1. Beynəlxalq iqtisadiyyatın əsas əlamətləri hansılardır? Dünya bazarı ilə dünya təsərrüfatı arasındakı fərqləri göstərin.

Beynəlxalq iqtisadiyyat beynəlxalq əmtəə mübadiləsini, istehsal amillərinin hərəkətini, maliyyələşməni və beynəlxalq iqtisadi siyasəti öyrənən iqtisadi nəzəriyyə sahəsidir.

Beynəlxalq iqtisadiyyat şərti olaraq iki hissəyə bölünür: beynəlxalq mikroiqtisadiyyat və beynəlxalq makroiqtisadiyyat. Beynəlxalq mikroiqtisadiyyat məhsulların, xidmətlərin və istehsal amillərinin ölkələr arasında hərəkətini, həmçinin bu sahədə dövlət siyasətini öyrənir. Buraya beynəlxalq ticarət daxildir. Dünya bazarında firmalar bir-biri ilə rəqabət aparır, məhsul və xidmətlər isə istehsalçılardan istehlakçılara çatdırılır. Beynəlxalq makroiqtisadiyyat isə açıq iqtisadiyyat şəraitində dövlətin iqtisadi siyasətini, ölkələrin real, fiskal və monetar sektorlarının qarşılıqlı fəaliyyətini və dünya təsərrüfatını öyrənir.

Beynəlxalq iqtisadiyyatın üç əsas struktur elementi vardır. 1) beynəlxalq əmək bölgüsü, dünya bazarı, dünya təsərrüfatı və beynəlxalq iqtisadiyyat kimi əsas anlayışları əhatə edən anlayışlar və konsepsiyalardır. 2) xarici ticarətin, istehsal amillərinin hərəkətinin, valyuta və maliyyə münasibətlərinin dövlət tərəfindən tənzimlənməsini əhatə edən dövlətlərin iqtisadi siyasətidir. 3) isə əmtəə və xidmət ticarəti, kapitalın, işçi qüvvəsinin və texnologiyanın hərəkəti, maliyyə alətləri ilə ticarət və beynəlxalq hesablaşmalar kimi beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin konkret formalarıdır.

Bu münasibətlər bir-biri ilə sıx bağlıdır. Məsələn, kapitalın hərəkəti, əmək miqrasiyası və texnologiyanın ötürülməsi beynəlxalq ticarətlə əlaqəli ola bilər. Beynəlxalq iqtisadiyyatın mikroiqtisadiyyat və makroiqtisadiyyata bölünməsi şərtidir. Çünki ticarət və istehsal amillərinin hərəkəti əsasən real sektorla, maliyyə axınları və maliyyə alətləri ilə ticarət isə daha çox dövriyyə sferası ilə əlaqəlidir.

Beynəlxalq iqtisadiyyatın əsas əlamətləri aşağıdakılardır:

1. Beynəlxalq əmtəə mübadiləsi – ölkələr arasında beynəlxalq ticarətin inkişaf etməsi.
2. İstehsal amillərinin beynəlxalq hərəkəti – kapitalın, işçi qüvvəsinin və texnologiyanın ölkələr arasında idxal və ixracı.
3. Beynəlxalq istehsal – müxtəlif ölkələrdə yerləşən müəssisələrdə məhsulların istehsal edilməsi. Bu, xüsusilə transmilli korporasiyalarda (TMK-larda) geniş yayılmışdır.
4. İnternet vasitəsilə yeni məhsulların yaradılması – müxtəlif ölkələrdə yerləşən istehsal amillərinin birləşdirilməsi ilə yeni məhsulların hazırlanması.
5. Açıq iqtisadiyyat siyasəti – əksər dövlətlərin açıq iqtisadiyyat prinsiplərinə əsaslanan iqtisadi siyasət həyata keçirməsi.
6. Müstəqil beynəlxalq maliyyə sahəsi – əmtəə ticarəti və istehsal amillərinin hərəkəti ilə birbaşa əlaqəsi olmayan beynəlxalq maliyyə fəaliyyətinin mövcudluğu.
7. Beynəlxalq və transmilli tənzimləmə mexanizmləri – iqtisadi inkişafın

tarazlığını və sabitliyini təmin etməyə yönələn mexanizmlər sistemi.

Geniş mənada beynəlxalq iqtisadiyyat nəzəriyyəsinin mövzusu beynəlxalq dövriyyədə olan məhsullara və istehsal amillərinə tələb və təklifin necə formalaşmasını, həmçinin bu proseslərin ölkələrin iqtisadi siyasətinə təsirlərini öyrənməkdir.

Dünya bazarı ilə dünya təsərrüfatı arasındakı fərq onların əhatə etdiyi fəaliyyət sahələri ilə bağlıdır. Birinci əlamət yalnız dünya bazarına aiddir. Birinci–dördüncü əlamətlər dünya təsərrüfatını, birinci–altıncı əlamətlər isə beynəlxalq iqtisadiyyatın tam mənzərəsini xarakterizə edir.

Beləliklə, dünya bazarı əsasən ölkələr arasında əmtəə mübadiləsini, dünya təsərrüfatı isə beynəlxalq ticarətlə yanaşı, istehsal amillərinin hərəkətini və müxtəlif ölkələrdə həyata keçirilən istehsalı da əhatə edir. Beynəlxalq iqtisadiyyat bunlardan daha geniş anlayışdır və beynəlxalq maliyyə sahəsini də özündə birləşdirir.

2. Qloballaşmanı şərtləndirən əsas faktorlar hansılardır?

Qloballaşma geniş mənada bütün bəşəriyyətin bir-biri ilə əlaqəli olduğu vahid dünya cəmiyyətinin formalaşması prosesidir. Qloballaşma müasir dünyada ölkələrin qarşılıqlı asılılığının, inteqrasiyasının və əlaqələrinin güclənməsi deməkdir. Bu proses nəticəsində dövlətlər, insanlar və müxtəlif sahələr arasında əlaqələr artır, dünya getdikcə daha bütöv bir sistemə çevrilir.

Qloballaşmanın mahiyyəti internasionallaşma, liberallaşma, universallaşma və vesternizasiya anlayışları ilə izah olunur. İnternasionallaşma ölkələr arasında əlaqələrin genişlənməsi, liberallaşma məhdudiyyətlərin azaldılması, universallaşma ümumi qayda və xüsusiyyətlərin yayılması, vesternizasiya isə Qərb dəyərlərinin digər ölkələrdə yayılması deməkdir.

Qloballaşmanın nə vaxt başladığı haqqında müxtəlif fikirlər mövcuddur. Bəzi alimlər onun başlanğıcını insanlığın yaranması ilə, digərləri təxminən 5 min il əvvəl baş vermiş Neolit inqilabı, Yeni dövr, təxminən 500 il əvvəlki Modern dövr, XIX əsrin ortaları, XX əsrin ortaları və ya XX əsrin sonu ilə əlaqələndirirlər. Lakin əksər alimlər XXI əsrin əvvəlində qloballaşmanın daha da sürətləndiyini qəbul edirlər.

Qloballaşmanı sürətləndirən əsas faktorlar dörd qrupa bölünür.

1. Birincisi, internetin və kommunikasiya texnologiyalarının sürətli inkişafıdır. Bu inkişaf dünyanın vahid kommunikasiya məkanına çevrilməsinə, ölkələr və insanlar arasında əlaqələrin daha sürətli qurulmasına şərait yaradır.
2. İkincisi, sosialist iqtisadi sisteminin dağılmasıdır. Bundan sonra ölkələrin bazar iqtisadiyyatı modelinə keçidi genişlənmiş, siyasi təşkilatlanmada isə demokratik modelə yaxınlaşma müşahidə olunmuşdur.
3. Üçüncüsü, bütün bəşəriyyəti təhdid edən qlobal problemlərin artmasıdır. Bu problemlər yalnız bir ölkəyə deyil, bütün dünyaya təsir edə bilər və ölkələr arasında əməkdaşlığı zəruri edir.
4. Dördüncüsü, qlobal problemlərin həlli üçün beynəlxalq və dövlətlərüstü koordinasiya və idarəetmə mexanizmlərinə ehtiyacın artmasıdır. Yəni dünya

miqyasında yaranan problemlərin həlli üçün ölkələrin birgə fəaliyyət göstərməsi və ortaq qərarlar qəbul etməsi vacibdir.

Beləliklə, qloballaşmanı şərtləndirən əsas amillər internet və kommunikasiya texnologiyalarının inkişafı, sosialist sisteminin dağılması, qlobal problemlərin artması və bu problemlərin həlli üçün beynəlxalq əməkdaşlığa ehtiyacın güclənməsidir.

3.Beynəlxalq mikroiqtisadiyyat və Beynəlxalq makroiqtisadiyyat birbirindən nə ilə fərqlənir və onların hər biri hansı iqtisadi prosesləri öyrənir?

Beynəlxalq iqtisadiyyat – beynəlxalq əmtəə mübadiləsi, istehsal amillərinin hərəkəti, maliyyələşmə, beynəlxalq iqtisadi siyasətin formalaşması sahəsində qarşılıqlı təsirin qanunauyğunluqlarını öyrənən iqtisadi nəzəriyyə sahəsidir. Beynəlxalq iqtisadiyyat şərti olaraq iki hissəyə bölünür – beynəlxalq mikroiqtisadiyyat və beynəlxalq makroiqtisadiyyat:

1) Beynəlxalq mikroiqtisadiyyat (international microeconomics) – məhsulların, xidmətlərin və istehsal amillərinin beynəlxalq hərəkəti və bu sahədə dövlət siyasətini öyrənir. Buraya beynəlxalq ticarət daxildir, çünki bu, istehsalçı ilə istehlakçı arasında ticarətə yönəlib və firmalar, dövlətlər deyil, dünya bazarında bir-biri ilə rəqabət aparırlar.

2) Beynəlxalq makroiqtisadiyyat (international macroeconomics) –açıq iqtisadiyyat şəraitində dövlətin iqtisadi siyasətini, ölkələrin və onların sektorlarının (real, fiskal, monetar) qarşılıqlı fəaliyyətini və dünya təsərrüfatını öyrənir.

4. Açıq və qapalı iqtisadiyyat anlayışları nədir? Beynəlxalq iqtisadiyyatın formalaşmasında açıq iqtisadiyyatın rolu nədən ibarətdir?

Qapalı iqtisadiyyat yalnız ölkə daxilindəki rezidentlərin, yəni ev təsərrüfatlarının, firmaların və digər iqtisadi iştirakçıların bir-biri ilə qarşılıqlı əlaqədə olduğu iqtisadiyyatdır. Belə iqtisadiyyatda məhsul və xidmətlər ölkə daxilində istehsal olunur, bölüşdürülür və istehlak edilir.

Açıq iqtisadiyyat isə ölkə daxilindəki iqtisadi iştirakçıların xarici ölkələrin iqtisadi iştirakçıları, yəni qeyri-rezidentlərlə də qarşılıqlı əlaqədə olduğu iqtisadiyyatdır. Bu əlaqələr beynəlxalq ticarəti, kapitalın, işçi qüvvəsinin və texnologiyanın ölkələr arasında hərəkətini əhatə edir.

Heç bir ölkənin iqtisadiyyatı ətraf mühitdən tam təcrid olunmuş şəkildə mövcud ola bilməz. Buna görə də açıq iqtisadiyyat beynəlxalq iqtisadi əlaqələrin inkişafında mühüm rol oynayır.

Açıq iqtisadiyyatın inkişafı XX əsrin ikinci yarısında sürətlənmişdir. 1950-ci illərdə müstəmləkə sisteminin dağılması nəticəsində koloniyaların metropoliyalardan iqtisadi asılılığı azalmağa başladı. 1990-cı illərin əvvəllərində isə real sosializm sisteminin dağılması və keçmiş sosialist ölkələrinin bazar iqtisadiyyatına keçməsi beynəlxalq iqtisadi əlaqələrin genişlənməsinə şərait yaratdı.

Nəticədə, əksər ölkələr açıq iqtisadiyyat prinsiplərinə əsaslanan siyasət yürütməyə başladılar. Onlar yalnız dünya bazarında fəal iştirak etməklə kifayətlənməyib, dövlətlərarası iqtisadi fəaliyyətin əlaqələndirilməsi və tənzimlənməsi üçün birgə tədbirlər də həyata keçirdilər.

Açıq iqtisadiyyat beynəlxalq iqtisadiyyatın formalaşmasında əsas rol oynayır. O, ölkələr arasında əmtəə və xidmət mübadiləsinin genişlənməsinə, kapitalın, işçi qüvvəsinin və texnologiyanın beynəlxalq hərəkətinə, müxtəlif ölkələrdə yerləşən müəssisələr arasında istehsal əlaqələrinin yaranmasına şərait yaradır. Həmçinin beynəlxalq maliyyə əlaqələrinin və iqtisadi əməkdaşlığın inkişafına kömək edir.

Beləliklə, XX əsrin ikinci yarısında bazar iqtisadiyyatı dünya təsərrüfatından daha yüksək səviyyəyə — beynəlxalq iqtisadiyyat səviyyəsinə yüksəlmişdir. Bu prosesdə ölkələrin açıq iqtisadiyyat prinsiplərinə keçməsi və beynəlxalq iqtisadi əlaqələrin genişlənməsi mühüm əhəmiyyət daşımışdır.

5. Qloballaşmanın əsas səbəbləri hansılardır və onun 3 dalğası haqqında danışın.

Qloballaşma bütün bəşəriyyətin bir-biri ilə əlaqəli olduğu vahid dünya cəmiyyətinin formalaşması prosesidir. Bu proses nəticəsində ölkələrin qarşılıqlı asılılığı, inteqrasiyası və əməkdaşlığı güclənir. Dünya tədricən malların, xidmətlərin, kapitalın, işçi qüvvəsinin və biliklərin sərbəst hərəkət etdiyi vahid bazara çevrilir.

Qloballaşmanın mahiyyəti internasionallaşma, liberallaşma, universallaşma və vesternizasiya anlayışları ilə izah olunur. İnternasionallaşma ölkələrarası əlaqələrin genişlənməsi, liberallaşma məhdudiyyətlərin azaldılması, universallaşma ümumi qayda və xüsusiyyətlərin yayılması, vesternizasiya isə Qərb dəyərlərinin yayılması deməkdir.

Qloballaşmanın əsas səbəbləri bir neçə amillə bağlıdır. Birincisi, internetin və kommunikasiya texnologiyalarının sürətli inkişafıdır. Bu, dünyanın vahid kommunikasiya məkanına çevrilməsinə və ölkələr arasında əlaqələrin asanlaşmasına şərait yaratmışdır. İkincisi, sosialist iqtisadi sisteminin dağılmasıdır. Bundan sonra ölkələrin bazar iqtisadiyyatına keçidi genişlənmiş, siyasi təşkilatlanmada isə demokratik modelə yaxınlaşma baş vermişdir. Üçüncüsü, bütün bəşəriyyəti təhdid edən qlobal problemlərin artmasıdır. Dördüncüsü isə bu problemlərin həlli üçün beynəlxalq və dövlətlərüstü əməkdaşlığa, koordinasiya və idarəetmə mexanizmlərinə ehtiyacın artmasıdır.

Qloballaşmanın başlanğıcı haqqında müxtəlif fikirlər mövcuddur. Bəzi alimlər onun başlanğıcını insanlığın yaranması, Neolit inqilabı, Yeni dövr, təxminən 500 il əvvəlki Modern dövr, XIX əsrin ortaları, XX əsrin ortaları və ya XX əsrin sonu ilə əlaqələndirirlər. Əksər alimlər isə XXI əsrin əvvəlində qloballaşmanın daha da sürətləndiyini qəbul edirlər.

Qloballaşmanın üç dalğası fərqləndirilir .

1. Birinci dalğa (1870-ci ildən 1920-ci illərə qədər) nəqliyyat vasitələrinin inkişafı və proteksionist tədbirlərin azalması ilə xarakterizə olunur. Nəqliyyatın inkişafı ölkələr arasında əlaqələri asanlaşdırmış, ticarətin genişlənməsinə şərait yaratmışdır.

2. İkinci dalğa (1950–1980-ci illər) Avropa, Şimali Amerika və Yaponiya arasında iqtisadi inteqrasiyanın güclənməsi ilə seçilir. Bu dövrdə həmin regionlar arasında ticarət genişlənmiş və iqtisadi əlaqələr daha da inkişaf etmişdir.

3. Üçüncü dalğa (1980-ci illərdən bu günə qədər) texnologiyaların ölkələr arasında ötürülməsi və inkişaf etməkdə olan ölkələrin transmilli korporasiyalardan böyük həcmdə investisiya cəlb etməyə çalışması ilə xarakterizə olunur. Bu dövrdə beynəlxalq iqtisadi əlaqələr daha da genişlənmişdir.

Qloballaşma dünya iqtisadiyyatının müxtəlif sahələrini əhatə edir. Bunlara beynəlxalq ticarət (mallar, xidmətlər, texnologiyalar və intellektual mülkiyyət), istehsal amillərinin beynəlxalq hərəkəti (əmək resursları, kapital və informasiya), beynəlxalq maliyyə-kredit və valyuta əməliyyatları , həmçinin istehsalat, elmi-texniki , texnoloji, mühəndislik və informasiya əməkdaşlığı daxildir.

Qloballaşmanın əsas xüsusiyyətləri dörd istiqamətdə izah olunur. Birincisi, müstəqillik və qeyri-standartlıqdır . Qloballaşma əsasən öz inkişaf məntiqinə malikdir. Dövlətlər bu prosesə dəstək verə və ya ona mane ola bilərlər , lakin prosesi tam dayandırmaq mümkün deyil. İkincisi, nəticələrin əvvəlcədən dəqiq proqnozlaşdırılmasının çətinliyidir . Qloballaşmanın gələcəkdə hansı nəticələrə gətirib çıxaracağını tam müəyyən etmək mümkün deyil. Üçüncüsü, müxtəlif sahələrdə fərqli inkişaf tempidir. Məsələn, iqtisadi və informasiya qloballaşması siyasi və ideoloji qloballaşmadan daha sürətlə inkişaf edir. İnternetə və maliyyə bazarlarına çıxış genişlənsə də, bəzi ölkələrin siyasi quruluşu və ideologiyası daha yavaş dəyişir. Dördüncüsü, ziddiyyətlilikdir . Qloballaşma müxtəlif ölkələr və qruplar tərəfindən fərqli qəbul edilir. Ölkələr arasındakı inkişaf səviyyəsi, ideoloji fərqlər və qlobal problemlərin həlli üçün uyğun mexanizmlərin çatışmazlığı ziddiyyətlərə və münaqişələrə səbəb ola bilər.

Beləliklə , qloballaşma ölkələr arasında iqtisadi, texnoloji və informasiya əlaqələrini gücləndirən, dünya iqtisadiyyatını vahid bazara yaxınlaşdıran prosesdir. Onun üç dalğası nəqliyyatın inkişafı və ticarətin genişlənməsindən başlayaraq iqtisadi inteqrasiyanın güclənməsinə, daha sonra isə texnologiya və transmilli investisiyaların yayılmasına qədər olan mərhələləri əhatə edir.

6. Cazibə modeli nədir və iki ölkə arasındakı ticarətin həcmini müəyyən edən əsas amillər hansılardır? Cazibə modelində istisnalar.

Cazibə modeli beynəlxalq ticarətdə iki ölkə arasındakı ticarətin həcmini izah edən

və təxmin etməyə imkan verən iqtisadi modeldir. Bu model ölkələrin ÜDM-ni və aralarındakı məsafəni əsas götürür . Model Nyutonun cazibə qanununa bənzədiyi üçün belə adlandırılmışdır .

Cazibə modelinin əsas düsturu belədir:

$$T_{ij} = A \times \frac{Y_i \times Y_j}{D_{ij}}$$

Burada A sabit rəqəm, Tij iki ölkə arasındakı ticarətin dəyəri, Yi və Yj ölkələrin ÜDM-i, Dij isə ölkələr arasındakı məsafədir.İki ölkə arasındakı ticarətin həcmini müəyyən edən əsas amillər ölkələrin ÜDM-i və aralarındakı məsafədir. Ölkələrin ÜDM- i nə qədər böyük olarsa, ticarət

həcmi də bir o qədər artır . Məsafə artdıqca isə nəqliyyat xərcləri və əlaqə çətinlikləri yüksəldiyindən ticarət azalır.

İqtisadçılar modelin daha ümumi formasından da istifadə edirlər . Tij = A * Y^a * Y^b>D^c . Bu formada a, b və c əmsalları faktiki ticarət məlumatlarına uyğun olaraq müəyyən edilir . Cazibə modeli ölkələr arasındakı ticarət həcmini təxmin etməklə yanaşı, ticarətdəki fərqləri və anomaliyaları müəyyənləşdirməyə də kömək edir.

Cazibə modelində istisnalar modelin proqnozlaşdırdığı ticarət həcmi ilə faktiki ticarət həcmi arasında fərqlərin yaranmasıdır. Bu fərqlər müxtəlif amillərlə izah olunur. Məsələn, İrlandiyanın ABŞ-la yüksək ticarət həcmi ortaq dil, mədəni yaxınlıq və ABŞ şirkətlərinin İrlandiyada fəaliyyət göstərməsi ilə əlaqədardır. Hollandiya və Belçikanın yüksək ticarət həcmi isə əlverişli coğrafi mövqeləri, Rotterdam və Antverp limanları, həmçinin aşağı nəqliyyat xərcləri ilə bağlıdır.

ABŞ-ın Kanada və Meksika ilə Avropa ölkələrinə nisbətən daha çox ticarət etməsinin əsas səbəblərindən biri coğrafi yaxınlıqdır. Bundan əlavə, bu ölkələr arasında ticarət razılaşmaları mövcud olmuşdur. Tədqiqatlara görə, ölkələr arasındakı məsafə 1% artdıqda ticarət həcmi təxminən 0,7–1% azalır.

Ticarətə təsir edən digər mühüm amillər tariflər , kvotalar, hüquqi məhdudiyyətlər və nəqliyyat xərcləridir . Tariflər idxal mallarına tətbiq olunan gömrük rüsumları, kvotalar idxalın miqdarına qoyulan məhdudiyyətlər , hüquqi məhdudiyyətlər isə malların və xidmətlərin hərəkətini çətinləşdirən qaydalardır.

Cazibə modelində digər mühüm istisna milli sərhədlərin ticarətə təsiridir. Məsələn, Kanada və ABŞ arasında azad ticarət razılaşması olmasına baxmayaraq, Kanada əyalətləri arasında ticarət, adətən, eyni məsafədə yerləşən Kanada və ABŞ regionları arasındakı ticarətdən daha böyükdür. Bu onu göstərir ki, milli sərhədlər ticarət maneələrini tam aradan qaldırmır.

Nəticə olaraq, cazibə modeli ölkələrin iqtisadi ölçüsü və məsafənin ticarətə təsirini izah edir. Lakin mədəni yaxınlıq, coğrafi mövqe, ticarət razılaşmaları, milli sərhədlər və digər ticarət maneələri faktiki ticarət həcminin modelin proqnozundan fərqlənməsinə səbəb ola bilər.

7. Beynəlxalq ticarət ölkələrə hansı əsas faydaları gətirir və bu faydalar hansı amillərlə əlaqədardır?

Beynəlxalq ticarət ölkələr arasında əmtəə və xidmətlərin mübadiləsidir. Onun əsas əhəmiyyəti ölkələrə qarşılıqlı fayda və iqtisadi gəlir gətirməsidir. Ölkələr ticarət vasitəsilə həm öz məhsullarını satır, həm də digər ölkələrdə istehsal olunan məhsul və xidmətlərdən faydalanırlar.

Beynəlxalq ticarətin əsas faydalarından biri ixtisaslaşma və resurslardan səmərəli istifadədir. Ölkələr daha səmərəli istehsal edə bildikləri məhsullara üstünlük verir, digər məhsulları isə idxal edirlər. Hətta bir ölkə bütün məhsulları digər ölkədən daha məhsuldar istehsal edə bilsə belə, beynəlxalq ticarət hər iki ölkəyə fayda gətirə bilər.

Digər fayda ölkələrin bol olduqları resurslardan istifadə etməsidir. Ölkələr malik olduqları kapital, işçi qüvvəsi, torpaq və təbii sərvətlərdən daha səmərəli istifadə edərək məhsul istehsal edir və ixrac edirlər.

Beynəlxalq ticarət həmçinin istehsalın miqyasını genişləndirir və miqyas qənaəti yaradır. Ölkələr daha az çeşiddə məhsul istehsalında ixtisaslaşaraq istehsal həcmini artırır və məhsul vahidinə düşən orta xərcləri azalda bilirlər. Bununla yanaşı, ticarət ölkələrə daha geniş çeşiddə əmtəə və xidmətlərdən faydalanmaq imkanı verir.

Ticarətin digər faydaları beynəlxalq miqrasiya, borcalma, kreditləşmə və maliyyə aktivlərinin mübadiləsi ilə əlaqədardır. Miqrasiya işçi qüvvəsinin ölkələr arasında hərəkətini təmin edir, borcalma və kreditləşmə isə ölkələrə indiki və gələcək iqtisadi imkanlarından faydalanmağa kömək edir. Səhmlər və istiqrazlar kimi maliyyə aktivlərinin beynəlxalq mübadiləsi isə risklərin bölüşdürülməsinə və gəlirlərin qeyri-sabitliyinin azalmasına imkan yaradır.

Bununla belə, beynəlxalq ticarət bütün insanlara eyni dərəcədə fayda gətirməyə bilər. İdxalla rəqabət aparan sahələrdə çalışan işçilər və həmin sahələrə məxsus resursların sahibləri zərər görə bilərlər. Məsələn, xaricdən ucuz tekstil məhsullarının idxalı yerli tekstil sənayesində çalışan işçilərin gəlirlərinin azalmasına səbəb ola bilər. Buna görə də beynəlxalq ticarət ölkənin ümumi gəlirini artırsa da, gəlirlərin ölkə daxilində bölüşdürülməsinə mənfi təsir göstərə bilər.

Nəticə olaraq, beynəlxalq ticarətin faydaları əsasən ölkələrin resurs təminatının fərqli olması, istehsal imkanları, ixtisaslaşma, miqyas qənaəti, əmtəə və xidmət çeşidinin artması, beynəlxalq əmək və kapital hərəkəti, həmçinin risklərin azaldılması ilə əlaqədardır.

8. Beynəlxalq ticarətin strukturu, dəyişən dinamikası haqqında məlumat verin. Beynəlxalq ticarətdə önə çıxan idxal və ixrac olunan məhsulları və ölkələri sadalayın.

