Beynəlxalq iqtisadiyyat
Mövzu 1
1) Qloballaşmanın beynəlxalq iqtisadiyyatın inkişafına təsiri
Beynəlxalq İqtisadiyyat kursunun əsas vəzifələrindən biri ölkələr arasındakı ticarət əlaqələrini öyrənmək, ticarət nəzəriyyələrinin müqayisəsini və izahını təqdim etməkdir. Bugün dünyada ölkələrin hamısı bir-birilə sıx iqtisadi əlaqələr qururlar, mal və xidmətlərin ticarətini həyata keçirirlər, bir-birinə məhsul ixrac 3 edib, bir-birindən məhsul idxal edirlər, tez-tez öz aralarında istehsal faktorlarının ticarətini həyata keçirirlər. Və hər il bu ikili münasibətlər yeni mərhələlərə keçir və ümumilikdə inkişaf edirlər. Əgər ölkə olaraq analiz etsək, o zaman görərik ki, istifadə etdiyimiz məhsulların, malların əksəriyyəti xarici ölkələrdə istehsal edilmiş və ölkəmizə idxal edilmişdir. İstifadə etdiyimiz məhsulların bəziləri isə yerli istehsal məhsulları olsalar da, onların da əksəriyyətinin tərkibində bəzi elementlər var ki, onlar xaricdən idxal hesabına alınır və istehsalda istifadə olunurlar. Bütün bunlar ölkələr arasında ticarətin mövcud vəziyyətini əks etdirir. Bəllidir ki, 1980-ci illərin sonlarından başlayaraq, artıq dünyada qloballaşma prossesi aktiv fəaliyyət almışdır. Qloballaşma nəticəsində ölkələr artıq bir-birilə daha çox ticarət əlaqələri qururlar, böyük şirkətlər istehsallarını və ticarət həcmlərini ildən ilə artırırlar. Beynəlxalq Ticarət kursu ümumilikdə dünya iqtisadiyyatındakı beynəlxalq ticarət münasibətlərinin nəzəriyyələrini, modelləri, mövcud vəziyyətini, beynəlxalq maliyyə münasibətlərini, dünyadakı valyuta bazarlarını, valyuta məzənnələrini, tənzimləmə siyasətlərini, monetar və fiskal siyasəti və s. öyərnir. Hazırda dünyada mövcud olan ölkələrin mütləq əksəriyyəti bir-birindən fərqli olsalar da, müxtəlif iqtisadi gücə, quruluşa, müxtəlif inkişaf səviyyələrinə sahib olsalar da, bu ölkələrin böyük qismi bir-birilə daima yaxın əlaqədə, strateji əməkdaşlıqdadırlar. Beynəlxalq İqtisadiyyat kursu dünyadakı ölkələrin bir-birilə arasında olan iqtisadi əlaqələri öyrənir, tətqiq edir. Yəni ki, Beynəlxalq İqtisadiyyat kursunun əsas vəzifəsi, dünyanın müstəqil ölkələri arasındakı bütün iqtisadi əlaqələri araşdırmaq və öyrənməkdir. Qloballaşma beynəlxalq iqtisadiyyatın inkişafına geniş və çoxşaxəli təsir göstərir. Onun əsas təsirləri bunlardır:
1. Ticarətin genişlənməsi: Qloballaşma müxtəlif ölkələr arasında sərhədləri azaldaraq ticarət axınlarını artırır. Malların və xidmətlərin daha sərbəst mübadiləsi nəticəsində ölkələr öz iqtisadi üstünlüklərinə uyğun ixtisaslaşır, bu da məhsuldarlığı artırır və istehlakçılar üçün daha çox seçim imkanı yaradır
2. Xarici investisiyaların artması: Qloballaşma ilə xarici birbaşa investisiyalar (XBI) artır. Şirkətlər inkişaf etməkdə olan bazarlara daha asanlıqla daxil olur və bu bazarlarda fabriklər, müəssisələr açır, iş yerləri yaradır və texnologiyanı transfer edir.
3. Texnoloji inkişaf: Qloballaşma texnologiyanın dünya miqyasında yayılmasını sürətləndirir. Ölkələr arasında bilik və texnologiya mübadiləsi innovasiyaları stimullaşdırır, bu da ümumi iqtisadi məhsuldarlığı artırır.
4. Beynəlxalq əməkdaşlığın güclənməsi: Qloballaşma beynəlxalq təşkilatlar və razılaşmalar vasitəsilə ölkələr arasında iqtisadi əməkdaşlığı gücləndirir. Dünya Ticarət Təşkilatı (DTT) kimi qurumlar ticarətin liberallaşdırılmasına və iqtisadi

inteqrasiyaya dəstək verir.
5. Rəqabətin artması: Şirkətlər qlobal bazarda rəqabətə məruz qalır. Bu, həm məhsul keyfiyyətini yüksəldir, həm də istehsal xərclərinin aşağı düşməsinə səbəb olur.
6. İqtisadi bərabərsizliyin artması: Qloballaşma bəzi hallarda iqtisadi bərabərsizliyi artırır. İnkişaf etmiş ölkələr daha çox fayda əldə edərkən, bəzi inkişaf etməkdə olan ölkələr və ya əhali qrupları rəqabətdə geri qalır və iqtisadi mənfəətdən daha az pay ala bilirlər.

Beləliklə, qloballaşma beynəlxalq iqtisadi inkişafı sürətləndirən bir mexanizmdir, lakin onun təsirləri bəzən qeyri-bərabər bölünür və müxtəlif problemlər də yarada bilər.

2)Beynəlxalq ticarətin strukturunun dəyişən dinamikasını təhlil edin.

Beynəlxalq ticarətin strukturunu, yəni kimin kimə nə satdığını izah etmək cəhdləri beynəlxalq iqtisadçıların başlıca məşğuliyyətinə çevrilmişdir.
Nə üçün Braziliya qəhvə, Afrika ölkələri banan ixrac edir?
Nə üçün Yaponiya avtomobil, ABŞ isə hava nəqliyyatı vasitələrini ixrac edir?
İkinci Dünya müharibəsindən sonra ABŞ başda olmaqla inkişaf etmiş demokratik dövlətlər beynəlxalq ticarətə maneələri aradan qaldıran genişmiqyaslı siyasi tədbirlər yürüdürdülər.
1993-cü ildə təsdiqlənmiş Şimali Amerikanın Azad Ticarət Sazişi (NAFTA)
1994-cü ildə Dünya Ticarət Təşkilatının əsasını qoyan Uruqvay Raundu sazişi.
“Beynəlxalq İqtisadiyyat” kursunun əsas tədris edilmə məqsədi istehsal faktorlarının, maliyyə aktivlərinin, məhsulların beynəlxalq hərkətinin öyrənilməsi və mülahizələrin yürüdülməsi üçün təməl bilgilərin təqdim edilməsi və açıq iqtisadiyyatlarda beynəlxalq ticarət, ticarət siyasəti və monetar siyasətin öyrənilməsidir.“Beynəlxalq İqtisadiyyat” kursu iki bölmədən ibarətdir: o Beynəlxalq Ticarət və Xarici Ticarət Siyasəti o Valyuta Məzənnələri və Beynəlxalq Makroiqtisadi Siyasət. Beynəlxalq Ticarət kursu ümumilikdə dünya iqtisadiyyatındakı beynəlxalq ticarət münasibətlərinin nəzəriyyələrini, modelləri, mövcud vəziyyətini, beynəlxalq maliyyə münasibətlərini, dünyadakı valyuta bazarlarını, valyuta məzənnələrini, tənzimləmə siyasətlərini, monetar və fiskal siyasəti və s. öyərnir.Beynəlxalq iqtisadiyyatda hazırda iqtisadi əlaqələrin əsas təməli də məhz mal və xidmətlərin mübadiləsi və beynəıxalq ticarətidir. Məhsulların mübadiləsi çox qədim zamanlardan bu yana aparılasa da, bugün artıq texnologiyanın inkişafı, daşınma, çatdırılma və digər bu kimi xidmətlərin inkişaf etməsi, ölkələr arasında gömrük birliklərinin qurulması və gömrük tariflərinin aşağı endirilməsi, ikitərəfli və çoxtərəfli ticarət müqavilələrinin imzalanması mal və xidmət transferini, ticarətini sürətləndirmişdir. Xüsusilə də son 50-60 ildə dünya ticarət həcmi dünyanın ümumi istehsalından daha sürətlə artmağa başlamışdır. Qeyd etdiyimiz son 50-60 ildə ticarətin həcminin artmasından başqa, digər mühim bir dəyişiklik isə məhsul ticarəti ilə bərabər dünyada xidmət sferasının inkişafı və xidmətlərin ticarətinin

artmasıdır. Xidmətlər də mal və əmtəələr kimi insanların tələbatını ödəmək məqsədi ilə ixrac və idxal edilir. Hazırda mal və xidmətlərin ticarəti birgə qeyd edilir, həyata keçirilir. Lakin mal və əmtəə ticarəti yenə də xüsusi bir önəmə sahibdir dünyada. Ona görə də ölkələrin digər xarici ölkələrlə mal və əmtəə ticarətini əhatə edən fəaliyyətlərə "xarici ticarət" (foreign trade) adı verilir. Xarici ticarət əsasən mal və əmtəələrin beynəlxalq ticarətini əhatə edir.Dünyadakı bütün ölkələr istehsal etdikləri mal və əmtəələri ixrac edib, digər ölkələrlə ticarət əlaqələri qurduqları zaman, bu ticarət münasibətləri həmin ölkələrin hamısına fayda gətirir, ölkələr ticarətdən qazanc əldə edirlər. Ona görə də, Beynəlxalq Ticarətin faydası və qazancları əslində insanların əksəriyyətinin təsəvvür etdiyindən daha böyükdür, daha həcmlidir. Xüsusən də inkişaf etmiş ölkələr rəqabətqabiliyyətli məhsul istehsal etmək iqtidarında olduqları üçün, texnoloji inkişafa sahib olduqları üçün ticarətdən daha çox qazanc əldə edirlər. Zəif inkişaf etmiş, zəif sənayeyə sahib ölkələr isə beynəlxalq ticarətin yaratdığı rəqabətdən bəzən çəkinirlər. Çünki onlar düşünürlər ki, özlərinin istehsal etdikləri məhsullar rəqabətqabiliyyətli olmadığı üçün yaxın və orta müddətdə bu onlara əksinə ziyan vura bilər.Hazırda dünyada inkişaf etmiş ölkələrlə inkişaf etməmiş və inkişaf etməkdə olan ölkələr arasında ticarətin həcmi artmışdır və hətta inkişaf etməmiş ölkələr məhsul istehsalında inkişaf etmiş ölkələrə uduzsalar da, onlar hamısı bugün ticarətdən qarşılıqlı fayda və qazanc əldə edirlər. Ölkələrin hər biri özlərinin üstün olduğu sahələr üzrə ixtisaslaşırlar, bu dar sahələrlə ticarət edirlər.Mal və xidmətlərin ticarətindən başqa hazırda dünyada ölkələr arasında ən çox yayılmış mübadilələrdən biri də istehsal faktorlarının hərəkətidir. Belə ki, ölkələr birbaşa və dolayı yolla digər ölkələrə investisiyalar yatırırlar, bunun qarşılığında yaxın və uzaq dönəmdə ticarətdən gəlirlər əldə edirlər. Xüsusən də inkişaf etmiş ölkələr, güclü sənayeyə sahib ölkələr zəif inkişaf etmiş və inkişaf etməkdə olan ölkələrə birbaşa və dolayı yolla investisiyalar yatıraraq, həm ucuz işçi qüvvəsindən istifadə edirlər, həm də daha aşağı maliyyətlə istehsallarını həyata keçirirlər.İstehsal faktorlarının beynəlxalq hərəkətinin digər mühim istiqamətlərindən biri də texnologiyanın beynəxalq hərəkətidir. Texnologiya hazırda istehsalda məhsuldarlığı artıran ən önəmli faktorlardan biridir. Beynəlxalq Ticarətin var olduğu bütün sahələrdə demək olar ki, texnologiyanın çox böyük təsiri var. Xüsusən də, Beynəxalq ticarətdə daşınma, rabitə, nəqliyyat və s. digər sahələrdə texnologiya önəmli rola malikdir. Nəzərə alsaq ki, texnologiya əsasən inkişaf etmiş və yüksək sənayeyə sahib ölkələrdə yaranır, o zaman görürük ki, həmin ölkələr beynəlxalq rəqabətdə də üstünlüyə sahib olurlar. Zəif inkişaf etmiş və ya inkişaf etməkdə olan ölkələr isə texnologiyanı inkişaf etmiş ölkələrdən transfer etməklə istehsallarında məhsuldarlığı yüksəltməyi hədəfləyirlər. Texnologiya transferi, texnologiyanın istehsalın önəmli faktoru olaraq beynəlxalq hərəkəti məhz bu səbəbdən bugün qlobal iqtisadiyyatda çox önəmli rola sahibdir.

3)Beynəlxalq iqtisadiyyatın predmeti: qarşılıqlı iqtisadi əlaqələrdən ortaya çıxan məsələlərin qısa xülasəsini verin. "Beynəlxalq İqtisadiyyat" kursunun əsas tədris

edilmə məqsədi istehsal faktorlarının, maliyyə aktivlərinin, məhsulların beynəlxalq hərkətinin öyrənilməsi və mülahizələrin yürüdülməsi üçün təməl bilgilərin təqdim edilməsi və açıq iqtisadiyyatlarda beynəlxalq ticarət, ticarət siyasəti və monetar siyasətin öyrənilməsidir.Ayrı-ayrı subyektlərin beynəlxalq ticarətdəki motivləri və davranışı ölkədaxili əməliyyatlardakı motivləri və davranışı ilə eyni olduğuna görə, beynəlxalq iqtisadiyyatda da ekonomiksin digər bölmələrində tətbiq olunan fundamental təhlil metodlarından istifadə edilir. Beynəlxalq İqtisadiyyat ölkələrin və millətlərin mal və xidmətlərin ticarəti vasitəsilə pulun hərəkətini və investisiyaları öyrənir.Beynəlxalq İqtisadiyyat qədim sahədir, lakin ölkələr beynəlxalq iqtisadiyyata daha sıx bağlandıqca, onun da önəmi bir o qədər artaraq davam edir.Ölkələr və millətlər mal və xidmətlər vasitəsilə, pul axınları və investisiyalar vasitəsilə bir-birilə daha yaxından əlaqə qururlar.Beynəlxalq İqtisadiyyat kursunun əsas vəzifələrindən biriölkələr arasındakı ticarət əlaqələrini öyrənmək, ticarətnəzəriyyələrinin müqayisəsini və izahını təqdim etməkdir. “Beynəlxalq İqtisadiyyat” kursu iki bölmədən ibarətdir: o Beynəlxalq Ticarət və Xarici Ticarət Siyasəti o Valyuta Məzənnələri və Beynəlxalq Makroiqtisadi Siyasət.Beynəlxalq İqtisadiyyat kursunun öyrənmə obyektləri:Ticarətdən əldə olunmuş qazanclar ,Ticarət modelləri ,Proteksionizm,Tədiyyə balansı,Valyuta məzənnələrinin müəyyən edilməsi ,Beynəlxalq koordinasiya siyasəti,Beynəlxalq kapital bazarı . Ticarətdən əldə olunmuş qazanclar-Beynəlxalq ticarətin faydaları yalnız maddi əmtəə ilə məhdudlaşmır. Beynəlxalq miqrasiya və beynəlxalq borcalma və kreditləşmə.Baxmayaraq ki, dövlətlər ümumilikdə beynəlxalq ticarətdən gəlir əldə edir, tamamilə mümkündür ki, beynəlxalq ticarət dövlətlər daxilində ayrıca qruplara ziyan vursun. Ticarət modelləri- Tarixən olaraq baxsaq, görürük ki, iqtisadçılar tarixin müxtəlif periodlarında ticarətlə bağlı yeni nəzəriyyələr təqdim etmiş, modellər hazırlamışlar. Xüsusən də şotlandiyalı məhşur iqtisadçı Adam Smitin Mütləq Üstünlüklər nəzəriyyəsi, daha sonra bu nəzəriyyəni təkmilləşdirən ingilis iqtisadçısı David Rikardonun Müqayisəli Üstünlüklər nəzəriyyəsi – Rikardo modeli, Hekşer-Olin modeli, Yeni Ticarət modeli, Standart Ticarət modeli və s. digər modellər beynəlxalq ticarətin inkişafında mühim rola sahibdirlər. Proteksionizm- Proteksionist siyasət, bir ölkənin daxili sənayesini və iqtisadiyyatını xarici rəqabətdən qorumaq məqsədilə tətbiq etdiyi iqtisadi tədbirlər və qanunlar toplusudur.Bu siyasət çərçivəsində hökümətlər xarici mallara və xidmətlərə qarşı tariflər,kvotalar,subsidiyalar və digər ticarət məhdudlaşdırıcı tədbirlər tətbiq edirlər.Bu siyasətin əsas mahiyyəti ondan ibarətdir ki, proteksionist siyasət yürüdülən ölkə müəyyən bir dövr üçün idxal məhsullarını məhdudlaşdırır, əvəzində isə həmin məhsulların alternativinin ölkə daxilində isthesal edilməsini təşviq edir. Tədiyyə balansı- Tədiyə balansı ölkənin beynəlxalq iqtisadi əlaqələrinin mədaxil və məxaric formasında valyuta ilə ifadə olunmuş dəyəridir. Başqa sözlə, tədiyə balansı beynəlxalq iqtisadi əməliyyatların həyata keçirilməsi nəticəsində milli iqtisadiyyata daxil olan və xaricə çıxarılan valyuta vəsaitləri arasında nisbəti müəyyən edir. Tədiyə balansı ölkə rezidentlərinin müəyyən dövr ərzində qeyri-rezidentlərlə apardığı iqtisadi əməliyyatların məcmusunu əks etdirən statistik hesabat sistemidir.Valyuta məzənnələrinin müəyyən edilməsi - Beynəlxalq

