

MÖVZU 3

Beynəlxalq ticarət və beynəlxalq ticarət siyasəti

3.1. Beynəlxalq ticarət anlayışı, obyektləri və subyektləri, formaları və onun milli iqtisadiyyat üçün əhəmiyyəti

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

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

Xarici ticarət isə milli təsərrüfatlar arasında əmtəə və xidmətlərlə mübadilədir. “Xarici ticarət” termini ancaq ayrıca götürülmüş ölkə üçün tətbiq edilə bilər.

Beynəlxalq ticarət prosesində əmtəə axınlarının iki istiqaməti – *ixrac* və *idxal* meydana gəlir. Əmtəənin mənşəyi və təyinatından asılı olaraq ixrac və idxalın təsnifatı Cədvəl 4.1-də verilmişdir.

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

- dəyər və fiziki həcm (əmtəə dövriyyəsi);
- dünya ticarətində əmtəə qruplarının nisbətini əks etdirən əmtəə strukturu;
- ticarət axınlarının ayrı-ayrı ölkələr və onların qrupları arasında bölgüsünü əks etdirən coğrafi strukturu.

Cədvəl 4.1

İxrac və idxal növlərinin təsnifi

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

xarici ölkələrə göndərilməsi;	
4) milli əmtəələrin sonradan qaytarılmaq şərti ilə müəyyən müddətə xarici ölkələrə göndərilməsi (sərgilərə, yarımkaalara) və ya daha əvvəl gətirilmiş (hərraclara, sərgilərə, yarımkaalara) xarici əmtəələrin xarici ölkələrə göndərilməsi;	4) əmtəələrin müəyyən müddətə beynəlxalq sərgilərə, yarımkaalara, hərraclara gətirilməsi;
5) birbaşa istehsal əlaqələri qaydasında, həmçinin transmilli şirkətlər çərçivəsində məhsulların xaricə göndərilməsi	5) transmilli şirkətlər çərçivəsində məhsulların gətirilməsi

Xarici ticarət dövriyyəsi bu və ya digər ölkənin ixracının və idxalının dəyərlərinin cəmidir.

Xarici ticarətin dəyər həcmi müəyyən dövr üçün cari valyuta məzənnələrindən istifadə etməklə cari qiymətlərdə hesablanır.

Xarici ticarətin fiziki həcmi daimi qiymətlərdə hesablanır və zəruri müqayisələri aparmağa və xarici ticarətin real dinamikasını müəyyən etməyə imkan verir.

Dünya əmtəə dövriyyəsi bütün dünya dövlətlərinin ancaq ixraclarının həcmi toplamaqla müəyyən edilir və adətən ABŞ dollarında əks olunur.

İxrac əməliyyatları özündə əmtəənin gəminin göyertəsinə çatdırılması və yüklənmə limanında malın gəminin tutacağından göyertəsinə keçirilməsi ilə əlaqədar xərcləri əks etdirən FOB (free on board – franko göyertədə) qiymətləri əsasında hesablanır.

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

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

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

Beynəlxalq ticarətin subyektləri kimi aşağıdakılar çıxış edir:

- ❑ dünya ölkələri;
- ❑ regional inteqrasiya qrupları;
- ❑ transmilli və çoxmilli şirkətlər.

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

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

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

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

Lakin heç də bütün əmtəələr və xidmətlər beynəlxalq mübadilənin obyektini kimi çıxış etməirlər. Buna görə də ticarət edilə bilən və bilinməyən əmtəələr anlayışları fərqləndirilir.

Ticarət edilə bilən əmtəələr dedikdə müxtəlif ölkələr arasında hərəkət edə bilən əmtəələr nəzərdə tutulur. Onların qiymətləri həm daxili, həm də dünya bazılarında tələb və təklifin qarşılıqlı təsiri ilə müəyyən edilir.

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

Ticarət edilə bilən və bilinməyən əmtəələr qrupları Cədvəl 4.2-də fərqləndirilmişdir.

Cədvəl 4.2

Ticarət edilə bilən və bilinməyən əmtəələr

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

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

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

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

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

Xarici ticarət ölkələrin iqtisadi artımına əsasən müsbət təsir etdiyi şübhəsizdir. Bir çox ölkələr üçün məhz xarici ticarət iqtisadi artımın “motoru” rolunu oynamışdır. Xarici ticarətin milli iqtisadiyyata müsbət təsirləri isə onun dinamik mənfəətləri adlanır. *Xarici ticarətin milli iqtisadiyyat üçün əhəmiyyətini* ümumi şəkildə aşağıdakı kimi qruplaşdırmaq olar:

1. *İstehsal və resurs çatışmazlığının aradan qaldırılması.* İnkişaf etməkdə olan ölkələr inkişafı üçün zəruri olan, lakin özləri istehsal edə bilmədikləri əmtəə, xidmət və resursları xaricdən idxal edir, bununla da öz ehtiyaclarını ödəyirlər.
2. *Daxili tələbdən daha artıq istehsala nail olunması.* Xarici ticarətin olmadığı bir iqtisadiyyatda daxili tələbin az olması səbəbindən ölkə resurslarından tam istifadə edilməyə bilər. Xarici ticarət isə bu resurslardan daha səmərəli istifadə etməyə imkan verir. Eyni zamanda, bu zaman iri bazar həcminə çıxış kütləvi istehsalın təşkilinə, yeni texnologiyalardan istifadəyə şərait yaradır. Digər tərəfdən daxili bazarın həcmi genişləyir və daxili bazarın dünya bazarı ilə əlaqələri formalaşır.
3. *Rəqabət.* Xarici ticarət yerli istehsalçıları xarici istehsalçılarla üz-üzə qoyur və onlar arasında rəqabətə yol açır. Bu da daxili istehsalın səmərəliliyini artırır, texnologiyaları inkişaf etdirir və daha bacarıqlı sahibkarların ortaya çıxmasına şərait yaradır. Rəqabət olmayan halda məhsuldarlıq azalır və artıq resurs xərclərinə yol verilir.
4. *Daxili bazar tələbinin inkişafı.* İdxal edilən əmtəələr getdikcə ölkə daxilində həmin əmtəə üzrə bazarı genişləndirir və bununla da, əmtəənin ölkə daxilində istehsalının təşkili üçün müsbət zəmin yaranır, yeni iş yerləri yaranır.
5. *Gəlir əldə edilməsi.* Beynəlxalq ticarətdə iştirak istehsal xərclərinin milli və beynəlxalq səviyyələrində olan fərq hesabına əlavə gəlir əldə etməyə imkan verir.
6. *İqtisadi dinamizm.* Xarici ticarət nəticəsində ölkələr bir-birləri ilə əlaqədə olur, müxtəlif ölkələrdəki istehlakçılar digərlərinin davranışları, ehtiyacları, yaşayışları haqqında xəbərdar olur, beləliklə də, yeni ehtiyaclar meydana gəlir, daha yaxşı keyfiyyətli əmtəə və xidmətlər tələb edilir və iqtisadi strukturlarda dəyişikliklər baş verir. Bütün bunlar ölkə iqtisadiyyatına müsbət dinamizm verir, resursların daha yaxşı istifadə edilməsinə və istehlakçı rifahının artmasına gətirib çıxarır.

Beynəlxalq ticarətin BIM sistemində yeri aşağıdakılarıyla müəyyən edilir:

- 1) dünya təsərrüfat əlaqələrinin bütün formalarının (kapital ixracı, istehsal kooperasiyası, elmi-texniki əməkdaşlıq və s.) nəticələri məhz onun vasitəsilə reallaşdırılır;
- 2) əmtəələrlə beynəlxalq ticarətin inkişafı son nəticədə xidmətlərlə beynəlxalq mübadilənin dinamikasını müəyyən edir;
- 3) beynəlxalq ticarətin inkişafı regional iqtisadi inteqrasiyanın mühüm şərtidir və beynəlxalq əmək bölgüsünün daha da dərinləşməsinə şərait yaradır;
- 4) beynəlxalq ticarət xarici investisiya və beynəlxalq hesablaşmalar prosesini stimullaşdırır.

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

3.2. Beynəlxalq ticarət nəzəriyyələri və onların təkamülü

İqtisadiyyatın və ya hər hansı bir digər elm sahəsinin “nəzəriyyə”sinin əsas məqsədi bu elm sahəsinin predmetinə aid olan hadisələrin səbəblərini açıqlamaq, hadisələr arasındakı “səbəb-nəticə” əlaqələrini ortaya çıxarmaqdır. Beynəlxalq ticarət nəzəriyyələrinin də başlıca məqsədi ölkələr arasında baş verən əmtəə və xidmət alış-satışlarının səbəblərini izah etməkdir. Beynəlxalq ticarət nəzəriyyələrində əsasən aşağıdakı üç sual cavablandırılmağa çalışılır:

1. *Ölkələr nə üçün xarici ticarətə cəlb olunurlar, yəni qapalı iqtisadiyyata nisbətən xarici ticarət ölkəyə hansı mənfəətlər verir?*
2. *Ölkənin xarici ticarətinin mahiyyəti necə müəyyən edilə bilər; başqa bir sözlə ölkənin hansı malları ixrac, hansı malları isə idxal etməli olduğu nə ilə müəyyən edilməlidir?*
3. *Ölkənin ixrac qiymətləri ilə idxal qiymətləri nisbəti və ya xarici ticarət həddləri nə cür formalaşmışdır?*

XVIII əsrin ikinci yarısına qədər xarici ticarətin əsaslı elmi araşdırılmasına rast gəlinmir. Həmin müddətə qədər müxtəlif nəzəriyyələrdə xarici ticarət anlayışına öləri surətdə toxunulurdu. İqtisadi ədəbiyyatlarda beynəlxalq ticarətin ilk dəfə elmi cəhətdən sistemətik surətdə araşdırıldığı əsər kimi bir qayda olaraq klassik iqtisadi nəzəriyyənin banisi Adam Smitin “Xalqların sərvətinin təbiəti və səbəbləri haqqında traktat” (1776) əsəri göstərilir. Həmin dövrdən ötən iki əsr yarımliq müddət ərzində beynəlxalq ticarət nəzəriyyələri ciddi bir təkamülə məruz qalmışlar. Beynəlxalq ticarət nəzəriyyələrinin təkamülü Sxem 4.1-də verilmişdir.

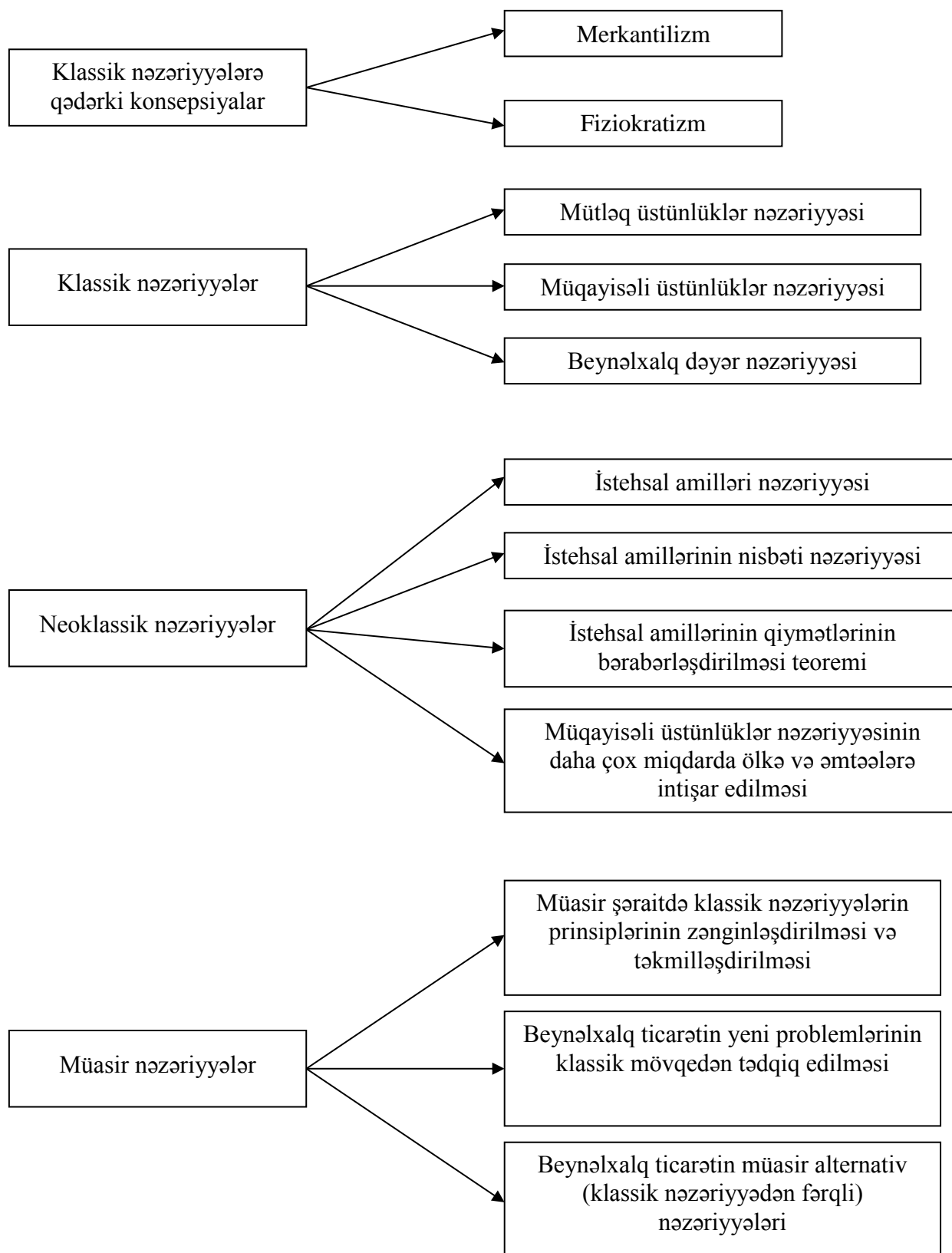
3.2.1. Klassik nəzəriyyələrə qədərki konsepsiyalar, onların tənqidi

Xarici ticarətin müxtəlif aspektlərini izah etməyə çalışən ilk nəzəriyyə kimi **merkantilizmi** göstərmək olar. Bu nəzəriyyənin ortaya çıxması feodalizm quruluşunun dağılması və milli dövlətlərin möhkəmlənməsi dövrünə təsadüf edir. Bu cür tarixi fonda yeni şəraiti nəzəri cəhətdən əsaslandıracaq bir konsepsiyaya ehtiyac duyulurdu ki, belə bir konsepsiya da merkantilizm oldu. Məhz bu nəzəriyyə iqtisadi fikrin bir istiqaməti olmaqla, ilk dəfə olaraq feodal özünü təminatmə nəzəriyyələri çərçivəsindən kənara çıxdı və yeni təsərrüfat sistemində əmtəənin rolunu əsaslandırıldı.

Merkantilizm nəzəriyyələrinin əsas nümayəndələri kimi, *Tomas Meni*, *Antuan Monkreyeni*, *Çarlz Davenantı*, *Vilyam Stafforu* və digərlərini göstərmək olar.

Merkantilistlərin fikrincə, iqtisadi sistem üç sektordan – istehsal sektorundan, kənd təsərrüfatı sektorundan və xarici koloniyalardan ibarət idi. Onlara görə, tacirlər iqtisadi sistemin ən mühüm subyekti, əmək isə istehsalın əsas amili idi.

Beynəlxalq ticarət nəzəriyyələrinin təkamülü¹



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

Merkantilistlər hesab edirdilər ki, ölkənin iqtisadi gücü onun qızıl və qiymətli metallar ehtiyatları ilə ölçülməlidir. Qızıl ehtiyatlarının artımı dövlətin əsas vəzifəsi olmalı və xarici ticarət də ilk növbədə buna xidmət etməlidir. Buna görə də, dövlət öz mövqelərini gücləndirmək üçün aşağıdakılara əməl etməlidir:

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

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

Merkantilistlərin beynəlxalq ticarət nəzəriyyəsinə verdikləri töhfə danılmazdır, ən azı ona görə ki, onlar ilk dəfə xarici ticarətin ölkə iqtisadiyyatı üçün əhəmiyyətini qeyd etmiş və müasir iqtisadiyyatda tədiyə balansını adlanan anlayışı təsvir etmişlər. Onların fikirləri həmçinin klassik məktəbin inkişafına təkan vermişdir. Onların baxışlarının məhdudluğu isə ondan ibarət idi ki, bu nəzəriyyənin nümayəndələri bir ölkənin varlanmasının ancaq hansısa digər bir ölkənin yoxsullaşması halında mümkün olduğunu düşünürdülər.

Merkantilizm nəzəriyyəsini əsaslı surətdə tənqid edən ilk iqtisadçılardan biri ingilis *Devid Xyum* olub. O, “qiymət-qızıl-axın” qarşılıqlı fəaliyyət mexanizmini işləməklə merkantilistlərin “ölkə sonsuzluğa qədər qızıl ehtiyatlarını artırmağa bilər və bu, onun beynəlxalq rəqabət qabiliyyətliliyinə təsir etməyəcək” fikrini şübhə altına qoydu. Onun fikrincə, ölkəyə qızıl axınını təmin etməklə ticarət balansının müsbət saldosunun dəstəklənməsi ölkə daxilində pul təklifini artıracaq və əmək haqqlarının və qiymətlərin artımına gətirib çıxaracaq. Qiymətlərin artımı nəticəsində isə ölkənin rəqabət qabiliyyətliliyi aşağı düşəcək. Ölkədən qızıl axını isə əksinə, qiymətlərin və əmək haqqlarının aşağı düşməsinə və rəqabət qabiliyyətinin artmasına səbəb olacaq. Deməli, ölkə daxili iqtisadi faktorların işə düşməsi səbəbindən daim ticarət balansının müsbət saldosunu saxlaya bilməz.

Merkantilizm məktəbi təxminən 150 il müddətində hökmran mövqedə olmuş və bu müddət ərzində beynəlxalq ticarət bütün mümkün məhdudiyyətlərlə əhatə olunmuşdu. Bu cür məhdudiyyətlər beynəlxalq ticarətin inkişafını xeyli mürəkkəbləşdirirdi ki, bu da kapitalizm münasibətlərinin inkişafı üçün ciddi maneə idi. Belə bir vəziyyətdə merkantilist yanaşma öz mövqelərini itirərək yerini azad ticarət tərəfdarlarına verməyə başladı.

Merkantilizmdən az sonra yaranan *fiziokratizm nəzəriyyəsi* xarici ticarətə elə böyük əhəmiyyət verməsə də iqtisadi elmin inkişafında mühüm rol oynamışdır. Bu nəzəriyyənin nümayəndələri kimi *Fransua Kene*, *Jak Turqon*, *Viktor Mirabon* göstərmək olar. Onlar merkantilistlərdən fərqli olaraq ölkənin sərvətinin əsasını ticarətdə deyil, istehsalda, daha doğrusu kənd təsərrüfatı istehsalında görürdülər və belə fikirləşirdilər ki, dövlət iqtisadi həyatın təbii axarına qarışmamalıdır. Bu təlimin yaradıcılarından olan *F.Kene* belə hesab edirdi ki, dövlət

ictimai həyatda gedən proseslərə müvafiq qanunlar qəbul etməklə öz missiyasını başa çatdırmalıdır. Bütün bunlarda azad ticarət siyasətinin ilk şərtləri görünürdü.

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

Bununla belə, onların sərvətin yeganə mənbəyi haqqındakı nəzəri görüşləri məhdud idi. Çünki, maddi nemətlərin məcmusundan ibarət olan sərvət yalnız kənd təsərrüfatında deyil, iqtisadiyyatın bütün sahələrində yaradılır. Lakin, bütövlükdə iqtisadiyyatı bir sistem kimi götürüb tədqiq etmədən sərvətin mənbələri barədə suallara cavab tapmaq mümkün deyildi. Bu vəzifə isə klassik məktəbi öhdəsinə düşürdü.

3.2.2. Beynəlxalq ticarətin klassik nəzəriyyələri

Klassik məktəbin banisi *Adam Smit* dəqiq olaraq müəyyən etmişdir ki, millətin rifahı onun yığıdığı qızılın miqdarından daha çox, onların əmtəə və xidmətlər istehsal etmək qabiliyyətlərindən asılıdır. Buna görə də, əsas vəzifə qızıl yığımından deyil, əmək bölgüsü əsasında istehsalın inkişaf etdirilməsindən ibarət olmalıdır. Bu isə subyektlərin iqtisadi cəhətdən tam azad olduqları, yəni azad rəqabətin təmin olunduğu şəraitdə daha yaxşı şəkildə əldə edilə bilər.

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

A.Smitin xarici ticarət nəzəriyyəsinin izahına keçməzdən əvvəl qeyd edək ki, ümumiyyətlə klassik xarici ticarət nəzəriyyələri çoxsaylı ehtimallara əsaslanır. Onları aşağıdakı kimi sıralamaq olar:

- ✓ istehsalın yeganə amili kimi əmək çıxış edir;
- ✓ mövcud olan əmək resurslarından istehsalda tam istifadə olunur, başqa sözlə tam məşğulluq mövcuddur;
- ✓ beynəlxalq ticarətdə iki ölkə iştirak edir ki, onlar da bir-birləri ilə yalnız iki əmtəə ilə ticarət edirlər;
- ✓ istehsal xərcləri dəyişməz olaraq qalır, onun aşağı düşməsi isə əmtəəyə tələbi artırır;
- ✓ əmtəənin qiyməti digər bir əmtəənin istehsalına sərf edilən əməyin kəmiyyəti ilə ifadə olunur;
- ✓ tam və azad rəqabət şəraiti bərqərarlıdır;
- ✓ əmtəələrin bir ölkədən digərinə daşınması zamanı çəkilən xərclər sıfıra bərabərdir;
- ✓ xarici ticarətdə heç bir məhdudiyət mövcud deyil.

Qeyd edək ki, klassik iqtisadçıların dəyər barəsindəki mülahizələri əmək-dəyər nəzəriyyəsi olaraq tanınır. Bu yanaşmaya görə, bir əmtəənin dəyəri onun istehsalı üçün sərf edilən əməyin kəmiyyəti ilə ölçülür. Buna görə də, istehsalına daha çox əmək sərf edilən malın dəyəri yüksək, az əmək sərf edilənin dəyəri isə aşağı olur. Bundan çıxış edərək klassik iqtisadçıların dəyəri

formalaşdırın digər faktorlardan xəbərdar olmadıqlarını söyləmək düzgün olmazdı. Əslində, onlara görə, təbii amillər Allahın insanlara bir bəxşisidir, yəni cəmiyyət onların əldə olunması üçün heç bir əmək sərf etməmişdir və deməli, təbii amilləri dəyəri formalaşdırın faktorlar kimi qəbul etmək düzgün deyildir.

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

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

Bir işçinin bir gündə istehsal edə bildiyi əmtəə

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

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

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

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

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

Mütləq üstünlüklər nəzəriyyəsinin güclü tərəfi ondan ibarətdir ki, o, əmək-dəyər nəzəriyyəsinə əsaslanır və əmək bölgüsünün üstünlüklərini nəinki milli, həmçinin beynəlxalq səviyyədə əks etdirir. Lakin bununla yanaşı, bu nəzəriyyənin çatışmazlığı da mövcuddur və o “əgər hər hansı bir ölkə heç bir istehsal sahəsində mütləq üstünlüyə malik deyilsə, o zaman digər ölkələr bu ölkə ilə ticarət edəcəkmiki?” sualına cavab vermir. İstehsal xərcləri baxımından mütləq üstünlüyə malik olmayan hər hansı bir ölkə, məgər beynəlxalq ticarətdən iqtisadi səmərə əldə edə bilməzmi? Bu suallara A.Smitin davamçıları cavab verməyə çalışmışlar.

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

Bu nəzəriyyənin müddəalarını “Siyasi iqtisadın prinsipləri və vergiqoyma” (1817) əsərində əks etdirən D.Rikardonun fikrincə, beynəlxalq ticarəti təkcə mütləq üstünlüklərə əsaslanaraq izah

etmək düzgün olmazdı. O, beynəlxalq əmək bölgüsünün əlverişliliyini müqayisəli üstünlük prinsipi əsasında izah etməklə sübut etmişdir ki, iki ölkə arasında ticarət, hətta onlardan biri digəri qarşısında mütləq üstünlüyə sahib olmadıqda belə, onların hər biri üçün sərfəlidir. *Müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsinə* görə, əgər ölkələr digər ölkələrlə müqayisədə nisbətən daha az xərclərlə istehsal edə bildikləri əmtəələrin istehsalında ixtisaslaşsalar, onda ticarət hər iki tərəf üçün qarşılıqlı faydalı olacaq. Bu zaman, istehsalın onların birində digərinə nisbətən mütləq effektivliyə malik olması əhəmiyyətə malik olmayacaq.

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

Qeyd olunan müddəaları yenə də bir nümunədə əyani surətdə izah etməyə çalışaq. Nümunədə Azərbaycan və Gürcüstanın ipək və şərab istehsal etdikləri və bu ölkələrdə həmin məhsulların istehsal şərtlərinin aşağıdakı kimi olduğu göstərilmişdir:

Bir iş günündə istehsal edilə bilən əmtəə həcmi

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

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

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

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

Göründüyü kimi, bu halda Azərbaycan ipək istehsalında ixtisaslaşsın, ixrac etdiyi ipək qarşılığında şəraba olan ehtiyacını Gürcüstandan bu əmtəəni idxal etməklə ödəyərsə (və ya əksinə,

Gürcüstan şərab istehsalında ixtisaslaşmış, ipəyi Azərbaycandan idxal edərsə), hər iki ölkə xarici ticarətdən mənfəət əldə etmiş olar.

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

*Azərbaycanda daxili qiymətlər, 1 vahid ipək: ½ vahid şərab
Gürcüstanda daxili qiymətlər, 1 vahid ipək: 2 vahid şərabdır.*

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

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

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

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

Beynəlxalq ticarətdə mübadilənin hansı qiymətdə həyata keçirildiyi sualına ilk dəfə D.Rikardonun davamçısı *Con Stüart Mill* cavablandırmışdır. O özünün "Siyasi iqtisadın prinsipləri" (1848) əsərinin bir fəslini *beynəlxalq dəyər qanununa* həsr etməklə göstərirdi ki, mübadilə qiyməti tələb və təklif qanununun elə bir səviyyəsinə görə müəyyənləşir ki, bu qiymətdə hər bir ölkənin ixracı onun idxalını ödəyir. C.S.Mill qeyd edirdi ki, əmtəələrinə xarici tələbin daha yüksək olduğu ölkə xarici ticarətdən daha çox xeyir əldə edir. Ölkənin əmtəələrinə xarici tələb digər ölkələrin əmtəələrinə olan tələbdən nə qədər yüksək olarsa mübadilə şəraiti bir o qədər onun üçün faydalı olar, ölkə müəyyən miqdar əmtəəsi müqabilində daha çox xarici əmtəə əldə edir.

Beynəlxalq dəyər nəzəriyyəsinə görə, əmtəələrin mübadilə dəyəri onlara olan tələbin elastikliyindən asılı olaraq formalaşır. O, müəyyən qiymət dairəsini müəyyənləşdirir ki, bu dairədən də kənarında beynəlxalq mübadilə özünün cəlbediciliyini itirir. Deməli, beynəlxalq dəyər nəzəriyyəsinə görə ölkələr arasındakı əmtəə mübadiləsinə optimallaşdırıcı qiymət mövcuddur və bu qiymət tələb və təklifdən asılı olan bazar qiymətidir.

C.S.Millin xarici ticarət əlaqələrinin mahiyyəti ilə bağlı açıqlamaları *qarşılıqlı tələb qanununa* əsaslanır. Bu qanuna görə, idxal olunan əmtəənin qiyməti idxalı ödəmək üçün ixrac

edilməsi zəruri olan əmtənin qiyməti vasitəsilə müəyyən edilir. Buna görə də, ticarət zamanı qiymətlərin son nisbəti ticarət edən hər bir ölkədə əmtəyə olan daxili tələbin həcmi ilə müəyyən edilir.

Beynəlxalq dəyər nəzəriyyəsi qiymətin müəyyən edilməsinin əsası kimi müqayisəli üstünlüklərə nisbətən əhəmiyyətli bir çatışmazlığa malikdir. Bu nəzəriyyənin yalnız hər iki ölkənin ölçülərinə görə təxminən bərabər olduqları halında tətbiq edilməsi mümkündür. Özü də bu zaman birinin daxili tələbinin digərinin daxili qiymətlərinin səviyyəsinə ciddi təsir etmək imkanı mövcud olmalıdır.

3.2.3. Beynəlxalq ticarətin neoklassik nəzəriyyələri

Üstünlüklər nəzəriyyəsinin digər nəzəriyyə nümayəndələri tərəfindən tənqidi ona əsaslanırdı ki, bu nəzəriyyə istehsal xərclərini ancaq əməklə bağlayır. Həqiqətdə isə bir sıra konsepsiya təmsilçilərinə görə, istehsalın bir neçə amili vardır. ***Istehsal amilləri nəzəriyyəsinin*** banisi *Jan Batist Sey* bu cür amillər kimi əməyi, torpağı və kapitalı göstərirdi. Onun fikrincə, bu amillərin bazar qiymətləri (əmək haqqı, kapital faizi və torpaq rentası) istehsal xərclərini formalaşdırır və istehsal amillərini qiymətləndirməyə imkan verir.

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

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

Tutaq ki, hər hansı bir ölkədə əmək amili boldur. Belə bir ölkədə normal olaraq əməktutumlu mallar daha ucuz istehsal olunur. Həmçinin, kapital amili ilə zəngin olan ölkələrdə də kapitaltutumlu əmtəələrin daha ucuz istehsal olunması gözlənməlidir.

Əyani surətdə göstərmək üçün Azərbaycan və Yaponiya kimi iki ölkə və parça və mühərrik kimi iki əmtəə götürək. Azərbaycanda əmək, Yaponiyada isə kapital bol olsun, parça əməktutumlu, mühərrik isə kapitaltutumlu əmtəə olsun. Belə bir halda, nəzəriyyənin ana fikrinə görə, Azərbaycan parçada, Yaponiya isə mühərrikdə müqayisəli üstünlüyə malik olmalıdır.

Bəzən Hekşer-Olin nəzəriyyəsi adlandırılan bu nəzəriyyə də mütləq və müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsi kimi bir sıra ilkin ehtimallara əsaslanır. Bu ilkin ehtimalların əksəriyyəti üstünlüklər nəzəriyyələrinin ilkin ehtimalları ilə üst-üstə düşür. Belə ki, burada da ticarətdə iki ölkənin və iki əmtənin iştirak etdiyi göstərilir. Lakin əmtəələrdən biri əməktutumlu, digəri isə kapitaltutumludur. Digər tərəfdən, artıq bir deyil, iki istehsal faktoru mövcuddur və hər bir ölkə bu istehsal amilləri ilə müxtəlif dərəcədə təmin olunublar. Əmək dəyər nəzəriyyəsi mahiyyətə inkar edilmir, sadəcə bu zaman qeyd olunur ki, dəyərin yaradılmasında əməklə yanaşı digər istehsal amilləri də iştirak edirlər. Bu zaman göstərilir ki, ölkələrin hər hansı bir əmtəə istehsalı üzrə tam ixtisaslaşması mümkün deyildir və hər iki ölkədə mövcud olan texnologiya eynidir.

Beləliklə, istehsal amillərinin nisbəti nəzəriyyəsinin əsas ilkin ehtimalları kimi ayrı-ayrı əmtəələr üzrə amillərin müxtəlif dərəcədə istifadə intensivliyi (bir əmtəə əməktutumlu, digəri isə kapitaltutumludur) və ayrı-ayrı ölkələrin amillərlə fərqli təmin olunması, və ya amillərində dolğunluğudur (bir ölkədə kapital daha çoxdur, digərində isə azdır və ya əksinə birində əmək çox, digərində azdır).

Nəzəriyyəyə görə, beynəlxalq mübadilə artıq amillərin nadir amillərlə mübadiləsidir. Yəni ölkə nisbətən daha artıq malik olduğu amillərdən istifadə etməklə istehsal olunan əmtəələri ixrac etməli və əksinə nisbətən daha az malik olduğu və çatışmazlığını hiss etdiyi amillər vasitəsilə istehsal olunan məhsulları idxal etməlidir.

Beləliklə, Hekşer-Olin teoremi müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəindən də bir addım irəli gedərək ticarətin müqayisəli üstünlüklərə əsaslandığını göstərir və eyni zamanda müqayisəli üstünlüklərin səbəbini müəyyən edir. Bu səbəb isə ölkələrin istehsal amilləri ilə fərqli surətdə təmin olunmasıdır.

D.Rikardonon ardıcılıları kimi, E.Hekşer və B.Olin də istehsal amillərinin ölkələrarası yerdəyişməsinə çətinləşdirən müxtəlif məhdudiyyətlərə mənfi yanaşırdılar.

Ticarətin həyata keçirilməsi nəticəsində mübadilədə iştirak edən əmtəələrin nisbi qiymətləri bərabərləşmə tendensiyasına malikdirlər. Lakin, əmtəənin nisbi qiymətinin ölkənin istehsal amilləri ilə təmin olunma səviyyəsindən və onların nisbi qiymətlərindən asılı olduğu fərz edildiyi halda ortaya belə bir sual çıxır: əmtəə qiymətlərinin tarazlaşmasının istehsal amillərinin qiymətlərinə əks təsiri necədir? Başqa sözlə, əməktutumlu əmtəənin nisbi qiyməti dəyişərsə, bu əmtəəni istehsal edən və deməli əmək amili ilə yaxşı təmin olunan ölkədə əməyin özünün nisbi qiyməti necə dəyişəcək və ya ümumiyyətlə dəyişəcəkmi? Bu suala amerika iqtisadçısı *Pol Samuelson* cavab vermişdir. Onun tərəfindən isbat olunan və Hekşer-Olin teoreminə əsaslanan bu teorem ***istehsal amillərinin qiymətlərinin bərabərləşdirilməsi teoremi*** adını almışdır. Hekşer-Olin-Samuelson teoremi də adlandırılan bu teoremə görə, beynəlxalq ticarət mübadilədə iştirak edən ölkələrdə istehsalın homogen amillərinin mütləq və nisbi qiymətlərinin bərabərləşməsinə gətirib çıxarır.

Daha sadələşdirilmiş şəkildə desək, ticarət nəticəsində əmtəələrin nisbi qiymətinin bərabərləşməsi son nəticədə bu əmtəələrin istehsalında istifadə edilən amillərin də nisbi qiymətlərinin bərabərləşməsinə gətirib çıxarır. Kapitalın homogenliyi dedikdə eyni məhsuldarlı və riskli kapital, əməyin homogenliyi dedikdə isə eyni hazırlıq, təhsil və məhsuldarlıq səviyyəsi ilə xarakterizə olunan əmək nəzərdə tutulur.

Dediklərimizi əyani surətdə təsvir etmək üçün yenə də nümunəyə müraciət edək. Hekşer-Olin modelinə görə, hər bir ölkə daha çox malik olduğu amillərdən istifadə edilən əmtəə istehsalında ixtisaslaşmalıdır. Yəni, nümunəmizə görə, Azərbaycan mühərrik istehsalından imtina edərək və ya onu maksimum dərəcədə azaldaraq resurslarını parça istehsalına yönəltməlidir. Lakin bu iki istehsal sahəsində amillərdən istifadə xüsusiyyətləri eyni deyildir. Mühərrik kapital tutumlu, parça isə əmək tutumludur. Bu baxımdan mühərrik istehsalının azaldılması ilə sərbəst qalan iş gücü parça istehsalında asanlıqla işləyə bildiyi halda, kapital faktorunun bu sektorda istifadə olunma imkanları daha məhduddur. Nəticədə genişlənən parça istehsalı iş qüvvəsinə olan tələbi sürətlə artırarkən, kapitala olan tələb daha məhdud temple artar. Bu isə əmək haqqının, yəni iş gücünün qiymətinin artımına, faizlərin, yəni kapitalın qiymətinin aşağı düşməsinə gətirib çıxarar.

Yaponiyada isə bunun əksi olan proses baş verir. B ölkə mühərrik istehsalında ixtisaslaşır. Parça istehsalının azalması ilə ortaya nisbətən bol miqdarda əmək çıxar. Mühərrik istehsalında

artım, nəticədə, digər sektorda istifadəsiz qalan kapitalı asanlıqla mühərrik sənayesinə cəlb edər. Lakin iş gücü üçün bu asanlıq müşahidə edilmir, əmək istifadəsiz qalır. Nəticədə kapitalla görə iş gücünün qiyməti aşağı düşər.

Bütün bunlar o deməkdir ki, sərbəst ticarət və beynəlxalq ixtisaslaşma ölkələrin daha çox sahib olduqları amillərin qiymətlərini yüksəldərək və qıt faktorların dəyərini aşağı salaraq, ölkələr arasında qiymətlərin bərabərləşməsinə gətirib çıxarır.

Reallıqda isə istehsal amillərin qiymətləri nəzəriyyədə göstərildiyi kimi, heç də balanslaşdırılmış deyil. Məsələn, ölkələr arasında intensiv ticarətin olmasına baxmayaraq, əməyin qiymətində (əmək haqqı) əhəmiyyətli fərq müşahidə edilməkdədir. Bunun səbəbi isə teoremin əsaslandığı ilkin ehtimallardır. Qeyd edək ki, bu teorem də Hekşer-Olin teoremi barədə yuxarıda sadalanan ilkin ehtimallara əsaslanır (hər iki əmtəə hər iki ölkədə istehsal olunur, ticarətə cəlb olunan hər iki ölkədə texnologiya eynidir, istehsal amillərinin beynəlxalq hərəkəti mövcud deyildir).