Beynəlxalq ticarətin strukturu ölkələrin bir-birinə hansı məhsulları satdığını və hansı məhsulları aldığını, yəni ixrac və idxalın tərkibini göstərir. Ticarətin strukturu ölkələrin təbii resursları, kapitalı, işçi qüvvəsi, texnologiyası və istehsal imkanları ilə əlaqədardır. Məsələn, Braziliya qəhvə, Səudiyyə Ərəbistanı isə neft ixrac edir. Yaponiya avtomobil istehsalı ilə tanınır.

Beynəlxalq ticarətin dinamikası zaman keçdikcə ticarətin həcminin, istiqamətinin və

məhsul tərkibinin dəyişməsidir. Nəqliyyat və kommunikasiya vasitələrinin inkişafı ölkələr arasındakı ticarəti asanlaşdırmışdır. 1840–1914-cü illərdə qloballaşma sürətlə inkişaf etmiş, lakin Birinci Dünya müharibəsi, 1930-cu illərin Böyük Böhranı, İkinci Dünya müharibəsi və proteksionizm beynəlxalq ticarəti zəiflətmişdir. Ticarət əvvəlki səviyyəsinə yalnız 1970-ci illərin əvvəllərində çatmışdır.

Sonrakı dövrdə beynəlxalq ticarətin artmasının əsas səbəblərindən biri istehsalın müxtəlif ölkələr arasında bölünməsidir. Məsələn, elektron məhsulların hissələri Yaponiyada istehsal oluna, həmin məhsullar isə Çində yığıla bilər. Bu, beynəlxalq ticarətin həcmini artırır. Müasir dövrdə isə geosiyasi gərginliklər, sanksiyalar, inflyasiya və qlobal dəyər zəncirlərindəki dəyişikliklər ticarətin inkişafına təsir göstərir. Elektromobillər və tibbi texnologiyalar kimi məhsulların ixracı da artır.

2023-cü ildə ən çox idxal edən ölkələr ABŞ, Çin, Almaniya, Niderland, Böyük Britaniya, Fransa, Yaponiya, Hindistan, Honkonq və Cənubi Koreya olmuşdur. İdxal həcminə görə ABŞ təxminən 3,17 trilyon dollarla, Çin isə 2,56 trilyon dollarla ilk iki yerdə qərarlaşmışdır.

2023-cü ildə dünyada ən çox idxal olunan məhsullar xam neft, mikrosxemlər, avtomobillər, emal olunmuş neft məhsulları, telefonlar, neft qazları, qızıl, dərman preparatları, avtomobil hissələri və kompüterlər olmuşdur.

2023-cü ildə ən çox ixrac edən ölkələr isə Çin, ABŞ, Almaniya, Niderland, Yaponiya, İtaliya, Fransa, Cənubi Koreya, Meksika və Honkonq olmuşdur. Çin təxminən 3,38 trilyon dollarla, ABŞ 2,02 trilyon dollarla, Almaniya isə 1,69 trilyon dollarla ilk üç yerdə qərarlaşmışdır.

ABŞ-ın əsas ticarət tərəfdaşları Kanada, Meksika və Çindir. Son dövrlərdə Hindistan və İndoneziyanın yüksək texnologiyalı məhsulların ixracında rolu da artır.

Nəticə olaraq, beynəlxalq ticarətin strukturu və dinamikası ölkələrin resurslarından, istehsal imkanlarından, texnologiyanın inkişafından, nəqliyyat xərclərindən və siyasi-iqtisadi şəraitdən asılıdır. Beynəlxalq ticarət zaman keçdikcə dəyişir və ölkələr dünya bazarında öz üstünlüklərinə uyğun məhsullar ixrac edib digər məhsulları idxal edirlər.

9. Ticarətə əngəllər: Məsafə, maneələr və sərhədlər. ABŞ-Kanada-Meksika və ABŞ-Aİ ticarət əlaqələri.

Cazibə modeli, ölkələr arasındakı ticarətin həcmini izah edir, lakin həmişə faktiki ticarət göstəricilərinə tam uyğun gəlmir. İki ölkə arasında ticarət modelin proqnozlaşdırdığından çox və ya az olduqda buna səbəb olan amillər araşdırılır.

Məsələn, Hollandiya, Belçika və İrlandiya ABŞ-la cazibə modelinin proqnozlaşdırdığından daha çox ticarət edir. İrlandiyanın ABŞ-la ticarətinin çox olması ortaq dil, mədəni yaxınlıq və ABŞ şirkətlərinin İrlandiyada fəaliyyət göstərməsi ilə əlaqədardır. Hollandiya və Belçikanın ABŞ-la geniş ticarəti isə əsasən əlverişli coğrafi mövqe və aşağı nəqliyyat xərcləri ilə izah olunur. Bu ölkələr Reyn çayının mənsəbinə yaxın yerləşir və mühüm limanlara malikdir. Hollandiyanın Rotterdam, Belçikanın isə Antverp limanı Avropanın əsas ticarət mərkəzlərindəndir.

Məsafə beynəlxalq ticarətə mənfi təsir göstərir. ABŞ Kanada və Meksika ilə Avropa

ölkələrindən daha çox ticarət edir, çünki bu ölkələr ABŞ-a daha yaxındır. Məsafə 1% artdıqda iki ölkə arasındakı ticarət təxminən 0,7–1% azalır. Bunun əsas səbəbləri daşınma xərclərinin artması və insanlar, şirkətlər arasında əlaqələrin çətinləşməsidir. Məsələn, ABŞ-dan Kanadanın Toronto şəhərinə getmək Parisə və ya Tokioya getməkdən daha asandır.

ABŞ, Kanada və Meksika arasında ticarətin geniş olmasının digər səbəbi NAFTA – Şimali Amerika Azad Ticarət Assosiasiyasıadlı ticarət razılaşmasıdır. Bu razılaşma üç ölkə arasında əksər malların tariflər və digər ticarət maneələri olmadan daşınmasına imkan verir. Ticarət razılaşması effektiv olduqda ölkələr arasında ticarətin həcmi cazibə modelinin proqnozlaşdırdığı səviyyədən daha yüksək olmalıdır .

Lakin ticarət razılaşmaları milli sərhədlərin ticarətə təsirini tam aradan qaldırmır. Eyni ölkənin regionları arasında ticarət, adətən, eyni məsafədə yerləşən müxtəlif ölkələrin regionları arasındakı ticarətdən daha çox olur. Məsələn, ABŞ və Kanada arasında azad ticarət razılaşması olmasına, insanların ortaq dildən istifadə etməsinə və sərhədi keçməyin nisbətən asan olmasına baxmayaraq, Kanada əyalətləri arasında ticarət Kanada əyalətləri ilə ABŞ ştatları arasındakı ticarətdən dəfələrlə çoxdur.

Britaniya Kolumbiyası əyalətinin digər Kanada əyalətləri ilə ticarəti, təxminən eyni məsafədə yerləşən ABŞ ştatları ilə ticarətindən daha yüksəkdir. Məsafə artdıqca ölkədaxili ticarət də azalır, lakin yenə də ölkə daxilində ticarət daha geniş olur. İqtisadçıların hesablamalarına görə, ABŞ-Kanada sərhədi ticarətə elə təsir göstərir ki, bu, ölkələrin bir-birindən 1 500–2 500 miluzaqda yerləşməsinə bərabər effekt yaradır.

Nəticə: Beynəlxalq ticarətin həcminə məsafə, nəqliyyat xərcləri, mədəni və dil yaxınlığı, coğrafi mövqe, ticarət razılaşmaları və milli sərhədlər təsir göstərir. Ticarət maneələri azalsa belə, milli sərhədlər ölkələr arasındakı ticarəti məhdudlaşdırmağa davam edir.

10. 2025-ci ildə qlobal əmtəə ticarətinə təsir edən əsas amillər hansılardır və tarif dəyişiklikləri dünya ticarətin in həcminə necə təsir göstərə bilər?

2025-ci ildə qlobal əmtəə ticarətinə təsir edən əsas amillər ABŞ-da idxalın əvvəlcədən artırılması, qlobal iqtisadi şəraitin yaxşılaşması, tarif dəyişiklikləri , neft qiymətlərinin azalması və ticarətlə bağlı qeyri-müəyyənlikdir .

2025-ci ilin birinci rübündə ABŞ-da tariflərin artacağı gözləntisi ilə idxalın həcmi kəskin artmışdır. Şirkətlər tariflər qüvvəyə minməzdən əvvəl daha çox məhsul alaraq ehtiyat toplamışlar. Bu, 2025-ci il üzrə qlobal əmtəə ticarətinin artım proqnozunun 0,9%-ə yüksəlməsinə səbəb olmuşdur. Lakin idxalın əvvəlcədən artırılması gələcək dövrlərdə, xüsusilə 2025-ci ilin ikinci yarısında və 2026-cı ildə idxal tələbinin azalmasına gətirib çıxara bilər.

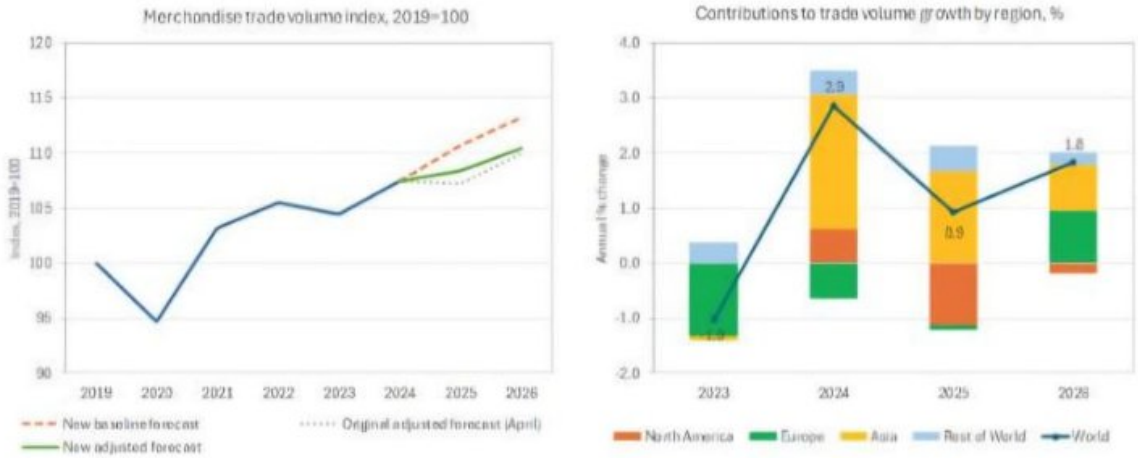
Digər mühüm amil qlobal makroiqtisadi şəraitin yaxşılaşmasıdır. ABŞ dollarının ucuzlaşmasıinkişaf etməkdə olan ölkələrdə maliyyə şəraitini yaxşılaşdırmışdır. Neft qiymətlərinin azalması isə istehsal xərclərinin aşağı düşməsinə və istehsal yönümlü iqtisadiyyatların inkişafına kömək edə bilər. Bununla yanaşı, neft ixrac edən

ölkələrin gəlirləri və idxal tələbi azala bilər.

Tarif dəyişiklikləri dünya ticarətinə mənfi təsir göstərir. Tariflər idxal olunan mallara tətbiq edilən gömrük rüsumlarıdır. Tariflər artırıldıqda idxal məhsulları bahalaşır, tələbat azalır və ölkələr arasında ticarətin həcmi zəifləyir. ABŞ-ın Çin və Böyük Britaniya ilə razılaşmaları, eləcə də avtomobillərlə bağlı bəzi istisnalar ticarətə müsbət təsir göstərsə də, polad və alüminiuma tətbiq edilən yüksək tariflər və 7 avqustda qüvvəyə minən yeni tariflər ticarəti zəiflətmişdir. Bu tədbirlər ABŞ-ın idxalını və ticarət tərəfdaşlarının ixracını azalda bilər.

Regionlar üzrə ticarət göstəriciləri də fərqlənir. Asiyanın 2025-ci ildə dünya əmtəə ticarətinin artımına ən böyük müsbət töhfəni verəcəyi gözlənilir. Şimali Amerikada ticarətin azalacağı, Avropada isə ticarət göstəricilərinin zəifləyəcəyi proqnozlaşdırılır. Enerji məhsulları ixrac edən regionlarda neft qiymətlərinin düşməsi səbəbindən ticarətə müsbət təsirin azalacağı gözlənilir.

Chart 1: World merchandise trade volume growth, 2019-2026
Index, 2019=100 and annual % change



Note: Trade refers to average of exports and imports. Figures for 2025 and 2026 are projections.
Sources: WTO for historical trade statistics. WTO Secretariat estimates for trade forecasts.

Bundan başqa, tariflərlə bağlı qeyri-müəyyənlik bizneslərin inamına, investisiyalara və təchizat zəncirlərinə mənfi təsir göstərir. Ölkələrin bir-birinə cavab olaraq tarifləri artırması dünya ticarətinə daha ciddi zərər vura bilər. Buna görə Ümumdünya Ticarət Təşkilatı (ÜTT) ölkələr arasında əməkdaşlığın və ticarət sisteminin sabitliyinin qorunmasını vacib hesab edir.

Nəticə: 2025-ci ildə qlobal ticarət proqnozunun yaxşılaşmasına ABŞ-da idxalın əvvəlcədən artırılması və iqtisadi şəraitin yaxşılaşması müsbət təsir göstərmişdir. Lakin yüksək tariflər, ticarət qeyri-müəyyənliyi və gələcək idxal tələbinin azalması dünya ticarətinin həcminin zəifləməsinə səbəb ola bilər.

11. Müqayisəli üstünlüklər prinsipinə əsaslanan Rikardo ticarət modelinin əsas müddəalarını izah edin. Müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsində İstehsal İmkanaları Əyrisini təsvir edin və ona xas olan xüsusiyyətləri sadalayın.

Müqayisəli üstünlüklər qanunu ingilis iqtisadçısı Devid Rikardo tərəfindən irəli

sürülmüşdür. Bu qanuna görə, ölkələr başqa ölkələrlə müqayisədə daha aşağı alternativ xərclə istehsal etdikləri məhsullar üzrə ixtisaslaşmalı və həmin məhsulları ixrac etməlidirlər . Ölkə hər hansı məhsulun istehsalında mütləq üstünlüyə malik olmasa belə, müqayisəli üstünlüyə sahib olduğu halda beynəlxalq ticarətdən faydalana bilər.

Rikardonun fikrincə, xarici ticarət ölkənin rifahına iki istiqamətdə təsir göstərir. Birincisi, statik təsir nəticəsində istehlakçılar daha çox çeşiddə və miqdarda məhsul əldə edə bilirlər . İkincisi, dinamik təsir nəticəsində qənaət və kapital yığımı artır, bu da iqtisadi artımı sürətləndirir .

Rikardo hesab edirdi ki, beynəlxalq ticarətin əsasında beynəlxalq əmək bölgüsü dayanır. Ölkələr öz resurslarını daha səmərəli istifadə etdikləri sahələrə yönəltdikdə ümumi istehsal artır. Beləliklə , hər bir ölkə müqayisəli üstünlüyə malik olduğu məhsulun istehsalına üstünlük verir və həmin məhsulu ixrac edir.

Daxili və beynəlxalq ticarət arasında fərq istehsal amillərinin hərəkəti ilə izah olunur. Ölkə daxilində əmək və kapital sahələr arasında sərbəst hərəkət edə bilir, lakin Rikardonun modelində istehsal amillərinin ölkələr arasında hərəkət etmədiyi qəbul olunur. Buna görə də ölkələr arasında əmək məhsuldarlığı və alternativ xərclər fərqli olur.

Ticarət şərtləri ölkələr arasında malların hansı qiymət nisbətində dəyişdirildiyini göstərir. Bu nisbət ölkələrdə həmin malların alternativ xərcləri arasında formalaşır. Nəticədə hər iki ölkə müqayisəli üstünlüyə malik olduğu məhsulu ixrac etməklə ticarətdən fayda əldə edə bilər.

Rikardo modelinin əsas fərziyyələri

Rikardonun ticarət modeli aşağıdakı fərziyyələrə əsaslanır:

1. İstehsal yalnız iki məhsul üzrə həyata keçirilir .
2. Yalnız bir istehsal amili – əmək mövcuddur.
3. Əmək ölkə daxilində sərbəst hərəkət edir, lakin ölkələr arasında hərəkət etmir.
4. Əmək məhsuldarlığı sabitdir.
5. İqtisadiyyatda tam məşğulluq mövcuddur.
6. Nəqliyyat xərcləri nəzərə alınmır.
7. Ticarət sərbəstdir, gömrük rüsumları və digər ticarət maneələri yoxdur.
8. Valyuta məzənnəsi sabitdir.

Bu fərziyyələr real iqtisadiyyatın bütün xüsusiyyətlərini əks etdirməsə də, müqayisəli üstünlüklərin mahiyyətini izah etməyə imkan verir .

Alternativ xərc və müqayisəli üstünlük

Alternativ xərc bir məhsulun istehsalını artırmaq üçün digər məhsulun istehsalından nə qədər imtina edilməli olduğunu göstərir. Müqayisəli üstünlük isə ölkənin müəyyən məhsulu başqa ölkəyə nisbətən daha aşağı alternativ xərclə istehsal edə bilməsidir.

Məsələn, ABŞ 10 milyon qızılgül istehsal etmək üçün istifadə etdiyi resurslarla 100 min kompüter istehsal edə bilər. Deməli, ABŞ üçün 10 milyon qızılgülün alternativ xərci 100 min kompüterdir.

Kolumbiyada isə eyni resurslarla 10 milyon qızılgül istehsal etmək əvəzinə cəmi 30 min kompüter istehsal etmək mümkündür. Bu, Kolumbiyada qızılgül istehsalının alternativ xərcinin daha aşağı olduğunu göstərir.

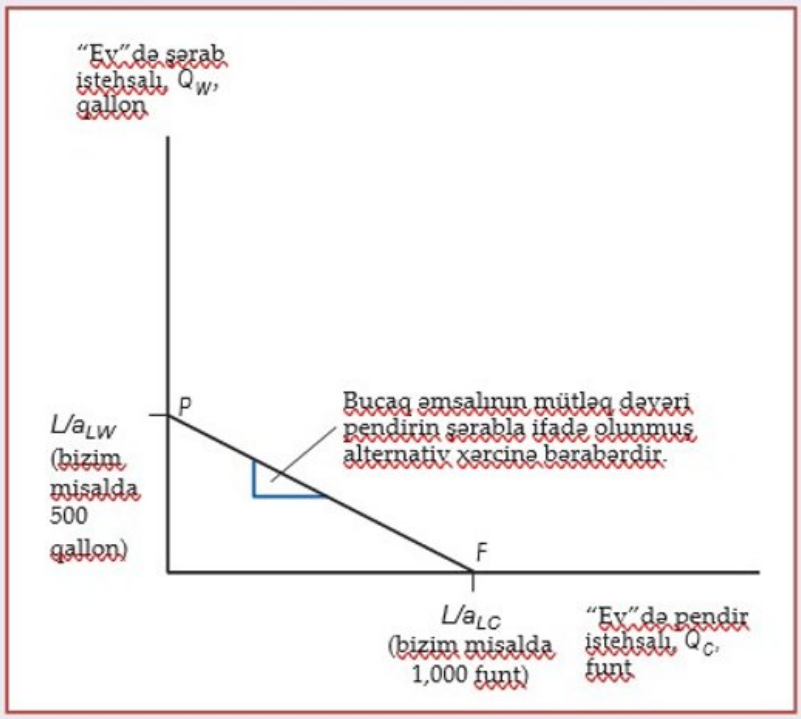
Beləliklə, Kolumbiya qızılgül, ABŞ isə kompüter istehsalı üzrə müqayisəli üstünlüyə malikdir. Kolumbiya qızılgülləri ABŞ-a, ABŞ isə kompüterləri Kolumbiyaya ixrac etdikdə hər iki ölkə ticarətdən faydalanır. Nəticədə resurslardan daha səmərəli istifadə olunur, ümumi istehsal və rifah səviyyəsi artır.

İstehsal İmkanları Əyrisi və onun xüsusiyyətləri

ŞƏKİL 3.1

"Ev"in İstehsal İmkanları Əyrisi

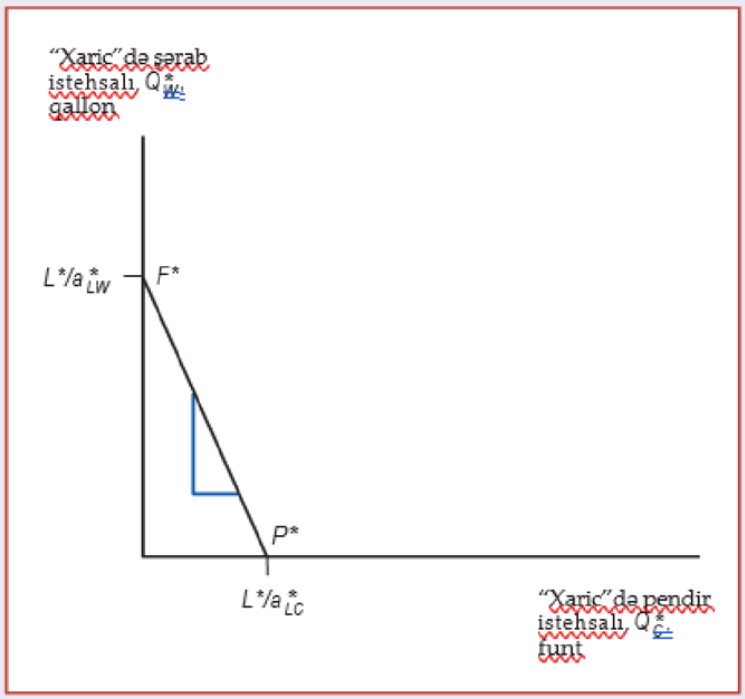
PF xətti şərab istehsalının müəyyən kəmiyyətinə uyğun olan maksimum pendir istehsalını (və əksinə) göstərir.



ŞƏKİL 3.2

"Xaric"in İstehsal imkanları əyrisi

"Xaric"də pendirin vahidinə düşən əmək sərfi "Ev" ilə müqayisədə daha yüksək olduğundan (daha bir funt pendirin istehsalı üçün o daha çox qallon şərabdan imtina etməlidir), onun İstehsal imkanları əyrisi daha dikdir.



İstehsal İmkanları Əyrisi (İİƏ) mövcud resurslardan və texnologiyadan tam və səmərəli istifadə etməklə istehsal edilə bilən iki məhsulun mümkün kombinasiyalarını göstərir.

İstehsal İmkanları Əyrisinin əsas xüsusiyyətləri bunlardır:

1. Məhdud resursları göstərir. Ölkə mövcud əmək və digər resurslarla istənilən qədər məhsul istehsal edə bilməz.
2. Alternativ xərci əks etdirir. Bir məhsulun istehsalını artırmaq üçün digər məhsulun istehsalını azaltmaq lazım gəlir.
3. Əyri üzərindəki nöqtələr səmərəli istehsalı göstərir. Bu nöqtələrdə mövcud resurslardan tam istifadə olunur.
4. Əyrinin daxilindəki nöqtələr resurslardan tam istifadə edilmədiyini göstərir. Məsələn, işsizlik və ya istehsal güclərindən natamam istifadə mövcud ola bilər.
5. Əyridən kənardakı nöqtələr mövcud resurs və texnologiya ilə əldə edilə bilməyən istehsal səviyyəsini göstərir.
6. Əyrinin meyli alternativ xərci göstərir. Bir məhsulun istehsalı artdıqca digər məhsuldan nə qədər imtina edildiyi əyrinin meyli ilə müəyyən olunur.

Rikardonun sadə modelində əmək məhsuldarlığı sabit olduğuna görə İstehsal İmkanları Əyrisi düz xətt formasında göstərilə bilər. Bu halda bir məhsulun istehsalını artırmaq üçün digər məhsuldan imtina edilən miqdar sabit qalır.

Rikardo modelinin üstünlükləri və tənqidləri

Rikardo modelinə əsasən beynəlxalq ticarət resurslardan səmərəli istifadəni, ixtisaslaşmanı, əmək bölgüsünü, məhsulların çeşidinin artmasını və iqtisadi artımı

təmin edir.

Lakin modelin bəzi çatışmazlıqları vardır. O, yalnız əmək amilini nəzərə alır, halbuki real iqtisadiyyatda kapital, torpaq və texnologiya da mühüm rol oynayır. Həmçinin nəqliyyat xərcləri, gömrük maneələri, dəyişən əmək məhsuldarlığı və ölkə daxilində gəlir bölgüsü nəzərə alınmır.

Bu səbəbdən sonrakı dövrlərdə Hekşer-Olin modeli kimi nəzəriyyələr inkişaf etdirilmişdir. Buna baxmayaraq, Rikardonun müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsi beynəlxalq ticarətin əsaslarını izah edən mühüm nəzəriyyələrdən biri olaraq qalır.

12) Hekşer-Ohlin ticarət nəzəriyyəsini izah edin, qrafiklə izahınızı əsaslandırın.

XIX əsr boyunca əmək dəyəri nəzəriyyəsi tədricən iqtisadi elmin arsenalından sıxışdırılıb çıxarıldıqca, klassik məktəbin banilərinin davamçıları olan neoklassik iqtisadçılar beynəlxalq ticarəti istehsal faktorları ilə təmin olunma fərqləri vasitəsilə izah etməyə başladılar. Lakin bu istiqamətdə beynəlxalq ticarət nəzəriyyəsində əhəmiyyətli irəliləyiş yalnız XX əsrin birinci yarısında əldə edildi. Ölkələrin ticarət etməsinin yalnız eyni malların istehsalına sərf olunan əmək xərclərinin müqayisəsi ilə məhdudlaşmadığını (Rikardoda olduğu kimi) dərk etmək və köklü olmasa da, yenilik sayılacaq bir yanaşma təklif etmək üçün təxminən 100 illik zaman və iki görkəmli isveçli iqtisadçının – Eli Heckscher və onun tələbəsi Bertil Ohlinin səyləri tələb olundu.

Heckscher–Ohlin teoremi belə bir müddəanı əsaslandırır:

Ölkə nisbətən bol malik olduğu istehsal faktorunun intensiv istifadəsini tələb edən malları ixrac edir, əvəzində isə nisbətən məhdud olduğu istehsal faktorlarının intensiv şəkildə istifadə olunduğu malları idxal edir.

Bu teorem, xüsusilə resurs əsaslı inkişaf mərhələsində olan ölkələr üçün bu gün də aktual hesab olunur. Müasir riyazi iqtisadçılar bu nəzəriyyəni tam formal şəkildə riyazi teorem kimi sübut etmişlər. Sözügedən yanaşma, beynəlxalq ticarətin səbəblərinin daha dərin izahına yönəlmiş və İkinci Dünya müharibəsindən sonra aparılan araşdırmalar nəticəsində dörd əlavə teoremin formalaşmasına gətirib çıxarmışdır.

