

# MÜASİR EKONOMİKS

## Giriş

(Sekizinci neşir)

**Jack Harvey, Ernie Jowsey**

Kitab Klubu  
[www.kitabklubu.org](http://www.kitabklubu.org)

Bakı 2008

# MODERN ECONOMICS

## An Introduction

Eighth Edition

Jack Harvey and Ernie Jowsey

Palgrave  
Macmillan  
New York  
2007



© Jack Harvey 1969, 1974, 1977, 1983, 1988, 1993, 1998  
© Jack Harvey and Ernie Jowsey 2007

All rights reserved. No reproduction, copy or transmission of this publication may be made without written permission.

No paragraph of this publication may be reproduced, copied or transmitted save with written permission or in accordance with the provisions of the Copyright, Designs and Patents Act 1988, or under the terms of any licence permitting limited copying issued by the Copyright Licensing Agency, 90 Tottenham Court Road, London W1P 4LP.

Any person who does any unauthorised act in relation to this publication may be liable to criminal prosecution and civil claims for damages.

The authors have asserted their rights to be identified as the authors of this work in accordance with the Copyright, Designs and Patents Act 1988.

First edition 1969  
Second edition 1974  
Third edition 1977  
Fourth edition 1983  
Fifth edition 1988  
Sixth edition 1993  
Seventh edition 1998

Eighth edition 2007. Published by  
PALGRAVE MACMILLAN  
Houndmills, Basingstoke, Hampshire RG21 6XS and  
175 Fifth Avenue, New York, N.Y. 10010  
Companies and representatives throughout the world.

PALGRAVE MACMILLAN is the global academic imprint of the Palgrave Macmillan division of St. Martin's Press, LLC and of Palgrave Macmillan Ltd. Macmillan® is a registered trademark in the United States, United Kingdom and other countries. Palgrave is a registered trademark in the European Union and other countries.

ISBN-13 978-0-230-55129-0  
ISBN-10 0-230-55129-7

This book is printed on paper suitable for recycling and made from fully managed and sustained forest sources. Logging, pulping and manufacturing processes are expected to conform to the environmental regulations of the country of origin.

A catalogue record for this book is available from the British Library.

Kitabın nəşri **İqtisadi və Sosial İnkişaf Mərkəzinin (CESD** - [www.cesd.az](http://www.cesd.az)) idarəçiliyi ilə **NISPAcee (The Network of Institutes and Schools of Public Administration in Central and Eastern Europe)** təşkilatı tərəfindən sifariş olunub və maliyyələşdirilib.

The translation of these materials has been made possible with the support of Local Government and Public Service Reform Initiative (affiliated with the Open Society Institute)

**Tərcüməçilər:** Üminət Abdullayeva, Pərvanə Orucova

**Elmi məsləhətçi:** Qubad İdaboğlu

**Elmi redaktorlar:** Rafiq Məmmədli, Vüqar Bayramov

**Qrafiklər:** Allahverdi Karimov

**Tərtibatçı:** Rafiq Məmmədli



## TƏRCÜMƏ QRUPU ADINDAN

Əziz oxucular, tələbələr və biznes adamları! Bu kitab Sizin əlinizə düşübsə, deməli iqtisadiyyatı və biznesi (sahibkarlığı) öyrənmək üçün çox gözəl bir fürsət qazanmışsınız. Əsas müəllif Jack Harvey qərbdə iqtisadi nəzəriyyə kitablarının müəllifi kimi ad çıxarıb. Onun kitabları bir qayda olaraq klassik dərs vəsaitləri sayılıb. Bizim tərcümə etdiyimiz kitab müəllifin əsas işidir. Tərcümə oluna kitab 2007-ci ildə ingiliscə dərc olunub. Bu, kitabın artıq 8-ci nəşridir. İlk nəşri hələ uzaq 1969-cu ildə işıq üzü görüb. Bu gün istər nəzəri, istərsə də tərübü baxımdan klassik iqtisadiyyat kitabı sayılır. Əlbəttə, həmin dövr üçün aktual olan məsələlər də kitabda az deyil, amma kitabın həmin hissələri tarixi baxımdan maraqlıdır.

Kitabın qiymətli cəhətlərindən biri də onun diaqram və cədvəllərlə zəngin olmasıdır, demək olar ki, bütün nəzəri məsələlər diaqramlarla izah olunmuşdur ki, bu da onların qavranılmasını asanlaşdırır.

Tərcümə qrupu qabaqcadan rast gələ biləcəyiniz hər-hansı səhvə görə üzr istəyir. Yəqin ki, bizimlə razılaşarsınız ki, bu qəbildən olan kitabı heç bir terminologiya vəsaiti olmadan ilk dəfə Azərbaycan dilinə səhsiz tərcümə etmək mümkün deyildir. İşimizi çətinləşdirən bir amil də kitabın nə rus, nə türk, nə də ki, alman dilinə tərcüməsinin olmaması idi. Bu baxımdan bizim tərcüməmiz unikaldır.

*Bəzə bir unikal dərs vəsaitini və sahibkarlıq kitabını Azərbaycan dilinə tərcüməni sifariş verən və maliyyələşdirən NISPAcee (The Network of Institutes and Schools of Public Administration in Central and Eastern Europe) təşkilatına təşəkkürümüzü bildiririk.*

Redaktordar

Jack Harvey, Ernie Jowsey

**Müasir ekonomiks** (8-ci nəşr – Azərbaycan dilində)

Kitab iqtisadiyyat və sahibkarlığı öyrənmək üçün klassik bir dərs vəsaitidir. Əsas müəllif olan Jack Harvey qərbdə iqtisadi nəzəriyyə kitablarının müəllifi kimi ad çıxarıb. Kitabın ingilis versiyası 2007-ci ildə nəşr olunub, dünya iqtisadiyyatında həmin ilədək baş verən bütün proseslərə yer ayrılıb.

Kitab əyani vəsaitlərlə – diaqram və cədvəllərlə zəngindir, bu da nəzəri məsələlərin qavranılmasını xeyli asanlaşdırır.

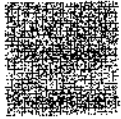
Kitab iqtisadiyyat və maliyyə sahəsinin tələbə və müəllimləri, habelə sahibkarlığın nəzəriyyəsini öyrənmək istəyən iş adamları üçün nəzərdə tutulub.

Çapa imzalandı: 27.08.2008, format A5, sahifələrin sayı 648, şriftin növü Times New Roman, 70 q kağızda, "NURLAR" nəşriyyat-poliqrafiya mərkəzinin matbaasında ofset üsulu ilə çap olunub. Tirajı 500 nüsxə.

© İqtisadi və Sosial İnkişaf Mərkəzi (www.cesd.az), 2008  
Bütün müəllif haqları qorunur.

ISBN 978-9952-8125-0-3

Kitabı əldə etmək üçün tel: 050/577-24-26, 050/491-36-06



## MÜNDƏRİCAT

Səkkizinci nəşrə ön söz	13
Tələbələr üçün bələdçi	15

### I. GİRİŞ

<b>1. Ekonomiks nə deməkdir</b>	
1.1 İqtisadi problem	19
1.2 Ekonomiksin əhatə dairəsi	24
1.3 Pozitiv iqtisadi nəzəriyyə	28
1.4 Normativ iqtisadi nəzəriyyə	31
1.5 Nəticələr	33
<b>2. Resursların bölüşdürülməsi üsulları</b>	
2.1 İqtisadi sistemin funksiyaları	36
2.2 Bazar iqtisadiyyatı	38
2.3 İnzibati əmirlik sistemi	40
2.4 Qarışıq iqtisadiyyat	42
2.5 Mikro və makroekonomiks	43
2.6 Dayanıqlı inkişaf	44

### II. NƏ İSTEHSAL ETMƏLİ

<b>3. Azad bazarda qiymət necə formalaşır</b>	
3.1 Dəyər və qiymət	48
3.2 Bazarlar	49
3.3 Qiyməti müəyyənləşdirən faktorlar	55
3.4 Tələb	56
3.5 Təklif	59
3.6 Bazarın qiyməti müəyyənləşdirməsi	62
3.7 Tələb və təklif şərtlərində dəyişikliklər	64
3.8 Müasir iqtisadi nəzəriyyələr	65
<b>4. Tələb və təklifin təhlilinin aparılması</b>	
4.1 Azad bazarda qiymətin funksiyaları	68
4.2 Olavə şərhlər	72

### 5. Tələb olavə baxış

5.1 Niyə tələb ayrısı həmişə aşağıya meyillidir	77
5.2 İstisna təşkil edən tələb ayrısı	82
5.3 Tələbin elastikliyi	84
5.4 Tələbin digər elastiklikləri	93