İqtisadiyyat kursunun təqdim etdiyi digər bir istqamət isə Valyuta məzənnələrinin müəyyən edilməsi mövzusudur.Dünyadakı bütün ölkələr öz milli valyutalarına sahib olduqları üçün onlar digər ölkələrlə ticarət etdikləri zaman xarici valyutanın milli valyutaya olan məzənnəsi ölkələrin ticarətdən əldə etdiyi qazanclara və ümumilikdə ticarətə böyük təsir göstərir. Dünyada hazırda ticarətdə ən çox istifadə olunan valyuta ABŞ dollarıdır. Beynəlxalq koordinasiya siyasəti- Müxtəlif ölkələr arasında iqtisadi, siyasi və sosial məsələlərdə əməkdaşlıq və koordinasiyanı gücləndirmək məqsədi daşıyan bir siyasət növüdür. Bu siyasət, ölkələrin ortaq maraqlarına uyğun olaraq qlobal problemləri həll etmək, ticarət əlaqələrini inkişaf etdirmək, maliyyə sabitliyini qorumaq və ya ekoloji problemlərlə mübarizə aparmaq üçün həyata keçirilir. Koordinasiya, beynəlxalq təşkilatlar, çoxsaylı hökumətlər və regional qurumlar vasitəsilə həyata keçirilə bilər.Məsələn, beynəlxalq ticarət siyasətinin əlaqələndirilməsi Dünya Ticarət Təşkilatı (WTO) vasitəsilə, maliyyə sabitliyinin koordinasiyası isə Beynəlxalq Valyuta Fondu (IMF) və Dünya Bankı kimi qurumlar tərəfindən təmin olunur.  Beynəlxalq Kapital Bazarı- Beynəlxalq kapital bazarı, fərqli ölkələrdən olan investorların və borc alanların maliyyə resurslarını bir araya gətirərək uzunmüddətli kapital əməliyyatlarını həyata keçirdiyi qlobal bazardır. Bu bazarda səhmlər, istiqrazlar, dövlət borcları və digər maliyyə alətləri ticarət olunur. Beynəlxalq kapital bazarının əsas məqsədi şirkətlər, hökumətlər və digər təşkilatların qlobal miqyasda kapital cəlb etməsinə imkan yaratmaqdır.

Mövzu 2

4)Cazibə modeli. Cazibə modelində istisnalar.

Cazibə modeli kimi tanınan empirik əlaqə hər hansı ölkələr cütlüyü arasında ticarətin dəyəri ilə bağlı müəyyən ideyanın formalaşdırılmasına yardım edir və hətta bu günün qlobal iqtisadiyyatında beynəlxalq ticarətin məhdudlaşdırılmasına səbəb olan maneələrə aydınlıq gətirir.
Beynəlxalq ticarətə ümumilikdə nəzər saldıqdan sonra iqtisadçılar hər hansı iki ölkə arasında ticarətin həcmini kifayət qədər dəqiqliklə müəyyən etməyə imkan verən aşağıdakı düsturu təyin etmişlər,
Tij = A * Yi * Yj/Dij
Burada A sabit rəqəm, Tij i ölkəsi ilə j ölkəsi arasında ticarətin dəyəri, Yi i ölkəsinin ÜDM-i,Yj isə j ölkəsinin ÜDM-i, və Dij iki ölkə arasındakı məsafədir. Bu o deməkdir ki, digər şərtlər dəyişilməz qaldığı halda, iki ölkə arasındakı ticarətin dəyəri bu ölkələrin ÜDM-lərinin hasilinə mütənasib, ölkələr arasındakı məsafəyə isə tərs mütənasibdir.
Bu düstur beynəlxalq ticarətin cazibə modeli kimi tanınır. Düstura bu adın verilməsinin səbəbi Nyutonun cazibə qanunu ilə oxşarlığıdır: hər hansı iki obyekt arasındakı cazibə bu obyektlərin çəkilərinin hasilinə mütənasib, bu obyektlərin aralarındakı məsafəyə isə tərs mütənasib olduğu kimi, hər hansı iki ölkə arasındakı ticarət, digər şərtlər dəyişilməz qaldığı halda, bu ölkələrin ÜDM-nin hasilinə mütənasib və bu ölkələr arasındakı məsafəyə tərs mütənasibdir.Düstura əsasən, iki

ölkə arasında ticarətin həcmini müəyyən edən 3 element iki ölkənin ÜDM-nin ölçüsü və ölkələr arasındakı məsafədir. Beləliklə, bu düs- turda ticarətin ÜDM-lərin hasilinə mütənasib və məsafəyə tərs mütənasib olduğu fərz edilmir. Cazibə modelinin işlək olmasının səbəbi nədir? Ümumilikdə, böyük gəlirlərə malik olduqları üçün böyük iqtisadiyyatlar idxala böyük məbləğlər xərcləyirlər. Bu ölkələr həm də digər ölkələrin xərcləmələrinin böyük hissəsini özlərinə cəlb edirlər, çünki özləri də geniş çeşiddə məhsullar istehsal edirlər. Beləliklə, digər şərtlər dəyişilməz qaldığı halda, iki iqtisadiyyat arasında ticarət bu iqtisadiyyatların ölçülərindən asılıdır – daha böyük iqtisadiyyat daha böyük ticarət deməkdir.
Dəyişilməz qalmayan şərtlər hansılardır? Qeyd etdiyimiz kimi, təcrübədə ölkələr öz gəlirlərinin böyük hissəsini öz ölkələrində xərcləyirlər. Amerika Birləşmiş Ştatları və Avropa İttifaqının hər biri dünya ÜDM-in təxminən 25%-ni özlərində cəmləşdirir, lakin digər ölkələrin xərcləmələrinin cəmi 2%-ni özlərinə cəlb edirlər. Real ticarət axınlarını anlamaq üçün biz beynəlxalq ticarəti məhdudlaşdıran amilləri nəzərə almalıyıq. Bundan başqa, İrlandiyanın bir çox ABŞ şirkətinə ev sahibliyi kimi xüsusi rolu vardır. Hollandiya və Belçika üçün isə böyük ehtimalla coğrafi mövqe və nəqliyyat xərcləri ABŞ-la böyük həcmdə ticarətin əsas səbəbləridir. Hər iki ölkə Qərbi Avropanın ən uzun çayı olan, Almaniyanın sənaye ürəyi Rurdan keçib gələn Reyn çayının mənsəbinə yaxın yerləşir. Beləliklə, Hollandiya və Belçika tarixən Şimal-Qərbi Avropaya giriş məntəqəsi olmuşdur; Hollandiyadakı Rotterdam limanı yükaşırma həcminə görə Avropanın ən əhəmiyyətli limanı, Belçikanın Antverp limanı isə bu göstəriciyə görə ikincidir. Belçika və Hollandiyanın böyük həcmdə ticarəti nəqliyyat xərclərinin və coğrafi mövqeyin ticarətin həcmini müəyyənləşdirməkdə vacib rol oynadığını göstərir. Bu amillərin əhəmiyyəti ticarətlə bağlı məlumatlara geniş nümunədə baxdıqda daha da aydın olacaq.
Ticarətə əngəllər: Məsafə, maneələr və sərhədlər
Amerika Birləşmiş Ştatlarının öz qonşuları ilə ticarət həcmi eyni ölçülü Avropa iqtisadiyyatları ilə müqayisədə daha artıqdır. İqtisadiyyatı təxminən İspaniya iqtisadiyyatı böyüklüyündə olan Kanadanın ABŞ-da ticarət həcmi, demək olar ki, ABŞ-ın bütün Avropa ilə ticarət həcminə bərabərdir.
Hansı səbəbdən Amerika Birləşmiş Ştatları Avropa tərəfdaşları ilə müqayisədə özünün Şimali Amerikadakı qonşuları ilə daha çox ticarət edir? Əsas səbəb çox sadədir – Kanada və Meksika ABŞ-a daha yaxındır.
Bütün cazibə modelləri hesablamaları məsafənin beynəlxalq ticarətə mənfi təsirini göstərir; hesablamalara görə, iki ölkə arasında məsafə 1% artıqda bu iki ölkə arasındakı ticarətin 0,7-1% həcmində azalmasına səbəb olur. Bu azalma həm də qismən əmtəə və xidmətlərin daşınmasının artan xərclərini əks etdirir.
İqtisadçıların fıkrincə, daha az sezilən amillər də əhəmiyyətli rol oynayır: Ölkələr arasında şəxslərarası əlaqə yaxın olduqda ticarət də daha intensiv olur və məsafə artdıqca bu əlaqə də zəifləyir. Məsələn, amerikalı satış təmsilçisinin Torontoya qısa zamanda səfəri mümkün olduğu halda, bu təmsilçinin Parisə getməsi daha böyük layihədir. Şirkət Qərb sahilində yerləşmədiyi halda Tokioya səfər etmək bundan daha böyük layihədir. ABŞ-la qonşu olmaqdan əlavə, Kanada və Meksika ABŞ-la ticarət razılaşmasının, Şimali Amerika Azad Ticarət Assosiasiyası – NAFTA-nın

tərəfləridir. Bu onlara üç ölkə arasında əksər əmtəələrin heç bir tarif və ya beynəlxalq ticarətə digər maneələr olmadan daşınmasına imkan verir.Onu qeyd etmək lazımdır ki, ticarət razılaşmaları, adətən, ölkələr arasındakı bütün ticarət maneələrini aradan qaldırsa da, bu razılaşmalar nadir hallarda milli sərhədləri aidiyyətsiz edir. Əksər əmtəə və xidmətlər milli sərhədləri heç bir tarif ödəmədən və azsaylı hüquqi məhdudiyyətlərə məruz qalmaqla çatdırılsa da, bu ölkə ilə müxtəlif ölkələrin eyni məsafədə yerləşən regionları arasında ticarətlə müqayisədə eyni ölkənin regionları arasında ticarət həcmi daha böyük olur. Kanada və ABŞ sərhədini nümunə göstərmək olar. Hər iki ölkə azad ticarət razılaşmasının tərəfləridir (hətta NAFTA-dan öncə Kanada-ABŞ azad ticarət razılaşması mövcud idi); əksər kanadalı ingiliscə danışır; hər iki ölkənin vətəndaşları minimum rəsmiyyətlə digər ölkənin sərhədini keçə bilir. Lakin hər bir Kanada əyalətinin öz aralarında və ABŞ ilə ticarəti haqqında məlumatlara əsasən, digər şərtlər dəyişməz qaldığı halda, əyalətlər arasında ticarət həcmi əyalətlərlə ABŞ ştatları arasındakı ticarət həcmindən dəfələrlə böyükdür.İqtisadçılar cazibə modellərində məsafənin təsiri ilə bağlı hesablamalardan istifadə edərək müəyyən etmişlər ki, ABŞ-Kanada sərhədi dünyada ən azad sərhədlərdən biri olmasına bax- mayaraq, ölkələr arasındakı ticarətin həcmini məhdudlaşdırmaqla bu ölkələrin bir- birindən 1,500–2,500 mil məsafədə yerləşməsi effektini yaradır.

5)Cazibə modelinin düsturuna görə İki ölkə arasında ticarətin həcmi, həmin ölkələrin ÜDM-ı iki dəfə artdıqda dörd dəfə artacaq. Siz bu fikirlə razısınızmı? Fikrinizi əsaslandırın.

Bəli, bu fikir cazibə modeli nəzəriyyəsinə uyğundur. Cazibə modeli (gravity model) beynəlxalq ticarətin həcmini müəyyən etmək üçün geniş istifadə olunan iqtisadi bir nəzəriyyədir və iki əsas faktora əsaslanır: ölkələrin iqtisadi gücü (adətən ÜDM-lə ölçülür) və onların arasındakı məsafə.
Cazibə modeli ticarəti cazibə qanununa bənzədir: iki ölkənin ÜDM-ləri (iqtisadi gücləri) artdıqca, aralarındakı ticarət həcmi də artır. Bu nəzəriyyəyə əsasən, iki ölkənin ÜDM-ləri iki dəfə artdıqda ticarət həcmi dörd dəfə arta bilər, çünki ticarət həcmi ÜDM-lərin məhsulu ilə düz mütənasibdir (Bu sadə model iqtisadi gücün ticarətə olan təsirini izah edir, lakin reallıqda ticarət həcminə təsir edən digər amillər də mövcuddur, məsələn, ticarət maneələri, siyasət, valyuta məzənnələri və s. Bu amillər də nəzərə alınmalıdır.
Cazibə modeli kimi tanınan empirik əlaqə hər hansı ölkələr cütlüyü arasında ticarətin dəyəri ilə bağlı müəyyən ideyanın formalaşdırılmasına yardım edir və hətta bu günün qlobal iqtisadiyyatında beynəlxalq ticarətin məhdudlaşdırılmasına səbəb olan maneələrə aydınlıq gətirir.
Beynəlxalq ticarətə ümumilikdə nəzər saldıqdan sonra iqtisadçılar hər hansı iki ölkə arasında ticarətin həcmini kifayət qədər dəqiqliklə müəyyən etməyə imkan verən aşağıdakı düsturu təyin etmişlər,
Tij = A * Yi * Yj/Dij
Burada A sabit rəqəm, Tij i ölkəsi ilə j ölkəsi arasında ticarətin dəyəri, Yi i ölkəsinin

ÜDM-i,Yj isə j ölkəsinin ÜDM-i, və Dij iki ölkə arasındakı məsafədir. Bu o deməkdir ki, digər şərtlər dəyişilməz qaldığı halda, iki ölkə arasındakı ticarətin dəyəri bu ölkələrin ÜDM-lərinin hasilinə mütənasib, ölkələr arasındakı məsafəyə isə tərs mütənasibdir.Bu düstur beynəlxalq ticarətin cazibə modeli kimi tanınır. Düstura bu adın verilməsinin səbəbi Nyutonun cazibə qanunu ilə oxşarlığıdır: hər hansı iki obyekt arasındakı cazibə bu obyektlərin çəkilərinin hasilinə mütənasib, bu obyektlərin aralarındakı məsafəyə isə tərs mütənasib olduğu kimi, hər hansı iki ölkə arasındakı ticarət, digər şərtlər dəyişilməz qaldığı halda, bu ölkələrin ÜDM-nin hasilinə mütənasib və bu ölkələr arasındakı məsafəyə tərs mütənasibdir.Düstura əsasən, iki ölkə arasında ticarətin həcmini müəyyən edən 3 element iki ölkənin ÜDM-nin ölçüsü və ölkələr arasındakı məsafədir. Beləliklə, bu düs- turda ticarətin ÜDM-lərin hasilinə mütənasib və məsafəyə tərs mütənasib olduğu fərz edilmir.