Heckscher–Ohlin modelinin sonrakı inkişafı – xüsusilə İkinci Dünya müharibəsindən sonra – dörd əlavə teoremin formalaşmasına səbəb oldu ki, bunlar iqtisadi ədəbiyyatda Heckscher–Ohlin modeli çərçivəsində tanınır və

sistemləşdirilir. Bu nəticələr aşağıdakılardır:

1.Rybczynski Teoremi

Bu teoremə əsasən, müəyyən bir malın istehsalında intensiv şəkildə istifadə olunan bir istehsal faktorunun miqdarının artması, digər bütün şərtlər sabit qaldıqda, həmin malın istehsalının mütənasib olaraq artmasına, digər malın istehsalının isə azalmasına səbəb olur. Yəni, bir resursun bolluğunun artması struktur dəyişikliklərinə və istehsal ixtisaslaşmasının dərinləşməsinə səbəb olur. Bu teorem Heckscher–Ohlin modelinin dinamik şəraitlərdə necə işlədiyini izah edir.

2. Stolper–Samuelson Teoremi

Bu teorem göstərir ki, bir malın nisbi qiymətində baş verən dəyişiklik yalnız həmin malın istehsalında intensiv istifadə olunan faktorun nisbi gəlirini artırır, digər faktorun isə gəlirini azaldır. Beləliklə, bu nəticə göstərir ki, beynəlxalq ticarət gəlir bölgüsünü dəyişə bilər. Məsələn, kapital-intensiv malların ixracı ilə məşğul olan ölkədə kapital sahibləri qazanır, əmək qüvvəsi isə nisbətən uduzur. Bu teorem ticarətin sosial nəticələri və bərabərsizlik üzərindəki təsirləri ilə bağlı müzakirələrin əsasını təşkil edir.

3. Factor Price Equalization Teoremi (Faktor Qiymətlərinin Bərabərləşməsi Teoremi)

Bu nəticəyə əsasən, ticarətin genişləndirilməsi nəticəsində istehsal amillərinin qiymətləri – yəni əməkhaqqı və kapitalın gəlirliliyi – ölkələr arasında yaxınlaşır, hətta müəyyən şərtlərdə tam bərabərləşə bilər. Bu, o şərtlə mümkündür ki, ölkələr eyni texnologiyalardan istifadə etsin və ticarət nəqliyyat xərcləri və məhdudiyyətlər olmadan baş versin. Lakin real həyatda bu bərabərləşmə tam deyil, çünki texnoloji fərqlər, bazar strukturları və siyasət amilləri nəticəyə təsir edir.

4. Leontief Paradoksu

Amerikalı iqtisadçı Vasiliy Leontief tərəfindən 1953-cü ildə aparılan empirik araşdırma nəticəsində ABŞ-ın – o dövrdə dünya üzrə kapital baxımından ən zəngin ölkə – əmək-intensiv mallar ixrac etdiyi müşahidə olunmuşdur. Bu nəticə Heckscher–Ohlin teoreminin əksinə idi və "Leontief paradoksu" adı ilə tanındı. Bu paradoks göstərdi ki, real dünyada istehsal faktorlarının keyfiyyəti, texnologiyanın fərqliliyi və ixtisas dərəcəsi kimi amillər sadə faktor bolluğu modelini dəyişdirə və gözlənilən ticarət strukturunu pozula bilər.

Nəticə

Heckscher–Ohlin modeli və onun törəmə teoremləri beynəlxalq ticarətin struktur izahında mühüm yer tutmaqda davam edir. Model göstərir ki, ölkələr istehsalında nisbətən bol olduqları amillərin üstünlüyünü ticarətə daşıyaraq, ixtisaslaşma və resursların effektiv bölgüsü vasitəsilə rifahlarını artıra bilərlər. Eyni zamanda, bu model gəlir bölgüsündə dəyişikliklərə və sosial gərginliklərə də səbəb ola bilər – bu isə dövlət siyasətinin və tənzimləmənin vacibliyini gündəmə gətirir.

HEKŞER- OLİN modeli

Həm geyim, həm də ərzaq kapital və əmək istifadə olunmaqla istehsal olunur. Hər sahədə istifadə olunan resursların miqdarından asılı olaraq, istehsal olunan hər bir məhsulun miqdarı onun istehsal funksiyası ilə tənzimlənir:

QC=QC (KC, LC),

QF=QF (KF, LF).

Burada QC və QF geyim və ərzağın buraxılış miqdarı, KC və LC geyimin istehsalında, KF və LF isə ərzaq istehsalında istifadə olunan kapital və əməyin miqdarını təşkil edir. Ümumiyyətlə, ölkə iki sektor arasında bölünən kapital K və əməyin L sabit təklifinə malikdir.

Biz iki istehsal texnologiyasına aid olan aşağıdakı ifadələrin tərifləri veririk:

aKC = bir yard geyimin istehsalı üçün sərf olunan kapital

aLC = bir yard geyimin istehsalı üçün sərf olunan əmək

aKF = bir kalori ərzağın istehsalı üçün sərf olunan kapital

aLF = bir kalori ərzağın istehsalı üçün sərf olunan əmək

Bu elementlər Rikardo modelində müəyyən edilən göstəricilərə (yalnız əmək üçün) çox yaxındır. Eyni zamanda burada bir əhəmiyyətli fərq var: sözügedən tərifl ərdə məhsulun müəyyən həcminin istehsalına tələb olunan yox, kapital və ya əməyin sərf olunan kəmiyyətindən bəhs olunur. Bunun səbəbi odur ki, iki istehsal amili mövcud olduqda bu elementlərin kombinasiyalarında seçim mövcuddur. Ümumilikdə, bu seçimlər əmək və kapitalın amil qiymətlərindən asılı olacaq.

Gəlin əvvəlcə hər məhsulun yeganə istehsal yolu olduğu xüsusi vəziyyəti araşdıraq. Növbəti rəqəmli nümunəyə baxaq:

Bir yard geyimin istehsalı 2 əmək- saat və 2 maşın-saatın kombinasiyasını tələb edir.

Ərzaq istehsalı daha çox avtomatlaşdırılmış olduğu üçün bir kalori ərzağın istehsalı cəmi 1 əmək-saat və 3 maşın-saat tələb edir.

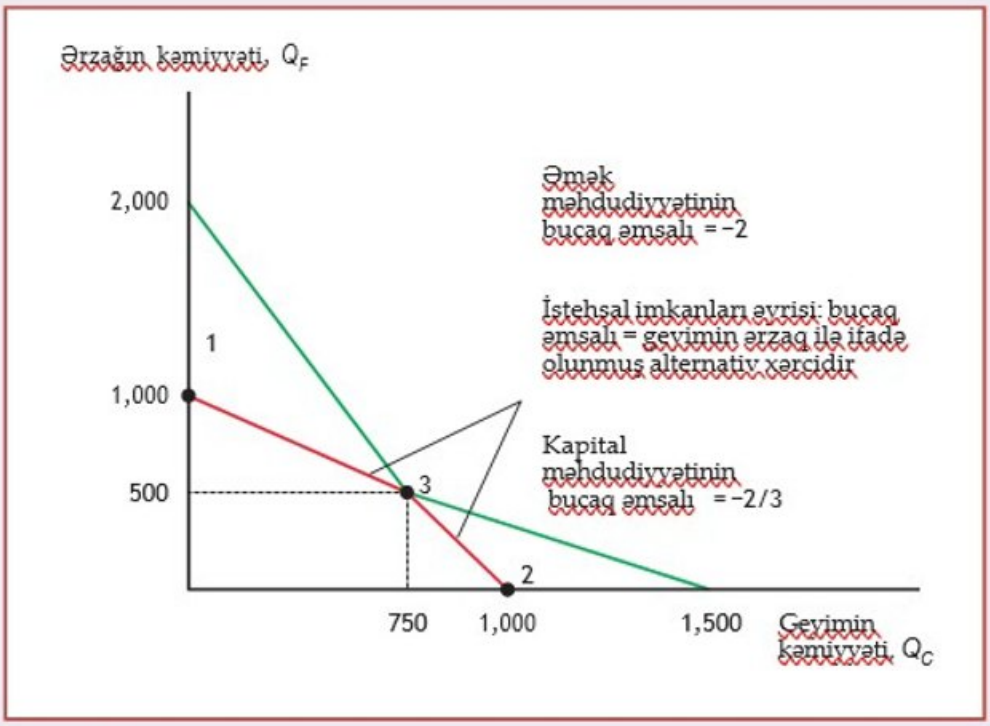
Beləliklə , bütün vahid qoyuluş sərfi aşağıdakı səviyyədə tənzimlənib: aKC=2; aLC=2; aKF=3; aLF=1, əməyin kapitala və ya əks istiqamətdə əvəzolunması üçün imkan yoxdur. Fərz edək ki, həmin ölkənin iqtisadiyyatı 3 000 maşın-saat və 2 000 əmək-saat resurslarına malikdir. İstehsal amillərinin əvəz oluna bilmədiyi bu xüsusi halda iqtisadiyyatın istehsal imkanları əyrisini kapital və əmək resurslarına olan məhdudiyyətləri nəzərə alaraq müəyyənləşdirmək olar. QC yard geyimin istehsalı 2QC=aKC * QC maşın-saat və 2QC=aLC * QC əmək-saat tələb edir.

Eynilə, QF kalori ərzağın istehsalı 3QF=aKF * QF maşın-saat və 1QF=aLF * QF əmək-saat tələb edir. Geyim və ərzaq istehsalına birlikdə sərf olunan maşın-saatların miqdarı ümumi kapital təklifini üstələyə bilməz:

aKC* QC+aKF*QF … K və ya 2QC+3QF … 3 000.

Bu, kapitala olan resurs məhdudiyyətidir . Eynilə əməyə olan resurs məhdudiyyəti istehsala sərf olunan əmək-saatların miqdarının ümumi əmək təklifindən artıq ola bilmədiyini bildirir :

aLC* QC+aLF*QF … L və ya 2QC+3QF … 2 000



ŞƏKİL 5.1

Amillər əvəz olunmadıqda istehsal imkanları əyrisi: Rəqəmli nümunə

Kapitalın əməklə və əks istiqamətdə əvəzolunması mümkün deyilsə, amil nisbətləri modelindəki istehsal imkanları əyrisi iki resurs məhdudiyyəti ilə tənzimlənəcək: iqtisadiyyat mövcud olan əmək (2000 əmək-saat) və kapitalın (3000 maşın-saat) təklifindən artıq istifadə edə bilməz. Beləliklə, istehsal imkanları əyrisi bu cədvəldəki qırmızı xətt ilə təmsil olunur.
1 nöqtəsində iqtisadiyyat ərzaq istehsalında ixtisaslaşır və bütün əmək-saatlardan istifadə edilmir. 2 nöqtəsində iqtisadiyyat gevim istehsalında ixtisaslaşır və bütün mövcud olan maşın-saatlar istifadə olunmur.
3 nöqtəsində isə iqtisadiyyatın bütün əmək və kapital resursları məşğuldur. Bu istehsal imkanları əyrisinin vacib cəhəti gevimin ərzaq ilə ifadə olunan alternativ xərcinin sabit olmamasıdır: istehsal kombinasiyasını gevimə doğru dəyişəndə o, 2/3-dən 2-dək qalxır.

13) Leontief paradoksu nədir və bu paradoks Heckscher-Ohlin teoreminin hansı fərziyyəsini şübhə altına almışdır?

Leontief paradoksu və onun Heckscher–Ohlin teoreminin fərziyyələrinə təsiri

Leontief paradoksu 1953-cü ildə iqtisadçı Vasili Leontiyev tərəfindən Heckscher–Ohlin nəzəriyyəsinin yoxlanılması zamanı aşkar edilmişdir.

Heckscher–Ohlin nəzəriyyəsinə görə, kapitalı bol olan ölkələr kapitaltutumlu məhsulları ixrac etməli, əmək ehtiyatları bol olan ölkələr isə əməktutumlu məhsulları ixrac etməlidirlər . ABŞ kapitalı bol ölkə olduğu üçün onun

kapitaltutumlu məhsullar ixrac etməsi gözlənilirdi. Lakin Leontiyevin araşdırması göstərdi ki, ABŞ-ın idxalı onun ixracından daha kapitaltutumlu olmuşdur. Bu nəticə nəzəriyyəyə zidd olduğu üçün Leontief paradoksu adlandırılmışdır.

Bu paradoksu izah etmək üçün bir neçə səbəb irəli sürülmüşdür. Birincisi, əmək qüvvəsinin ixtisas səviyyəsi nəzərə alınmalıdır. ABŞ ixtisaslı işçi qüvvəsi ilə zəngin olduğuna görə əmək yalnız işçilərin sayı ilə ölçülməməlidir. İkincisi, istehlakçı zövqləri ölkələr arasında fərqlənə bilər və bu fərqlər idxal və ixraca təsir göstərə bilər. Üçüncüsü, ölkələrin kapital və əmək ehtiyatları ilə təminatını ölçmək üçün müxtəlif üsullardan istifadə oluna bilər. Dördüncüsü, faktor inversiyası baş verə bilər, yəni eyni məhsul bir ölkədə əməktutumlu, digər ölkədə isə kapitaltutumlu ola bilər. Nəhayət, texnologiya fərqləri də ticarət istiqamətinə təsir göstərə bilər.

Nəticə olaraq, Leontief paradoksu Heckscher–Ohlin nəzəriyyəsinin ölkələrin istehsal amilləri ilə təminatının ixrac və idxalı müəyyən etməsi fikrini şübhə altına almışdır. Xüsusilə, istehlakçı zövqlərinin ölkələr üzrə eyni olması, istehsal amillərinin təminatının ölçülməsi və faktor inversiyası ilə bağlı fərziyyələrin hər zaman doğru olmaya biləcəyini göstərmişdir.

14) Ticarətdən kim qazanır və itirir ? stolper-samuelson teoremindən istifadə edərək cavablandırın.

Stolper–Samuelson teoremi 1941-ci ildə Pol Samuelson və Volfqanq Stolper tərəfindən araşdırılmışdır. Bu teorem beynəlxalq ticarətin ölkə daxilində müxtəlif istehsal faktorlarının sahiblərinin gəlirlərinə necə təsir etdiyini izah edir.

Stolper–Samuelson teoreminin əsas mahiyyəti ondan ibarətdir ki, bir məhsulun qiyməti artdıqda, həmin məhsulun istehsalında daha intensiv istifadə olunan istehsal faktorunun qiyməti və gəliri artır. Digər istehsal faktorunun qiyməti və gəliri isə azala bilər. İstehsal faktorlarına əmək və torpaq, onların qiymətlərinə isə əməkhaqqı və torpaq icarəsi daxildir.

Məsələn, fərz edək ki, X məhsulu əmək tutumlu, Y məhsulu isə torpaq tutumludur. X məhsulunun qiyməti artdıqda onun istehsalı daha sərfəli olur. Buna görə əməyə tələbat və əməkhaqqı artır, torpağın qiyməti olan icarə haqqı isə azala bilər. Bu halda əmək sahibləri, yəni işçilər qazanır, torpaq sahibləri isə zərər görə bilərlər.

Əksinə, Y məhsulunun qiyməti artdıqda, torpaqdan daha intensiv istifadə edildiyi üçün torpaq sahiblərinin gəliri arta, əməkhaqqı isə azala bilər. Bu, məhsulun qiymətinin dəyişməsinin istehsal faktorlarının gəlirlərinə təsir etdiyini göstərir.

Məhsulun qiymətinin artmasına ixrac məhsuluna tələbatın yüksəlməsi və ya idxal olunan məhsula gömrük rüsumunun tətbiqi səbəb ola bilər. Belə dəyişikliklər məhsulların nisbi qiymətlərinə və nəticədə istehsal faktorlarının gəlirlərinə təsir göstərir.

Nəticə olaraq, Stolper–Samuelson teoreminə görə, ticarətdən qazananlar qiyməti artan məhsulun istehsalında intensiv istifadə olunan faktorun sahibləri, itirənlər isə digər istehsal faktorunun sahibləri ola bilər. Deməli, beynəlxalq ticarət ölkənin ümumi rifahını artıra bilsə də, ölkə daxilində gəlirlərin qeyri-bərabər

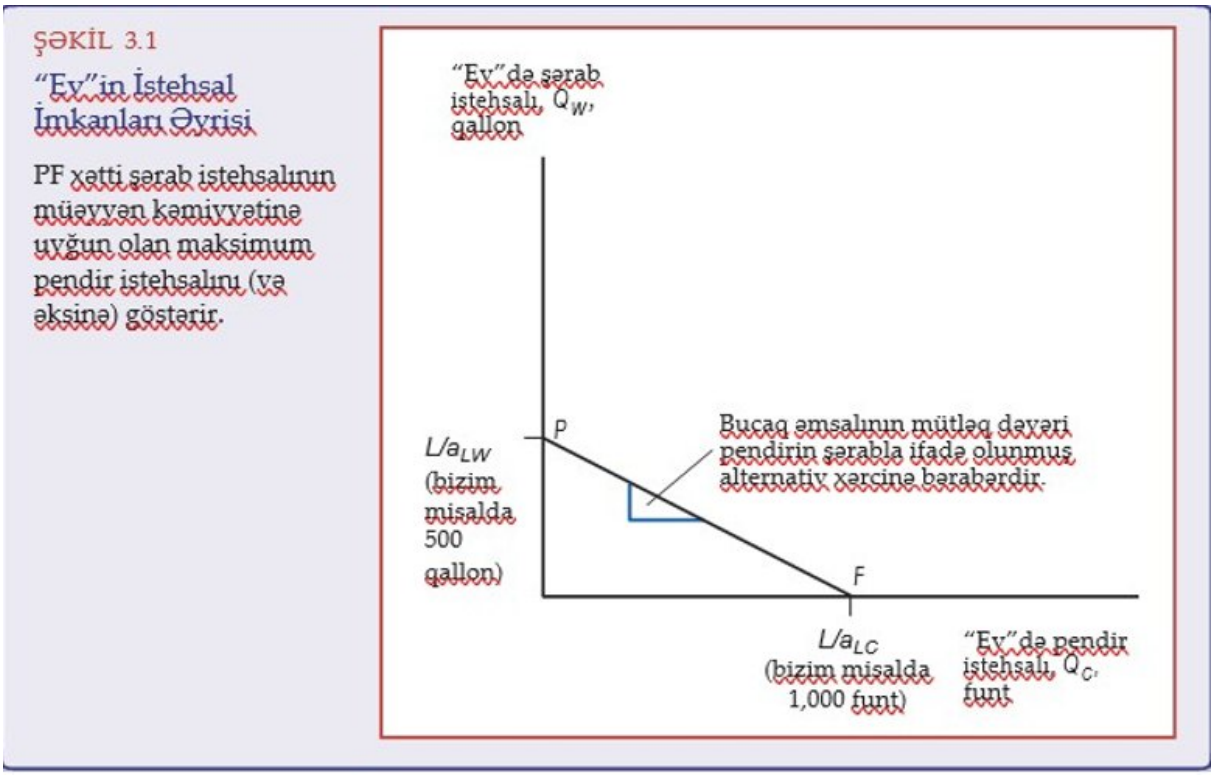
bölüşdürülməsinə səbəb ola bilər.

15) Hekşer-Ohlin və Rikardo modelinin İİƏ-nin müqayisəli təhlilin verin, qrafiklərlə cavabınızı dəstəkləyin.

1. Rikardo modeli

Rikardo modelinə görə, beynəlxalq ticarətin əsas səbəbi ölkələr arasında əmək məhsuldarlığının fərqli olmasıdır. Ölkələr istehsalında alternativ xərci daha aşağı olan məhsul üzrə ixtisaslaşır və həmin məhsulu ixrac edirlər. Bu modeldə əsas istehsal amili əmək hesab olunur. Əmək ölkə daxilində hərəkət edə bilər, lakin ölkələr arasında sərbəst hərəkət etmir. Buna görə də, bir ölkə bütün məhsulları digər ölkədən daha az səmərəli istehsal etsə belə, müqayisəli üstünlüyə malik olduğu məhsul üzrə ixtisaslaşaraq beynəlxalq ticarətdən faydalana bilər.

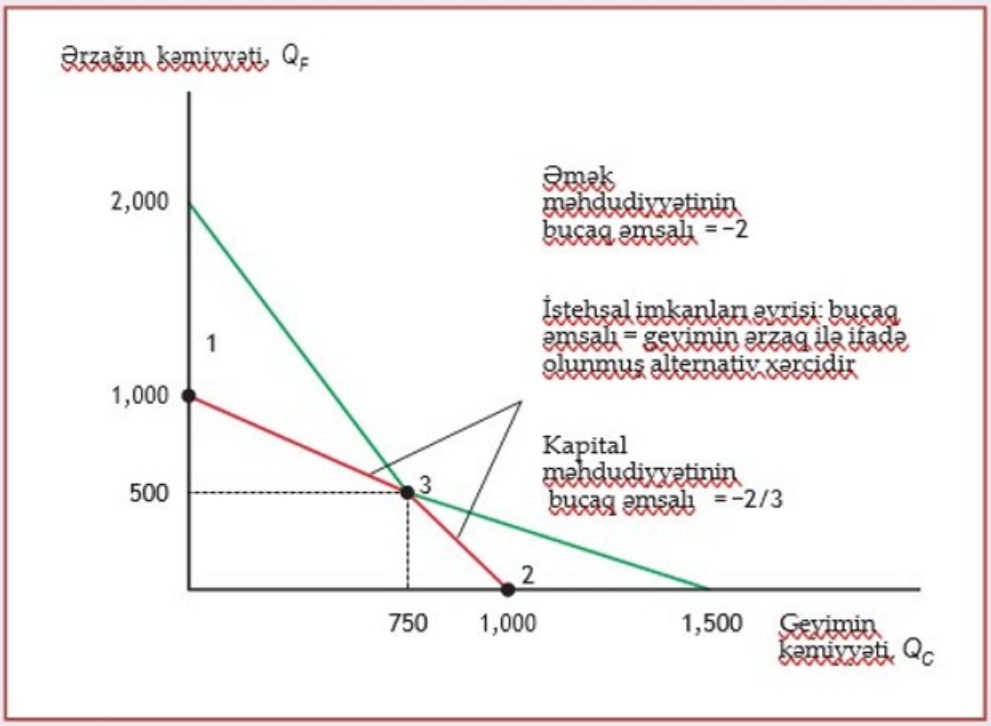
Rikardo modelinin qrafiki istehsal imkanları sərhədini göstərir. Bu sərhəd düz xətt formasındadır, çünki modeldə alternativ xərclər sabit qəbul edilir.



2. Hekşer–Olin modeli

Hekşer–Olin modelinə görə, beynəlxalq ticarətin əsas səbəbi ölkələrin istehsal amilləri ilə fərqli təmin olunmasıdır. Bu modeldə əsas istehsal amilləri əmək və kapitaldır. Ölkələr nisbətən bol olan istehsal amilindən daha intensiv istifadə edən məhsulların istehsalında ixtisaslaşır və həmin məhsulları ixrac edirlər. Nisbətən az olan istehsal amilindən daha çox istifadə edən məhsulları isə idxal edirlər. Məsələn, əməklə zəngin ölkələr tekstil və geyim, kapitalla zəngin ölkələr isə maşın və avadanlıq istehsalı üzrə üstünlüyə malik ola bilərlər.

Hekşer–Olin modelinin qrafiki istehsal imkanları sərhədini göstərir. Bu sərhəd adətən əyri formada olur, çünki məhsulların istehsalında əmək və kapitaldan istifadə nisbətləri fərqlənir və alternativ xərclər dəyişə bilər.



ŞƏKİL 5.1

Amillər əvəz olunmadıqda istehsal imkanları əyrisi: Rəqəmli nümunə

Kapitalın əməklə və əks istiqamətdə əvəzolunması mümkün deyilsə, amil nisbətləri modelindəki istehsal imkanları əyrisi iki resurs məhdudiyyəti ilə tənzimlənəcək: iqtisadiyyat mövcud olan əmək (2000 əmək-saat) və kapitalın (3000 maşın-saat) təklifindən artıq istifadə edə bilməz. Beləliklə, istehsal imkanları əyrisi bu cədvəldəki qırmızı xətt ilə təmsil olunur.
1 nöqtəsində iqtisadiyyat ərzaq istehsalında ixtisaslaşır və bütün əmək-saatlardan istifadə edilmir, 2 nöqtəsində iqtisadiyyat geyim istehsalında ixtisaslaşır və bütün mövcud olan maşın-saatlar istifadə olunmur.
3 nöqtəsində isə iqtisadiyyatın bütün əmək və kapital resursları məşğuldur. Bu istehsal imkanları əyrisinin vacib cəhəti geyimin ərzaq ilə ifadə olunan alternativ xərcinin sabit olmamasıdır: istehsal kombinasiyasını geyimə doğru dəyişəndə o, 2/3-dən 2-dək qalxır.

3. Modellərin müqayisəsi

Rikardo və Hekşer–Olin modellərinin əsas fərqi beynəlxalq ticarətin səbəbini izah etmələrindədir. Rikardo modeli ticarəti əmək məhsuldarlığı fərqləri ilə, Hekşer–Olin modeli isə ölkələrin əmək və kapitalla təmin olunma səviyyəsindəki fərqlərlə izah edir. Rikardo modelində əsas diqqət əmək məhsuldarlığına və müqayisəli üstünlüyə, Hekşer–Olin modelində isə istehsal amillərinin bolluğuna və məhsulların istehsalında həmin amillərdən istifadə səviyyəsinə yönəlir.

Hər iki model beynəlxalq ticarətin ölkələrə fayda verə biləcəyini izah edir. Lakin Rikardo modeli kapital və torpaq kimi digər istehsal amillərini nəzərə almır. Hekşer–

Olin modelinin nəticələri də real ticarətdə həmişə müşahidə olunmur. Məsələn, Leontief paradoksunda ABŞ-ın kapital baxımından zəngin ölkə olmasına baxmayaraq, ixracının idxalı ilə müqayisədə daha az kapitaltutumlu olduğu müşahidə edilmişdir.

Nəticə

Beləliklə, Rikardo modeli beynəlxalq ticarəti əmək məhsuldarlığı və müqayisəli üstünlüklə, Hekşer–Olin modeli isə ölkələrin istehsal amilləri ilə təmin olunma fərqləri ilə izah edir. Hər iki model beynəlxalq ixtisaslaşmanın və ticarətin səbəblərini anlamaq üçün mühüm əhəmiyyət daşıyır.

16. Maykl Poznerin "Texnoloji fərqlilik modeli". Texnoloji innovasiyalar beynəlxalq ticarətin yaranmasına necə səbəb olur?