### III. NECƏ İSTEHSAL ETMƏLİ VƏ İSTEHSAL NƏZƏRİYYƏSİ

#### 6. Firma

6.1 Firmanın rolu	97
6.2 Firmanın vəzifələri	100
6.3 Firmanın qərarları	102
6.4 Nə istehsal etməli	102
6.5 Firmanın hüquqi forması və əsas kapitalın artırılması	104

#### 7. İstehsalın təşkili və həcmi

7.1 Əmək bölgüsü	117
7.2 Genişmiqyaslı istehsalın üstünlükləri	120
7.3 Şirkətlərin birləşməsi	123
7.4 Kiçik şirkətlərin üstünlüyü	125

#### 8. Əmtəənin istehlakçılar arasında bölgüsü

8.1 İstehsal həcmi	129
8.2 Topdansaş ticarətçisi	130
8.3 Pərakəndəsaş ticarətçisi	133
8.4 Vasitəçilərin gələcəyi	138

#### 9. İstehsal ərazisi

9.1 Müxtəlif istehsal ərazilərinin üstünlükləri	141
9.2 Müxtəlif ərazilərdə rentaların səviyyəsi	144

#### 10. İstehsal amillərinin birləşməsi

10.1 Gəlirlərin azalması qanunu	148
10.2 Dəyişkən amillərin optimal kombinasiyası	152

#### 11. Ən gəlirli məhsulə yönələn qərar

11.1 İstehsal xərcləri	155
11.2 Məhsul istehsalı artdıqca xərclər özünü necə bürüzə verir?	158
11.3 Xalis rəqabət	161
11.4 Xalis rəqabət şəraitində şirkətin qısamüddətli tarazlıq məhsulu	165
11.5 Şirkət və sənayenin uzunmüddətli tarazlıq vəziyyəti	168

<b>12. Xalis rəqabət şəraitində sənayenin təklif ayrısı</b>	
12.1 Giriş	172
12.2 Qısamüddətli dövr	173
12.3 Uzunmüddətli dövr	174
12.4 Təklifin elastikliyi	178
<b>13. Bölgü nəzəriyyəsinin marjinal məhsuldarlığı</b>	
13.1 Giriş	186
13.2 Marjinal məhsuldarlıq nəzəriyyəsi: xalis rəqabət	187
13.3 Xidmət amili qiymətinin təyin olunması	191
13.4 Marjinal məhsuldarlıq nəzəriyyəsinin əsassızlığı	193
<b>IV. DÖVLƏT VƏ RESURSLARIN BÖLGÜSÜ</b>	
<b>14. Bazar böhranı və hökumətin rolu</b>	
14.1 Ehtiyatların bölüşdürülməsində səmərəlilik	197
14.2 "Bazar böhranı" necə yaranır?	199
14.3 Hökumətin iqtisadi funksiyaları: nəticə	202
14.4 Xalis rəqabət öhdəliyinin dəyəri	203
<b>15. İnhisar</b>	
15.1 Giriş	206
15.2 İnhisar dedikdə nəyi nəzərdə tuturuq?	207
15.3 İnhisar gücünün əsasları	209
15.4 İnhisarçının tarazlıq məhsulu	211
15.5 Dövlət siyasəti və inhisar	216
15.6 Məhdud inhisar	226
<b>16. Qeyri-mükəmməl rəqabət: digər formaları</b>	
16.1 İnhisarçı rəqabət: bir çox firmalarla qeyri-mükəmməl rəqabət	232
16.2 Oligopoliya: az saylı firmalarla qeyri-mükəmməl rəqabət	237
16.3 Gerçək dünyada qiymət təyin etmə siyasəti	239
<b>17. Xarici təsirlər və dəyər – mənfəətin təhlili</b>	
17.1 Xarici təsirlər	242
17.2 Xarici təsirlərin araşdırılması metodları	244
17.3 Xərc və mənfəətin təhlili (CBA): səbəblər	246
17.4 CBA-in çətinlikləri	247
17.5 CBA-in rolunun müəyyən edilməsi	249
<b>18. Ətraf mühit: qorunması, çirklənməsi və nəqliyyatın sıxlığı</b>	
18.1 Giriş	251

18.2 Qoruma	252
18.3 Balıq ehtiyatlarının saxlanması	254
18.4 Tarixi binaların qorunması	257
18.5 Çirklənmə	260
18.6 Nəqliyyat sıxlığı	267
18.7 Xülasə mülahizələri	269
<b>19. Dövlət sektoru tərəfindən məsul və xidmətlərin təmin edilməsi</b>	
19.1 Dövlət sektoru təminatının vəziyyəti	281
19.2 Cavabdehlik və iqtisadi səmərəlilik	283
19.3 "Ehtiyacların" qiymətləndirilməsi problemi	284
19.4 Qiymətləndirmə siyasəti	285
19.5 Milliləşmiş sənaye sahələri və özəlləşdirmə	289

#### V. İSTEHSAL FAKTORLARI NECƏ QIYMƏTLƏNDİRİLİR

<b>20. Əmək və əməkhaqqı</b>	
20.1 Birləşmiş Krallığın (BK) işçi qüvvəsi	297
20.2 Əməyin qiymətləndirilməsi metodları	301
20.3 Ayrı-ayrı istehsal sahələrində, vəziyyətdə və ya ərazilərdə əməkhaqqı dərəcələri	304
20.4 Həmkarlar ittifaqları: kollektiv müqavilənin bağlanması üsulu	308
20.5 Həmkarlar ittifaqları və əməkhaqqı	312
20.6 Hökumət və əməkhaqqı	318
<b>21. Kapital və faiz</b>	
21.1 Kapital	322
21.2 Faiz dərəcəsi	326
<b>22. Torpaq və rent</b>	
22.1 "Torpaq" və "rent" ümumi terminlər kimi	330
22.2 İqtisadi rent – torpaq və rentaya iqtisadçının baxışı	331
<b>23. Sahibkarlıq və mənfəət</b>	
23.1 Sahibkarlıq	339
23.2 Mənfəət	341
23.3 Özəl mülkiyyət iqtisadiyyatında mənfəətin rolu	342

#### VI. PUL VƏ MALİYYƏ İNSTİTUTLARI

<b>24. Pul və faiz dərəcəsi</b>	
24.1 Pulun funksiyaları	348
24.2 Pula tələb	350

24.3	Pul təklifi	354
24.4	Faiz dərəcəsi	357
<b>25.</b>	<b>Maliyyə bazarları</b>	
25.1	Likvid kapitalın şərtləri	364
25.2	Maliyyə bazarı	365
25.3	Kapital bazarı	372
25.4	Qiymətli kağızlar bazarı: Birja fondu	377
<b>26.</b>	<b>Klirinq bankları</b>	
26.1	Birləşmiş Krallıqda bankların növləri	382
26.2	Kredit verilməsi	383
26.3	Bank ssudaları	386
26.4	Bank aktivlərinin bölüşdürülməsi	388
26.5	Son illər rəqabətin təsirləri	389
<b>27.</b>	<b>İngiltərə bankı</b>	
27.1	İngiltərə Bankının funksiyaları	392
27.2	Faizlə tənzimlənən pul-kredit nəzarəti	395

## VII. DÖVLƏT VƏ STABİLLƏŞDİRMƏ SİYASƏTİ

<b>28.</b>	<b>Fəaliyyət səviyyəsinin ölçülməsi: Milli Gəlirin hesablanması</b>	
28.1	Milli Gəlirin hesablanması üçün prinsip	400
28.2	Praktikada Milli Gəlirin hesablanması	402
28.3	Milli Gəlir statistikasının istifadəsi	410
28.4	Ölkənin maddi yaşayış standartlarını təyin edən amillər	414
<b>29.</b>	<b>İşsizlik</b>	
29.1	İşsizliyin təbiəti	419
29.2	İşsizliyin səbəbləri	420
<b>30.</b>	<b>Məhsul və aqreqativ tələbin səviyyəsinə Keynes-in baxışı</b>	
30.1	Xərclər və istehsal arasında əlaqə	426
30.2	Aqreqativ tələbdə dəyişikliklərinin səbəbləri	428
30.3	Moxaric və qənaət	430
30.4	İnvestisiya xərcləri	435
30.5	Gəlir səviyyəsində dəyişikliklər vasitəsilə tarazlıq	444
30.6	İstehlakdakı dəyişikliklərin səmərəsi	449
30.7	Dövlət xərcləri və vergi qoyuluşu	450
30.8	Xarici ticarətin səmərəsi	452
30.9	Mövsumi işsizliyə nəzarət	454
<b>31.</b>	<b>Məşğulluq və qiymət səviyyəsi</b>	
31.1	"Tam məşğulluq" adlı yanaşmada dəyişikliklər	459