İstehsal amillərinin nisbəti nəzəriyyəsi özünün çatışmazlıqlarına baxmayaraq, beynəlxalq ticarətin inkişafını izah edən ən populyar nəzəriyyələrdən biri olaraq qalmaqdadır. Təəccüblü deyil ki, bu nəzəriyyə dəfələrlə geniş statistik bazaya əsaslanan empirik yoxlamalara məruz qalıb. Bu empirik testlərin nəticələri nəzəriyyənin müddəalarının düzgünlüyünü həm sübut edir, həm də onları inkar edir. Hekşer-Olin nəzəriyyəsinin nəticələrini təsdiq etməyən ən məşhur tədqiqat isə rus mənşəli amerika iqtisadçısı *Vasili Leontyev* tərəfindən həyata keçirilib. O, Hekşer-Olin teoremini ABŞ iqtisadiyyatının nümunəsində sınaqdan çıxarmış və **“Leontyev paradoksu”** adlanan bir nəticəyə gəlmişdir. Alim ABŞ-ın bütün xarici dünya ilə ticarət əlaqələrini təhlil etmişdir. İkinci Dünya Müharibəsindən sonra ABŞ ən varlı və kapitalla ən yaxşı təmin edilmiş ölkələrdən biri sayılırdı. Bu ölkədə əməyin ödənilməsi səviyyəsi, yəni əmək haqqı digər dövlətlərdəkinə nisbətən daha yüksək olduğundan, Hekşer-Olin nəzəriyyəsinə görə, ABŞ kapitaltutumlu əmtəələri ixrac etməli idi. Bu fərziyyəni yoxlamaq üçün V.Leontyev ixrac üçün 1 milyon dollar dəyərində əmtəəni istehsal etmək üçün lazım olan kapital və əməyi, həmçinin birbaşa olaraq idxalla rəqabət aparan əmtəələrin istehsalı üçün (yənə də 1 milyon dollar dəyərində) tələb olunan əmək və kapitalın həcmi hesablamışdı. Sənayenin hər bir sahəsi üçün o, kapital və əmək xərclərini bir vahid əmtəə üçün hesablamış və bu zaman tək-cə hazır məhsulla kifayətlənməmiş, aralıq məhsullar üzrə də hesablamalar aparmışdır. Sonra, 1947-ci il üçün ABŞ-ın ixracının strukturundan istifadə etməklə, o 1 milyon dollar dəyərində ixrac əmtəələrinin istehsalı üçün zəruri olan kapital və əmək xərclərinin nisbətini müəyyən etmişdi. Həmin il üçün idxalın strukturundan ölkədə istehsal edilməyən əmtəələri çıxmaqla, V.Leontyev birbaşa olaraq idxalı əvəz edəcək əmtəələrin istehsalı üçün tələb olunan kapital və əmək resurslarının nisbətini hesablamışdı.

V.Leontyev gözləyirdi ki, Hekşer-Olin nəzəriyyəsinə uyğun olaraq hesablamalar göstərəcək ki, ixrac əmtəələri idxalı birbaşa əvəz edəcək əmtəələrə nisbətən daha çox kapital tələb edir. Lakin nəticə tam əksinə oldu: idxalın kapitaltutumluluğu ixracını təxminən 30% üstələyirdi ki, bu da o demək idi ki, ABŞ heç də kapitaldan bol olan ölkə deyil və əksinə, bu ölkədə əmək resursları daha çoxdur. Bu isə mövcud təsəvvürə heç də uyğun deyildi.

İkinci Dünya Müharibəsinin hesablamalara mümkün təsirini nəzərə alan V.Leontyev hesablamalarını 1951-ci il üçün də apardı. Lakin bu dəfə də ABŞ idxalı ixraca nisbətən daha kapital tutumlu oldu. Düzdü bu dəfə üstünlük cəmi 6% təşkil edirdi. V.Leontyevin ardıcılıarı 1962-ci ildə hesablamaları yenidən təkrar etdilər. nəticə daha da gözlənilməz oldu: ABŞ-ın idxalı ixraca nisbətən 27% daha kapital tutumlu oldu.

Qeyd edək ki, eyni cür hesablamalar digər ölkələr üçün də aparılıb. Yapon iqtisadçıları *Tatemoto* və *İçimuranın* 1951-ci ilin göstəricilərinə əsaslanaraq Yaponiyanın nümunəsində apardıqları hesablamalar göstərmişdir ki, bu ölkə kapital tutumlu əmtələri ixrac edir, əmək tutumlu əmtələri isə idxal edir. Halbuki, Yaponiya 1950-ci illərdə daha çox əmək resursları ilə bol olan ölkə kimi qəbul edilirdi.

Hindistan iqtisadçısı *R.Bharadvayın* 1953-1954-cü ilin rəqəmləri əsasında Hindistan üçün apardığı tədqiqatın nəticələri isə göstərmişdir ki, böyük əmək resurslarına malik Hindistanın ixracı ümumilikdə əmək tutumludur. Lakin maraqlı burasındadır ki, onun ABŞ-a ixracı kapital tutumlu olub.

Bütün bu deyilənlər o qədər gözlənilməz idi ki, iqtisadi elm tarixinə “Leontyev paradoksu” adı altında daxil oldu. Bu paradoksa və ya ziddiyyətə görə, Hekşer-Olinin istehsal amillərinin nisbəti nəzəriyyəsi praktikada təsdiq olunmur: əmək resurslarından bol olan ölkələr kapital tutumlu əmtəələr və əksinə, kapitaldan bol olan ölkələr əmək tutumlu əmtəələr ixrac edir.

Mövcud təsəvvürlərin bu cür kəskin inkarı ciddi izah tələb edirdi. Bu zaman aparılan müzakirələr zamanı sübut edilməyə çalışılırdı ki, Hekşer-Olin teoreminin müddəaları özlüyündə düzgündür, sadəcə V.Leontyev tərəfindən alınan nəticələr xətalıdır.

V.Leontyevin nəticələrinə qarşı sürülən arqumentlərə keçməzdən əvvəl onun özünün aldığı nəticələrin izahı barədə söylədiklərinə diqqət yetirək. Alim hesab edirdi ki, Amerika cəmiyyəti üstün təşəbbüsçülük, idarəçilik, təhsil və işgüzarlıq mühitinə malikdir ki, bu xüsusiyyətlər səbəbindən də, amerkan işçilər digər ölkələrin işçilərinə nisbətən daha üstün vəziyyətdədirlər (yəni, digər şərtlərin bərabər olduğu şəraitdə onların məhsuldarlığı daha yüksəkdir). Bu nöqteyi-nəzərdən, bir amerkan işçisi üç xarici işçiyə bərabərdir. Dolayısıyla, Amerikanın real iş gücünü müəyyən etmək üçün mövcud iş gücü rəqəmlərinin üçə vurmaq lazımdır. Belə olan halda isə, ABŞ reallıqda kapitaldan deyil, əmək resurslarından bol olan ölkə olacaq.

Əslində isə V.Leontyevin hesablamaları bir çox arqumentləri nəzərə almırdı ki, onlardan da əsasları aşağıda göstərilmişdir:

- İş qüvvəsinin ixtisaslı və qeyri-ixtisaslı olmaqla bölmək və ixrac əmtəələrin istehsalı üçün çəkilən xərcləri hər bir qrup üçün ayrıca hesablamaq lazımdır. Amerikan iqtisadçısı *Donald Kising* 1966-cı ildə çap etdirdiyi tədqiqatında iş qüvvəsini ixtisas səviyyəsinə görə 8 müxtəlif kateqoriyaya bölmüş və sübut etmişdir ki, ABŞ-da ixtisaslı iş qüvvəsinin bolluğu və qeyri-ixtisaslı iş qüvvəsinin çatışmazlığı mövcuddur. Buna görə də, ABŞ ixtisaslı əmək resurslarından istifadə edən əmtələri ixrac edir. Bu əmək resurslarının hazırlanmasına və təhsilinə çəkilən xərcləri isə kapital hesab etmək olar.
- ABŞ böyük həcmdə xammal idxal edir ki, onların da hasil edilməsi iri həcmli kapital xərcləri tələb edir. Bir sıra alimlər, o cümlədən amerikalı *Ceyms Hartigen* kapitaltutumlu xammal idxalından asılı olan sahələri nəzərə almamaqla V.Leontyevin apardığı hesablamaları elə həmin illər üçün təkrar etmiş və ziddiyyətin aradan qalxdığını sübut etmişlər.
- V.Leontyevin hesablamaları idxal tarif faktorunu nəzərə almırdı. Bu tariflər isə çox zaman ilk növbədə yerli əmək tutumlu istehsal sahələrinin müdafiə edilməsi üçün tətbiq edilirdi ki, bu da öz növbəsində əmək tutumlu idxalın azalmasına səbəb olurdu. Amerikan iqtisadçısı *Robert Beldvin* tərəfindən aparılan hesablamalar göstərir ki, tarif faktorunun aradan qaldırılması “Leontyev paradoksu”nun effektini 5% azaldır, lakin onu tamamilə aradan qaldırmır.

Lakin yuxarıda irəli sürülən arqumentlərlə yanaşı, “Leontyev paradoksu”nu izah etmək üçün Hekşer-Olin teoremini kökündən inkar edən fikirlər də irəli sürülürdü. Belə bir fikirlərdən biri ondan ibarət idi ki, amerikalıların zövq və arzuları ənənəvi olaraq kapital tutumlu texnoloji məhsula istiqamətlənib və onlar da xaricdən məhz bu əmtələri almağa çalışırlar. Bu cür yanaşma faktiki olaraq beynəlxalq ticarəti tamamilə başqa səbəblərlə izah etməyə edilən cəhddir ki, bu barədə də bir qədər sonra daha geniş danışacağıq.

Bütün bu məhdudiyyətlərə və çatışmazlıqlara baxmayaraq, bir daha qeyd edilməlidir ki, Hekşer-Olin və Hekşer-Olin-Samuelson teoremləri beynəlxalq ticarətin izah edilməsində mühüm əhəmiyyət kəsb edirlər.

Neoklassik məktəbin nailiyyəti kimi həmçinin müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsinin ikidən artıq əmtəə və ölkə modelləri üçün də keçərli olduğunu sübut etməsini göstərmək olar. **Müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsinin daha çox miqdarda ölkə və əmtəələrə aid edilməsini** öz əsərlərində ilk dəfə əsaslı surətdə əsaslandırın yuxarıda adı çəkilən amerikalı iqtisadçısı *Pol Samuelson* olub. O, müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsinin müddəalarının iki ölkəli və ikidən artıq əmtəəli modellər, həmçinin iki əmtəəli və ikidən artıq ölkəli modellər üçün də doğru olduğunu sübut edib. Hər iki modeli ardıcılıqla nəzərdən keçirək.

İki ölkəli və ikidən artıq əmtəəli modellərdə müqayisəli üstünlükləri tətbiq etmək üçün, hər əmtəənin hər iki ölkədəki dəyərləri müqayisə edilir və bunun nəticəsinə görə, əmtəələr müqayisəli dəyəri ən aşağı olandan ən yüksək olanına doğru sıralanır. Beləliklə, ölkənin nisbətən daha ucuz istehsal etdiyi əmtəə sıralamada ilk yerdə, daha bahalı istehsal etdiyi əmtəə isə son yerdə qərar tutur. Yəni başda gələn əmtəələr ixrac, sondakılar isə idxal istiqamətli əmtəələrdir. Bu iki qrup arasındakı sərhədi isə ölkə valyutaları arasındakı məzənnə fərqi müəyyən edir.

Yuxarıda izah olunanları bir nümunədə aydınlaşdırmağa çalışaq: Azərbaycan və ABŞ-ın buğda, avadanlıq, parça və şərab olmaqla dörd əmtəə istehsal etdiklərini fərz edək. Bu əmtəələrin daxili qiymətləri aşağıdakı kimi olsun:

	<i>Buğda</i>	<i>Avadanlıq</i>	<i>Parça</i>	<i>Şərab</i>
<i>Azərbaycan</i>	2AZN	20AZN	10AZN	6AZN
<i>ABŞ</i>	2\$	6\$	4\$	8\$

Ölçü vahidi kimi buğda qiymətlərini əsas götürsək əmtəələrin dəyərləri aşağıdakı kimi formalaşar:

	<i>Buğda</i>	<i>Avadanlıq</i>	<i>Parça</i>	<i>Şərab</i>
<i>Azərbaycan</i>	1	10	5	3
<i>ABŞ</i>	1	3	2	4

Yuxarıdakı rəqəmlərə görə, tutaq ki, Azərbaycanda 1 vahid avadanlıq istehsalı üçün buğda istehsalında istifadə edilən amillərin 10 dəfə artığına ehtiyac vardır. Digər əmtəələr üzrə göstəricilər də bu cür izah edilə bilər.

Neoklassik məktəbin beynəlxalq ticarət barədə işlədiyi nəzəriyyələrdən danışarkən **beynəlxalq ticarətdə tarazlıq modellərinə** toxunmamaq olmaz. Tarixi olaraq beynəlxalq ticarət nəzəriyyələri işlənərkən daha çox əmtəə və istehsal amillərinin təklifinə diqqət yetirilir və tələb amili lazımi səviyyədə nəzərə alınmırdı. Lakin məlumdur ki, dünya bazarında əmtəə təklifi tələbin ardınca meydana gəlir və buna görə də həm tələbə, həm də təklifə eyni səviyyədə diqqət yetirilməlidir.

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

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

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

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

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

Standart model aşağıdakı cəhətləri ilə xarakterizə olunur:

- müxtəlif əmtəə istehsallarının real olaraq mövcud olan nisbətini əks etdirən istehsal imkanları hər bir ölkədə müxtəlifdir və bu da həmin ölkələri bir-biri ilə ticarət etməyə stimullaşdırır;
- əgər istehsal imkanları üst-üstə düşsə, yəni hər iki ölkədə əmtəələrin istehsal nisbətləri eynidirsə, onda ticarət istehlakçıların zövqündə və arzularında olan fərqlərə əsaslanır; zövq və arzular isə hətta bir-biri ilə ən yaxın olan ölkələrdə belə üst-üstə düşə bilməz;
- təklif transformasiyanın ən son hədd səviyyəsi ilə, tələb isə əvəzetmənin ən son hədd səviyyəsi ilə müəyyən edilir;
- beynəlxalq ticarətin həyata keçirildiyi tarazlı qiymət əmtəələrə olan nisbi dünya tələbi və təklifi ilə müəyyən edilir.

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

söylərini müqayisəli üstünlüyə malik olduğu əmtəə istehsalı üzrə cəmləşdirdiyinə görə əldə etdiyi üstünlük əsasında qazanır.

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

3.2.4. *Beynəlxalq ticarətin müasir nəzəriyyələri*

Yuxarıda göstərilən nəzəriyyələr beynəlxalq ticarətin klassik və neoklassik nəzəriyyələridir. Bu nəzəriyyələrin hamısının ümumi zəif tərəfi ondan ibarətdir ki, onların praktikada təsdiq olunması üçün çoxsaylı məhdudiyyətlərə və ilkin ehtimallara əməl etmək lazımdır. Buna görə XX əsrin ikinci yarısında da iqtisadçılar beynəlxalq ticarətin müxtəlif aspektlərini izah edən yeni nəzəriyyələr axtarışında olmuşlar. Klassik nəzəriyyələrdən kənara çıxmağa çalışan bu konsepsiyalar aşağıdakı inkişaf istiqamətlərindən biri ilə getməyə çalışırlar:

- ✓ klassik nəzəriyyələrin prinsiplərini inkişaf etdirirlər, onları daha çox sayda əmtəə, ölkə və istehsal amillərinə şamil edirlər və göstəririlər ki, dəyişənlərin kəmiyyət artımına baxmayaraq, bu nəzəriyyələrin əsas müddəaları dəyişməzdir (spesifik istehsal amilləri nəzəriyyəsi);
- ✓ klassik nəzəriyyələrin düzgünlüyünü ümumilikdə şübhə altına almadan beynəlxalq ticarətin yeni problemlərini klassik mövqedən tədqiq edirlər; müasir iqtisadçılar klassiklər tərəfindən toxunulmayan bir çox məsələləri izah edən yeni modelləri işləmiş və teoremləri sübut etmişlər (beynəlxalq ticarətdən əldə edilən gəlirlərin bölgüsü nəzəriyyəsi, kəşif tələb nəzəriyyəsi);
- ✓ nəhayət, bəzi ən yeni nəzəriyyələr sübut etməyə çalışırlar ki, klassik nəzəriyyələr müasir beynəlxalq ticarəti izah etmək iqtidarında deyillər və buna görə də yeni nəzəriyyələrlə əvəz edilməlidirlər (masştab effekti nəzəriyyəsi, sahədaxili beynəlxalq ticarət modeli, beynəlxalq ticarətin dinamik modelləri).

Həm müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsi, həm də istehsal amillərinin nisbəti nəzəriyyəsi ondan çıxış edirdilər ki, ölkə sahələr arasında (ölkələr arasında deyil) sərbəst hərəkət edən istehsal amilləri ilə təmin olunmuşdur. Müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsində belə bir amil kimi əmək çıxış edirdi ki, o da daha çox əmək haqqı ödənilən sahələrə məhdudiyyət olmadan axın edə bilərdi. İstehsal amillərinin nisbəti nəzəriyyəsində isə hər iki amil (əmək və kapital) mobil hesab edilirdilər ki, onlar da sahələr arasında hərəkət edə bilərdilər. Lakin, real həyatda amillərin tam sərbəst hərəkəti, hətta qısamüddətli planda belə, çətin təsəvvür olunur. Bu baxımdan ortaya belə bir sual çıxır: əgər istehsal amillərinin bir hissəsi mobil deyilsə və sahələr arasında hərəkət edə bilmirsə, onda beynəlxalq ticarət necə inkişaf edir?

Birinci istiqaməti təmsil edən Pol Samuelson və digər amerikan iqtisadçısı *Ronald Cons* işləyib hazırladıqları **spesifik istehsal amilləri nəzəriyyəsində** bu suala cavab verilməyə çalışılmışlar.

Spesifik istehsal amilləri dedikdə isə müəyyən sahə üçün xarakterik olan və sahələr arasında hərəkət edə bilməyən istehsal amilləri nəzərdə tutulur. Mobil amil isə sahələr arasında sərbəst hərəkət edə bilən amildir.

Bu nəzəriyyəyə görə, beynəlxalq ticarətin əsasında əmtəələrin nisbi qiymətlərində olan fərqlər durur. Bu fərqlər isə ölkələrin spesifik istehsal amilləri ilə qeyri-bərabər təmin olunması nəticəsində meydana çıxır. Özü də ixrac üçün spesifik olan istehsal amilləri inkişaf edir, idxalla rəqabətdə olan sektor üçün spesifik olan amillər isə azalır.

Bu nəzəriyyənin sübut edilməsində P.Samuelson və R.Cons əvvəldə qeyd etdiyimiz kimi, fiziokratizm nəzəriyyəsinin nümayəndəsi J.Turqonun “azalan məhsuldarlıq qanunu”ndan istifadə etmişlər. Bu qanuna görə, istehsala sərf olunan hər bir əlavə əmək vahidi onun əvvəlkinə nisbətən daha az artımını təmin edir. Yəni əmək məhsuldarlığının son həddi aşağı düşür: əmək xərcləri daha çox artdıqca onun son həddə məhsuldarlığı azalır.

Beləliklə, spesifik istehsal amilləri modelinə görə, ölkələrin istehsal amilləri ilə fərqli təmini əmtəələrin nisbi təklifində və onların qiymətlərində fərqlərə gətirib çıxarır ki, bu da ölkələri bir-biri ilə ticarət etməyə sövq edir. Nəticədə ixrac sahələri üçün spesifik olan amillərin sahiblərinin gəlirləri artır, idxalla rəqabətdə olan sahələr üçün spesifik olan amillərin sahiblərinin gəlirləri isə aşağı düşür.

Beynəlxalq ticarətin bütün nəzəriyyələri üçün (mütləq və müqayisəli üstünlüklərdən başqa) ticarət nəticəsində ələd olunan gəlirlərin bölgüsü və yenidən bölgüsü məsələsinin tədqiqi mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Istehsal amillərinin nisbəti nəzəriyyəsi göstərirdi ki, nisbətən daha artıq istehsal amillərinə sahib olanlar ticarətdən udur, daha az istehsal amillərinə sahib olanlar isə ticarətdən uduzurlar. Buradan belə bir praktiki nəticə çıxır ki, birincilər azad ticarətin tərəfdarı, ikincilər isə onun əleyhdarı olacaqlar.

İstehsal amillərinin qiymətlərinin bərabərləşdirilməsi teoreminə görə isə, ticarət nəticəsində əmtəələrin nisbi qiymətlərinin istehsal amillərinin nisbi qiymətlərinin bərabərləşməsinə gətirib çıxarması son nəticədə istehsal amillərinin sahiblərinin gəlirlərini bərabərləşdirir.

Lakin bu nəzəriyyələr, həmçinin spesifik istehsal amilləri nəzəriyyəsi aşağıdakı iki suala cavab vermirdi:

1. Əgər əmtəələrin qiymətləri dəyişərsə, onda bu əmtəələrin istehsalında nisbətən daha intensiv istifadə olunan amillərin qiymətləri özlərini necə aparacaq və nəticədə onların sahiblərinin gəlirləri necə dəyişəcək?
2. Amillərdən birinin təklifinin artması istehsalın həcminə və gəlirlərə necə təsir göstərəcək?

Bu suallara beynəlxalq ticarətin ən yeni nəzəriyyələrinə aid edilən Stolper-Samuelsonun *əmtəələrin qiymətinin dəyişməsinin istehsal amillərinin qiymətinə təsiri nəzəriyyəsi* və Rıbcınskinin *amillərin artımının istehsalın artımına təsiri nəzəriyyəsi* cavab vermişdir.

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

Lakin *Pol Samuelson* digər amerikan iqtisadçısı *Volfqanq F.Stolper*lə 1941-ci ildə işlədiyi nəzəriyyə ilə buna qarşı çıxdılar. Çox zaman Stolper-Samuelson teoremi adlandırılan bu nəzəriyyəyə görə, beynəlxalq ticarət nəticəsində qiyməti artan əmtəənin istehsalında nisbətən adah intensiv istifadə olunan amillərin qiyməti artır və əksinə, qiyməti azalan əmtəənin istehsalında nisbətən daha intensiv istifadə olunan amillərin qiyməti azalır. Başqa sözlə, müdafiə siyasətindən ölkə iqtisadiyyatı bir vahid olaraq ziyan çəksə də, o, idxaləvəzedici sektor üçün bu siyasət mənfəətlidir.

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

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

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

Hər iki mal istehsalında əməkdən istifadə artdığından tarif tətbiq edən ölkədə əmək haqları yüksəlir. Ölkədə iş qüvvəsindən tam istifadə edildiyi bir vəziyyətdə həm məcmu əmək gəlirləri, həm də ölkənin gəlir strukturunda əməyin payı artır.

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

Polyak mənşəli ingilis iqtisadçısı *T.M.Rıbcinski* hələ 1955-ci ildə, tələbə olarkən belə bir fakta diqqət yetirmişdi ki, sənayenin hər hansı sahələrinin sürətli inkişafı çox zaman digərlərinə mənfəət təsir göstərir. O özünün teoremində göstərirdi ki, istehsal amillərinin birinin artan təklifi bu amilin nisbətən daha intensiv istifadə edildiyi sahədə istehsalın və gəlirlərin artımına və bu amilin nisbətən az intensiv istifadə edildiyi sahədə isə istehsalın və gəlirlərin azalmasına gətirib çıxarır. Alim özünün nəzəriyyəsi ilə sübut etmişdir ki, sahələrinin birində istehsalın artımı ilə digərlərində depressiya və hətta tənəzzül arasında birbaşa əlaqə var.

T.M.Rıbcinski də öz nəzəriyyəsini sübut edəkən bir sıra ilkin ehtimallara əsaslanıb ki, onlar da Stolper-Samuelson teoreminin ilkin şərtləri ilə demək olar ki eynidir (qiymətlərin dəyişməsi ehtimalından başqa, hansını ki, *T.M.Rıbcinski* daimi sayırdı).

*T.M.Rıbcinski*nin teoreminin beynəlxalq ticarət üçün nəticələrini aşağıdakı kimi formalaşdırmaq olar. Hekşer-Olinin istehsal amillərinin nisbəti nəzəriyyəsinə görə, ölkə daha yaxşı təmin olduğu amillərin istifadə edilməsi ilə istehsal olunmuş əmtəələri ixrac edir. *Rıbcinski* teoremi isə göstərir ki, nisbətən daha bol olan amilin köməyi ilə ixrac istehsalının genişlənməsi digər sahələrdə istehsalın düşməsinə səbəb olacaq və bu sahələrdə idxal əmtəələrinə ehtiyac artacaq. Əksinə, nisbətən daha qıt olan amildən istifadənin genişləndirilməsi idxaləvəzədici sahələrdə istehsalın artımına və idxala ehtiyacın azalmasına gətirib çıxaracaq.

Bu teoremi əyani surətdə aşağıdakı kimi açıqlamaq olar. Məsələn, Azərbaycan əməkdən bol olan ölkə, parça əməktutumlu, mühərrik də kapitaltutumlu əmtəə olsun. Həm əmək, həm də kapitaldan tam istifadə edildiyini şərt kimi qəbul edək. Bu şərtlər nəzərə alınmaqla, kapital tələbi sabit qalarkən əmək axını artsın. Təbii ki, artan əmək əməktutumlu parça sənayesində istifadə olunmağa başlanacaq və bu sektorda sitehsal artacaq.

Amma parça istehsalı üçün az da olsa kapitalla ehtiyac var. Bu amil üzrə artım olmadığından zəruri olan kapitalla ehtiyacın təmin olunması məsələsi ortaya çıxır. Bu məsələ isə təbii ki, kapitaltutumlu mühərrik sənayesinin hesabına həll ediləcək. Beləcə, parça istehsalı genişlənərkən mühərrik istehsalı azalacaq. Kapitalın mühərrik sənayesindən parça sənayesinə axını bazar mexanizminin işə düşməsi nəticəsində öz-özünə baş verəcək. Yəni ki, parça sənayesində tələb artdıqca bu sənayedə kapital mənfəəti yüksələcək, bu da həmin faktorun bir sektordan digər sektora yönəldəcəkdir.

1960-cı illərin əvvəllərində inkişaf etmiş ölkələrin bir-biri ilə hər hansı bir sahənin *differentiallaşmış əmtəələrlə ticarət* etdikləri daha aydın görünməyə başladı. Bu cür ticarətin izahı heç bir nəzəriyyədə özünü tapmırdı. İlk olaraq bu halı macar mənşəli iqtisadçı *Bella Balassa* izah etmişdir.

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

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

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

Sahədaxili ticarətlə sahələrarası ticarət arasında əhəmiyyətli fərqlər mövcuddur. Sahədaxili ticarət sosial nöqtəyi-nəzərdən daha məqbuldur. O, ixracı aşağı düşən sektorlarda məşğul olan işçilərin ixracı inkişaf edən sektorlara axınına səbəb olmur. Ən pis halda işçilər həmin sahəyə aid olan digər bir əmtəənin istehsalı ilə məşğul olmağa başlayırlar. Bundan əlavə, qarşısında digər ölkələrin iri bazarları açılan kiçik ölkələr üçün bir məhsul vahidi üçün çəkilən xərcləri aşağı salmaq və hətta müəyyən məhsul üzrə daha iri ölkələrlə aparılan rəqabəti udmaq imkanı yaranır. Sahədaxili ticarət bütün istehsal amillərinin (onların nisbətən daha bol və ya qıt olmasından asılı olmayaraq) sahiblərinin gəlirlərinin məşab effekti hesabına artımına gətirib çıxarır.

Digər tərəfdən, sahələrarası ticarət daha ucuz xarici əmtəələrlə rəqabətə dözməyən bütöv istehsal sahələrinin dağılmasına və müflis olmasına gətirib çıxara bilər. əgər işçi qüvvəsi dar ixtisaslıdırsa və eyni bir sahəyə aid olmayan əmtəələr istehsalına tez uyğunlaşa bilmirsə və ya

coğrafi baxımdan qeyri-mobildir və işləmək üçün ölkənin ixrac sektorunda iş olan digər regionlarına tez köçə bilmirsə, onda bu, ciddi sosial problemlərlə nəticələnə bilər.

Beləliklə, sahədaxili ticarət analoji əmtəələrin differensiasiyasını əks etdirir və təxminən eyni dərəcədə inkişaf etmiş ölkələr arasında və bir-birinə yaxın sahələr çərçivəsində inkişaf edir. Sahədaxili ticarət modeli çərçivəsində ölkə bir əmtəə və ya onun dar çeşidini istehsal edir və məhsul effektivliyinin üstünlüklərindən istifadə edir. Sahədaxili ticarət eynitipli əmtəələrlə beynəlxalq ticarəti izah edir və müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsini inkar etməyərək onu daha da zənginləşdirir.

Bu nəzəriyyələr beynəlxalq ticarətə istehsal və təklif baxımından yanaşırdılar. Əsas isveç iqtisadçısı *Staffan Linder* tərəfindən qoyulan ***kəşif tələb nəzəriyyəsi*** beynəlxalq ticarəti tələb tərəfindən izah edən əsaslı nəzəriyyələrdən biridir. Bu nəzəriyyəyə görə, ölkənin ixracının strukturu müəyyən dərəcədə idxalatçı ölkədə mövcud olan tələbdən asılıdır. əmtəələrin çox az bir hissəsi ixrac üçün istehsal edilir və onların əksəriyyəti ölkə daxilində satılır. Əmtəənin ixrac edilməsi üçün ölkə ilk növbədə yerli istehlakçıların tələbinə istiqamətlənərək daxili bazarı təmin etməlidir. Yalnız əmtəə ölkə daxilində istehlakçıların ehtiyaclarının tam ödədiyi halda onun dünya bazarında müvəffəqiyyət qazanacağını güman etmək olar. Bununla yanaşı, xaricdə əmtəə o ölkələrdə daha yaxşı satılacaq ki, həmin ölkədə tələbin strukturu ixracatçı ölkənin daxili tələbinin strukturu ilə eyni və ya heç olmasa müvafiq olsun.

S.Linderə görə, tələb yalnız o zaman real olur ki, o, gəlirin nisbətən yüksək səviyyəsi ilə dəstəklənir. Gəlirin səviyyəsi nə qədər yüksəkdirsə istehlakçı daha keyfiyyətli əmtəə tələb edir. Buna görə də ixracatçı və idxalatçı ölkələrin yüksək gəlir səviyyəsi ilə dəstəklənən tələblərinin strukturu nə qədər çox kəşifirsə onlar arasında ticarətin səviyyəsi də bir o qədər yüksək olur beləliklə, ölkələr arasında fərqlərlə yanaşı, oxşarlıqlar da onları ticarətə sövq edə bilər.

Yuxarıda deyilənlərdən belə bir nəticə çıxarmaq olar ki, müxtəlif ölkələrdə eyni səviyyəli gəlirlərə malik istehlakçılar eyni zövqə malikdirlər və deməli, hər bir ölkə üçün o əmtəələri ixrac etmək asan olar ki, onun istehsalı və ticarətində daxili bazarda böyük təcrübə əldə edilmişdir.

Kəşif tələb nəzəriyyəsinin empirik sübutu hər bir ölkə daxilində gəlirin bölgüsündən əhəmiyyətli dərəcədə asılıdır. Gəlirlər nə qədər bərabər bölünərsə nəzəriyyə bir o qədər yaxşı işləyər. Lakin əksər dünya ölkələrində gəlirlərin bölgüsü həddən artıq qeyri-bərabərdir və beynəlxalq ticarətin təhlili üçün bu nəzəriyyənin tətbiqini xeyli məhdudlaşdırır.

“Leontyev paradoksu” göstərdi ki, Hekşer-Olinin istehsal amillərinin nisbəti nəzəriyyəsi bir çox hallarda praktikada təsdiq olunmur: əməkdən bol olan ölkələr kapital tutumlu məhsul ixrac etdiyi halda, kapitaldan bol olan ölkələr əməktutumlu əmtəələr ixrac edirlər. Bu ziddiyyətin mümkün izahlarından biri ***istehsal amillərinin reversi*** ilə əlaqədardır.

İstehsal amillərinin reversi anlayışının izahını ilk dəfə amerikalı iqtisadçısı *B.Minxas* 1960-cı illərin əvvəllərində vermişdir. Ona görə, eyni bir əmtəə əməkdən bol olan ölkələrdə əməktutumlu, kapitaldan bol olan ölkələrdə isə kapitaltutumlu ola bilər. Bu, istehsal amillərinin qarşılıqlı əvəz edilməsinin elastikliyi şəraitində baş verir. Məsələn, kapitaltutumlu ölkə olan Yaponiyada istehsal edilən düyü kapitaltutumlu əmtəə olacaq, çünki o, qabaqcıl texnologiyanın köməyi ilə istehsal olunacaq. Əməkdən bol olan Laosda istehsal olunan düyü isə əməktutumlu olacaq, çünki bu ölkədə düyü əsasən əl əməyinin köməyi ilə istehsal olunur.

Beləliklə, istehsal amillərinin reversi elə bir vəziyyətdir ki, bu zaman eyni bir əmtəə kapitaldan bol olan ölkədə kapital tutumlu, əməkdən bol olan ölkədə isə əməktutumlu olur. İstehsal amilləri ilə müxtəlif dərəcədə təmin olunmuş ölkələrin eyni bir əmtəə ilə ticarətini də məhz bununla izah etmək olar. Məsələn, həm əməkdən bol Hindistan, həm də kapitaldan bol ABŞ

polad ixrac edirlər və Hindistanda polad əməktutumlu əmtəə olduğu halda, ABŞ-da kapitaltutumludur.

Son zamanlar daha çox sayda iqtisadçılar belə bir qənaətə gəlirlər ki, klassik nəzəriyyələr daha beynəlxalq ticarəti izah etmək iqtidarında deyillər. Çünki, əsas ticarət ölkələri istehsal amilləri ilə demək olar ki, eyni nisbətlərdə təmin olunublar, ya da ticarət eyni bir sahə çərçivəsində baş verir. Buna görə də, müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsi və istehsal amilləri nisbəti nəzəriyyəsi ilə əlaqədar olmayan beynəlxalq ticarətin alternativ nəzəriyyələri, yeni modelləri meydana gəlmişdir ki, onlar da bazarın inhisarlaşmasının müxtəlif səviyyələrini və istehsal amillərindən qeyri-optimal istifadə kimi faktorları nəzərə alırlar.

Bu nəzəriyyələrdən biri ticarəti *masştab effekti* əsasında izah edir. Ümumi iqtisadi nəzəriyyədən məlumdur ki, istehsalın masştabının artması nəticəsində əmtəə vahidinin istehsal dəyəri azalır. Bu bir neçə səbəbdən baş verir:

- ixtisaslaşma artımı – hər bir işçi bir istehsal funksiyasını yerinə yetirməklə onun təkmil surətdə həyata keçirilməsinə nail ola bilər;
- istehsalın ayrılmazlığı – istehsalın masştabı artdığı hakda istehsala birbaşa surətdə cəlb olunmayan yardımçı sahələrə çəkilən xərclər nisbi baxımdan azalır;
- texnoloji qənaət – yeni keyfiyyətli məhsulun yaradılmasına çəkilən xərclər.

Masştab iqtisadiyyatı dedikdə istehsalın elə bir inkişafı nəzərdə tutulur ki, amil xərclərinin bir vahid artımı istehsalın bir vahiddən artıq artımına gətirib çıxarır. Bu artım isə aşağıdakı struktur dəyişiklikləri hesabına baş verir:

- masştabın xarici effekti hesabına, yəni ümumilikdə sahədə istehsal masştabının artımı nəticəsində müəssisə daxilində əmtəə vahidinə çəkilən xərclər azalır;
- masştabın daxili effekti hesabına, yəni müəssisənin özünün istehsal masştabının artımı nəticəsində müəssisə çərçivəsində əmtəə vahidinə çəkilən xərclər azalır.

Masştabın xarici effekti bir əmtəənin istehsalı ilə məşğul olan müəssisələrinin sayının artımını nəzərdə tutur. Bu zaman həmin müəssisələrinin ölçüsü dəyişməz qalır. Adətən bu zaman bazarda rəqabət səviyyəsi məqbul həddə olur. Bu isə o deməkdir ki, ixracatçılar təsir edər bilmədikləri cari qiymətlərlə istədikləri qədər əmtəə sata bilərlər. Buna misal kimi kompüter sənayesini göstərmək olar. Sənayenin inkişaf etməsi ixtisaslaşmış əməyin yetişməsinə səbəb olur ki, bu da həmin sənayenin müəssisəsinin xərclərinin aşağı düşməsinə səbəb olur.

Masştabın daxili effekti əmtəə istehsalının əvvəlki səviyyədə qaldığını, lakin həmin əmtəənin istehsalı ilə məşğul olan təsərrüfat subyektlərinin sayının azalmasını nəzərdə tutur. Əksər hallarda bu qeyri-təkmil rəqabətə gətirib çıxarır ki, bu zaman da istehsalçılar öz əmtəələrinin qiymətlərinə təsir göstərə bilirlər və qiyməti azaltmaq yolu ilə satış həcmində artımını təmin edirlər. Avtomobil sənayesi bunun tipik bir nümunəsidir. Tədqiqatlar göstərir ki, bir il ərzində az sayda avtomobil istehsal edən kiçik bir firmanın xərcləri iri avtomobil firmalarının xərclərindən çox yüksək olur.