İngilis iqtisadçısı Maykl Pozner 1961-ci ildə texnoloji fərqlilik modelini irəli sürmüşdür. Bu modelə görə, beynəlxalq ticarətin əsas səbəbi ölkələr arasında texnoloji innovasiyaların mahiyyətində və tətbiq sürətindəki fərqlərdir.

Modelə əsasən, yeni texnologiyanı ilk dəfə hazırlayan və onun əsasında məhsul istehsal edən ölkə həmin məhsulun istehsalı və ixracında müəyyən müddətə inhisar üstünlüyü əldə edir. Belə ölkə digər istehsal amilləri baxımından üstün olmasa belə, yeni texnologiyaya malik olduğu üçün məhsulu başqa ölkələrə ixrac edə bilər.

Poznerin fərziyyəsinə görə, müxtəlif sahələr eyni istehsal amillərindən eyni nisbətdə istifadə edirlər. Lakin sahələrdə yeniliklərin tətbiq sürəti fərqli olur. Bu fərq beynəlxalq ticarətin yaranmasına səbəb olur. İnnovasiya yeni məhsulun meydana gəlməsinə və ona tələbin yaranmasına şərait yaradır. Yaranan tələb həm yerli istehsalçılar, həm də xarici istehsalçılar tərəfindən ödənilə bilər. Əgər yerli istehsalçılar yeni məhsula olan tələbi vaxtında ödəyə bilmirlərsə, həmin məhsul xaricdən idxal edilir. Beləliklə, texnoloji yeniliklər və istehsalçıların tələbi ödəmək sürətindəki fərqlər idxal və ixracın yaranmasına səbəb olur.

Poznerin modelində mühüm anlayışlardan biri imitasiya gecikməsi nəzəriyyəsidir. Bu nəzəriyyəyə görə, oxşar sahələrin məhsulları üzrə beynəlxalq ticarət müxtəlif ölkələrdəki firmaların yeni məhsulları təqlid etməkdə və bazarda yaranan yeni tələbə cavab verməkdə fərqli vaxt sərf etmələri nəticəsində yaranır.

Məsələn, A ölkəsində bir firma yeni məhsul istehsal edir. B ölkəsində həmin məhsula tələbat yaransa da, yerli firmalar onu dərhal istehsal edə bilmirlər. Buna görə də B ölkəsi məhsulu A ölkəsindən idxal edir. B ölkəsinin firmaları yeni texnologiyanı mənimsəyib məhsulu istehsal etməyə başlayana qədər idxal davam edir. Deməli, imitasiya gecikməsi nə qədər uzun olarsa, yeni məhsulun ixracatçısı olan ölkənin beynəlxalq bazarda üstünlüyü bir o qədər uzun müddət davam edə bilər.

Pozner texnoloji tərəqqi nəticəsində firmaların istehsal xərclərinin üç səbəbdən azala biləcəyini göstərir. Birincisi, ümumi texnoloji tərəqqi nəticəsində istehsal xərcləri azalır. Bu, statik qənaət adlanır və bütün ölkələrdəki firmalara aid ola bilər. İkincisi, firmanın istehsal zamanı topladığı təcrübə nəticəsində xərclər azalır. Bu, dinamik qənaət adlanır. Üçüncüsü, firmanın yeni istehsal üsullarını tətbiq etməsi istehsal xərclərinin azalmasına səbəb olur. Bu amillərin təsiri müqayisəli üstünlüklərin zamanla sabit qalmasına və ya dəyişməsinə təsir göstərir.

Pozner innovasiyalara cavabvermə gecikməsinin bir neçə növünü fərqləndirir. Xarici reaksiya gecikməsi (l_1) yeni texnologiyanın xarici firmalar tərəfindən təqlid edilməsi üçün sərf olunan vaxtdır. Sahədə rəqabət nə qədər az olarsa, bu gecikmə bir o qədər uzun ola bilər. Daxili reaksiya gecikməsi (l_2) və öyrənmə dövrü (l_3) birlikdə daxili imitasiya gecikməsini təşkil edir. Tələb gecikməsi (λ) isə yeni xarici məhsulun daxili bazarda qəbul edilməsinə qədər keçən müddətdir. Bu müddətdə istehlakçılar yeni məhsulu yerli məhsulların tam əvəzedicisi kimi qəbul etməyə bilərlər.

Hər bir sahə üzrə ümumi imitasiya gecikməsi aşağıdakı kimi hesablanır:

$$L = l_1 + l_2 + l_3$$

Burada L ümumi imitasiya gecikməsini, l_1 xarici reaksiya gecikməsini, l_2 daxili reaksiya gecikməsini, l_3 isə öyrənmə dövrünü göstərir. λ isə tələb gecikməsidir.

Bu gecikmələrin müqayisəsi beynəlxalq ticarətin yaranıb-yaranmayacağını müəyyən edir. Əgər tələb gecikməsi imitasiya gecikməsindən böyükdürsə, yəni $(L - \lambda) < 0$ olarsa, bu modelə görə, həmin sahədə beynəlxalq ticarət baş verməyəcək. Əgər tələb gecikməsi imitasiya gecikməsindən azdırsa, yəni $(L - \lambda) > 0$olarsa, A və B ölkələri arasında beynəlxalq ticarət mümkün olacaq. Çünki B ölkəsində məhsula tələb yaranır, lakin yerli firmalar onu hələ istehsal etməyə başlamırlar. A ölkəsi isə həmin məhsulu artıq istehsal etdiyi üçün B ölkəsinə ixrac edə bilir.

Əgər əvvəlcə ölkələr arasında ticarət yoxdursa və A ölkəsində bir firma yeni məhsul yaradaraq əvvəlki rəqib məhsulu bazardan sıxışdırıb çıxarırsa, B ölkəsində tələb gecikməsi başa çatdıqdan sonra bu məhsulun idxalı başlayır. İdxal ümumi imitasiya gecikməsi başa çatanadək davam edir. Bundan sonra B ölkəsinin firmaları yeni texnologiyanı mənimsəyib məhsulu özləri istehsal edə bilərlər və A ölkəsinin əvvəlki üstünlüyü zəifləyə bilər.

Nəticə olaraq, Maykl Poznerin texnoloji fərqlilik modelinə görə, beynəlxalq ticarət ölkələrdə texnologiyaların yaradılması və tətbiqi sürətinin fərqli olması nəticəsində

yaranır. Yeni texnologiyanı ilk tətbiq edən ölkə müəyyən müddətə müqayisəli üstünlük və ixrac imkanı əldə edir. Digər ölkələr həmin texnologiyanı mənimsəyənə qədər məhsulu idxal edirlər. Beləliklə, texnoloji innovasiyalar, imitasiya gecikməsi və tələb gecikməsi beynəlxalq ticarətin əsas yaranma səbəbləridir.

17. Məhsulun həyat dövrü nəzəriyyəsinin əsas mahiyyəti nədir və Raymond Vernonun modelinə görə məhsulu beynəlxalq ticarətdə hansı beş mərhələ dən keçir?

Məhsulun həyat dövrü nəzəriyyəsi amerikalı iqtisadçı Raymond Vernon tərəfindən 1966-cı ildə irəli sürülmüşdür. Bu nəzəriyyəyə görə, beynəlxalq ticarət və investisiyalar məhsulun həyat dövrünün müxtəlif mərhələlərindən keçməsi nəticəsində yaranır. Məhsul əvvəlcə bir ölkədə yaradılır və istehsal olunur, sonra digər ölkələrə ixrac edilir, daha sonra isə onun istehsalı xarici ölkələrə köçürülə bilər. Nəticədə məhsulu ilk yaradan ölkə texnoloji üstünlüyünü tədricən itirə və həmin məhsulu xaricdən idxal etməyə başlaya bilər.

Bu nəzəriyyə ölkələrin müqayisəli üstünlüyünü dinamik şəkildə izah edir. Daha çox kapitala və yüksək ixtisaslı işçi qüvvəsinə malik inkişaf etmiş ölkələr yeni texnologiyalara daha çox sərmayə yatıraraq yeni məhsullar yaradırlar. Buna görə də onlar ilkin mərhələdə texnoloji üstünlük əldə edirlər. Lakin zaman keçdikcə digər ölkələr də bu texnologiyanı mənimsəyir və məhsulu daha aşağı xərclərlə istehsal etməyə başlayırlar.

Raymond Vernonun modelinə görə, məhsul beynəlxalq ticarətdə beş əsas mərhələdən keçir.

I mərhələ – Yeni məhsul mərhələsi. Bu mərhələdə yeni məhsul ilk dəfə ixtiraçı ölkədə yaradılır və istehsal olunur. İstehsal kiçik miqyasda başlayır və məhsul əsasən həmin ölkənin daxili bazarında satılır. İstehsalçı məhsulun keyfiyyətini və xüsusiyyətlərini istehlakçıların tələblərinə uyğunlaşdırır. Bu mərhələdə məhsulun xaricə ixracı hələ əsas rol oynamır.

II mərhələ – Məhsulun böyümə mərhələsi. Bu mərhələdə məhsul təkmilləşdirilir, istehsal və daxili satışlar artır. Məhsula xarici ölkələrdə də tələbat yaranır və məhsul ixrac edilməyə başlanır. Xarici rəqiblər hələ olmadığı üçün ixtiraçı ölkə həmin məhsul üzrə müvəqqəti inhisar üstünlüyünü qoruyur.

III mərhələ – Məhsulun yetkinlik mərhələsi. Bu mərhələdə məhsulun istehsal texnologiyası təkmilləşir və istehsal daha standart xarakter alır. Məhsulun istehsalını yalnız ixtiraçı ölkədə həyata keçirmək iqtisadi baxımdan səmərəsiz ola bilər. Buna görə də istehsalın bir hissəsi daha ucuz əmək qüvvəsinə malik ölkələrə köçürülür. Bu ölkələr məhsulu lisenziya əsasında və ya texnologiyanı mənimsəməklə istehsal etməyə başlayırlar.

IV mərhələ – Məhsulun istehsalının azalması mərhələsi. Bu mərhələdə məhsulu təqlid edən ölkələr onu daha aşağı xərclərlə istehsal edərək həm öz daxili bazarlarında satır, həm də ixtiraçı ölkəyə ixrac edirlər. Nəticədə ixtiraçı ölkənin yerli istehsalçıları rəqabətdə çətinlik çəkirlər. Texnoloji üstünlük tədricən qiymət üstünlüyü ilə əvəz olunur, ixtiraçı ölkədə istehsal azalır və ixrac dayanır.

V mərhələ – Daxili istehsalın dayandırılması mərhələsi. Son mərhələdə məhsulu təqlid edən ölkələr həmin məhsulun istehsalında ixtiraçı ölkəni qabaqlayırlar. İxtiraçı ölkə məhsulun istehsalını tamamilə dayandırır və daxili tələbatını idxal hesabına ödəyir. Bu zaman ixtiraçı ölkə yeni texnologiyalar yaratmağa və hələ digər ölkələr tərəfindən mənimsənilməmiş məhsullar istehsal etməyə yönəlir.

Nəticə olaraq, məhsulun həyat dövrü nəzəriyyəsi göstərir ki, məhsulun beynəlxalq bazardakı mövqeyi zaman keçdikcə dəyişir. Məhsul əvvəlcə ixtiraçı ölkədə istehsal olunur, sonra ixrac edilir, daha sonra istehsalı digər ölkələrə köçürülür və sonda ixtiraçı ölkə həmin məhsulu idxal etməyə başlayır. Beləliklə, məhsulun həyat dövrünün beş mərhələsi yeni məhsulun yaranması, böyüməsi, yetkinləşməsi, istehsalının azalması və daxili istehsalın dayandırılmasından ibarətdir.

18. Miqyas effekti nəzəriyyəsini izah edin. Miqyas iqtisadiyyatı dünya ticarət modellərinə necə təsir edir? Xarici va daxili iqtisadiyyatlar arasındakı fərqləri hipotetik nümunə asasında izah edin.

Miqyas effekti nəzəriyyəsi istehsalın həcmi artdıqca məhsul istehsalının daha səmərəli həyata keçirilməsini izah edir. Əvvəlki müqayisəli üstünlük modellərində istehsala sərf olunan resurslar iki dəfə artırıldıqda məhsul istehsalının da iki dəfə artdığı fərz edilirdi. Lakin reallıqda bəzi sahələrdə resurslar iki dəfə artırıldıqda istehsal iki dəfədən də çox arta bilər. Bu hal miqyas effekti və ya artan gəlirlər adlanır.

Məsələn, 10 ədəd məhsul istehsal etmək üçün 15 əmək-saatı tələb olunduğu halda, 25 ədəd məhsul istehsal etmək üçün 30 əmək-saatı kifayət edir. Əmək sərfi iki dəfə artsa da, istehsal 2,5 dəfə artır. Eyni zamanda, bir məhsula düşən orta əmək sərfi azalır. Bu, istehsalın həcmi artdıqca səmərəliliyin yüksəldiyini və orta xərclərin azaldığını göstərir.

Miqyas effekti beynəlxalq ticarətin yaranmasına da səbəb olur. Məsələn, ABŞ və Britaniyanın eyni texnologiyadan istifadə edərək hər birinin 10 ədəd məhsul istehsal etdiyini fərz edək. Hər ölkə 15 əmək-saatı sərf edir və ümumilikdə 30 əmək-saatına 20 məhsul istehsal olunur. Əgər istehsal bir ölkədə, məsələn, ABŞ-da cəmləşdirilərsə, 30 əmək-saatı ilə 25 məhsul istehsal etmək mümkündür. Beləliklə, eyni əmək sərfi ilə dünya üzrə istehsal 25 faiz artır.

Bu üstünlükdən faydalanmaq üçün ölkələr bütün məhsulları özləri istehsal etmək əvəzinə, məhdud sayda məhsulun istehsalında ixtisaslaşırlar. Məsələn, ABŞ bir qrup məhsulu, Britaniya isə başqa qrup məhsulları istehsal edir. Daha sonra ölkələr həmin məhsulları bir-biri ilə mübadilə edirlər. Nəticədə hər iki ölkə daha səmərəli istehsal edir və istehlakçılar müxtəlif məhsullardan istifadə etmək imkanını saxlayırlar. Beləliklə, miqyas effekti beynəlxalq ixtisaslaşmanı və qarşılıqlı faydalı ticarəti təşviq edir.

Miqyas effekti iki növə bölünür: xarici miqyas effekti və daxili miqyas effekti. Onların əsas fərqi istehsal xərclərinin nədən asılı olmasıdır.

Xarici miqyas effekti məhsulun bir vahidinə düşən xərclərin ayrı-ayrı firmaların böyüklüyündən deyil, bütövlükdə sənayenin həcmindən asılı olmasıdır. Sənaye böyüdükcə firmalar daha ixtisaslaşmış təchizatçılardan, avadanlıqlardan və əmək bazarından səmərəli istifadə edə bilirlər. Bu zaman firmaların ölçüsü dəyişməsə belə, onların istehsal səmərəliliyi arta və xərcləri azala bilər. Xarici miqyas effekti adətən çoxsaylı kiçik firmaların fəaliyyət göstərdiyi və mükəmməl rəqabətin mövcud olduğu bazarlarla əlaqələndirilir.

Məsələn, bir sənayedə 10 firma fəaliyyət göstərir və hər biri 100 ədəd məhsul istehsal edir. Sənayenin həcmi artaraq 20 firmaya çatır, lakin hər firma yenə də 100 ədəd məhsul istehsal edir. Əgər sənayenin böyüməsi ixtisaslaşmış xidmətlərdən və avadanlıqlardan daha səmərəli istifadə etməyə imkan verərək firmaların xərclərini azaldırsa, bu, xarici miqyas effektidir.

Xarici miqyas effektinə nümunə olaraq ABŞ-da Silikon Dərəsində yarımkeçiricilər sənayesinin, Nyu-Yorkda investisiya bankçılığı sənayesinin və Hollivudda əyləncə sənayesinin cəmləşməsini göstərmək olar. Bu cür sənaye mərkəzlərinin yaranması ixtisaslaşmış təchizatçıların mövcudluğu, əmək bazarının birləşməsi və biliklərin yayılması ilə bağlıdır. Britaniyalı iqtisadçı Alfred Marşal bu cür sənaye cəmləşmələrinin üstünlüklərini izah etmişdir.

Daxili miqyas effekti isə məhsulun bir vahidinə düşən xərclərin sənayenin ümumi həcmindən deyil, ayrı-ayrı firmaların istehsal həcminin artmasından asılı olmasıdır. Firma daha çox məhsul istehsal etdikcə hər məhsula düşən orta xərc azalır və firma daha səmərəli fəaliyyət göstərir. Bu vəziyyət böyük firmalara kiçik firmalar üzərində xərc üstünlüyü verir və qeyri-mükəmməl rəqabətə səbəb ola bilər.

Məsələn, sənayedə ümumi istehsal 1000 ədəd olaraq qalır, lakin firmaların sayı 10-dan 5-ə enir. Əvvəllər hər firma 100 ədəd istehsal etdiyi halda, indi qalan hər firma 200 ədəd istehsal edir. Əgər istehsal həcminin artması hər firmanın xərclərini

azaldırsa, bu, daxili miqyas effektidir.

Xarici və daxili miqyas effektlərinin əsas fərqi ondan ibarətdir ki, xarici miqyas effektində səmərəlilik sənayenin böyüməsi nəticəsində, daxili miqyas effektində isə ayrı-ayrı firmaların istehsalının genişlənməsi nəticəsində artır. Xarici miqyas effekti çoxsaylı kiçik firmaların fəaliyyət göstərməsinə şərait yarada bilər. Daxili miqyas effekti isə böyük firmalara xərc üstünlüyü verdiyindən bazarda rəqabətin qeyri-mükəmməl olmasına gətirib çıxara bilər.

19. Maykl Porterin Rəqabət Üstünlüyü Nəzəriyyəsinə görə ölkələrin beynəlxalq ticarət üstünlüyünü müəyyən edən dörd əsas faktor qrupu hansılardır? "Porter rombu"nun mahiyyəti nədən ibarətdir?

Rəqabət üstünlüyü nəzəriyyəsi Maykl Porter tərəfindən inkişaf etdirilmişdir. Porter ölkələrin beynəlxalq bazarda hansı səbəblərdən rəqabət üstünlüyü qazandığını araşdırmışdır. Onun yanaşmasına görə, ölkənin uğuru yalnız təbii ehtiyatlarla və ya ucuz əmək qüvvəsi ilə müəyyən olunmur. Rəqabət üstünlüyü firmaların innovasiyaları, məhsuldarlığı və davamlı inkişafı nəticəsində yaradılır. Porterə görə, rəqabət qabiliyyəti əmək məhsuldarlığı ilə, yəni bir işçiyə düşən istehsal dəyəri ilə ölçülür. Məhsuldarlıq texnoloji yeniliklər və genişlənən bazarlarda rəqabət nəticəsində artır.

Porter ölkənin beynəlxalq ticarətdə rəqabət üstünlüyünü müəyyən edən dörd əsas faktor qrupu müəyyən etmişdir: istehsal faktorlarının vəziyyəti, daxili tələbin vəziyyəti, əlaqəli və yardımçı sahələrin vəziyyəti, firma strategiyası, quruluşu və daxili rəqabət. Bu dörd faktor bir-biri ilə qarşılıqlı əlaqədədir və "Porter rombu" adlanır. Bundan əlavə, dövlətin rolu və təsadüfi amillər də ölkənin rəqabət üstünlüyünə təsir göstərir. Porter hesab edir ki, rəqabət üstünlükləri miras alınmır, yaradılır.

1. İstehsal faktorlarının vəziyyəti. İstehsal faktorlarına əmək qüvvəsi, xammal, torpaq, infrastruktur, texnologiya və ixtisaslaşmış mütəxəssislər daxildir. Ənənəvi iqtisadi nəzəriyyələrə görə, ölkə hansı istehsal faktoruna daha yaxşı malikdirsə, həmin faktordan istifadə edən məhsulları ixrac edir. Lakin Porter bu yanaşmanı natamam hesab edir. Onun fikrincə, ölkələr daha çox istehsal faktorlarını yaradan və daim təkmilləşdirən sahələrdə uğur qazanırlar. Məsələn, ucuz xammal və bol əmək qüvvəsi firmaları mövcud üstünlüklərə arxalanmağa sövq edə bilər. Əksinə, əmək qüvvəsinin çatışmazlığı, torpağın baha olması və ya yerli xammalın olmaması firmaları rəqabət aparmaq üçün yeniliklərə və müasirləşməyə məcbur edir.

2. Daxili tələbin vəziyyəti. Daxili bazarda məhsullara olan tələb ölkənin müəyyən sahələrdə rəqabət üstünlüyü qazanmasına şərait yaradır. Əgər müəyyən məhsula daxili bazarda daha çox tələbat varsa, yerli firmalar həmin məhsulun istehsalına daha çox diqqət ayırırlar. Lakin Porterə görə, tələbin miqdarından daha vacib olan

yerli istehlakçıların tələbkarlığı və zövqləridir. Tələbkar istehlakçıları razı salmaq üçün firmalar məhsullarının keyfiyyətini yüksəltməli, yeniliklər etməli və məhsulları daim təkmilləşdirməlidirlər. Əgər ölkənin zövqləri və dəyərləri beynəlxalq səviyyədə yayılarsa, həmin ölkənin firmaları dünya bazarındakı meyilləri qabaqlaya bilərlər.

3. Əlaqəli və yardımçı sahələrin vəziyyəti. Ölkədə beynəlxalq rəqabət qabiliyyətinə malik təchizatçı və yardımçı sahələrin olması firmalar üçün mühüm üstünlük yaradır. Bu sahələr istehsal üçün lazım olan komponentləri firmalara sərfəli qiymətlərlə və vaxtında təqdim edirlər. Bundan başqa, firmaların, təchizatçıların və istehlakçıların bir-birinə yaxın yerləşməsi məlumat mübadiləsini, ideyaların paylaşılmasını və innovasiyaların inkişafını sürətləndirir. Beləliklə, əlaqəli və yardımçı sahələrin inkişafı istehsal xərclərinin azalmasına və məhsulların təkmilləşdirilməsinə kömək edir.

4. Firma strategiyası, quruluşu və daxili rəqabət. Ölkədə firmaların idarəetmə üsulu, təşkilati quruluşu, strategiyası və bir-biri ilə rəqabəti onların inkişafına təsir göstərir. Porterə görə, daxili rəqabət firmaları daim inkişaf etməyə, xərcləri azaltmağa və yeni texnologiyalardan istifadə etməyə məcbur edir. Daxili rəqibləri olmayan və yalnız dövlət dəstəyi ilə fəaliyyət göstərən firmalar bəzən rəqabət qabiliyyətlərini inkişaf etdirə bilmirlər. Buna görə də firmaların yalnız dövlət dəstəyinə arxalanması deyil, həm daxili, həm də xarici rəqabətə davam gətirməsi vacibdir. Daxili rəqabət firmaları öz üstünlüklərini daim yeniləməyə və gücləndirməyə sövq edir.

Dövlətin rolu. Porterə görə, dövlətin əsas vəzifəsi rəqabətqabiliyyətli sahələri birbaşa yaratmaq deyil, firmaların inkişafı üçün əlverişli şərait yaratmaqdır. Dövlət katalizator və istiqamətləndirici rolunu oynayaraq firmaları daha yüksək rəqabət səviyyəsinə çatmağa təşviq etməlidir. Rəqabətqabiliyyətli sahələri yaradan əsas qüvvə firmaların özləridir. Dövlətin siyasəti isə uyğun şərait olduqda bu prosesi dəstəkləyir.

Dövlət rəqabət üstünlüyünün yaradılması üçün bir neçə istiqamətdə fəaliyyət göstərə bilər. Birincisi, təhsil, infrastruktur, elmi tədqiqatlar və ixtisaslaşmış peşə təlimlərini inkişaf etdirməlidir. İkincisi, istehsal faktorlarının qiymətlərini süni şəkildə azaltmaq və ya valyuta məzənnəsini əlverişli etmək üçün davamlı müdaxilələrdən çəkinməlidir, çünki bu cür tədbirlər uzunmüddətli rəqabət üstünlüyü yaratmır. Üçüncüsü, məhsulun keyfiyyəti, təhlükəsizliyi və ətraf mühitlə bağlı standartları sərtləşdirməlidir. Yüksək standartlar firmaları məhsulların keyfiyyətini və istehsal texnologiyalarını daim təkmilləşdirməyə sövq edir.

"Porter rombu"nun mahiyyəti ondan ibarətdir ki, ölkənin beynəlxalq rəqabət üstünlüyü dörd əsas faktorun qarşılıqlı əlaqəsi nəticəsində formalaşır. Bu faktorlar

istehsal faktorlarının vəziyyəti, daxili tələbin vəziyyəti, əlaqəli və yardımçı sahələrin vəziyyəti, firma strategiyası, quruluşu və daxili rəqabətdir. Bu amillər bir-birini tamamlayaraq firmaların innovasiya etməsinə, məhsuldarlığını artırmasına və beynəlxalq bazarda uğur qazanmasına şərait yaradır. Dövlətin fəaliyyəti və təsadüfi amillər də bu prosesə təsir göstərir.

Nəticə olaraq, Maykl Porterin nəzəriyyəsinə görə, ölkənin beynəlxalq ticarətdə rəqabət üstünlüyü dörd əsas faktor qrupunun qarşılıqlı təsiri nəticəsində yaranır. "Porter rombu" bu faktorların bir-biri ilə əlaqəsini göstərir. Əsas fikir budur ki, rəqabət üstünlüyü hazır şəkildə miras alınmır, innovasiya, məhsuldarlıq, rəqabət və davamlı inkişaf yolu ilə yaradılır.

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

İqtisadçı Alfred Marşala görə, klaster eyni və ya bir-biri ilə əlaqəli sahələrdə fəaliyyət göstərən firmaların müəyyən bir ərazidə cəmləşməsidir. Firmalar bir yerdə yerləşdikdə, fərdi şəkildə fəaliyyət göstərdikləri vəziyyətlə müqayisədə daha çox üstünlük əldə edirlər. Bu üstünlüklər xarici miqyas effekti ilə əlaqədardır. Xarici miqyas effekti istehsal xərclərinin ayrı-ayrı firmaların böyüməsi hesabına deyil, bütövlükdə sənayenin müəyyən bir ərazidə cəmləşməsi nəticəsində azalmasıdır.

Marşal klasterin fərdi firmaların təcrid olunmuş şəkildə fəaliyyət göstərməsindən daha səmərəli olmasının üç əsas səbəbini göstərmişdir: ixtisaslaşmış təchizatçıların mövcudluğu, əmək bazarının birləşməsi və biliklərin yayılması.