6)Müqayisəli üstünlüklər prinsipinə əsaslanan Rikardo ticarət modelinin əsas müddəalarını izah edin.
Müqayisəli Üstünlüklər Nəzəriyyəsinin əsas məqsədi Mütləq Üstünlüklər Nəzəriyyəsində olduğu kimi beynəlxalq ixtisaslaşmanın və ölkələr arasındakı azad ticarətin ən əsas faydalarını müəyyənləşdirmək və aydınlaşdırmaqdır.Hər bir ölkə özünün müqayisəli üstün olduğu məhsulu ixrac etdiyi zaman, iki ölkə arasındakı ticarət hər iki ölkəyə fayda gətirir .Ölkələrin bir-birilə ticarət etmələrinin niyə vacib olduğunu izah etmək üçün müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsinin izahı çox mühimdir. Müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsi Britaniyalı iqtisadçı David Rikardo tərəfindən təqdim edilmişdir. D. Rikardo müqayisəli üstünlüklər konsepsiyasını 19-cu əsrdə irəli sürmüşdür. Bu nəzəriyyə beynəlxalq iqtisadiyyatda əməyin məhsuldarlığının fərqliliklərini göstərir və həm də Rikardo Modeli adlanır. İngilis iqtisadçısı David Rikardo Adam Smitdən təxminən 40 il sonra onun Mütləq Üstünlüklər nəzəriyyəsini analiz etmiş və Müqayisəli Üstünlüklər nəzəriyyəsini irəli sürmüşdür. Bu nəzəriyyənin əsas xüsusiyyətlərindən biri artıq uzun illədir, hətta hal-hazırki dövrdə də beynəlxalq ticarətin əsasını təşkil edir. David Rikardoya görə beynəlxalq ticarəti mütləq üstünlüklər nəzəriyyəsinə əsaslandırmağa ehtiyac yoxdur. Çünki mütləq üstünlüklər nəzəriyyəsi müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsinin xüsusi, özəl bir halıdır.David Rikardoya görə, bir ölkənin bəzi məhsulları (malları) digər bir ölkədən daha ucuz istehsal etməsi, həmin ölkənin bu məhsul üzrə mütləq üstünlüyə sahib olması anlamına gəlmir. Onun fikrincə, burada ən əsas göstərici həmin ölkənin o məhsulun istehsalında nə qədər üstünlüyə sahib olmasıdır. Yəni, bir ölkə hər hansı bir məhsulun istehsalında müqayisəli üstünlüyə malikdirsə, həmin məhsulun istehsalı üzrə də ixtisaslaşmalıdır. David Rikardoya görə beynəlxalq ticarətin əsasını məhz müqayisəli üstünlüklər formalaşdırır. Əgər ölkə bəzi məhsulların istehsalında digər məhsul növlərinə nəzərən daha çox faydalılıq əldə edə bilirsə, o zaman nəyə görə daha az faydalılıq əldə etdiyi məhsul növlərinin istehsalına güc sərf etməlidir ki? Ölkə üçün ticarətdə ən yaxşı siyasət müqayisəli olaraq ən üstün olduğu məhsulların istehsalında ixtisaslaşmaq və üstün olmadığı digər məhsul növlərini isə hər hansı bir xarici ölkədən idxal etməlidir. Bu bütün dünya ölkələri üçün mümkün olacaq nəzəriyyədir. Bundan başqa, bütün məhsul

növlərinin istehsalı üzrə geridə olan bir ölkəni misal olaraq götürək. Həmin bu ölkə hər nə qədər bütün məhsullar üzrə müqayisəli olaraq geri olsa da, əlbəttə ki, bəzi məhsul növləri üzrə müqayisəli üstünlüyü daha yüksəkdir. Buradan belə bir nəticəyə gəlirik ki, bu ölkə müqayisəli üstünlükdə nisbətən daha az geridə olduğu məhsul növu üzrə istehsal etsə, o zaman digər məhsulları da xaricdən idxal edərək, qıt mənbələrindən daha çox faydalılıqla istifadə etmiş olar. Bununla da həmin bu ölkələr həm öz mənbələrindən daha düzgün istifadə edərlər və iqtisadi rifahlarını nisbətən yüksəltmiş olarlar. Müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsinə əsasən, bir ölkənin bütün məhsul növləri üzrə mütləq üstün olması mümkün haldır, çünki biz bunu sənayeləşmiş ölkələrdə müşahidə edə bilərik. Məsələn, iki ölkənin qarşılılıqlı ticarəti zamanı, ölkələrdən biri inkişaf etmiş, digəri isə inkişaf etməkdə olan ölkədirsə, o zaman inkişaf etmiş ölkə bütün məhsulların istehsalında mütləq üstünlüyə malik olacaqdır. Yəni, mütləq üstünlüklər nəzriyyəsinə görə, bu halda iki ölkə arasında ticarət olması mümkün deyildir, lakin lakin müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsinə görə bu iki ölkə arasında gəlir gətirən ticarətin olması mümkündür. David Rikardo iki ölkə simasında müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsini misal olaraq verirdi. Bu misalda o, İngiltərə və Portuqaliyanın parça və şərab istehsal etdiklərini göstərir və bu istehsal amillərini izah edir. Cədvəl 1.

| Bir iş günü ərzində istehsal olunan məhsulun miqdarı | Parça (metr) | Şərab (litr) |
|---|---|---|
| İngiltərə | 80 | 40 |
| Portuqaliya | 10 | 20 |

Rikardonun çəkdiyi bu misalda İngiltərə əslində hər iki məhsul növü üzrə mütləq üstünlüyə malikdir. Çünki İngiltərə həm parçanın istehsalında, həm də şərabın istehsalında Portuqaliyaya nəzərən daha az xərclə istehsal edir. Əgər bu vəziyyətdə biz mütləq üstünlüklər nəzəriyyəsini tətbiq etsək, o zaman bu ölkələr qarşılıqlı ticarət etməməlidirlər və İngilitərə hər iki məhsulu daha az xərclə, daha ucuz qiymətə istehsal etdiyi üçün hər iki məhsul növünü də özü istehsal etməlidir. Lakin bu vəziyyətdə biz müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsini tətbiq etsək, o zaman bu iki ölkə arasında ticarət əlaqələri yarana bilər və hər iki ölkə bu qaşılıqlı ticarətdən gəlir əldə edərlər. Çünki İngilitərə hər iki məhsul növünün istehsalı üzrə mütləq üstünlüyə malik olsa da, bu üstünlük hər iki məhsulda eyni dərəcədə deyildir. Cədvəl 1-dən gördüyümüz kimi İngilitərə Portuqaliyadan bir iş günü ərzində parça istehsalında 8 dəfə, şərab istehsalında isə 2 dəfə üstünlüyə malikdir. Müqayisə aparsaq görərik ki, İngilitərə parça istehsalında müqayisəli üstünlüyə malikdir. Bu halda Portuqaliyanın vəziyyəti İngilitərədən fərqlidir. Yəni, Portuqaliya heç bir məhsul üzrə mütləq üstünlüyə sahib deyildir. Lakin müqayisəli üstünlüyə görə, Portuqaliya İngiltərəyə nəzərən parça istehsalında 8 dəfə, şərab istehsalında isə 2 dəfə geridədir. Bu halda ölkə şərab istehsalını həyata keçirsə, bu onların xeyirinə olar.Deməli, müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsinin tətbiqi zamanı, İngiltərə parça istehsalında ixtisaslaşacaqdır və ehtiyacı olan şərabı, bu məhsulun istehsalında ixtisaslaşan Portuqaliyadan idxal edəcəkdir. Bu isə hər iki ölkə arasında qarşılıqlı ticarətin yaranmasına səbəb olacaqdır və hər iki ölkə bu ticarətdən qazanc əldə edəcəklər.

Tək faktorlu iqtisadiyyat

Müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsinin beynəlxalq ticarət modelindəki rolunun nədən ibarət olduğunu göstərmək üçün tək istehsal faktorlu iqtisadiyyatı nəzərdən keçirək. Fərz edək ki, iqtisadiyyatda iki məhsul növü: pendir və şərab istehsal olunur. Burada əsas diqqət hər bir istehsala sərf olunan əməyə ayrılacaqdır: həm pendirin istehsalı üçün tələb olunan əməyin miqdarı və ya neçə saat olduğu, həm də şərabın istehsalı üçün tələb olunan əməyin miqdarı və ya neçə saat olduğu. Məsələn, bir pound (1 pound =0,453592 kq) pendir istehsal etmək üçün 1 saat lazım olduğunu, bir qallon (1 qallon = 3,78541 litr) şərab istehsal etmək üçün isə 2 saat lazım olduğunu fərz edək. Bu halda, tələb olunan əmək miqdarını məhsularlığın tərs mütənasibliyi kimi müəyyən edəcəyik, yəni ki, bir işçi 1 saat ərzində nə qədər çox pendir və ya şərab istehsl edərsə, tələb olunan əmək miqdarı bir o qədər azalacaqdır. Burada aLW və aLC müvafiq olaraq, şərab və pendir istehsalındakı tələb olunan əmək miqdarının göstəriciləridir. İqtisadiyyatın toplam resurslarını isə L ilə işarə edirik.

Mövzu 3

7)Leontyev paradoksunun mahiyyətini izah edin.

ABŞ üzrə məlumatın testləri. Yaxın keçmişə qədər və müəyyən dərəcədə indi də ABŞ müxtəlif ölkələr arasında xüsusi bir nümunə sayılırdı. Bir neçə il əvvəlki vaxtadək ABŞ digər ölkələrdən xeyli zəngin olmuş və ABŞ-da işçiyə onun xarici həmkarı ilə müqayisədə daha çox kapital düşürdü. İndi də bəzi Qərbi Avropa ölkələri və Yaponiyanın ABŞ-a çatmasına baxmayaraq, ABŞ kapitalın əməyə nisbəti baxımından ən yuxarı pillələrdədir.

Bunu nəzərə alaraq, ABŞ-ın kapitaltutumlu əmtəələrin ixracatçısı və əməktutumlu əmtəələrin idxalçısına çevriləcəyini gözləmək təbii olardı. Təəccüblüdür ki, İkinci Dünya müharibəsindən 25 il sonrakı dövrdə bu fərziyyə reallıqları əks etdirmirdi. 1973-cü ilin Nobel mükafatçısı, iqtisadçı Vasili Leontyevin 1953-cü ildə dərc olunmuş məşhur araşdırmasında ABŞ ixracının idxalı ilə müqayisədə daha az kapitaltutumlu olduğu aşkar edilmişdi. Bu nəticə Leontyev paradoksu adını qazanmışdır.

Leontyev paradoksunun həlli ondan ibarətdir ki, düzgün tədqiqat xarici ticarətin iki faktorlu deyil, çoxfaktorlu modelini tələb edir. ABŞ-ın idxal etdiyi malların əmək intensivliyi kifayət qədər yüksəkdir, lakin malların dəyərində əməyin qiyməti ABŞ ixracından xeyli aşağıdır. ABŞ-da əməyin kapital intensivliyi əhəmiyyətlidir, yüksək əmək məhsuldarlığı ilə birlikdə, bu, ixrac tədarüklərində əməyin qiymətinə əhəmiyyətli təsir göstərir. Bu, xidmətlərin payının, əmək xərclərinin və ABŞ iqtisadiyyatının strukturunun artması ilə bağlıdır. Bu, ixrac da daxil olmaqla, bütün Amerika iqtisadiyyatının əmək intensivliyinin artmasına gətirib çıxarır.

Leontief Paradoksu: 1953-cü ildə Leontief göstərdi ki, ABŞ ixracı idxalı ilə müqayisədə daha az kapital tutumludur. ABŞ-ın dünyanın ən kapital tutumlu ölkəsi olması bu faktı Leontief paradoksu adı ilə iqtisad elminə yazdı. Daha sonra Bouen, Limer, Sveykauskas Hekşer-Olin modelini 27 ölkə üzrə test etdilər, və Leontief paradoksunu beynəlxalq səviyyədə də təsdiqlədilər.

8)Hekşer-Ohlin ticarət nəzəriyyəsini izah edin .

Ticarət əmək məhsuldarlığında olan fərqliliklərlə yanaşı ölkələr üzrə resurs səviyyəsindəki fərqliliklərdən də ortaya çıxa bilir.Hekşer-Olin nəzəriyyəsi iddia edir ki, ticarət ölkələr üzrə əmək , kapital və sairə resursların həcmindəki müxtəlifliklərdən ortaya çıxır. Ölkələrin resurs tutumu fərqlidir və müxtəlif məhsul istehsalında resurslar müxtəlif intensivliklə istifadə olunur.Heckscher-Ohlin nəzəriyyəsi (Heckscher-Ohlin model) beynəlxalq ticarətə aid bir iqtisadi nəzəriyyədir və iki isveçli iqtisadçı Eli Heckscher və Bertil Ohlin tərəfindən formalaşdırılmışdır. Bu nəzəriyyə bir ölkənin müvafiq təbii və iqtisadi resurslarına əsaslanaraq hansı malların ixrac edəcəyini və hansını idxal edəcəyini izah edir.
Nəzəriyyənin əsasını təşkil edən iki əsas fikir:
1. Faktorlara görə üstünlük: Hər bir ölkənin müxtəlif istehsal faktorları (kapital, əmək, torpaq) ilə fərqli miqdarda təmin olunduğunu nəzərə alaraq, hər bir ölkə bu resursların bol olduğu mal və xidmətlər üzrə ixtisaslaşır. Məsələn, çox əməyə malik olan ölkələr əmək-tələbi yüksək olan məhsulları ixrac edir, kapital bolluğu olan ölkələr isə kapital tələb edən məhsulları ixrac edirlər.
2. Faktorlara görə ticarət strukturu: Ölkələr resursları fərqli nisbətlərdə sahib olduqları üçün, bu ölkələr arasında ticarət yaranır. Ölkə özünün bol olduğu resurslardan istifadə edərək daha səmərəli və daha ucuza istehsal edə bildiyi məhsulları ixrac edir və resurs çatışmazlığı olan məhsulları idxal edir.

Modelin fərziyyələri

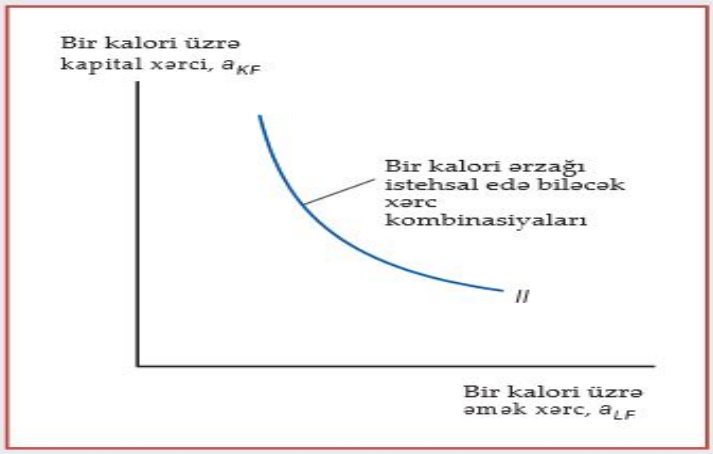
• İki ölkə mövcuddur, şərti olaraq “daxili” və “xarici”
• İki məhsul istehsal edilir, şərti olaraq paltar və ərzaq.
• İki istehsal faktoru, əmək və kapital mövcuddur.
• Ölkələr üzrə əmək və kapitalın həcmi sabitdir (dəyişmir), və hər iki ölkədə fərqli həcmdədir
• Uzun dövrdə həm əmək, həm də kapital sektorlar arasında hərəkət edərək, öz gəlirlərini sektorlar üzrə bərabərləşdirirlər .

İstehsal amillərinin seçilməsi -İstehsalçılar paltar və ərzaq istehsal etmək üçün müxtəlif həcmdə istehsal amillərini seçə bilərlər. Onların bu iki istehsal amili seçiminin həcmi, işçiyə ödənən əmək haqqı w və kapitala ödənən rentadan asılıdır, r. Rentaya nəzərən əmək haqqılar yüksəldikcə, istehsalçılar ərzaq və paltarın istehsalında daha çox kapital və daha az əmək istifadə etməyə başlayırlar.

ŞƏKİL 5.4

Ərzaq istehsalında ilkin xərclər imkanları

Fermer bir kalori ərzağı daha çox əmək işlədib daha az kapitalla (və ya əksinə) istehsal edə bilər.