Masştab effekti istehsal amilləri ilə eyni səviyyədə təmin olunan ölkələr arasındakı ticarəti, həmçinin texnologiya cəhətdən yaxın olan ölkələr arasındakı ticarəti izah edir.

Masştab iqtisadiyyatları beynəlxalq ticarət baxımından bir sıra nəticələrə gətirib çıxarır. Ölkə daxili bazarda istehlakçıların ala biləcəyi çox saylı əmtəələrdən az miqdarda istehsal etməkdənsə, masştab iqtisadiyyatına malik bir nemə sənaye üzrə ixtisaslaşır və yerdə qalan əmtəələri xaricdən idxal edir. Beləcə, masştab iqtisadiyyatları xərcləri aşağı salaraq, istehsal və zövqlər baxımından bir-birinə bənzərən ölkələr arasında qarşılıqlı faydalı ticarəti təmin edir.

Masştab iqtisadiyyatları beynəlxalq ticarətdə istehlakçıya müəyyən bir əmtənin müxtəlif tiplərinin təqdim edilməsinə şərait yaradaraq rifahın artırılmasına öz töhfəsini verir. Məsələn, avtomobili nümunə kimi götürsək kimsə alman avtomobilini, kimsə də yapon avtomobilini xoşlayır və masştab iqtisadiyyatı onlara bu seçimi etmək imkanı yaradır.

Masştabın daxili effektinin ekstremal halı kimi tam inhisarı, yəni müəssisənin bazarda rəqibi olmadığı situasiyanı göstərmək olar. Lakin, bazarda ancaq bir istehsalçının fəaliyyət göstərdiyi hala çox nadir hallarda rast gəlmək olur. Əksinə, eyni bir əmtənin istehsalı ilə məğul olan az sayda firmaların mövcud olduğu bazara, yəni oliqopoliyaya daha tez-tez rast gəlinir. Bu cür bazarda oliqopoliya şəraitində inhisar rəqabəti inkişaf edir. Bu cür rəqabət hər bir müəssisənin inhisar vəziyyətində olduğunu, lakin onun məhsulunun qiymətinin digər firmaların qiymətlərindən asılı olduğunu nəzərdə tutur.

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

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

- firmaların sayı ilə tipik firmanın orta xərcləri arasındakı qarşılıqlı əlaqə - müəssisələr nə qədər çox olarsa hər bir müəssisənin istehsal həcmi bir o qədər az və əmtəə vahidinə çəkilən orta xərclər bir o qədər çox olar;
- müəssisələri saytı ilə onların hər birinin satış qiymətləri arasındakı qarşılıqlı əlaqə - müəssisələr çox olduqca rəqabət güclənir və qiymətlər aşağı düşür;
- firmaların satış qiymətləri ilə onların sayı arasında qarşılıqlı əlaqə - qiymət orta bazar səviyyəsini keçirsə bazarda əlavə sayda müəssisələr meydana gəlir və əksinə, qiymət orta səviyyədən aşağıdırsa təsərrüfat subyektlərinin sayı azalır.

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

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

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

Yuxarıda deyilənlərin ən tipik nümunəsi toxuculuq məhsullarıdır. Bir vaxtlar, İngiltərə dünyanın ən böyük mahud ixracatçısı idi. Lakin daha az inkişaf etmiş ölkələrin mahud istehsalına

başlaması ilə İngiltərənin istehsalı azalmış və o, bu cür əmtələri xaricdən idxal etməyə başlamışdır.

Praktikada istehsal texnologiyalarının əsas hissəsi inkişaf etmiş sənaye ölkələrində hazırlanır və qısa bir zamandan sonra daha az inkişaf etmiş ölkələrdə onun kütləvi istehsalı təşkil olunur. Məsələn, ABŞ texnologiya baxımından dünyanın ən inkişaf etmiş ölkəsi olaraq bir çox yüksək texnologiya məhsulu ixrac edir. Lakin digər ölkələr bu texnologiyaları əldə edərək və sahib olduqları ucuz resurslardan, xüsusilə də mək resurslarından istifadə edərək dünya bazarını, hətta ABŞ bazarını ələ keçirirlər. Bu arada isə ABŞ istehsalçıları yeni əmtəə kəşflərini davam etdirdiklərindən prosesin dövriliyi və sonsuzluğu təmin olunur.

Texnoloji fərq teoreminin inkişaf etdirilmiş variantı isə *əmtənin həyat dövrləri nəzəriyyəsi*dir. Bu nəzəriyyə 1966-cı ildə *Raymond Vernon* tərəfindən irəli sürülmüşdür. Nəzəriyyədə irəli sürülən fikrə görə, ölkələrin bir qismi mövcud əmtəələr, digər bir qismi isə yeni əmtəələr üzrə ixtisaslaşırlar. Əsas mahiyyət isə bundan ibarətdir ki, bir əmtəə yeni əmtəə vəziyyətindən köhnə əmtəə vəziyyətinə keçdikcə, yəni öz “həyatı”nın müxtəlif dövrlərini yaşadığıca istehsalın coğrafi yeri də dəyişir. R.Vernona görə, texnoloji yeniliklər və yeni malların işlənməsi inkişaf etmiş sənaye ölkələrində, xüsusilə də ABŞ-da baş verir.

Əmtənin həyat dövrləri nəzəriyyəsinə görə, yeni mal ilk olaraq kiçik həcmdə istehsal edilir. İstehsal davam etdirildikcə istehsalla bağlı olan problemlər aradan qaldırılır və istehsal genişləndirilir. İlk mərhələdəki kiçik istehsal ixraca deyil, daxili bazarın tələbini ödəməyə yönəlir. Bundan başqa, başlanğıcda istehsalın istehlakçıya yaxın yerdə həyata keçirilməsi lazımdır. Çünki əmtənin hansı istiqamətdə inkişaf etdirilməsi məhz istehlakçılardan asılıdır. Burada yalnız yerli firmalar yeni texnologiyaya sahib olduqlarından, istehsal yeniliyi icad edən firmanın ölkəsində həyata keçirilir. Bütün bunlar istehsalın ilk mərhələsinin xüsusiyyətləridir.

İkinci mərhələdə istehsal demək olar ki, tam sürətdə təkmilləşdirilir. Bu mərhələdə istehsal sürətləndirilir, satışlar ilk öncə daxili bazara istiqamətlənir, daha sonra isə əmtənin ixracına başlanılır. Beləcə, əmtənin daxili istehsalı və istehlakı artır, xaricdə inkişaf edən bir tələb mövcud olduğu üçün istehsalın artım tempi daha da yüksəlir. İstehsalçı firma hələ də yeni texnologiyayı özündə saxlayır.

Getdikcə istehsal sınaq mərhələsindən çıxır və istehsal texnologiyası standartlaşır, bununla da, üçüncü mərhələyə keçilir. Artıq yenilikçi firma daxildə və xaricdə texnoloji lisenziya verməyi mənfəətli hesab edir. Standart istehsalın dəyərini aşağı salmaq üçün istehsal məsələn, əmək haqlarının səviyyəsinin aşağı olduğu digər ölkələrə ötürülür. Əmtəni icad edən ölkədə iş gücü yüksək dərəcədə ixtisaslı olduğundan istehsal dəyərləri də yüksək olur. Qısacası yüksək ixtisaslı əməyə ehtiyac olmayan bu mərhələdə istehsalın digər ölkələrə ötürülməsi daha məqsədəuyğun olur. Yenilikçi ölkədə hələ bir qədər əmtəə istehsal edilir. Lakin əmtənin lisenziyasını əldə edən yeni istehsalçıların aşağı xərclərə malik olmaları səbəbindən ixrac bazarlarını ələ keçirmələri ilə yenilikçi ölkənin ixrac tempi azalır.

Yenilikçi ölkənin daxili bazarının ehtiyacının idxalla təmin edilməsi başlayınca dördüncü mərhələyə qədəm qoyulur. Artıq texnologiya bütün dünya dövlətlərinə yayılmış və istehsalı məhdudlaşdıran lisenziyaların müddəti qurtarmış, yəni texnologiya bir sərbəst mal vəziyyətinə gəlmişdir. Yerli sənaye xarici və daxili bazarları əldən buraxdıqca daxili istehsal sürətlə aşağı düşür.

Nəhayət, yenilikçi ölkə özünün daxili bazarını da tamamilə itirdikdən sonra məhsulun həyat dövrləri tamamlanmış olur. Ölkədə daxili istehlak var, lakin bu istehlak tamamilə idxal hesabına təmin edilir. Növbə artıq yeni texnologiyalarıdır. əslində, bir tərəfdən bu dövrlər bir-

birini əvəz etdikcə, digər tərəfdən yeni texnologiyalar axtarışı davam edir. Yəni, yeniliklərin ortaya çıxması kəsilməz bir prosesdir.

Əmtənin həyat dövrlərini tipik olaraq keçən bir çox əmtəə nümunələri vardır. Bunlar arasında məsələn, tekstil, radio, ağ-qara və rəngli televiziya, yarımkeçirici mikroçiplər və xüsusilə də elektron məhsullar yer alır.

Bu nəzəriyyənin klassik bir nümunəsi İkinci Dünya Müharibəsindən sonra ABŞ və Yaponiyanın radio istehsalçıları arasında baş vermişdir. ABŞ istehsalçıları müharibədən sonrakı dövrdə radio bazarında hökmran mövqedə idilər. Bu üstünlük ABŞ-ın malik olduğu havasız radio texnologiyasına əsaslanırdı. Bir neçə ildən sonra Yaponiya ABŞ-ın texnologiyasını təqlid edərək və ucuz iş qüvvəsindən istifadə edərək bazarın əhəmiyyətli bir hissəsini ələ keçirdi. ABŞ tranzistor texnologiyasını inkişaf etdirməklə yenidən üstünlüyü əldə etdi. Lakin Yaponiya yenə texnologiyanı təqlid edərək ABŞ-ı qabaqladı. Daha sonra ABŞ yeni texnologiya əldə edərək Yaponiya ilə bərabər vəziyyətə gəlmişdir.

Son illərdə texnologiyanın yenilikçidən təqlidçiyə keçmə müddəti, yəni əmtənin həyat dövrlərinin zaman müddəti olduqca qısalmışdır. Bu da ABŞ kimi yenilikçi ölkələri daim rəqabət qabiliyyətli qala bilmələri üçün texnoloji kəşfləri sürətləndirməyə sövq edir.

Beləliklə, bu modelə görə, ticarət ilk olaraq sənayeləşmiş ölkələrdə müqayisəli baxımdan bol olan amil tərəfindən (əsasən də ixtisaslı işçi qüvvəsi) inkişaf etdirilən texnologiyaya əsaslanır. Daha sonra isə daha az inkişaf etmiş ölkələr təqlid və istehsal standartlaşması vasitəsilə nisbətən ucuz əməyə əsaslanan bir müqayisəli üstünlük əldə edirlər.

Beynəlxalq ticarət nəzəriyyələrinin inkişafında XX əsrin 80-ci illərində amerikalı iqtisadçısı *Maykl Porterin* işlədiyi ***ölkələrin rəqabət üstünlükləri nəzəriyyəsi*** mühüm əhəmiyyət kəsb etmişdir. O özünün bu nəzəriyyəsində klassik və neoklassik iqtisadçıların baxışları ilə neotexnoloji məktəbin təmsilçilərinin baxışlarını bir araya gətirə bilmişdir. Alim dünya ticarətinin ikidə bir hissəsini özündə cəmləşdirən 10 ən iri sənaye ölkələrinin şirkətlərinin praktiki fəaliyyəti üzrə tədqiqat apararaq belə bir nəticəyə gəlmişdir ki, dünya bazarında ölkənin rəqabət qabiliyyətinin bir-biri ilə qarşılıqlı fəaliyyətdə və əlaqədə olan dörd başlıca parametri mövcuddur:

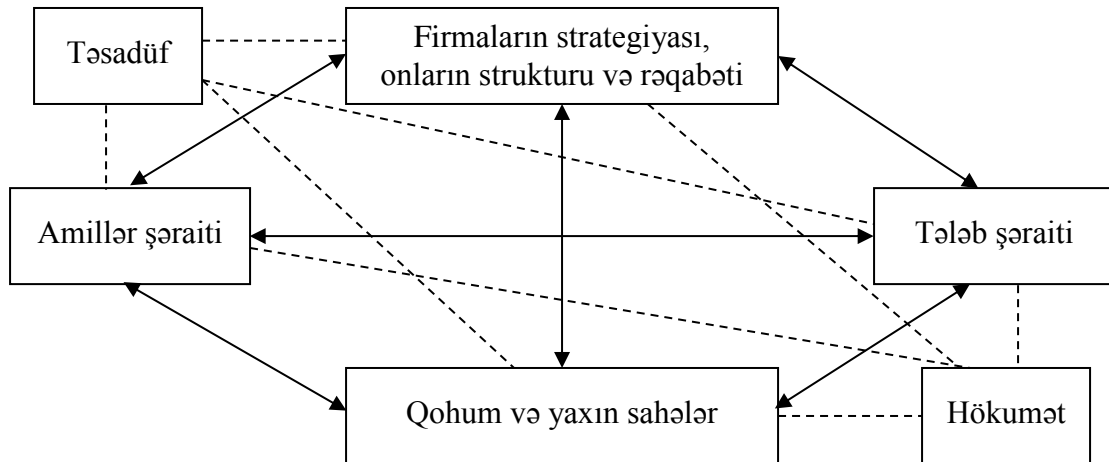
1. Amillərin şəraiti. Bu zaman müəyyən sahədə müvəffəqiyyətlə rəqabət aparmaq üçün lazım olan konkret istehsal faktorları nəzərdə tutulur. M.Porter klassik amillər nəzəriyyəsini də qəbul etməklə onların sırasına yenilərini də əlavə edir.
2. Əmtəə və xidmətlərə tələb şəraiti. Bu, sahə tərəfindən təklif edilən məhsul və xidmətlərə daxili bazarda olan tələbi nəzərdə tutur. Tələb müəssisənin inkişafını müəyyən edən əsas parametrdir. Bu zaman daxili tələbin vəziyyəti xarici bazarın potensial imkanları ilə birlikdə situasiyaya əhəmiyyətli dərəcədə təsir edir. Burada müəssisənin xarici bazarlara çıxışına təsir edən milli xüsusiyyətləri (iqtisadi, mədəni, təhsil, etnik, adət və ənənələr) də nəzərə almaq lazımdır. M.Porterın yanaşması ayrı-ayrı şirkətlərin fəaliyyəti üçün daxili bazarın əsas əhəmiyyət kəsb etdiyini qəbul edir.
3. Ölkələrin firmalarının strategiyası, onların strukturu və rəqabəti. Bu, ölkədə firmaların yaradılması və idarəedilməsini müəyyən edən şəraiti və daxili bazarda rəqabətin xarakterini nəzərdə tutur. Firma tərəfindən seçilən bazar strategiyası və lazımı çevikliyi təmin edən təşkilati struktur beynəlxalq ticarətə müvəffəqiyyətlə qoşulmanın əsas şərtlərindən biridir.
4. Ölkədə mövcud olan qohum və yaxın sahələrin xarakteri. Bu zaman ölkədə dünya bazarında rəqabət qabiliyyətli olan qohum və ya yaxın sahələrin mövcudluğu və ya qeyri-

mövcudluğu nəzərdə tutulur. Müvafiq avadanlıqla təminat, nəqliyyat, komersiya və maliyyə strukturları ilə sıx əlaqələr rəqabət baxımından mühüm əhəmiyyət kəsb edir.

Sayılan parametrlər özlüyündə milli “romb” əmələ gətirirlər ki, onun da komponentləri bir-birlərini qarşılıqlı surətdə gücləndirir (Sxem 4.2).

Sxem 4.2

M.Porterin “rəqabət rombu”nun sxemi



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

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

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

3.3. Əmtəələrlə beynəlxalq ticarətin müasir inkişaf səviyyəsi, onun əmtəə və coğrafi strukturlarında müşahidə edilən əsas meyllər

Beynəlxalq ticarət BİM-in ənənəvi və əsas formasıdır. Bütün BİM formalarının təxminən 80%-i onun payına düşür.

İkinci dünya müharibəsindən sonra beynəlxalq ticarətin inkişafına təsir edən amillər aşağıdakılar olmuşdur:

1. Beynəlxalq əmək bölgüsünün və dünya təsərrüfatının beynəlmilləşməsinin dərinləşməsi milli iqtisadiyyatların aşıqlıq göstəricisinin (ixrac kvotası) bütün dünya ölkələri üzrə təxminən 1,5-2 dəfə artmasına gətirib çıxarmışdır.
2. Elmi-təxniki tərəqqi 1970-ci illərdə milli iqtisadiyyatlarda struktur dəyişikliklərinə səbəb olmuşdur. Bu, məhsulların mənəvi cəhətdən köhnəlməsinin sürətlənməsinə (əvvəl orta

hesabla 15 il təşkil edən bu müddət indi 5 ilə düşmüşdür), əsas kapitalın dinamik yenilənməsinə, yeni sənaye sahələrinin yaranmasına, əvvəl məlim olmayan cəhətlərə malik yeni əmtələrin meydana gəlməsinə səbəb olmuşdur. Dünya əmtəə dövriyyəsi hər il təxminən 10% yeni əmtəə cəlb olunur. Zəruri əmtələrin müasir eşidi o qədər genişdir ki, heç bir ölkə özünü bütün əmtələrlə tam təchiz etmək iqtidarında deyildir. Bu isə beynəlxalq əmək bölgüsünün dərinləşməsinə və beynəlxalq ticarətin artımına gətirib çıxarır.

3. İstehsalın və kapitalın milli və xarici bazarlarda tərəgüzləşməsi və mərkəzləşməsi transmilli şirkətlərin dünya bazarlarında fəaliyyətinin aktivləşməsinə gətirib çıxarmışdır. Transmilli şirkətlərin beynəlxalq ticarətdə payı 40%-ə yaxındır. Onların ayrı-ayrı ölkələrin xarici ticarətində xüsusi çəkisi isə 70%-ə qədər qalxmışdır. Məhz transmilli şirkətlər beynəlxalq ticarətə yeni-yeni ölkələri, regionları, əmtəələri cəlb edirlər.
4. Kapital ixracının, xüsusilə də birbaşa investisiyaların məstəbinin və templərinin artımı dünyanın ixrac potensialının güclənməsinə, beynəlxalq əmtəə dövriyyəsinin artımına səbəb olmuşdur. Yəni, kapital ixracı əmtəə ixracının stimullaşdırmaqla onun artmasına gətirib çıxarmışdır.
5. Müstəmləkə sisteminin dağılması ilə milli iqtisadiyyatların formalaşdırılması yoluna qədəm qoymuş yeni müstəqil dövlətlərin formalaşması da beynəlxalq ticarətə müsbət təsir göstərmişdir. Bu ölkələrin müxtəlif məhsularda olan ehtiyacı artmış, həmçinin müəyyən müddətdən sonra onlar özləri xarici bazarlara istiqamətlənən əmtəə istehsalını formalaşdırmağa başlamışlar.
6. Beynəlxalq təşkilatların rəhbərliyi altında beynəlxalq ticarətin liberallaşdırılması prosesinin güclənməsi. Beynəlxalq təşkilatların fəaliyyəti nəticəsində tarif və qeyri-tarif maneələrinin unifikasiyası və azalması baş vermiş, beynəlxalq ticarət mübahisələrinin həll edilməsi mexanizmi yaradılmışdır ki, bütün bunlar da beynəlxalq ticarətin inkişafına öz müsbət təsirini göstərmişdir.
7. Azad ticarət zonalarının, gömrük ittifaqlarının və s.-nin yaradılması nəticəsində regional maneələri aradan qaldıran inteqrasiya proseslərinin intensivləşməsi və dərinləşməsi. Bu cür birləşmələr çərçivəsində rüsumsuz ticarət həyata keçirilir, qarşılıqlı ticarət güclənir ki, bu da son nəticədə özünü dünya ticarətinin məcmu göstəricilərində əks etdirir.
8. İxrac-idxal əməliyyatları üçün əlverişli mühit yaradılması məqsədilə dövlətlərin xarici iqtisadi fəaliyyətə aktiv surətdə müdaxiləsi.
9. Mərkəzi və Şərqi Avropa ölkələrinin inkişafın bazar metodlarına keçidi ilə onların iqtisadiyyatlarının açıqlığının artması.

Bu amillər son 50 il ərzində əmtələrlə beynəlxalq ticarətin dinamikasını, onun əmtəə və coğrafi strukturlarında baş verən dəyişiklikləri şərtləndirmiş, beynəlxalq ticarətin müasir inkişaf meyillərini müəyyən etmişdir.

Beynəlxalq ticarətin dinamikası yüksək inkişaf templəri ilə xarakterizə olunur. 1950-ci illə müqayisədə 2002-ci ildə dünyə əmtəə ixracının dəyər artımı 125 dəfə, fiziki artımı isə 143 dəfə təşkil etmişdir.² Təkcə 1990-cı ilə nisbətən 2002-ci ildə əmtəə ixracı təxminən 2 dəfə çoxalmış və 6,5 trln. dollar³ təşkil etmişdir.

² 4.3. sualında istifadə edilmiş göstəricilər Ümumdünya Ticarət Təşkilatının “World Trade Report 2002”, Geneva 2003 illik hesabatından götürülmüş və ya həmin hesabatın göstəriciləri əsasında hesablanmışdır. Hesabatla Ümumdünya Ticarət Təşkilatının www.wto.org ünvanında yerləşən internet saytında tanış olmaq olar.

³ Bu halda və bundan sonra dollar dedikdə ABŞ dolları nəzərdə tutulur.

Əmtəələrlə beynəlxalq ticarətin dinamikası Cədvəl 4.3-də verilmişdir. Cədvəldən göründüyü kimi, beynəlxalq ticarətin nominal dəyər həcmi artmağa doğru meyl nümayiş etdirir.

Beynəlxalq ticarət dünya əmtəə istehsalına nisbətən daha yüksək artım templəri ilə inkişaf edir. Cədvəl 4.4-dən göründüyü kimi, 1995-2000-ci illərdə dünya əmtəə istehsalı və dünya ÜDM-si müvafiq olaraq 4.0% və 3.0% artdığı halda, dünya əmtəə ixracının artımı 7.0% təşkil edib. 2002-ci ildə isə dünya əmtəə ixracı dünya əmtəə istehsalının 1.0%-lik artımı qarşılığında 3.0%-lik artım nümayiş etdirib. Beynəlxalq ticarətin yeksək artım tempi beynəlxalq əmək bölgüsünün, ixtisaslaşmasının və kooperativləşdirilməsinin dərinləşməsinin ümumdünya meyllərini əks etdirir.

Dəyər ifadəsində əmtəə dövriyyəsinin dinamikasına təsir edən vacib amillərdən biri də qiymət faktorudur. 1990-cı illərin əvvəllərindən başlayaraq dünya ticarətinin əsas əmtəə qruplarının qiymətlərində azalma müşahidə edilir. Bunun əsas səbəbləri kimi Asiya ölkələrində tələbin aşağı düşməsinə, kənd təsərrüfatının və hasilat sənayesinin restrukturizasiyasına iri kapital qoyuluşlarını, müxtəlif ölkələrin ixrac imkanlarının genişlənməsini göstərmək olar.

Ümumilikdə dünya iqtisadiyyatının, xüsusilə isə beynəlxalq ticarətin vəziyyətinə mühüm təsir göstərmiş amillərdən biri kimi həmçinin 1990-cı illərin ikinci yarısında Asiya və Latın Amerikasını ölkələrində baş verən maliyyə böhranlarını göstərmək olar. Bunun birbaşa nəticəsi özünü dünya ticarətinin artım tempinin aşağı düşməsində göstərmişdir.

Cədvəl 4.3

**1992-2002-ci illərdə əmtəələrlə beynəlxalq ticarətin dinamikası,
(mlrd. dollarla)**

	1992	1995	2000	2001	2002
Dünya:					
ixrac	3766	5161	6445	6191	6455
Idxal	3882	5278	6697	6452	6693
<i>Şimali Amerika:⁴</i>					
ixrac	583	777	1058	991	946
Idxal	684	940	1505	1407	1431
<i>Latın Amerikasını:</i>					
ixrac	151	229	361	349	350
Idxal	175	253	385	377	350
<i>Qərbi Avropa:</i>					
ixrac	1720	2249	2509	2512	2657
Idxal	1794	2230	2615	2556	2659
<i>Mərkəzi və Şərqi Avropa/ Baltik ölkələri/ MDB:</i>					
ixrac	100	198	272	286	314
Idxal	100	197	242	269	299
<i>Afrika:</i>					
ixrac	97	112	147	138	140
Idxal	101	127	130	132	135

⁴ Bu halda və bundan sonra Şimali Amerika dedikdə ABŞ və Kanada nəzərdə tutulur. Meksika isə Latın Amerikasını coğrafi qrupuna aid edilir.

<i>Orta Şərq:</i>					
ixrac	133	150	267	245	244
Idxal	129	130	157	167	178
<i>Asiya:</i>					
ixrac	981	1447	1832	1672	1803
Idxal	900	1403	1663	1545	1641

Qeyd: cədvəl təkrar ixrac və təkrar idxal göstəriciləri nəzərə alınmaqla tərtib olunmuşdur

Mənbə: WTO. World Trade Report, 2002. – Geneva, 2003.

Beynəlxalq ticarətin coğrafi strukturu ərazi və ya təşkilati əlamətlərinə görə formalaşdırılmış ayrı-ayrı ölkələr və ya onların qrupları arasında əmtəə axınları bölgüsünü əks etdirir. Cədvəl 4.5-də beynəlxalq ticarətin ərazi əlamətinə görə coğrafi strukturunun dəyişməsi verilmişdir.

**Dünya əmtəə ixracının və dünya istehsalının
fiziki həcmnin artım tempi, (%-lə)**

	1995-00	2000	2001	2002
<i>Dünya əmtəə ixracı</i>	7.0	11.0	-0.5	3.0
<i>Dünya əmtəə istehsalı</i>	4.0	5.0	-0.5	1.0
<i>Dünya ÜDM-si</i>	3.0	4.0	1.5	2.0

Mənbə: WTO. World Trade Report, 2002. – Geneva, 2003.

**Beynəlxalq ticarətin ölkələrin ərazi əlamətinə görə
coğrafi strukturu, (%-lə)**

	İxrac				İdxal			
	1953	1973	1993	2002	1953	1973	1993	2002
Dünya	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>Şimali Amerika</i>	24.2	16.9	16.6	15.1	19.7	16.7	19.7	22.0
<i>Latın Amerikasısı</i>	10.5	4.7	4.4	5.6	9.3	5.1	5.1	5.4
<i>Qərbi Avropa</i>	34.9	45.4	44.0	42.4	39.4	47.4	43.0	40.8
<i>Mərkəzi və Şərqi Avropa/ Baltik ölkələri/ MDB</i>	8.1	9.1	2.9	5.0	7.6	8.9	2.9	4.6
<i>Afrika</i>	6.5	4.8	2.5	2.2	7.0	4.0	2.6	2.1
<i>Orta Şərq</i>	2.7	4.1	3.4	3.9	2.0	2.8	3.3	2.7
<i>Asiya</i>	13.1	14.9	26.1	25.8	15.1	15.1	23.3	22.4

Mənbə: WTO. World Trade Report, 2002. – Geneva, 2003.

Cədvəldən göründüyü kimi, beynəlxalq ticarətin ərazi axınlarında əhəmiyyətli dəyişikliklər baş vermişdir. Belə ki, Şimali Amerika, Latın Amerikasısı, Mərkəzi və Şərqi Avropa, Afrika ölkələrinin dünya əmtəə ixracında payı azalmışdır. Bunun əsinə olaraq, Qərbi Avropa, Orta Şərq və Asiya ölkələrinin dünya ixracında malik olduqları pay artmışdır. İdxalda da təxminən eyni meyllər müşahidə edilmişdir.

Təşkilati əlamətinə görə dünya ticarətinin coğrafi strukturuna gəldikdə isə qeyd edilməlidir ki, son 30 ildə sənayecə inkişaf etmiş ölkələrin dünya ixracında payı 60-70%, inkişaf etməkdə olan ölkələrin payı 25-30%, keçmiş sosialist ölkələrinin payı isə 5% ətrafında tərəddüd edir. Bunu Cədvəl 4.6-dan daha əyani surətdə görmək olar.

Cədvəldən görünür ki, inkişaf etmiş ölkələr həm ixracda, həm də idxalda dominant mövqeyə malikdirlər. Lakin onların dünya ixracında və idxalında payı azalmağa doğru meyildir. İnkişaf etməkdə olan və keçid iqtisadiyyatlı ölkələrin payı isə əksinə artmaqdadır. Bu isə göstərir

ki, inkişaf etməkdə olan ölkələrin xarici ticarəti inkişaf etmiş ölkələrin xarici ticarətinə nisbətən daha yüksək tempə artır.

**Beynəlxalq ticarətin ölkələrin təşkilati əlamətinə görə
coğrafi strukturu, (%-lə)**

	İxrac			İdxal		
	1992	1995	2002	1992	1995	2002
Dünya	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>İnkişaf etmiş ölkələr</i>	71.1	67.9	63.1	70.5	66.6	65.1
<i>İnkişaf etməkdə olan ölkələr</i>	25.8	28.2	30.2	26.9	29.8	29.2
<i>Keçid iqtisadiyyatlı ölkələr</i>	3.1	3.9	6.7	2.6	3.6	5.7

Mənbə: WTO. World Trade Report, 2002. – Geneva, 2003.

Cədvəl 4.7-də isə ayrı-ayrı ölkələrin dünya ixracında və idxalında malik olduqları mövqə əks olunub.

Göründüyü kimi, beynəlxalq ticarətdə aparıcı mövqeyə inkişaf etmiş dünyanın üç mərkəzi – ABŞ, Avropa Birliyi və Yaponiya malikdir. Onların payına dünya ixracının və idxalının təxminən 60%-i düşür.

Dünya əmtəə dövriyyəsinin təxminən yarısı isə “böyük yeddilik” ölkələrinin (ABŞ, Kanada, Yaponiya, Fransa, Böyük Britaniya, Almaniya, İtaliya) nəzarətindədir.

Müasir mərhələdə *beynəlxalq ticarətin əmtəə strukturunda* da müəyyən xüsusiyyətlər müşahidə edilir. Həmin xüsusiyyətləri təhlil etmək üçün Cədvəl 4.8-ə nəzər yetirək.

Beynəlxalq ticarətin əmtəə strukturu bir neçə meyllə xarakterizə edilə bilər. Birincisi, beynəlxalq əmtəə dövriyyəsinə cəlb edilən əmtəə axınları diversifikasiya olunur. Almaniyanın ixrac nomenklaturasında bu gün 180, ABŞ, Böyük Britaniya və Fransanın 175, Yaponiyanın 160 mal mövqeyi mövcuddur. Bu, dünya bazarlarına çıxarılan məhsulların sürətlə təzələndiyini göstərir. Hər 5 il müddətində maşın və cihazqayırma sənayesi məhsullarının təxminən 60%-i təzələnir.

İkincisi, elmi-texniki tərəqqinin təsiri nəticəsində beynəlxalq ticarətdə emaledici və kimya sənayesi məhsullarının payı yüksəlir. 2002-ci ildə dünya ixracının 3/4-ü emaledici sənayenin payına düşüb. 1985-ci ildə isə bu göstərici 2/3-ə, 1937-ci ildə isə 2/5-ə bərabər olub. Bu məhsullar üzrə dünya bazarlarında əsas ixracatçı və idxalatçılar kimi sənayecə inkişaf etmiş ölkələr çıxış edirlər.

Üçüncüsü, xammal və yanacaq ticarətin dünya əmtəə dövriyyəsində payı getdikcə azalır ki, bu da sənayecə inkişaf etmiş ölkələrin maddi istehsalında xammal əmtələrinin rolunun azalması və xammalın dünya qiymətlərinin aşağı düşməsi ilə əlaqədardır.

Dördüncüsü, dünya ticarətində ərzaq məhsullarının da xüsusi çəkisi azalır. 1937-ci ildə bu göstərici 22.8%-ə bərabər olduğu halda, 2002-ci ildə 11.6% təşkil edib. Bu da aqrar sektorun bütün qrup ölkələrin daxili istehsalında payının aşağı düşdüyünü, kənd təsərrüfatı məhsullarının emal səviyyəsinin artdığını və qiymətlərin aşağı düşdüyünü göstərir.

**2002-ci ildə dünyanın əsas əmtəə ixracatçıları və idxalatçıları,
(mlrd. dollar və %)**

№	İxracatçılar	Dəyəri	Payı	№	İdxalatçılar	Dəyəri	Payı
1	ABŞ	693.9	10.7	1	ABŞ	1202.4	18.0
2	Almaniya	613.1	9.5	2	Almaniya	493.7	7.4
3	Yaponiya	416.7	6.5	3	Böyük Britaniya	345.3	5.2
4	Fransa	331.8	5.1	4	Yaponiya	337.2	5.0
5	Çin	325.6	5.0	5	Fransa	329.3	4.9
6	Böyük Britaniya	279.6	4.3	6	Çin	295.2	4.4
7	Kanada	252.4	3.9	7	İtaliya	243.0	3.6
8	İtaliya	251.0	3.9	8	Kanada	227.5	3.4
9	Niderland	244.3	3.8	9	Niderland	219.8	3.3
10	Belçika	214.0	3.3	10	Honq-Konq	207.2	3.1
11	Honq-Konq	201.2	3.1	11	Belçika	197.4	2.9
12	Cənubi Koreya	162.5	2.5	12	Meksika	173.1	2.6
13	Meksika	160.7	2.5	13	İspaniya	154.7	2.3
14	Tayvan	135.1	2.1	14	Cənubi Koreya	152.1	2.3
15	Sinqapur	125.2	1.9	15	Sinqapur	116.4	1.7
16	İspaniya	119.1	1.8	16	Tayvan	112.6	1.7
17	Rusiya	106.9	1.7	17	İsveçrə	83.7	1.3
18	Malayziya	93.3	1.4	18	Malayziya	79.9	1.2
19	İrlandiya	88.2	1.4	19	Avstriya	78.0	1.2
20	İsveçrə	87.9	1.4	20	Avstraliya	72.7	1.1
21	İsveç	81.1	1.3	21	İsveç	66.2	1.0
22	Avstriya	78.7	1.2	22	Tailand	64.7	1.0
23	Səudiyyə Ərəbistanı	73.9	1.1	23	Rusiya	60.5	0.9
24	Tailand	68.9	1.1	24	Hindistan	56.6	0.8

2 5	Avstraliya	65.0	1.0	2 5	Polşa	55.1	0.8
2 6	Norveç	61.0	0.9	2 6	İrlandiya	51.9	0.8
2 7	Braziliya	60.4	0.9	2 7	Braziliya	49.7	0.7
2 8	İndoneziya	57.1	0.9	2 8	Türkiyə	49.7	0.7
2 9	Danimarka	57.0	0.9	2 9	Danimarka	49.4	0.7
3 0	Hindistan	49.3	0.8	3 0	Çexiya	40.8	0.6
3 1	Birləşmiş Ərəb Əmirlikləri	47.3	0.7	3 1	Portuqaliya	38.5	0.6
3 2	Finlandiya	44.8	0.7	3 2	Macarıstan	37.6	0.6
3 3	Polşa	41.0	0.6	3 3	İsrail	35.5	0.5
3 4	Çexiya	38.4	0.6	3 4	Filippin	35.2	0.5
3 5	Filippin	36.3	0.6	3 5	Norveç	34.8	0.5
3 6	Türkiyə	34.6	0.5	3 6	Finlandiya	33.6	0.5
3 7	Macarıstan	34.3	0.5	3 7	Səudiyyə Ərəbistanı	32.3	0.5
3 8	Cənubi Afrika	29.7	0.5	3 8	Birləşmiş Ərəb Əmirlikləri	32.2	0.5
3 9	İsrail	29.5	0.5	3 9	İndoneziya	31.3	0.5
4 0	Venesuela	26.9	0.4	4 0	Yunanıstan	31.3	0.5
4 1	Portuqaliya	25.6	0.4	4 1	Cənubi Afrika	29.3	0.4
4 2	Argentina	25.4	0.4	4 2	İran	22.2	0.3
4 3	İran	24.4	0.4	4 3	Vyetnam	19.0	0.3
4 4	Əlcəzair	19.1	0.3	4 4	Rumıniya	17.9	0.3
4 5	Çili	18.3	0.3	4 5	Çili	17.1	0.3
4 6	Ukrayna	18.0	0.3	4 6	Ukrayna	17.0	0.3

4 7	Vyetnam	16.5	0.3	4 7	Slovakiya	16.5	0.2
4 8	Küveyt	15.4	0.2	4 8	Yeni Zelandiya	15.1	0.2
4 9	Nigeriya	15.1	0.2	4 9	Lüksemburq	13.2	0.2
5 0	Slovakiya	14.4	0.2	5 0	Kolumbiya	12.7	0.2
<i>Yekun</i>		<i>6109.7</i>	<i>94.6</i>	<i>Yekun</i>		<i>6187.8</i>	<i>92.5</i>
<i>Dünya</i>		<i>6455.0</i>	<i>100.0</i>	<i>Dünya</i>		<i>6693.0</i>	<i>100.0</i>

Mənbə: WTO. World Trade Report, 2002. – Geneva, 2003.