1. İxtisaslaşmış təchizatçıların mövcudluğu. İstehsal və yeni məhsulların yaradılması üçün firmalara xüsusi avadanlıqlar, komponentlər və müxtəlif dəstək xidmətləri lazımdır. Lakin bir firma təkbaşına belə təchizatçıların fəaliyyətini təmin etmək üçün kifayət qədər böyük bazar yarada bilməyə bilər. Klasterdə isə çoxsaylı firmalar bir ərazidə cəmləşdiyindən, ixtisaslaşmış təchizatçılar üçün kifayət qədər böyük bazar yaranır. Nəticədə firmalar lazım olan avadanlıq və xidmətləri daha asan və daha ucuz əldə edirlər. Bu, onların xərclərini azaldır və əsas fəaliyyətlərinə daha çox diqqət ayırmalarına imkan verir.

Məsələn, Silikon Dərəsində yarımkeçiricilər istehsal edən şirkətlərin yaxınlığında xüsusi avadanlıq və komponentlər istehsal edən firmalar fəaliyyət göstərir. Buna görə də yarımkeçirici istehsalçıları bütün avadanlıqları özləri hazırlamaq məcburiyyətində qalmırlar. Belə ixtisaslaşmış təchizatçıların mövcudluğu Silikon Dərəsindəki firmalara digər ərazilərdə fəaliyyət göstərən firmalarla müqayisədə üstünlük qazandırır.

2. Əmək bazarının birləşməsi. Klasterin ikinci üstünlüyü eyni sahədə çalışan ixtisaslı işçilər üçün ümumi əmək bazarının yaranmasıdır. Firmalar bir ərazidə yerləşdikdə, işəgötürənlər lazımi bacarıqlara malik işçiləri daha asan tapır, işçilər isə daha çox iş imkanına sahib olurlar. Beləliklə, firmaların işçi çatışmazlığı ilə üzləşmə ehtimalı, işçilərin isə işsiz qalmaq riski azalır.

Məsələn, eyni şəhərdə yerləşən iki kinostudiya kompüter animasiyası üzrə mütəxəssislərə ehtiyac duyur. Bir studiyada iş çoxaldıqda daha çox işçi tələb olunur, digər studiyada isə iş azala bilər. Firmalar eyni ərazidə yerləşdikdə, işçilərin bir firmadan digərinə keçməsi asanlaşır. Nəticədə firmalar ehtiyac duyduqları işçiləri daha rahat tapır, işçilər isə iş imkanlarından daha yaxşı istifadə edirlər. Bu üstünlük Silikon Dərəsində də müşahidə edilmişdir.

3. Biliklərin yayılması. Klasterin üçüncü üstünlüyü firmalar arasında biliklərin, məlumatların və yeni ideyaların daha sürətlə yayılmasıdır. Eyni sahədə çalışan firmaların işçiləri bir-biri ilə ünsiyyət qurur, texniki məsələləri müzakirə edir və təcrübələrini bölüşürlər. Bir firmanın yaratdığı yeni ideya və ya texnologiya digər firmaların da inkişafına kömək edə bilər. Bu proses innovasiyaların sürətlənməsinə və firmaların texnoloji üstünlük əldə etməsinə şərait yaradır.

Marşalın fikrinə görə, eyni sənayedə fəaliyyət göstərən firmalar bir ərazidə yerləşdikdə, bilik və təcrübə asanlıqla yayılır. Bir firmanın yaratdığı yenilik başqaları tərəfindən öyrənilir, təkmilləşdirilir və yeni ideyaların yaranmasına səbəb olur. Məsələn, Silikon Dərəsində texnologiya sahəsində çalışan mütəxəssislər arasında məlumat və ideya mübadiləsi həmin ərazidəki şirkətlərin yeni texnologiyalardan daha tez xəbərdar olmasına və rəqabət üstünlüklərini qorumasına kömək edir.

Nəticə olaraq, Alfred Marşala görə, klasterin fərdi firmanın təcrid olunmuş şəkildə fəaliyyət göstərməsindən daha səmərəli olmasının üç əsas səbəbi vardır: ixtisaslaşmış təchizatçıların mövcudluğu, əmək bazarının birləşməsi və biliklərin yayılması. Bu amillər firmaların istehsal xərclərini azaldır, lazımi işçiləri tapmasını asanlaşdırır və innovasiyaların inkişafını sürətləndirir. Beləliklə, eyni ərazidə cəmləşən firmalar daha səmərəli fəaliyyət göstərir və rəqabət üstünlüyü əldə edirlər.

21. Proteksionizm siyasətinin mahiyyətini izah edin. Proteksionizmin lehinə və əleyhinə olan arqumentləri sadalayın.

Proteksionizm dövlətin idxal olunan malların həcmini məhdudlaşdırmaq və yerli istehsalçıları xarici rəqabətdən qorumaq məqsədilə həyata keçirdiyi xarici ticarət siyasətidir. Bu siyasətin əsas məqsədi milli gəliri və məşğulluğu artırmaq, yerli istehsalı dəstəkləmək və sosial vəziyyəti yaxşılaşdırmaqdır.

1. Proteksionizmin tətbiq vasitələri (alətləri)

Dövlət proteksionizm siyasətini həyata keçirmək üçün müxtəlif vasitələrdən istifadə edir:

1. Tarif və gömrük tənzimlənməsi: Xaricdən gətirilən mallara idxal gömrük rüsumlarının tətbiq edilməsi.

2. Kəmiyyət və fiziki məhdudiyyətlər: İdxal kvotalarının, ticarət embarqolarının tətbiqi və bəzi daşımaların yalnız dövlət bayrağı altında olan gəmilərlə həyata keçirilməsi.

3. İnzibati, texniki və hüquqi maneələr: Məhsulların sertifikatlaşdırılması, qablaşdırma, etiketləmə və standartlaşdırma tələbləri, gömrük prosedurları, patent və müəllif hüquqlarının qorunması, xarici işçilərə və investorlara qarşı məhdudiyyətlər.

4. Subsidiya və maliyyə dəstəyi: Yerli istehsalçılara və ixracatçılara güzəştli kreditlərin, subsidiyaların, qrantların və vergi güzəştlərinin verilməsi.

5. Valyuta və məzənnə siyasəti: Valyuta mübadiləsinə nəzarət, kapital hərəkətinin məhdudlaşdırılması və milli valyutanın dəyərinin zəiflədilməsi.

6. Dövlət satınalmaları və daxili dəstək: Dövlətin yerli istehsalçılardan mal və xidmətlər alması, tenderlərdə yerli məhsullara üstünlük verməsi və “Yalnız daxili al” kampaniyalarının aparılması.

7. Siyasi və xarici ticarət təzyiqləri: Rəqib ölkələrə və xarici istehsalçılara qarşı sanksiyaların tətbiq edilməsi.

2. Proteksionizmin əleyhinə olan arqumentlər

Proteksionizmə, xüsusilə tariflərin tətbiqinə qarşı olan əsas arqumentlər bunlardır:

1. İqtisadi artımı ləngidir. Tariflər idxalın bahalaşmasına və iqtisadi səmərəliliyin azalmasına səbəb olur. Kiçik ölkələrdə tariflərin tətbiqi ümumi rifahı azaldır. Böyük ölkələrdə isə müəyyən qazanc əldə olunsa da, bu, digər ölkələrin iqtisadi vəziyyətinin pisləşməsi hesabına baş verə bilər.

2. Ticarət müharibələrinə səbəb olur. Bir ölkə idxala tarif tətbiq etdikdə, digər ölkələr də cavab olaraq gömrük rüsumları tətbiq edə bilər. Nəticədə beynəlxalq ticarət azalır və iqtisadi itkilər artır.

3. İstehlakçılar üçün vergi yükünü artırır. İdxal mallarına tarif qoyulduqda həmin malların və onlara bənzər yerli məhsulların qiymətləri yüksəlir. Bu da istehlakçıların alıcılıq qabiliyyətini azaldır.

4. İxracı zəiflədir və tədiyə balansını pisləşdirir. İxrac məhsullarının istehsalında xaricdən gətirilən xammal və komponentlərdən istifadə olunur. Onlara tarif tətbiq edilməsi istehsal xərclərini artırır və məhsulların rəqabət qabiliyyətini azaldır.

5. Məşğulluğun ümumi səviyyəsini azalda bilər. Tariflər qorunan sahələrdə iş yerlərini artıra bilər, lakin ixraca yönəlmiş və əlaqəli sahələrdə iş yerlərinin azalmasına səbəb ola bilər.

3. Proteksionizmin (tariflərin) lehinə olan əsas arqumentlər

1. Yeni sənaye sahələrinin qorunması. Yeni yaranan sənaye sahələri inkişaf etmiş ölkələrin istehsalçıları ilə rəqabət aparmaqda çətinlik çəkir. Buna görə onlara müvəqqəti tarif müdafiəsi verilir. Bu müddətdə istehsal təkmilləşir, maya dəyəri azalır və yerli istehsalçılar beynəlxalq rəqabətə hazırlaşırlar.

Bu Arqumentin çatışmazlıqları:

Qorumanın nə vaxt dayandırılacağını müəyyən etmək çətindir.

Sahələrin gələcəkdə səmərəli işləyəcəyinə zəmanət yoxdur.

İnkişaf etmiş ölkələr üçün uyğun arqument deyil.

Subsidiya kimi alternativ vasitələr mövcuddur, lakin onlar dövlət büdcəsindən vəsait tələb edir.

2. Milli istehsalın stimullaşdırılması. Xüsusilə inkişaf etməkdə olan ölkələrdə yerli istehsalçılar ucuz və texnoloji cəhətdən üstün xarici məhsullarla rəqabət apara bilmirlər. Tariflər yerli istehsalı qoruyur, iş yerlərinin itirilməsinin və sosial gərginliyin qarşısını almağa kömək edir.

3. Dövlət büdcəsi üçün gəlir mənbəyi. Tariflər dövlət büdcəsinə gəlir gətirir. Xüsusilə vergi sistemi zəif olan ölkələrdə bu, mühüm gəlir mənbəyidir. Gömrük vergilərinin toplanması nisbətən asandır, çünki mallar sərhəddən keçərkən həyata keçirilir. Lakin yerli istehsal artdıqda idxal azalır və tariflərdən əldə olunan büdcə gəlirləri də aşağı düşür.

4. Milli təhlükəsizliyin, beynəlxalq nüfuzun, milli mədəniyyət və ənənələrin qorunması. Bəzi strateji sahələrin qorunması fövqəladə hallarda ölkənin öz ehtiyaclarını təmin edə bilməsi üçün vacibdir. Bu, dövlətin xarici ölkələrdən asılılığını azaldır və milli maraqların qorunmasına xidmət edir. Lakin bəzən bu arqument monopolist istehsalçıların öz maraqlarını qorumaq üçün istifadə oluna bilər.

22) Gömrük rüsumu nədir ve hansı funksiyaları yerinə yetirir?

Yeganə diqqət etməli olduğunuz məqam odur ki, əgər sual yalnız gömrük rüsumunun tərifi və funksiyalarını soruşursa, əvvəldəki “Gömrük tarifinin mahiyyəti” hissəsi əlavə (faydalı, lakin uzun) ola bilər.

Dünyanın müxtəlif ölkələri öz ticarət siyasətlərini həyata keçirmək üçün müxtəlif alətlərdən istifadə edirlər. Gömrük tarifləri və onların tərkib hissəsi olan gömrük rüsumları dövlətin ticarət siyasətində əsas alət sayılır və onların tətbiqi beynəlxalq normalar çərçivəsində legitim hesab olunur.

Gömrük tarifinin mahiyyəti müxtəlif yanaşmalara görə bir neçə cür müəyyən edilə bilər:

- Ticarət siyasətinin aləti və beynəlxalq iqtisadi fəaliyyətin mal
- Nomenklaturasına uyğun sistemləşdirilmiş rüsum dərəcələri məcmusu;
- Malların ölkənin gömrük sərhədindən keçməsi zamanı tətbiq olunan

Rüsumların məcmusu;

- Dövlətin daxili bazarını dünya bazarı ilə qarşılıqlı əlaqədə tənzimləmək üçün
- Dövlət tərəfindən qəbul edilmiş mexanizm;
- Bəzən isə gömrük rüsumu anlayışı ilə eyniləşdirilir

Gömrük ərazisi bəzi ölkələrdə onların coğrafi ərazisindən fərqli ola bilər. Mal

Anlayışına isə, məsələn, elektrik enerjisi kimi spesifik məhsullar da daxil ola bilər.

Gömrük tarifləri ölkəyə daxil olan və ya ölkədən çıxarılan mallara tətbiq olunan

Rüsumların konkret dərəcələrindən ibarətdir.

“GÖMRÜK RÜSUMU”

Gömrük rüsumu (customs duty) – malların idxalı və ya ixracı zamanı gömrük

Orqanları tərəfindən məcburi şəkildə yığılan ödənişdir və bu əməliyyatların

Həyata keçirilməsi üçün zəruri şərt sayılır.

Gömrük rüsumları üç əsas funksiyanı yerinə yetirir:

1. Fiskal (büdcə) funksiyası:

Həm idxal, həm də ixrac rüsumlarına aiddir. Gömrük rüsumları dövlət

Büdcəsinin gəlir hissəsinin mühüm maddələrindən biridir.

2. Proteksionist (qoruyucu) funksiyası:

Əsasən idxal rüsumlarına aiddir. Dövlət bu yolla yerli istehsalçıları

Arzuolunmaz xarici rəqabətdən qoruyur, çünki rüsumlar idxal mallarının

Daxili qiymətini artırır.

3. Balanslaşdırıcı funksiyası:

Əsasən ixrac rüsumlarına aiddir. Məqsəd, ölkə daxilində qiyməti dünya

Bazarındakı qiymətlərdən aşağı olan malların həddindən artıq ixracını

Məhdudlaşdırmaqdır.

23) Gömrük rüsumlarının növləri və obyektinə görə təsnifatı?

“GÖMRÜK RÜSUMUNUN TƏTBİQ FORMALARI”

Rüsumların tətbiq üsullarına görə aşağıdakı növlər mövcuddur:

- Ad valor rüsumlar – malın gömrük dəyərinə faizlə hesablanır (məsələn,20%).
- Spesifik rüsumlar – malın hər vahidinə sabit məbləğlə tətbiq olunur (məsələn, 1 kq üçün 10 dollar).
- Kombinə edilmiş rüsumlar – hər iki növün birləşməsidir (məsələn, 20%,Amma 1 kq üçün 10 dolları keçməmək şərtilə).

Ad valor rüsumlar satış vergisinə bənzəyir və bir mal qrupunda keyfiyyət fərqləri

Olduqda tətbiq edilir. Bu rüsumun üstünlüyü – bazar qiymətlərində dəyişikliklərdən

Asılı olmayaraq daxili bazarın müdafiə səviyyəsini sabit saxlamaqdır. Lakin bu

Rüsumlar malların gömrük dəyərinin subyektiv qiymətləndirilməsinə əsaslandığı

Üçün sui-istifadə hallarına açıqdır.

Spesifik rüsumlar standartlaşdırılmış mallara tətbiq olunur, idarə olunması asandır

Və qiymətləndirmədə sui-istifadə ehtimalını azaldır. Amma bu rüsumların qoruma

Səviyyəsi bazar qiymətlərindən asılı olaraq dəyişir.

Məsələn, bir avtomobilin üzərinə 1000 dollar spesifik rüsum qoyulsa, 8000 dollarlıq

Avtomobil üçün bu 12,5% təşkil edir, 12.000 dollarlıq avtomobil üçün isə cəmi 8,3%.

Beləliklə, spesifik rüsum qiymətlər artdıqca daha az qoruyucu effektə malik olur.

“RÜSUMLARIN OBYEKTİNƏ GÖRƏ TƏSNİFATI”

- İdxal rüsumları – xarici malların ölkəyə gətirilməsi zamanı tətbiq olunur. Ən

Geniş yayılmış rüsum növüdür və əsasən yerli istehsalçıları qorumağa yönəlib.

- İxrac rüsumları – malların ölkədən çıxarılması zamanı tətbiq olunur. Çox

Nadir hallarda, əsasən daxili və dünya qiymətləri arasında ciddi fərq olduqda

Tətbiq edilir. Məqsəd: ixracı məhdudlaşdırmaq və büdcəyə vəsait toplamaq.

- Tranzit rüsumları – malların ölkə ərazisindən keçidi zamanı tətbiq olunur.

İstisnai hallarda, əsasən "ticarət müharibəsi" vasitəsi kimi istifadə edilir.

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

Tarifin rifaha təsirini başa düşmək üçün ilk növbədə istehlakçı izafi faydası və istehsalçı izafi faydası anlayışlarını bilmək lazımdır. Tarif tətbiq edildikdə qiymətlər dəyişir və bunun nəticəsində istehlakçıların, istehsalçıların və dövlətin qazanc və itkiləri yaranır.

1. İstehlakçı izafi faydası (istehlak artıqlığı)

İstehlakçı izafi faydası istehlakçının əmtəəyə ödəməyə hazır olduğu qiymətlə faktiki ödədiyi qiymət arasındakı fərqdir.

Məsələn, istehlakçı bir buşel buğdaya görə 8 dollar ödəməyə hazırdır, lakin onu 3 dollara alır. Bu zaman onun izafi faydası 5 dollar olur.

İstehlakçı izafi faydası tələb əyrisi ilə müəyyən edilir. Qiymət aşağı olduqda istehlakçıların izafi faydası artır, qiymət yüksəldikdə isə azalır.

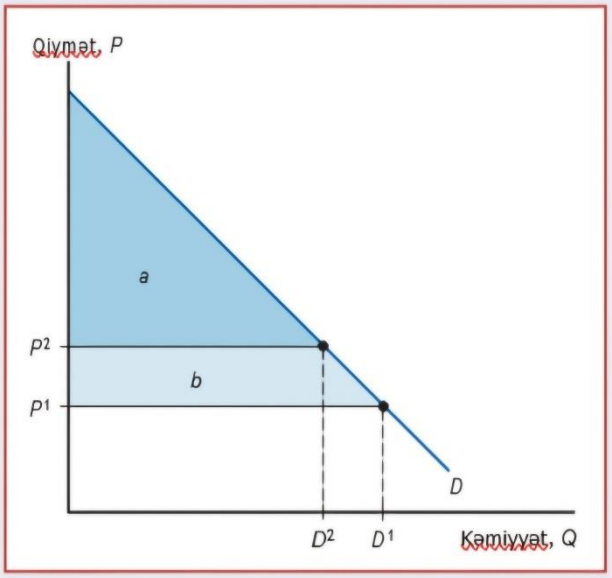
Qrafikdə istehlakçı izafi faydası qiymət xəttinin üstündə və tələb əyrisinin altında qalan sahə ilə göstərilir.

Məsələn, qiymət P1 olduqda istehlakçı izafi faydası a və b sahələrinin cəminə bərabərdir. Qiymət P2-yə yüksəldikdə tələb azalır və istehlakçı izafi faydası yalnız a sahəsi qədər qalır. Yəni qiymətin artması istehlakçının izafi faydasını azaldır.

ŞƏKIL 9.7

İstehlakçı izafi faydasının həndəsəsi

İstehlakçı izafi faydası eyni zamanda tələb əyrisinin altında və qiymət səviyyəsinin üstündə olan sahəyə bərabərdir.



Tələb əyrisi ilə qiymət xətti arasında qalan sahə istehlakçı izafi faydasını göstərir.

2. İstehsalçı izafi faydası (istehsalçı artıqlığı)

İstehsalçı izafi faydası istehsalçının məhsulu satdığı faktiki qiymətlə onu satmağa razı olduğu minimum qiymət arasındakı fərqdir.

Məsələn, istehsalçı bir məhsulu 2 dollara satmağa hazırdır, lakin həmin məhsulu 5 dollara satır. Bu zaman onun izafi faydası 3 dollar təşkil edir.

İstehsalçı izafi faydası təklif əyrisi ilə müəyyən edilir. Qiymət yüksəldikdə istehsalçıların izafi faydası artır, qiymət aşağı düşdükdə isə azalır.

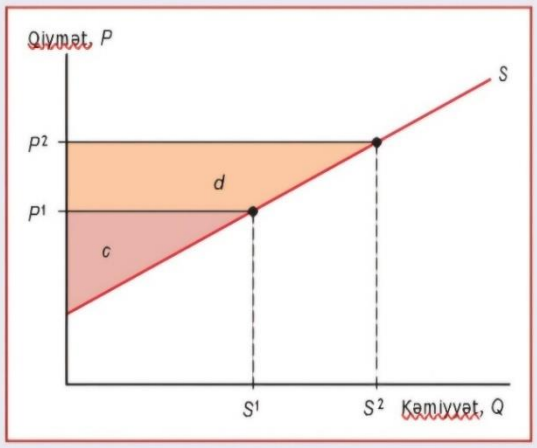
Qrafikdə istehsalçı izafi faydası qiymət xəttinin altında və təklif əyrisinin üstündə qalan sahə ilə göstərilir.

Məsələn, qiymət P1 olduqda istehsalçı izafi faydası c sahəsinə bərabərdir. Qiymət P2-yə yüksəldikdə istehsal həcmi artır və istehsalçı izafi faydası c və d sahələrinin cəminə bərabər olur.

ŞƏKIL 9.8

İstehsalçı izafi faydasının həndəsəsi

İstehsalçı izafi faydası eyni zamanda təklif əyrisinin üstündə və qiymət səviyyəsinin altında yerləşən sahəyə bərabərdir.



Qiymət xətti ilə təklif əyrisi arasında qalan sahə istehsalçı izafi faydasını göstərir.

3. Tarifin istehlakçıya, istehsalçıya və dövlətə təsiri

İdxal edən ölkə tarif tətbiq etdikdə yerli bazarda qiymət dünya qiymətindən (PW) PT-yə yüksəlir. Bunun nəticəsində:

Yerli istehsal artır: Qiymət yüksəldiyi üçün yerli istehsalçılar daha çox məhsul istehsal edirlər (S1-dən S2-yə).

Yerli istehlak azalır: Məhsul bahalaşdığı üçün istehlakçılar daha az məhsul alırlar (D1-dən D2-yə).

Dövlət gəlir əldə edir: İdxal olunan mallara tətbiq edilən tariflər dövlət büdcəsinə gəlir gətirir.

Tarifin təsiri nəticəsində üç tərəf fərqli dəyişikliklərlə qarşılaşır:

1. İstehsalçılar qazanır. Qiymət artdığı üçün yerli istehsalçıların izafi faydası artır. Bu qazanc qrafikdə a sahəsi ilə göstərilir.

2. İstehlakçılar itirir. Məhsulun qiyməti artdığı üçün istehlakçıların izafi faydası azalır. Onların itkisi a + b + c + d sahələrinin cəminə bərabərdir.

3. Dövlət qazanır. Dövlət idxal olunan mallardan tarif yığaraq gəlir əldə edir. Bu gəlir c + e sahələrinin cəminə bərabərdir.

Beləliklə, tarif istehsalçıların və dövlətin gəlirini artırsa da, istehlakçıların rifahını azaldır.

3. Tarifin rifaha xalis təsiri

Tarifin ölkənin ümumi rifahına təsirini müəyyən etmək üçün istehlakçıların itkisi, istehsalçıların qazancı və dövlətin əldə etdiyi gəlir müqayisə edilir.

Tarifin xalis xərci belə hesablanır:

İstehlakçının itkisi – İstehsalçının qazancı – Dövlətin gəliri

Qrafikdəki sahələrlə ifadə etsək:

(a+b+c+d)-a-(c+e)=b+d-e

Burada:

B və d üçbucaqları – tarif nəticəsində yaranan iqtisadi səmərəlilik itkiləridir.

E dördbucağı – xarici ixrac qiymətinin aşağı düşməsi nəticəsində ölkənin əldə etdiyi ticarət şərtləri qazancıdır.

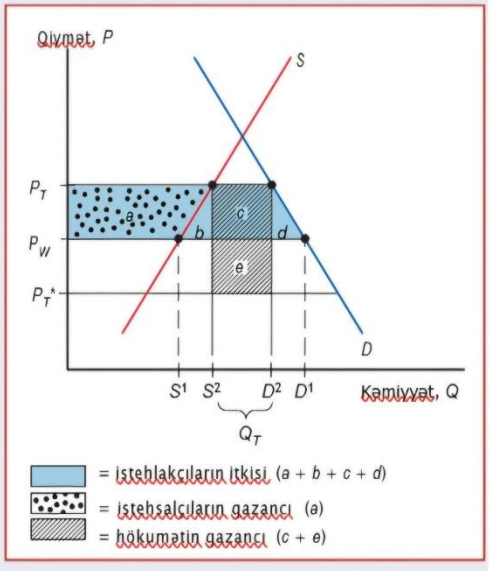
Kiçik ölkələrdə tarifin təsiri: Kiçik ölkələr dünya qiymətlərinə təsir göstərə bilmədikləri üçün e sahəsi, yəni ticarət şərtlərindən əldə olunan qazanc sıfır olur. Bu halda tarifin xalis itkisi b + d təşkil edir. Deməli, kiçik ölkələrdə tarif ümumi rifahı azaldır.

Böyük ölkələrdə tarifin təsiri: Böyük ölkələr xarici ixrac qiymətini aşağı sala bildikləri üçün ticarət şərtlərindən qazanc əldə edə bilərlər. Əgər e sahəsi b və d sahələrinin cəmindən böyük olarsa, tarif ölkənin ümumi rifahını artıra bilər. Əks halda rifah azalır.

ŞƏKIL 9.9

İdxal edən ölkə üçün tarifin xərc və faydaları

Müxtəlif qrupların payına düşən xərc və faydalar a, b, c, d və e ərazilərinin cəmi kimi tapıla bilər.



Tarifin istehlakçıya, istehsalçıya və dövlətə təsirini, həmçinin b və d səmərəlilik itkisini və e ticarət şərtləri qazancını göstərir.

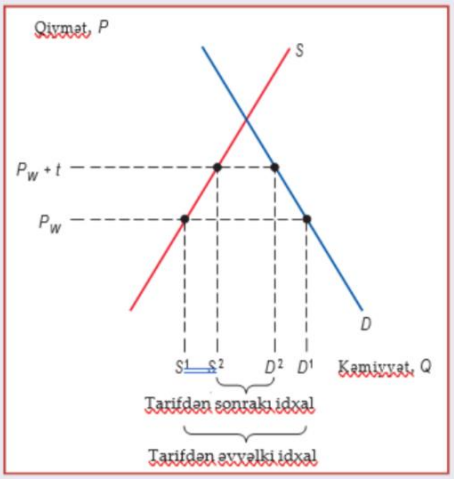
25) Kiçik ölkədə tarifin tətbiqinin nəticəsini qrafik vasitəsilə izah edin. Ölkə iqtisadiyyatının qazancının nə olduğunu göstərin.