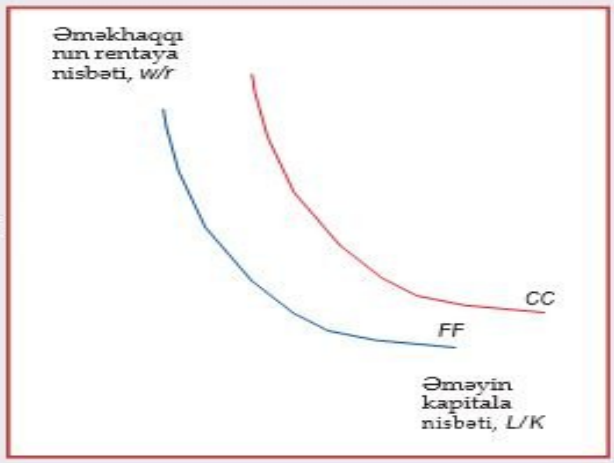

Qrafik 1. Fərz edək ki, verilən qiymətlərdə, paltar istehsalında ərzaq istehsalı ilə müqayisədə əməyin kapitala olan nisbəti daha yuxarıdır. Yəni, aLC /aKC > aLF /aKF ya da LC /KC > LF /KF . Paltar istehsalı nisbi olaraq daha əmək tutumludur, ərzaq istehsalı isə nisbi olaraq kapital tutumludur.

Qrafik 2. Faktor qiymətləri və faktorların seçilməsi -Rəqabətli bazarda məhsulun qiyməti onun istehsal xərclərinə bərabər olur, istehsal xərcləri isə istehsal faktorlarının qiymətlərindən asılıdır. Əmək haqqı və rentadakı dəyişikliyin məhsul qiymətinə təsir səviyyəsi, əməyin və kapitalın istehsalda hansı həcmdə istifadə edilməsindən asılıdır. Ərzaq istehsalı kapital tutumlu olduğundan, kapitalın rentasının yüksəlişi ərzağın qiymətinə daha çox təsir edəcək, nəinki paltarın. Beləliklə, w/r (əmək haqqının rentaya nisbəti) dəyişikliyi nisbi qiymətlərə PC /PF təsir göstərir.

ŞƏKİL 5.5

Amil qiymətləri və xərclər seçimi

Hər sektor üçün istehsalda istifadə olunan əməyin kapitala nisbəti əmək xərclərinin kapital xərclərinə nisbətindən $w/r$ asılıdır. *FF* əyrisi ərzaq istehsalında *CC* əyrisi isə geyim istehsalındakı əmək-kapital nisbəti seçimlərini təsvir edir. Əməkhaqqı və renta nisbətinin istənilən səviyyədə geyim istehsalında əməyin kapitala nisbəti daha yuxarıdır; bu halda biz geyim istehsalının əməktutumlu, ərzaq istehsalının isə kapitaltutumlu olduğunu deyirik.




1) Müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsində İstehsal İmkanları Əyrisini təsvir edin və ona olan xüsusiyyətləri sadalayın.

İstehsal imkanları

Bütün iqtisadiyyatlar məhdud resurslara malik olduqları üçün onların hamısı öz istehsallarında da müəyyən məhdudiyyətlər tətbiq edirlər. Bu cür iqtisadiyyarlarda daima seçimlər mövcuddur və iqtisadiyyat əlavə olaraq daha bir məhsulu istehsal etmək üçün digər bir məhsul növünün istehsalını yox etməlidir. Bu seçimlər aşağıda qrafik olaraq istehsal imkanları həddində (Fiqur 1-də PF xətti ilə) təsvir olunmuşdur. Burada istehsal imkanları həddi müəyyən miqdarda pendirin istehsal olunacağı haqda qərarın qəbulu zamanı istehsal olunmuş şərabın miqdarını göstərir. Və yaxud da əksinə. İqtisadiyyatda istehsal tək faktorlu olduğu zaman, istehsal imkanları həddi düz xətt ilə ifadə olunur. Burada: QW - şərab istehsalını, QC – pendir istehsalını ifadə edir. Bu zaman aLWQW – şərab istehsalı zamanı sərf olunan əməyi, aLCQC – pendir istehsalı zamanı sərf olunan əməyi göstərir. İstehsal imkanları həddi iqtisadiyyatın iqtisadiyyatında resurslardakı limitlərlə müəyyən edilir – indiki halda əməklə. Çünki iqtisadiyyatın toplam əmək təklifi L, istehsaldakı limitlər isə aşağıdakı bərabərsizliklə müəyyən edilir: $a_{LC}Q_C + a_{LW}Q_W < L$

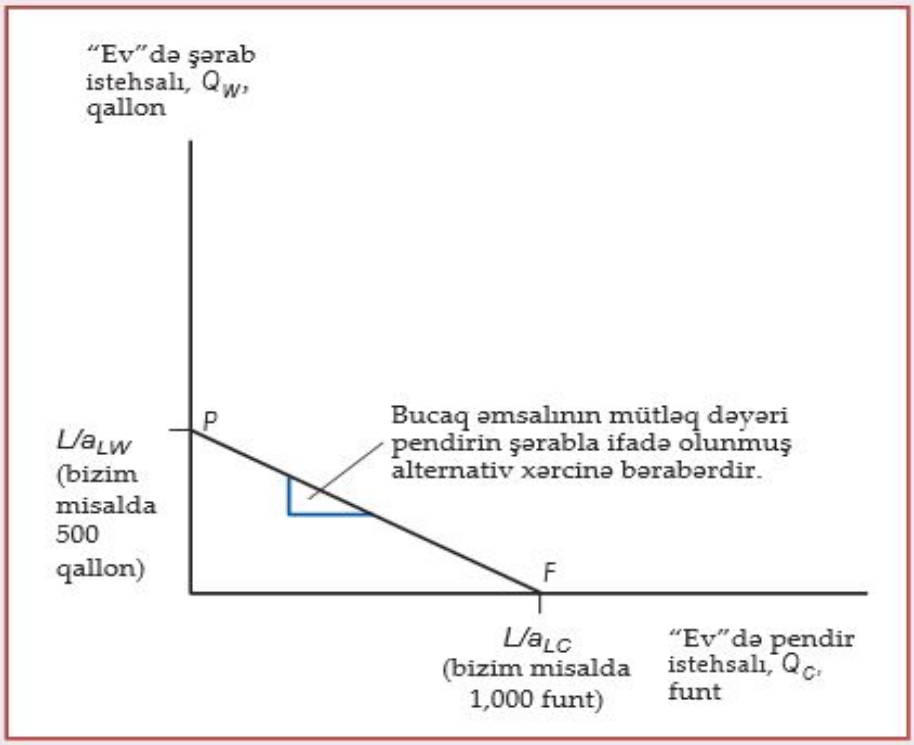
Fərz edək ki, məsələn, iqtisadiyyatda toplam əmək təklifi 1000 saatdır. Bir pound pendir istehsal etmək üçün 1 saat və 1 qallon şərab istehsal etmək üçün 2 saat lazım olur. Ümumi istehsaldakı toplam əmək sərfiyyatı - (1 x istehsal olunan pendir miqdarı) + (2 x istehsal olunan şərab miqdarı) və bu toplam əmək sərfiyyatı mümkün olan 1000 saatı keçməməlidir. Əgər iqtisadiyyat ümumilikdə bütün toplam əməyini pendir istehsalı üçün sərf etsə, o zaman aşağıda Fiqur 1- dəki kimi olacaqdır. Burada L/aLC – pound qədər pendir istehsal olunacaqdır (1000 pound), və ya əksinə, ümumilikdə bütün toplam əmək şərab istehsalı üçün sərf olunsa, o zaman L/aLW – miqdarı qədər şərab istehsal olunacaqdır (1000/2 = 500 qallon).

Fiqur 1. İqtisadiyyatın istehsal imkanları həddi

ŞƏKİL 3.1

"Ev"in İstehsal İmkanları Əyrisi

PF xətti şərab istehsalının müəyyən kəmiyyətinə uyğun olan maksimum pendir istehsalını (və əksinə) göstərir.




İstehsal imkanları həddi düz xətt ilə ifadə olunduğu zaman, pendirin alternativ dəyəri şəraba nəzərən konstantdır (sabitdir). Bu alternativ dəyər iqtisadiyyatın əlavə olaraq pendir istehsal etməsi üçün imtina edəcəyi şərab miqdarı ilə müəyyən edilir. Burada, əlavə pound istehsal etmək üçün aLC işçi-saat tələb olunacaqdır. Hər bir işçi-saat 1/aLW 8 qallon qədər şərab istehsal etmək üçün istifadə olunur. Pendirin şəraba nəzərən alternativ dəyəri - aLC / aLW.

10)Tək faktorlu iqtisadiyyat anlayışını izah edin.

Tək faktorlu iqtisadiyyat

Müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsinin beynəlxalq ticarət modelindəki rolunun nədən ibarət olduğunu göstərmək üçün tək istehsal faktorlu iqtisadiyyatı nəzərdən keçirək. Fərz edək ki, iqtisadiyyatda iki məhsul növü: pendir və şərab istehsal olunur. Burada əsas diqqət hər bir istehsala sərf olunan əməyə ayrılacaqdır: həm pendirin istehsalı üçün tələb olunan əməyin miqdarı və ya neçə saat olduğu, həm də şərabın istehsalı üçün tələb olunan əməyin miqdarı və ya neçə saat olduğu. Məsələn, bir pound (1 pound =0,453592 kq) pendir istehsal etmək üçün 1 saat lazım olduğunu, bir qallon (1 qallon = 3,78541 litr) şərab istehsal etmək üçün isə 2 saat lazım olduğunu fərz edək. Bu halda, tələb olunan əmək miqdarını məhsularlığın tərs mütənasibliyi kimi müəyyən edəcəyik, yəni ki, bir işçi 1 saat ərzində nə qədər çox pendir və ya şərab istehsl edərsə, tələb olunan əmək miqdarı bir o qədər azalacaqdır. Burada aLW və aLC müvafiq olaraq, şərab və pendir istehsalındakı tələb olunan əmək miqdarının göstəriciləridir. İqtisadiyyatın toplam resurslarını isə L ilə işarə edirik.

Tək Amilli iqtisadiyyat – Rikardo Modeli

1.Əmək istehsalın yeganə faktorudur

2.Əmək məhsuldarlığı ölkələr üzrə texnoloji müxtəliflikl̈ər səbəbindən dəyişir amma hər ölkədə əmək

məhsuldarklğı sabitdir.

1. Əmək təchizatı hər ölkədə sabitdir.
2. .İki məhsul: şərab və pendir.

5.Rəqabət işçilərə onların istehsal etdiklərinin dəyərinə bərabər əməkhaqqı almağa imkan verir və həmçinin onlara daha çox əmək haqqı verilən sənayelərdə çalışmağa imkan yaradır.

6.İki ölkə: Yerli və xarici.

Vahid əmək tələbi, tələb olunan bir vahid məhsulun istehsalı üçün əməyin sabit saat sayını göstərir.

11)Hekşer Ohlin modelinə əsasən inkişaf etmiş ölkə (ABŞ) narahatdır ki, aşağı maaşlı inkişaf etməkdə olan ölkələrlə ticarətin artması Birləşmiş Ştatlarda aşağı ixtisaslı işçilərə tələbi azalda bilər və ABŞ işçilərinin işsizliyinə və əmək haqqının azalmasına səbəb ola bilər. Bu faktlar iki sual doğurur: Ticarət qabiliyyətsiz işçilərə zərər verirmi? Əgər belədirsə, bu, ticarət maneələrinin artması üçün bir arqumentdirmi?

Hekscher-Ohlin modelinə əsasən, ölkələr özlərinə nisbətən bol olan resurslardan (əmək, kapital və s.) istifadə edərək ixtisaslaşırlar və o məhsulları ixrac edirlər. İnkişaf etmiş ölkələr (məsələn, ABŞ) adətən kapital bol ölkələrdir, buna görə də onlar daha çox kapital tələb edən məhsullar istehsal edib ixrac edirlər. Digər tərəfdən, inkişaf etməkdə olan ölkələr əmək bol olduğu üçün daha çox əmək tələb edən məhsullar istehsal edir və ixrac edirlər.

1. Ticarət qabiliyyətsiz işçilərə zərər verirmi?

Bəli, ticarət bəzi qruplara zərər verə bilər, xüsusilə aşağı ixtisaslı işçilərə. ABŞ kimi inkişaf etmiş ölkələrdə ticarətin artması aşağı ixtisaslı işçilər üçün rəqabəti gücləndirir, çünki inkişaf etməkdə olan ölkələrdən daha ucuz əmək məhsulları idxal edilir. Bu, aşağı ixtisaslı işçilərin işlərini itirməsinə və maaşların azalmasına səbəb ola bilər. Bu vəziyyət işsizlik dərəcələrinin artmasına və işçilərin iqtisadi vəziyyətinin pisləşməsinə gətirib çıxara bilər.

2. Bu, ticarət maneələrinin artırılması üçün arqumentdirmi?

Ticarət maneələrinin artırılması bəzən daxili işçi qüvvəsini qorumaq üçün əsaslandırıla bilər, lakin bu, uzunmüddətli həll yolu deyil. Ticarətə maneələr yaratmaq istehlakçılar üçün daha yüksək qiymətlərə, iqtisadi artımın ləngiməsinə və xarici ölkələrlə münasibətlərin gərginləşməsinə səbəb ola bilər. Daha optimal

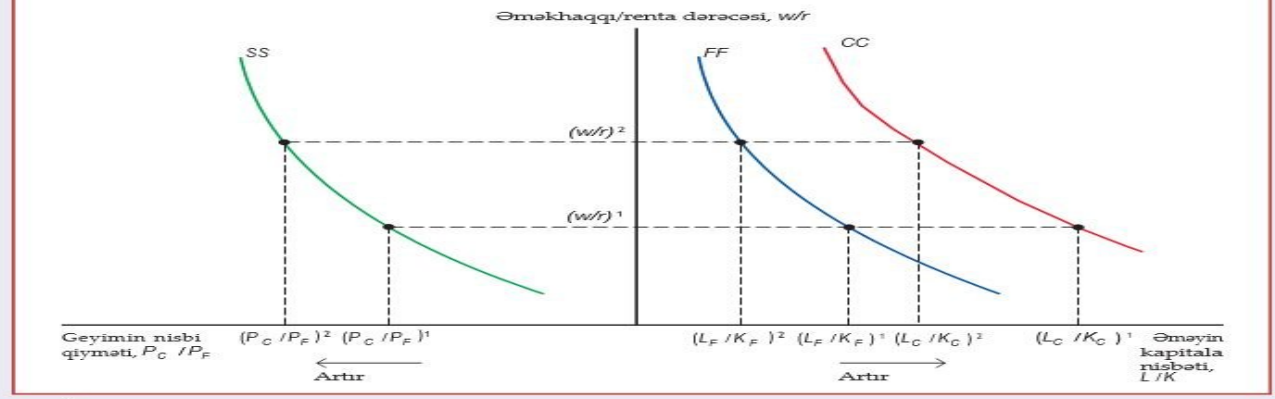
həll yolu işçilərin təhsil və yenidən ixtisaslaşma imkanlarını artırmaq, sosial müdafiə proqramlarını gücləndirmək və ticarətin gətirdiyi faydaları ədalətli bölüşdürmək ola bilər.

Beləliklə, ticarət maneələri yaratmaq problemi həll edə bilər, lakin daha effektiv həllər uzunmüddətli iqtisadi dəyişikliklərə uyğunlaşmağa kömək edəcək siyasətlərin tətbiqi ilə əldə oluna bilər.

1) Ticarətdən kim qazanır və itirir? Stolper-Samuelson teoremindən istifadə edərək cavablandırın.

Stolper-Samuelson teoremi: Əgər malın nisbi qiyməti artırsa, o zaman real əmək haqqı və ya istehsalda intensiv şəkildə istifadə olunan icarə dərəcəsi faktoru artır, digər amillərin əmək haqqı və icarə dərəcəsi aşağı düşür.

Malların nisbi qiymətindəki dəyişiklik gəlirlərin bölgüsünü dəyişir.




ŞƏKİL 5.7
Əmtəə qiymətlərindən xərclər seçiminədək
Geyimin müəyyən nisbi qiyməti olduqda $(P_C/P_F)^1$, t1 əməkhaqqının kapitalın renta dərəcəsinə nisbəti $(w/r)^1$ olmalıdır. Bu nisbət geyim və ərzaq istehsalında işlədilən əməyin kapitala nisbətinin müvafiq olaraq $(L_C/K_C)^1$ və $(L_F/K_F)^1$ olduğunu nəzərdə tutur. Geyimin nisbi qiyməti $(P_C/P_F)^2$, 2səviyyəsinə qalxarsa, əməkhaqqının kapitalın renta dərəcəsinə nisbəti $(w/r)^2$ səviyyəsinə qalxmalıdır. Bu hər iki əmtəənin istehsalında istifadə olunan əməyin kapitala nisbətinin aşağı düşməsinə səbəb olacaq.