31.2	Ümumi tələb və ümumi təklif	460
31.3	Tam məşğulluq və tələbin idarə edilməsi	463
31.4	Hökumət ümumi tələbi necə idarə edə bilər	464
31.5	Təklif iqtisadiyyatı	470
31.6	Postskriptum	473
<b>32.</b>	<b>İnflyasiya: onun təsirləri</b>	
32.1	Nə üçün inflyasiyaya nəzarət etmək lazımdır?	475
32.2	Qiymətlərin ümumi səviyyəsində dəyişikliklərin ölçülməsinə dair qeyd	478
<b>33.</b>	<b>Qiymət sabitliyinin əldə edilməsi yönündə aparılan siyasətlər</b>	
33.1	İnflyasiya səbəbləri: sadə izah	482
33.2	Monetarizm	485
33.3	Monetarizm nəzəriyyəsinin iqtisadi siyasətə dair şərtləri	489
33.4	Təklifin stimulyerici ölçüsü	491
33.5	Xülasə mülahizələri	491
<b>34.</b>	<b>İqtisadi artım</b>	
34.1	İqtisadi artımın mahiyyəti	493
34.2	Artıma nail olma	495
34.3	Hökumət və artım	499
<b>35.</b>	<b>Balanslaşdırılmış iqtisadi inkişaf</b>	
35.1	Regional problem	501
35.2	Dövlət siyasəti	507
35.3	Şəhərin regenerasiyası	511
35.4	AB kontekstində regional siyasət	514
<b>36.</b>	<b>Dövlət maliyyəsi</b>	
36.1	Gəlirin bölüşdürülməsi	517
36.2	Hökumətin gəlir və xərcləri	519
36.3	Vergi qoyuluşuna müasir baxış	522
36.4	Vergi qoymanın strukturu	524
36.5	Birbaşa verginin üstünlük və zərərli	527
36.6	Dolaylı verginin üstünlük və zərərli	530
36.7	Vergi yükü	533

## VIII. BEYNƏLXALQ TİCARƏT

<b>37.</b>	<b>Beynəlxalq ticarətin mahiyyəti</b>	
37.1	Nə üçün beynəlxalq ticarət	542
37.2	Beynəlxalq ticarətin üstünlükləri	544
37.3	Ticarətin şərtləri	548
37.4	Azad ticarət və proteksionizm	553

<b>38. Tədiyyə balansı</b>	
38.1 İdxalın ödənilməsi	562
38.2 Tədiyyə balansı	565
<b>39. Xarici valyutaların məzənnəsi</b>	
39.1 Valyuta məzənnəsi necə müəyyən edilir?	573
39.2 Arbitraj	574
39.3 Xarici valyuta üçün tələbin və təklifin asılı olduğu amillər hansılardır?	575
39.4 Xarici valyutanın tələb və təklifinə təsir edən əsas iqtisadi amillər hansılardır?	575
<b>40. Tədiyyə balansı natarazlığının aradan qaldırılması</b>	
40.1 Alternativ yanaşmalar	579
40.2 İdxal edilən məhsullar üzrə xərçin azaldılması	580
40.3 Xərçin yerdəyişməsi: valyuta kursunun qiymətdən düşməsi	584
40.4 İdarə olunan çeviklik: "bağlı" mübadilə kursları ilə müdaxilə	586
40.5 Beynəlxalq likvidlik	592
<b>41. Avropa Birliyi</b>	
41.1 AB-nin keçdiyi yol	595
41.2 AB-in institutları	596
41.3 AB-in iqtisadi vəzifələri	598
41.4 AB üzvü olmaqda BK-nın üstünlüyü	601
41.5 AB üzvü kimi Böyük Britaniyanın üzlaşdığı problemlər	605
41.6 1993-cü ilin vahid bazarı	606
41.7 Vahid valyuta	608

## IX. GƏLƏCƏYƏ BAXIŞ

<b>42. BK və Avropanın cari problemləri və siyasətləri</b>	
42.1 İnflyasiya: dəyişən siyasətlərin öyrənilməsi	615
42.2 Tədiyyə balansı çətinliyi	619
42.3 BK-nın yaşlı əhalisi üçün gələcək dövrlər xərçələrinə təzyiqli göstərilməsi	626
42.4 AB ilə BK-nın əlaqəsi	630

<i>İndeks</i>	637
---------------	-----



## ÖN SÖZ

Bu kitabın ilkin məqsədi ekonomiksın müxtəlif ixtisaslarını, əsasən iqtisadi nəzəriyyə, maliyyə, bank işini, beynəlxalq iqtisadi əlaqələr, menecment, firma kitablığını, mühasibatı, sığorta, sorğu aparılması, nəqliyyat, xəstəxanalarda inzibati işləri, biznes və kommersiya işlərini öyrənmə tələbələrini və mütəxəssislərin tələbatlarını ödəməkdir. Kitab həmçinin müxtəlif dərəcə və kurslar üçün də əhəmiyyətli baza rolunu oynayır.

Lakin bu kitab yalnız iqtisadiyyatdan imtahan materialı deyil. Müəllif öz təcrübələrinə əsasən əmindir ki, əgər tələbə düzgün mövqedən yanaşarsa, kitabdən daha çox bilik əldə edəcəkdir. Təəssüf ki, bəzi tələbələr hələ də fikirləşirlər ki, imtahan komissiyası yalnız inadçılıq göstərmək xatirinə ekonomiksı tədris kursuna daxil edib. Deməli, bunun nəticəsində də öyrənmə prosesi əsasən imtahandan birtəhər keçmək üçün bəzi darıxdırıcı faktları əzərləməkdən ibarət olur.

Bu kitab modern ekonomiksı iki mənada əhatə edir. Əvvəla, ekonomiksı elmin bir hissəsi kimi deyil, düşünmə metodu kimi təqdim edir. Burada sadə iqtisadi təhlillər verilir və onların gündəlik həyatı problemlərə və iş adamlarının müəyyən qərarlarına necə tətbiq olunması göstərilir. Həmin ekonomiksı darıxdırıcı əzərlilik deyil, digər fənlər kimi tətbiqdir. Bu vasitə ilə tələbənin münasibətinin dəyişəcəyinə ümid edirik, yalnız belə münasibət onun təhsildən hər hansı fayda əldə etməsinə imkan yaradır.

İkincisi, kitabda nəzərə alınır ki, modern ekonomiksı iş təminatı, qiymətlərin sabit səviyyəsi, daimi artım dərəcəsi, ödəniş balansının tarazlığı və s. çətinliklərlə sıx bağlıdır. Ona görə də ekonomiksı, demək olar ki, bazarlarda qiymətlərin öyrənilməsi və bütövlükdə fəaliyyəti idarə edən digər faktorları eyni dərəcədə əhatə edir.

Kitaba nələri daxil etmək barədə düşünərək müəllif imtahan kursunun tələblərinin, nyanı oxuyan və birbaşa müəllim nəzarəti altında təhsil almayan tələbələrə qarşılaşa biləcəkləri çətinlikləri əsas götürüb. İmtahan kursunun tələbləri baxımından çox az problemlər var. çünki

müxtəlif imtahan komissiyalarının tədris kursu çox oxşardır. Beləliklə, ilkin təhlillərə iqtisadiyyat və iqtisadi institutlar barədə bəzi materiallar da əlavə edilib. İkinci mülahizə, yeni əyan kurslarda və birbaşa müəllim nəzarəti altında təhsil almayan tələbələrə yardım materialı birbaşa müəllimin öz səlahiyyəti ilə seçilib. Seçimin əsas meyarı isə “nə vaxt şübhələnsən, davam etmə” olub. Əsas məqsəd isə budur ki, tələbə əsas konsepsiyaları başa düşsün və səriştəli tətbiq edə bilsin, yarımçıq öyrənmiş qabaqcıl fikirlərdə çəşib qalmasın.

Kitaba çoxsaylı diaqramlar daxil edilib. Bu diaqramlar təkə öyrənməyə vizual baxımdan kömək deyil, həmçinin əlaqələri ifadə etməyin dəqiq formasıdır. Bundan əlavə, oxumağı və qeydlər götürməyi asanlaşdırmaq üçün mətn mümkün yerlərdə başlıqlara və yarımbaşlıqlara bölünüb.

Baxmayaraq ki, kitab bütövlükdə tamamlandı, ona əlavə olaraq öyrənmə direktivləri və məsələ kitabı da daxil edilib. Bura mətəndən seçilmiş əsas fikirlərə aid qeydlər, diaqramların istifadəsinə və prinsiplərin tətbiqinə aid sadə məsələlər, viktorina və tələbələrin diqqətini əsas məzmunə cəlb etmək üçün müxtəlif suallar verilib. Burada həmçinin müxtəlif keçmiş imtahan sənədlərindən seçilmiş suallar da daxil edilib.

Ola bilsin ki, bəzi tələbələr mənim “Elementar ekonomiks” və ya “Orta dövrlər ekonomiksi” kitablarımla artıq tanışdırlar. Bu kitabda lazımi sayılan bəzi məqamlarda yuxarıda qeyd edilən kitablardan da istifadə edilib.