Kiçik bir ölkə tarif tətbiq etdikdə onun idxal etdiyi müvafiq əmtəələrin dünya bazarındakı payı elə əvvəldən cüzi olur və buna görə idxalın azalması dünya
(xarici ixrac) qiymətinə çox zəif təsir göstərir.
Dünya ixrac qiymətlərinə təsir edə bilməyən "kiçik ölkə"də tarifin effektləri Şəkil 9.5-də təsvir olunur. Bu keysdə tarif tətbiq edildiyi ölkədə idxal olunan əmtəənin qiymətini tarifin tam dəyəri həcmində qaldırır PW-dən PW + t.-dək. İdxal olunan əmtəənin istehsalı S1-dən S2,-dək artır, onun istehlakı isə D1-dən D2.-dək düşür. Nəticədə tarif tətbiq edən ölkənin idxalının həcmi azalır.

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.



Xərc və faydaların ölçülməsi

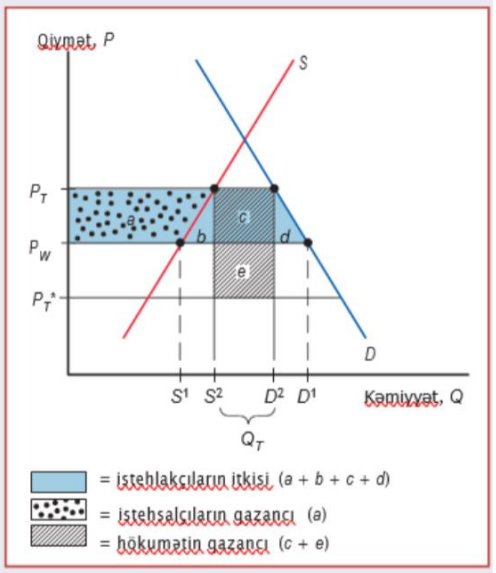
Şəkil 9.9 idxal edən ölkənin üzləşdiyi xərc və faydalarını göstərir. Tarif yerli qiyməti
PW-dən PT-dək qaldırsa da, xarici ixrac qiymətini PW-dən PT-dək azaldır (Şəkil 9.4-
ə baxa bilərsiniz). Yerli istehsal S1-dən S2-dək artsa da, yerli istehlak D1-dən D2-dək düşür. Müxtəlif qrupların üzləşdiyi xərc və faydalar a, b, c, d və e ilə nişanlanan beş ərazinin sahələri kimi təqdim oluna bilər.
Birincisi, yerli istehsalçıların payına düşən faydaları düşünün. Onlar daha yuxarı qiymət mühitində öz istehsalçı izafi faydasını artırmış olurlar. Şəkil 9.8- dən gördüyümüz kimi, istehsalçı izafi faydası qiymət səviyyəsindən aşağı və təklif əyrisindən yuxarı yerləşən sahəyə bərabərdir. Tarifdən əvvəlki istehsalçı izafi faydası PW-dən aşağı və təklif əyrisindən yuxarı olan sahəyə bərabər idi: qiymət PT-dək qalxdıqda sözügedən izafi fayda sahəsinə a ilə nişanlanan ərazi əlavə olunur. Beləliklə, istehsalçılar tarifdən qazanmış olurlar.
Yerli istehlakçılar da daha yüksək qiymətlərlə üzləşir və buna görə itkilərə məruz qalırlar. Şəkil 9.7-nin göstərdiyi kimi, istehlakçı izafi faydası qiymət səviyyəsindən
yuxarı, lakin tələb əyrisindən aşağı yerləşən sahəyə bərabərdir. İstehlakçıların ödədiyi qiymət PW-dən PT-dək artdığından istehlakçı izafi faydası a + b + c + d.

sahəsi qədər azalır. Deməli, istehlakçılara tarifdən zərər dəyir. Burada üçüncü oyunçu – dövlət də rol oynayır. O, tarif ödənişlərini yığmaqdan gəlir qazanır. Bu qazanc tarif dərəcəsinin t idxal həcmi ilə hasilinin nəticəsini təşkil edir:
QT = D2 - S2. Çünki t = PT - PT*, olduğundan dövlətin gəliri c və e sahələrinin cəminə bərabərdir.

ŞƏKIL 9.9

İdxal edən ölkə üçün tarifin xərc və faydaları

Müxtəlif qrupların payına düşən xərc və faydalar a, b, c, d və e ərazilərinin cəmi kimi tapıla bilər.

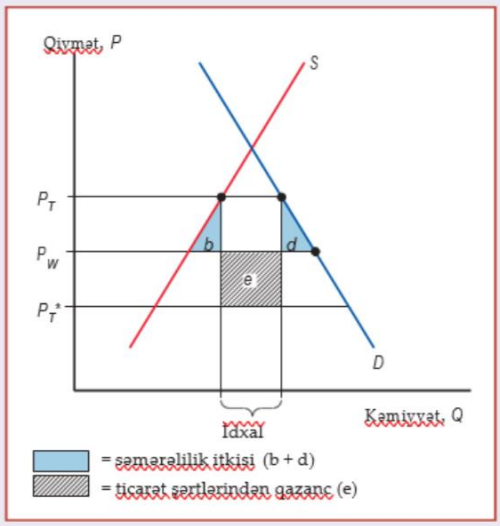


Sözügedən fayda və xərclər fərqli insanların payına düşdüyünə görə tarifin xərc və faydalarının ümumi qiymətləndirilməsi bir dolları təsirə məruz qalan hər qrup üçün nə qədər dəyərləndirməyimizdən asılıdır. Misal üçün, istehsalçı faydalarının, əsasən, varlı resurs sahiblərinin payına düşdüyü, istehlakçıların rifahının isə orta səviyyədən aşağı olduğu halda, tarif onun tətbiq olunduğu əmtəənin az maaşlı işçilər tərəfindən istehsal olunub varlılar tərəfindən alındığı haldan fərqli reaksiya ilə qarşılaşacaq. Dövlətin rolu vəziyyəti daha da qarışdırır: o, əldə etdiyi gəliri hədsiz ehtiyac olan sosial xidmətlərə xərcləyər, yoxsa min dollarlıq tualet oturacaqlarına israf edər? Bütün bu çətinliklərə rəğmən, ticarət siyasətinin təhlilçiləri tarifin xalis effektlərini hesablamaq üçün, adətən, fərz edirlər ki, hər qrupun qazandığı və ya itirdiyi bir dollar eyni sosial dəyərə malikdir.

ŞƏKIL 9.10

Tarifin xalis rifah təsirləri

Rəngli üçbucaqlar səmərəlilik itkisini, dördbucaq isə ticarət şərtlərindən qazancı əks etdirir.



Gəlin indi tarifin rifaha xalis effektlərinə nəzər salaq. Tarifin xalis xərci aşağıdakıdır:

İstehlakçının itkisi – istehsalçının qazancı – dövlət gəliri

və ya bu anlayışları Şəkil 9.9-dakı sahələrlə əvəz edərək

(a + b + c + d) - a - (c + e) = b + d - e.

Beləliklə, burada ölkənin ümumi itkilərini ölçən iki "üçbucaq" və bu itkinin əvəzini
verən - gəliri ölçən "dördbucaq" mövcuddur. Sözügedən gəlir və itkiləri şərh etməyin məqsədəuyğun yolu belədir: üçbucaqlar tarifin səbəb olduğu istehlak və istehsal təhriflərinə görə yaranan **səmərəlilik itkisini**, dördbucaq isə tarifin xarici ixrac qiymətini endirməsi ilə nəticələnən **ticarət şərtlərindən qazancı** əks edir.

Qazanc tarif tətbiq edən ölkənin xarici ixrac qiymətini aşağı salmaq gücündən asılıdır. **Bir ölkə dünya qiymətinə təsir göstərə bilmədikdə (kiçik ölkə keysi) ticarət şərtlərindən qazancı əks edən e sahəsi yox olur və tarif açıq-aşkar rifahı azaldır.** Tarif istehsalçı və istehlakçılarda idxalın real qiymətindən daha bahalı olduğu barədə təəssürat yaradaraq onların stimullarını təhrif edir. İstehlak olunan əlavə əmtəə vahidinin iqtisadiyyat üçün xərci əlavə idxal vahi- dinin qiymətidir. Lakin tarif nəticəsində yerli qiymətin dünya qiymətlərindən yuxarı qalxması səbəbi ilə istehlakçılar öz istehlakını marjinal əmtəə vahidindən aldığı rifahın tarifi əhatə edən yerli qiymətlə bərabərləşməsinədək azaldırlar. Bu o deməkdir ki, istehsal olunan əlavə vahidin iqtisadiyyata dəyəri qənaət olunan idxal vahidinin qiymətinə bərabərdir, amma yerli istehsalçılar istehsalı marjinal xərcin tarifi əhatə edən qiymətlə bərabərləşməsinə qədər artırırlar. Deməli, "Ev"dəki iqtisadiyyat
xaricdən daha ucuz alına biləcək əmtəənin əlavə vahidlərini "Ev"də istehsal edir.

Tarifin xalis rifah effektləri Şəkil 9.10-da təqdim olunur. Mənfi effektlər b və d üçbucaqları ilə təmsil olunur. Birinci üçbucaq tarifin yerli istehsalçıları sözügedən əmtəəni həddən artıq istehsal etməyə vadar etməsi ucbatından yaranan **istehsal**

təhrifi itkisini əks etdirir. İkinci üçbucaq isə tarifin istehlakçıları həmin əmtəədən az
istehlak etməyə vadar etməsindən meydana gələn **istehlak təhrifi itkisini** əks etdirir.
Bu itkilər tarif səbəbi ilə xarici ixrac qiymətinin enməsindən nəticələnən və e dördbucağı ilə ölçülən ticarət şərtlərindən qazancla müqayisə olunmalıdır. Xarici qiymətlərə əhəmiyyətli təsir göstərə bilməyən kiçik ölkələrə gəldikdə isə sonuncu effekt yoxa çıxır; o halda tarifin xərcləri onun faydalarını birmənalı olaraq üstələyir.

Nəticə: Kiçik ölkə üçün tarifin tətbiqi birmənalı olaraq rifahı azaldır. **Ölkə iqtisadiyyatı bu prosesdə xalis qazanc əldə etmir**. Əksinə, tarifin xərcləri (səmərəlilik itkiləri b + d) onun faydalarını üstələyir və ümumi rifah azalır.

26. Ticarət siyasətinin növlərini: liberal və proteksionist ticarət siyasətlərini fərqləndirin.

Dövlət beynəlxalq ticarəti tənzimləmək üçün iki əsas ticarət siyasətindən istifadə edir: liberal (sərbəst) ticarət siyasəti və proteksionist ticarət siyasəti. Bu siyasətlər dövlətin bazara müdaxilə səviyyəsinə, qiymətlərə, istehsalçılara və istehlakçılara təsirinə görə fərqlənir.

1. Liberal (sərbəst) ticarət siyasəti

Liberal ticarət siyasəti beynəlxalq ticarətdə dövlət müdaxiləsinin minimuma endirilməsini, tarif və qeyri-tarif maneələrinin azaldılmasını və ya tamamilə ləğv edilməsini nəzərdə tutur.

Bu siyasətdə bazarda qiymətlər dünya bazarındakı tələb və təklif əsasında formalaşır. Daxili bazarda qiymət dünya qiyməti (PW) səviyyəsində olur. Xarici rəqabət artdığı üçün məhsulların qiyməti aşağı düşür və istehlakçılar daha ucuz məhsul əldə edirlər.

Liberal siyasətin əsas nəticələri bunlardır: istehlakçıların rifahı və izafi faydası artır, beynəlxalq rəqabət güclənir, resurslardan daha səmərəli istifadə olunur və ümumi milli rifah yüksəlir. Xüsusilə kiçik ölkələr üçün bu siyasət daha faydalıdır. Lakin mənfi tərəfi odur ki, zəif yerli istehsalçılar güclü xarici şirkətlərlə rəqabət apara bilməyərək istehsalı azaltmağa məcbur olurlar.

2. Proteksionist ticarət siyasəti

Proteksionist ticarət siyasəti yerli istehsalçıları xarici rəqabətdən qorumaq və daxili istehsalı inkişaf etdirmək məqsədilə dövlətin müxtəlif məhdudlaşdırıcı tədbirlər həyata keçirməsidir.

Bu siyasətin əsas alətləri üç qrupa bölünür:

1. Tarif alətləri: İdxal mallarına gömrük rüsumlarının tətbiq edilməsi (ad valorem, spesifik və kombinə edilmiş rüsumlar).

2. Kəmiyyət məhdudiyyətləri: İdxal və ixrac kvotaları, lisenziyalaşdırma və könüllü ixrac məhdudiyyətləri.

3. Gizli və maliyyə proteksionizmi: Texniki maneələr, dövlət satınalmalarında yerli məhsullara üstünlük verilməsi, subsidiyalar, ixrac kreditləri və digər maliyyə dəstəyi tədbirləri.

Proteksionist siyasət tətbiq edildikdə məhsulun daxili bazardakı qiyməti dünya qiymətindən yuxarı qalxır (PT və ya PQ). Bunun nəticəsində yerli istehsal artır, istehlak isə azalır.

Bu siyasət yerli istehsalçıların qazancını artırsa da, istehlakçıların izafi faydasını azaldır. Çünki istehlakçılar eyni məhsulu daha baha almağa məcbur olurlar.

Qiymətlər və istehlakçı rifahı: Liberal siyasətdə qiymətlər aşağı olur və istehlakçıların alıcılıq qabiliyyəti artır. Proteksionist siyasətdə isə qiymətlər yüksəlir, istehlakçıların alıcılıq qabiliyyəti və izafi faydası azalır.

İstehsalçıların qazancı: Liberal siyasətdə xarici rəqabət yerli istehsalçıların bazar payını və qazancını azalda bilər. Proteksionist siyasətdə isə yerli istehsalçılar xarici rəqabətdən qorunur, onların istehsal həcmi və qazancı artır.

Dövlət gəlirləri: Liberal siyasətdə idxal rüsumları olmadığı üçün dövlət gömrük tariflərindən gəlir əldə etmir. Proteksionist siyasətdə isə dövlət idxal rüsumlarından büdcəyə gəlir əldə edir. Lakin ixrac subsidiyaları və kreditləri dövlət büdcəsindən əlavə xərclər tələb edir.

İqtisadi səmərəlilik və milli rifah: Liberal siyasət resursların daha səmərəli bölüşdürülməsinə və ümumi rifahın artmasına şərait yaradır. Proteksionist siyasət isə istehsal və istehlak təhrifləri yaradır, nəticədə iqtisadi səmərəlilik azalır. Kiçik ölkələrdə proteksionizm ümumi milli rifahı azaldır. Böyük ölkələrdə isə ticarət şərtlərindən əldə olunan qazanc səmərəlilik itkilərindən çox olarsa, ümumi rifah arta bilər. Lakin bu, digər ölkələrə mənfi təsir göstərə və ticarət müharibələrinə səbəb ola bilər.

27) Xarici ticarət siyasətinin mahiyyəti, məqsədləri və əsas formaları barədə yazın.Xarici ticarət siyasəti — dövlətin müəyyən prioritetlərə nail olmaq üçün beynəlxalq ticarət sahəsində işləyib hazırladığı və həyata keçirdiyi tənzimləmə tədbirlərinin məcmusudur.

Dövlət bu siyasət vasitəsilə firmaların və ev təsərrüfatlarının xarici iqtisadi fəaliyyətini balanslaşdırır. Bununla da daxili bazarın dünya bazarı ilə qarşılıqlı əlaqəsini nizamlayır.2. Xarici Ticarət Siyasətinin MəqsədləriDövlətin beynəlxalq ticarət sahəsində yönəldiyi əsas məqsədlər bunlardır:• Sabit iqtisadi artım və rifah: Adambaşına düşən məhsul

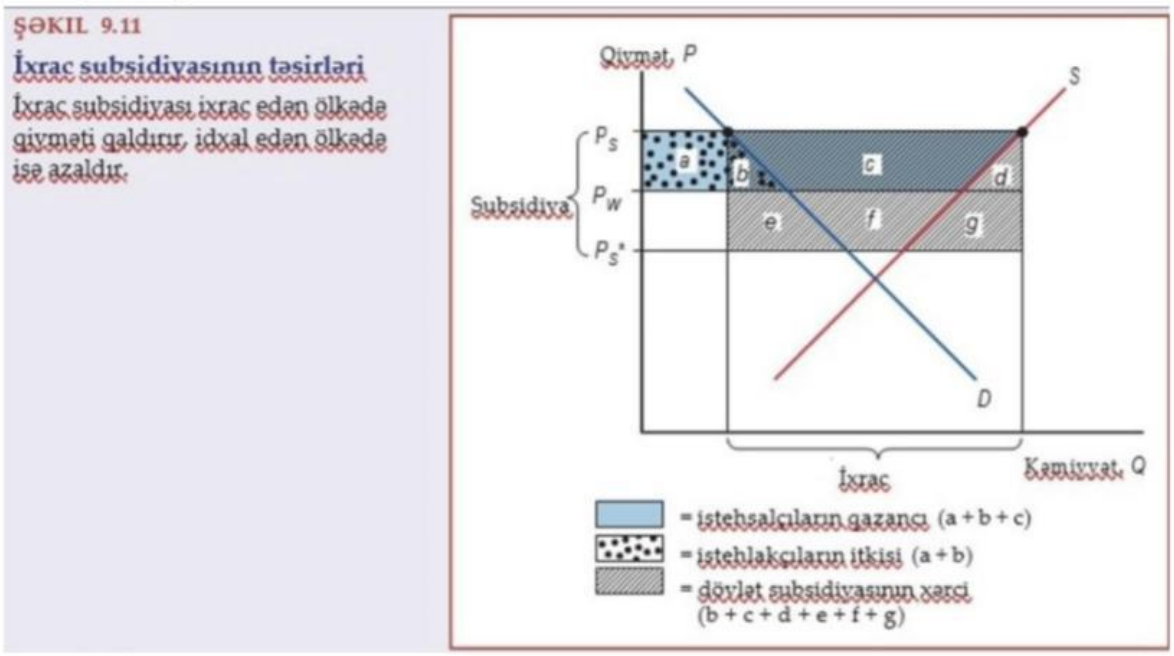
istehsalını artırmaq və vətəndaşların rifah səviyyəsini yüksəltmək.• Daxili istehsalın müdafiəsi: Yerli istehsalçıları və daxili bazarı arzuolunmaz xarici rəqabətdən qorumaq (idxalla bağlı tənzimləmələr).• İxracın təşviqi: Milli ixracatçılara daha çox məhsul ixrac etməyə kömək etmək və yerli malları beynəlxalq bazarda rəqabətqabiliyyətli etmək.• İqtisadiyyatı böhrandan çıxarmaq: Ümumi tənəzzül və ya böhran vəziyyətlərində xarici ticarəti stimullaşdırmaq.• Ətraf mühitin və keyfiyyətin qorunması: Ekologiyanı çirkləndirən malların idxalını yüksək vergilərlə cəzalandırmaq və ya qadağan etmək.• Ticarət və tədiyə balansının tarazlaşdırılması: Ölkənin idxal-ixrac axınlarını tənzimləmək.Beynəlxalq ticarətin dövlət tərəfindən tənzimlənməsi müxtəlif formalarda həyata keçirilə bilər: • Tək tərəfli (unilateral) – Dövlətin ticarət partnyorları ilə razılaşmadan və ya məsləhətləşmədən öz siyasətini tətbiq etməsidir. Adətən bu addımlar digər ölkələrin analoji hərəkətlərinə cavab olaraq atılır və tərəflər arasında siyasi gərginlik yaradır (məsələn, müəyyən mallara rüsumların tətbiqi, idxala kvotaların qoyulması və s.). • İkitərəfli (bilateral) – Ticarət siyasətinin tərəfdaş ölkələrlə razılaşdırılmasıdır. Tərəflər qarşılıqlı razılaşma əsasında konvensional rüsumlar tətbiq edə, markalanma və qablaşdırma üzrə texniki tələbləri razılaşdıra, keyfiyyət sertifikatlarının qarşılıqlı tanınması haqqında razılığa gələ bilərlər. • Çoxtərəfli (multilateral) – Ticarət siyasətinin çoxtərəfli razılaşmalar vasitəsilə tənzimlənməsidir. Məsələn, Tariflər və Ticarət üzrə Ümumi Saziş (GATT), Avropa İttifaqı ölkələrinin ticarət sahəsindəki razılaşmaları və s.

28) İxrac subsidiyalarının təsirlərini qrafik vasitəsi ilə göstərin və izahını verin. Bu zaman kimlər qazanır, kimlər uduzur?

İxrac subsidiyası əmtəəni xarici ölkəyə satışa çıxaran şirkət və ya şəxsə olan ödənişdir. Tarif kimi, ixrac subsidiyası da ya xüsusi (bir vahid üzrə müəyyən məbləğ), ya da ad valorem (ixrac olunan əmtəələrin dəyərinə nisbətən) ola bilər. Dövlət ixrac subsidiyasını təklif etdikdə ixracatçılar daxili qiymətin xaricdəkini üstələdiyi məbləğin subsidiya həcmini ötməyənə qədər əmtəəni ixrac etməyə davam edəcəklər. İxrac subsidiyasının qiymətlərə təsirləri tarifinkilərin tam əksidir (Şəkil 9.11).

İxrac edən ölkədə qiymət PW-dən PS,-dək artır, lakin idxal edən ölkədə PW-dən PS , -dək düşdüyünə görə qiymət artımı subsidiya həcmindən azdır. İxrac edən ölkədə istehlakçılar zərər çəkir, istehsalçılar qazanır, hökumət isə subsidiyaya vəsait ayırmalı olduğundan itkilərə məruz qalır. İstehlakçıların itkisi a + b; sahəsini, istehsalçıların qazancı a + b + c; sahəsini, dövlətin subsidiya xərci (subsidiya həcminin ixrac həcminə hasilinin nəticəsi) isə b + c + d + e + f + g. Sahəsini təşkil edir. Beləliklə, xalis rifah itkisi b + d + e + f + g. Sahəsinə bərabərdir. Bun- lardan b və d tarifin səbəb olduğu istehlak və istehsal təhrifi xərclərini əks etdirir. Bundan əlavə, tarifdən fərqli olaraq ixrac subsidiyası ixracın xarici bazardakı qiymətini PW -dən PS .-dək endirməsi ucbatından ticarət

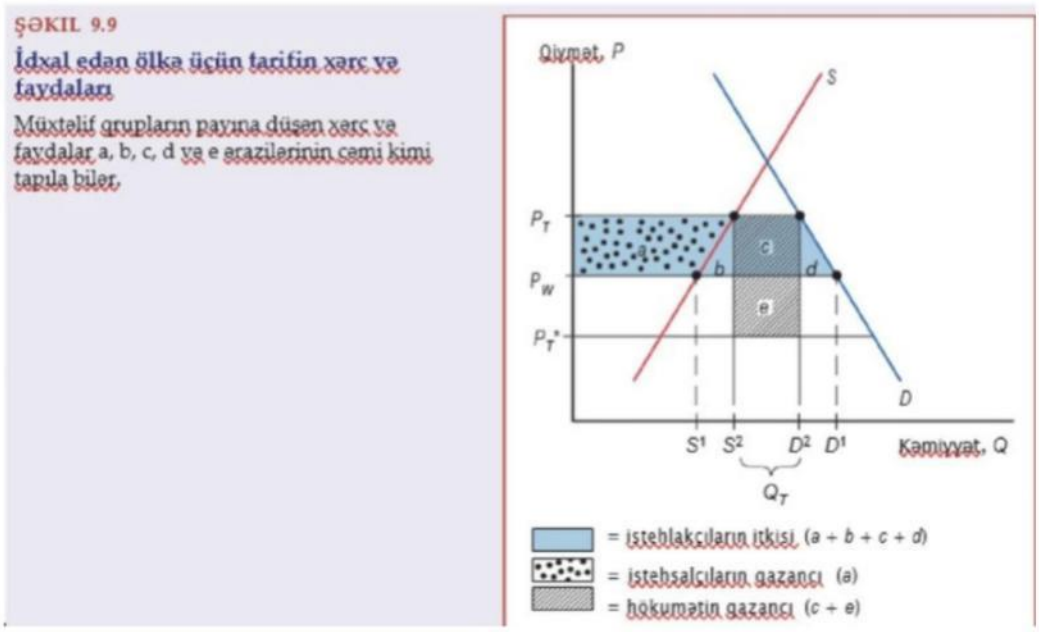
şərtlərini pisləşdirir. Bu, ticarət şərtlərindən əlavə e + f + g, itkisinə gətirib çıxarır (sonuncusu sub- sidiya ilə ixrac olunan əmtəənin kəmiyyətinin PW – P*S -ə vurulmasının nəticəsinə bərabərdir). Beləliklə, ixrac subsidiyalarının xərcləri faydalarını birmənalı olaraq üstələyir.



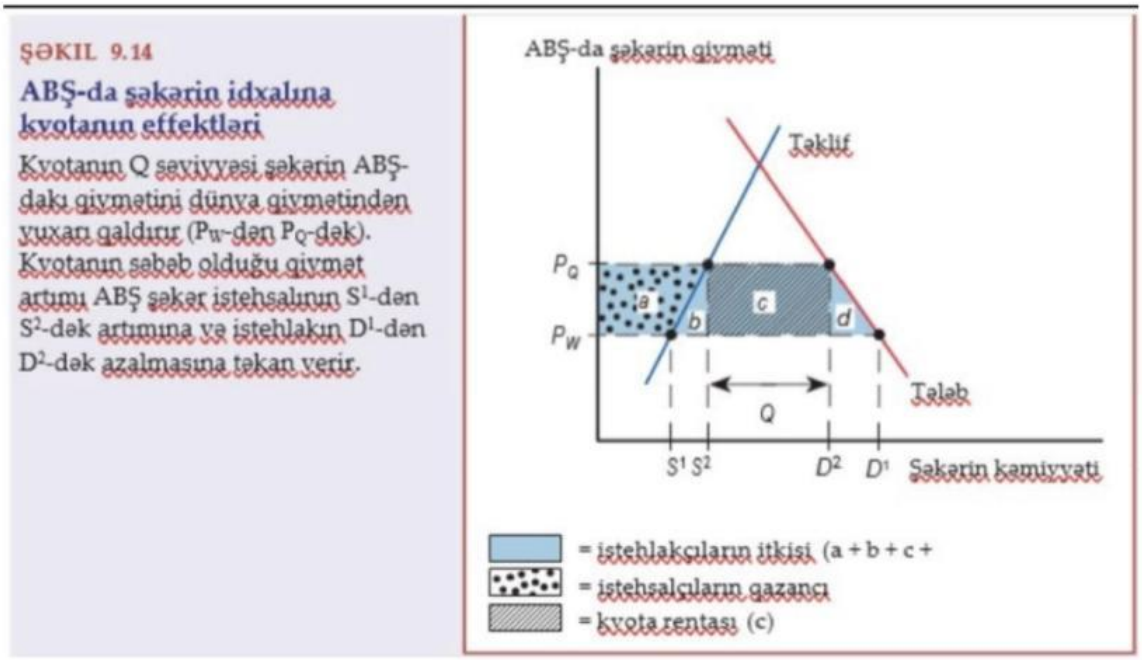
29) İdxal kvotası və idxal rüsumunun təsirlərini müqayisəli şəkildə qrafiklərdən istifadə etməklə izah edin.