Cədvəl 4.8

Dünya ixracının əmtəə strukturu, (%-lə)

Əsas əmtəə qrupları	1995	2002	İllik dəyişmə		
			1995-00	2001	2002
Bütün əmtəələr	100.0	100.0	5	-4	4
<i>Kənd təsərrüfatı məhsulları</i>	<i>11.7</i>	<i>9.3</i>	<i>-1</i>	<i>0</i>	<i>5</i>
Ərzaq məhsulları	9.0	7.5	-1	3	5
Kənd təsərrüfatı xammalı	2.7	1.8	-2	-9	4
<i>Hasilat sənayesinin məhsulları</i>	<i>10.7</i>	<i>12.6</i>	<i>10</i>	<i>-9</i>	<i>-1</i>
Filizlər, mineral xammal	1.2	1.0	1	-4	1
Yanacaq	7.3	9.8	13	-9	0
Əlvan metallar	2.2	1.8	3	-10	-2
<i>Sənaye əmtəələri</i>	<i>74.3</i>	<i>75.1</i>	<i>5</i>	<i>-4</i>	<i>4</i>
Çuqun və polad	3.1	2.3	-1	-6	7
Kimya məhsulları	9.7	10.5	4	3	10
Yarımfabrikatlar	7.9	7.3	3	-2	6
Avadanlıq və nəqliyyat vasitələri	38.8	40.5	6	-6	3
Toxuculuq məhsulları	3.0	2.4	0	-5	4
Hazır paltar	3.2	3.2	4	-2	4
Digər sənaye əmtəələri	8.7	8.8	5	-2	4

Mənbə: WTO. World Trade Report, 2002. – Geneva, 2003.

Beşincisi, 1970-ci illərin dünya iqtisadi böhranından sonra toxuculuq və hazır paltar məhsullarının dünya ixracında payının artımı meylli müşahidə edilməkdədir.

Yuxarıda deyilənləri ümumiləşdirərək son onilliklərdə beynəlxalq ticarətdə baş verən dəyişiklikləri aşağıdakı kimi qruplaşdırmaq olar:

- ✓ Dünya ticarətinin artım tempi dünya ÜDM-nin artım tempini üstələyir.

- ✓ Müharibədənsənə onilliklərdə dünya ticarətinin dinamikası qeyri-bərabərliyi ilə xarakterizə olunmuşdur: 1960-cı illərdə - 9.6%; 1970-ci illərdə 20.0%; 1980-ci illərdə 5.5%; 1990-cı illərdə 6.5%. Beləliklə, beynəlxalq ticarətin ən yüksək artım dinamikası 1970-ci illərdə qeydə alınmışdır.
- ✓ Üç qrup ölkələrin (inkişaf etmiş, inkışaf etməkdə olan və keçid iqtisadiyyatlı) ixracının artım templərində qeyri-bərabərlik müşahidə olunmuşdur. Son iki onillik ərzində inkışaf etmiş və inkşaf etməkdə olan ölkələrin ixracı daha dinamik surətdə artmışdır.
- ✓ Dünya ixracının əmtəə strukturunda kardinal dəyişikliklər baş vermişdir. Belə ki, xammalın, yanacağıın və ərzaqın payı təxminən iki dəfə azalmış, hazır məhsulların və yarımfabrikatların payı isə əksinə artmışdır.
- ✓ Ticarət əlaqələrinin coğrafi bölgüsü də dəyişmiş və onlar inkışaf etmiş ölkələrdən inkışaf etməkdə olan ölkələrə doğru yer dəyişmişlər. Bununla belə, dünya ticarətinin əhəmiyyətli hissəsi (2/3-si) hələ də inkışaf etmiş ölkələrin payına düşür.
- ✓ Dünya ticarətinin kiçik sayda ölkələr qrupunda tətəgzüzləşməsi xarakterik hal almışdır. Dünya ticarəti sıralamasında birinci on yeri tutan ölkələrin payına dünya ixracının 56%-i, dünya idxalının isə 58.3%-i düşür.

3.4. Dünya qiymətlərinin mahiyyəti və əsas növləri, beynəlxalq ticarətdə qiymətəmələgəlmə

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

Dünya bazarında qiymətəmələgəlmənin öz xüsusiyyətləri vardır. Məsələn, dünya ticarətinin iştirakçısı daxili bazara nisbətən daha çox rəqiblə üzləşir və daha kəskin rəqabət mühitində fəaliyyət göstərir. O daim öz istehsal xərclərini nəinki daxili qiymətlərlə, həmçinin dünya qiymətləri ilə müqayisə etməli, alıcı kütləsinin artımını nəzərə almalıdır.

Dünya bazarı tətbiq olunan qiymətlərin çoxluğu ilə xarakterizə olunur ki, bu da müxtəlif kommersiya və ticari-siyasi amillərin fəaliyyəti ilə izah edilə bilər.

Qiymətlərin çoxluğu eyni bir əmtəənin və ya eyni keyfiyyətli əmtəələrin eyni bir dövriyyə sferasında (idxal, ixrac, topdan, pərəkəndə) və eyni bir nəqliyyat bazasında müxtəlif qiymətlərin mövcud olması deməkdir. Məsələn, ənənəvi olaraq aşağıdakı qiymətlərə rast gəlinir:

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

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

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

- müntəzəmlik (təsadüfi, epizodik xarakter daşıyan əməliyyatlar üzrə qiymətlərdən fərqli olaraq);

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

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

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

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

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

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

- 1) sorğu qiymətləri;
- 2) birja kotirovkaları;
- 3) auksion qiymətləri;
- 4) faktiki əməliyyatlar üzrə qiymətlər;
- 5) iri firmaların təklif etdikləri qiymətlər.

Sorğu qiymətləri müntəzəm olaraq xüsusi iqtisadi qəzetlərdə və jurnallarda, bülletenlərdə, firma kataloqlarında və preyskurantlarda dərc olunan daxili və xarici ticarət üzrə qiymətlərdir. Bu qiymətlər saziş bağlanarkən qiymətlərin müəyyənləşdirilməsi üçün ilkin nöqtə rolunu oynayır.

Sorğu qiymətləri dünya praktikasında bazis qiymətləri kimi tanınır. Bazis qiymətləri əvvəlcədən müəyyən edilmiş bu və ya digər coğrafi (bazis) məntəqədə müəyyən kəmiyyət və keyfiyyət xüsusiyyətlərinə malik əmtəələr üzrə qiymətlərdir. Bazis qiymətləri bazis şərtləri adlanan xüsusi şərtlər əsasında müəyyən edilir. Müxtəlif ölkələrdə əmtəələrin bazis şərtlərinə aid qəbul olunan qaydaları əks etdirən məlumat kitabçası ilk dəfə Beynəlxalq Ticarət Palatası tərəfindən 1923-cü ildə nəşr edilmişdir. 1936-cı ildə isə adıçəkilən təşkilat ticarət terminlərinin təfsirinin Beynəlxalq Qaydalarını (International Commercial Terms - INCOTERMS) birinci redaksiyada buraxmışdır. Daha sonra isə 1953, 1967, 1976, 1980, 1990-cı illərdə sənədə əlavə və dəyişikliklər edilmişdir. Hazırda isə sənədin sonuncu redaksiyası – “INCOTERMS 2000” qüvvədədir.

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

1. Birinci kateqoriya satıcının malı öz ərazisində alıcının sərəncamına verməsini nəzərdə tutur (“E” qrupu termini);
2. İkinci kateqoriyaya görə, satıcı malı alıcının təyin etdiyi daşıyıcının sərəncamına verməlidir (“F” qrupu terminləri);

3. Üçüncü kateqoriyaya görə, satıcı malın daşınması üzrə müqavilə bağlayır, lakin mal yükləndikədən və göndərildikdən sonra onun zədələnməsinə yaxud məhvinə, yaranan əlavə xərclərə görə məsuliyyət daşımır ("C" qrupu terminləri);
4. Dördüncü kateqoriyaya əsasən satıcı malın təyinat yerinə çatdırılması ilə bağlı bütün xərcləri və riskləri öz üzərinə götürür ("D" qrupu terminləri).
Ticarət terminlərinin qruplaşdırılması Cədvəl 4.9-da verilmişdir.

“INCOTERMS 2000”də bazis şərtlərini müəyyən edən terminlər

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

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

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

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

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

- 1) **Ümumi iqtisadi amillər:** iqtisadi tsikl, məcmu tələb və təklif, inflyasiya. Bu amillər məhsulun növü və onun istehsal şəraitindən asılı olmayaraq fəaliyyətdədirlər.
- 2) **Konkret iqtisadi amillər:** xərclər, mənfəət, vergi və yığımlar, istehlak xüsusiyyətləri (keyfiyyət, etibarlılıq, xarici görünüş, prestij), əvəzedici əmtəələri nəzərə almaqla əmtəəyə olan tələb və təklif. Bu amillər konkret məhsulun xüsusiyyətləri, onun istehsal və satış şəraiti ilə müəyyən edilir.
- 3) **Spesifik amillər:** mövsümlilik, istismar xərcləri, komplektlik, zamanət və xidmət şərtləri. Bu amillər ancaq müəyyəm əmtəə və xidmətlər üçün keçərlidir.
- 4) **Xüsusi amillər:** dövlət tənzimlənməsi, valyuta məzənnəsi. Bu amillər xüsusi mexanizmlərin və iqtisadi alətlərin fəaliyyəti ilə əlaqədardır.
- 5) **Xarici amillər:** siyasi, hərbi, dini, etnik və s.

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

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

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

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

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

- qiymətlərin formalaşması zamanı öz keyfiyyətinə görə əvəzedici kimi çıxış edən rəqib əmtəələr mütləq nəzərə alınmalıdır;
- digər sahələrin inhisarlarının rəqabətinin qiymətlərə təsiri;
- müxtəlif səviyyəli firmaların müxtəlif istiqamətli fəaliyyəti: inhisarlar tərəfindən qiymətlər qaldırıldığı təqdirdə alıcıya daha sərfəli təklif edə biləcək rəqiblər mövcuddur.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Xammal məhsullarının dünya qiymətlərinin əsas xüsusiyyətləri aşağıdakılardan ibarətdir:

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

- 4) bu cür əmtəələrin dünya qiymətlərinin formalaşması zamanı dövlətlərarası kartellər və assosiasiyalar xüsusi rol oynayırlar.

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

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

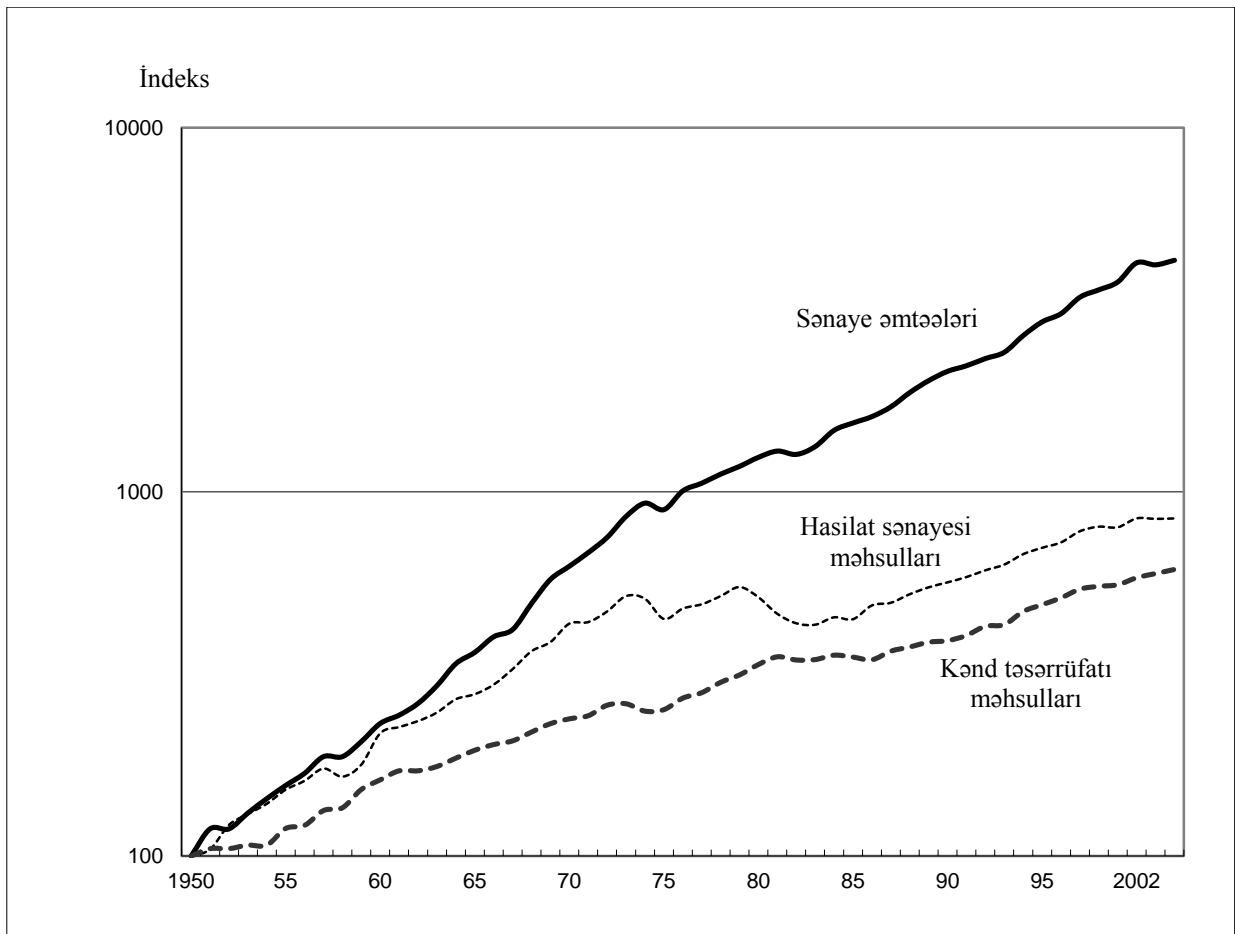
- 1) daxili və dünya qiymətlərinin üst-üstə düşməsinə çox nadir hallarda rast gəlinir;
- 2) bir qayda olaraq daxili qiymətlər dünya qiymətlərindən çox olur;
- 3) dünya qiymətləri ilə müqayisədə daxili qiymətlərin adah yüksək səviyyəsinin formalaşması inkişaf səviyyələrindən asılı olmayaraq bütün ölkələr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

Dünya qiymətləri bazar konyukturasının təsiri altında dəyişir və ümumilikdə artmağa doğru meyillidir, lakin artım daim baş vermir və müxtəlif əmtəə qrupları üçün artımın intensivlik dərəcəsi müxtəlifdir. Dünya qiymətlərində XX əsrin ikinci yarısında və 1990-cı illərdə baş verən dəyişiklikləri müşahidə etmək üçün Şəkil 4.1, Cədvəl 4.10 və 4.11-ə diqqət yetirək.

Ümumilikdə belə bir nəticə çıxarmaq olar ki, XX əsrin ikinci yarısında dünya qiymətlərində artım meyli hökmran rolunu oynamışdır. Bununla yanaşı, sənaye əmtəələrinin qiymətləri daha yüksək templərlə artmışdır. Onun orta illik artımı 1950-73-cü illərdə 9.8%, 1973-90-cı illərdə 5.5%, 1990-2002-ci illərdə isə 6.0% təşkil etmişdir. Kənd təsərrüfatı məhsullarının qiymətləri isə daha aşağı templərlə artmışdır.

Digər tərəfdən 1950-73-cü illərdə bütün əmtəə qrupları üzrə qiymət qrtımı templəri yüksək olmuş (ikinci dünya müharibəsindən sonra əmtəə çatışmazlığı ilə əlaqədar), 1973-90-cı illərdə bu artım nisbətən zəifləmiş (dünya iqtisadi böhranı ilə əlaqədar), 1990-cı ildən etibarən isə yenidən güclənmişdir.

Ərzaq məhsullarının dünya qiymətlərinin dəyişməsi əsasən qısamüddətli konyuktur və təbii amillərlə əlaqədardır. Bununla yanaşı, bu bazarda sənayecə inkişaf etmiş ölkələr tərəfindən istehsal edilmiş ərzaq məhsullarının (buğda, qarğıdalı və s.) qiymətlərinin artımı və inkişaf etməkdə olan ölkələrin istehsal etdikləri əmtəələrin



Şəkil 4.1 Qiymət indekslərinin dinamikası, (1950=100)
Mənbə: WTO. World Trade Report, 2002. – Geneva, 2003.

Cədvəl 4.10

Qiymət indekslərinin orta illik dəyişməsi

	<i>Kənd təsərrüfatı məhsulları</i>	<i>Həsilat sənayesi məhsulları</i>	<i>Sənaye əmtələri</i>
1950-73	4.3	7.4	9.8
1973-90	2.4	0.5	5.5
1990-02	3.8	3.4	6.0

Mənbə: WTO. World Trade Report, 2002. – Geneva, 2003.

Cədvəl 4.11

1993-2002-ci illərdə qiymət indekslərinin dinamikası, (1995=100)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Ümumilikdə əmtəələr üzrə	86	90	100	99	93	88	88	89	86	87

<i>Kənd təsərrüfatı məhsulları</i>	84	89	100	99	92	86	82	79	78	79
<i>Hasilat sənayesi məhsulları</i>	92	90	100	110	105	81	94	131	120	119
<i>Sənaye əmtəələri</i>	87	91	100	98	98	90	89	87	85	86

Mənbə: WTO. World Trade Report, 2002. – Geneva, 2003.

(kofe istisna olmaqla) qiymətlərinin azalması meylə müşahidə edilir. Ümumilikdə isə ərzaq məhsullarının qiymətlərinin dinamikası özünün mülayimliyi ilə xarakterizə edilə bilər. 1950-2002-ci illərdə onun orta illik artım tempi 1.5%-i keçməmişdir. XX əsrin ikinci yarısında ən yüksək artım tempi ət və balıq məhsulları üzrə müşahidə edilmişdir. 1990-cı illərdə isə çay, kofe, kakao, banan, qoyun əti istisna olmaqla əksər ərzaq məhsulları üzrə azalma tendensiyası mövcud olmuşdur.

Kənd təsərrüfatı xammalına gəldikdə isə burara üç qrupu fərqləndirmək olar. Toxuculuq liflərinin, dəmir və marqans filizlərinin və kauçukun daxil olduğu birinci qrup xammallar üzrə qiymətlər o qədər yüksək templə artmamışdır. Bu qrup üzrə 1950-2002-ci illərdə orta illik artım tempi 1.1%-ə bərabər olmuşdur.

Digər qütbə qərarlaşan ikinci qrup kənd təsərrüfatı xammalları üzrə isə qiymətlərin orta illik artım tempi göstərilən dövr üzrə 4.5-5.0% təşkil etmişdir. Bu qrup əmtəələrə dəri xammalı və ağac məmulatlarının aid etmək olar.

Orta mövqə tutan üçüncü qrupda isə qiymətlər illik orta hesabla 2.8-3.3%-lə artmışdır. Bu qrupa mineral gübrələr və kimyəvi gübrələr üçün xammalı aid etmək olar.

1970-ci illərdə sahəvi kartellərin aqressiv siyasəti nəticəsində enerji resurslarının qiymətlərində müşahidə olunan artım 1980-ci illərdə neft hasil edən ölkələrin sayının sayının çoxalması və inkişaf etmiş ölkələrin qənaətli texnologiyalara keçidi nəticəsində zəifləmişdir. 1990-cı illərin birinci yarısında neftin qiymətlərində düşüş müşahidə edilmişdir ki, bu da bazarda yeni ixracatçıların (xüsusilə keçmiş postsosialist ölkələrinin) meydana gəlməsi ilə əlaqədar olmuşdur. Lakin 1990-cı illərin ikinci yarısından etibarən onun qiymətlərində yenidən artım müşahidə edilməyə başlanmışdır.

Sənaye əmtəələrinin qiymətləri isə özünün yüksək dinamizmi ilə xarakterizə olunur. Onun tərkibində xüsusilə kimya məhsullarının və maşınqayırma əmtəələrinin qiymətləri sürətlə yüksəlmişdir ki, bu da onların elmtutumluluğunun yüksək olması ilə əlaqədardır.

3.5. Xarici ticarət siyasətinin mahiyyəti, onun əsas formaları və vasitələri

Xarici ticarət siyasəti anlayışı altında dövlətin müxtəlif vasitələrdən istifadə etməklə digər ölkələrlə ticarət münasibətlərinə məqsədyönlü təsiri başa düşülür. Xarici ticarət siyasəti dövlətin ümumi iqtisadi siyasətinin vacib tərkib hissəsidir. Təsərrüfat inkişafının daxili aspektləri ilə sıx əlaqədə olduğundan xarici ticarət siyasətinin əsas vəzifəsi ölkənin daxili istehsalının genişləndirilməsi və milli sərvətin artırılması üçün əlverişli xarici iqtisadi şəraitin formalaşdırılmasıdır.

Ölkənin beynəlxalq ticarətə müdaxilə etməsinin həcmindən asılı olaraq azad ticarət siyasəti və proteksionist ticarət siyasəti fərqləndirilir.

Azad ticarət siyasəti zamanı dövlət xarici ticarətə minimum müdaxilə siyasəti yeridir və xarici ticarət azad bazar qüvvələri, tələb və təklif əsasında inkişaf edir.

Proteksionizm siyasəti zamanı isə ticarət siyasətinin tarif və qeyri-tarif vasitələrindən istifadə etməklə daxili bazarın xarici rəqabətdən müdafiəsi siyasəti həyata keçirilir.

Proteksionizm nəzəriyyəsinin ən ümumiləşdirilmiş təsviri avstraliya alimi Maks Kordenin adı ilə bağlıdır. O özünün “Proteksionizm nəzəriyyəsi” (1971) adlı kitabında göstərir ki, xarici ticarətin dövlət tənzimlənməsi birtərəfli, ikitərəfli və çoxtərəfli ola bilər. Birtərəfli tənzimlənmə dedikdə ölkənin dövlət tənzimlənməsi vasitələrindən birtərəfli qaydada, ticarət partnyorları ilə razılaşdırmadan və ya məsləhətləşmələr aparmadan istifadə etməsi başa düşülür. Adətən birtərəfli tədbirlər digər ölkələrin analoji addımlarına qarşı atılır və ticarət partnyorları arasında siyasi gərginliyin yaranmasına səbəb olur. İkitərəfli tənzimlənmə zamanı ticarət siyasəti tədbirləri ticarət partnyorları olan ölkələr arasında razılaşdırılır. Çoxtərəfli tənzimlənmə zamanı isə ticarət siyasəti çoxtərəfli sazişlər əsasında razılaşdırılır və tənzimlənir.

Ölkənin bu və ya digər xarici ticarət siyasətlərini seçməkdə müəyyən məqsədləri olur ki, onları da ümumi şəkildə aşağıdakı kimi formalaşdırmaq olar:

1. *Xarici rəqabətdən müdafiə.* Ölkələr xarici istehsalçılarla rəqabət qabiliyyətində olmayan yerli sənayeləri müdafiə üçün idxalı məhdudlaşdırma bilirlər.
2. *İqtisadi artımın təmin edilməsi.* Ölkələr xarici ticarət siyasətindən iqtisadi artımın bir vasitəsi kimi istifadə etməyə çalışırlar.
3. *Bazar çatışmazlıqlarının aradan qaldırılması.* Xarici ticarət daxili bazarın strukturunun təkmilləşdirilməsi üçün geniş şəkildə istifadə edilir.
4. *Daxili iqtisadi sabitliyin təmin edilməsi.* Xarici ticarət siyasəti işsizlik və inflyasiya kimi mənfi meyillərin aradan qaldırılması üçün istifadə olunur.
5. *Dövlət büdcəsinin gəlirlə təmin edilməsi.* Bəzən idxala və ixraca tətbiq edilən çoxsaylı vergilər dövlət büdcəsinin gəlirlər hissəsində əhəmiyyətli paya malik olur.
6. *Xarici bazarlarda inhisar mövqeyinin təmin edilməsi.* Bəzən xarici ticarət siyasətinin məqsədi dünya bazarlarında inhisar mövqə əldə etmək olur.
7. *Sosial və siyasi səbəblər.* Xarici ticarət siyasətindən ətraf mühitin qorunması, ölkə əhalisinin sağlamlığının və ümumilikdə genefondun müdafiəsi vasitəsi kimi istifadə edilə bilər.
8. *Xarici siyasət məqsədləri.* Xarici ticarət siyasəti ümumilikdə xarici siyasətin tərkib hissəsi olmaqla birbaşa olaraq onun da məqsədlərinə xidmət edə bilər.

Dünya ölkələrinin həyata keçirdikləri xarici ticarət siyasətinin müasir inkişaf mərhələsində bir-birinə zidd olan, eyni zamanda bir-biri ilə qarşılıqlı əlaqədə olan iki meyil – *proteksionizm* və *liberallaşdırma meyilləri* mövcuddur. Bir tərəfdən beynəlxalq ticarətin liberallaşdırılmasına, ticarət maneələrinin aradan qaldırılmasına çalışılsa da (beynəlxalq əmək bölgüsünün dərinləşməsinin və istehsal qüvvələrinin beynəlmiləlləşməsinin şərtləndirdiyi liberallaşma), digər tərəfdən “əcnəbi” kapital və əmtəələrin “doğma” ölkəyə daxil olması bütün mümkün vasitələrlə əngəllənir (dövlətin milli maraqlarının təmin edilməsi vəzifəsindən irəli gələn proteksionizm).

Artıq bir neçə əsrdir ki, iqtisadçılar və siyasətçilər arasında bu iki meylin hansının – milli sənayenin inkişafına şərait yaradan proteksionizmin, yoxsa milli istehsal xərclərini beynəlxalq istehsal xərcləri ilə əlaqələndirməyə imkan verən azad ticarətin yaxşı olduğu barədə mübahisə davam edir. Müxtəlif tarixi dövrlərdə üstünlük bu və ya digər yanaşmanın tərəfinə keçib. 1950-1960-cı illərdə beynəlxalq iqtisadiyyat üçün proteksionizmdən imtina və xarici ticarətin liberallaşdırılmasına yönəlmə xarakterik olub. 1970-ci illərin əvvəllərindən isə əks meyil müşahidə

olunmağa başlanıb. Ölkələr daxili bazarı xarici rəqabətdən qorumaq üçün bir-birlərinə qarşı daha da təkmilləşdirilmiş vasitələrdən istifadə etməyə başladılar.

Inkişaf edən beynəlxalq ticari-iqtisadi və maliyyə əlaqələri real olaraq proteksionizmin məhdudlaşdırılmasını tələb edir. Lakin böhran halları zamanı dünya təsərrüfatının bu və ya digər iştirakçısının zəifləməsi həmin ölkənin ticarətin liberallaşdırılması kursundan müəyyən müddətə geri çəkilməyə məcbur edir. Hazırda beynəlxalq ticarətin liberallaşdırılması meylli daha güclü olsa da proteksionizmə qayıtma halları da tez-tez müşahidə edilir.

Azad ticarəti müdafiə edənlərin fikirləri beynəlxalq əmək bölgüsünün verdiyi mənfəətlərə əsaslanır. Belə ki, bazar mexanizminin sərbəst şəkildə fəaliyyəti optimal resurs bölgüsünü təmin edər və dünya istehsalını maksimumlaşdırmaqla bütün ölkələrin bundan faydalanmasına imkan verir. Onların fikrincə, proteksionizm rəqabəti məhdudlaşdırmaqla və istehsalda ayrı-seçkilik tətbiq etməklə resursların səmərəli bölgüsünü pozur, sahibkarların işgüzar aktivliyini azaldır. Buna həmçinin müdafiə ediləcək sahələrin seçimi zamanı çox zaman iqtisadi amillərə deyil, bir qrup adamın mənfəətinə əsaslanması da səbəb olur.

Azad ticarət tərəfdarlarına görə, proteksionizm inhisara yol açır, iri firmalar kiçik təsərrüfat subyektlərini bazardan sıxışdırıb çıxararaq və ya da özlərinə birləşdirərək inhisar mövqeyi əldə edirlər.

Azad ticarət isə yuxarıdakılara yol verməməklə yanaşı, bazar mexanizminin fəaliyyətinə əsaslandığı üçün bürokratik əngəlləri də minimuma endirir. Proteksionizm tədbirlərinin tətbiqi isə çox qarışıq bürokratik mexanizmin formalaşdırılmasına səbəb olur. Bu isə resurs israfına, korrupsiyaya gətirib çıxara bilər.

Xarici ticarətdə proteksionizmi müdafiə edənlər isə bir sıra faktorları irəli sürürlər. Belə ki, onlar proteksionizmin milli təhlükəsizlik, iqtisadi artım, strateji ticarət siyasətlərinin həyata keçirilməsi, dempinqin önlənməsi üçün zəruri olduğunu bildirirlər. Digər səbəblər kimi isə onlar ölkədə məşğulluğun səviyyəsinin yüksəldilməsi, ticarət şəraitinin yaxşılaşdırılması və xarici bazarlarda rəqabət qabiliyyətinin artırılmasını göstərirlər.

Qeyd edilməlidir ki, müasir dövrdə proteksionizm adətən nisbətən dar sahələrdə təmərgüzləşir. İnkişaf etmiş ölkələr öz aralarında kənd təsərrüfatı, toxuculuq, hazır paltar və polad sənayeləri üzrə bu siyasəti yeridirlər. İnkişaf etmiş ölkələrlə inkişaf etməkdə olan ölkələr arasında bu siyasət özünü inkişaf etməkdə olan ölkələr tərəfindən sənaye əmtəələrinin ixracında göstərir. İnkişaf etməkdə olan ölkələrin öz aralarında ticarəti zamanı isə proteksionizmin obyektivi ənənəvi ixrac əmtəələri olur.

Proteksionizm meyllərinin inkişafı proteksionizmin bir neçə formasını fərqləndirməyə imkan verir:

- *selektiv proteksionizm* – bu zaman siyasət ayrı-ayrı ölkə və ya əmtəələrə qarşı yönəldilir;
- *sahəvi proteksionizm* – bu zaman müəyyən sahələr, ilk növbədə də aqrar proteksionizm çərçivəsində kənd təsərrüfatı müdafiə edilir;
- *kollektiv proteksionizm* – ölkələr birliyi tərəfindən bu birliyə daxil olmayan digər ölkələrə qarşı həyata keçirilən siyasət başa düşülür;
- *gizli proteksionizm* – daxili iqtisadi siyasətin metodları ilə həyata keçirilən siyasət nəzərdə tutulur.

Xarici ticarətin dövlət tənzimlənməsinin vasitələri və ya alətləri öz xarakterinə görə *tarif vasitələrinə* (gömrük tarifinin istifadə olunmasına əsaslanır) və *qeyri-tarif vasitələrinə* (bütün digər metodları özündə cəmləşdirir) bölünür. Tənzimlənmənin qeyri-tarif metodları kəmiyyət

vasitələrinə, gizli proteksionizm metodlarına və maliyyə alətlərinə bölünür. Ticarət siyasətinin alətləri ya idxalı məhdudlaşdırmaq, ya da ixracı stimullaşdırmaq məqsədi daşıyır (Cədvəl 4.12).

Cədvəl 4.12

Ticarət siyasəti alətlərinin təsnifi⁵

Metodlar		Ticarət siyasətinin alətləri	Əsasən tənzimləyir	
<i>Tarif</i>		Gömrük rüsumları		idxal
		Tarif kvotası		idxal
<i>Qeyri-tarif</i>	<u>Kəmiyyət</u>	Kvotalaşdırma Lisenzialaşdırma “Könüllü məhdudlaşdırma”	ixrac ixrac	idxal idxal
	<u>Gizli</u>	Dövlət alışıları Yerli komponentlərdən istifadə tələbi Texniki maneələr Vergi və yığımlar		idxal idxal idxal
	<u>Maliyyə</u>	Subsidiyalar Kreditləşdirmə Dempinq	ixrac ixrac ixrac	

Beynəlxalq ticarət sahəsində dövlətin yerinə yetirməli olduğu əsas vəzifə ixaracatçıların əmtəələrini dünya bazarlarında daha da rəqabət qabiliyyətli etmək yolu ilə onlara xarici bazarlara daha çox məhsul çıxartmaq imkanı yaratmaqdan ibarətdir. Digər mühüm bir məsələ isə xarici əmtəələri daxili bazarda daha az rəqabət qabiliyyətli etməklə idxalı məhdudlaşdırmaqla bağlıdır.

⁵ Киреев А. Международная экономика. Москва, «Международные отношения», 1999, Ч.1, səh. 200

Xarici ticarətin dövlət tənzimlənməsi mexanizminin ölkənin iqtisadi vəziyyətinə təsiri istehlakçı və istehsalçının artıq xərcləri anlayışları vasitəsi ilə təsvir edilə bilər. İstehlakçının artıq xərci dedikdə əmtənin bazar qiyməti ilə istehlakçının bu əmtəə üçün ödəməyə hazır olduğu maksimum qiymət arasındakı fərq başa düşülür. İstehsalçının artıq xərci isə əmtənin cari bazar qiyməti ilə istehsalçının bu əmtəni satmağa hazır olduğu minimum qiymət arasındakı fərqdən ibarətdir.

Dövlətin ticarət siyasətinin xarakteri proteksionist, mülayim və ya açıq (azad ticarət) ola bilər (Cədvəl 4.13). Əlbəttə, bu anlayışlardan hər biri nisbidir, lakin onlar bir ox üzərində və iki ekstremal hal arasında sıralanıblar. Ekstremal hallar dedikdə isə xarici dünya ilə ticarətin kəsilməsinə yönəlmiş qadağa siyasəti və ticarət siyasətinin vasitələrindən tam imtina nəzərdə tutulur. Dövlətin ticarət siyasətinin xarakteri həm mövcud tarif rejimini, həm də kəmiyyət məhdudiyyətləri rejimini nəzərə almaqla müəyyən edilir.

Cədvəl 4.13

Ticarət siyasətinin xarakteri⁶

		Kəmiyyət məhdudiyyətləri rejimi		
		<i>Açıq</i>	<i>Mülayim</i>	<i>Məhdudlaşdırıcı</i>
Tarif rejimi	<i>Açıq</i>	<i>Azad ticarət</i>	<i>Mülayim</i>	<i>Proteksionizm</i>
	<i>Mülayim</i>	<i>Mülayim</i>	<i>Mülayim</i>	<i>Proteksionizm</i>
	<i>Məhdudlaşdırıcı</i>	<i>Proteksionizm</i>	<i>Proteksionizm</i>	<i>Proteksionizm</i>

Dövlət ticarət siyasətinin bu və ya digər alətdən istifadə etməyə qərar verərkən onun ölkənin ticarət siyasətinin xarakterinə mümkün məcmu təsirini və ticarət partnyorları tərəfindən mümkün cavab tədbirlərini nəzərə almalıdır. Ticarət siyasəti tədbirlərinin qiymətləndirilməsi üçün hökumətlər öz praktiki fəaliyyətlərində 1985-ci ildə İqtisadi Əməkdaşlıq və İnkişaf Təşkilatı tərəfindən hazırlanmış sorğu kitabşasından geniş istifadə edirlər. Bu kitabçaya görə, hər hansı bir aləti tətbiq etməzdən əvvəl aşağıdakı suallara cavab verilməlidir:

- Bu tədbirin həyata keçirilməsindən sahə hansı iqtisadi faydanı qazanacaq və nə qədər sayda iş yeri qorunacaq və ya yaradılacaq?
- Bu tədbirin həyata keçirilməsindən büdcəyə nə qədər gəlir daxil olacaq və ya büdcədən nə qədər xərc çəkiləcək?
- Tədbir nəticəsində daxili qiymətlər nə qədər artacaq və istehlak nə qədər azalacaq?

⁶ Киреев А. Международная экономика. Москва, «Международные отношения», 1999, Ч.1, с.һ. 202

- Tədbirin müvafiq bazarın strukturuna və onda olan rəqabətə mümkün təsiri necə ola bilər?
- Bu tədbir uzunmüddətli planda sahənin struktur yenidənqurmasını təmin edəcəkmi və onu rəqabət qabiliyyətli səviyyəyə çıxaracaqmi, yoxsa o, sahənin mövcud geriliyini sadəcə müəyyən müddətə donduracaq?
- Bu tədbir yaxın sahələrə, xüsusilə də tədbirin yönəldiyi sahənin əmtələrin alışı və satışı ilə məşğul olan sahələrə təsiri necə ola bilər?
- Digər ölkələr bu tədbirin tətbiqinə necə reaksiya verə bilərlər və onun ölkələrə hansı potensial təsiri ola bilər?
- Nəzərdə tutulan tədbir ölkənin iştirak etdiyi ikitərəfli və çoxtərəfli müqavilələrə uyğundurmu?

3.5.1. Xarici ticarət siyasətinin tarif vasitələri

Xarici ticarət siyasətini həyata keçirərkən əsas istifadə olunan vasitələr tarif vasitələridir ki, bu da gömrük tarifinin müxtəlif cür tətbiq edilməsində öz əksini tapır.

Ticarət siyasətinin hansı tərəfinin əhəmiyyət daşımından asılı olaraq gömrük tarifinin bir-birini tamamlayan bir neçə tərifini vermək olar.

Gömrük tarifi kontekstdən asılı olaraq aşağıdakı kimi müəyyən edilə bilər:

- ticarət siyasətinin və dünya bazarı ilə qarşılıqlı fəaliyyətdə olan daxili bazarın dövlət tənzimlənməsinin alətidir;
- gömrük sərhəddindən keçirilən əmtələrə tətbiq edilən və xarici iqtisadi fəaliyyətin əmtə nomenklaturasına uyğun olaraq sistemləşdirilən gömrük rüsumları dərəcəsinin məcmusudur;
- müəyyən bir əmtənin ölkənin gömrük ərazisindən çıxarılması və ya bu əraziyə gətirilməsi zamanı ödənilən gömrük rüsumunun konkret dərəcəsidir; bu halda gömrük tarifi anlayışı gömrük rüsumu anlayışı ilə tam üst-üstə düşür.