Bununla yanaşı, oxuyub qeydlər etməyə yardım məqsədilə mətnlər mümkün qədər çox başlıq və yarım başlıqlarla verilmişdir.

Yeni nəşrdə dayanaqlı inkişaf, nəqliyyatın sıxlığı və digər ətraf mühit problemləri, qloballaşma, fərdi maliyyə təşəbbüsləri, İngiltərə Bankının fəaliyyətindəki dəyişikliklər, regional siyasətin inkişafı və AB vahid valyutası kimi müasir problemlərdən bəhs edilir və onlar cədvəl və faktlarla yenilənmişdir.

*2006, Jack Harvey və Ernie Jowsey*



## TƏLƏBƏLƏR ÜÇÜN BƏLƏDÇİ

“Azacıq təcürbə çox nəzəriyyədən dəyərlidir” deyimini bir qədər təhlükəli olsa da, yarıhəqiqətdir. Sağlam nəzəriyyə qədər praktiki olan heç nə yoxdur. Ona görə də bu kitabda əsasən sadə iqtisadi nəzəriyyə verilir. Ekspert bu biliklərdən istifadə etməklə dəfələrlə qarşılaşdığı problemlərə cavab tapa bilər. “Hökumətin kənd təsərrüfatına subsidiyalar siyasəti fonunda fermerə bu qədər böyük məbləğdə kredit verilməsi ağıllı işdirmi?” – bank meneceri soruşur. “Şose yolunun çəkilməsi yaxınlıqda yerləşən müxtəlif evlərin dəyərinə necə təsir göstərə?” – mülk alqı-satqısı ilə məşğul olan agent soruşa bilər. Mühəsis üçün maraqlı ola bilər, görəsən “hökumət növbəti ildə halı vergisini və ya mənfəət vergisini artıracamı?”. “Firmanın gəliri harada daha sərfəli olaraq investisiya edilə bilər?” – firmanın katibi maraqlanır.

Ekonomiksi öyrənmək sizə imtahan vermək üçün yox, daha professional olmaq üçün vacibdir. Əlbəttə ki, bu baxımdan yanaşsamız, imtahan problemi öz-özünə həll olunacaq.

Lakin siz sistemətik və ətraflı öyrənməlisiniz. Bunun üçün sizə aşağıdakılar məsləhət görülür:

- (1) Əvvəlcə bütöv kitabı oxuyun;
- (2) Xüsusi bölməyə aid giriş xüsusi diqqət yetirin;
- (3) Hər fəsli diqqətlə oxuyaraq əhəmiyyətli saydığınız bəndlərin altından xətt çəkin və öz təcrübəniz əsasında bu bəndlərə aid illüstrasiyaları tapın. Növbəti paragrafa, cümləyə keçməzdən əvvəl əmin olun ki, əvvəlkində verilmiş arqumenti tamamilə başa düşürsünüz. Bəzən nəticə bir qədər gec əldə edilə bilər, lakin burada qısa yol yoxdur. Nəzəriyyəni əzbərləmək olmaz;
- (4) Həmin bölməyə aid qeydlər edin, mümkün yerlərdə diaqramlar çəkin. Bu qeydlər sizin fikirlərə dəqiqlik gətirəcək, biliyinizi möhkəmləndəcək və imtahan üçün lazım olmayanları seçmək imkanı verəcək.



- (5) Məsələ kitabında verilən suallara cavab verin. Öz variantlarınızı verilmiş cavablarla yoxlayın. Lazım bildiklərinizi öz qeydlərinizə əlavə edin.
- (6) Müəyyən imtahan suallarına cavab vermək təcrübəsi qazanın. Yadda saxlayın ki, hətta ən asan görünən suallar belə güclü arqumentlər və əsaslı prinsiplərin tətbiqini tələb edir.



### TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanış olduqdan sonra siz:

- Nadir ehtiyatların bölüşdürülməsinin səbəblərini izah edə;
- Alternativ dəyəri təyin edə;
- İstehsal imkanlarının xarakteristik əyrisini çəkmə və ondan analitik vasitə kimi istifadə edə;
- Pozitiv və normativ iqtisadi nəzəriyyələri bir-birindən fərqləndirə;
- İqtisadiyyatın mahiyyətini, əhatə dairəsini və məhdudiyyətlərini izah edə bilərsiniz.

## 1.1 İQTİSADI PROBLEM

### Ehtiyaclar və məhdud vəsaitlər

“Siz öz yorğanınıza görə ayağınızı uzatmısınız”, “siz iki ayağınızı bir başmağa dirəməməlisiniz”, “borcun varsa, bazardan gözünü çəkməlisən” kimi ifadələrə gündəlik həyatımızda tez-tez rast gəlirik. Gündəlik həyatımızda işlədiyimiz bu ifadələr bir daha bizi düşünməyə vadar edir ki, istədiklərimizi təmin etmək niyyətində olduğumuz halda, bəzən əlimizdə olan vəsaitlərimiz o istəklərlə tamamilə tərs mütənəsiblik təşkil edir! Əgər gəlirlərimiz çox olarsa, onda biz əlavə şeylər, yəni paltar, təzə mebel, maqnitofon və videokamera ala bilərdik. Bu siyahını daha da artırmaq olar, hətta bu ehtiyaclar ödənilsə də, yeniləri meydana çıxacaq.

Onda bütün bunlar “iqtisadi problem” kimi, yəni qeyri-məhdud ehtiyaclar və çox məhdud vəsaitlər şəklində səciyyələnir. Biz heç vaxt çətinliklərin əhdəsindən tam gələ bilmərik. Lakin bizim edə biləcəyimiz əlimizdə olan imkanların ən son həddidir. Başqa sözlə, biz qənaət edirik. “Qənaətçilliy”in nə demək olduğunu daha aydın təsvir etmək üçün biz ev sahiblərinin məsrəflərlə əlaqədar qəbul etdiyi qərarları

öyrənməliyə. Doğrudan da bu, ilk baxışda hansı təsəvvür yarada bildiyindən daha mənasıdır, yəni başqa sözlə desək, "ekonomiks" sözü yunan dilindən götürülməklə "məişətin idarə olunması" mənasını verir.

Bizim xanımlarımızın öz qarşılıqlarına qoyduqları ən ümdə tapşırıq özlərinin evdarlığa dair "mümkün qədər uzağa get" prinsipi əsasında müəyyən olunmuş dolanışq vəsaitlərini hazırlamaqdır; başqa sözlə desək, onlar öz məhdud vəsaitləri həssas ailə üçün maksimum təminat mənbələrini ödə etməyin yollarını axtarırlar. Onun ən zəruri hesab etdiyi gündəlik tələbat malları, yəni çörək, yağ, süd və çay bir qayda olaraq müəyyən sabit miqdarlarda alınır. Lakin bu heç də o demək deyil ki, ərzaq məhsullarının qiymətlərində hər hansı əsaslı dəyişiklik baş verdiyi hallarda o öz məxariçlərində müvafiq addımları atmayacaq. Lakin hər halda biz öz fikrimizi onun tez-tez üz tutduğu o məhsulların üzərinə yönəlsək, onun bu məsrəf qərarlarının arxasında doğrudan da nə dayandığını daha aydın görə bilərik. Bizim xanımlarımız High Street-də mağaza vitrinlərinin yanından keçdikcə, sanki min cür müxtəlif mal onun pul kisəsindəki məhdud miqdarda olan məbləğlə bəhsə girir. İstirahət günü nahar üçün mal əti, yoxsa toyuq almaq lazımdır? Noxud almaq da yerinə düşərdi, lakin elə bəhədir ki, ona verilən pul kələmə verilsə, bir həftədən çox istifadə olunar. Təzə kartof necə də dadlı olur! Hələ onun qiyməti keçən həftə bir funtdan iki pens aşağı düşüb! Bəli, o, köhnə kartof əvəzinə təzəsini alacaq. Beləliklə, bizim bacarıqlı evdar xanımlarımız müxtəlif malların qiymətlərini bir-biri ilə müqayisə edə-ədə yoluna davam edir. Özü-özündən ailəsinin onun aldığı ərzaqlardan ləzzət alıb-almayacağını, verdiyi pulların onlara dəyib-dəyməyəcəyini soruşur, çünki hərə bir tərəfdən onun bu evdarlıq fondundan asılı olacaq.

Lakin bu hələ qonaq etməli olan yeganə evdar qadın deyil. Məktəbli öz cib xərcliyindən daha çox şey-şüy almağı götür-qoy edir! Biznesmen də öz növbəsində fabriki işləyəcək həmin problemlərlə üzleşir. Onun bu və ya digər məhsulu, yaxud hər ikisindən müəyyən bir miqdarda istehsal etməsi lazımdır mı? Hər məhsuldan nə qədər istehsal etməli? Bəlkə bunun üçün əlavə işçi qüvvəsi cəlb etməsi, yaxud da həmin işləri görmək üçün müvafiq mexanizmləri quraşdırması daha məqsəda uyğundur? Hər hansı bir nəqliyyat vasitəsini icarəyə götürmək faydalı olardı, yoxsa özü üçün yenisini almaq?