Tarif və kvota qeyri-ekvivalentliyiTariflə kvota arasında iqtisadi təsirlər baxımından müəyyən fərqlər mövcuddur. Bu fərqlər əsasən gəlir effektində, idxalın həcminə və daxili qiymətlərə təsirində özünü göstərir. Xüsusilə daxili tələbatın artması və ya azalması zamanı bu iki vasitənin nəticələri fərqlənir.1. Gəlir effektiİdxal tarifləri tətbiq edildikdə, xaricdən gətirilən məhsula vergi qoyulur. Bu zaman istehlakçılar məhsulu daha yüksək qiymətə alırlar və onların gəlirlərinin bir hissəsi dövlət büdcəsinə keçir. Beləliklə, tarifin yaratdığı gəlir dövlət büdcəsinə daxil olur.Kvota tətbiq edildikdə isə vəziyyət fərqli ola bilər. Əgər dövlət idxal hüququnu idxalçılara pulsuz verirsə, idxalçılar məhsulu aşağı dünya qiyməti ilə ((Pw)) alıb, kvotanın yaratdığı yüksək daxili qiymətə sata bilirlər. Nəticədə yaranan əlavə gəlir dövlətə deyil, idxalçılara çatır. Bu əlavə gəlir kvota rentası adlanır.Dövlətin də həmin gəliri əldə etməsi üçün idxal icazələrini hərrac yolu ilə satmaq mümkündür. Bu zaman icazələrin satışından əldə olunan vəsait dövlət büdcəsinə daxil olur. Əgər icazələr bazar qiymətinə satılarsa, kvotadan yaranan əlavə gəlir dövlətə keçə bilər.2. Daxili tələbat artdıqda tarif və kvotanın təsiriİdxal olunan məhsula daxili tələbat artdıqda tarif və kvota fərqli nəticələr yaradır.Kvota şəraitində dövlət idxalın miqdarını müəyyən həddə məhdudlaşdırır. Tələbat artsa da, idxalın həcmi dəyişmir. Buna görə məhsula olan əlavə tələbat daxili qiymətin yüksəlməsinə səbəb olur. Qiymət artdıqca

yerli istehsal genişlənə bilər, lakin yerli istehsal xarici istehsaldan daha baha başa gəldiyi üçün bu vəziyyət istehlakçılara zərər vurur.Tarif şəraitində isə tələbat artdıqda idxalın həcmi arta bilər. Çünki tarif idxalı tam sabit həcmdə saxlamır, yalnız ona vergi tətbiq edir. Bu şəraitdə qiymət sabit qalır, idxal artır və daha səmərəli xarici istehsaldan istifadə etmək mümkün olur. Nəticədə istehlakçılar fayda əldə edirlər.Beləliklə, məhsula daxili tələbat artdıqda tarif kvotaya nisbətən daha optimal ticarət siyasəti vasitəsi hesab olunur. Çünki kvota idxalı sabit saxlayaraq qiymətin artmasına, tarif isə idxalın artmasına imkan verir.3. Daxili tələbat azaldıqda tarif və kvotanın təsiriDaxili tələbat azaldıqda bu iki vasitənin təsiri əks istiqamətdə dəyişir. Məsələn, tələbat əyrisinin ((D_d)) sola sürüşdüyünü düşünək.Kvota şəraitində idxalın miqdarı sabit qalır. Tələbat azaldığı üçün daxili bazarda qiymət aşağı düşür. Bu isə istehlakçılar üçün faydalıdır.Tarif şəraitində isə qiymət sabit qalır, lakin məhsula tələbat azaldığı üçün idxalın həcmi də azalır. Bu vəziyyətdə istehlakçılar kvota şəraitindəki qiymət azalmasından faydalana bilmirlər.Buna görə daxili tələbat azaldıqda kvota tariflə müqayisədə daha optimal hesab olunur. Çünki kvota şəraitində qiymət azalır, tarif şəraitində isə qiymət sabit qalır.4. Kvota və tarifin tətbiqi və bazara təsiriİdxal kvotası inzibati baxımdan tarif siyasətindən daha asan idarə oluna bilər. Kvotaları fövqəladə hallarda daha tez tətbiq etmək mümkündür. Tariflərin tətbiqi isə adətən parlament müzakirəsini tələb edir.Bununla yanaşı, kvotanın mənfi tərəfləri də vardır. İdxalın məhdudlaşdırılması xarici istehsalçıların daxili bazardakı rəqabətini zəiflədir. Yerli istehsalçılar idxalın kvota ilə məhdudlaşdırıldığını bildikdə, tələbat kifayət qədər yüksək olduğu halda qiymətləri süni şəkildə artıra bilərlər. Bu isə daxili bazarda Monopoliyalaşmaya səbəb ola bilər. Belə şəraitdə tariflə kvota arasındakı iqtisadi nəticələrin fərqi daha aydın görünür.



Şəkil 9.9 idxal edən ölkənin üzləşdiyi xərc və faydalarını göstərir. Tarif yerli qiyməti PW-dən PT-dək qaldırsa da, xarici ixrac qiymətini PW-dən PT-dək azaldır. Yerli istehsal S 1-dən S 2-dək artsa da, yerli istehlak D1-dən D2.dək düşür. Müxtəlif qrupların üzləşdiyi xərc və faydalar a, b, c, d və e ilə nişanlanan beş ərazinin sahələri kimi təqdim oluna bilər.



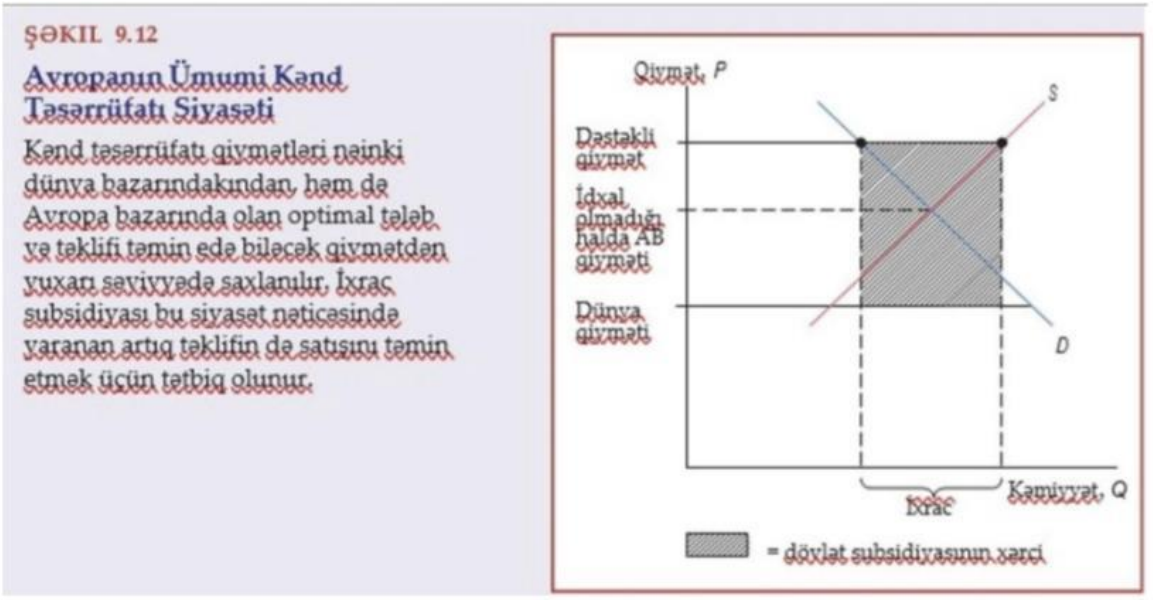
Şəkil 9.14 xam şəkər bazarında kvotalı və kvotasız hallarda tarazlığı nümayiş edir. Həmin şəkildə ABŞ-ın xam şəkərin dünya bazarında “kiçik” olduğu və beləliklə, kvotanın ləğvinin dünya qiymətinə böyük təsir göstərməyəcəyi fərz olunur. Onda ABŞ-dakı qiymət həmin sabit dünya qiymətinə PW. Bərabər olacaq. Qiymət belə olduqda ABŞ-da şəkər istehsalı S1, istehlakı isə D1. Olacaq. Şəkərin idxalı D1 – S1. Təşkil edəcək. ABŞ-ın şəkər kvotası isə idxalı Q səviyyəsinədək azaldacaq. Yaranan artıq tələb ABŞ-dakı şəkər qiymətini yuxarıya doğru aparır. Qiymət artımı, öz növbəsində, istehlakın D2-dək azalması və istehsalın S2.-dək artması ilə nəticələnir. ABŞ-ın tarazlıq qiyməti PQ azaldılmış şəkər idxalı D2 – S2 kvotanın Q səviyyəsi ilə bərabərləşəndə nail olunur. Qiymət fərqi olan PQ – PW kvotanın tarif ekvivalenti adlanır, çünki belə tarif şəkər qiymətinin eyni davranışına səbəb olaraq istehsal və istehlak göstəricilərinin eyni səviyyəyə çatması ilə nəticələnərdi. İdxal kvotasının rifah effektləri a, b, c, və d sahələri

30) Avropanın ümumi kənd təsərüffatı siyasəti (CAP)-nin ixrac subsidiyası proqramına çevrilmə prosesini izah edin. Cavabınızı qrafiklə dəstəkləyin.

1957-ci ildə Qərbi Avropanın altı ölkəsi Almaniya, Fransa, İtaliya, Belçika və Lük- semburq o vaxtdan bəri Avropa dövlətlərinin əksəriyyətini tədricən birləşdirmiş Avropa İqtisadi Məkanını təsis etmişdilər. Hazırda Avropa İttifaqı (Aİ) adla- nan bu qurumun iki ən böyük effekti ticarət siyasəti ilə bağlı olub. Birincisi, Avropa İttifaqının üzv ölkələri bir- birinə qarşı bütün tarifləri ləğv edərək göm- rük ittifaqını yaradıblar. İkincisi, Avropa İttifaqının kənd təsərrüfatı siyasəti mühum bir ixrac subsidiyaları proqramına çevrilmişdir. Avropa İttifaqının Ümumi Kənd Təsərrüfatı Siyasəti (CAP) ixrac subsidiyası kimi deyil, kənd təsərrüfatı məhsullarının qiymətlərinin müəyyən dəstəklənmiş səviyyəsindən aşağı düşdükdə onların Avropa İttifaqı tərəfindən alınmasını təmin edərək Avropa fermerləri üçün yüksək qiymətlərə zəmanət vermək cəhdindən başlamışdır. Bu siyasətin külli miqdarda idxalla nəticələnəcəyinin qabağını almaq üçün onu əvvəlcədən Avropa və dünya kənd təsərrüfatı qiymətləri arasındakı fərqi ödəyən tarif müşayiət edirdi. Amma 1970-ci illərdən bəri Avropa İttifaqının təyin etdiyi dəstəkli qiymətlər o qədər yüksək olublar ki, azad ticarət rejimində kənd təsərrüfatı məhsullarının əksəriyyətini idxal etməli olacaq. Avropa öz istehlakçılarının tələbindən daha çox istehsal etməyə başlamışdır. Nəticədə Avropa İttifaqı böyük miqdarda qida məhsullarını alıb ehtiyat yığmaq məcburiyyəti ilə qarşılaşmışdır. Məsələn, 1985-ci ilin sonunadək Avropa ölkələri 780 min ton mal əti, 1,2 milyon ton kərə yağı və 12 milyon ton buğda yığmalı olmuşdur.

Bu ehtiyatların məhdudiyyətsiz yığılmasının qabağını almaq məqsədilə Avropa İttifaqı artıq təklifi satmağı hədəf tutan ixrac subsidiyası siyasətinə keçmişdir. Şəkil 9.12 CAP-ın necə işlədiyini göstərir. Təbii ki, o, tamamilə Şəkil 9.11-dəki ixrac subsidiyası kimidir; fərq ondan ibarətdir ki, azad ticarət rejimində Avropa idxalçı rolunu oynayacaqdı. Dəstəkli qiymət nəinki onun olmadığı halda yara- nacaq dünya qiymətində, həm də idxal olmadıqda belə tələb və təklifi bərabərləşdirəcək qiymətdən yuxarı səviyyədə müəyyənləşdirilir. Yaranan artıq təklifi ixrac etmək üçün Avropa və dünya qiymətləri arasındakı fərqi ödəyən ixrac subsidiyası verilir. Subsidiyalaşan ixrac dünya qiymətlərini daha da endirib tələb olunan subsidiyanın məbləğini artırmağa meyillidir. Bu yaxınlarda aparılmış bir tədqiqat subsidiyadan Avropa istehlakçılarına dəyən zərərin fermerlərin aldığı faydanı təxminən 30 milyard ABŞ dollarına (21,5 milyard avro) qədər üstələdiyini təxmin etmişdir.2 CAP-ın Avropa istehlakçıları və vergi ödəyicilərini uğratdığı əhəmiyyətli xalis xərclərə rəğmən, fermerlərin Aİ-dəki siyasi gücü o qədər böyükdür ki, proqrama müdaxilə cəhdləri böyük çətinliklərlə üzləşir. Təzyiqin bir mənbəyi Avropa ixrac subsidiyalarının onların öz ixracının qiymətini aşağı olmasından şikayət edən ABŞ və digər qida ixracatçısı olan ölkələr olub. CAP-ın büdcə üçün fəsadları da narahatçılıq doğurub: 2013-cü ildə CAP Avropa vergi ödəyicilərini 65 milyard dollarlıq (59 milyard avro) xərcə uğratmışdır. Bu rəqəmə qida istehlakçılarının üzləşdiyi bilavasitə xərclər daxil deyil. Avropa fermerlərinə ayrılan dövlət subsidiyaları onların ümumi istehsal miqdarının təxminən 19 faizini təşkil edir, bu da ABŞ-ın müvafiq göstəricisindən (9,4%) iki dəfə çoxdur (ABŞ kənd təsərrüfatı subsidiyaları daha spesifik olaraq müəyyən qrup bitkiləri hədəf tutur.) Avropa kənd təsərrüfatı siyasətinin son islahatları fermerlərə dəstək

verməyə davam edərək qiymət dəstəyinin səbəb olduğu stimul təhriflərini azaltmaq cəhdini özündə əhatə edir. Siyasətçilər öz planlarını həyata keçirə bilsələr, fermerlər daha çox, nə qədər istehlak etdiklərindən asılı olmayan, birbaşa ödənişlər almağa başlayacaqlar ki, bu da kənd təsərrüfatı məhsullarının qiymətlərini endirməli və istehsalı azaltmalıdır.



31. Azad ticarət üçün siyasi arqumentləri sadalayın.

Azad ticarət üçün siyasi arqument o faktdan irəli gəlir ki, prinsipcə daha yaxşı siyasətlər mövcud olsa da, azad ticarətə riayət etməyə siyasi iradə praktiki baxımdan faydalı ola bilər. İqtisadçılar tez-tez iddia edirlər ki, real həyatda ticarət siyasətində ümummilli xərc və fayda məsələləri yox, xüsusi maraqlar hökmranlıq edir. İqtisadçılar həm də bəzən nəzəriyyədə xüsusilə seçilmiş tarif və ixrac subsidiyalarının kombinasiyasının milli rifahı artıra bildiyini qeyd edirlər. Amma reallıqda mürəkkəb ticarət intervensiyası proqramını həyata keçirməyə cəhd edən hər hansı bir dövlət agentliyi böyük ehtimalla maraq qrupları tərəfindən zəbt olunaraq gəlirin siyasi təsiri olan sahələrin xeyrinə bölüşdürülməsi vasitəsinə çevriləcək. Bu arqument həqiqi olduğu halda istisnasız azad ticarəti müdafiə etmək daha düzgün ola bilər, halbuki sırf iqtisadi nöqteyi-nəzərdən o bəzən ən yaxşı siyasət olmaya da bilər.

Əvvəlki bölümdə sadalanan üç arqument əksər beynəlxalq iqtisadçıların (xüsusilə ABŞ-dan olanların) ənənəvi baxışlarını əks etdirir:

1. Azad ticarətdən çəkinməyin ənənəvi üsullarla ölçülən xərcləri böyükdür.

2. Azad ticarətin proteksionist siyasətin xərclərini çoxaldan digər faydaları da mövcuddur.
3. Azad ticarətdən çəkinmənin dərin düşünülmüş tədbirlərinin həyata keçirilməsinə bütün cəhdləri siyasi proses tərəfindən təhrif olunacaq.

Buna baxmayaraq, azad ticarətdən çəkinmənin lehinə də intellektual baxımdan dürüst arqumentlər mövcuddur və bunlar da kifayət qədər diqqətəlayiqdir.

Azad ticarətin əleyhinə milli rifah arqumentləri tarif, idxal kvotaları və digər ticarət siyasəti tədbirlərinin əksəriyyəti ilk növbədə xüsusi maraq qruplarının qazanclarının qorunması məqsədilə tətbiq olunur. Eyni zamanda, siyasətçilər tez-tez sözügedən siyasətləri bütöv millətin maraqları üçün yürütdüklərini iddia edir və bəzi hallarda bu yanlış deyil. İqtisadçılar tez-tez azad ticarətdən çəkinmələrin milli rifahı azaltdığını bildirsələr belə, proaktiv ticarət siyasətlərinin bəzən bütün millətin rifahını artıra biləcəyinə inanmaq üçün səbəblər var.

32. ÜTT-nin yaranma tarixi və müasir dövrdə fəaliyyəti

Ümumdünya Ticarət Təşkilatı (ÜTT) beynəlxalq ticarəti tənzimləyən və ölkələr arasında ticarət qaydalarının tətbiqinə nəzarət edən beynəlxalq təşkilatdır. Onun yaranması GATT adlı sazişlə bağlıdır.

1. GATT-ın yaranması və ÜTT-yə keçid

İkinci Dünya müharibəsindən sonra beynəlxalq ticarəti tənzimləmək üçün çoxtərəfli danışıqlara başlanıldı. Əvvəlcə Beynəlxalq Valyuta Fondu və Dünya Bankı ilə yanaşı, Beynəlxalq Ticarət Təşkilatının (ITO) yaradılması nəzərdə tutulurdu. Lakin xüsusilə ABŞ-da yaranan siyasi maneələr səbəbindən bu təşkilat yaradılmadı.

1947-ci ildə 23 ölkə gözləməkdən imtina edərək Tariflər və Ticarət üzrə Baş Sazişi (GATT) imzaladı. GATT əvvəlcə müvəqqəti razılaşma olsa da, sonrakı 48 il ərzində dünya ticarətini tənzimləyən əsas sistemə çevrildi.

GATT rəsmi beynəlxalq təşkilat deyil, razılaşma idi. Buna görə də iştirak edən ölkələr üzv deyil, razılaşan tərəflər adlanırdı. 1995-ci ildə isə Uruqvay raundunun nəticəsi olaraq Ümumdünya Ticarət Təşkilatı (ÜTT) yaradıldı. GATT-ın əsas ticarət qaydaları ÜTT-nin sistemində də qüvvədə qaldı.

2. GATT-ÜTT sisteminin işləmə prinsipi: linglər və dilçəklər

GATT-ÜTT sisteminin əsas məqsədi dünya ticarətini tədricən azad ticarətə doğru yönəltmək və ölkələrin əvvəlki məhdudlaşdırıcı siyasətə qayıtmasının qarşısını almaqdır. Bu sistem iki əsas mexanizmdən istifadə edir: dilçəklər və linglər.

Dilçəklər ölkələrin verdiyi ticarət güzəştlərindən geri çəkilməsinin qarşısını alır. Bunun əsas vasitəsi bağlı tariflərdir. Bağlı tarif o deməkdir ki, ölkə müəyyən tarif dərəcəsini gələcəkdə artırmamağa razılıq verir. İnkişaf etmiş ölkələrdə tariflərin demək olar ki, hamısı, inkişaf etməkdə olan ölkələrdə isə təxminən ¾-ü bağlıdır. Ölkə digər dövlətlərin razılığını almaq şərtilə tarifi artıra bilər, lakin adətən bunun əvəzində başqa tarifləri azaltmalıdır.

Bundan əlavə, GATT-ÜTT sistemi qeyri-tarif məhdudiyyətlərinin də qarşısını almağa çalışır. Məsələn, idxal kvotalarının tətbiqi, əsasən, qadağandır. Əvvəldən mövcud olan kvotaların ləğv edilməsi və ya tariflərə çevrilməsi istiqamətində tədbirlər görülür. Yalnız bazarda ciddi pozuntular və idxalın kəskin artması kimi hallarda müvəqqəti kvotalara icazə verilə bilər. İxrac subsidiyalarına da, əsasən, icazə verilmir, lakin kənd təsərrüfatı sahəsi üçün istisnalar mövcuddur.

Linglər isə azad ticarəti inkişaf etdirmək üçün istifadə olunur. Bunun əsas vasitəsi ticarət raundlarıdır. Ticarət raundları müxtəlif ölkələrin tariflərin azaldılması və ticarətin liberallaşdırılması barədə danışıqlar apardığı görüşlərdir.

3. Ticarət raundları

1947-ci ildən başlayaraq 8 ticarət raundu başa çatmışdır. Ən mühüm raundlar aşağıdakılardır:

İlk beş raund ikitərəfli danışıqlar formasında keçirilirdi. Ölkələr bir-biri ilə tariflərin azaldılması barədə razılığa gəlir və qarşılıqlı güzəştlər edirdilər. Müharibədən sonrakı iqtisadi bərpa prosesi də tariflərin əhəmiyyətli dərəcədə azalmasına kömək edirdi.

Kennedi raundu (1967) zamanı əsas sənayeləşmiş ölkələrdə müəyyən istisnalar olmaqla, tariflərin 50% azaldılması nəzərdə tutulmuşdu. Nəticədə orta tarif dərəcəsi təxminən 35% azaldı.

Tokio raundu (1979) zamanı tariflər daha mürəkkəb düstur əsasında azaldıldı. Həmçinin könüllü ixrac məhdudiyyətləri və tənzimlənən marketinq razılaşmaları kimi qeyri-tarif maneələrinə nəzarət etmək üçün yeni mexanizmlər yaradıldı.

Uruqvay raundu (1994) səkkizinci və ən mühüm raundlardan biri oldu. Bu raundun nəticəsində 1995-ci ildə ÜTT yaradıldı və dünya ticarət sistemində yeni mərhələ başlandı.

Doha raundu isə 2001-ci ildə Qətərin Doha şəhərində başlandı. Bu, doqquzuncu raund hesab olunur. Lakin uzun illər davam edən danışıqlar razılaşma ilə nəticələnmədi.

4. GATT və ÜTT arasındakı fərqlər

ÜTT GATT-ın davamı olsa da, ondan daha geniş fəaliyyət sahəsinə və hüquqi statusa malikdir.

Birinci fərq – hüquqi statusdur. GATT sadəcə beynəlxalq ticarət sazişi idi, ÜTT isə tam hüquqlu beynəlxalq təşkilatdır. GATT-ın əsas qaydaları yenilənmiş formada ÜTT-nin qaydalarına daxil edilmişdir.

İkinci fərq – xidmətlər ticarətidir (GATS). GATT yalnız əmtəə ticarətini tənzimləyirdi. Bankçılıq, sığorta və konsaltinq kimi xidmətlər üzrə ümumi beynəlxalq qaydalar mövcud deyildi. Buna görə ÜTT-nin tərkibinə GATS – Xidmətlər Ticarəti üzrə Ümumi Razılaşma daxil edildi. Bu razılaşma xidmətlər sahəsində beynəlxalq ticarət qaydalarının formalaşdırılmasına xidmət edir.

Üçüncü fərq – intellektual mülkiyyətin qorunmasıdır (TRIPS). Müasir iqtisadiyyatda patentlər, müəllif hüquqları və digər intellektual mülkiyyət formaları böyük əhəmiyyət daşıyır. Buna görə ÜTT TRIPS – İntellektual Mülkiyyətin Ticarətlə Bağlı Aspektləri üzrə Razılaşmanı qəbul etdi. Bu razılaşma patent və müəllif hüquqlarının beynəlxalq səviyyədə qorunmasına yönəlmişdir. Xüsusilə əczaçılıq sənayesində TRIPS-in tətbiqi müzakirələrə səbəb olmuşdur.

5. ÜTT-nin mübahisələrin həlli proseduru

ÜTT-nin əsas fəaliyyət istiqamətlərindən biri ölkələr arasında yaranan ticarət mübahisələrini həll etməkdir.

Məsələn, Kanada ABŞ-ı taxta idxalına ədalətsiz məhdudiyyətlər qoymaqda ittiham edə bilər. Belə hallarda ÜTT mübahisəni araşdırır və qərar qəbul edir.

ÜTT yaradılmamışdan əvvəl bu cür mübahisələrin həlli çox uzun çəkirdi. Beynəlxalq tribunalların qərarlarının icrasını təmin etmək də çətin idi. GATT-ın qaydaları mövcud olsa da, bəzi mübahisələr illərlə həll olunmamış qalırdı.

ÜTT bu prosesi daha rəsmi və səmərəli etdi. Mübahisələri araşdırmaq üçün ekspert panelləri yaradılır. Onlar adətən bir ildən az müddətdə qərar qəbul edirlər. Apellyasiya olduqda isə bütün prosesin 15 aydan çox çəkməməsi nəzərdə tutulur.

Əgər ÜTT bir ölkənin qaydaları pozduğunu müəyyən edirsə, həmin ölkə öz siyasətini dəyişməlidir. Lakin ÜTT-nin özü birbaşa sanksiya tətbiq etmək hüququna malik deyil. Qaydanı pozan ölkə qərara əməl etmədikdə, şikayətçi ölkəyə həmin dövlətin ixracına qarşı cavab tədbirləri görmək hüququ verilə bilər.