Ayrı-ayrı ölkələrdə gömrük ərazisi coğrafi sərhədlərlə üst-üstə düşməyə bilər. Əmtə dedikdə isə adətən sərhəddən keçirilən istənilən əmlak (məsələn, spesifik əmtə sayılan elektrik enerjisi də) başa düşülür.

İstənilən ölkənin gömrük tarifi gətirilən və aparılan əmtələrə vergiqoyma məqsədilə istifadə edilən gömrük rüsumlarının konkret dərəcələrindən ibarətdir.

Gömrük rüsumu gömrük orqanları tərəfindən əmtənin idxalı və ixracı zamanı tutulan və idxalın və ixracın əsas şərtlərindən biri sayılan məcburi ödəmədir.

Gömrük rüsumları üç əsas funksiyanı yerinə yetirir:

- *fiskal funksiya*; bu funksiya həm idxal, həm də ixrac rüsumlarına aiddir, çünki onlar dövlət büdcəsinin gəlir maddələrindən biri kimi çıxış edirlər;
- *proteksionist (müdafiə) funksiya*; bu funksiya idxal rüsumlarına aiddir, çünki onların köməyi ilə dövlət yerli istehsalçıları arzuolunmaz xarici rəqabətdən qoruyur;
- *balanslaşdırma funksiyası*; bu funksiya ixrac rüsumlarına aiddir, çünki onların köməyi ilə daxili qiymətləri bu və ya digər səbəbdən dünya qiymətlərindən aşağı olan əmtələrin ixracının qarşısı alınır.

Gömrük rüsumlarının təsnifi Cədvəl 4.14-də verilmişdir.

Gömrük rüsumlarının növləri⁷

Təsnif əlamətləri	Növlər		
<i>Tutulma üsuluna görə</i>	Spesifik	Advalor	Kombinə edilmiş
<i>Obyektinə görə</i>	Idxal	İxrac	Tranzit
<i>Xarakterinə görə</i>	Mövsümi	Antidempinq	Kompensasiya
<i>Mənbəsinə görə</i>	Avtonom	Konvensiya	Preferensial
<i>Dərəcə tipinə görə</i>	Daimi	Dəyişkən	-
<i>Hesablama üsuluna görə</i>	Nominal	Effektiv	-

Tutulma üsuluna görə rüsumlar üç yürə bölünür:

- advalor rüsumlar - əmtənin gömrük dəyərindən faiz nisbət ilə tutulur (məsələn, gömrük dəyərindən 15%-i);
- spesifik rüsumlar - əmtənin bir vahidinə nisbətdə müəyyən edilmiş həcmdə tutulur (məsələn, 1 tona görə 20 dollar);
- kombinə edilmiş rüsumlar – yuxarıda qeyd olunan növlərin hər ikisindən eyni zamanda istifadə edilməklə tutulur (məsələn, 1 ton üçün 20 dollardan çox olmamaq şərti ilə gömrük dəyərindən 15%-i).

Advalor rüsumların üstün cəhəti ondan ibarətdir ki, onlar əmtənin qiymətinin tərəddüdündən asılı olmayaraq daim daxili bazarın müdafiəsinin eyni səviyyəsini təmin edirlər. Bu zaman yalnız büdcə gəlirlərində dəyişiklik ola, gəlirlər arta və ya azala bilərlər. Bu cür rüsumların zəif tərəfi isə onların tətbiq edilməsi üçün əmtənin dəyərindən gömrük qiymətləndirilməsinin tələb edilməsi ilə bağlıdır. Əmtənin qiyməti çoxsaylı iqtisadi (valyuta məzənnəsi, faiz dərəcəsi və s.) və inzibati (vergi siyasəti və s.) amillərin təsiri ilə tərəddüd etdiyindən advalor rüsumların tətbiqi subyektiv qiymətləndirmə ilə bağlı olur ki, bu zaman da sui-istifadə hallarına yol verilə bilər.

Spesifik rüsumlar adətən standartlaşdırılmış əmtələrə münasibətdə tətbiq edilir. Onlar və mübahisə obyektinə ola bilməyəcək bir üstünlüyə malikdirlər, çünki onlardan inzibati istifadə çox sadədir və əksər hallarda sui-istifadə üçün şərait yaratmırlar. Lakin spesifik rüsumlar əmtənin qiymətinin tərəddüdündən güclü surətdə asılıdır. Belə ki, idxal qiymətləri artdığı təqdirdə daxili bazarın spesifik rüsumlarla müdafiə səviyyəsi aşağı düşür. Lakin digər tərəfdən, iqtisadi böhran və idxal qiymətlərinin aşağı düşdüyü hallarda spesifik rüsumlar milli istehsalçıların müdafiə səviyyəsini yüksəldir.

Obyektinə görə rüsumlar üç yerə bölünür:

- idxal rüsumları – idxal əmtələrinə münasibətdə tətbiq olunan rüsumlar başa düşülür; rüsumların əksər hissəsinin aid olduğu bu növ ölkələr tərəfindən milli istehsalçıların qorunması üçün geniş surətdə istifadə edilir;
- ixrac rüsumları – ixrac əmtələrinə münasibətdə tətbiq edilən rüsumlar nəzərdə tutulur; ayrı-ayrı ölkələr tərəfindən çox nadir hallarda, adətən daxili qiymətlərlə dünya qiymətləri arasında iri fərq olanda tətbiq edilir və məqsədi ixracı azaltmaq və büdcənin gəlirlərini artırmaqdan ibarətdir;

⁷ Киреев А. Международная экономика. Москва, «Международные отношения», 1999, Ч.1, с. 207

- tranzit rüsumları – ölkə ərazisindən tranzit vasitəsilə keçirilən əmtəələrə münasibətdə tətbiq edilən rüsumlar başa düşülür; çox nadir hallarda rast gəlinir və adətən “ticarət müharibəsi” vasitəsi kimi istifadə edilir.

Rüsumlar xarakterinə görə üç cür olurlar:

- mövsümi rüsumlar – bu rüsumlar mövsümi xarakterli məhsulların, ilk növbədə kənd təsərrüfatı məhsullarının beynəlxalq ticarətinin operativ surətdə tənzimlənməsi üçün istifadə edilir; adətən onların fəaliyyət müddəti ildə bir neçə aydan çox olmur və bu dövr ərzində adi gömrük tarifinin bu cür əmtəələr üzrə fəaliyyəti dayandırılır;
- antidempinq rüsumları – bu cür rüsumlar əmtəənin ölkə ərazisinə ixrac ölkəsindəki normal qiymətdən aşağı qiymətlə gətirildiyi halda və bu cür idxalın analoji əmtəənin yerli istehsalçılara ziyan yetirdiyi və ya həmin əmtəənin milli istehsalının təşkilinə və genişlənməsinə imkan vermədiyi təqdirdə tətbiq edilir;
- kompensasiya rüsumları – istehsalında birbaşa və ya dolaylı yolla subsidiyalardan istifadə edilən əmtəələrin idxalı zamanı və bu idxalın analoji əmtəələrin yerli istehsalçılara ziyan yetirdiyi halda tətbiq edilən rüsumlar nəzərdə tutulur.

Mənbəsinə görə də rüsumlar üç cür olurlar:

- avtonom rüsumlar – ölkənin hakimiyyət orqanlarının birtərəfli qərarı əsasında tətbiq edilən rüsumlar başa düşülür; adətən gömrük tarifinin tətbiq edilməsi haqqında qərar ölkə parlamenti tərəfindən qanun şəklində qəbul edilir, gömrük rüsumlarının konkret dərəcələri isə müvafiq orqan tərəfindən müəyyən edilir və hökumət tərəfindən təsdiq edilir;
- konvensiya (müqavilə) rüsumları – bu cür rüsumlara ikitərəfli və çoxtərəfli sazişlər əsasında müəyyən edilən rüsumlar aiddir;
- preferensial rüsumlar – mənbəsi inkişaf etməkdə olan ölkələrə aid olan əmtəələrə mövcud dərəcələrdən daha aşağı dərəcələrlə tətbiq edilən rüsumlar nəzərdə tutulur; bu cür rüsumlar çoxtərəfli sazişlər əsasında müəyyən edilir və bu zaman məqsəd ölkələrin ixracının genişləndirilməsi yolu ilə onların iqtisadi inkişafını dəstəkləməkdən ibarət olur.

Rüsumların dərəcələrinə görə iki yerə bölünürlər:

- daimi rüsumlar – dərəcələri dövlət orqanları tərəfindən eyni zamanda müəyyən edilən və vəziyyətdən asılı olmayaraq dəyişməyən gömrük rüsumları başa düşülür; dünya ölkələrinin böyük əksəriyyətinin gömrük tarifləri daimi rüsum dərəcələrindən ibarətdir;
- dəyişkən rüsumlar – dövlət orqanları tərəfindən müəyyən edilmiş hallarda (dünya və ya daxili qiymətlərin səviyyəsinin, dövlət subsidiyalarının səviyyəsinin dəyişməsi zamanı və s.) dərəcələri dəyişə bilən rüsumlar nəzərdə tutulur; bu cür rüsumlara çox nadir hallarda rast gəlinir.

Hesablama üsuluna görə rüsumlar iki cür olurlar:

- nominal rüsumlar – gömrük tarifində göstərilən rüsum dərəcələridir; bu cür rüsumlar ölkənin öz ixracına və ya idxalına tətbiq etdiyi gömrük vergi qoyması barədə yalnız ümumi təsəvvür yaradırlar;
- effektiv rüsumlar – bu rüsumlar son məhsula üçün gömrük rüsumunun real səviyyəsini göstərir; bu səviyyə hazır məhsulun hazırlanması üçün lazım olan detal və yarımfabrikatlara tətbiq edilən rüsumlar nəzərə alınmaqla hesablanır; gömrük müdafiəsinin effektiv səviyyəsinin hesablanması əsasında ticarəti siyasəti sahəsində vacib qərarları qəbul edilir.

Yuxarıda qeyd olunduğu kimi, rüsum əmtəənin gömrük dəyərində görə hesablanır. Gömrük dəyəri hər bir ölkənin qanunvericiliyinə uyğun olaraq müəyyən edilməklə əmtəənin idxal və ya ixrac qiymətindən fərqlənə bilər.

Adətən əmtəənin gömrük dəyərini təsnifləşdirilməsi və müəyyən edilməsinin əsası kimi beynəlxalq əmtəə nomenklaturalarından biri çıxış edir. Dünyada ən çox yayılmış əmtəə nomenklaturalarından biri 1988-ci ildə qüvvəyə minmiş əmtəələrin təsviri və kodlaşdırılması üzrə Harmonikləşdirilmiş Sistemidir. Bu sistem daha əvvəl işlənmiş Brüssel Gömrük Nomenklaturasına və BMT-nin Standart Beynəlxalq Təsnifləşdirməsinə əsaslanır.

Bir çox ölkələrin tariflərinin strukturu hazır məhsulun milli istehsalçıları qorusa da xammal və yarımfabrikat idxalına elə də maneçilik törətmir. Buna tarif eskalasiyasının köməyi ilə nail olunur. **Tarif eskalasiyası** dedikdə əmtəələrin emal səviyyəsi artdıqca onlara tətbiq edilən gömrük vergi qoymasının səviyyəsinin artımı başa düşülür. Xammaldan hazır məhsula tərəf hərəkət etdikcə rüsum dərəcələri nə qədər çox yüksəlsə hazır məhsul istehsalçılarının xarici rəqabətdən müdafiə səviyyəsi bir o qədər yüksək olur.

Qeyd edilməlidir ki, inkişaf etmiş ölkələr tərəfindən tətbiq edilən tarif eskalasiyası inkişaf etməkdə olan ölkələrdə xammal istehsalını stimullaşdırır və onların texnoloji geriliyini gücləndirməsə də, ən azı həmin səviyyədə saxlayır. Bu o səbəbdən baş verir ki, inkişaf etməkdə olan ölkələr inkişaf etmiş ölkələrin bazarına real olaraq ancaq rüsum dərəcəsi minimal olan xammal məhsulu ilə daxil ola bilərlər. Hazır məhsul bazarı isə əhəmiyyətli tarif eskalasiyası səbəbindən praktiki olaraq inkişaf etməkdə olan ölkələrin üzünə bağlıdır.

Əmtəəyə tətbiq edilən gömrük vergilərinin mümkün təsirləri dar və geniş, başqa sözlə mikro və makro baxımdan təhlil edilə bilər. Birinci halda yalnız həmin sahə üzrə, ikincidə isə ümumilikdə iqtisadiyyat üzrə təsirlər nəzərdə tutulur.

Hər hansı bir əmtəəyə gömrük vergisinin tətbiq edilməsi həmin əmtəənin daxili qiymətinin artmasına gətirib çıxarır. Daxili qiymətlərin artması isə əmtəənin yerli istehsalının genişlənməsinə, istehlakının azalmasına və milli gəlirin müvafiq sənayelərdə çalışan istehlakçılara doğru yenidən bölgüsünə səbəb olur. Bundan başqa, vergilər əmtəə idxalını sifirə endirənə qədər dövlət büdcəsinə gəlir daxil olması təmin edilir. Beləliklə, gömrük tarifi dar mənada beş fərqli təsiri ortaya çıxarır.

1. *İstehsal təsiri.* Gömrük vergilərinin idxal malının daxili qiymətini yüksəltməsi idxalla rəqabət edən sahələri xarici bazarın rəqabətindən qiruyur və bununla da, yerli istehsalın artmasına səbəb olur. Buna bəzən müdafiə təsiri də deyilir.
2. *İstehsal təsiri.* Gömrük tarifləri daxili qiymətləri yüksəltməklə bir tərəfdən yerli istehsalı stimullaşdırırsa, digər tərəfdən istehlakın azalmasına səbəb olur. Gömrük vergilərinin idxal əmtəəsini bahalaşdırması və istehlakı azaltması cəmiyyətin nöqtəyi-nəzərindən istehlakçı rifahının aşağı düşməsinə gətirib çıxarır.
3. *Xarici ticarət təsiri.* Yerli istehsaldakı artım və istehlakdakı azalma digər tərəfdən idxalın azalmasına səbəb olur.
4. *Gəlir təsiri.* Gömrük tarifləri idxalı sifirə aşağı salana qədər dövlət büdcəsinə gəlir daxil olması təmin edilir.
5. *Bölgü təsiri.* Gömrük tarifləri milli gəlirin istehlakçılardan istehsalçılara doğru yenidən bölgüsünə səbəb olur.

İdxal tarifinin yenidən bölgü təsirləri (effektləri) adlandırılan gəlir və bölgü effektləri zamanı gəlirlərin bir iqtisadi fəaliyyət subyektindən digərlərinə axını baş verir və ümumilikdə

iqtisadiyyat üçün itkilərlə nəticələnmiş. Müdafiə və istehlak effektləri isə ölkə iqtisadiyyatının tarif tətbiqindən itki effektlərini əks etdirirlər.

Makro baxımdan yanaşdıqda idxal tarifinin ayrı-ayrı ölkələrin iqtisadiyyatına təsiri müxtəlifdir və bu təsir ölkənin iqtisadi gücündən əhəmiyyətli dərəcədə asılıdır. Qeyd edək ki, beynəlxalq iqtisadiyyatda ölkələr iqtisadi gücünə görə kiçik və böyük ölkələrə bölünürlər. Ölkə o zaman kiçik hesab olunur ki, onun tərəfindən idxal əmtəsinə tələbin dəyişməsi dünya qiymətlərinin dəyişməsinə gətirib çıxarmır. Əgər ölkənin tələbinin dəyişməsi dünya qiymətlərində dəyişikliyə səbəb olursa bu ölkə böyük ölkə hesab edilir.

Kiçik ölkə halında idxal tarifinin tətbiqi dünya qiymətlərini dəyişə və onun ticarət şəraitini yaxşılaşdırma bilmir, bununla da, tarifin iqtisadiyyata mənfi təsirinin kompensasiya edilməsinə şərait yaratmır. Tarif ya ölkə daxilində gəlirlərin yenidən bölgüsünə, ya da birbaşa iqtisadi itkilərə gətirib çıxarır. Bu və ya digər sektorlarda iqtisadi artımı şərtləndirən heç bir müsbət iqtisadi effekt müşahidə olunmur.

Böyük ölkə tərəfindən idxal tarifinin tətbiqi analoji hadisə zamanı kiçik ölkə üzrə meydana gələn iqtisadi effektlərə yaxın olan effektlərlə nəticələnir. Yalnız gəlir effekti istisna təşkil edir ki, o, böyük ölkə halında iki yerə – daxili gəlirlər effektinə və ticarət şəraiti effektinə bölünür. Birinci effekt ölkə daxilində gəlirlərin istehlakçılardan dövlətə doğru yenidən bölgüsünü əks etdirir. İkinci effekt isə xarici istehsalçılardan böyük ölkənin büdcəsinə doğru gəlirlərin yenidən bölgüsünü göstərir. Bu, böyük ölkənin ticarət şəraitinin yaxşılaşması nəticəsində baş verir.

Idxal tarifi böyük ölkənin iqtisadiyyatına yalnız o zaman müsbət təsir göstərir ki, ticarət şəraiti effekti dəyər baxımından yol verilən itkilərdən çox olsun. İtkilər isə əsasən daxili istehsalın dünya istehsalı ilə müqayisədə daha az effektiv olması və əmtənin daxili istehlakının azalması nəticəsində meydana gəlir.

Beləliklə, yalnız böyük ölkə idxal tarifini tətbiq etməklə dünya qiymətlərinə təsir edə və öz üçün müəyyən mənada müsbət iqtisadi effekt təmin edə bilər. lakin qeyr edildiyi kimi bu zaman müsbət iqtisadi effekt yalnız itkilər kompensasiya edildiyi halda meydana gələ bilər. Tarif dərəcəsi o qədər yüksək ola bilər ki, idxalı tamamilə dayandıra və bu ölkəyə ixracı xarici istehsalçılar üçün faydasız edə bilər. buna görə də ortaya *tarifin optimal səviyyəsinin* müəyyən edilməsi məsələsi çıxır. Tarifin optimal dərəcəsi dedikdə isə adətən milli iqtisadi rifahın maksimum səviyyəsini təmin edən tarif səviyyəsi başa düşülür.

Optimal tarifin bir neçə əsas xüsusiyyətləri vardır ki, onları da dövlətin xarici iqtisadi siyasətini həyata keçirərkən nəzərə almaq lazımdır. Onlar aşağıdakılardır:

- ✓ optimal tarifin dərəcəsi həmişə müsbətdir və 0-la tarifin qadağan olunmuş dərəcəsi arasında yerləşir;
- ✓ optimal tarifin dərəcəsi həmişə nisbətən aşağı səviyyədə olur; tələb və təklif funksiyalarının xətti xarakter kəsb etdiyini nəzərə almaqla aparılan hesablamalar göstərir ki, böyük ölkə üçün ticarət şəraitinin yaxşılaşmasından əldə edilən qazanc meydana gələn iqtisadi itkilərdən o zaman çox olur ki, idxal tarifinin dərəcəsi nisbətən kiçik olsun və onun mümkün qədər böyük hissəsi idxal əmtəsinə dünya qiymətinin aşağı düşməsi vasitəsilə xarici istehsalçılara yönəlsin;
- ✓ optimal tarifin dərəcəsi idxalın elastikliyinə əksdir; idxalın qiymət üzrə elastikliyi nə qədər aşağıdırsa (qiymətlərin tərəddüdü zamanı idxalın həcmi cüzi dəyişir), optimal tarifin dərəcəsi bir o qədər yuxarıdır; idxalın qiymət üzrə elastikliyi nə qədər yuxarıdırsa (qiymətlərin artımı zamanı idxalın həcmi proporsional olaraq azalır), optimal tarifin dərəcəsi bir o qədər aşağıdır; ekstremal halda idxalın sonsuz olaraq davam edən böyük

elastikliyi zamanı optimal tarif sifıra bərabərdir, yəni onu sadəcə olaraq tətbiq etmək lazım deyil;

- ✓ optimal tarif bir ölkənin iqtisadi qazancına səbəb olduğu halda ümumilikdə beynəlxalq iqtisadiyyatın itkilərə yol verməsinə gətirib çıxarır ki, bu da onun sadəcə olaraq gəlirlərin bir ölkədən digərinə doğru yenidən bölgüsündən ibarət olması ilə əlaqədardır; dünya təsərrüfatı ümumilikdə müdafiə və istehlak effektlərini hiss edir, yəni xarici istehsal müqayisədə az effektiv olan daxili istehsalın inkişaf zəruriliyi və bütün ölkələrdə daxili istehlakın azalması səbəblərindən itkilərə məruz qalır.

İdxal tarifi özündə daxili bir ziddiyyət daşıyır. Bu ziddiyyət özünü yerli istehsalçıların və istehlakçıların maraqlarının üst-üstə düşməməsində göstərir. Bir tərəfdən istehsalçılar tarifi tətbiq edilməsində maraqlıdırlar. Bu onlara arzuolunmaz beynəlxalq rəqabətdən qorunmağa imkan verərdi. Digər tərəfdən işdən kənar müddətdə istehlakçı kimi çıxış edən həmin istehsalçılar idxal tarifi tətbiq etməyə maraqlı deyillər. Çünki idxal tarifi daha aşağı qiymətlə idxal əmtəəsini əldə etmək imkanını məhdudlaşdırır. Bu ziddiyyət müəyyən mənada gömrük siyasətinin *tarif kvotası* adlandırılan aləti ilə aradan qaldırılır. Tarif kvotası dedikdə dərəcələri idxalın həcmindən asılı olan dəyişkən gömrük rüsumlarının müxtəlifliyi başa düşülür: müəyyən edilmiş kəmiyyət çərçivəsində həyata keçirilən idxal zamanı ona baza tarif dərəcəsi tətbiq edilir və əksinə, idxalın həcmi müəyyən edilmiş səviyyəni keçdikdə ona münasibətdə daha yüksək tarif dərəcəsi tətbiq edilir.

Yuxarıda qeyd olunduğu kimi gömrük rüsumlarının bir növü *ixrac rüsumları*dır. İxrac rüsumları ixrac əmtələrinə münasibətdə tətbiq edilir və əksər inkişaf etmiş ölkələrdə mövcud deyildir. Hətta onun tətbiqinə ABŞ-da konstitusiyaya əsasən qadağa qoyulub. İxrac tarifi əsasən inkişaf etməkdə olan və keçid iqtisadiyyatlı ölkələr tərəfindən tətbiq edilir və ənənvi ixrac əmtələrinə aid olur (Braziliyada kofe, Rusiyada neft və s.). Bu cür ölkələr üçün ixrac tarifi aşağıdakı funksiyaları yerinə yetirir:

- *fiskal funksiya* – bu rüsumun tətbiq edilməsi ilə büdcənin xərclər hissəsinin maliyyələşdirilməsi üçün onun gəlir hissəsinə vəsait cəlb edilir; bəzi inkişaf etməkdə olan ölkələrdə ixrac tarifi büdcənin gəlirlərinin yarısını təmin edir;
- *balanslaşdırma funksiyası* – bu rüsumun köməyi ilə ayrı-ayrı əmtələrin daxili tənzimlənən qiymətləri ilə dünya bazarında mövcud olan sərbəst qiymətləri arasındakı böyük fərqlər balanslaşdırılır.

Böyük ölkə ixrac rüsumlarını tətbiq etməklə dünya qiymətlərinin səviyyəsinə təsir edə bilər. Lakin bu cür ticarət siyasətinin səmərəlilik dərəcəsi böyük ölçüdə ixrac rüsumunun düzgün optimal səviyyəsinin müəyyən edilməsindən asılıdır. Yəni ki, ixrac əmtəəsinin dünya qiymətlərinin artımından əldə edilən gəlir ixrac rüsumunun tətbiqi nəticəsində meydana gəlmiş daxili itkiləri üstələməlidir.

İxrac rüsumunun ən son həddi ixraca qoyulan qadağa və ya başqa sözlə embarqodur. Bu cür siyasət, məsələn ABŞ tərəfindən siyasi motivlərlə İran, Kuba kimi ölkələrə qarşı istifadə edilmişdir və hələ də istifadə edilməkdədir.

Böyük ölkə tərəfindən ixrac rüsumunun tətbiqi ilə müqayisə edilə biləcək iqtisadi effektləri yaradn xüsusi bir hal kimi isə ixrac kartelini və ya ixracatçıların hər hansı bir digər birliyini göstərmək olar. Onlar öz qarşılıqlarına müəyyən əmtəə bazarında inhisar vəziyyəti yaratmaq və eyni zamanda onun ixracına rüsum tətbiq etmək hesabına böyük ölkə effektinin təmin edilməsi vəzifəsini qoyurlar.

Proteksionizmin tərəfdarları və əleyhdarları arasında mübahisənin tarixi əsası tariflərin iqtisadi siyasətin bir vasitəsi kimi istifadə edilməsinə münasibətdə təmərgüzləşdiyindən bu

məsələyə ayrıca baxılması məqsəduyğun olardı. Qeyd edilməlidir ki, tariflərin tərəfdarları və əleyhdarları tərəfindən irəli sürülən ənənəvi arqumentlər demək olar ki, dünyanın bütün ölkələrində bu mövzuda aparılan müzakirələr zamanı bu və ya digər variantlarda istifadə edilir.

Tarifin əleyhdarları adətən aşağıdakı arqumentləri irəli sürürlər:

1. *Tariflər iqtisadi artımı zəiflədir.* Aparılan təhlillər göstərir ki, idxal tarifinin tətbiq edilməsi zamanı kiçik ölkənin iqtisadi rifahı istənilən halda aşağı düşür. Böyük ölkələrin də iqtisadi rifahı bütün hallarda aşağı düşür, lakin bu zaman ticarət şəraitinin yaxşılaşmasından əldə edilən effektin tarifin tətbiqi nəticəsində meydana gəlmiş itkiləri üstələməsi halı istisna təşkil edir. Lakin böyük ölkənin idxalı digər ölkənin və ya ölkələr qrupunun ixracı olduğundan, böyük ölkənin ticarət şəraitinin yaxşılaşması yalnız onun ticarət partnyoru olan ölkələrin ticarət şəraitinin, yəni, iqtisadi rifahının pisləşməsi nəticəsində baş verə bilər. Deməli, istənilən halda tariflər beynəlxalq ticarətin həcmnin azalmasına səbəb olduqlarından dünya iqtisadiyyatına ümumilikdə mənfi təsir göstərirlər.
2. *Tariflərin birtərəfli tətbiqi bir çox hallarda ticarət müharibələrinə gətirib çıxarır.* Ticarət müharibələri beynəlxalq ticarətin və ümumilikdə beynəlxalq iqtisadiyyatın dayanıqlı sabitliyinə ciddi təhlükədir. Birtərəfli qaydada idxal tarifi tətbiq etmiş ölkə cavab tədbirlərinə məruz qala bilər. Hadisələr “fəaliyyət - əks fəaliyyət” sxemi üzrə inkişaf edərək elə bir vəziyyətə gətirib çıxara bilər ki, ölkələr arasında ticarətin həcmi ən minimum səviyyəyə düşər. Bu zaman meydana gələn mənfi iqtisadi nəticələr o qədər böyük olacaq ki, ölkələr danışıqlara getməyə və hər iki tərəfi qane edən həll variantını tapmağa məcbur olacaqlar;
3. *Tarif istehlakçılarının vergi ödəmələrini artırır.* İstehlakçılar tarif səbəbindən həm idxal əmtəələrini, həm də analoji yerli məhsulları daha yüksək qiymətlərlə almağa məcburdurlar. Bununla da, istehlakçıların gəlirlərinin bir hissəsi dövlət büdcəsinə doğru istiqamətlənir və onların sərəncamında olan gəlir azalır. Dövlətin xeyrinə gəlirlərin bu cür yenidən bölgüsü (xüsusilə asambasına düşən gəlirin kiçik olduğu kasıb ölkələrdə) yeni sosial ziddiyyətlərin əmələ gəlməsinə və mövcud olan ziddiyyətlərin kəskinləşməsinə gətirib çıxara bilər. Bundan başqa, idxal tarifi qiymətlərin ümumi artımına və ölkədə həyat dəyərinin yüksəlməsinə səbəb olur.
4. *İdxal əmtəələrinə tətbiq edilən tarif dolayı yolla ölkənin ixracını əngəlləyir.* Əksər ölkələrdə ixrac əmtəələrin istehsalı zamanı xarici ölkələrdən idxal edilən detal və komponentlərdən istifadə edilir ki, onların da qiymətinin artımı ixrac əmtəələrinin istehsal xərclərini yüksəldir və bununla da, ixrac məhsullarının dünya bazarlarında daha az rəqabət qabiliyyətli olurlar. Bundan başqa, tarifin azaldığı idxal başqa bir ölkənin ixracıdır. Deməli, tarif həmin ölkənin ixrac gəlirlərini azaldır və nəticədə ölkənin tarifi tətbiq edən birinci ölkədən hansısa əmtəə idxal etmək imkanı məhdudlaşır. İxrac əmtəələrinə tələb azalır ki, bu da istehsalın dayandırılmasına məşğulluq probleminin dərinləşməsinə səbəb olur.
5. *Tarif məşğulluğun ümumi səviyyəsinin azalmasına gətirib çıxarır.* İdxalla rəqabətdə olan yerli istehsalı müdafiə etməklə həmin müəssisələrdə mövcud olan iş yerlərini qoruyan idxal tarifi eyni zamanda ixrac sektorunda və onunla əlaqədar olan digər sahələrdə məşğulluğun azalmasına səbəb olur. İdxalın məhdudlaşdırılması səbəbindən ixracın azalması o qədər böyük ola bilər ki, idxal tarifinin idxalla rəqabətdə olan sahələr üzrə məşğulluğa göstərdiyi müsbət təsir ixrac sahələrində meydana gələn mənfi hallar tərəfindən üstələyə bilər. Bundan əlavə, idxalla rəqabətdə olan sahələrdə çalışan işçilər istehsalın artan xərcləri

səbəbindən özlərinin əmək haqlarının qaldırılmasını tələb edəcəklər. İşçi qüvvəsinin bu sahələrə axınına yol verməmək üçün ixrac müəssisələri də əmək haqlarını qaldırmağa məcbur olacaqlar ki, bu da ümumilikdə ixracın rəqabət qabiliyyətliliyinin aşağı düşməsinə səbəb olacaq.

Azad ticarət tərəfdarlarının yuxarıda göstərilən və kifayət qədər inandırıcı olan arqumentlərinə baxmayaraq, real həyatda demək olar ki, dünyanın bütün ölkələri idxal tariflərindən xaiçi ticarətin dövlət tənzimlənməsinin əsas vasitəsi kimi istifadə edirlər. Gömrük tariflərini müdafiə edən arqumentlər çox genişdir və hər bir ölkə onun şəraitinə uyğun olan arqumentə vurğu edir. Fikrimizcə, hazırda gömrük tarifini müdafiə edən aşağıdakı arqumentlər daha aktualdır:

1. *Tarif gənc istehsal sahələrinin əsas müdafiə vasitəsidir.* Bir ölkələrdə yenidən olaraq formalaşan istehsal sahələri digər ölkələrdə analoji sahələrin kifayət qədər inkişaf etməsi səbəbindən müəyyən müddətə də olsa dövlət tərəfindən gömrük müdafiəsinə ehtiyac duyur. Bu cür müdafiə olmadan ucuz idxal əmtəələrinin axını yeni sahəni inkişaf etməyə qoymayaraq onun məhvəinə səbəb olacaq. Formalaşma mərhələsində yeni sənaye sahəsi istehsalın təşkili üzrə lazımi təcrübəyə malik olmadığından analoji əmtəələrin xarici istehsalçıları ilə rəqabət etmək durumunda olmur. İdxal tarifinin müdafiəsi altında gənc sahə istehsalı təkmilləşdirir, onun effektivliyi artır, məhsulun dəyəri aşağı düşür. Bununla da, sahə rəqabət qabiliyyətli vəziyyətə gəlir və gömrük tarifi ləğv edilir. Beynəlxalq rəqabətə açılan sahə öz istehsalının səmərəliliyini artırmaqda davam edir, əmtəənin daxili qiyməti dünya qiymətlərindən aşağı səviyyəyə düşür və bu da ölkəyə yeni sahənin əmtəələrinin ixracını təşkil etməyə imkan verir.

İdxal tarifini müdafiə edən bu arqumentin bir sıra çatışmazlıqları mövcuddur. Birincisi, yeni sahənin təkmilləşmə səviyyəsinə nə vaxt çatdığını və ya çatacağını dəqiq müəyyən etmək çətindir ki, bu da tarifin ləğv edilməsi vaxtının seçilməsində səhvə yol verilməsi ilə nəticələnə bilər. Çox ola bilər ki, idxal tarifinin qalmasında maraqlı olan müəyyən qüvvələr onun saxlanması istiqamətində tədbirlər həyata keçirəcəklər ki, bu da artıq bir dəfə tətbiq edilmiş tarifin aradan qaldırılmasını siyasi cəhətdən çox çətin məsələyə çevirə bilər. İkincisi, müəyyən müddət ərzində tarif müdafiəsi altında inkişaf edərək dünya bazarında rəqabət qabiliyyətli ola biləcək sahələri müəyyən etmək çox çətindir. Üçüncüsü, bu arqumenti inkişaf etməkdə olan ölkələrə münasibətdə irəli sürmək düzgün olmazdı, çünki onlar yeni sahələrin kifayət qədər inkişaf etmədiyinə əsaslına bilməzlər. Buna baxmayaraq, onlar tariflərdən ticarət siyasətinin vasitəsi kimi istifadə edirlər. Nəhayət dördüncüsü, nisbi qiymətlərə təsir etməyən və daxili istehlakı azaltmayan milli istehsalın stimullaşdırılmasının digər vasitələri, məsələn yeni sahələrə subsidiyalar da mövcuddur. Düzdür onların da çatışmazlığı mövcuddur. Onlar tariflərdən fərqli olaraq büdcəyə gəlir gətirmək əvəzinə büdcədən xərcləmələri nəzərdə tutur.

2. *Tarif yerli istehsalın stimullaşdırılması vasitəsidir.* Bu arqument inkişaf etməkdə olan ölkələr tərəfindən irəli sürülən ən əsas arqumentlərdən biridir. Yerli istehsal xaricdə daha təkmil texnologiyadan istifadə edilməklə istehsal edilən ucuz əmtəələrlə rəqabət etmək qabiliyyətində olmadığından o, idxal tarifinin vasitəsilə müdafiəyə ehtiyac duyur. Bundan əlavə, bu müdafiənin olmaması istehsalın azalması nəticəsində iş yerlərinin itirilməsinə gətirib çıxara bilər ki, bu da büdcə üçün işsizliyə görə müavinət formasında əlavə yükləmələrə səbəb olacaqdır. İşsizliyin artması nəticəsində həyat səviyyəsi aşağı düşəcək, sosial narazılıqlar meydana gələcək.

Bu arqumentin tərəfdarları idxal tarifinin “yenidən bölgü” xarakterini, yəni onun bir ölkə üçün mənfəətinin yalnız digər bir ölkənin hesabına təmin edildiyini nəzərə almırlar. Tarifin köməyi ilə öz idxallarını azaldan ölkələr dolay olaraq öz ixraclarını da azaldırlar.

3. *Tarif büdcənin vacib gəlir mənbəyidir.* Bu arqument də inkişaf etməkdə olan ölkələr tərəfindən aktiv surətdə istifadə edilir. Aşağı səviyyəli vergi və maliyyə intizamı şəraitində bu ölkələrin əksəriyyəti sadəcə olaraq dövlətə çatması olan vergiləri yığmaq iqtidarında deyillər və buna görə də, büdcə xərclərini lazımi səviyyədə həyata keçirə bilmirlər. İdxala və ya ixraca tətbiq edilən vergini, yəni gömrük rüsumlarının yığımını təşkil etmək daha asandır, çünki rüsumlar ölkələrin əksəriyyətində əmtəənin gömrük sərhədini fiziki olaraq keçməsi zamanı ödənilir.

Lakin idxal tarifindən büdcənin vacib gəlir mənbəyi kimi yalnız o zamana qədər istifadə etmək olar ki, yerli istehsal tarifin tətbiq edildiyi idxal əmtəələrinin analoqunu istehsal etməyə başlamasın. İdxalın azalması və onun istehlakının yerli məhsullarla əvəz edilməsi nəticəsində büdcənin gəlirləri azalacaq. Bu meylin qarşısını almaq üçün idxal rüsumu dərəcəsinə bərabər olan dərəcə ilə daxili vergi tətbiq etmək olar. Lakin, bu zaman həmin verginin yığımın təmin etmək üçün istənilən halda inkişaf etmiş vergi sisteminin yaradılması tələb olunacaq ki, elə problemin kökü də bu məsələnin həlli ilə bağlıdır. Beləliklə, büdcənin gəlirlər hissəsini təmin etmək üçün tarif tətbiq etməkdənsə ölkənin vergi sistemini təkmilləşdirmək daha yaxşı olardı. Tariflərdən isə təkmilləşdirmə dövrü üçün müvəqqəti həll variantı kimi istifadə etmək olar.

4. *Tarif ölkənin milli təhlükəsizliyini, beynəlxalq prestijini, onun mədəniyyətini və ənənələrini müdafiə edir.* Bu arqument qeyri-iqtisadi arqumentlər sırasına aiddir və dövrü olaraq müəyyən maraqları olan siyasi qüvvələr tərəfindən ortaya atılır. Bu tip arqumentlər dünya bazarında rəqabət qabiliyyətli olmayan sahələrin və ya özünün həyat dövrünün son mərhələsində olan əmtəələrin sahiblərinin maraqlarını müdafiə edən lobbi qruplarının dilindən səslənir. Rəqabət qabiliyyəti aşağı olan məhsullar istehsalı üzrində inhisar mövqedə olan bəzi şirkətlər siyasi cəhətdən böyük qüvvəyə malik olduqlarından onlar idxal tarifinin tətbiq edilməsinə və bütün iqtisadi qazancı əldə etməyə çalışırlar.