Hər səhər qəzetləri vərəqləsəniz, görərsiniz ki, elə hökumət özü də iqtisadiyyatın inkişafına zəmin yarada biləcək geniş texnoloji imkanların seçimi qarşısında qalır. Daha çox evlərin tikintisi, yeni yolların salınması və xəstəxanaların inşası, tikinti sənayesində istifadə olunan tikinti materialları və işçi qüvvəsi uğrunda sanki bəhsə girirlər.

Əlavə oyun meydançaları, yeni fabriklər-zavod sahələri və kənd təsərrüfatı məqsədilə istifadə olunacaq yeni-yeni ərzaqlar hazırda mövcud olan məhdud torpaq sahələrindən əlavə pay ayrılmasını tələb edir. Bu və ya bir çox digər instansiyalarda hökumət daha çox milli ehtiyatlardan istifadə etmək tapşırığını öz qarşısına qoyur.

### İmkandan asılı xərcələr

Beləliklə, biz ekonomiks doğrudan da seçim problemləri ilə bağlı olduğunun, yəni bizim ehtiyaclarımızla müqayisədə öz kiçik ehtiyatlarımızın təsiri altında qəbul etdiyimiz qərarların qəbul edildiyinin şahidi oluruq. Elə ona görə də biz seçim qarşısında qaldıqda nəyisə də qurban verməliyə.

### ÖDƏNİLMƏYƏN TƏLƏBATLAR

Ödənilə  
bilən  
tələbatlar

Azad  
mallar

Məhdud  
resurslar

### Şəkil 1.1 İqtisadi problem

Əgər qazetsatan oğlan öz bayrampulunu elə velosipedin üstündə xərcələyirsə, o, çox güman ki, evə həmişə almaq arzusunda olduğu yalançı tüfəng oynadığını ala bilməyəcək. Əgər evdar qadın mətbəx üçün təzə duxovka alırsa, o, nə vaxtsa buna hənzər işi qonaq otağındakı köhnə kreslonun da üzərində tətbiq edəcək və onu tələləmək fikrinə düşəcək. Şənbə günü günortanı da işləməyi qərara alan fəhlə asudə vaxtdan imtina edir və əks halda futbol matçına tamaşa edərdi. Kəndli öz torpağında buğda əkirsə, onda o, məhsul yığım vaxtı az miqdarda arpa götürəcəyini əvvəlcədən bilir. Bütün bunları dövlətə də aid etmək olar. Əgər evlərin, yolların və xəstəxanaların tikintisinə əlavə insanlar

və materiallar tələb olunarsa, onda orada digər sahələr, yəni ofislər, elektrik stansiyaları, idman mərkəzləri və sair üçün az material və insan ehtiyatları qalacaqdır. Həyatın hər addımında bu və ya digər vəsaiti hər hansı bir yolla əldə edə bilərsən, başqa bir tərəfdə onları əldə edə bilmədiyinə görə axsayırsan. Ona görə də biz "imkanlara əsaslanan xərclər" barədə düşünürük, yəni elə xərclər barədə ki, onlar müəyyən mənada alternativ, qurban verilmiş, daha dəqiq desək, ən yaxşı halda alternativ şəkildə qurban verilmiş xərclər adlanır. Praktikada qənaət, sadəcə olaraq, heç də hər hansı bir maldan digərinin xeyrinə tam şəkildə imtina etmək deyil, daha çox birindən bir qədər, digərindən isə o qədər də çox olmayan miqdarda imtina edərək nəyisə əldə edib-çinmək qərarını qəbul etməkdir. Bu, prinsipial olaraq 5-ci fəsildə nəzərdən keçirəcəyimiz ehtiyatların tənzimlənməsi prosesidir.

### "Sərbəst" və "qıt" mallar

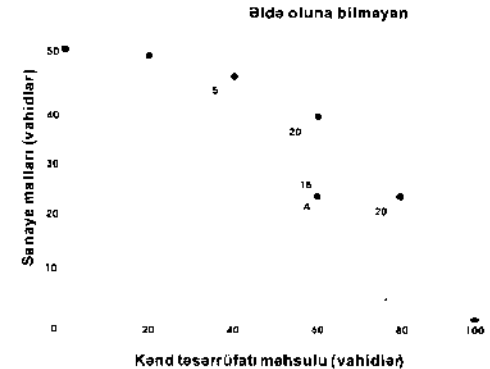
Bəzi mallar o qədər boldur ki, kimsə onlar üçün nə isə xərcləməyi lazım bilmir. Hava, çox güman ki, burada sadalanması istisnalardan biridir. Həm də vaxtaşırı bəl meyvə məhsulu olur ki, ondan da köndli hamını qonaq edir. Belə mallar *sərbəst mallar* adlanır. Adətən mallar qıtdır və onları əldə etmək üsulları tamamilə fərqlidir. Biz belə mallara qənaət etməliyik və çox zaman onlara *iqtisadi mallar* kimi istinad olunur. Onu qeyd etmək yerinə düşərdi ki, hər halda, iqtisadi və qeyri-iqtisadi mallar arasında elə bir dəqiq müəyyən edilmiş hədd yoxdur. Çöllər və səhralıq zonalar müvafiq meliorasiya və suvarma tədbirləri nəticəsində münbit kənd təsərrüfatı torpaqlarına çevrilə bilər, baxımsız qalmış kömür şaxtaları yeni yanacaq yataqları kimi inkişaf etdirilir. Qıtlıq tələblə nisbət təşkil edir. Gələcəkdə "mallar" haqda danışarkən biz heç bir fərqli cəhətləri nəzərə almadan əmtəə və xidmətlər də daxil olmaqla iqtisadi əmtəələrə istinad edəcəyik.

### İstehsal imkanlarının xarakteristik ayrısı

Biz iqtisadi problemi aşağıdakı şəkildə təsvir edə bilərik. X ölkədə kənd təsərrüfatı məhsulu, sənaye malları və bütün ehtiyatların cəmləşdiyi halda il ərzində aşağıda göstərilən alternativ kombinasiyaların istehsal edildiyini güman edə bilərik (qeyri-müəyyən vahiddə):

Kənd təsərrüfatı məhsulu	Sənaye malları
100	0
80	25
60	40
40	45
20	48
0	50

Yuxarıda göstərilmiş alternativ kombinasiyaları diaqrama köçürərkən biz «istehsal imkanlarının xarakteristik ayrısı»ni əldə etmiş oluruq (şəkil 1.2). Burada X ölkənin nadir ehtiyatları və hazırkı texnologiya imkanları çərçivəsində əldə edə bildiyi kənd təsərrüfatı məhsulu və sənaye mallarının müxtəlif kombinasiyaları göstərilir. Cədvəldə X ölkənin nadir ehtiyatlarla 100 kənd təsərrüfatı məhsulu, 50 sənaye malı və ya hər ikisinin kombinasiyasını istehsal edə bildiyi verilir. Əlavə məhsulun diaqramdan kənar əldə edilməsi mümkünsüzdür.



Şəkil 1.2 İstehsal imkanlarının xarakteristik ayrısı

Bununla belə, ehtiyatların kənd təsərrüfatından sənayeyə keçirildiyini nəzərə alaraq 20 vahid kənd təsərrüfatı məhsulunun əldə edilməsi üçün sənaye mallarının hər hansı artan kəmiyyətindən imtina edilməlidir.

Məsələn, 40 kənd təsərrüfatı vahidinin istehsal edildiyi zaman artıq 20 vahidin alternativ dəyəri yalnız 5 sənaye məhsuludur, lakin istehsalın 60 kənd təsərrüfatı vahidi olduğu zaman digər 20 vahidin alternativ dəyəri isə 15 sənaye məhsuludur.

Əsas səbəb ehtiyatların kənd təsərrüfatı məhsulu və sənaye mallarının istehsalı üzrə düzgün bölüşdürülməsindən irəli gəlir. Məsələn, torpaq, traktorların və s. daha gərgin işlədilməsi zaman müəssisə işçilərinin kənd təsərrüfatı üzrə təcürbəsi olduqca vacibdir. Nəticədə istehsal imkanlarının xarakteristik əyrisi başlanğıca meyillidir.