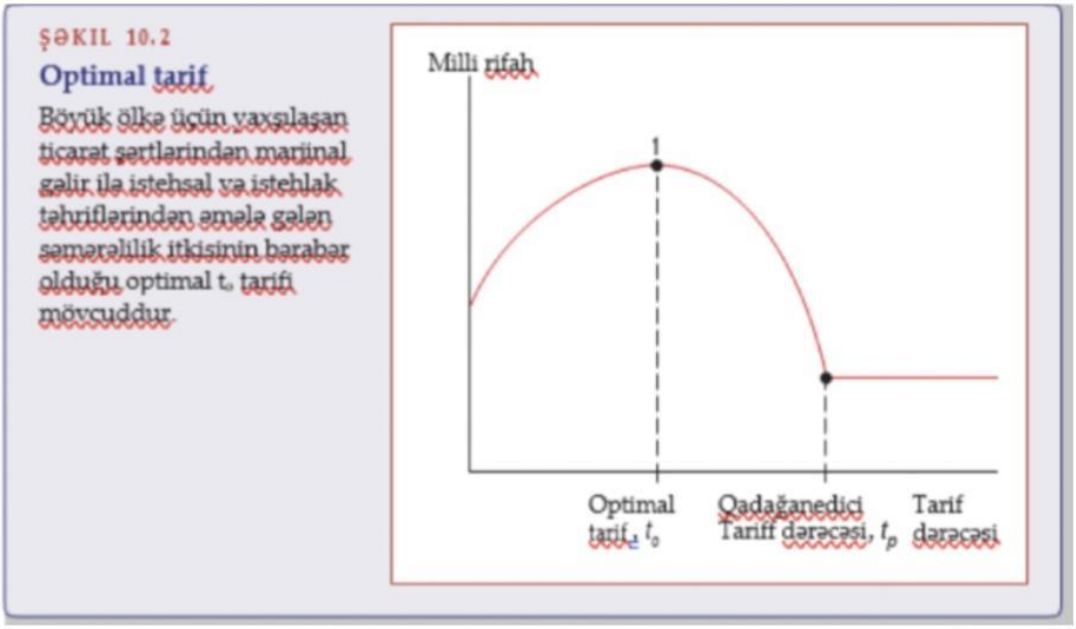
Əksər hallarda ölkələr mübahisənin böyüməsinin qarşısını almaq üçün ÜTT-nin qərarlarını qəbul edir və öz ticarət siyasətlərini dəyişirlər. Bəzi hallarda isə mübahisənin ÜTT-yə çıxarılacağı ilə bağlı xəbərdarlıq belə problemin həllinə səbəb olur.

Mübahisələrin həllinə nümunə kimi ABŞ və Venesuela arasında idxal olunan benzinlə bağlı mübahisəni göstərmək olar. Bu hadisə ÜTT-nin milli suverenliyə təsiri ilə bağlı müzakirələrdə nümunə kimi istifadə edilmişdir.

33. Optimal tarif nədir? Cavabınızı qrafiklə dəstəkləyin.

Azad ticarətdən çəkinmək üçün arqumentlərdən biri birbaşa xərc və fayda təhlilindən əmələ gəlir: xarici ixracatçıların qiymətlərinə təsir etmək qüvvəsində olan böyük ölkədə tarif idxal qiymətini azaldaraq ticarət şərtlərinə əsaslanan faydaları ortaya gətirir. Həmin faydalar tarifin istehsal və istehlak stimullarını təhrif etdiyi səbəbindən yaranan tarif xərcləri ilə qarşı-qarşıya qoyulmalıdır. Ehtimal var ki, bəzi hallarda tarifin ticarət şərtlərinin faydaları onun gətirdiyi xərcləri üstələyəcək, bu da tarif üçün ticarət şərtləri arqumentini təşkil edir.

Kifayət qədər aşağı tarifin ticarət şərtləri faydalarının xərclərini üstələməli olduğunu göstərmək mümkündür. Deməli, aşağı tariflər tətbiq olunduğu halda böyük ölkənin rifahı azad ticarət olduğu vəziyyətlə müqayisədə daha böyükdür (Şəkil 10.2). Halbuki tarif dərəcəsi artdıqca xərclərin artım sürəti faydalarınkını geridə qoyur və milli rifahı tariflərlə əlaqələndirən əyri aşağıya doğru əyilməyə başlayır. Ticarəti tamamilə qadağan edən tarif dərəcəsi (Şəkil 10.2-dəki tp) ölkə üçün azad ticarətlə müqayisədə daha əlverişsizdir; tarifin bundan sonrakı artımları artıq heç bir təsir göstərmir və əyri yastılaşır.



Şəkil 10.2-dəki əyridə t_0 tarif dərəcəsinə uyğun olan 1 nöqtəsində milli rifah maksimuma çatır. Milli rifahı maksimallaşdıran t_0 tarif dərəcəsi optimal tarif adlanır. (Adətən optimal tarif anlayışı bütün şərtlər nəzərə alındıqdan sonra ən yaxşı tarif dərəcəsini yox, ticarət şərtləri arqumentinin bəraət qazandırdığı tarif dərəcəsini təsvir etmək üçün istifadə olunur.) Optimal tarifin dəyəri həmişə müsbətdir, lakin bütün idxalları ləğv edən qadağanedici dərəcədən (tp) aşağıdır.

İxrac yönümlü sahələr üçün siyasət bəs ticarət şərtləri arqumenti ixrac yönümlü sahələr üçün hansı siyasətin yürüdülməsini tələb edir? İxrac subsidiyasının ticarət şərtlərini pisləşdirdiyi və beləliklə, milli rifahı birmənalı şəkildə azaltdığı üçün ixracyönümlü sahələrdə optimal siyasət mənfi subsidiya, yəni ixracın xaricilər üçün qiymətini qaldıran ixrac vergisi olmalıdır. Optimal tarif kimi, optimal ixrac vergisinin dərəcəsi həmişə müsbətdir, amma bütün ixracı ləğv edəcək qadağanedici vergidən aşağıdır. Səudiyyə Ərəbistanı və digər neft ixracatçılarının siyasəti neftin ixracından vergi tutaraq dünya qiymətini qaldırmaqdan ibarət olmuşdur. Neft qiymətlərinin illər ərzində qalxıb-düşdüyünə baxmayaraq, Səudiyyə Ərəbistanı üçün azad ticarət rejiminin daha əlverişli olduğunu iddia etmək çətin ki mümkündür.

Arqumentin məhdudiyyətləri buna baxmayaraq, azad ticarət əleyhinə ticarət şərtləri arqumenti vacib məhdudiyyətlərə malikdir:

- Kiçik ölkələr: əksər kiçik ölkələrin həm ixrac, həm də idxal etdiyi məhsulların dünya qiymətlərinə təsir etmə imkanları çox zəifdir və beləliklə, ticarət şərtləri arqumenti onlar üçün çox aşağı praktiki əhəmiyyətə malikdir.
- Böyük ölkələr: ABŞ kimi böyük ölkələr üçün problem ticarət şərtləri arqumentinin milli inhisar imkanlarından istifadə edib digər ölkələrin hesabına qazanmağa bərabər olmasından ibarətdir. Təbii ki, ABŞ buna müəyyən dərəcədə nail ola bilərdi, lakin bu cür yırtıcı siyasət yəqin ki, digər böyük ölkələr tərəfindən əks-tədbirlərin görülməsi ilə nəticələnərdi. Cavab ticarət qərarlarının silsiləsi isə beynəlxalq ticarət siyasətinin koordinasiyası istiqamətində göstərilən cəhdləri təhlükə altına qoyacaqdı.

Nəticə. Beləliklə, azad ticarətin əleyhinə ticarət şərtləri arqumenti intellektual baxımdan təkzibolunmaz olsa da, onun praktiki əhəmiyyəti şübhəli qalır. Reallıqda onun iqtisadçılar tərəfindən dövlətlərin ticarət siyasətlərinə bəraət qazandırmaq üçün istifadə etdikləri nəzəri fərziyyə olduğu daha çox qeyd olunur.

34. Azərbaycan–ÜTT münasibətləri: müsbət və mənfi cəhətlə

(Qeyd: bu sual Gemini-dən alınıb, mühazirədə yoxdur.)

Azərbaycanın Ümumdünya Ticarət Təşkilatına (ÜTT) üzvlük prosesi ölkənin makroiqtisadi sabitliyinə, qeyri-neft iqtisadiyyatına və sosial-iqtisadi inkişafına potensial müsbət təsirlər (faydalar) ilə yanaşı, daxili bazar və yerli istehsalçılar üçün mənfi cəhətlər (risk, çətinlik və təhlükələr) də yarada bilər.

1. Məsələnin tarixi vəziyyəti və strateji əhəmiyyəti
   Azərbaycan Respublikası 1997-ci ildən etibarən ÜTT-də müşahidəçi statusuna malikdir. Müstəqilliyin ilk illərindən başlayaraq ölkə iqtisadiyyatının əsas hərəkətverici qüvvəsi neft-qaz sektoru olmuş, büdcə və valyuta daxilolmalarının

böyük hissəsi məhz bu sahədən təmin edilmişdir. Lakin neft resurslarının tükənən olması və qlobal enerji bazarlarındakı kəskin qiymət tərəddüdləri dövlətin qarşısına qeyri-neft iqtisadiyyatının inkişaf etdirilməsi, sənayenin şaxələndirilməsi, innovativ iqtisadiyyata keçid və milli məhsulların dünya bazarlarına çıxarılması kimi strateji vəzifələr qoymuşdur.

ÜTT-yə üzvlük bu qlobal iqtisadi inteqrasiya modelinin tərkib hissəsi kimi nəzərdə tutulur. Danışıqlar prosesi iki əsas istiqamətdə aparılır:

1. Çoxtərəfli danışıqlar: Ticarət rejimi haqqında İşçi Qrupu çərçivəsində milli qanunvericiliyin ÜTT qaydalarına uyğunlaşdırılması.
2. İkitərəfli danışıqlar: Üzv ölkələrlə mal və xidmət bazarlarına çıxış üzrə tarif güzəştlərinin razılaşdırılması.
3. Müsbət cəhətlər (faydalar)

A. Qeyri-neft ixracının genişlənməsi və xarici bazarlara çıxış

- Diskriminasiyasız ticarət rejimi: ÜTT-yə üzvlük Azərbaycana təşkilatın 160-dan çox üzv ölkəsinin bazarlarına Ən Böyük Üstünlük Verilən Ölkə (MFN) rejimi əsasında çıxış imkanı verir. Bu, Azərbaycanın kənd təsərrüfatı (meyvə-tərəvəz, pambıq, fındıq, şərabçılıq), kimya sənayesi, tikinti materialları və emal sənayesi məhsullarına qarşı tətbiq oluna biləcək süni tarif və ya qeyri-tarif sədlərinin qarşısını alır.
- İxrac coğrafiyasının şaxələnməsi: Hazırda qeyri-neft ixracının böyük hissəsi regional bazarlardan (xüsusilə MDB ölkələrindən) asılıdır. ÜTT üzvlüyü Azərbaycan brendlərinin Avropa, Asiya və Amerika bazarlarına birbaşa və maneəsiz daxil olmasını asanlaşdırır.

B. Xarici investisiyaların cəlb edilməsi və biznes mühitinin islahatı

- Hüquqi şəffaflıq və proqnozlaşdırıla bilən mühit: ÜTT qaydaları milli qanunvericiliyin şəffaf, açıq və beynəlxalq standartlara cavab verməsini tələb edir. Bu, xarici investorlar üçün hüquqi qeyri-müəyyənlikləri aradan qaldırır və ölkənin investisiya cəlbediciliyini artırır.
- Qeyri-neft sektoruna kapital axını: Xarici investorlar yalnız neft-qaz sektoruna deyil, ÜTT standartları ilə qorunan xidmət, logistika, bərpa olunan enerji, İKT və sənaye sahələrinə sərmayə qoymağa həvəslənirlər.

C. İstehlakçı rifahı və idxal olunan malların keyfiyyəti

- Qiymətlərin düşməsi və seçim imkanı: İdxal rüsumlarının və proteksionist sədlərin azaldılması daxili bazarda xarici malların və xidmətlərin qiymətinin aşağı düşməsinə gətirib çıxarır. Bu da yerli istehlakçıların alıcılıq qabiliyyətini artırır, daha keyfiyyətli məhsulları ucuz qiymətə əldə etməsinə imkan verir.
- Texniki tənzimləmə və standartlaşdırma (TBT və SPS): ÜTT-nin Texniki Maneələr (TBT) və Sanitariya/Fitosanitariya Tədbirləri (SPS) üzrə sazişlərinə qoşulmaqla

daxili bazara keyfiyyətsiz, standartlara cavab verməyən və ya insan sağlığı üçün təhlükəli malların daxil olmasının qarşısı beynəlxalq mexanizmlərlə alınır.

Ç. Qanunvericilik və institusional islahatlar

- İntellektual mülkiyyətin qorunması (TRIPS): Müəllif hüquqları, patentlər və əmtəə nişanlarının beynəlxalq səviyyədə qorunması təmin edilir ki, bu da ölkədə innovasiyaların, İKT və kreativ sənayenin inkişafına təkan verir.
- Gömrük prosedurlarının asanlaşdırılması: Ticarətin Asanlaşdırılması Sazişi çərçivəsində gömrükdə şəffaflıq artır, sənədləşmə sadələşir, bürokratik əngəllər və korrupsiya riskləri minimuma endirilir.

D. Beynəlxalq ticarət mübahisələrinin həlli mexanizmi

- Azərbaycan digər dövlətlər tərəfindən hər hansı ədalətsiz ticarət sanksiyası, dempinq və ya ayrı-seçkiliklə qarşılaşdıqda öz haqqını ÜTT-nin Mübahisələrin Həlli Orqanı (Dispute Settlement Body) vasitəsilə hüquqi müstəvidə bərpa edə bilər.

4. Mənfi cəhətlər (risk və çətinliklər)

A. Yerli istehsalçıların zəif rəqabət qabiliyyəti və proteksionizmin itirilməsi

- Yerli sənayenin sıxışdırılması: Azərbaycanın qeyri-neft sənayesi və emal sektoru hələ tam formalaşma və inkişaf mərhələsindədir. Gömrük tariflərinin kəskin azaldılması nəticəsində ucuz və yüksək keyfiyyətli xarici məhsullar daxili bazarı tutur. Texnoloji və maliyyə baxımından zəif olan yerli müəssisələrin sıxışdırılması və müflisləşmə riski yaranır.
- Kənd təsərrüfatı sektorunda təhlükə: Azərbaycan əhalisinin böyük bir hissəsi aqrar sektorda məşğuldur. Avropa və ya Amerika kimi inkişaf etmiş ölkələrin yüksək texnologiyalı və subsidiyalaşdırılmış kənd təsərrüfatı məhsulları ilə yerli fermerlərin daxili bazarda rəqabət aparması çox çətindir.

B. Dövlət subsidiyalarının məhdudlaşdırılması (ən həssas məsələ)

- "Sarı qutu" (Amber Box) subsidiyalarının məhdudlaşdırılması: ÜTT ticarəti təhrif edən birbaşa subsidiyaların (istehsal həcminə, toxum/gübrə güzəştlərinə və ya qiymətə bağlı köməklər) azaldılmasını tələb edir. Azərbaycan hazırda kənd təsərrüfatına böyük həcmdə birbaşa subsidiyalar verir. Danışıqlarda Azərbaycan özünü "inkişaf etməkdə olan ölkə" statusunda təsdiqlətməyə və daha yüksək subsidiya limiti (10%-lik de-minimis) almağa çalışır, inkişaf etmiş ölkələr isə buna müqavimət göstərir.

C. Dövlət büdcəsi gəlirlərinin azalması

- İdxal rüsumlarının aşağı salınması Dövlət Gömrük Komitəsi vasitəsilə büdcəyə toplanan rüsum daxilolmalarının azalması ilə nəticələnə bilər.

Ç. Xidmətlər və maliyyə sektorunun xarici təzyiqə məruz qalması

- ÜTT-nin Xidmətlər Ticarəti üzrə Ümumi Razılaşması (GATS) tələb edir ki, xarici banklar, sığorta şirkətləri, telekommunikasiya və nəqliyyat şirkətləri daxili bazara buraxılsın. Bu halda hələ tam möhkəmlənməmiş yerli bank-maliyyə sistemi və xidmət sektoru xarici transmilli korporasiyaların rəqabətinə tab gətirməyə bilər.
    D. Sosial risklər və işsizlik
- Xarici malların rəqabətinə dözməyərək bağlanan və ya istehsalını daraldan yerli fabriklər və fermer təsərrüfatları kütləvi ixtisarlara səbəb ola bilər. Bu da xüsusilə regionlarda işsizliyin artması və sosial gərginliyin yaranması riskini doğurur.

5. Yekun qiymətləndirmə və strategiya

Azərbaycanın ÜTT-yə daxil olması qlobal iqtisadiyyata inteqrasiya və uzunmüddətli davamlı inkişaf üçün zəruri bir addım hesab olunur. Lakin qeyd olunan mənfi riskləri neytrallaşdırmaq üçün Azərbaycan hökuməti danışıqlar prosesində tələsməmək və maksimal dərəcədə əlverişli şərtlər əldə etmək taktikası yürüdür:

1. Keçid dövrü (Transition Period): Yerli sənaye və kənd təsərrüfatının uyğunlaşması üçün uzunmüddətli (məsələn, 7–10 illik) güzəştli keçid dövrünün alınması.
2. Kənd təsərrüfatı subsidiyaları: “İnkişaf etməkdə olan ölkə” statusu əldə edərək fermerlərə dəstək limitlərini yüksək saxlamaq.
3. Milli sənayenin gücləndirilməsi: ÜTT-yə tam üzv olana qədər daxili istehsalçıların texnoloji yenilənməsini təmin etmək və onları rəqabətə hazırlamaq.

35. ÜTT-in Doha və Uruqvay raundları haqqında məlumat verin, Doha raundunun bəzən uğursuz hesab edilmə səbəblərini izah edin.

1. Uruqvay raundu (1986–1994)

Uruqvay raundu GATT çərçivəsində keçirilən səkkizinci beynəlxalq ticarət danışıqları raundudur. Danışıqlar 1986-cı ildə Uruqvayın Punta del Este şəhərində başlamış, 1994-cü ilin aprelində Mərakeşdə imzalanan razılaşma ilə başa çatmışdır. Danışıqların 1990-cı ildə bitməsi nəzərdə tutulsa da, ciddi siyasi fikir ayrılıqlarına görə 1994-cü ilə qədər davam etmişdir.

Uruqvay raundunun əsas nəticələri iki istiqamətdə olmuşdur: ticarətin liberallaşdırılması və inzibati islahatlar.

Ticarətin liberallaşdırılması: Raund nəticəsində inkişaf etmiş ölkələrdə orta tarif dərəcəsi təxminən 40% azaldılmış, 6,3%-dən 3,9%-ə düşmüşdür. Lakin ən mühüm nəticələr kənd təsərrüfatı və tekstil-geyim sektorlarında ticarət məhdudiyyətlərinin azaldılması olmuşdur.

Kənd təsərrüfatı sahəsində ixrac subsidiyalarının və idxal məhdudiyyətlərinin azaldılması nəzərdə tutulmuşdur. Razılaşmaya əsasən, kənd təsərrüfatı ixracatçıları 6 il ərzində subsidiyaların həcmini 36%, subsidiyalaşdırılan ixracın həcmini isə 21% azaltmalı idilər.

Yaponiya kimi fermerlərini idxal kvotaları ilə qoruyan ölkələrdən kvotaları gələcəkdə artırılması mümkün olmayan tariflərlə əvəz etmək tələb olunmuşdur.

Tekstil və geyim sahəsində Multi-Lif Razılaşmasının (MFA) ləğvi nəzərdə tutulmuşdur. Bu razılaşma tekstil və geyim ticarətinə ciddi məhdudiyyətlər qoyurdu. Uruqvay raundu həmin sahədəki rəqəmli məhdudiyyətlərin 10 il ərzində aradan qaldırılmasını təmin etdi. 1 yanvar 2005-ci ildə kvotalar ləğv olundu. Nəticədə xüsusilə Çinin ABŞ və Avropa ölkələrinə geyim ixracı kəskin artdı.

Dövlət satınalmaları sahəsində də yeni qaydalar qəbul edildi. Əvvəllər dövlət qurumlarının alışları çox vaxt yerli istehsalçıları qoruyurdu. Yeni qaydalar xarici şirkətlərin də böyük dövlət satınalmalarında iştirakına imkan yaratdı və bu bazarı beynəlxalq rəqabətə daha açıq etdi.

2. Uruqvay raundunun faydaları və xərcləri

Uruqvay raundunun dünya iqtisadiyyatına təsiri ilə bağlı qiymətləndirmələrə əsasən, dünya iqtisadiyyatının illik qazancı 200 milyard dollardan çox, dünya gəlirinin artımı isə təxminən 1% ola bilərdi.

Bu razılaşmanın faydaları və xərcləri ölkələr və əhali qrupları arasında fərqli bölüşdürülmüşdür. Əsas faydanı istehlakçılar və vergi ödəyiciləri, xərcləri isə bəzi yerli istehsalçılar və fermerlər hiss etmişlər.

Məsələn, kənd təsərrüfatı sahəsində məhdudiyyətlərin azaldılması Avropa və Yaponiyadakı fermerlərə mənfi təsir göstərmişdir. Lakin həmin ölkələrin istehlakçıları daha münasib qiymətlərlə məhsul əldə etmək imkanı qazanmışlar. Eyni vəziyyət tekstil və geyim sahəsində də müşahidə olunmuşdur: yerli şirkətlər və işçilər rəqabətlə üzləşsələr də, istehlakçılar daha ucuz məhsullardan faydalanmışlar.

Uruqvay raundunun qəbul edilməsinə bir neçə siyasi amil kömək etmişdir. ABŞ kənd təsərrüfatı məhsulları və xidmət ixracından əldə edəcəyi faydalara görə razılaşmanı dəstəkləmişdir. İnkişaf etməkdə olan ölkələr tekstil və geyim ixracı üçün yeni imkanlar əldə edəcəklərini düşünürdülər. Bundan əlavə, bəzi ölkələr artıq həyata keçirmək istədikləri iqtisadi islahatları bu razılaşma vasitəsilə əsaslandırırdılar.

Ən vacib amillərdən biri isə danışıqların uğursuz olacağı təqdirdə proteksionizmin yenidən güclənəcəyi qorxusu idi. Ölkələr əvvəlki onilliklərdə əldə edilmiş azad ticarət nailiyyətlərinin itirilməsindən ehtiyat edirdilər.

3. Doha raundu (2001-ci ildən)

Doha raundu ÜTT çərçivəsində keçirilən doqquzuncu beynəlxalq ticarət danışıqları raundudur. 2001-ci ildə Qətərin Doha şəhərində başlamışdır. Əsas məqsəd dünya

ticarətini daha da liberallaşdırmaq, qalan ticarət maneələrini azaltmaq və ölkələr arasında yeni razılaşmalara nail olmaq idi.

Lakin uzun illər davam edən danışıqlara baxmayaraq, iştirakçı ölkələr ortaq razılığa gələ bilmədilər. Buna görə də Doha raundu uğursuz hesab olunur.

Bununla belə, Doha raundunun uğursuzluğu əvvəlki raundlarda əldə edilmiş nəticələrin ləğv edilməsi demək deyil. Əvvəlki səkkiz raundda azaldılmış tariflər qüvvədə qalır və dünya ticarəti əvvəlki dövrlərlə müqayisədə daha azad olaraq qalır.

4. Doha raundunun uğursuz hesab edilməsinin səbəbləri

Doha raundunun uğursuzluğunun əsas səbəblərindən biri əvvəlki raundlar nəticəsində ticarət maneələrinin artıq xeyli azaldılması idi. Yəni qalan tariflər nisbətən aşağı olduğundan onların daha da azaldılmasından əldə ediləcək əlavə faydalar böyük deyildi.

Əsas problem kənd təsərrüfatı sahəsindəki məhdudiyyətlər idi. Sənaye məhsullarının əksəriyyətində ticarət maneələri artıq aşağı səviyyədə idi. Buna görə əlavə liberallaşmadan əldə edilə biləcək əsas faydalar kənd təsərrüfatı tariflərinin və ixrac subsidiyalarının azaldılmasından asılı idi. Lakin kənd təsərrüfatı siyasi baxımdan çox həssas sahə idi. İnkişaf etmiş ölkələrdə fermer qrupları öz maraqlarını qorumaq üçün hökumətlərə güclü təsir göstərirdilər.

Dünya Bankının hesablamalarına görə, kənd təsərrüfatı məhsullarının dünya ticarətində payı 10%-dən az olsa da, bu sahənin liberallaşdırılması ümumi liberallaşmadan əldə ediləcək faydaların 63%-ni təmin edə bilərdi. Lakin fermer qruplarının müqaviməti bu addımın həyata keçirilməsini çətinləşdirirdi.

Digər mühüm səbəb inkişaf etmiş və inkişaf etməkdə olan ölkələrin maraqlarının toqquşması idi. Kasıb ölkələr əldə edəcəkləri faydaların az olduğunu düşünür və varlı ölkələrdən daha böyük güzəştlər tələb edirdilər. Varlı ölkələr isə öz fermerləri kimi güclü maraq qruplarını narazı salmaq istəmirdilər. Eyni zamanda inkişaf etməkdə olan ölkələr də qarşılıqlı güzəşt kimi qalan tarifləri əhəmiyyətli dərəcədə azaltmağa hazır deyildilər.

Bundan başqa, Doha raundunda müzakirə olunan təkliflər tam liberallaşmanı nəzərdə tutmurdu. Hətta razılıq əldə edilsəydi belə, gözlənilən iqtisadi faydalar böyük olmayacaqdı. Dünya Bankının hesablamalarına əsasən, ən iddialı ssenaridə belə dünya üzrə rifah artımı ÜDM-in cəmi 0,18%-ni təşkil edəcəkdi. Daha realistik ssenaridə isə bu göstərici üç dəfədən çox aşağı olacaqdı.

Beləliklə, ölkələr əldə edəcəkləri faydaları kifayət qədər böyük hesab etmədiklərinə görə qarşılıqlı güzəştlərə getmək istəmirdilər. Bu fikir ayrılıqları Doha raundunun razılaşma olmadan nəticələnməsinə səbəb oldu.

CƏDVƏL 10.4 Azad ticarətdən potensial faydaların bölüsdürülməsi, faizlə

İqtisadiyyat	Tam liberallaşma: Kənd təsərrüfatı və Qida	Parça və geyim	Digər əmtəələr	Bütün əmtəələr
İnkişaf etmiş	46	6	3	55
İnkişaf etməkdə olan	17	8	20	45
Bütün ölkələr	63	14	23	100

Mənbə: Kym Anderson and Will Martin, "Agricultural Trade Reform and the Doha Agenda," The World Economy 28 (September 2005), pp. 1301–1327.

CƏDVƏL 10.5 Dohanın hər iki ssenarisində faydaların ümumi gəlirlərdə payı

	Iddialı	Realistik
Yüksək gəlirli	0.20	0.05
Orta gəlirli	0.10	0.00
Çin	- 0.02	- 0.05
Aşağı gəlirli	0.05	0.01
Bütün dünya	0.18	0.04

Mənbə: Cədvəl 10.4 baxın