Faktor qiymətləri və məhsul qiymətləri

Paltarın nisbi qiymətində artım bunlara səbəb olacaqdır:

İşçilərə olan ödəmə kapital sahiblərinə olan ödəmələrə nisbətdə artacaqdır, w/r yüksələcəkdir.

Buna görə də hər iki sektorda əməyə nəzərən kapitalın istifadəsi artacaqdır, K/L artacaqdır.

İşçilərin real gəlirləri artacaqdır, kapital sahiblərinin real gəlirləri azalacaqdır .

Bu teorem Hekscher-Ohlin modelinin bir əlavəsi kimi işləyir və gəlirlərin faktorlara (əmək, kapital) bölüşdürülməsinə necə təsir etdiyini izah edir.

Cavabı ticarətdən kimin qazanıb, kimin itirdiyini göstərməklə aşağıdakı kimi təqdim

edək:

Qazananlar:

Ticarət, ölkənin nisbətən bol olan resurslarına fayda verir. Stolper-Samuelson teoremi bu resurs sahiblərinin gəlirinin artacağını proqnozlaşdırır. Məsələn:

İnkişaf etmiş ölkələr (kapital bol olan ölkələr): ABŞ kimi kapitala nisbətən bol olan ölkələr kapital tələb edən məhsullarda ixtisaslaşır. Beləliklə, bu ölkələrdə kapital sahibləri (şirkət sahibləri, investorlar) ticarətdən qazanırlar. Onların gəlirləri artacaq, çünki xarici bazarlara çıxış genişlənir və istehsalın miqyası artır.

İnkişaf etməkdə olan ölkələr (əmək bol olan ölkələr): Əmək bol olan ölkələrdə (məsələn, Çin, Hindistan) ticarət aşağı ixtisaslı işçilərə fayda verir, çünki bu ölkələr əmək tələb edən məhsulları ixrac edir və aşağı ixtisaslı işçilərə tələbat artır. Nəticədə, onların gəlirləri və məşğulluğu artır.

İtirənlər:

Eyni zamanda, ticarət ölkənin nisbətən az olan resurslarına zərər vurur, çünki həmin resursa olan tələbat azalır və bu, gəlirin azalması ilə nəticələnir.

İnkişaf etmiş ölkələr: ABŞ kimi kapital bol olan ölkələrdə aşağı ixtisaslı əmək daha az tələb olunur, çünki bu növ məhsullar inkişaf etməkdə olan ölkələrdən daha ucuz idxal edilə bilir. Bu səbəbdən, aşağı ixtisaslı işçilərin maaşları azalır və işsizlik artır.

İnkişaf etməkdə olan ölkələr: Əmək bol olan ölkələrdə isə kapital sahibləri ticarətdən zərər görürlər. Çünki ticarət artdıqca, onların kapitala olan tələbatı azalır və gəlirləri aşağı düşür.

Stolper-Samuelson Teoreminin Ümumi Nəticəsi:

Teorem göstərir ki, ticarət milli gəlirin bir qismini bol olan resurs sahiblərinə ötürür, az olan resurs sahibləri isə bundan itirir. Bununla belə, ümumilikdə ticarət ölkələrin ümumi rifahını artırır, lakin resurslara görə gəlir bölgüsündə fərqlər yaranır.

Beləliklə, ticarətdən kimlərin qazanıb, kimlərin itirəcəyi ölkənin hansı resursla daha çox təmin olunduğundan və hansı məhsullarda ixtisaslaşdığından asılıdır.

13)Rikardonun təhlilinə əsasən, istehsalı xarici ölkə əmtəənin istehsalı üçün lazım olan vahidə düşən iş saatından daha az iş saatı tələb edən hər hansı bir əmtəə ixrac edir. Yəni, ölkə o əmtəəni ixrac edir ki, onun əmək məhsuldarlığı xarici ölkədə bu məhsul üçün əmək məhsuldarlığından yüksəkdir". Razısınız və ya razı deyilsiniz? Niyə?

Əmək məhsuldarlığının fərqli olduğu ölkələr, sənayelərinə uyğun olaraq müxtəlif məhsul növləri üzrə ixtisaslaşırlar. Ölkələr eyni zamanda bu ixtisaslaşmadan müəyyən qazanc əldə edirlər ki, bu da ticarətdən əldə olunan qazanclar adlandırılır.

Rikardo modelində göstərilir ki, əgər bir ölkə daha yüksək məhsuldarlığa

sahibdirsə, bu həmin ölkənin həmin sənayenin məhsullarının ixrac edilməsini təmin etməyə yetmir. Nisbi məhsuldarlıq başqa sektorlardaki nisbi məhsuldarlıqla müqayisə olunduqda yüksək nəticəyə sahib olmalıdır.

David Ricardo'nun bu analizinə əsaslanan fikir, onun müqayisəli üstünlük nəzəriyyəsinə aiddir. Bu nəzəriyyə istehsal və ticarət sahəsində beynəlxalq iqtisadiyyatın əsas prinsiplərindən biridir. Ricardo deyir ki, hər hansı bir ölkə, digərlərindən daha səmərəli (yəni daha az resurs istifadə edərək) istehsal edə bildiyi əmtəəni ixrac etməlidir. Burada əsas fikir ölkənin mütləq üstünlüyə malik olmasından çox, onun müqayisəli üstünlük yaratmasıdır.

Razıyam, çünki bu yanaşma iqtisadi cəhətdən məntiqə uyğundur. Bir ölkə başqa ölkələrlə müqayisədə hər hansı bir əmtəəni daha az iş saatı ilə istehsal edə bilirsə, bu ölkə həmin əmtəədə müqayisəli üstünlük qazanır və beləliklə, bu məhsulu ixrac edərək fayda əldə edir. Əmək məhsuldarlığının daha yüksək olduğu sahələrdə ixtisaslaşaraq, ölkə öz resurslarını daha səmərəli istifadə edə bilər.

Bundan əlavə, bu yanaşma beynəlxalq ticarətin hər iki tərəf üçün də qarşılıqlı faydalı olduğunu izah edir. Hər iki ölkə o məhsulu istehsal edir ki, bu məhsul üçün onların əmək məhsuldarlığı daha yüksəkdir, nəticədə, ümumi iqtisadi səmərəlilik artır və hər iki tərəf qazanc əldə edir.

14)Maykl Poznerin “Texnoloji fərqlilik modelini ” izah edin.

Amerikalı iqtisadçı Maykl Pozner texnoloji fərqlər nəzəriyyəsini inkişaf etdirdi. Bu nəzəriyyəyə görə, konkret ölkədə yeni texnologiyaların işlənib hazırlanması və tətbiqi onların əsasında yaradılmış malların istehsalında və ixracında onun müvəqqəti inhisarını (“kvaziinhisar”) qabaqcadan müəyyən edir.

Lakin bu texnologiyalar digər ölkələrə yayıldıqca inkişaf etməkdə olan ölkə dünya bazarında öz imtiyazlı mövqeyini tədricən itirir.

Texnoloji fərqlər nəzəriyyəsinin aydın təsdiqi ölkələr arasında çoxdan formalaşmış qlobal texnoloji uçurumdur.

Birinci qrup ölkələr - planetimizin əhalisinin cəmi 15%-ni təşkil edən, demək olar ki, bütün dünyanı yüksək texnologiyalı məhsullarla təmin edən texnoloji liderlər onun əsas ixracatçısı kimi çıxış edirlər. Bu qrupa ABŞ, Yaponiya, Almaniya və digər inkişaf etmiş ölkələr daxildir.

“Potensial liderlər” qrupunu yüksək səviyyəli mütəxəssis hazırlığı olan, lakin onlarda daxili innovasiya fəaliyyəti kifayət qədər olmayan ölkələr təşkil edir. Bu qrupa Rusiya və Cənubi, Mərkəzi və Şərqi Avropa ölkələri daxil edilməlidir. Bu ölkələr də kifayət qədər texnologiya tutumlu məhsulları idxal etmirlər.

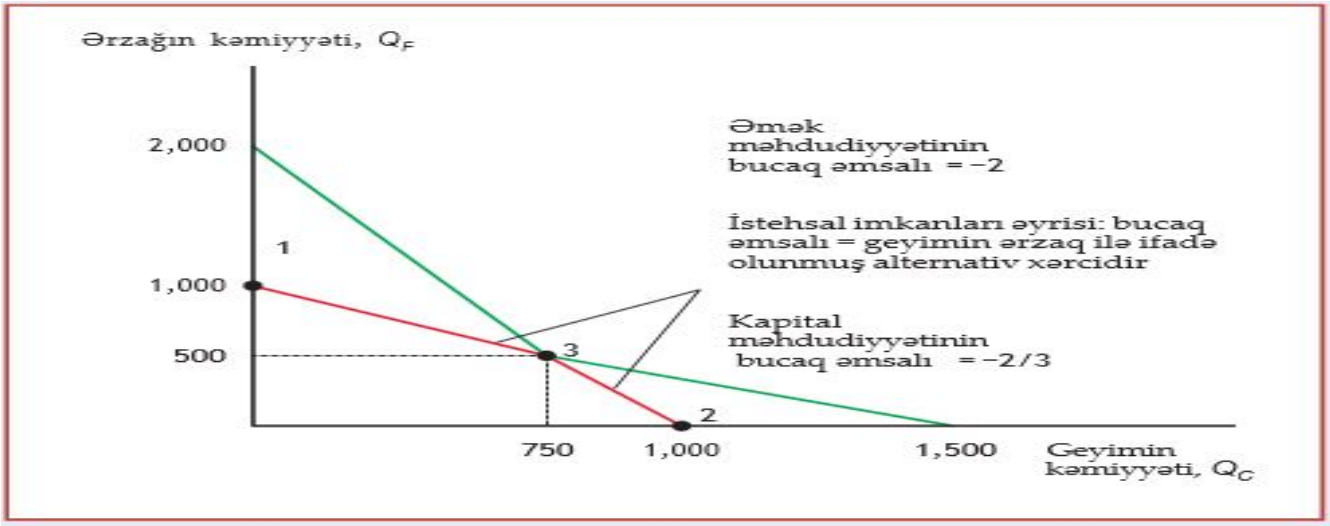
İzləyici ölkələr - Çin, Hindistan, Braziliya da daxil olmaqla üçüncü qrup iqtisadiyyatın yüksək texnologiyalı sektorlarını inkişaf etdirir və texnoloji mərkəzlərə malikdir, lakin əsasən aparıcı ölkələrin texnologiyalarını fəal surətdə

kopyalayır, ondan istifadə edərək mal ixrac edir.

Dördüncü qrup, ən az inkişaf etmiş ölkələr də daxil olmaqla, dünya əhalisinin təxminən üçdə birinin məskunlaşdığı marginal ölkələrdir. Onlar özləri ən son elm tutumlu məhsullar istehsal etmirlər və xarici texnologiyaları tətbiq edə bilmirlər. Bu ölkələr yüksək texnologiyalı məhsulların beynəlxalq ticarətində çox az iştirak edirlər.

1) Hekşer-Ohlin və Rikardo modelinin İİƏ -nin müqayisəli təhlilini verin.(qrafik)

Hekşer-Ohlin




Maksimum ərzaq istehsalı 1000 (nöqtə 1) artıq əməklə kapital istifadə edir.

Maksimum parça istehsalı 1000 (nöqtə 2) artıq kapital ilə maksimum əməkdən istifadə edir.

Kapital və əmək arasındakı məhdudiyyətlərin kəsişməsi 500 kalori ərzaq və 750 metr parçanın istehsal olunduğu nöqtədə (nöqtə 3)baş verir.

Bu cür istehsal imkanları əyrisinin vacib cəhəti əlavə yard geyim istehsalının ərzaq ilə ifadə olunan alternativ xərcinin sabit olmamasıdır.

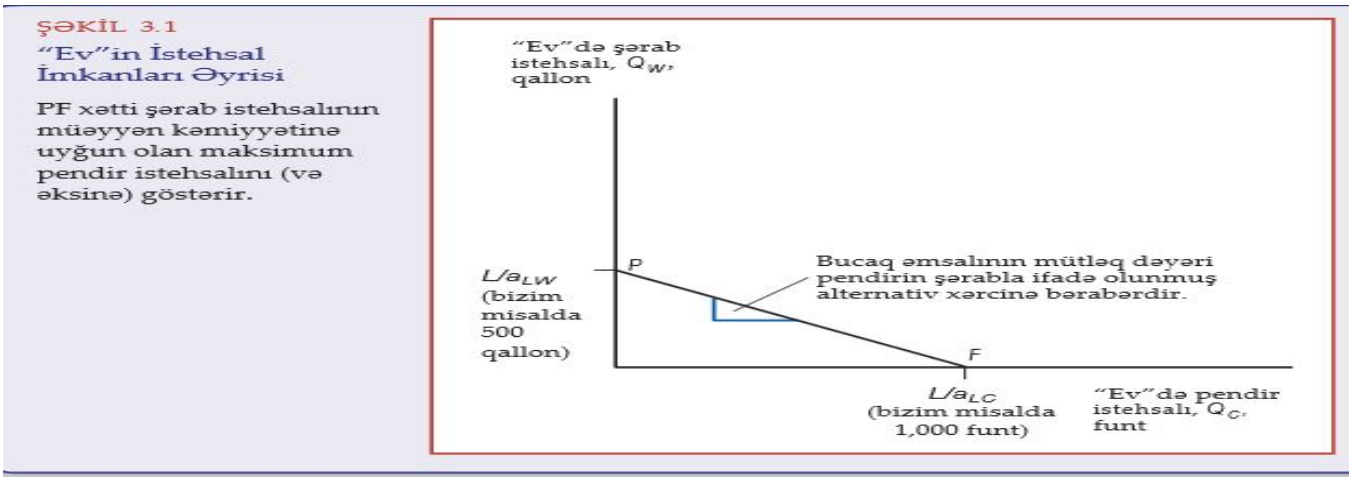
İqtisadiyyat, əsasən, ərzaq istehsal etdikdə (3 nöqtəsindən solda) istifadə olunmamış əmək qüvvəsi yaranır. Ərzağın iki vahid az istehsalı 3 əlavə yard geyimin istehsalına yönəldilə biləcək 6 maşın-saatı azad edir: geyimin alternativ xərci 2/3-ə bərabərdir.

İqtisadiyyat, əsasən, geyim istehsalı ilə məşğul olanda (3 nöqtəsindən sağda) artıq kapital qüvvəsi yaranır. Ərzağın iki vahid az istehsalı bir yard geyimin istehsalına yönəldilə biləcək iki əmək-saatı azad edir: geyimin alternativ xərci 2-dir. Deməli, geyimin alternativ xərci daha çox geyim istehsal olunduqca artır.

Rikardo modeli

Fərz edək ki, məsələn, iqtisadiyyatda toplam əmək təklifi 1000 saatdır. Bir pound pendir istehsal etmək üçün 1 saat və 1 qallon şərab istehsal etmək üçün 2 saat lazım olur. Ümumi istehsaldakı toplam əmək sərfiyyatı - (1 x istehsal olunan pendir miqdarı) + (2 x istehsal olunan şərab miqdarı) və bu toplam əmək sərfiyyatı mümkün olan 1000 saatı keçməməlidir. Əgər iqtisadiyyat ümumilikdə bütün toplam əməyini pendir istehsalı üçün sərf etsə, o zaman aşağıda Fiqur 1- dəki kimi olacaqdır. Burada L/aLC – pound qədər pendir istehsal olunacaqdır (1000 pound), və ya əksinə, ümumilikdə bütün toplam əmək şərab istehsalı üçün sərf olunsa, o zaman L/aLW – miqdarı qədər şərab istehsal olunacaqdır (1000/2 = 500 qallon).

Fiqur 1. İqtisadiyyatın istehsal imkanları həddi




İstehsal imkanları həddi düz xətt ilə ifadə olunduğu zaman, pendirin alternativ dəyəri şəraba nəzərən konstantdır (sabitdir). Bu alternativ dəyər iqtisadiyyatın əlavə olaraq pendir istehsal etməsi üçün imtina edəcəyi şərab miqdarı ilə müəyyən edilir. Burada, əlavə pound istehsal etmək üçün aLC işçi-saat tələb olunacaqdır. Hər bir işçi-saat 1/aLW 8 qallon qədər şərab istehsal etmək üçün istifadə olunur. Pendirin şəraba nəzərən alternativ dəyəri - aLC / aLW.