Milli təhlükəsizlik baxımından belə bir fikir irəli sürülür ki, hər bir ölkə mümkün fəvqəladə vəziyyət hallarını nəzərə almaqla öz ərazisində minimum zəruri istehsalı təşkil etməlidir. Bu fikir bir çox ölkələrdə idxal tarifinin tətbiqini əsaslandırır arqument kimi istifadə edilir. Məsələn, ABŞ 1959-1973-cü illərdə öz ərazisində neft hasilatını dəstəkləmək məqsədilə onun idxalına tarif tətbiq etmişdi. Lakin, 1970-ci illərdə baş verən neft böhranından sonra məlum oldu ki, dünya bazarlarından edilən alışlar əsasında neftin strateji ehtiyatlarının yaradılması və saxlanması idxal tarifi əsasında xarici hasilata nisbətən daha az effektiv yerli hasilatın təşkil edilməsindən daha məqsədəuyğun və ucuzdur.

3.5.2. Xarici ticarət siyasətinin qeyri-tarif vasitələri

Beynəlxalq ticarətin dövlət tənzimlənməsinin tarif metodları ilə yanaşı, hökumətlər ***qeyri-tarif metodlarından*** – kəmiyyət, gizli və maliyyə vasitələrindən də geniş surətdə istifadə edirlər. Qeyri-tarif metodlarının əksəriyyətini tariflərdən fərqli olaraq kəmiyyət baxımından ölçmək çətin olduğundan, onları statistikada əks etdirmək mürəkkəb məsələdir. Qeyri-tarif metodlarının məhz bu xüsusiyyəti ticarət siyasətinin müəyyən edilmiş məqsədlərinə çatmaq üçün ölkələri onlardan istifadə etməyə sövq edir.

Qeyri-tarif metodlarının ölçülməsi üçün adətən aşağıdakı indekslərdən biri istifadə edilir:

- *Tezlik indeksi.* Bu indeks özündə qeyri-tarif məhdudiyyətləri tətbiq edilən tarif mövqelərinin payını əks etdirir. Adətən qeyri-tarif məhdudiyyətlərinin səviyyəsini müəyyən etmək üçün istifadə edilir. Lakin bu indeks idxalın müxtəlif maddələrinin məhdudlaşdırılmasının nisbi əhəmiyyətinin və onların iqtisadiyyat üçün səmərəliliyini göstərmir.
- *Ticarətin örtülməsi indeksi.* Qeyri-tarif məhdudiyyətləri tətbiq edilən ixrac və idxalın dəyər payını göstərir. Bu indeksin zəif cəhəti onun daha intensiv istifadə edilən qeyri-tarif maneələrinin təsirini nəzərə almamasından ibarətdir.
- *Qiymətlərə təsir indeksi.* İdxalı və ya ixracı qeyri-tarif məhdudiyyətinə məruz qalan əmtənin dünya qiymətləri ilə daxili qiymətləri arasında nisbəti əks etdirir. Bu indeksin zəif cəhəti ondan ibarətdir ki, əmtənin daxili qiymətləri ilə dünya qiymətləri arasında fərqin heç də hamısı bütünlüklə qeyri-tarif məhdudiyyətlərindən asılı deyildir.

Çox zaman hökumət qarşısında belə bir alternativ seçim etmək vəzifəsi durur: konkret bir vəziyyətdə ticarət siyasətinin hansı metodundan – tarif yoxsa qeyri-tarif metodundan istifadə edilməlidir? Bir çox hallarda üstünlük qeyri-tarif metodlarına verilir ki, bu da onların siyasi cəhətdən daha məqbul hesab edilmələri və əhali üçün əlavə vergi yükü yaratmamaları ilə əlaqədardır. Bundan başqa, qeyri-tarif metodlarından istifadə etməklə arzuolunan nəticəni əldə etmək daha asandır.

Əksər hallarda qeyri-tarif metodlarından istifadə dövlətin ticarət siyasətinin xarakterini liberal gömrük tarifi rejiminə nisbətən daha məhdudlaşdırıcı edir.

Qeyri-tarif metodlarının ən geniş yayılmış növü kəmiyyət məhdudiyyətləridir. **Kəmiyyət məhdudiyyəti** dedikdə ixracına və idxalına icazə verilən əmtələrin nomenklaturasını və kəmiyyətini müəyyən edən qeyri-tarif inzibati forması nəzərdə tutulur.

Kəmiyyət məhdudiyyətləri hökumətin birtərəfli surətdə qəbul etdiyi qərar və müəyyən əmtə ilə ticarəti tənzimləyən çoxtərəfli saziş əsasında tətbiq edilə bilər.

Kəmiyyət məhdudiyyətlərinə **kvotalaşdırma, lisenziyalaşdırma** və **ixracın “könüllü” məhdudlaşdırılması** aiddir.

Kəmiyyət məhdudiyyətlərinin ən geniş yayılmış forması kvota hesab edilir. **Kvota** dedikdə əmtənin ixracını və ya idxalını müəyyən müddət ərzində müəyyən edilmiş kəmiyyət və ya məbləğ həddində məhdudlaşdıran kəmiyyət qeyri-tarif vasitəsi başa düşülür.

Öz fəaliyyət istiqamətinə görə kvotalar ixrac və idxal kvotalarına bölünürlər. **İxrac kvotaları** ya müəyyən əmtə üzrə ümumi ixracda hər bir ölkənin payını müəyyən edən beynəlxalq sazişlərə uyğun olaraq (OPEK ölkələrindən neft ixracı), ya da daxili bazarda çatışmayan əmtələrin ixracınının qabağını almaq məqsədilə ölkə hökumətləri (1990-cı illərin əvvəllərində Ukraynada şəkər ixracı) tərəfindən tətbiq edilir.

İdxal kvotaları milli hökumətlər tərəfindən yerli istehsalçıları müdafiə etmək, ticarət balansının tarazlığına nail olmaq, daxili bazarda tələb və təklifi tənzimləmək, həmçinin digər ölkələrin ayrı-seçkilik tədbirlərinə cavab məqsədilə tətbiq edilir.

Öz əhatəsinə görə kvotalar qlobal və fərdi kvotalar bölünürlər. **Global** kvotalar müəyyən müddət ərzində müəyyən əmtənin idxalına və ixracına (həmin əmtənin hansı ölkəyə idxal və ya ixrac edilməsindən asılı olmayaraq) münasibətdə tətbiq edilir. Bu cür kvotaların tətbiq edilməsindən məqsəd daxili istehlakın lazımi səviyyəsinin təmin edilməsidir. Qlobal kvotaların həcmi daxili istehsalla əmtənin daxili istehlakı arasında olan fərq kimi hesablanır.

Fərdi kvotalar qlobal kvota çərçivəsində müəyyən edilməklə əmtəni idxal və ya ixrac edən hər bir ölkə üzrə kvotanın həcmi göstərir. Bu cür kvotalar adətən ikitərəfli sazişlər əsasında

tətbiq edilir. Onlar siyasi, iqtisadi və digər maraqlar üzrə sıx əlaqələr qurulmuş ölkələrə əmtəə idxalı və ya ixracında əsas üstünlüyü əldə etməyə imkan verir. Fərdi kvotalar adətən mövsümi olurlar, yəni daxili bazarın dövlət müdafiəsinə daha kəskin ehtiyac duyduğu müəyyən müddət ərzində tətbiq edilir.

İdxal kvotalarının iqtisadi təsirlərinə gəldikdə isə, ilk növbədə onların idxal mallarının daxili bazarda tələbini azaldaraq həmin əmtəələrin qiymətini yüksəltməsinə qeyd etmək lazımdır. Qiymət artımları isə gömrük tariflərinin tətbiqi zamanı ortaya çıxan təsirlərə bənzər effektlərin müşahidə edilməsinə səbəb olur.

İdxal tarifi və idxal kvotası arasında bir sıra iqtisadi fərqlər mövcuddur ki, bu da özünü ik növbədə “yenidən bölgü” effektinin məzmununda və tarif və kvotanın idxala fəqli məhdudiyət təsirində göstərir. Bu fərqlərin izahı Cədvəl 4.15-də daha geniş şəkildə verilmişdir.

Cədvəl 4.15
İdxal tarifi və idxal kvotasından fərqləri⁸

	İdxal tarifi	İdxal kvotası
<i>Gəlir effektinin məzmunu</i>	gəlirlərin istehlakçılardan büdcəyə doğru yenidən bölgüsündən ibarətdir	gəlirlərin istehlakçılardan idxal müəssisələrinə doğru yenidən böl-güsündən ibarətdir
<i>Əmtəyə daxili tələbin artımı</i>	onun idxalının artımına gətirib çıxarır	onun daxili qiymətinin artımına gətirib çıxarır
<i>İnzibati baxımdan</i>	yaxşı təşkil edilmiş gömrük işi kifayətdir	lisenziyaların verilməsi sisteminin yaradılmasını tələb edir
<i>Məhdudlaşdırıcı effekt</i>	idxal qiymətlərinin tərəddüdündən asılıdır	idxalı arzuolunan kəmiyyətə uyğun olaraq dəqiq məhdudlaşdırır

İdxal kvotalarının inzibati idarəetməsi tariflərə nisbətən daha asandır. Fövqəladə vəziyyətlərdə kvotaların tətbiqindən istifadə daha səmərəlidir. Digər tərəfdən, idxal kvotaları daxili bazarın inhisarlaşdırılmasına səbəb ola bilər. Belə ki, yerli istehsalçılar idxalın müəyyən edilmiş səviyyəni keçməyəcəyindən əmin olduqlarından qiymətləri qaldıra bilərlər.

Kvotalar və ümumilikdə kəmiyyət məhdudiyətləri xarici ticarət axınlarına bazar mexanizmi vasitəsilə təsir etmir. Bu zaman bazar mexanizmi yerinə hökumətin qərarları fəaliyyət göstərir. Bu da yalnız bir idarəetmə qərarı halında ciddi mənfi nəticələrə gətirib çıxara bilər.

Kvotalar tariflərə nisbətən daha sərt vasitədir. Kvota tətbiq edilən əmtəyə bur daxili tələb mövcud olsa da, bu malın idxalı yol verilən həddi keçə bilməz. Gömrük tarifləri isə yuxarı qiymətlərlə də olsa xarici mala tələb olana qədər onun idxalına şərait yaradır.

Kvota tətbiq edilən əmtəyə olan tələb rəsmi idxal kanalları vasitəsilə təmin edilə bilinmədiyi halda, bu tələb qeyri-qanuni yolla qarşılır. Bu da xarici əmtəə qaçaqmalçılığı və qara bazara gətirib çıxarır.

Düzdür daxili qiymətlər xarici qiymətlərə nisbətən həddən artıq yüksək olduğu halda gömrük tarifləri də qaçaqmalçılığa səbəb ola bilər. Lakin daxili tələb heç olmasa müəyyən qədər

⁸ Киреев А. Международная экономика. Москва, «Международные отношения», 1999, Ч.1, сәh. 237

yüksək qiymətlə də olsa təmin edildiyi üçün bu zaman mənfi meyl kvotalardakı qədər yüksək olmayacaq.

Digər bir fərq isə idxal edilən əmtəənin daxili qiymətlərinin artımı ilə əlaqədardır. Nəqliyyat xərcləri nəzərə alınmasa, gömrük tarifləri halında əmtəənin daxili qiyməti rüsum faizindən artıq həcmdə artmayacaq. Kvotalar halında isə daxili satış qiymətlərinin maksimum artma həddi məlum deyildir və daxili tələb nə qədər yüksək olsa qiymətlər də bir o qədər artacaq.

Bütün bunlarla yanaşı, kvotaların tariflərə nisbətən bir sıra üstünlüklər də vardır. Belə ki, kvotalar idxalı dəqiqi olaraq və bəlli bir səviyyədə məhdudlaşdırçağa imkan verir.

Xarici iqtisadi fəaliyyətin tənzimlənməsinin digər növü olan lisenziyalaşdırma kvotalaşdırma ilə sıx əlaqədədir. **Lisenziyalaşdırma** dedikdə xarici iqtisadi fəaliyyətin dövlət orqanları tərəfindən müyyən müddətə verilən və müəyyən edilmiş kəmiyyətlərdə əmtəə ixracına və ya idxalını nəzərdə tutan icazələr vasitəsilə tənzimlənməsi nəzərdə tutulur.

Lisenziyalaşdırma kvotalaşdırma prosesinin tərkib hissəsi kimi çıxış edə bilər və bu halda onun iqtisadi məzmunu kvotalaşdırma ilə eyni olacaqdır. Bu halda lisenziya sadəcə olaraq kvota əsasında əmtəənin gətirilməsinə və ya aparılmasına icazə verən sənəd kimi çıxış edir.

Bununla yanaşı, lisenziyalar dövlət tənzimlənməsinin müstəqil aləti kimi də çıxış edirlər. Bu halda aşağıdakı konkret formaları fərqləndirmək olar:

- *birdəfəlik lisenziya* – hökumət tərəfindən konkret firmaya bir ticarət əməliyyatının həyata keçirilməsi üçün verilmiş və 1 il müddətində qüvvədə olan yazılı icazədir;
- *baş lisenziya* – il ərzində bu və ya digər əmtəənin ixracına və ya idxalına əməliyyatların sayına məhdudiyət qoyulmadan verilən icazə başa düşülür;
- *global lisenziya* – müəyyən müddət ərzində kəmiyyət və ya dəyər məhdudiyəti olmadan əmtəənin dünyanın istənilən ölkəsinə ixracı və ya idxalı üçün verilən icazə nəzərdə tutulur;
- *avtomatik lisenziya* – ixracatçı və ya idxalatçı tərəfindən müraciət edildikdən sonra (bu müraciət dövlət orqanı tərəfindən rədd edilə bilməz) dərhal verilən icazədir.

Lisenziyalaşdırma dünyanın əksər ölkələri tərəfindən, xüsusilə də inkişaf etməkdə olan ölkələr idxalın dövlət tənzimlənməsi məqsədləri üçün geniş şəkildə istifadə edilir. İnkişaf etmiş ölkələr isə lisenziyalaşdırmadan adətən kvotanı təsdiq edən sənəd kimi istifadə edirlər.

Ayrı-ayrı ölkələr tərəfindən lisenziyaların verilməsi üçün istifadə edilən mexanizmlər müxtəlifdir:

- *Hərrac* – bu zaman lisenziya müsabiqə əsasında satılır. Lisenziyaların verilməsinin iqtisadi cəhətdən ən effektiv üsulu hesab edilir. O, dövlət büdcəsinə gömrük rüsumu ilə eyni dərəcədə gəlir gətirmək imkanına malikdir. 1980-ci illərin əvvəllərindən etibarən ABŞ-da idxal kvotaları üçün verilən lisenziyaların hərrac vasitəsilə satılması praktikasından geniş istifadə edilir. Lakin bu zaman lisenziyalar idxalatçılara deyil, ixracatçılara satılır. Lisenziya onun üçün daha çox vəsait təklif edən ixracatçıya verilir və o da kvota çərçivəsində öz əmtəəsini ABŞ-a ixrac etmək imkanı qazanır. Bu cür hərraclər videomaqnitofon, şəkər və avtomobil idxalı zamanı keçirilmişdir;
- *Üstünlük vermə sistemi* – hökumət lisenziyaları müəyyən firmalara verir. Bu zaman lisenziyalar əvvəlki dövr üçün firmaların idxalının həcmində və milli idxalatçılar tərəfindən tələbin strukturuna proporsional olaraq təqdim edilir. Adətən bu metoddan kvotaların tətbiq edilməsi nəticəsində idxalatlarını azaltmağa məcbur olmuş firmaların dəstəklənməsi üçün istifadə edilir və bu firmaların hökumətlərə lisenziyaları ləğv etmək üçün müxtəlif vasitələrlə göstərdikləri təsirin səviyyəsi azaldılmağa çalışılır;

- *Qeyri-qiyəmət əsasında lisenziyaların bölgüsü* – hökumət lisenziyaları o firmalara verir ki, onlar artıq idxal və ya ixracı daha effektiv surətdə həyata keçirmək qabiliyyətlərini nümayiş etdirmişlər. Bu metod adətən ekspert komissiyasının formalaşdırılmasını, qiymətləndirmə meyarlarının (təcrübə, istehsal gücü, personalın ixtisas səviyyəsi və s.) işlənməsini, müsabiqənin bir neçə mərhələsinin keçirilməsini tələb edir ki, bu prosesin də böyük xərclər və sui-istifadə halları ilə müşayiət edilməsi qaçılmazdır.

XX əsrin 1970-ci illərindən başlayaraq beynəlxalq iqtisadi təşkilatların proteksionizm meyli və onun həyata keçirilməsinin əsas vasitələri ilə ciddi surətdə mübarizəyə başlamaları ölkələri proteksionizm siyasətinin alətlərinin genişləndirməyə və yeni vasitələrdən istifadə etməyə sövq etdi ki, bu proses də iqtisadi ədəbiyyatlarda *neoproteksionizm* meyli adlanır. Ticarət siyasətinin bundan sonra baxılacaq vasitələri neoproteksionizm meylinin təsiri altında meydana gəlmişdir.

Neoproteksionizm meyli ilk dəfə olaraq özünü ixracın “kənüllü” məhdudlaşdırılması adlandırılan tədbirlərin həyata keçirilməsində göstərdi. Hökumət ixracın “kənüllü” məhdudlaşdırılmasına adətən daha iri idxal ölkəsinin siyasi təzyiqi nəticəsində gedir. İri ölkə ixrac ölkəsini ixracı “kənüllü” surətdə məhdudlaşdırmaqdan imtina edəcəyi halda idxala birtərəfli surətdə məhdudlaşdırıcı tədbirlər tətbiq edəcəyi ilə hədələyir və bu yolla onu “kənüllü” surətdə məhdudlaşdırmaya getməyə məcbur edir.

İxracın “kənüllü” məhdudlaşdırılması dedikdə ticarət partnyorlarından birinin əmtəənin ixracına kvota qoyulması haqqında rəsmi və ya qeyri-rəsmi saziş əsasında ixracın həcmi məhdudlaşdırmaq və ən azı genişləndirməmək üzrə götürdüyü öhdəlik başa düşülür.

Qeyd edilməlidir ki, ixracatçı tərəfindən ixracın “kənüllü” məhdudlaşdırılmasının idxalatçı üçün iqtisadi effekti ümumilikdə mənfidir, lakin itkilərin həcmi digər ölkələrdən analoji əmtəənin idxalı genişləndirildikcə azalır.

Qeyri-tarif metodları sırasında kəmiyyət məhdudiyyətləri ilə yanaşı proteksionizmin *gizli metodlarını* da göstərmək olar. Bu metodlar özündə qeyri-tarif xarakterli müxtəlif çeşidli maneələri əks etdirir.

Bəzi qiymətləndirmələrə görə gizli proteksionizmin bir neçə yüz növü vardır ki, onların da köməyi ilə dövlətlər birtərəfli qaydada idxal və ixracı məhdudlaşdırırlar. Onların əsaslarının sırasına aşağıdakılar aiddir:

- *Texniki maneələr* – ticarət siyasətinin gizli metodu olmaqla milli texniki, inzibati və digər norma və qaydalar vasitəsilə xaricdən əmtəə idxalının məhdudlaşdırılmasına yönəldilir. Texniki xarakterli maneələrdən ən geniş yayılanları milli standartlara əməl edilməsi, idxal əmtəələrinin keyfiyyətini təsdiq edən sertifikatların alınması, əmtəələrin xüsusi qablaşdırılması və nişanlanması, ətraf mühitin müdafiəsi üzrə tədbirlərin həyata keçirilməsi də daxil olmaqla müəyyən sanitariya-gigiyenik normalara əməl edilməsi, mürəkkəbləşdirilmiş gömrük formallıqlarına və istehlakçıların hüquqlarına əməl edilməsi barədə irəli sürülən tələblər aiddir. Texniki maneələr heç də həmişə təkcə proteksionizmin metodu kimi çıxış etmirlər. Bir çox hallarda onun tətbiqi daxili bazarın qorunmasından daha çox əhalinin sağlamlığının müdafiəsi zərurəti ilə diqtə olunur.
- *Daxili vergilər və yığımlar* – idxal əmtəəsinin daxili qiymətini artırmağa və bununla da onun daxili bazarda rəqabət qabiliyyətini aşağı salmağa yönəlmiş ticarət siyasətinin gizli metodudur. Əsasən idxal əmtəələrinə tətbiq edilən vergilər çox müxtəlifdir və birbaşa (əlavə dəyər vergisi, aksiz vergisi, satış vergisi) və ya dolay (gömrük rəsmiləşdirməsinə, qeydiyyata və digər formallıqların yerinə yetirilməsinə görə yığımlar, liman yığımları)

olurlar. Daxili vergilər və yığımlar yalnız o zaman ayrı-seçkilik xarakteri kəsb edirlər ki, onlar yalnız idxal əmtəələrinə münasibətdə tətbiq edilirlər və yerli istehsalçıların əmtəələrindən bu cür vergi və yığımlar tutulmur. əgər daxili vergiqoyma qaydaları həm milli əmtəələr, həm də daxil əmtəələr üçün eynidirsə buna hər iki tərəf üçün bərabər şərait yaradılması kimi baxılır. Bir çox hallarda daxili vergilər dəyər həcminə görə idxal rüsumunun həcmindən çox olur və bundan əlavə, onların dərəcələri yerli bazarın daxili konyukturasının dəyişməsindən asılı olaraq arta ya da azala bilər.

- *Dövlət alışları çərçivəsində siyasət* – dövlət orqanları və müəssisələrindən müəyyən əmtəələri yalnız yerli istehsalçılardan almağı tələb edən ticarət siyasətinin gizli metodudur. Bu zaman həmin əmtəələrin idxal əmtəələrindən baha ola biləcəyi heç bir rol oynamır. Bu cür siyasət adətən milli təhlükəsizliyin qorunması zəruriliyi ilə izah edilir.
- *Yerli komponentlərdən istifadə tələbi* - son məhsulun daxili bazarda satılmaq üçün nəzərdə tutulduğu halda həmin əmtəənin milli istehsalçılar tərəfindən istehsal olunmalı olan payını qanunvericiliklə müəyyən edən ticarət siyasətinin gizli metodudur. Adətən bu tələbdən inkişaf etməkdə olan ölkələr tərəfindən yeridilən və idxal əmtəələrinin milli istehsal bazasının yaradılmasını və inkişaf etdirilməsini nəzərdə tutan idxaləvəzedici siyasət çərçivəsində istifadə edilir. İnkişaf etmiş ölkələr isə bu tədbirdən istehsalın inkişaf etməkdə olan ölkələrə “köçməsi”nə yol verməmək və bununla da, məşğulluğun səviyyəsini qorumaq məqsədilə istifadə edilir.

Daxili bazarı idxaldan qoruyan beynəlxalq ticarətin kəmiyyət və gizli metodları ilə yanaşı, beynəlxalq ticarət praktikasında ixracın genişləndirilməsi metodlarından da geniş surətdə istifadə edilir. Bu metodların əksəriyyəti hökumət tərəfindən milli ixracatçıların birbaşa və ya dolaylı yolla subsidiyalaşdırılmasına əsaslanır. müxtəlif formalarda təzahür edən və mürəkkəb mexanizmlər əsasında həyata keçirilən bu cür maliyyələşdirmə ixrac əmtəəsinin dəyərini aşağı salmağa xidmət edir və bununla da həmin əmtəənin dünya bazarlarında rəqabət qabiliyyətliliyini yüksəldir. İxracın maliyyələşdirilməsi həm dövlət büdcəsi hesabına, həm hökumətin bu və ya digər formada iştirak etdiyi qurumların (ixrac bankları, fondları, agentlikləri və s.) hesabına, həm də özəl sektorun – ixracatçıların özünün və onlara xidmət edən bankların hesabına baş verə bilər.

İxracın maliyyələşdirilməsini ixrac-idxal əməliyyatlarının adi kreditləşdirilməsi və maliyyələşdirilməsindən fərqləndirmək lazımdır. Sonuncu hal zamanı banklar sadəcə olaraq konkret ticarət sövdələşmələrinin həyata keçirilməsi üçün dövriyyə kapitalı təqdim edirlər. Maliyyələşdirmə isə ticarət siyasətinin metodu kimi milli istehsalçıların və ixracatçıların xeyrinə xarici şirkətlərə qarşı ayrı-seçkilik siyasətinin həyata keçirilməsini nəzərdə tutur. Ticarət siyasətinin maliyyə metodlarının ən geniş yayılmışları subsidiyalar, kreditləşdirmə və dempinqdır.

Hökumət milli istehsalçıların ixracını stimullaşdırmağı zəruri satdığı halda onlara bu və ya digər formada büdcədən subsidiyalar təqdim edir. **Subsidiya** milli istehsalçıların dəstəklənməsinə və idxalın dolaylı diskriminasiyasına yönəlmiş pul ödəməsidir.

Ödəmə xarakterinə görə subsidiyalar aşağıdakı növlərə bölünürlər:

- *Birbaşa subsidiyalar*. Bu zaman həyata keçirilən ixrac əməliyyatından sonra ixracatçının əldə etdiyi gəlirlə çəkdiyi xərclər arasındakı fərqi məbləği birbaşa surətdə onun özünə ödənilir. Birbaşa subsidiyalara istehsalçıya xarici bazara çıxdığı zaman verilən dotasiya kimi də baxmaq olar. Lakin, birbaşa subsidiyalara beynəlxalq ticarət praktikasında yaxşı baxılmır və onun tətbiqi ticarət partnyorları tərəfindən cavab tədbirləri ilə nəticələnə bilər.

- *Dolayı subsidiyalar.* Vergi ödəməsi üzrə güzəştlərin, sığorta güzəştlərinin, bazar faizlərindən aşağı dərəcələrlə borcların verilməsi, idxal rüsumlarının geri qaytarılması və s. vasitələrlə ixracatçıların gizli surətdə dotasiyalaşdırılması nəzərdə tutulur.

Subsidiyalar həm idxalla rəqabət aparan əmtəə istehsalçılarına, həm də ixrac üçün nəzərdə tutulan əmtəə istehsalçılara verilə bilər. Subsidiyalar hər iki halda istehsalçılar üçün mənfi xarakterli vergidir, çünki subsidiyalar onların gəlirlərindən çıxılmır və dövlət tərəfindən ödənilir.

Daxili subsidiya ticarət siyasətinin ən gizli maliyyə metodu olmaqla idxalın məhdudlaşdırılmasına yönəldilir. Bu zaman ölkə daxilində istehsal edilən və idxal əmtəələri ilə rəqabətdə olan məhsulların istehsalı büdcə vasitəsilə maliyyələşdirilir.

İdxalla rəqabətdə olan istehsalçıların subsidiyalaşdırılması idxalı tarifi və ya kvotasına nisbətən idxalın məhdudlaşdırılmasının iqtisadi cəhətdən daha uyğun metodu hesab edilir. Tarif və kvotalar daxili qiymətlərə təsir etməklə yanaşı, istehlak effektinin yaranmasına səbəb olurlar. İstehlak effekti dedikdə mənfi təsiri bütünlüklə idxal ölkəsinin “çiyinləri”nə düşən istehlak artıqlığının itirilməsi nəzərdə tutulur. İstehsalçıların subsidiyalaşdırılması isə tarif və ya kvota ilə müqayisə edilə biləcək səviyyədə idxalın məhdudlaşdırılmasına şərait yaradır və milli iqtisadiyyat üçün daha az itkilərə başa gəlir. Düzdür bu zaman itkilər təkcə müdafiə siyasətinin mənfi effektləri hesabına deyil, həmçinin subsidiyanın büdcə vasitəsilə maliyyələşdirilməsi nəticəsində də meydana gəlir.

Daxili subsidiyaların spesifik halı kimi 1990-cı illərin əvvəllərində bir sıra keçid iqtisadiyyatlı ölkələr üçün xarakterik olmuş idxalın subsidiyalaşdırılması çıxış edir. İdxalın subsidiyalaşdırılmasının zəruriliyi ilk növbədə milli valyutanın mübadilə məzənnəsinin inzibati tənzimlənməsindən imtina və üzən valyuta rejiminə keçid nəticəsində meydana gəlmişdi. Nəticədə süni surətdə yüksəldilmiş valyuta məzənnələri kəskin surətdə aşağı düşdü ki, bu da ölkənin iqtisadi inkikası üçün zəruri olan bir çox əmtəələrin idxalını onların yerli alıcılar üçün həddən artıq baha olması səbəbindən qeyri-mümkün etdi. Bu isə hökumətləri dövlət büdcəsi hesabına idxalın bir hissəsini maliyyələşdirməyə, yəni idxalatçılara idxal subsidiyaları verməyə sövq etdi.

Subsidiyaların digər bir forması isə ixrac subsidiyalarıdır. *İxrac subsidiyası* ticarət siyasətinin qeyri-tarif maliyyə metodu olmaqla milli ixracatçılara büdcə ödəmələrini nəzərdə tutur. Bu xarici alıcılara əmtəəni daxili bazarda mövcud olan qiymətlərdən daha ucuz qiymətlərlə satmağa imkan verir və bununla da ixrac stimullaşdırılır.

İdxal tarifi və ixrac subsidiyaları arasında bir sıra prinsipial fərqlər mövcuddur ki, onlar da Cədvəl 4.16-da göstərilmişdir.

Cədvəl 4.16

İdxal tarifinin idxal kvotasından fərqləri⁹

	İdxal tarifi	İxrac subsidiyası
<i>İdxal əmtəəsinin dünya bazarında nisbi qiyməti</i>	azalır	artır
<i>İxrac əmtəəsinin dünya bazarında</i>	artır	azalır

⁹ Киреев А. Международная экономика. Москва, «Международные отношения», 1999, Ч.1, сәh. 251

<i>nisbi qiyməti</i>		
<i>Ticarət şəraiti</i>	digər ölkələrin hesabına yaxşılaşır	digər ölkələrin xeyrinə pisləşir
<i>İdxal əmtəəsinin daxili qiyməti</i>	artır (Metsler paradoksu halında azalır)	əvvəlki kimi qalır
<i>İxrac əmtəəsinin daxili qiyməti</i>	əvvəlki kimi qalır	artır (Metsler paradoksu halında azalır)
<i>İxrac əmtəəsinə daxili tələb</i>	əvvəlki kimi qalır	azalır
<i>İdxal əmtəəsinə daxili tələb</i>	azalır	əvvəlki kimi qalır

İdxal tarifi və ixrac subsidiyalaşdırılmasının prinsipial fərqi ondan ibarətdir ki, idxal tarifi idxal əmtəəsinin daxili qiymətinin artımına gətirib çıxardığı halda, ixrac subsidiyası ixrac əmtəəsinin daxili qiymətinin artmasına səbəb olur. Böyük ölkə tərəfindən tətbiq edilən idxal tarifi onun idxalının dəyərinin azaltmaqla həmin ölkənin ticarət şəraitini yaxşılaşdırır və idxalla rəqabət aparan yerli əmtəələrin nisbi təklifini artırır, eyni zamanda da idxala olan tələbi aşağı salır. Böyük ölkə tərəfindən tətbiq edilən ixrac subsidiyası isə əks effekt verir: onun ticarət şəraitini pisləşdirir, ixracın dəyərini artırır, lakin bu zaman ixracın nisbi təklifi də artır və ixrac olunan əmtəələrə daxili tələbi azaldır. İdxal tarifi ticarət şəraitini yerdə qalan ölkələrin hesabına yaxşılaşdırır. İxrac subsidiyası isə ölkənin ticarət şəraitini terdə qalan ölkələrin xeyrinə pisləşdirir. Ticarət siyasətinin hər iki aləti daxili qiymətlərin və ölkədə istehlak strukturunun dəyişməsinə səbəb olur.

İdxal rüsumlarından və ixrac subsidiyalarından həddən artıq istifadə edilməsi əks effekt verə bilər. İqtisadi reallıqdan daha çox nəzəri hal hesab edilən bu paradoksa ilk dəfə amerikan iqtisadçısı *Lloyd Metsler* diqqət yetirmiş və buna görə də ziddiyyətə “*Metsler paradoksu*” adı verilmişdir. “*Metsler paradoksu*” dedikdə idxal tarifinin idxal əmtəəsinin qiymətinin artmasına deyil, azalmasına gətirib çıxarması başa düşülür. Bu, tarif tətbiq edilməsi nəticəsində əmtəənin dünya bazarında nisbi qiymətinin aşağı düşməsi hesabına baş verir. İxrac subsidiyası halında isə ixrac əmtəəsinin daxili qiymətinin artması deyil, azalması baş verir. Bu isə həmin əmtəənin dünya bazarlarında nisbi qiymətinin həddən artıq aşağı düşməsi nəticəsində baş verir.

İxrac subsidiyaları vergi ödəyiciləri üçün əlavə vergi yükü olduğundan onların tətbiqi adətən qanun şəklində təsdiqi tələb edir. İxrac subsidiyalarının tətbiqini əsaslandırmaq üçün irəli sürülən arqumentlər adətən onların ixracetmə sektorlarında məşğulluğun səviyyəsini qorumaq və ixracın artımı hesabına tədiyə balansının yaxşılaşdırılmasını təmin etmək üçün zəruri olduqları barədə fikirlərdən ibarətdir.

İxrac subsidiyaları beynəlxalq ticarət hüququnda qeyri-ədalətli rəqabət vasitəsi sayılır və onların istifadəsi bütün mümkün vasitələrlə qadağan edilir. Daxili və ixrac subsidiyalarının müxtəlif formaları onların həcmi müəyyən etməyi xeyli mürəkkəbləşdirir.

İqtisadi nöqteyi-nəzərdən subsidiyaların böyük bir ehtimalla son nəticədə faydasız olacağı bəri başdan bəllidir. Onların tətbiqi bir qayda olaraq hökumətlərin siyasi istəklərinə bağlı olur. Bundan əlavə, idxalatçı ixracatçının subsidiyalar hesabına öz ixracını dəstəklədiyini aşkar etsə buna kompensasiya rüsumları ilə cavab verə bilər ki, bu da subsidiyaların hətta qısamüddətli müsbət effektini də zərbə altında qoyar. Buna görə də, çox zaman ixrac subsidiyaları xarici dövlətlərə verilən kreditlər adı altında gizlədilir. Bu cür kreditləri alan ölkələr həmin vəsait hesabına yalnız krediti verən ölkənin istehsalçılarının əmtəələrini satın ala bilərlər ki, buna da

ixrac kreditləşdirilməsi deyilir. *İxrac kreditləşdirməsi* xaiçi ticarət siyasətinin qeyri-tarif maliyyə metodu olmaqla dövlət tərəfindən milli şirkətlərin ixracının inkişafının maliyyə stimullaşdırılmasını nəzərdə tutur.

İxrac kreditləşdirməsinin aşağıdakı formaları vardır:

- *milli ixracatçılara subsidiyalaşdırılmış kreditlərin verilməsi* – dövlət bankları və ya agentlikləri tərəfindən bazar faizlərindən aşağı dərəcələrlə kreditlərin verilməsi;
- *xarici idxalatçılara dövlət kreditlərinin verilməsi* – bu zaman idxalatçı ölkə kredit hesabına yalnız krediti verən ölkənin şirkətlərinin əmtəələrini satın alacağı barədə öhdəlik götürür (bu cür kreditlərə bəzən “bağlanmış” kredit də deyirlər);
- *milli ixracatçıların ixrac risklərinin sığortalanması* – bu cür risklərə kommersiya riskləri (idxalatçının ödəmə qabiliyyətini itirməsi) və siyasi risklər (idxalatçı ölkənin hökumətinin gözlənilməz tədbirləri) aiddir.

Müddətinə görə ixrac kreditləri üç cür olurlar:

- ✓ *qısamüddətli* – bir il müddətinə verilir və istehlak əmtəələrinin və xammalın ixracının kreditləşdirilməsi üçün istifadə edilir;
- ✓ *ortamüddətli* – 1 ildən 5 il müddətinə qədər verilir və maşın və avadanlıqların ixracının kreditləşdirilməsi üçün istifadə edilir;
- ✓ *uzunmüddətli* – 5 ildən artıq müddətə verilir və iri investisiya layihələrinin ixracının kreditləşdirilməsi üçün istifadə edilir.

İxrac kreditlərinin verilməsinin təşkilati forması, həmçinin ixrac kreditləşdirməsi üzrə agentliklər və dövlətlər arasında münasibətlər xeyli dərəcədə mürəkkəbdir. Bu cür agentlik hər hansı bir nazirliyin daxilində departament kimi də, nazirlik səlahiyyətlərinə malik müstəqil qurum kimi də və hətta hökumətin nəzarəti altında fəaliyyət göstərən xüsusi firma kimi də təşkil edilə bilər.

İxrac kreditləşdirilməsi üzrə milli agentliklər müxtəlif ölkələrdən ixracın maliyyələşdirilməsi, siyasətin koordinasiyası və bərgötürənlər barəsində informasiya mübadiləsi məqsədilə tez-tez bir-birləri ilə müqavilə münasibətlərinə daxil olurlar. İxrac kreditləşdirməsi üzrə agentliklərin ən iri birlikləri aşağıdakılardır:

- *İxrac Kredit Qrupu* – ortamüddətli ixrac kreditlərinin verilməsini tənzimləyən bu qrup İqtisadi Əməkdaşlıq və İnkişaf Təşkilatının tərkibində fəaliyyət göstərir və özündə ixrac kreditləşdirməsi üzrə agentlikləri və hökumət təmsilçilərini birləşdirir.
- *Bern İttifaqı* – kreditlərin və investisiyaların sığortasının beynəlxalq ittifaqı olan bu birlik ixrac kreditləşdirməsi üzrə agentliklərin məşvərət orqanıdır. Bu ittifaq çərçivəsində qısamüddətli ixrac kreditləri sahəsində informasiya mübadiləsi həyata keçirilir.