## 1.2. EKONOMİKSİN ƏHATƏ DAİRƏSİ

### Ekonomiksin tərihi

Qıtlıq bizi qənaət etməyə məcbur edir. Biz müxtəlif seçimləri götür-qoyu edirik və məhdud imkanlarımızdan irəli gələrək yüksək səviyyədə fayda götürən ayrıca mal çeşidlərini seçirik. Müasir iqtisadçılar öz araşdırmalarının əhatə dairəsini müəyyən etmək üçün bu fikirdən istifadə edirlər. Lakin kifayət qədər dolğun bir tərif olmadığından biz mümkün qədər sadə olan öz tərif modelimizi əsas götürəcəyik. *Ekonomiks insanların öz ehtiyaclarını təmin etmək məqsədilə məhdud vasitələrindən necə istifadə etmələri barədə bir təlimdir.*

### Ziddiyyətlər

*Bu tərifin müəyyən tərəflərini dəqiqliklə araşdırsaq, onda ekonomik haqda təlimin əhatə etdiyi sahə barədə bizdə daha aydın təsvirlər yaranar.*

#### (1) Ekonomiks sosial elmdir

Bu o faktından irəli gəlir ki, ekonomik insanın necə fəaliyyət göstərməsini öyrədir (insanı əhatə edən mühitin müxtəlif aspektlərini öyrənən fiziki elmlərlə müqayisə edin).

#### (2) Ekonomiks başqa elmlərin əldə etdiyi məlumatlarla sıx bağlıdır

Ekonomiksin insanların davranışları ilə məşğul olduğunu nəzərə alsaq, o, son nəticədə digər təlim sahələrinə də istinad etməlidir. Bir sıra iqtisadçılar tərəfindən müdafiə olunan və sırf elmi təhlillərlə məhdudlaşan ekonomiksin alternativini onun səmərəliliyinin əhəmiyyətini azaldır.

#### (3) Ekonomiks insan davranışının ayrıca aspektini müəyyən edir

Ekonomiksin etika, siyasət, psixologiya və antropologiya kimi ictimai elmlərlə sıx bağlı olmasına baxmayaraq, bu, həmin elmlərdən fərqli olaraq bütün diqqətini insan davranışının ayrıca bir aspektinin, yəni məhdud resurslardan ehtiyacların maksimum şəkildə ödənilməsi üçün imkanların mümkün ola bilən seçiminə yönəldir. Bu müasir və məhdud yanaşma prinsipi professor *Alfred Marshall*-ın "insanlığın adi biznes həyatına dair təlimə verdiyi tərifin" daha mükəmməl ifadəsidir ki, bu da həmişə insan fəaliyyətinin bütün formalarının əhatə edəcək. Həqiqətə gəlincə, iqtisadçı öz araşdırmalarını insan həyatının dörd əsas xüsusiyyətini götürməklə və onların hamısının bir araya gəldiyi hallarda nələrin baş verdiyini araşdırmaqla məhdudlaşdırır ki, bunlar da bir qayda olaraq aşağıdakılardır: Birincisi, insan məxluqlarının məqsədi sonsuzdur. İkincisi, bu məqsədlər öz zəruriyyət dərəcələrinə görə bir-birindən fərqlənir. Üçüncüsü, bu məqsədlərə çatmaq üçün mövcud olan vasitələr, yəni müxtəlif amillərlə məhdudlaşmaqla insani meyarlarla səciylənən vaxt, enerji və maddi resurslardır. Dördüncüsü isə müxtəlif üsullarla istifadə oluna bilən, yəni çoxlu müxtəlif mallar istehsal edə bilən vasitələrdir. Lakin özlüyündə bunlardan heç birinin iqtisadçı üçün ehtiyat əhəmiyyəti yoxdur. Tutaq ki, siz iki ehtiyacınız var, odla su arasında qaldığınızdan onların birini seçə bilmirsiniz və bunlar üçün vəsait ayrılması problemini həll etmək imkanınız yoxdur. Elə buna bənzər şəkildə əldə olunmalarına resursların ayrılmasına ehtiyac duyulmazsa, sərbəst mallar iqtisadçıda özünə qarşı ehtiyat əhəmiyyəti yoxdur. Ehtiyatlardan harada istifadə olunursa-olunsun, onların qıt, yaxud bol olub-olmamasından asılı olmayaraq qənaətcilliyə əməl edilməlidir.

Məsələn, belə bir torpaqdan qoyunların saxlanılması üçün istifadə olunması heç də sahibkarın səracamında başqa şeylərin az olmasından xəbər vermir. Ona görə də ondan istifadə problemin inkişafına heç bir təkan vermir və iqtisadçı yalnız gəlir əldə edilməsinin müəyyən olunmasının o qədər də mühüm olmayan və nisbi səciyyəvi daşıyan məqamında maraqlıdır. Yalnız bütün dörd səciyyəvi xüsusiyyət bir araya gəldiyi təqdirdə iqtisadi problem meydana çıxır.

#### Onun üzvləşdiyi çətinliklər

Iqtisadçı öz araşdırmalarının arxasına getməklə iqtisadçı üç əsas çətinliklə üzvləşir.

**(1) O, təcrübələr apura bilmir**

Elmin öz qarşısına qoyduğu məqsəd mövcud vəziyyətlər çərçivəsində dəyişikliklər baş verdiyi hallarda nə baş verəcəyini təsvir edən qanunlar formalaşdırmaqdır. "Fizik və kimyaçı öz tədqiqatlarını nəzarət oluna bilən şəraitlər çərçivəsində hər hansı bir laboratoriyada təcrübələr aparmaqla həyata keçirə bilər. Lakin iqtisadçı fiziki xassələrdən daha çox insani davranış məsələlərinə toxunduğundan həmin vasitələr onun mövqeyinə ziddir".

- İnsanlara aid faktların aydınlaşdırılması çətin olduğundan, onlar heç zaman öz vəziyyətlərinə tam əmin ola bilməzlər.
- Bir qrup istehlakçı və ya biznesmeni sınaq şüfəsinə salmaqla onların baş verən dəyişikliklərə necə reaksiya verəcəklərini görmək çətin-mümkündür. İqtisadçının adətən ən çox istinad edə biləcəyi bir şey varsa, o da onun istehlakçı davranışına müraciət etməsifə bağlıdır. Buna sınaq xarakterli müşahidələri misal gətirmək olar.
- İqtisadiyyat elmi daim müəmmədi dəyişikliklərə məruz qalır və beləliklə də ayrıca bir tədbirin təsiri nə qədər ki, müşahidə olunur, həmin şəraitlər sabit olaraq qala bilməz.
- İqtisadiyyat belə kompleks halda olduğundan iqtisadçılardan heç biri verilən hər hansı bir dəyişikliyin nəticələrini izləyə bilməz.
- İstənilən tədbir yalnız təxminli səciiyyə daşıyır və hətta onlardan müvafiq nəticə çıxarmağın özü vaxt aparır. Bütün bu çətinlikləri nəzərə alaraq iqtisadçı yalnız real həyatda öz apardığı araşdırmalarında təxmini addımlar ata bilər. Hər halda mövcud olan məlumatlar bazarla əlaqədar aparılan araşdırmaların və hökumətin statistik sorgularının köməyilə həm artdır, həm də yığıcam xarakter alır. Beləliklə, iqtisadçıların proqnozları get-gedə dəqiqləşməyə doğru gedir.

**(2) İqtisadçılar rifahı birbaşa qiymətləndirə bilməz**

Sevgi və ya məşəqət kimi hislər fərdlərə məxsus olduğundan, rifahın qiymətləndirilməsində mütləq ölçü mövcud deyildir. Beləliklə, iqtisadçı, aproksimasiyadan (eyniləşdirmə – red.) istifadə etməklə iki çərəyin hansının yaxşı olması və "malların sayının artması rifahın artmasına səbəb olur" prinsipi ilə hərəkət edir.

Hətta bu halda o, bütün məhsulları dəqiqliklə qiymətləndirə bilmir. O, bağlarda becərilmiş tərəvəzə və ya manufaktura üsulu ilə hazırlanmış maşın ehtiyat hissələrinə dəyər verərsə, evdar qadınların təmizlik və xörək hazırlama xidmətlərinə məntiqi nöqtəyi-nəzərdən nə isə əlavə edə

bilmirmi? Çünki xətti harada çəkməyin vacib olduğunu müəyyənləşdirmək mümkün deyil. İqtisadçı diqqəti pulla mübadilə edilə bilən mallara yönəltməklə məsələni sadələşdirir. Bütün bu, adətçilənlərin müəyyən qiymətli olduğundan, ümumi standartlar çərçivəsində dəqiq qiymətləndirmədən və müxtəlif növlü malların cəmindən istifadə etmək mümkündür.