16)NAFTA nəticəsində ABŞ və Kanada Meksika ilə azad ticarətə doğru irəliləyirlər. Stolper-Samuelson teoreminə görə, bu dəyişiklik Meksikada qabiliyyətsiz əməyin real əmək haqqına necə təsir edəcək? Eləcədə ABŞ-da və Kanada? Bu, Meksikada ixtisaslı işçi qüvvəsinin real əmək haqqına necə təsir edəcək?

Nisbi qiymətlərin dəyişməsi əmək və kapitalın gəlirlərinin dəyişməsinə təsir göstərir. (Stolper-Samuelson teoremi). Beləliklə beynəlxalq ticarət hətta uzun dövrdə də gəlirlərin bölüşdürülməsinə təsir edəcəkdir. Ticarətdən ölkənin daha bol olduğu faktorun sahibləri qazanacaqlar, ölkənin qıt faktorlarının sahibləri isə itirəcəklər. İdxal sektorunda daha intensiv istifadə edilən faktorun sahibləri ölkənin ticarətə qoşulmasından itirəcəklərhansı sektorda istifadə edilməsindən asılı olmayaraq. ABŞ dünyanın digər ölkələri ilə müqayisədə qabiliyyətli əməyin daha

bol, aşağı qabiliyyətli əməyin isə daha qıt olduğu ölkədir.Bütün iqtisadi dəyişikliklər demək olar gəlirlərin bölüşdürülməsinə təsir edir, texnoloji inkişaf, istehlakçı zövqlərinin dəyişməsi, yeni resursların aşkar edilməsi yaxud bitməsi və s. Eyni zaman da ticarət də gəlirlərin bölüşdürülməsinə təsir edir.

Son 40 ildə Koreya, Meksika, Çin kimi ölkələr ABŞ-a aşağı qabiliyyətli əməyin intensiv istifadə edildiyi məhsullar ixrac etmişlər (paltar, ayaqqabı, oyuncaqlar və s.). Eyni zamanda da , ABŞ-da gəlir bərabərsizliyi artmışdır, aşağı qabiliyyətli əməyin gəliri qabiliyyətli əməyə nisbətən az artmışdır.Modelə görə, gəlirlərə təsir edən amil məhsulların qiymət dəyişkənliyidir. Lakin aşağı qabiliyyətli əməyin intensiv olduğu məhsulların qabiliyyətli əməyin intensiv olduğu məhsullara nəzərən nisbi qiymətinin dəyişməsi ilə bağlı empirik faktlar yoxdur. Modelə görə ticarətdən sonra aşağı qabiliyyətli əməyin bol olduğu ölkələrdə onlara olan nisbi ödəmələr yüksəlməlidir. Lakin bəzi ölkələrdə bunun əksi baş vermişdir. Meksikda qabiliyyətli əməyin əməkhaqqısı aşağı qabiliyyətli əməyə nəzərən daha çox artmışdır. Baxmayaraq ki, ABŞ və Kanada ilə müqayisədə Meksika aşağı qabiliyyətli əməyin bol olduğu ölkədir.

Stolper-Samuelson teoremi, Heckscher-Ohlin modelinə əsaslanaraq, azad ticarət siyasətinin faktor bazarlarına təsirini izah edir. Bu teoremin əsas nəticələrindən biri odur ki, bir ölkədə bolluqda olan faktor (məsələn, əmək və ya kapital) ticarət açıq olduqda qazanc əldə edir, çünki onun nisbi qiyməti artır. Əksinə, nadir olan faktor zərər çəkir, çünki onun nisbi qiyməti azalır.

Meksika: Meksikada qabiliyyətsiz (az ixtisaslı) işçi qüvvəsi, ölkənin nisbətən bolluqda olduğu bir faktor sayılır. NAFTA nəticəsində azad ticarət şəraitində, Meksika ixtisassız işçilərin istifadə olunduğu məhsulları daha çox ixrac edəcək, bu da qabiliyyətsiz əməyin tələbini artıracaq. Stolper-Samuelson teoreminə görə, bu, Meksikada qabiliyyətsiz işçilərin real əmək haqqının artmasına gətirib çıxaracaq.Digər tərəfdən, Meksikada ixtisaslı işçi qüvvəsi nisbətən azdır. Bu səbəbdən azad ticarət şəraitində ixtisaslı işçilərin əmək haqqı aşağı düşə bilər, çünki bu işçi qüvvəsinə tələbat azala bilər və ya nisbətən zəif böyüyə bilər.

ABŞ və Kanada: ABŞ və Kanada üçün vəziyyət əksinədir. Bu ölkələrdə nisbətən bolluqda olan faktor ixtisaslı işçi qüvvəsidir. Buna görə də, NAFTA-nın nəticəsi olaraq ixtisaslı işçilərin əmək haqqı ABŞ və Kanadada arta bilər, çünki azad ticarət həmin ölkələrin ixtisaslı əməyə əsaslanan məhsulları daha çox ixrac etməsinə səbəb olurQabiliyyətsiz (az ixtisaslı) əməyin əmək haqqı isə ABŞ və Kanadada zərər çəkə bilər, çünki Meksikadan olan ucuz işçi qüvvəsi ilə rəqabət artar və bu, qabiliyyətsiz əməyin nisbi qiymətinin azalmasına səbəb olar.Ümumilikdə, Stolper-Samuelson teoremi göstərir ki, azad ticarət qabiliyyətsiz əməyə nisbətən zəngin olan ölkələrdə qabiliyyətsiz əməyin real əmək haqqını artırır, lakin həmin əməyə nisbətən az olan ölkələrdə isə azaldır.

17)Miqyas effekti  nəzəriyyəsini izah edin. Miqyas iqtisadiyyatı dünya ticarət modellərinə necə təsir edə bilər? Xarici və daxili iqtisadiyyatlar arasındakı fərqləri

hipotetik nümunə əsasında izah edin.

Əksər sahələr istehsalında miqyas genişləndikcə daha effektiv olması miqyas effekti (və ya artan gəlirlər) ilə xarakterizə olunur.

Miqyas effekti olduqda sahəyə daxilolmaların ikiqat artımı həmin sahənin istehsalını iki dəfədən də çox artıracaq.

İki ölkə: ABŞ və İngiltərə.

Hər iki ölkə 10 vidcet istehsal etdiyini fərz edin.

Cədvələ əsasən, bu hər iki ölkədə 15 saat əmək tələb edir və beləliklə, dünyada 20 vidcet istehsal etmək üçün ümumilikdə 30 saat əmək lazımdır.

Vidcetlərin dünya istehsalını bir ölkədə, məsələn, ABŞ-da yerləşdiririk və oranın vidcet istehsalında 30 əmək-saatı istifadə etməsinə imkan yaradırıq. Tək bir ölkədə bu 30 əmək-saatı tətbiq olunmaqla 25 vidcet istehsal edilə bilər.

İstehsal faktoru ilə istehsal arasındakı əlaqə:
Vidcetlər (fərzi əmtəə), sadəcə, bir amil – əməkdən istifadə olun- maqla istehsal edilir;
Cədvəl əməyin tələb olunan miqdarının istehsal olunan vidcetlərin sayından necə asılı olduğunu göstərir.

CƏDVƏL 7.1 Fərzi bir sənayedə faktor və istehsal əlaqəsi

| Buraxılış | Umumi əmək | Orta əmək |
|---|---|---|
| 5 | 10 | 2 |
| 10 | 15 | 1.5 |
| 15 | 20 | 1.333333 |
| 20 | 25 | 1.25 |
| 25 | 30 | 1.2 |
| 30 | 35 | 1.166667 |

Hər ölkədəki istehlakçılar hələ də müxtəlif çeşiddə məhsul istehlak etmək istəyəcək.

Hər bir ölkə hər şeyi özü istehsal etməyə çalışdığı halda ona olduğundan daha səmərəli istehsal etməsinə imkan yaradan məhdud çeşiddə məhsul istehsalı üzrə ixtisaslaşır. Bu ixtisaslaşmış iqtisadiyyatlar daha sonra bir-biri ilə ticarət edərək bütün əmtəə çeşidlərini istehlak edə bilirlər.

*Xarici miqyas effekti bir vahidə düşən xərcin hər hansı bir firmadan deyil, sənayenin həcmindən asılı olduğu halda yaranır.

*Daxili miqyas effekti isə bir vahidə düşən xərcin sənayenin həcmindən deyil, bir fərdi firmanın böyüklüyündən asılı olduğu halda yaranır.

Miqyas effektinin tamamilə xarici olduğu (böyük firmalar üçün heç bir üstünlük olmayan) bir sənaye, tipik olaraq, çox sayda kiçik firmalardan ibarət olacaq və mükəmməl rəqabət mövcud olacaq.

Daxili miqyas effekti böyük firmalara kiçik firmalar üzərində xərc üstünlüyü

qazandırır və qeyri-mükəmməl rəqabətli bazar strukturuna gətirib çıxarır.

18)Marşala görə klasterin fərdi bir firmanın təcrid edilməsindən daha səmərəli olmasının səbəblərini göstərin və izah edin.

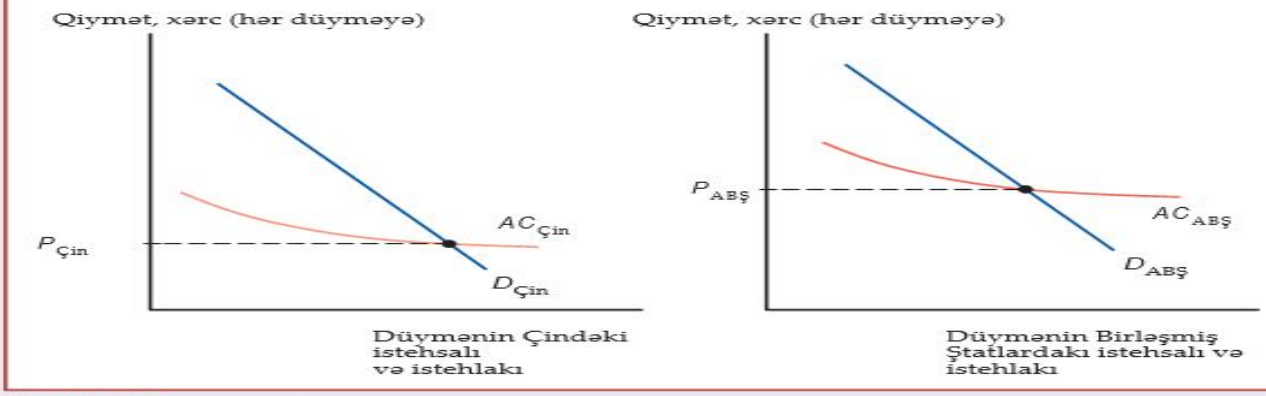
Marşala görə firmaların klasterinin niyə fərdi bir firmanın təcrid edilməsindən daha səmərəli olmasının üç səbəbi :

1. klasterin ixtisaslaşmış təchizatçıları dəstəkləyə bilməsi; Klasterlər, müəyyən bir sən sahəsində fəaliyyət göstərən bir çox firmanı cəmləşdirdiyi üçün, həmin sənə sahəsinə aid ixtisaslaşmış təchizatçıların yaranmasına və inkişaf etməsinə i yaradır. Bu təchizatçılar yalnız bir firmaya deyil, bütün klasterə xidmət göstər Nəticədə: Təchizat zənciri daha effektiv və çevik olur, çünki ixtisaslaşmış təchizatçılar məhsul və xidmətləri yüksək keyfiyyət və aşağı xərclə təmin edə Miqyas iqtisadiyyatı əldə edilir, çünki təchizatçılar bir çox firmaya xidmət göstərərək öz məhsul və xidmətlərinin həcmini artırırlar. Firmalar spesifik ehtiyaclarını tez bir zamanda təmin edə bilir və innovativ həllərdən istifadə e bilirlər.
2. coğrafi konsentrasiya olmuş sənayenin əmək bazarını birləşdirməsi; Klasterlərdə mü bir sahədə ixtisaslaşmış işçi qüvvəsinin artması baş verir, çünki həmin bölgə fəaliyyət göstərən firmalar oxşar bacarıqlara malik işçilərə ehtiyac duyurlar. əmək bazarına bir neçə əsas təsir göstərir:İşçilər üçün iş imkanları çoxalır, ç klasterdəki bir neçə firma müxtəlif vakansiyalar təklif edir. İşçilər tez bir zam yeni iş tapmaqda çətinlik çəkmirlər. Firmalar daha ixtisaslaşmış və təcrübəli asanlıqla işə götürə bilir, çünki bu cür işçilər həmin coğrafiyada cəmlənir. Fir əmək bazarında rəqabət apardıqca işçi qüvvəsinin bacarıqları artır, əmək məhsuldarlığı yüksəlir və ümumi istehsalın keyfiyyəti artır.

3. coğrafi konsentrasiya olmuş sənayenin biliklərin yayılmasının güclənməsinə kömək etməsi. Klasterlərin ən mühüm üstünlüklərindən biri, coğrafi yaxınlıqda olan firmalar arasında biliklərin yayılmasının (ing. "knowledge spillover") çoxalmasıdır. Eyni sektorda fəaliyyət göstərən firmalar bir-biri ilə sıx təmasda olduqda, yeni ideyalar, texnologiyalar və metodologiyalar asanlıqla yayılır: Rəqib firmalar, əməkdaşlıq edən təchizatçılar, müştərilər və hətta işçilər arasında məlumat mübadiləsi və qarşılıqlı təsir baş verir. Bu, innovasiyanın sürətlənməsinə kömək edir.Firmalar bir-birindən öyrənir və bazarda olan tendensiyaları, yenilikləri daha tez mənimsəyirlər. Klaster daxilində biliklərin sürətli yayılması rəqabəti gücləndirir və firmaların daha sürətlə inkişaf etməsinə səbəb olur. Nəticə olaraq, Marshallın bu izahları göstərir ki, firmaların klaster halında bir araya gəlməsi təchizat zəncirinin səmərəliliyi, əmək bazarının çevikliyi və biliklərin yayılması kimi faktorlar vasitəsilə fərdi təcrid olunmuş firmalara nisbətən daha səmərəli olur.

19)İki ölkə olduğunu və bu ölkələrin bir məhsul istehsal etdiyini fərz edin: xarici

miqtas effektinə görə bu ölkələr arasında ticarət olmadıqda və ticarət baş verərsə məhsul qiymətində və istehsalının həcmində baş verəcək dəyişiklikləri qrafik çəkməklə izah edin.Fərz edək ki, dünyada ölkələr arasında beynəlxalq ticarət mövcud deyil və eyni zamanda dünyada yalnız 2 ölkə mövcuddur – ABŞ və Çin. Bundan başqa, onu da qeyd edək ki, bu halda düymə istehsalı xarici miqyas iqtisadiyyatının ən əsas subyektidir. Fiqur 2-də dünya düymə sənayesindəki bazar tarazlığı təsvir edilib. ABŞ və Çində, hər birində tarazlıq qiymətləri və istehsalın miqdarı onların daxili təklif əyrisinin daxili tələb əyrisi ilə kəsişməsi nöqtəsində yeləşir. Fiqur 2-yə əsasən, beynəlxalq ticarətin olmadığı bir şəraitdə Çində düymə qiymətləri ABŞ-dakı düymə qiymətlərindən daha aşağı olacaqdır.



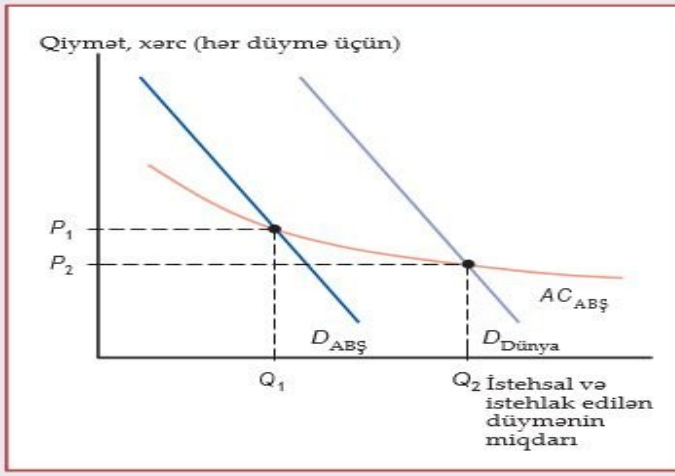

**ŞƏKİL 7.2**
**Ticarətdən əvvəlki kənar miqyas effekti**
Ticarət mövcud olmadıqda, düymənin Çindəki qiyməti $P_{ÇİN}$, Birləşmiş Ştatlardakı qiymətindən $P_{ABŞ}$-dən aşağıdır.