İxracın stimullaşdırılması məqsədilə onun subsidiyalaşdırılması rəqabət mübarizəsinin kəskinləşməsi halında ən radikal formaları qəbul edə bilər. Belə radikal formalardan biri də rəqiblərin bazardan sıxışdırılıb şıxarılması məqsədini daşıyan dempinqdir.

Dempinq ticarət siyasətinin maliyyə qeyri-tarif metodu olaraq ixrac qiymətlərinin normal qiymətlərdən aşağı səviyyəyə salınması yolu ilə əmtəələrin xarici bazarlara ixracının dəstəklənməsini nəzərdə tutur.

Dempinq həm xarici bazarı tutmağa çalışan ayrı-ayrı firmaların resursları hesabına, həm də ixracatçılara dövlət subsidiyalarının verilməsi hesabına həyata keçirilə bilər. Praktikada dempinq aşağıdakı formalardan birini alır:

- *Sporadik dempinq* – artıq əmtəə ehtiyatının aşağı qiymətlərlə xarici bazarlara epizodik satışının həyata keçirilməsi başa düşülür. Daxili əmtəə istehsalı həmin əmtəənin daxili

istehlakından çox olduğu və şirkətin dilemma qarşısında qaldığı (istehsalın həcmi azaltmaq, ya da daxili qiymətdən ucuz qiymətlə məhsul artığını xarici bazarlarda reallaşdırmaq) halda bu vasitədən istifadə edilir.

- *Bilə-bilə tətbiq edilən dempinq* – ixrac qiymətlərinin bilə-bilə müəyyən müddətə aşağı salınmasıdır. Burada məqsəd rəqiblərin bazardan çıxarılması və bazarda inhisar mövqə tutmaqdır. Praktikada isə bu o deməkdir ki, əmtəə daxili qiymətlərdən ucuz qiymətə (bu qiymət hətta istehsal xərclərindən aşağı da ola bilər) satılacaq.
- *Daimi dempinq* - əmtəənin ədalətli qiymətdən aşağı qiymətə daim həyata keçirilən ixracı nəzərdə tutulur.
- *Əks dempinq* - əmtəələrin ixrac qiymətlərinin daxili qiymətlərə nisbətən yüksəldilməsi başa düşülür. Çox nadir hallarda, adətən valyuta məzənnəsinin kəskin tərəddüdləri zamanı istifadə edilir.
- *Qarşılıqlı dempinq* – iki ölkənin eyni bir əmtəə üzrə aşağı salınmış qiymətlərlə qarşılıqlı ticarəti deməkdir. Çox nadir hallarda, adətən müəyyən əmtəə üzrə hər iki ölkənin daxili bazarının yüksək dərəcədə inhisarlaşması zamanı rast gəlinir.

Dempinqin həyata keçirilməsi üçün bir sıra şərtlərin olması zəruridir ki, onlar da aşağıdakılardır:

- müxtəlif ölkələrin əmtəə tələbinin elastikliyinə fərqliliyi – ölkə daxilində tələb qiymətə nisbətən xarici tələblə müqayisədə daha az elastik olmalıdır;
- istehsalçıya qiyməti müəyyən etmək və diqtə etmək imkanı verən qeyri-azad rəqabət vəziyyəti;
- bazarın segmentləşdirilməsi, yəni istehsalçının əmtəəni yüksək qiymətlərlə satdığı daxili bazarı öz məhsulunu daha ucuz qiymətlə reallaşdırdığı xarici bazardan ayırmaq qabiliyyəti. Adətən bu, yüksək nəqliyyat xərcləri və dövlət tərəfindən müəyyən edilmiş ticarət maneləri vasitəsilə baş verir.

Dempinq həm beynəlxalq səviyyədə, həm də bir çox ölkələrin antidempinq qanunları ilə qadağan edilmişdir. Əksər ölkələr özünə qarşı tətbiq edilən dempinq halını aşkar etdiyi halda antidempinq rüsumları tətbiq edirlər.

Antidempinq rüsumu əmtəənin daxili və xarici bazarlarda satış qiymətlərinin fərqi həcmində müəyyən edilməklə, idxal ölkəsi tərəfindən dempinq əsasında həyata keçirilən qeyri-ədalətli qiymət rəqabətinin mənfi nəticələrinin aradan qaldırmaq məqsədilə tətbiq edilir.

Antidempinq rüsumunun dərəcəsini adətən aşağıdakı üsullardan birinin köməyi ilə müəyyən edirlər:

- əmtəənin ixrac ölkəsinin bazarında satıldığı real qiymətlə həmin əmtəənin idxal ölkəsindəki qiyməti arasında fərq kimi. Əgər əmtəə ancaq ixrac məqsədilə istehsal edilirsə və ixrac ölkəsinin daxili bazarında satılmırsa, onda onun idxal ölkəsindəki daxili qiyməti hər hansı üçüncü ölkədə mövcud olan qiymətlə müqayisə edilir;
- əmtəənin ixrac ölkəsinin daxili bazarında satılmalı olduğu qiymətlə idxal ölkəsinin daxili bazarında reallaşdırıldığı real qiymət arasındakı fərq kimi. İxracatçının bazarında əmtəənin potensial qiyməti istehsal xərcləri, ümumi xərclər, daxili bazarda satışdan mənfəət və əmtəənin qablaşdırılması və idxal ölkəsinə nəql edilməsi xərcləri bazasında müəyyən edilir.

3.6. Xidmətlərlə beynəlxalq ticarətin mahiyyəti, xüsusiyyətləri və inkişaf meylləri

Son 25 ildə informasiya texnologiyaları sahəsində müşahidə edilən sürətli kəmiyyət və keyfiyyət dəyişiklikləri dünya iqtisadiyyatında yeni bir dövrənin başlamasına səbəb olmuşdur. Bu yeni dəyişikliklər həm ölkədaxili iqtisadiyyatda, həm də beynəlxalq ticarətdə xidmətlər sektorunun əhəmiyyətinin sürətlə artmasına gətirib çıxarmışdır. Ən ümumi qiymətləndirmələrə görə, hazırda dünya istehsalının təxminən 70%-i xidmətlərin payına düşür. Bununla belə, uzun müddət xidmətlər beynəlxalq ticarətin obyektı olmamış, onlar beynəlxalq ticarət nəzəriyyələrinin izah predmeti kimi çıxış etməmişlər.

BMT tərəfindən qəbul edilən Beynəlxalq Standart Sənaye Təsnifatına görə, xidmətlər uzun müddət ticarət edilə bilinməyən əmtələr sırasına aid edilirdilər. Həmin təsnifata görə, Cədvəl 4.2-nin 4-9 bəndlərində göstərilən bütün əmtələr xidmətlər sırasına aid edilirlər. Onların əksəriyyəti doğrudan da ancaq milli çərçivədə istehsal və istehlak edilə bilirlər. Lakin elmi-texniki tərəqqinin inkişafı, təsərrüfat həyatının beynəlmilləşməsi bir sıra xidmətlərin dünya iqtisadiyyatı nöqtəyindən ticarət edilə bilən əmtələrə çevrilməsinə gətirib çıxarmışdır.

Beləliklə, *xidmətlərlə beynəlxalq ticarət* müxtəlif ölkələrin satıcıları və alıcıları arasında xidmətlər mübadiləsi üzrə dünya təsərrüfat əlaqələrinin spesifik formasına çevrilmişdir.

Əmtələrlə və xidmətlərlə beynəlxalq ticarət arasında bir sıra əhəmiyyətli keyfiyyət fərqləri mövcuddur ki, onlar da Cədvəl 4.17-də əks olunmuşdur.

Xidmətlərin təsnifləşdirilməsinin şərtiliyinə baxmayaraq onların bir çoxu son 20 il ərzində beynəlxalq ticarətin predmeti kimi çıxış edir, onlarla ticarət tədiyyə balansının cari əməliyyatlar hesabında öz əksini tapır. Beynəlxalq Valyuta Fondunun tədiyyə balansının tərtib olunması üzrə buraxdığı və demək olar ki bütün dünya ölkələrinin istifadə etdiyi rəhbərliyə uyğun olaraq ticarət edilə bilən xidmətlərin tərkibinə çoxsaylı xidmətlər daxildir ki, onlar da Cədvəl 4.18-də əks olunmuşdur.

BVF-dən fərqli olaraq Dünya Bankı xidmətləri onların BİM-in digər formaları ilə qarşılıqlı təsiri prinsipinə əsasən iki böyük qrupa bölür:

- *faktor xidmətləri* – kapitalın, iş qüvvəsinin və texnologiyalarının beynəlxalq hərəkəti ilə əlaqədar ortaya çıxan ödəmələr (investisiya üzrə gəlirlər, royalti və lisenziya ödəmələri, əmək haqları);
- *qeyri-faktor xidmətlər* – yerdə qalan bütün növ xidmətlər (nəqliyyat, turizm və bütün digər qeyri-maliyyə xidmətləri).

Ümumdünya Ticarət Təşkilatı isə xidmətlərin 600-dən artıq müxtəlif növünü fərqləndirir və xidmətlərlə beynəlxalq ticarətin liberallaşdırılması üzrə danışıqlar məhz bu təsnifat əsasında həyata keçirilir.

Məlumdur ki, əksər hallarda xidmətlərin göstərilməsi əmtəə ticarəti və ya sərmayə qoyuluşları ilə əlaqədardır ki, bu baxımdan yamaşsaq xidmətləri aşağıdakı qruplara bölmək olar:

- *sərmayələrlə əlaqədar olan xidmətlər* – bank, mehmanxana və peşəkar xidmətlər;
- *ticarətlə əlaqədar olan xidmətlər* – nəqliyyat, sığorta;

Cədvəl 4.17

Əmtələrlə və xidmətlərlə beynəlxalq ticarətin fərqləri

Əmtələr	Xidmətlər
Hiss edilən və görüldür	Hiss edilmir və görülmür

Saxlanıla bilir	Saxlanılması mümkün deyil
Əmtəələrlə beynəlxalq ticarət bilavasitə istehsalla bağlı deyil	Xidmətlərlə beynəlxalq ticarət onların istehsalı ilə əlaqədardır və xidmətlərin istehsalı və istehlakı eyni zamanda baş verir
Əmtəələrlə beynəlxalq ticarətin inkişafı BİM-in digər formalarının inkişafının əsasıdır	Xidmətlərlə beynəlxalq ticarət BİM-in digər formalarının reallaşdırılması və inkişafının əlaqələndirici həlqəsi kimi çıxış edir
Milli səviyyədə maddi istehsal sahələrinin dəstəklənməsi zamanı müəyyən seçim edilir, yerdə qalanlarına münasibətdə isə azad rəqabət sistemi tətbiq edilir	Xidmətlər sferası maddi istehsal sferasına nisbətən xarici rəqabətdən daha yüksək səviyyədə qorunur və qismən və ya tam olaraq dövlət mülkiyyətindədir
Bütün istehsal edilən əmtəələr beynəlxalq dövriyyəyə buraxıla bilərlər	Xidmətlərin heç də hamısı ticarət edilə bilən deyildir və buna görə də beynəlxalq dövriyyəyə onların hamısı cəlb olunmur (məsələn, kommunal və məişət xidmətləri)
Əmtəə ixracı geri qaytarılmaq öhdəliyi olmadan məhsulun gömrük ərazisindən kənara çıxarılmasını nəzərdə tutur	Xidmət ixracı xidmətlərin xaricə çatdırılması yolu ilə (nəqliyyat xidmətləri, informasiya xidmətləri nəzərdə tutulur) yanaşı həmçinin, aşağıdakı üsullarla da həyata keçirilə bilər: <ul style="list-style-type: none"> ▪ xidmət istehlakçısının (qeyri-rezidentin) istehsalçının ölkəsinə gəlməsi; ▪ xidmət istehsalçısını təmsil edən fiziki şəxsin müəyyən müddətə xaricə getməsi.
Vasitəçilər institutundan istifadə mümkündür	Vasitəçilər yoxdur

- *eyni zamanda həm sərmayə, həm də ticarətlə əlaqədar olan xidmətlər* – rabitə, tikinti, kompüter və informasiya xidmətləri, şəxsi, mədəni və rekrasiya xidmətləri.

Xidmətlərin təsnifinə digər bir yanaşma isə satıcının və alıcının əməliyyat zamanı özünü aparması xarakterinə əsaslanır (Cədvəl 4.19).

Beynəlxalq ticarətin obyektini olan xidmətlər özünün iqtisadi təbiətinə görə adı ticarət edilə bilən əmtəədən heç nə ilə fərqlənmir. Buna görə də beynəlxalq ticarətin bütün tələb və təklif nəzəriyyələrini qeyri-faktor xidmətlərlə ticarətə münasibətdə də tətbiq etmək olar.

Yuxarıda nəzərdən keçirilən beynəlxalq ticarətin bütün modellərində nəqliyyat xərclərinin olmadığı və əmtəələrin ölkədən ölkəyə havayı çatdırıldığı nəzərdə tutulurdu. Real həyatda isə nəqliyyat xərcləri ticarət əməliyyatlarına ciddi təsir göstərir. Bir sıra əmtəələr üzrə nəqliyyat xərcləri o qədər yüksəkdir ki, həmin əmtəələrin ixracı və ya idxalı qeyri-səmərəli olur.

Cədvəl 4.18

Ticarət edilə bilən xidmətlərin BVF-nin yanaşmasına görə təsnifi

Növ	Altnöv	Rezidentlər və qeyri-rezidentlər arasında aşağıdakılara görə ödəmələrin həyata keçirilməsini nəzərdə tutur
-----	--------	--

1. Nəqliyyat	Sərnişin	Bütün növ nəqliyyat vasitələri ilə sərnişinlərin beynəlxalq daşınması və müvafiq xidmətlərin göstərilməsi
	Yük	Bütün növ nəqliyyat vasitələri ilə yüklərin beynəlxalq daşınması və müvafiq xidmətlərin göstərilməsi
2. Səfərlər	İşgüzar	İş məqsədi ilə səfərdə olan qeyri-rezidentlər tərəfindən əldə edilən əmtəə və xidmətlər (ezamiyyə)
	Şəxsi	Şəxsi məqsədlərlə səfərdə olan qeyri-rezidentlər tərəfindən əldə edilən əmtəə və xidmətlər (turizm)
3. Rabitə		Rezidentlər və qeyri-rezidentlər arasında poçt, kuryer, telefon və digər rabitə xidmətləri
4. Tikinti		Rezidentlərin müyəən müddət ərzində xaricdə həyata keçirdikləri obyekt tikintiləri
5. Sığorta		Rezidentin sığorta şirkətləri tərəfindən qeyri-rezidentlərin sığortalanması
6. Maliyyə xidmətləri		Rezidentlər və qeyri-rezidentlər arasında maliyyə vasitəçiliyi (akreditivlərin açılması, valyuta mübadiləsi üçün tutulan komissiya haqları, broker xidmətləri və s.)
7. Kompüter və informasiya xidmətləri		Kompüter proqramları sahəsində məsləhət xidmətləri, informasiya xidmətləri (göstəricilərin emalı, göstəricilər bazasından istifadə, informasiya xətlərinə abunə), kompüterlərə xidmət
8. Royalti və lisenziya ödəmələri		Mülkiyyət hüquqlarından istifadə edilməsi (ticarət markası, patent və s.) və lisenziya əsasında filmlərin, əlyazmaların və s.-nin originallardan və ya prototiplərindən istifadə
9. Digər biznes-xidmətlər	Vasitəçilik xidmətləri	Vasitəçiliyə görə komissiya haqları
	Lizinq	Lizinq və gəmilərin, təyyarələrin və digər nəqliyyat vasitələrinin fraxtı (icarəsi)
	Digər işgüzar, peşəkar və texniki xidmətlər	Hüquqi, mühasibat, idarəetmə, reklam və bu kimi digər xidmətlər, həmçinin layihələşdirmə, kartoqrafiya, tikintiyə nəzarət, faydalı qzıntılardan kəşfiyyatı və s. üzrə göstərilən xidmətlər
10. Şəxsi, mədəni və rekrasiya xidmətləri	Audiovizual xidmətlər	Filmlərin, radio və televiziya proqramlarının, kompakt-disklərin istehsalı, yaradıcı şəxslərin qonorarları
	Digər xidmətlər	Sərgilər, idman və digər tədbirlərin həyata

		keçirilməsi
<i>11. Hökumət xidmətləri</i>		Səfirliklərə, konsulluqlara, beynəlxalq təşkilatlarda olan nümayəndəliklərə əmtəələrin çatdırılması, BMT-nin sülhün dəstəklənməsi üzrə həyata keçirdiyi əməliyyatlar

Cədvəl 4.19

Əməliyyatların xarakterinə görə xidmətlərin təsnifi

	<i>İstehlakçı hərəkət etmir</i>	<i>İstehlakçı hərəkət edir</i>
<i>İstehsalçı hərəkət etmir</i>	A. Nəqliyyat, kompüter və informasiya xidmətləri	B. Səfərlər (turizm), təhsil və tibbi xidmətlər
<i>İstehsalçı hərəkət edir</i>	C. Birbaşa xarici sərmayələr, müddətli əmək miqrasiyası	D. Qeyri-rezident firmalar tərəfindən təşkil edilən üçüncü ölkələrə səfərlər

Nəqliyyat xərclərinin beynəlxalq ticarətə təsirini aşağıdakı kimi qruplaşdırmaq olar:

- onlar ticarətin (həm ixracın, həm də idxalın) həcmnin, ölkələrin ixtisaslaşma səviyyəsinin və nəticə etibarilə ticarətdən uduşun azalmasına gətirib çıxarırlar;
- onlar Hekşer-Olin-Samuelson teorisinə uyğun olaraq istehsal amillərinin dəyərinin tam bərabərləşməsinə mane olurlar;
- onlar ərazi əmək bölgüsündə - müəssisələrin və sahələrin yerləşdirilməsində dəyişiklikləri şərtləndirirlər;
- nəqliyyat xərclərinin ticarət edən ölkələr arasında bölgüsü qiymətin tələb və təklifinin elastikliyindən asılıdır: idxal ölkəsində tələbin elastikliyi nə qədər aşağıdırsa bu ölkə bir o qədər çox nəqliyyat xərclərini ödəyir; ixrac ölkəsində təklifin elastikliyi nə qədər azdırsa nəqliyyat xərclərinin bir o qədər böyük hissəsi bu ölkənin payına düşür.

Xidmətlərlə ticarətdə əsas məqam ondan ibarətdir ki, əksər hallarda hansısa bir anda xidmətin satıcısı və alıcısı arasında fiziki kontakt olmalıdır. Yalnız bu halda ticarət üzrə saziş bağlana və ya həyata keçirilə bilər. Xidmətlərlə beynəlxalq ticarətdə sazişlərin həyata keçirilməsinin bir neçə mexanizmi mövcuddur:

- *Alıcının mobilliyi.* Hansısa bir ölkənin rezidenti olan xidmət alıcısı digər bir ölkənin rezidenti olan xidmət satıcısının yanına gəlir. Alıcının mobilliyi adətən ona əsaslanır ki, xaricdə o, öz ölkəsində olmayan xidmətləri (turizm), keyfiyyəti daha yüksək olan xidmətləri (təhsil, səhiyyə) və ya dəyəri aşağı olan xidmətləri (gəmi təmiri) əldə edə bilər.
- *Satıcının mobilliyi.* Hansısa bir ölkənin rezidenti olan xidmət satıcısı digər bir ölkənin rezidenti olan xidmət alıcısının yanına gəlir. Satıcının mobilliyi adətən ona əsaslanır ki, onun alıcısı xaricdə yerləşir və satıcının yanına gəlmək imkanı yoxdur (auditor və muhasibat xidmətləri) və ya xidmətin özü spesifik xarakter kəsb edir (tikinti).
- *Satıcının və alıcının eyni zamanda mobil olması və ya xidmətin özünün mobil xarakter kəsb etməsi.* Həm satıcı, həm də alıcı eyni zamanda xidmətdən birgə istifadə edirlər (beynəlxalq telefon danışığı), üçüncü ölkədə toplanırlar (beynəlxalq konfrans), satıcı üçüncü ölkədəki

nümayəndəliyi vasitəsilə alıcıya xidmət göstərir (xarici mütəxəssislərin texniki yardım üçün göndərilməsi).

1980-ci illərin əvvəllərindən etibarən xidmətlərlə beynəlxalq ticarətdə intensiv inkişaf müşahidə edilir. Beynəlxalq ticarətdə xidmət ixracının həcmi 2002-ci ildə 1570 mlrd. dollar təşkil etmişdir ki, bu da 1970-ci ilin göstəricisindən təxminən 24 dəfə çoxdur (Cədvəl 4.20). Bununla yanaşı, xidmətlərlə dünya ticarətinin məcmu beynəlxalq ticarət dövriyyəsində payı 1980-ci ildə 17%-ə bərabər olduğu halda 2002-ci ildə bu göstərici 27%-ə çatıb.

Cədvəl 4.20

Xidmətlərlə beynəlxalq ticarətin dinamikası, (mlrd. dollar)

	1970	1980	1990	1995	2000	2001	2002
<i>İxrac</i>	67.0	387.9	811.3	1188.9	1475.7	1478.1	1570.1
<i>İdxal</i>	62.9	362.8	858.2	1190.9	1460.9	1469.6	1545.5

Mənbə: WTO. World Trade Report, 2002. – Geneva, 2003.

Xidmətlərlə beynəlxalq ticarətin sürətli inkişafına aşağıdakı amillər əhəmiyyətli təsir göstərmişdir:

- dünyanın əksər ölkələrində uzunmüddətli iqtisadi yüksəliş işgüzar aktivliyin, əmək məhsuldarlığının, şirkətlərin gəlirlərinin və əhəlinin ödəmə qabiliyyətinin artmasına gətirib çıxarmışdır;
- elmi-texniki tərəqqi istehsalın həcmində genişlənməsinə, xidmətlərin yeni növlərinin və onların tətbiqi sferasının genişlənməsinə səbəb olmuşdur;
- ölkələrin beynəlxalq iqtisadi əlaqələrinin və BİM formalarının inkişafı;
- xidmətlərlə ticarətin inkişafında insan faktoru, ehtiyacların daim artması qanunu özünəməxsus rol oynamışdır; insanın intellektual və fiziki imkanlarının təkmilləşdirilməsinə, onun mədəni və sosial ehtiyaclarının təmin edilməsinə yönəldilmiş xidmətlər sektoru genişlənməmişdir.

Bununla yanaşı, xidmətlərlə ticarətin bir xüsusiyyəti kimi son illər onun artım tempinin əmtəələrlə ticarətin artım tempini müəyyən dərəcədə üstələməsini göstərmək olar. 1986-1998-ci illərdə kommərsiya xidmətləri ilə dünya ticarətinin orta illik artım tempi 6.5%-ə bərabər olduğu halda, əmtəələrlə ticarət ildə orta hesabla 5.8% artıb. Lakin 1997-1998-ci illərdə baş verən dünya maliyyə böhranları xidmətlərlə ticarətin artım tempinə mənfi təsir göstərmişdir. Bununla belə, Cədvəl 4.21-dən görüldüyü kimi, 1990-2000-ci illərdə hər iki qrup üzrə ixracın artım tempi bərabər olsa da, 2001-2002-ci illərdə xidmət ixracının artım tempi əmtəə ixracının artım tempindən çox olub.

Cədvəl 4.21

Əmtəələr və xidmətlərin dünya ixracının artım templəri, (%-lə)

	1990-00	2000	2001	2002
<i>Əmtəə ixracı</i>	6.5	13.0	-4.0	4.0
<i>Xidmət ixracı</i>	6.5	6.0	0.0	6.0

Mənbə: WTO. World Trade Report, 2002. – Geneva, 2003.

Digər tərəfdən qeyd edilməlidir ki, xidmətlərlə beynəlxalq ticarət getdikcə əmtəələrlə ticarətə daha çox təsir göstərir. Məsələn, əmtəənin xaric göndərilməsi üçün bazarın təhlilindən tutmuş əmtəənin nəqlinə qədər bir çox xidmətlərdən istifadə edilir.

Cədvəl 4.22-də müxtəlif illər üzrə xidmətlərin dünya ixracının strukturu əks olunmuşdur.

Cədvəl 4.22

Xidmətlər üzrə dünya ixracının strukturu

	1990		1995		2002		1990-2002-ci illərdə artım, %
	<i>mlrd.</i> \$	%	<i>mlrd.</i> \$	%	<i>mlrd.</i> \$	%	
Xidmət ixracı	811.3	100.0	1188.9	100.0	1570.1	100.0	93.5
<i>Nəqliyyat</i>	231.2	28.5	299.6	25.2	350.1	22.3	51.4
<i>Səfərlər</i>	274.1	33.8	400.7	33.7	480.5	30.6	75.3
<i>Digər xidmətlər</i>	305.0	37.7	488.6	41.1	739.5	47.1	142.5

Mənbə: WTO. World Trade Report, 2002. – Geneva, 2003.

Cədvəldən göründüyü kimi, xidmətlərlə ticarətin strukturu üç əsas qrupa ayrılır:

- nəqliyyat xidmətləri;
- turizm xidmətləri (işgüzar və şəxsi səfərlər);
- digər kommersiya xidmətləri (royalti, lisenziya ödəmələri, maliyyə xidmətləri, tikinti, kommunikasiya və digər sahibkar xidmətləri və s.).

Ən yüksək artım dinamikası “digər xidmətlər” üzrə müşahidə edilir. 1990-2002-ci illərdə onun orta illik artım tempi 11.0% təşkil etdiyi halda, nəqliyyat xidmətləri üzrə bu göstərici 4.0%, turizm xidmətləri üzrə isə 5.8% olub.

Bu cür dinamika göstərilən qrupların ümumi ticarətdə xüsusi çəkisinə də təsir edib. “Digər xidmətlər”in payı 1990-cı ildəki 37.7%-dən 2002-ci ildə 47.1%-ə qalxıb. Digər qruplar üzrə isə azalma baş verib. Nəqliyyat xidmətlərinin xüsusi çəkisi 28.5%-dən 22.3%-ə, turizm xidmətlərinin payı isə 33.8%-dən 30.6%-ə düşüb.

Xidmətlərlə beynəlxalq ticarətin sürətlə artımı həmçinin əmtəə dövriyyəsi və sərmayələr arasında qarşılıqlı əlaqənin güclənməsi, dünya bazarının qloballaşması, milli iqtisadiyyatların “açıqlığı”nın genişlənməsi ilə əlaqədardır.

Xidmətlərlə beynəlxalq ticarətin coğrafi strukturu Cədvəl 4.23-də əks olunmuşdur.

Regional baxımdan xidmətlərin əsas ixracatçıları Qərbi Avropa ölkələri, o cümlədən Avropa Birliyi ölkələridir. Onlar 2002-ci ildə müvafiq olaraq 763 milyard dollar (48.6%) və 686 milyard dollar (43.4%) xidmət ixrac etmişlər. Bununla yanaşı, Qərbi Avropa ölkələrinin dünya ixracında payı 1990-cı ildəki 53.3%-dən 48.6%-ə düşmüşdür. İkinci yeri Asiya ölkələri tutsa da (2002-ci ildə onların 322 milyard dollar təşkil edib ki, bu da ümumi ixracın 20.5%-i deməkdir), onların bu mövqelərini o qədər də sabit saymaq olmaz. Belə ki, Şimali Amerika ölkələri (309 milyard dollarlıq xidmət ixracı – 19.7%) onlardan o qədər də uzaqda deyil. Bununla belə, qeyd edilməlidir ki, 1990-cı illə müqayisədə 2002-ci ildə Şimali Amerikanın ümumi ixracda xüsusi çəkisi əhəmiyyətli surətdə dəişməsə də (müvafiq olaraq 19.3% və

Xidmətlərlə beynəlxalq ticarətin coğrafi strukturu, (%-lə)

	İxrac				İdxal			
	1990	1995	2000	2002	1990	1995	2000	2002
Dünya	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>Şimali Amerika</i>	19.3	18.8	21.4	19.7	15.4	13.5	17.0	16.1
ABŞ	17.0	16.6	18.8	17.4	12.0	10.7	14.0	13.3
<i>Latin Amerikası</i>	3.8	3.7	4.0	3.6	4.3	4.6	4.8	4.2
Meksika	0.9	0.8	0.9	0.8	1.2	0.8	1.1	1.1
Braziliya	0.5	0.5	0.6	0.6	0.8	1.1	1.1	0.9
<i>Qərbi Avropa</i>	53.3	47.8	46.3	48.6	48.2	44.7	43.9	46.3
Avropa Birliyi (15)	47.2	42.6	41.1	43.4	42.9	41.4	40.8	43.3
Böyük Britaniya	6.9	6.4	7.8	7.8	5.5	5.2	6.6	6.5
Almaniya	6.6	6.3	5.6	6.4	9.7	10.5	9.2	9.6
Fransa	8.5	7.0	5.4	5.5	6.2	5.4	4.1	4.4
<i>Mərkəzi və Şərqi Avropa/ Baltik ölkələri/ MDB</i>	2.6	3.8	3.4	3.8	3.0	3.8	3.4	4.2
Rusiya	...	0.9	0.6	0.8	...	1.7	1.1	1.4
<i>Afrika</i>	2.4	2.2	2.0	1.8	3.3	2.9	2.7	2.6
Misir	0.6	0.7	0.7	0.6	0.4	0.4	0.5	0.4
Cənubi Afrika	0.4	0.4	0.3	0.3	0.4	0.5	0.4	0.3
<i>Orta Şərq</i>	1.8	1.7	2.2	1.8	4.0	3.1	3.3	2.9
İsrail	0.6	0.7	1.0	0.6	0.6	0.7	0.8	0.7
<i>Asiya</i>	16.8	22.0	20.6	20.5	21.9	27.5	24.9	23.8
Yaponiya	5.3	5.4	4.6	4.1	10.3	10.2	7.9	6.9
Honq Konq	2.3	2.9	2.8	2.9	1.4	1.7	1.7	1.6
Çin	0.7	1.6	2.0	2.5	0.5	2.1	2.5	3.0
Cənubi Koreya	1.2	1.9	2.0	1.7	1.2	2.1	2.3	2.3
Sinqapur	1.6	2.5	1.8	1.7	1.1	1.4	1.5	1.4

Mənbə: WTO. World Trade Report, 2002. – Geneva, 2003.

19.7%), Asiya ölkələrinin payı əhəmiyyətli dərəcədə artıb (müvafiq olaraq 16.8% və 20.5%).

2002-ci ildə ölkə baxımından dünya ixracının əsas liderləri ABŞ (2002-ci ildə 273 milyard dollar və ya 17.4%), Böyük Britaniya (123 milyard dollar və ya 7.8%), Almaniya (100 milyard dollar və ya 6.3%), Fransa (86 milyard dollar və ya 5.5%) və Yaponiya (65 milyard dollar və ya 4.1%) olub.

İdxal üzrə ilk beşliyə isə aşağıdakı ölkələr daxildir: ABŞ (13.3% və ya 205.6 milyard dollar), Almaniya (9.6% və ya 149.1 milyon dollar), Yaponiya (6.9% və ya 106.6 milyard dollar), Böyük Britaniya (6.6% və ya 101.4 milyard dollar) və Fransa (4.4% və ya 68.2 milyard dollar).

Xidmətlərlə dünya ticarətinin ölkələr qrupu üzrə bölgüsündə sənayecə inkişaf etmiş ölkələr üstünlük təşkil edirlər. Dünya xidmət ixracının təxminən 3/4-ü onların payına düşür.

Inkişaf etməkdə olan ölkələrin xidmətlərlə dünya ticarətində mövqeləri kifayət qədər zəifdir. Bu qrupun əksər ölkələrinin xidmətlərlə ticarət balansı mənfi saldoya malikdir. Bununla yanaşı, inkişaf etmiş xidmət sferası, xüsusilə də telekommunikasiya, maliyyə, nəqliyyat sahələri hesabına inkişaf etməkdə olan ölkələrdən milli əmtəə ixracının rəqabət qabiliyyətliliyi artır. Lakin, üçüncü dünya ölkələrinin heç də hamısı xidmətlər sektorunun milli iqtisadi inkişafda, əlavə iş yerlərinin yaradılmasında oynadığı vacib rol hələ də tam mahiyyəti ilə dərk etmirlər.

Ümumilikdə xidmətlərlə dünya ticarətinin əsas inkişaf meyllərini aşağıdakı kimi məcmuləşdirmək olar:

- xidmətlərlə dünya ticarəti əmtəələrlə ticarətə nisbətən daha dinamik tempə artır;
- inkişaf etmiş ölkələr dünya xidmət ixracında və idxalında şəxsiz üstünlüyə malikdirlər;
- xidmətlərlə ticarətin bir qrup ölkədə təmərgüzləşmə səviyyəsi yüksəkdir; 2002-ci ilin yekunlarına görə, dünya xidmət ixracının 91.8%-i, idxalının isə 90.8%-i 40 ölkənin payına düşüb;
- regional baxımdan xidmətlərlə beynəlxalq ticarətdə üstünlük xidmət ixracının təxminən yarısına sahib olan Qərbi Avropa ölkələrindədir.

Xidmətlərlə ticarətin məhdudlaşdırılması üçün istifadə edilən ticarət siyasəti alətləri əmtəələrlə ticarət zamanı istifadə olunanlarla demək olar ki eynidir. Əksər xidmətlərlə ticarət əmtəələrlə ticarəti müşayiət etdiyindən həmin xidmətlərlə mübadilə əməliyyatları əmtəələrlə ticarətə tətbiq edilən məhdudiyətlərin təsir dairəsinə düşür. Lakin bəzi xidmətlərlə ticarət kapital hərəkəti ilə bağlı olduğundan onların tənzimlənmə üsulları bir qədər fərqli olur.

Bazara girişin tənzimlənməsi tədbirləri dedikdə xarici xidmət istehsalçıları və firmalarının daxili bazarda fəaliyyətini əngəlləyən və ya qadağan edən ticarət siyasəti alətləri başa düşülür.

Bazara çıxışın tənzimlənməsi tədbirləri əksər hallarda kəmiyyət məhdudiyətləri formasında olur ki, onların da sırasında aşağıdakıları qeyd etmək olar:

- *Xidmətlərlə ticarətə qoyulan məhdudiyətlər.* Məsələn, qanunvericiliklə belə bir tələb qoyula bilər ki, bütün idxal yükləri ancaq yerli şirkətlər tərəfindən sığorta olunmalıdır. Bu avtomatik olaraq xarici rəqiblərin idxal şirkətlərinə sığorta xidmətlərinin göstərilməsi üzrə daxili bazardan çıxarılması ilə nəticələnir. Rəqabətin olmaması qiymətlərin qalxmasına səbəb olur, bu artım ixracatçılara “yüklənir” və son nəticədə idxal əmtəələrinin istehlakçılarının ziyanına səbəb olur. Bir ölkənin limanları arasında ixrac yüklərinin daşınmasını da bir çox ölkələrin qanunvericiliyi ilə ancaq milli nəqliyyat şirkətləri həyata keçirə bilərlər.
- *Xarici xidmətlərin idxalına kəmiyyət kvotalarının tətbiqi.* Məsələn, efir vaxtının müəyyən bir hissəsi mütləq milli radiostansiyalara verilir ki, bu da birbaşa olaraq xarici radiostansiyalara qarşı yönəlib.
- *Daxili bazarda xarici şirkətlərin filiallarının yaradılmasına qoyulmuş məhdudiyətlər.* Bir sıra ölkələrdə qanunvericilik xarici bankların, sığorta, turizm və s. xarici şirkətlərin filiallarının yaradılmasını qadağan edir. Bəzən filialın yaradılması qadağan edilmir, lakin onların yerli istehsalçıya göstərə biləcəyi xidmət siyahısı güclü surətdə məhdudlaşdırılır.
- *Xidmət istehsalçılarının hərəkətinə qoyulmuş məhdudiyətlər.* Adətən iş qüvvəsinin idxalı zamanı istifadə edilir və müxtəlif lisenziyaların tətbiqini nəzərdə tutur. Məsələn, bir çox ölkələrdə əcnəbi həkimlər fəaliyyətə başlamazdan əvvəl mütləq lisenziya almağa və müvafiq testlərdən keçməlidirlər.

- *Xidmət istehlakçılarının hərəkətinə qoyulmuş məhdudiyətlər.* Buna misal kimi, qeyri-rezidentlərə müəyyən müddət ərzində verilə biləcək turist vizalarının sayının limitləşdirilməsini göstərmək olar.

Ümumilikdə isə tənzimlənmə məqsədilə dövlət aşağıdakı tədbirləri həyata keçirə bilər:

- konkret xidmət sektoruna qoyulan sərmayələrin maksimum səviyyəsinin müəyyən edilməsi;
- xarici şirkətlərin təsis edilməsi qaydalarının və onların fəaliyyətinin rəqlamentləşdirilməsi;
- xarici nümayəndəliklərin sayının, milli şirkətlərdə xarici kapitalın iştirak payının, xarici personalın sayının məhdudlaşdırılması;
- idxal olunan xidmətlərə müxtəlif tariflər, vergilər tətbiq edilməsi;
- maliyyə vəsaitlərinin xaricə köçürülməsinin tənzimlənməsi;
- xarici xidmət istehsalçılarının sənədlərinin rəsmiləşdirilməsi qaydalarının mürəkkəbləşdirilməsi və s.