Bununla belə, iqtisadçı fərdin qərar qəbul etməsində icazə verilməyən dəyər və ya mənfəətdən istifadə edilməsi zamanı da cətiyath davranmalıdır. Və ya layihə ehtimal olunan xarici təsirlərdən 50 dəfə böyükdürsə (məsələn, təklif edilən yeni aeroport və ya avtomagistral) dəyər-mənfəət təhlili bütün bu təsirlərin əhatə edilməsində istifadə edilə bilər. Bundan başqa, iqtisadçının yalnız pul ilə qiymətləndirmə bacarığının olması, bazarda birbaşa mübadilə edilməyən bəzi xarici faktorlar, məsələn, ətraf mühit xərc və mənfəətdə «kölgəli qiymət»in yaranmasına səbəb olur.

**Pozitiv və normativ iqtisadi nəzəriyyə**

Müxtəlif əmlak agentlərinin eyni otağın təsvirinin təfsilatlarına nəzər salaq: birinci «qonaq otağının ölçüləri 4,5 x 3,5 metrdir», ikinci isə «qonaq otağı – çox genişdir». Biri ölçünü yoxlaya bilər; digəri isə müşahidəçidir. Bu, pozitiv və normativ iqtisadi nəzəriyyə arasında fərqi müəyyən etməyə gətirib çıxarır.

*Pozitiv iqtisadi nəzəriyyə* faktlara istinadən təsdiq edilən göstəricilərlə məhdudlaşır. Bu səbəbdən, «Birləşmiş Krallığın real milli gəliri 1994-cü ilə nəzərən 1997-ci ildə daha çox olmuşdur» fikri pozitiv göstəricidir. Başqa sözlə, pozitiv iqtisadi nəzəriyyə ifadə edilmiş hər hansı fərziyyənin empirik dəlilə qarşı yoxlamaya yararlı olması fikrinə istinad edir.

*Normativ iqtisadi nəzəriyyə* digər tərəfdən təcrübədə bir çox iqtisadi bəlmələrin subyektiv mühakimələrini qiymətləndirir; yəni, onlar müstəsna olaraq, faktların obyektiv qiymətləndirilməsi ilə həyata keçirilmir, əksinə müəyyən mənada faktların şərh edilməsində şəxsi fikirlərdən də asılıdır. «Gərək» və «lazım» sözlərindən istifadə edilən kimi normativ göstəricilər olan subyektiv qiymətləndirmə başlanır.

Təcrübədə çox zaman pozitiv və normativ iqtisadi nəzəriyyə arasında fərq qarışdırılır, iqtisadiyyatın dəqiq əhatə dairəsi haqqında fikirlər haçalanır, beləliklə onların mahiyyətini daha təfərrüatlı tədqiq etmək lazım gəlir.

### 1.3 POZİTİV İQTİSADI NƏZƏRİYYƏ

Pozitiv iqtisadi nəzəriyyə hesab edir ki, ekonomiks yalnız yaşaymada ciddi şəkildə elmi, normativ göstəricilərdən kənar olduğu və elmi metodlara söykənən zaman elmə çevrilə bilər.

Əvvəla o, nə gərəkdir və ya gərəkli olmalıdır, nəyin yaxşı və nəyin pis olduğunun müəyyən edilməsində meyar təyin etməyə cəhd göstərmir: maye bərk cisimdən "daha yaxşıdır" deyənlə fiziki yanışmalardan başqa. Burada yalnız pozitiv göstəricilər və müəyyən hərəkətlərin məntiqi nəticələri nəzərə alınır. Bu səbəbdəndir ki, məsələn, iqtisadçı nəticənin «pis və ya yaxşı» olması haqda fikir bildirmədən nəticəni olduğu kimi qəbul etməlidir. Digər tərəfdən isə, o, fərdi məqsədlərin tam olaraq cəmiyyət üçün iqtisadi bağlılığı olduğunu göstərməlidir. Məsələn, kimsə hər gün alkoqollu içki qəbul etmək qərarı verə bilər. Burada iqtisadçı bu nəticənin tam dəyərini göstərməlidir: həmin şəxsin içki alması ilə yanaşı sonradan alkoqolik kimi Milli Səhiyyə Xidməti proqramı çərçivəsində onun müalicəsinə xərclənən vəsait də nəzərə alınmalıdır.

Iqtisadçı nadir vasitələrin fiziki aspektləri ilə şümləmənin mexaniki prinsipləri, torpağın kimyovi xassələri və ya toxumun bioloji xüsusiyyətləri ilə bərbəsa maraqlanır. Hər iki məqsəd və ehtiyatlar olduğu kimi qəbul edilmişdir. Tədqiqatın məqsədi insanların həmin nəticələri əldə etmək üçün ehtiyatları necə səfərbər etdiklərini və seçdikləri metodların nə dərəcədə səmərəli olduğunu öyrənməkdən ibarətdir.

İkincisi, ekonomiksın xüsusi məqsədi vardır – bu bir əşyanın digəri ilə əlaqəsini göstərən prinsiplərin, teoremlərin, nəzəriyyələrin və ya ümumi qaydaların müəyyən edilməsidir. Burada o, iqtisadiyyatın aydın təsviri – onun təsisatları (firmalar, banklar, dövlət təşkilatları və s.), yerləşməsi, vergi qoyuluşu sistemi və digərləri üzərində cəmləşən təsviri iqtisadiyyatdan kənarıdır. Lakin burada tamamlanan tədqiqatlar çətin ki «elmi» adlandırılınsın. Təsviri ekonomiks tələb olduğundan, o, sadəcə mexanizmi təsvir edir: öyrənməyə çalışdığımız mexanizm necə fəaliyyət göstərir.

Bu, iqtisadi sistemin necə işlədiyi haqda ümumi prinsiplər müəyyən edən analitik ekonomiksın vəzifəsidir. Həmin prinsipləri aşkar edərkən, iqtisadiyyat digər elmlərin metodlarından bəhrələnilir. Bu metodlara (1) induksiya və (2) deduksiya, yəni məntiqi nəticə çıxarma daxildir.

#### (1) İnduktiv metod

İnduktiv yaşayma metodunda iqtisadçı faktları əvvəlcə müşahidə, sonra təsnif edir və onlar arasında baş verən hər hansı bir təsadüfi münasibəti müşahidə etməyə çalışır. Məsələn, o aşkar edə bilər ki, yumurtanın qiyməti yazda aşağı düşür. O bunu ilin həmin vaxtında yumurtaya təklifin artması ilə əlaqələndirə və bundan çıxış edərək bəzə bir ümumiləşdirici qənaətə gələ bilər ki, eyni zamanda digər malların da qiymətlərində təklifin artması qiymətlərin aşağı düşməsinə gətirib çıxarır. İnduktiv yaşayma metodunun zəif cəhəti ondadır ki, yaratdığı həmin bu prinsiplərin tam etibarlı olmasına əmin ola bilmir. Bunun nəticəsi olaraq, o, nə vaxtsa induktiv metodla nəyi aşkara çıxardığını deduktiv metodla əsaslandırmağa çalışacaqdır.

#### (2) Deduktiv metod

Deduktiv metodla alim təxmini fərziyyələrdən başlayır (çox zaman bunlara postulatlar kimi istinad olunur). Sonra isə məntiqi əsaslandırma prosesində o bu fərziyyələrdən çıxış edərək təkliflər irəli sürür. Buna çox zaman *modelyaratma* deyilir. Ardıcılıq aşağıdakı kimidir:

- (a) İzah olunacaq iqtisadi fenomen seçilir. Əlbəttə, təkliflər faydalı olarsa, problem hökmən praktiki əhəmiyyətə malik olmalıdır.
- (b) İlk fərziyyələr irəli sürülür. Bunlar mümkün qədər reallığa yaxın olmalı və *təsviri ekonomiksın* harada faydalı olmasından bəhs etməlidir. Lakin insani davranışlardan bəhs etməyimizə baxmayaraq, real baxımdan fərziyyələr irəli sürmək qeyri-mümkündür. Əsas etibarla biz fərdi yox, bazar reaksiyaları ilə maraqlanırıq. Bizim böyük kəmiyyətlərdən bəhs etməyimiz o deməkdir ki, davranış formaları təzahür etməyə başlayır və biz bununla da *ortabab iqtisadçı insan* termini barədə fikirləşirik. Bununla da tam düşünmək yerinə düşür ki, öz gəlirinin sərcəncəmsi olarkən bu ortabab istehlakçı həmin gəlirdən maksimum əşiyədə təmin olunmağın yollarını axtarmaqla səmərəli addımlar atacaqdır. Əlbəttə, biz yalnız geniş ümumiləşdirmələr əldə edə biləcəyimiz düşünüldü-başınılmış fərziyyələrə söykənməklə ilk baxışda sadələşdirici üsullara üstünlük verməliyik. Sonradan isə həmin fərziyyələr və yekun nəticələr xüsusi şəraitlərə uyğun olaraq müvafiq qaydada dəyişdirilə bilər.
- (c) Məntiqi əsaslandırma fərziyyələrdən nə irəli gəldiyini müəyyən edir. Gəlin sadə bir misala müraciət edək. Biz hansısa bir qiymətin

bazarda üstünlük təşkil edəcəyini aşkar etmək istəyirik. Biz üç fərziyyə irəli sürürük: (i) qiymət əsasında alıcılar arasında, satıcılar arasında və alıcılarla satıcılar arasında yüksək rəqabət; (ii) qiymət aşağı olduqca daha çox tələbat olacaq; (iii) qiymət yuxarı olduqca təklif də artacaq.