İndi isə beynəlxalq ticarətin mövcud olduğu bir halı analiz edəcəyik. Bu halda Çində düymə istehsalı genişlənəcəkdir, ABŞ-da isə əksinə, düymə istehsalı daralacaqdır. Bu halda Çində düymə sənayesinin istehsalı artacaqdır, qiymətləri isə enəcəkdir. ABŞ-da isə düymə istehsalı azalacaqdır, qiymətləri isə yüksələcəkdir. Əsas nəticə düymə istehsalının daha çox Çində cəmləşməsi olacaqdır. Fiqur 3-də düymə istehsalının Çində cəmləşməsi təsvir olunmuşdur. Beynəlxalq ticarətin olmadığı bir halda Çin ancaq yerli istehlakçılar üçün məhsul istehsal edirdisə, beynəlxalq ticarətin mövcud olduğu bir halda isə Çin yalnız daxili bazar üçün deyil, eyni zamanda ABŞ bazarı üçün də düymə istehsal edir. Burada əsas diqqət yetirilməsi mühim məqam ticarətdən öncə Çində düymə qiymətlərinin ABŞ-a nəzərən daha aşağı olmasıdır. Çünki bu daha sonra açıq beynəlxalq ticarət zamanı Çinin bu məhsul növü üzrə üstünlük əldə etməsini göstərir.

ŞƏKİL 7.3

Ticarət və qiymətlər

Ticarət açıldıqda Çin həm özünün daxili bazarı, həm də ABŞ bazarından ibarət olan dünya bazarı üçün düymə istehsal etməli olur. İstehsal $Q_1$-dən $Q_2$,-ə artır, bu isə qiymətlərin isə $P_1$ -dən $P_2$,-ə düşməsinə gətirib çıxarır ki, bu da hər iki ölkədə düymənin ticarətdən əvvəlki qiymətindən daha aşağıdır.

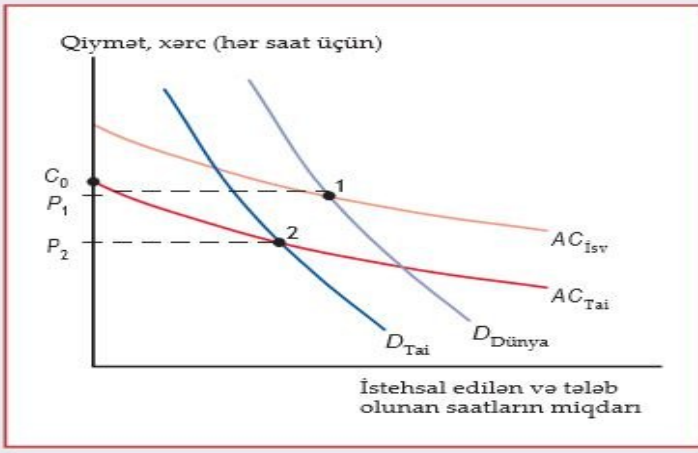



20)Xarici miqyas effekti olduqda ölkə ticarətə qoşulmaqdan zərər görə bilərmi? Qrafiklə izah edin.

ŞƏKİL 7.5

Kənar miqyas effekti və ticarətdən zərərlər

Kənar miqyas effekti olduqda ticarət potensial olaraq bir ölkəni ticarət olmadığı haldan da pis vəziyyətə sala bilər. Bu misalda Tailand saatları dünya bazarını ($D_{Dünya}$) ilkin olaraq həmin saatları $C_0$. xərclə istehsal etməli olan taylandlı istehsalçıların bazara girişini məhdudlaşdıran ($P_1$) təchiz edən İsveçrədən idxal edir. Eləcə də əgər Tailand saat ticarətini tamamilə bağlasa idi, öz daxili tələbini ($D_{Tai}$) daha aşağı qiymətə $P_2$. təmin edə bilərdi.




Xarici miqyas effekti (external economies of scale) baş verdikdə, bir ölkə ticarətə qoşulmaqdan ziyan görə bilər. Xarici miqyas effekti o zaman ortaya çıxır ki, bir ölkədə müəyyən bir sənaye sahəsi genişləndikcə istehsalın vahid xərcləri azalır, lakin bu üstünlük fərdi firmaların öz miqyaslarında deyil, sənayenin ümumi miqyasında yaranır.Xarici miqyas effekti olduqda, ölkə ticarətə qoşulmaqla bəzi sahələrdə ziyan görə bilər. Bu, yerli istehsalın xaricə köçməsi, ixtisaslaşmanın və iş yerlərinin itirilməsi, iqtisadi zəifləmə və strateji sahələrin itirilməsi ilə nəticələnə bilər. Bunun qarşısını almaq üçün bəzi ölkələr ticarət siyasətində proteksionist tədbirlərə müraciət edirlər, amma bu yanaşma hər zaman effektiv olmaya bilər və uzunmüddətli iqtisadi inkişafı ləngidə bilər.

21)Ticarət siyasətinin növləri: liberal və proteksionist ticarət siyasətlərini fərqləndirin .

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. Dünya ölkələrinin həyata keçirdikləri xarici ticarət siyasətinin müasir inkişaf mərhələsində bir-birinə zidd olan, eyni zamanda bir-biri ilə qarşılıqlı əlaqədə olan iki meyl – proteksionizm və liberallaşdrıma meylləri mövcuddur. 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. 1950-1960-cı illərdə beynəlxalq iqtisadiyyat üçün proteksionizmdən imtina və xarici ticarətin liberallaşdırılmasına yönəlmə xarakterik olub. 1970-ci illərin əvvəllərindən isə əks meyl müşahidə olunmağa başlanıb. İnkişaf 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 meyli daha güclü olsa da proteksionizmə qayıtma halları da tez-tez müşahidə edilir. Azad ticarət tərəfdarlarına görə, proteksionizm inhisara yol açır, iri firmalar kiçik təsərrüfat subyektlərini bazardan sıxışdırıb çıxararaq və ya da özlərinə birləşdirərək inhisar mövqeyi əldə edilər.

Proteksionizmi müdafiə edənlər 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.

22)Xarici ticarət siyasətinin mahiyyəti, məqsədləri və əsas formaları barədə yazın.

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

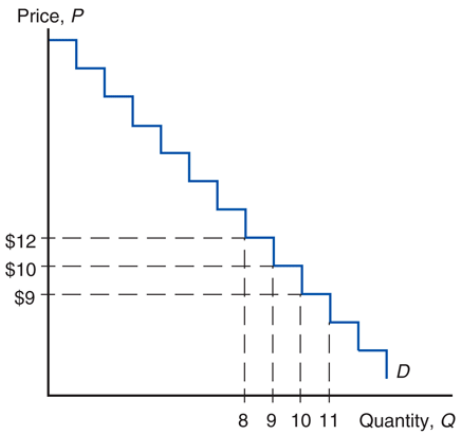
zamanı isə ticarət siyasətinin tarif və qeyri-tarif vasitələrindən istifadə etməklə daxili bazarın xarici rəqabətdən müdafiəsi siyasəti həyata keçirilir. Proteksionizm nəzəriyyəsinin ən ümumiləşdirilmiş təsviri avstraliya alimi Maks Kordenin adı ilə bağlıdır. O özünün —Proteksionizm nəzəriyyəsi adlı kitabında göstərirdi 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 məhdudlaşdıra bilərlər.
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 meyllərin 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 mövqe əldə etmək olur.
7. Sosial və siyasi səbəblər. Xarici ticarət siyasətindən ətraf mühitin qorunması, ölkə əhalisinin sağlamlığının və ümumilkdə 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.

23)Tarifin rifaha təsirləri: istehlak artıqlığı və istehsalçının artıqlığı. Qrafiklərlə cavab verməyə kömək edin.

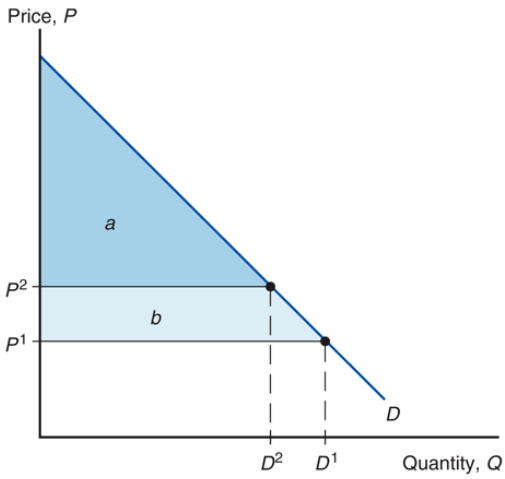
Demək olar 70 ildir ki, beynəlxalq ticarət siyasəti Tariflər və Ticarət üzrə Baş Saziş (GATT) kimi tanınan beynəlxalq razılaşma ilə tənzimlənir. Tarif idxal edilən məhsullara tətbiq edilən vergi növüdür. Məsələn, A ölkəsi B ölkəsindən idxal etdiyi X məhsul növü üçün idxal tarifi tətbiq edir. Yəni, məhsul əvvəl ölkəyə daxil olduğu qiymətdən daha baha qiymətə daxil olur. Hökumətlrin idxal məhsullarına tariff tətbiq etməsində əsas hədəf daxili bazarı xarici rəqabətdən qorumaq və yerli şirkətləri istehsala təşviq etməkdir.
İstehlak artıqlığı satışdan əldə qazancları ölçür (maksimum qiymət üçün

həvəsli olduğu rəqəmdən əldə etdiyi).
-Qiymət qalxdığı zaman, tələb olunan kəmiyyət istehlak artıqlığı kimi aşağı düşməyə başlayır.

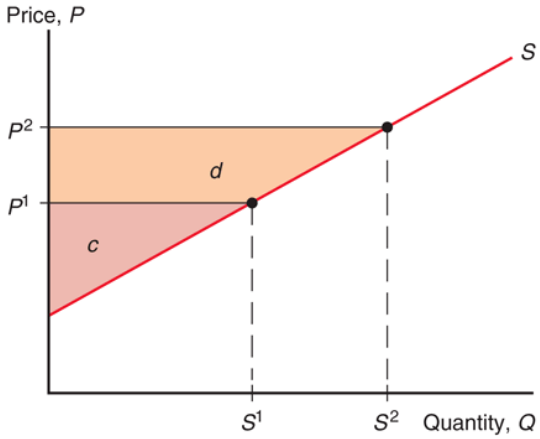
Tələb əyrisindən istehlak artığı




İstehlak artığının həndəsəsi




İstehsal artıqlığı istehsalçıların satışdan əldə etdiyi gəlirlər (minimum qiymətdə istəkli olan satış)
-Qiymət qalxdığı zaman, təklif olunan kəmiyyət istehlak artıqlığı kimi aşağı düşməyə başlayır.

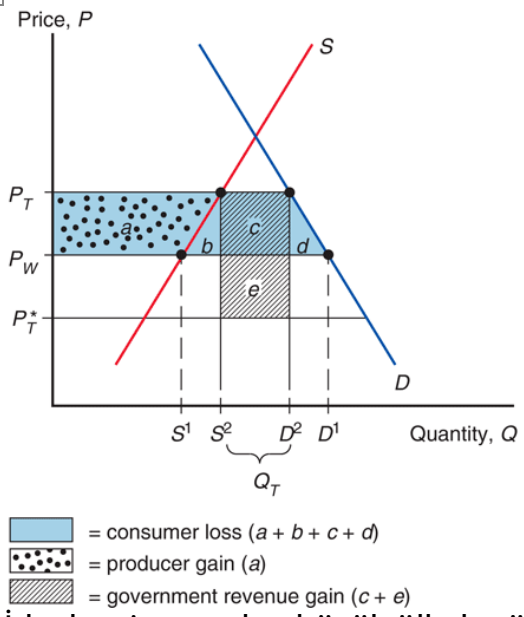



İstehsal artığının həndəsəsi

Tarif idxal edən ölkədə qiymətləri qaldırır :

- Istehlak artıqlığı aşağı düşür
- Istehsal artıqlığı artır
- Dövlətin tariflərdən topladığı gəlir tarif dərəcəsi ilə idxalın kəmiyyətinə bərabərdir .

Tarifin istehlak edən ölkə üçün qiymət və faydaları




İdxal və ixrac edən böyük ölkələr üçün hansı ki dünya qiymətlərinə təsir edir tariflərin zənginlik effektləri ikimənalıdır. Üçbucaqlar b və d effektiv itkini göstərir. Düzbucaq e isə ticarətdən əldə olunan gəlirləri göstərir. Dövlət gəlirlərinin hissəsi (düzbucaqe) ticarətdən qazancları təqdim edir, və (düzbucaqc) istehlak artıqlığındakı azalmanı göstərir.Hökumət istehlakçıların və xaricilərin xərclərindən qazanır.Əgər ticarətdən olan gəlirlər effektiv itkiləri üztələyərsə, milli rifah tariflərin altında artacaq, (xarici ölkələrin xərcləri)

24)İxrac subsidiyalarının təsirlərini qrafik vasitəsilə göstərin və izahını verin. Bu zaman kimlər qazanır, kimlər uduzur?

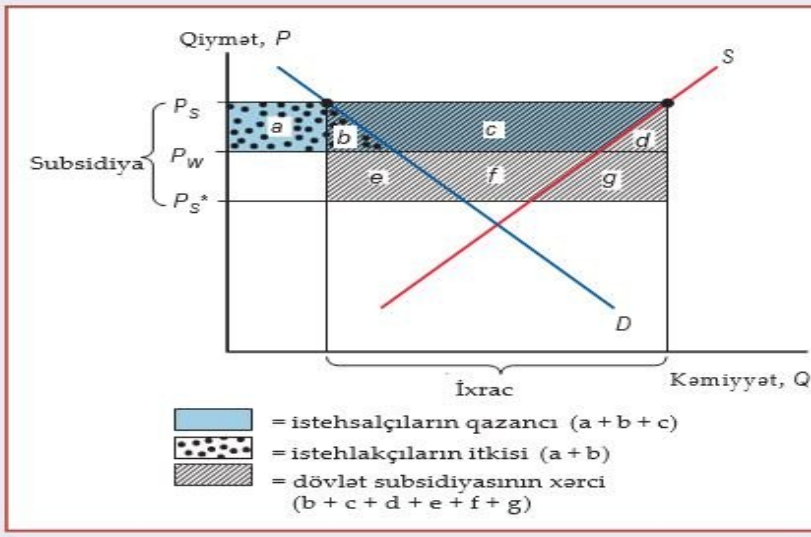
İxrac subsidiyası əmtəəni xarici ölkəyə satışa çıxaran şirkət və ya şəxsə olan ödənişdir.İxrac subsidiyasının iki növü var.
-xüsusi (bir vahid üzrə müəyyən məbləğ),
-ad valorem (ixrac olunan əmtəələrin dəyərinə nisbətən)
Dövlət ixrac subsidiyasını təklif etdikdə ixracatçılar daxili qiymətin xaricdəkini üstələdiyi məbləğin subsidiya həcmini ötməyənə qədər əmtəəni ixrac etməyə davam edəcəklər.
Fiqur 7-də biz ixrac subsidiyalarının ticarətə necə təsir etdiyini görə bilərik. İxrac edən ölkədə qiymət PW-dan PS-ə qədər yüksəlir. Lakin, idxal edən ölkədə qiymət PW-dan P* S-ə qədər endiyi üçün qiymət bu halda subsidiyadan azdır. İxrac edən ölkədə istehlakçılar zərər çəkir, istehsalçılar qazanır, hökumət isə subsidiyaya vəsait ayırmalı olduğundan itkilərə məruz qalır.
Tarifdən fərqli olaraq ixrac subsidiyası ixracın xarici bazardakı qiymətini PW -dən P*S .-dək endirməsi ucbatından ticarət şərtlərini pisləşdirir.
İstehlakçıların itkisi a + b;
istehsalçıların qazancı a + b + c;
dövlətin subsidiya xərci (subsidiya həcminin ixrac həcminə hasilinin nəticəsi) isə b + c + d + e + f + g.
Xalis rifah itkisi b + d + e + f + g.

Bunlardan b və d tarifin səbəb olduğu istehlak və istehsal təhrifi xərclərini əks etdirir. Bu, ticarət şərtlərindən əlavə e + f + g, itkisinə gətirib çıxarır (sonuncusu subsidiya ilə ixrac olunan əmtəənin kəmiyyətinin PW - P*S -ə vurulmasının nəticəsinə bərabərdir). Beləliklə, ixrac subsidiyalarının xərcləri faydalarını birmənalı olaraq üstələyir.

**ŞƏKIL 9.11**

**İxrac subsidiyasının təsirləri**

İxrac subsidiyası ixrac edən ölkədə qiyməti qaldırır, idxal edən ölkədə isə azaldır.