Beləliklə, son 30 il ərzində xidmətlərlə beynəlxalq ticarətin beynəlxalq iqtisadi münasibətlər sistemində yeri və əhəmiyyəti sürətlə artmaqdadır.

3.7. Beynəlxalq ticarətin dövlətlərarası və hüquqi tənzimlənməsi: beynəlxalq təşkilatlar və normativ aktlar

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

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

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

Ticarətin dövlətlərarası tənzimlənməsi aşağıdakı əsaslarda həyata keçirilə bilər:

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

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

Beynəlxalq ticarətin dövlətlərarası tənzimlənməsinin ikinci əsasda aparılmasından danışarkən ilk növbədə gömrük birliklərini qeyd etmək lazımdır. Hazırda dünya üzrə sayı 20-ni keçən gömrük birlikləri hüquqi baxımdan iki və ya daha artıq dövlətin bağladığı sazişdir. Bu sazişə görə, birliyə daxil olan dövlətlər bir-birlərinə və üçüncü ölkələrə münasibətdə vahid tarif siyasəti həyata keçirirlər. İqtisadi nöqtəyi-nəzərdən gömrük birlikləri vahid iqtisadi məkanın

formalaşdırılmasını nəzərdə tutur ki, bu da həmin məkanın daxilində gömrük sərhədlərinin ləğv edilməsi deməkdir.

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

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

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

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

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

1929-1933-cü illərdə baş verən dünya iqtisadi böhranı makroiqtisadi siyasətin çoxtərəfli tənzimlənməsinin zəruriliyini bir daha sübut etdi. Müharibədən əvvəlki illərdə beynəlxalq ticarətdə və valyuta-maliyyə sferasında «oyun qaydalarını» müəyyən edən təşkilatların olmaması bir sıra ölkələri dünya iqtisadi böhranını daha da kəskinləşdirən separat hərəkətlərə sövq edirdi. Yaxınlaşan böhran şəraitində ABŞ-da Holi-Smut qanunu qəbul edildi ki, onunla da gömrük rüsumlarının orta dərəcəsi əvvəlcə 44,7%-ə qədər, daha sonra isə 1932-ci ildə 59,1%-ə qədər artırıldı. Bundan sonra əksər Qərbi ölkələri də gömrük rüsumları dərəcələrini əhəmiyyətli şəkildə artırdılar ki, bu da dünya iqtisadiyyatı üçün həddən artıq mənfi nəticələndi: 1929-1932-ci illərdə dünya ticarətinin həcmi demək olar ki, 60% azaldı. Eyni zamanda, həmin illərdə beynəlxalq ticarətin əsasını ikitərəfli ticarət müqavilələri təşkil edirdi ki, onların da çatışmazlığı təkcə məhdud sayda əmtəələri əhatə etmələrində deyildi. Bağlanmış ikitərəfli müqavilələrin nəticəsi bəzən gözlənilməz olurdu: öz tərəfindən heç bir güzəştə getməmiş üçüncü tərəfin istehsalçıları bu müqavilədən mənfəət əldə edirdilər.

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

Buna baxmayaraq, dünya iqtisadiyyatının, xüsusilə də dünya ticarətinin təşkilatlanması yeni yaradılan Birləşmiş Millətlər Təşkilatının (BMT) əsas məqsədlərindən birini təşkil etdiyindən, o bu məsələ üzrə prinsipial razılaşmalar əldə edə bildi. BMT-nin İqtisadi və Sosial Şurasının 18 fevral 1946-cı il tarixli qətnaməsi ilə ticarət və məşğulluq üzrə beynəlxalq konfransın çağırılmasına qərar verildi. Konfrans 1947-ci ilin 21 noyabrından 1948-ci ilin 28 martına qədər Havanada keçirildi. Orada beynəlxalq ticarətin bir sıra ümumi prinsiplərini müəyyən edən və Beynəlxalq Ticarət Təşkilatının (BTT) təsis olunmasını nəzərdə tutan Havana Xartiyasının mətni

işlənilib razılaşıdırıldı. Yaradılacaq təşkilatın məqsədləri 3 bənddən ibarət idi: Havana Xartiyasını həyata keçirmək, beynəlxalq ticarətin problemlərini öyrənmək və Xartiyanı imzalayan dövlətlərin mübahisələrində «hakim» rolunu oynamaq. Artıq 1944-cü il Bretton-Vuds (ABŞ) konfransı zamanı beynəlxalq valyuta-kredit və maliyyə münasibətlərini tənzimləyən Beynəlxalq Valyuta Fondu və Dünya Bankı yaradıldı. Yaradılan sistemin üçüncü «sütunu» BTT olmalı idi. BTT ticarət, iqtisadi inkişaf, məşğulluq, investisiya siyasətlərini çoxtərəfli şəkildə tənzimləməklə məşğul olmalı idi.

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

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

Bu illər ərzində isə dünya ticarəti QATT çərçivəsində tənzimlənirdi ki, bu zaman da keçirilən ticarət danışıqları raundları mühüm əhəmiyyət kəsb edirdi. Ümumiyyətlə, QATT çərçivəsində 1947-1994-cü illərdə məqsədləri beynəlxalq ticarətin liberallaşdırılması və ticarət maneələrinin aradan qaldırılması olan 8 ticarət danışıqları raundu keçirilmişdir (Cədvəl 4.24).

Cədvəl 4.24

QATT çərçivəsində keçirilən ticarət danışıqları raundları

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

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

Cenevrə raundu adlandırılan birinci raund nəticəsində dünya ticarətinin 1/5-nə toxunan 10 mlrd. dollarlıq 45 min tarif güzəştləri edildi. Danışıqlar zamanı həmçinin razılıq əldə edildi ki, bu güzəştlər BTT-nin nizamnamə layihəsində göstərilən bir sıra ticarət qaydalarının qəbulu ilə müşayiət olunmalıdır.

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

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

“Rendell planı” təklif olundu. Bu plana əsasən, ABŞ-ın gömrük tarifləri 3 il ərzində hər il 5% olmaqla aşağı salınmalı idi. Bu dəfə plan ABŞ tərəfindən etirazla qarşılandığından həyata keçirilə bilmədi. Məhz bu şəraitdə 1956-cı il Cenevrə raundu keçirildi və bu raund zamanı demək olar ki, əhəmiyyətli heç bir qərarın qəbul olunmaması heç kim üçün sürpriz olmadı.

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

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

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

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

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

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

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

- subsidiyalar və kompensasiya tədbirləri üzrə saziş – QATT-ın VI, XVI və XXIII maddələrinin interpretasiyası;
- ticarətdə texniki maneələr üzrə saziş – bəzən standartlar üzrə kodeks adlandırılır;
- idxalın lisenziyalaşdırılması prosedurası üzrə saziş;

- dövlət satınalmaları üzrə saziş;
- gömrük qiymətləndirməsi üzrə saziş – QATT-ın VII maddəsinin interpretasiyası;
- antidempinq tədbirləri üzrə saziş – QATT-ın VI maddəsinin interpretasiyası və Kennedi raundu zamanı qəbul olunmuş antidempinq kodeksinin əvəzlənməsi;
- mal əti üzrə saziş;
- süd məhsulları üzrə beynəlxalq saziş;
- mülki aviatexnika ilə ticarət üzrə saziş.

Artıq Tokio raundundan sonra QATT-ın beynəlxalq ticarət sisteminin yaradılması istiqamətində gördüyü işlərin müsbət nəticələri özünü göstərməyə başladı. Bu illər ərzində QATT-ın mövcudluğunun aşağıdakı müsbət nəticələrini qeyd etmək olar. İlk növbədə QATT-ın müəyyən zaman üçün və məhdud fəaliyyət çərçivəsində yaradıldığını nəzərə alsaq, onun fəaliyyəti dövründə dünya ticarətinin liberallaşdırılması, inkişafı və əldə olunmuş nəticələrin gücləndirilməsi sahəsində görülən işləri və bu istiqamətlərdə əldə edilən uğurları danmaq olmaz. Belə ki, təkə tariflərin ardıcıl olaraq aşağı salınması nəticəsində 1950, 1960 və 1970-ci illərdə dünya əmtəə ixracının hər il orta hesabla 8%-lik yüksək artım tempinə nail olunmuşdu. Həmçinin, QATT-ın fəaliyyəti nəticəsində 1950-1975-ci illərdə dünya ixracı cari qiymətlərdə 14,5 dəfə artmışdı.

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

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

Bu dəyişikliklər QATT-a və onun səmərəliliyinə olan etibarını müəyyən dərəcədə aşağı saldı. Dünya ticarəti sahəsində vəziyyətin pisləşməsindən başqa, 1980-ci illərin başlanğıcında aydın oldu ki, QATT 1940-cı illərdən fərqli olaraq dünya ticarətinin reallıqlarını daha özündə əks etdirmir. *Birincisi*, dünya ticarəti 40 il əvvəllə müqayisədə daha mürəkkəb mexanizmə çevrilmişdi və daha vacib rol oynamağa başlamışdı. *İkincisi*, dünya ticarəti qloballaşma istiqaməti ilə inkişaf edirdi, beynəlxalq investisiya qoyuluşları özünün zirvə nöqtəsinə gəlib çatmışdı. Bu da investisiya siyasətinin ticarət aspektlərinə münasibətdə ümumi normaların işlənməsi məsələsini aktualaşdırırdı. *Üçüncüsü*, QATT-ın qaydaları ilə əhatə olunmayan xidmətlərlə ticarət daha çox sayda ölkənin maraq dairəsinə daxil olurdu. Digər tərəfdən xidmətlərlə ticarət sənaye əmtəələri ilə ticarətlə daha tez-tez «qovuşurdu». *Dördüncüsü*, kənd təsərrüfatı sahəsində ticarətin liberallaşdırılması öz nəticəsini vermirdi. *Beşincisi*, toxuculuq məhsulları və hazır paltarla ticarət üzrə aparılan danışıqlar zamanı QATT-ın standart qaydalarından bəzi maddələrin toxuculuq məhsulları ilə ticarət üzrə saziş formasında götürülməsi barədə razılığa gəlinməsi də öz bəhrəsini vermirdi. *Altıncısı*, Tokio raundundan sonra inkişaf etmiş ölkələrin idxal gömrük tarifinin orta

çəki dərəcəsinin təxminən 55% təşkil etməsinə baxmayaraq, orta göstəricilər heç də real vəziyyəti əks etdirmirdi. Belə ki, Avropa Birliyi, Yaponiya və ABŞ-da 10%-dən çox olan gömrük tarifləri dərəcələrinin payına ümumi tarif mövqelərinin uyğun olaraq 21,5, 17,1 və 16,0%-i düşürdü. Özü də yüksək dərəcələr əsasən ərzaq, toxuculuq məhsulları və hazır paltar idxalına tətbiq olunurdu. Bu məhsullar isə inkişaf etməkdə olan ölkələrin əsas ixrac maddələrini təşkil edirdi. *Yeddincisi*, müəllif hüquqlarının qorunması sahəsində mövcud problemlər intellektual mülkiyyət hüquqları ilə ticarətin aspektləri haqqında məsələlərin müzakirəsini zəruri edirdi. Və nəhayət, *səkkizincisi*, QATT-ın təşkilati strukturu və onun rəhbərliyi altında mübahisələrin tənzimlənməsi sistemi şübhələr doğururdu. Yuxarıda qeyd olunan faktorlar və digərləri gətirib ona çıxardı ki, QATT-ın üzvləri beynəlxalq ticarət sisteminin gücləndirilməsi və daha da inkişaf etdirilməsi üçün yeni cəhdlərin edilməsinin zəruriliyinə əmin oldular.

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

Danışıqların əsas istiqamətləri aşağıdakılardan ibarət idi:

- gömrük maneələrinin aşağı salınması;
- QATT sisteminin təkmilləşdirilməsi (bir çox qeyri-tarif tədbirlərinin azaldılması və aradan qaldırılması, QATT fəaliyyət sferasına toxuculuq, kənd təsərrüfatı, təbii mənşəli məhsullarla ticarətin daxil edilməsi, QATT sisteminin gücləndirilməsi);
- ÜTT-nin yaradılması haqqında Saziş;
- Xidmətlərlə Ticarət üzrə Baş Sazişin işlənməsi;
- intellektual mülkiyyət hüquqları ilə ticarətin aspektləri;
- investisiya siyasətinin ticarət aspektləri.

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

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

1988-ci ildə danışıqlar «aralıq nəticələrin müəyyənləşdirilməsi» mərhələsinə gəlib çatmışdı ki, bu mərhələ də nazirlərin Kanadanın Monreal şəhərində keçirilən iclasında müzakirə olunmuşdu. Bu iclasda danışıqların mandatına yenidən baxıldı və bu, raunduun ikinci mərhələsinə keçməyə imkan verdi. Nazirlər tropik məhsullar bazarına aidiyyəti olan güzəştlər (bu güzəştlər inkişaf etməkdə olan ölkələrə köməyə istiqamətlənmişdi) də daxil olmaqla ilkin güzəştlər paketini, həmçinin mübahisələrin tənzimlənməsi sisteminin yeni və daha dəqiq variantını və QATT-ın bütün tarixi ərzində ilk dəfə olaraq, üzv-ölkələrin həyata keçirdiyi milli ticarət siyasətinin və tədbirlərinin mütəmadi əsasda geniş və sistemlik təhlilini nəzərdə tutan ticarət siyasətinin icmalı mexanizmini razılaşdırdılar.

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

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

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

Hazırda ÜTT-yə 145-dən yuxarı ölkə üzvdür və 30 yaxın ölkə, o cümlədən Azərbaycan bu təşkilatda müşahidəçi statusuna malikdir. Eyni zamanda bir neçə beynəlxalq təşkilat da ÜTT-də müşahidəçi statusuna malikdir.

ÜTT-nin məqsədi beynəlxalq ticarətin liberallaşdırılması və onun möhkəm əsaslarının yaradılması və beləliklə də, iqtisadi inkişafın, eyni zamanda insanların həyat səviyyəsinin artırılmasıdır. Bu məqsədə üzv-ölkələr arasında ticarətə aid olan saziş və qaydaların işlənməsi və tətbiq edilməsi, həmçinin beynəlxalq ticarətin liberallaşdırılmasına yönəldilmiş danışıqların həyata keçirilməsi yolu ilə çatılır.

Beynəlxalq ticarətin və ticarət siyasətinin tənzimlənməsi sahəsində ÜTT-nin gözlədiyi iki əsas fundamental prinsip vardır:

- ticarətdə ayrı-seçkiliyə yol verməmək;
- bazarlara daxil olmanı təmin etmək.

Ticarətdə ayrı-seçkiliyə yol verməmək prinsipi *daha əlverişli şərait rejiminin* (ölkə ÜTT-nin bütün üzv-ölkələri üçün eyni ticarət şəraiti yaradır) və *milli rejiminin* (bu rejimə görə idxal olunan əmtəələrə münasibətdə daxili bazarlarda ayrı-seçkiliyə yol verilməməlidir) tətbiq edilməsi vasitəsilə reallaşdırılır. Bazarlara daxil olma isə yuxarıda adıçəkilən rejimlərin tətbiq edilməsi ilə yanaşı, həmçinin kəmiyyət məhdudiyətlərinin aradan qaldırılması vasitəsilə təmin edilir.

ÜTT-nin fəaliyyətində əsaslandığı digər prinsiplər isə aşağıdakılardır:

- ticari-siyasi güzəştlərin edilməsində qarşılıqlıq;
- daxili bazarın ancaq ÜTT qaydaları əsasında qorunması;
- beynəlxalq ticarətin liberallaşdırılması;
- ticarət mübahisələrinin danışıqlar yolu ilə həll edilməsi;
- ticarət siyasətinin aydın və şəffaf olması;
- ticarətin möhkəm əsaslarının yaradılması;
- azad rəqabətə köməklik göstərilməsi.

ÜTT-nin funksiyaları təşkilatın yaradılması haqqında qəbul olunmuş sazişin III maddəsində göstərilib:

- ÜTT-nin hüquqi əsasını təşkil edən çoxtərəfli ticarət sazişlərinin qəbul olunmasına və imzalanan çoxtərəfli ticarət sazişlərinin yerinə yetirilməsinə nəzarət;
- ÜTT-nin üzv-ölkələri arasında ticarət danışıqlarının təşkil edilməsi və onların həyata keçirilməsinin təmin edilməsi;
- ÜTT-nin üzv-ölkələrinin həyata keçirdikləri ticarət siyasətinin müşahidəsi;
- digər beynəlxalq təşkilatlarla əməkdaşlıq;
- yeni üzvlərin qəbulu;
- üzv-ölkələr arasında ticarət mübahisələrinin həllinə köməklik;
- beynəlxalq ticarətin və ticarət siyasətinin mexanizmlərindən istifadə və inkişaf məsələləri üzrə informasiyaların yığılması, öyrənilməsi və təqdim edilməsi.

ÜTT-nin təşkilati strukturu ÜTT-nin yaradılması haqqında sazişin IV maddəsi ilə müəyyən edilib.

ÜTT-nin ali orqanı *Nazirlər Konfransıdır* ki, bu da ən azı iki ildə bir dəfə keçirilməlidir. Konfrans ÜTT-nin təsis edilməsi haqqında sazişdə və çoxtərəfli ticarət sazişlərində müəyyən edilmiş proseduraları əldə rəhbər tutaraq çoxtərəfli ticarət sazişlərinə aid istənilən məsələlər üzrə qərar qəbul etmək səlahiyyətinə malikdir. İndiyə qədər dörd belə konfrans keçirilib (1996-cı ilin dekabrında Sinqapurda, 1998-ci ilin mayında Cenevrədə, 1999-cu ilin dekabrında Sietldə, 2001-ci ilin noyabrında Dohada).

ÜTT-nin cari işlərinin yerinə yetirilməsinə üzv-ölkələrin nümayəndələrindən təşkil edilmiş *Baş Şura* cavabdehdir. Baş Şuranın funksiyalarına sazişlərin və nazirlərin qəbul etdikləri

qərarların yerinə yetirilməsinin müntəzəm şəkildə müşahidə olunması, mübahisələrin həll edilməsi və ticarət siyasətinin dövrü olaraq icmalını həyata keçirmək daxildir.

Bu funksiyaların həyata keçirilməsində Baş Şuraya 3 ixtisaslaşdırılmış şura kömək edir: əmtəələrlə ticarət üzrə şura, intellektual mülkiyyət hüquqlarının ticarət aspektləri üzrə şura, xidmətlərlə ticarət üzrə şura. Bu şuralar uyğun sahələrdə çoxtərəfli ticarət sazişlərinin yerinə yetirilməsinə nəzarət edirlər.

Əmtəələrlə ticarət üzrə şura ÜTT və QATT 1994 sazişlərinin prinsiplərinin həyata keçirilməsinə nəzarət edən 14 komitənin işinə rəhbərlik edir. Xidmətlərlə ticarət üzrə şuranın tərkibinə isə iki komitə daxildir. Eyni zamanda Baş Şuraya 4 komitə və 2 xüsusi orqan tabedir.

ÜTT-nin icraçı orqanı isə *Katiblik* sayılır. Katibliyə Nazirlər Konfransı tərəfindən təyin edilən baş direktor rəhbərlik edir. Katibliyin təxminən 500 nəfər əməkdaşı vardır. Katibliyin əsas vəzifəsi üzv ölkələrə çoxtərəfli ticarət danışıqlarının təşkil edilməsində köməklik göstərmək, ticarət siyasətini öyrənmək və ticarət mübahisələrinin həllində hüquqi məsləhətlər verməkdən ibarətdir. Katiblik eyni zamanda, inkişaf etməkdə olan ölkələrə texniki yardım da göstərir.

ÜTT-nin yaradılması haqqında sazişin VIII maddəsinə əsasən, ÜTT hüquqi şəxs statusuna malikdir və BMT-nin ixtisaslaşdırılmış təşkilatlarına verilən bütün səlahiyyətlərdən istifadə edə bilər. ÜTT-nin büdcəsi və üzv-ölkələrin fərdi üzvlük haqlarının həcmi ənənəvi praktikaya əsaslanır. Bu zaman ödənilməli olan üzvlük haqqı ölkənin ÜTT-nin üzv-ölkələrinin ümumi ticarət dövriyyəsində malik olduğu paya uyğun olmalıdır.

ÜTT-nin nizamnaməsi olmadığından onun normativ-hüquqi bazasını ÜTT-nin təsis edilməsi haqqında saziş və ona edilmiş dörd əlavə təşkil edir ki, onların da siyahısı və qısa şəkildə izahı Cədvəl 4.25-də verilib.

ÜTT çərçivəsində imzalanan sazişlər demək olar ki, bütün beynəlxalq ticarət siyasəti sferasını və beynəlxalq kommertiya praktikasının əhəmiyyətli hissəsini əhatə edir ki, bunlar da aşağıdakılardır:

- gömrük-tarif tənzimlənməsi;
- antidempinq tənzimlənməsi və kompensasiya rüsumlarının tətbiqi;
- subsidiyalardan və kompensasiya tədbirlərindən istifadə;
- qeyri-tarif məhdudiyətləri;
- ixrac və idxalın kəmiyyət tənzimlənməsi və lisenziyalaşdırılması, ixrac və idxala qadağalar;
- dövlət ticarət müəssisələrinin fəaliyyəti;
- gömrük ittifaqları və azad ticarət zonaları;
- gömrük formallıqları, yığımları, xarici ticarət sənədləşməsinə tələblər;
- daxili vergilər, yığımlar, daxili ticarətə aid qaydalar;
- ticarətdə müdafiə tədbirləri;
- ticarətdə texniki maneələr;
- sanitariya və fitosanitar tədbirlər;
- əmtəənin mənsəyi haqqında qaydalar;
- xidmətlərlə ticarət;
- saxta mallarla ticarət də daxil olmaqla, intellektual mülkiyyət hüquqlarının müdafiəsinin ticarət aspektləri;
- toxuculuq məhsulları və hazır paltarla ticarət;
- kənd təsərrüfatı məhsulları ilə ticarət;
- dövlət satınalmalarının həyata keçirilməsi;

- mülki aviatexnika ilə ticarət;
- investisiya tədbirlərinin ticarət aspektləri;
- beynəlxalq ticarət və ətraf mühitin müdafiəsi.

Qeyd edək ki, ÜTT çərçivəsində xidmətlərlə beynəlxalq ticarətin çoxtərəfli tənzimlənməsi **“Xidmətlərlə ticarət üzrə baş saziş” (QATS)** əsasında həyata keçirilir. QATS xidmətlərlə beynəlxalq ticarətin tənzimlənməsinin əsas prinsiplərini müəyyən etməklə, 3 əsas blokdan ibarətdir. Birinci blokda xidmətlərlə ticarət sahəsində üzv-ölkələrin qarşılıqlı öhdəlikləri müəyyən edilir. Sazişin ikinci və üçüncü blokları özlərində uyğun olaraq xidmət bazarlarına daxil olmaq üçün verilmiş ilkin qarşılıqlı güzəştlərin siyahısını və ayrı-ayrı xidmətlər sektorlarının (əsasən maliyyə və telekommunikasiya xidmətləri) xüsusi statusu haqqında əlavəni əks etdirirlər.

Cədvəl 4.25

ÜTT-nin normativ-hüquqi bazasını təşkil edən çoxtərəfli ticarət sazişlərinin siyahısı və onların qısa məzmunu

Sazişin adı	Qısa izahı
ÜTT-nin yaradılması haqqında saziş	Təşkilatın məqsədini, vəzifəsini, fəaliyyət sferasını, funksiyalarını, təşkilati strukturunu, büdcəsinin formalaşdırılması qaydalarını, statusunu, qərarları qəbul etmə qaydalarını, yeni üzvlərin qəbulu qaydalarını müəyyən edir
ÜTT-nin təsis edilməsi haqqında sazişin əlavələri	
Əlavə 1A	
Əmtəələrlə ticarət üzrə çoxtərəfli sazişlər	
Sazişin adı	Qısa izahı
Tarif və Ticarət haqqında Baş Saziş (QATT 1994)	Əmtəələrlə ticarət rejiminin əsaslarını, bu sahədə ÜTT üzvlərinin hüquq və öhdəliklərini müəyyən edir
Kənd təsərrüfatı məhsulları haqqında saziş	Kənd təsərrüfatı məhsulları ilə ticarətin tənzimlənməsi xüsusiyyətlərini və bu sektorda istehsalın və ticarətin dövlət dəstəklənməsi tədbirlərinin tətbiqi mexanizmlərini müəyyən edir
Toxuculuq məhsulları və hazır paltar haqqında saziş	Toxuculuq məhsulları və hazır paltarla ticarətin tənzimlənməsi xüsusiyyətlərini müəyyən edir
Sanitar və fitosanitar tədbirlərin tətbiqi haqqında saziş	Sanitar və fitosanitar nəzarət tədbirlərinin tətbiqi şərtlərini müəyyən edir
Ticarətdə texniki maneələr haqqında saziş (TBT)	Standartların, texniki rəqlamentlərin, sertifikatlaşdırma proseduralarının tətbiqi şərtlərini müəyyən edir
İnvestisiya siyasəti tədbirlərinin ticarət aspektləri haqqında saziş (TRİMS)	Kapital qoyuluşları həyata keçirilən zaman yerli əmtəələrdən istifadəni həvəsləndirən tədbirlərin tətbiqini məhdudlaşdıran qaydaları əks etdirir
QATT 1994-ün VII maddəsinin tətbiq olunması haqqında saziş	Əmtənin dəyərinin gömrük qiymətləndirilməsi qaydalarını müəyyən edir

(əmtələrin gömrük qiymətləndirilməsi)	
Yükləmədən əvvəl yoxlama haqqında saziş	Yükləmədən əvvəl həyata keçirilən yoxlamanın şərtlərini müəyyən edir
Mənşə qaydaları haqqında saziş	Əmtənin mənşəyinin müəyyən edilməsi prinsiplərini əks etdirir
İdxal lisenziyalaşdırılması prosedurası haqqında saziş	İdxalın lisenziyalaşdırılmasının prosedura və formalarını müəyyən edir
Subsidiyalar və kompensasiya tədbirləri haqqında saziş	Subsidiyalaşdırma ilə mübarizəyə yönəldilmiş tədbirlərin tətbiqi şərtlərini və proseduralarını müəyyən edir
QATT 1994-ün VI maddəsinin tətbiq olunması haqqında saziş (Antidempinq kodeksi)	Dempinqi aradan qaldırmaq üçün həyata keçirilən tədbirlərin tətbiqi şərtlərini və proseduralarını müəyyən edir
Müdafiə tədbirləri haqqında saziş	Artan idxalın qabağını almaq üçün həyata keçirilən tədbirlərin tətbiqi şərtlərini və proseduralarını müəyyən edir
Əlavə 1B	
Sazişin adı	Qısa izahı
Xidmətlərlə Ticarət haqqında Baş Saziş (QATS)	Xidmətlərlə ticarət rejiminin əsaslarını, bu sahədə ÜTT üzvlərinin hüquq və öhdəliklərini müəyyən edir
Əlavə 1C	
Sazişin adı	Qısa izahı
İntellektual mülkiyyət hüquqlarının ticarət aspektləri haqqında saziş (TRİPS)	İntellektual mülkiyyətin qorunması sahəsində ÜTT üzvlərinin hüquq və öhdəliklərini müəyyən edir
Əlavə 2	
Sazişin adı	Qısa izahı
Mübahisələrin həll edilməsi qaydaları və proseduraları haqqında razılaşma	ÜTT-nin üzv-ölkələri arasında ticarət mübahisələrinin həll edilməsi şərtlərini və proseduralarını müəyyən edir
Əlavə 3	
Sazişin adı	Qısa izahı
Ticarət siyasətinin icmal mexanizmi	ÜTT üzvlərinin ticarət siyasəti icmallarının şərtlərini və ümumi parametrlərini müəyyən edir
Əlavə 4	
ÜTT üzvləri üçün iştirak etmək məcburi olmayan çoxtərəfli ticarət sazişləri	
Sazişin adı	Qısa izahı
Mülki aviatexnika ilə ticarət haqqında saziş	Bu sektorda ticarətin liberallaşdırılması üzrə tərəflərin öhdəliklərini müəyyən edir
Dövlət satınalmaları haqqında saziş	Xarici şirkətlərin dövlət ehtiyaclarını ödəmək üçün yaradılmış milli sistemlərdə iştirakı prosesini təmin

	edir
Süd məhsulları haqqında beynəlxalq saziş	Süd məhsulları ilə ticarətin genişləndirilməsini və liberallaşdırılmasını təmin edir
Mal əti haqqında beynəlxalq saziş	Ət və heyvandarlıq məhsulları ilə ticarətin genişləndirilməsinə, liberrallaşdırılmasına və sabitləşdirilməsinə yönəldilib

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

QATS-ın əsas prinsipləri aşağıdakılardır:

1. Daha əlverişli şərait rejimi prinsipi (xidmətlərə və bu xidmətləri göstərən subyektlərə münasibətdə ayrı-seçkiliyi qadağan edir). ÜTT-yə üzv olduqdan sonra 10 il ərzində bu rejimdən müəyyən kənara çıxmalar mümkündür.
2. Tənzimləmənin şəffaflığı. Hər bir ölkənin digər ölkələrə xidmətlərlə ticarət sahəsində mövcud qanunvericilik haqqında informasiya verən xüsusi sorğu xidməti olmalıdır.
3. Xidmət istehsalçılarının təsnifatının qarşılıqlı tanınması (sertifikatlar, lisenziyalar və s.).
4. Xidmətlər sahəsində rəqabəti məhdudlaşdıran məsələləri tənzimləyən qaydalar.
5. Xidmətlər bazarının liberallaşdırılması üzrə öhdəliklər:

- bazarlara daxil olma; ÜTT-nin üzv-ölkəsi xarici iştirakın payına, yerli nümayəndəliklərin sayına, həyata keçirilən əməliyyatların və ya göstərilən xidmətlərin sayına, sektorda məşğul olanların və ya bu bazarda fəaliyyət göstərən istehsalçıların sayına məhdudiyət qoya bilər.
- milli rejim; danışıqlar zamanı tərəflər milli rejim prinsiplərinin tətbiq ediləcəyi sahələri və bu zaman zəruri olan şərtləri müəyyən edirlər.

Xidmətlər bazarına daxil olma üzrə öhdəliklər siyahısı 12 sektoru və 155 altsektoru əhatə edir ki, onların da hər birinin həyata keçirilməsi üçün 4 üsul var:

- sərhəd vasitəsilə;
- ixracatçı ölkədə;
- idxalatçı ölkədə filial açmaq vasitəsilə;
- əməkdaşların xidmət göstərmək üçün müəyyən müddətə idxalatçı ölkəyə getmələri.

Hər bir hal üçün xarici şirkətlərin bazarlara girişini təmin edəcək şərtlər müəyyənləşdirilir. Razılaşdırılan məhdudiyətlər bütün xidmətlər sektoruna (“üfqi”) və ya konkret sahəyə və ya xidmətə (“spesifik”) aid ola bilər.

BMT-nin Ticarət və İnkişaf üzrə Konfrans (YUNKTAD) təşkilatı 1962-ci ildə BMT-nin İqtisadi Şurasının qərarı ilə yaradılıb. Təşkilatın yaradılmasının təşəbbüsçüləri kimi üçüncü dünya ölkələrinin ticarət problemlərinə diqqətin az olması məsələsini önə çəkən bir sıra inkişaf etməkdə olan ölkələr, o cümlədən sosialist ölkələri çıxış ediblər.

YUNKTAD-ın qarşısına qoyulan vəzifələr aşağıdakılardır:

- 1) dünya ticarətinin inkişafına dəstək verilməsi, sabit dünyanın və bərabərhuquqlu qarşılıqlı faydalı əməkdaşlığın təmin edilməsi;
- 2) müasir beynəlxalq ticarətin səmərəli funksiya göstərməsi üçün təsviyələrin, prinsiplərin, təşkilati-hüquqi şəraitin və mexanizmlərin işlənilib hazırlanması;
- 3) BMT sisteminin iqtisadi inkişaf sahəsi üzrə təşkilatlarının fəaliyyətlərinin koordinasiyasında iştirak etmək.

YUNKTAD-ın strukturunda 6 komitə mövcuddur ki, onlar da müxtəlif istiqamətlər üzrə ixtisaslaşmışlar:

- 1) Xammal əmtələri üzrə Komitə;
- 2) Hazır məhsullar və yarımfabrikatlar üzrə Komitə;
- 3) Dəniz daşımaları üzrə Komitə;
- 4) Ticarətin “görünməyən” maddələri (xidmət) üzrə Komitə;
- 5) Beynəlxalq ticarətin maliyyələşdirilməsi və kreditləşdirilməsi üzrə Komitə;
- 6) Texnologiyaların kommertiya ötürülməsi üzrə Komitə.

YUNKTAD-ın xüsusi fəaliyyət sferası kimi beynəlxalq korporasiyaların fəaliyyətinə nəzarət çıxış edir.

YUNKTAD ölkələri sosial-iqtisadi və coğrafi əlamətlərinə görə təsnifləşdirir və öz iş prinsiplərinin də bu təsnifatdan çıxış edərək qurur. YUNKTAD-ın təsnifatına görə, “A” qrupuna afroasiya ölkələri, “B” qrupuna sənayecə inkişaf etmiş ölkələr, “C” qrupuna Latın Amerikası ölkələri, “D” qrupuna keçmiş sosialist ölkələri (Avropada yerləşən) daxildir. “A” və “C” qrupuna daxil olan ölkələr, həmçinin bir sıra sosialist ölkələri 1975-ci ildə “77”lər adı ilə məşhur olan qrup yaratmışlar.

YUNKTAD-ın fəaliyyətində ən böyük aktivlik 1960-cı illərin sonunda və 1970-ci illərdə müşahidə edilmişdir. Bu zaman “77”lər qrupunun irəli sürdüyü yeni beynəlxalq iqtisadi qayda konsepsiyası formalaşmışdır.

YUNKTAD-ın fəaliyyətinin ən səmərəli nəticəsi kimi “Xammal əmtələri üçün inteqrə olunmuş proqram”ın qəbul edilməsini göstərmək olar. Bu proqram nəticəsində inkişaf etməkdə olan ölkələrin xarici ticarətində mühüm yer tutan 18 xammal əmtəəsi üzrə ticarət şəraiti yaxşılaşmışdır.

İnkişaf etməkdə olan ölkələrin əmtələri üçün inkişaf etmiş ölkələrin bazarlarında imtiyazlar verilməsi rejiminin bərqərar olmasında da YUNKTAD-ın rolu böyükdür. YUNKTAD-ın Dehlidə keçirilən II sessiyası zamanı “İnkişaf etməkdə olan ölkələrdən hazır əmtələrin idxalı zamanı ümumi imtiyaz sistemi” qəbul edilmişdir ki, bu sistemə görə də sənayecə inkişaf etmiş ölkələr inkişaf etməkdə olan ölkələrə bir sıra imtiyazlar təqdim edirlər.

Hazırda YUNKTAD beynəlxalq ticarətin tənzimlənməsində 15-20 il əvvəlki kimi elə də böyük rol oynamır, lakin özünün potensialını hələ də qoruyur.

Beynəlxalq Ticarət Hüququ üzrə BMT Komissiyası (YUNSIŞRAL) 1964-cü ildə beynəlxalq ticarət hüququnun razılaşıdırılması və unifikasiyası məqsədilə yaradılıb. Komissiyanın aktivinə BMT-nin Dəniz Yük Daşımaları üzrə Konvensiyasının (“Hamburq qaydaları”), BMT-nin Əmtələrin Alqı-satqısı üzrə Beynəlxalq Müqavilələr haqqında Konvensiyasını (alqı-satqı üzrə Vyana Konvensiyası) və s.-ni aid etmək olar.

Ümumilikdə komissiya əsasən əmtələrin beynəlxalq alqı-satqısı, beynəlxalq ödəmələr, beynəlxalq ticarət arbitrajı və dəniz yük daşımaları üzrə beynəlxalq qanunvericilik sahələri üzrə müxtəlif hüquq normalarının hazırlanması ilə məşğul olur.

Beynəlxalq Ticarət Palatası (BTP) 1922-ci ildə yaradılıb və ümumilikdə yardımçı funksiyasını yerinə yetirir. O beynəlxalq kommertiya terminləri üzrə təlimatlar (“INCOTERMS”) dərc edir, beynəlxalq ticarətin qaydalarını, ənənələrini, normalarını yayır və müxtəlif ölkələrin tacirləri və sahibkarları, həmçinin onların ticarət-sənaye palataları arasında əlaqələrinin qurulmasında vasitəçilik missiyasını yerinə yetirir.

Bir sıra əmtələrlə və xidmətlərlə beynəlxalq ticarətin tənzimlənməsində ixtisaslaşan ikinci qrup təşkilatlara aşağıdakılar aiddir:

- Neft ixrac edən Ölkələrin Təşkilatı (OPEK);
- Dəmir filizi ixrac edən Ölkələrin Assosiasiyası (APEF);
- Mis ixrac edən Ölkələrin Təşkilatı (CIPEK);
- Avropa daş kömür və polad Təşkilatı;
- Kakao istehsalçılarının Alyansı;
- Banan ixrac edən Ölkələrin Birliyi;
- Beynəlxalq Mülki Aviasiya Təşkilatı;
- Beynəlxalq Dəniz Təşkilatı;
- Ümumdünya Turizm Təşkilatı.

Beləliklə, beynəlxalq ictimaiyyət əmtəələrlə və xidmətlərlə beynəlxalq ticarətin daha yüksək artım dinamikasının təmin edilməsi üçün səy göstərir və bu sahədən alınan mənfəətin bütün ölkələr üçün maksimumlaşdırılmasına çalışır.