## 25)Maykl Porterin rəqabət üstünlüyü nəzəriyyəsi

Maykl Porter 1980-ci illərdə iqtisadiyyatda böyük əhəmiyyət kəsb edən rəqabət üstünlüyü nəzəriyyəsini irəli sürmüşdür. Bu nəzəriyyə, bir şirkətin və ya ölkənin rəqabətdə uğur qazanması üçün necə bir strategiya izləməli olduğunu izah edir. Porterə görə, rəqabət üstünlüyü iki əsas üsuldan biri ilə əldə edilə bilər: dəyər üstünlüyü və ya xərclərin üstünlüyü.

1. Dəyər üstünlüyü (Differentiasiya strategiyası):

Bu strategiya ilə şirkət öz məhsullarını və ya xidmətlərini rəqiblərindən fərqli və üstün hala gətirir. Bu fərqləndirmə məhsulun keyfiyyəti, dizaynı, markası və ya müştəri xidməti kimi amillərlə əldə edilə bilər. Dəyər üstünlüyü strategiyasının məqsədi müştərilərin məhsul və ya xidmət üçün daha yüksək qiymət ödəməyə hazır olmasıdır.

2. Xərclərin üstünlüyü (Xərc üstünlüyü strategiyası):

Burada şirkət məhsulu rəqiblərdən daha aşağı xərclə istehsal edib bazara təqdim etməyə çalışır. Bu, əməliyyat səmərəliliyi, böyük miqyasda istehsal, təchizat zəncirində optimallaşdırma və digər xərc azaltma tədbirləri vasitəsilə mümkün olur. Məqsəd bazarda ən ucuz məhsul və ya xidmətləri təklif edərək daha geniş müştəri kütləsinə xitab etməkdir.

Porterin nəzəriyyəsi şirkətlərin rəqabət üstünlüyü əldə etmək üçün üç ümumi strategiya təklif edir:

1. Xərclərin liderliyi – ən aşağı qiymətə malik olmaq.
2. Fərqləndirmə – unikal xüsusiyyətlərə malik məhsullar təklif etmək.
1. Fokuslanma – konkret bir bazar seqmentinə yönəlmək və ya xüsusi bir niş bazarda müvəffəq olmaq. Bu strategiya həm xərclər liderliyinə, həm də fərqləndirməy yönələ bilər.

Porter həmçinin, sənayelərdə rəqabəti təhlil etmək üçün "Porterin Beş Gücü" adlı modelini də inkişaf etdirmişdir ki, bu da rəqabət mühitini başa düşməyə kömək edir. Bu qüvvələr aşağıdakılardır:
- Yeni rəqiblərin yaranması təhlükəsi
- Əvəzləyici mal və xidmətlərin meydana çıxma təhlükəsi
- Alıcıların rəqabəti, onların ticarət imkanları
- Komplektləşdirici məmulatlar üzrə malğöndərənlərin mübarizəsi
- Mövcud rəqiblər arasında mübarızə və ya sahədaxili rəqabət

1) Məhsulun həyat dövrünün mərhələlərini izah edin.

Məhsulun həyat dövrünün müddəti və onun ayrı-ayrı mərhələləri həm məhsulun özündən, həm də konkret bazardan asılıdır.
Eyni məhsulun, lakin müxtəlif bazarlarda həyat dövrü eyni deyil.
Marketinq alətlərinin köməyi ilə hədəf bazarda həyat dövrü həm uzadıla, həm də azaldıla bilər. Məhsulun həyat dövrünün 4 mərhələsi mövcuddur.
Hazırlıq ,İnkişaf,Yetkinlik və Zəifləmə
Məhsulun bazara çıxarılması mərhələsi. Başlanğıc mərhələsi məhsulun paylanması və bazara daxil olması ilə başlayır.
İstehsal gücünün genişləndirilməsinin ləngiməsi,
texniki problemlər,
məhsulun istehlakçılara çatdırılmasında gecikmələr, xüsusilə də müxtəlif pərakəndə satıcılar vasitəsilə düzgün paylamanın qurulması,
müştərilərin adi davranış nümunələrini tərk etmək istəməməsi,
Az sayda alıcı. Kimi xüsusiyyətlərlə xaraterizə olunur.

Böyümə mərhələsi. Qiymətlər eyni qalır və ya tələb artdıqca bir qədər azalır.
Bu mərhələdə mənfəət artır,
Yeniliyin keyfiyyətini yaxşılaşdırmaq, ona əlavə xüsusiyyətlər vermək, yeni modellərini buraxmaq.
Yeni bazar seqmentlərinə nüfuz etmə.
Yeni paylama kanallarından istifadə etmə.
Əlavə istehlakçıları cəlb etmək üçün qiymətləri vaxtında endirmək.

Yetkinlik mərhələsi.
Satışının artım tempi yavaşlamağa başlayır.
Rəqabət artır.

Reklam artır, ticarət və istehlakçılarla güzəştli sövdələşmələrin sayı artır.

Tənəzzül mərhələsi.
Satışlar sıfıra düşə bilər və ya aşağı səviyyəyə düşərək uzun illər bu səviyyədə qala bilər.
Azalan məhsulu öz məhsul çeşidində saxlamaq firma üçün son dərəcə baha başa gələ bilər.
Məhsul rəhbərliyin çox vaxtını ala bilər.

1) Bir məhsulun idxalına qoyulan rüsum istənilən ölkənin ümumi iqtisadi rifahına zərbə vurur". Siz bununla razısınızmı? Qrafiklərlə cavab verməyə kömək edin.

Hökumətlər tarif və qeyri-tarif alətlərindən istifadə edərək idxala məhdudiyyətlər gətirirləri, eyni zamanda ixrac subsidiyalarından istifadə edərək yerli istehsalçıları ixraca stimullaşdırırlar.

Ticarət siyasəti növlərindən ən sadəsi olan tarif idxal olunan əmtəəyə tətbiq edilən vergidir. Xüsusi tariflər idxal olunan əmtəənin hər vahidindən müəyyən bir məbləğin tutulması deməkdir (məsələn, neftin bir barelinə $3)

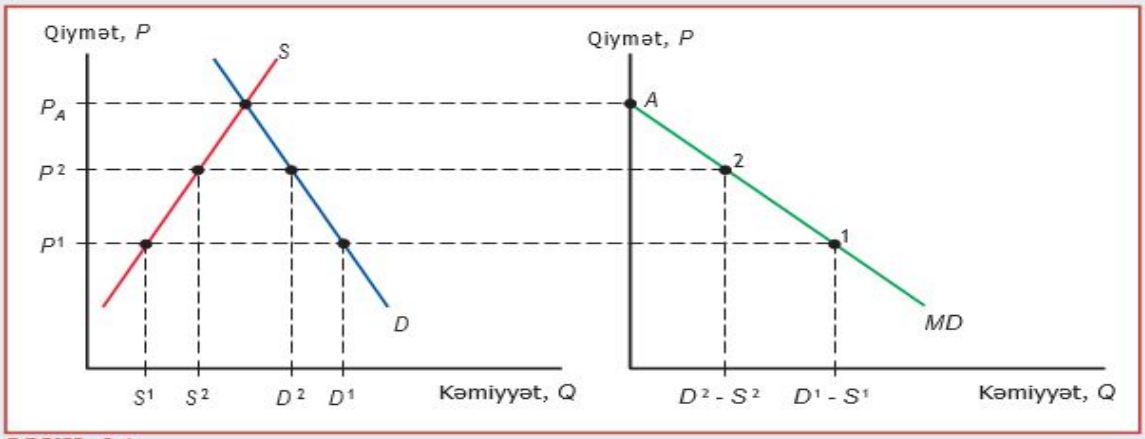
Ad valorem tariflər idxal olunan əmtəənin dəyərinin müəyyən payı kimi tutulur (məsələn, ABŞ-a idxal olunan yük maşınlarına 25 faizlik tarif)

Fərz edək ki, iki ölkə ("Ev" və "Xaric") var və onların ikisi aralarında xərcsiz daşına bilən buğdanı istehsal və istehlak edir. Hər bir ölkədə buğda istehsalı təklif və tələb əyrilərinin bazar qiymətinin funksiyaları ilə çalışdığı sadə, rəqabətli bir sənayedir. "Ev"in təklif və tələbi "Ev"in valyutasında ifadə olunan qiymətdən, "Xaric"in təklif və tələbi isə "Xaric"in valyutasında ifadə olunan qiymətdən asılıdır.

Biz hər iki bazardakı qiymətləri "Ev"in valyutasında ifadə edirik. Ticarət olmadığı halda buğdanın "Ev"dəki qiyməti "Xaric"dəkindən yüksəkdir. İndi isə xarici ticarətin mövcudluğunu qəbul edək."Ev"də buğdanın qiyməti "Xaric"dəkini üstələdiyinə görə buğdanın "Xaric"dən "Ev"ə göndərilməsi başlanacaq.

Buğdanın ixracı "Ev"dəki qiyməti endirib, "Xaric"dəkini isə qaldıraraq axırda iki qiyməti bərabərləşdirəcək.

Fiqur 1 bizə göstərir ki, qiymət P1olduqda, daxili ölkə istehlakçılarının tələbi D1 olur və daxili ölkədə istehsalçıların təklifi yalnız S1 olur. Bu zaman, daxili ölkənin idxal tələbi D1 – S 1 olur. Əgər qiymət P2 -yə yüksələrsə, o zaman, daxili ölkə istehlakçılarının tələbi yalnız D2 olur, daxili ölkənin istehsalçılarının təklifi isə S2 həcmində müəyyənləşir. Bu qrafikdə qiymət-miqdar kombinasiyasında qiymətlərə uyğun olaraq dəyişənlər 1 və 2 nöqtələri ilə qeyd olunublar. Qrafikdə tələb əyrisi aşağı doğru istiqamətləndiyindən, deyə bilərik ki, qiymət yüksəldiyi zaman miqdar azalır. PA nöqtəsində daxili ölkənin tələb və təklifi bərabərdir.




**ŞƏKIL 9.1**

**"Ev"in İdxal tələb əyrisinin törədilməsi**

Əmtəənin qiyməti qalxdıqca "Ev"in istehlakçılarının tələbi düşür, istehsalçılarının təklifi isə artır və beləliklə, idxala tələb azalır.

Tariflər iqtisadi artımı zəiflədirlər. 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 həcminin azalmasına səbəb olduqlarından dünya iqtisadiyyatına ümumilikdə mənfi təsir göstərirlər.

1) Xarici miqyas effekti olduqda bazar tarazlığı qrafikini çəkin, tələb və təklif əyrilərinin xüsusiyyətlərini qeyd edin.

Miqyas iqtisadiyyatlarının bazarın strukturuna mümkün təsirlərini analiz etmək üçün hansı məhsulunun istehsalının artırılmasının orta xərci aşağı salmaq üçün vacib olduğunu aydınlaşdırmaq lazımdır.

Miqyas iqtisadiyyatları şirkət səviyyəsində deyil, sənaye səviyyəsində tətbiq olunduğu zaman, xarici miqyas iqtisadiyyatı adlandırılır.

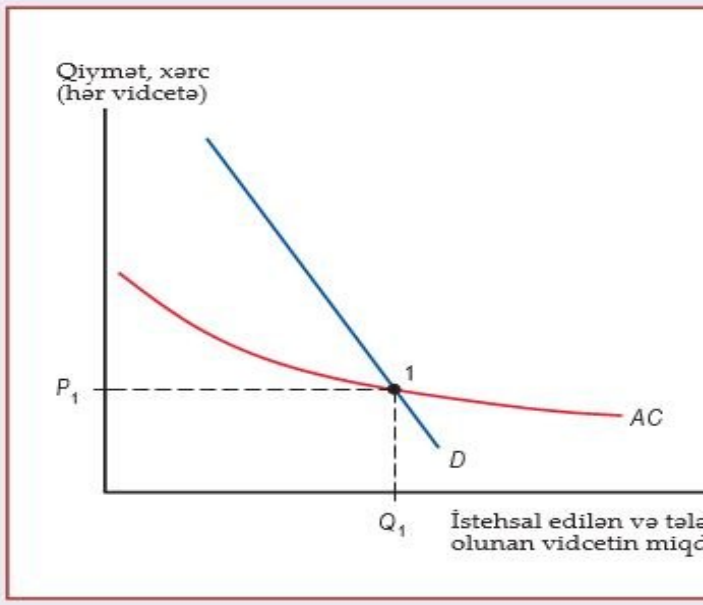
Xarici miqyas iqtisadiyyatı və bazar tarazlığı

Bu hissədə biz xarici miqyas iqtisadiyyatı və bazar tarazlığına diqqət yetircəyik. Biz əgər bir anlıq beynəlxalq ticarətdən tamamilə imtina etsək, o zaman bazar tarazlığı Fiqur 1-də təsvir edildiyi kimidir. Fiqura əsasən onu qeyd etmək lazımdır ki, şirkətin istehsal etdiyi məhsulların miqdarı nə qədər çox olarsa, onlar öz məhsullarını daha aşağı qiymətlə satırlar, çünki sənayenin istehsalı yüksəldikcə, istehsalının orta xərci aşağı düşər.

**ŞƏKİL 7.1**

**Kənar miqyas effekti və bazar tarazlığı**

Kənar miqyas effekti olduqda bir əmtəənin orta istehsal xərci istehsalının miqdarı artdıqca aşağı düşür. Bir çox istehsalçı arasındakı rəqabət olduğunu bilərək, aşağıya doğru enən orta xərc əyrisi AC irəliyə doğru enən təklif əyrisi kimi mənalandırıla bilər. Sadə tələb-təklif təhlilində olduğu kimi, bazar tarazlığı təklif əyrisinin tələb əyrisi olan D ilə kəsişdiyi Nöqtə 1-dədir. İstehsalın tarazlıq həcmi $Q_1$, tarazlıq qiyməti isə $P_1$.-dir.




1) Kiçik ölkədə tarifin tətbiqinin nəticəsini qrafik vasitəsilə izah edin. Ölkə iqtisadiyyatın qazancının nə olduğunu göstərin.

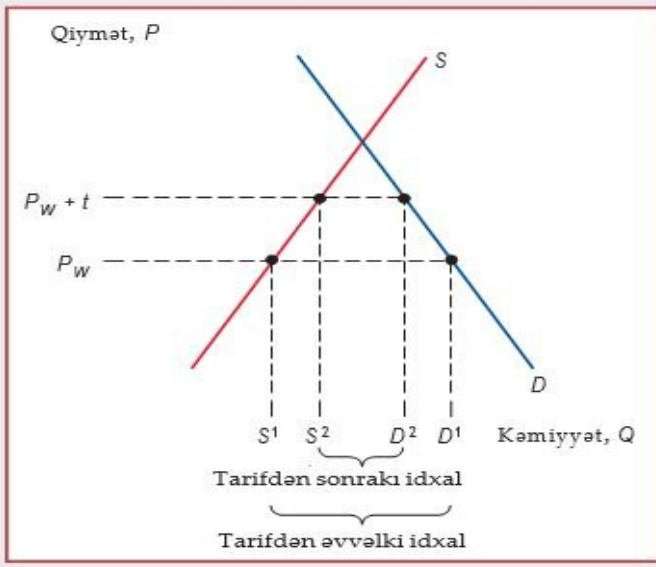
Kiçik ölkələrdə Tarifin təsirləri Ölkə kiçik olduğu zaman tariflərin bu ölkələrin xarici ticarətində elə də böyük təsiri yoxdur. Xarici ölkədə qiymət enmir, lakin eyni zamanda dəyişmir və Pw olaraq qalır. Daxili ölkədə isə qiymət tarifin dəyəri qədər yüksəlir,

PT = Pw + t

**ŞƏKIL 9.5**

**Kiçik ölkədə tarif**

Ölkə kiçik olduqda onun tətbiq etdiyi tarif idxal etdiyi əmtəənin xarici qiymətini aşağı sala bilmir. Nəticədə idxalın qiyməti PW-dən PW + t-ə qalxır və idxalın tələb olunan miqdarı $D_1$ - $S_1$-dən $D_2$ - $S_2$.-ə düşür.




30)Dempinq və onun formaları, antidempinq rüsumlarının rolu və mahiyyəti barədə yazın.

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 həcmini 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 mövqe 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 halllarda, adətən müəyyən əmtəə üzrə hər iki ölkənin daxili bazarının yüksək dərəcədə inhisarlaşması zamanı rast gəlinir. 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 idxalölkəsinə nəql edilməsi xərcləri bazasında müəyyən edilir.