Tələb və təklif qiymətdə dəyişiklik üzrə qarşı-qarşıya hərəkət edir. Bizim gəldiyimiz nəticə odur ki, təklif olunan kəmiyyət tələb olunan kəmiyyətə bərabədirsə, məlm qiyməti tam tarazlaşır. Hər hansı bir digər qiymət tam tarazlaşmış qiymət hesab edilməyəcək. Əgər bu dediklərimiz yuxarıdakı kimdirsə, orada tələb olunduğundan daha çox satış üçün təklif olacaq. Ehtiyatlar artacaq və tadarükçülərin çoxu öz qiymətlərini aşağı salmağa məcbur olacaq. Elə ki, qiymətlər aşağı düşdü, bir o qədər də tələbat artacaq və bu, tələb təkliflə bərabərleşməyə davam edəcək. Elə buna bənzər şəkildə də tələb təkliflə bərabər olduğu zaman qiymətlər aşağı düşən kimi çatışmazlıq alıcıları yüksək qiymətlər təklif olunması hallarına alışdırır. Qiymətlər qalxan kimi daha çox təklif olacaq və bu, tələbin təkliflə bərabər olduğu anadək davam edəcək ("Nə istehsal etməli" fəslində "Qiymətin müəyyənləşdirilməsi" bölməsində bax). Biz bununla da bazarda qiymətin necə müəyyən olunmasını göstərən bir modeli, yəni iqtisadi nəzəriyyənin çox faydalı bir hissəsini qurduq.

Biz fərziyyələrimizi dəyişməklə real həyata daha yaxın olan model hazırlaya və ya dəyişikliklərin iqtisadi sistemdə necə işləməsini göstərə bilirik. Məsələn, gələn bəla bir fərziyyə irəli sürək ki, reklam kampaniyasının nəticəsi olaraq insanların zövqü dəyişir və onlar bazar qiymətlərilə əvvəlkindən daha çox mal istəyirlər. İqtisadçı bunu onunla izah edir ki, tələbə dair şərtlər dəyişilmiş və bunun nəticəsi olaraq tələb artmışdır (bax: həmin fəslin "Təklif" bölməsi). İlk qiymətlərlə indi tələb təklifi ötüb keçir. Əvvəllər olduğu kimi, bu hal qiymətin qalxmasına və bir daha tələblə təklif bərabərleşən hallarda yeni qiymət meydana çıxanadək təklifin genişlənməsinə səbəb olacaq.

- (d) Deduktiv metodlarla irəli sürülən təkliflər müşahidələr əsasında olma olunmuş faktlarla yoxlanılır. Bununla belə, çox zaman adı çəkilən testlərin həyata keçirilməsinin mümkünsüzlüyü sübut olunur. Məsələn, iqtisadçı keçmişlə uyğunluğu olmayan məhsullardan xəbər verə bilər; bu səbəbdən o, bu teoremlərin doğruluğunu yoxlamazdan öncə hadisələri gözleməlidir. Əgər yekun nəticələrlə faktlar üst-üstə düşürsə, həmin nəzəriyyəyə ya

dəyişdirilməli və ya ondan imtina edilməlidir. Deduktiv yanaşma prosesi yanlış, yaxud da səhv fərziyyə irəli sürülmüş ola bilər. Əgər qiymət olunmuş şeylər üçün sınaqlar vasitəsilə özünü doğruldub sübuta yetirilərsə, ayrı-ayrı hallarda nəyin baş verəcəyini əvvəlcədən dəstəmlək məqsədilə istifadə oluna bilər. Hər hansı bir sistemin daxilində mövcud olan müxtəlif hissələrin bir-birilə necə əlaqədə olduğunu müəyyən etmək olar. Onu da qeyd etmək yerinə düşərdi ki, bütün bunlara baxmayaraq, bu cür proqnozlar nəyin baş verəcəyi barədə tam və ya qeyd-şərtsiz fikirlər deyil. İqtisadi təklif irəli sürmənin təbiəti "əgər bu baş verirsə, onda bu və ya digər hallar da baş verəcək" fikrinin, sadəcə, bir formasıdır. Məsələn, əgər tələb artırsa, digər şeylər bərabər olsa da, qiymət qalxacaq (bax: "Nə istehsal etməli" fəslində "Qiymətin müəyyənləşdirilməsi" bölməsi). Biz ümumi prinsipləri ayrı-ayrı hallara tətbiq edərkən nəyin tez-tez *təbiiq ekonomiks* adlanmasa fikrillə üzlaşırık. Bu, firmanın (peşəkar insanlar da daxil olmaqla) dəqiqlik dərəcəsini planlaşdırmağa imkan verən proqnostik bir səlahiyyət üsuludur. Qiymət nəzəriyyəsi, məsələn, tikinti firmasına eylərə olan tələbatın artmasına görə bənalamlar əməkdaşlarında artımı proqnozlaşdırmağa imkan verir. Yaxud da iqtisadiyyatda geniş yayılmış işsizlik hökm sürmüşsə, fəaliyyət səviyyəsini müəyyən edən prinsiplərdən olma edilmiş biliklər onun aşağı salınması üçün müvafiq tədbirlər görülməsi təklifini irəli sürə bilər.

## 1.4 NORMATİV İQTİSADI NƏZƏRİYYƏ

Normativ iqtisadi nəzəriyyə, və ya əvvəlcə "siyasi iqtisadiyyat" adlandırılan iqtisadi nəzəriyyələrin ifadə edilməsində pozitiv iqtisadi nəzəriyyənin analitik metodlarını qəbul edir. Lakin, eyni zamanda qəbul edilmiş sət elmi müddəanın iki əsas üsulunun qeyri-mükəmməl olduğunu hesab edir.

Birincisi subyektiv mühakimənin ləğv edilməsinin faktiki olaraq qeyri-mümkünsüzlüyünü bildirir. Yeri gəlmişkən, faktlar fərziyyələrin yoxlanılması üçün istifadə edildiyindən, həmin faktların *seçimi* daha çox iqtisadçının mühakiməsindən asılıdır. Yenidən, cəmiyyətdə fərdlərin müstəsna hüquq və məqsədlərinin olması fikrini müdafiə edərək, bu aspektdən dövlətin müxtəlif məqsədlərinin olduğunu qəbul etmək lazımdır. Bu səbəbdən, dövlət cəmiyyətdə artıq məsələlərə səbəb olan bir çox dərmanların yeni xəstəliklərə və cinayətə gətirib çıxarması səbəbindən onların istifadəsinə qadağa qoya bilər. Lakin dərmanların



istifadəsinə qadağa qoyulması qərarı dövlətin subyektiv mühakiməsidir. Sonuncusu isə, müəyyən müddət ərzində artımın qiymətləndirilməsinə iqtisadçı "daha çox artım daha yaxşıdır" fikrini dəstəkləyir. Hər halda, bu nöqteyi-nəzər yekdil rəyə əsaslanır ki, bu da subyektiv mühakimədir. İstənilən halda, zaman keçdikcə əhəlinin adam başına düşən gəlirində artım olsa belə, əhəlinin gəlirlərinin necə artmasını təyin etməkdə biz sosial təminatın *obyektiv meyarından* istifadə etmərik (bax sah. 9).

İkincisi, və ən əsası, əgər ekonomiks siyasi məqsədlər üçün istifadə edilməzə o səmərəsiz olar. Alternativ siyasətin əhəmiyyətini əvvəlcədən proqnozlaşdıran pozitiv iqtisadi nəzəriyyə məhdudlaşaraq "ikili siyasətlə" tamamlanır. Əksinə, ilk iqtisadçılar tədqiqatlarını əldə edilə biləcək sosial mənfəətlərə görə davam etdirirdilər. İnsanları iqtisadi tədqiqata cəlb edən əsas səbəb adətən böyük sərvətin bölüşdürülməsinə olan akademik və ya praktik maraqdır. Daha əhəmiyyətli isə, ticarət və əmək bazarı dünyasında ədalət qeyri-obyektiv miqyası dəstəkləyir. Bu da çoxlarının həyatını gürtündüyündən daha da qaranlıq edir. Bu isə iqtisadi tədqiqatların aparılmasını stimullaşdırır.

(Professor A.C. Pigou *İşsizlik*, 1913)

Bu səbəbdən, normativ iqtisadi nəzəriyyə pozitiv iqtisadi nəzəriyyənin metodlarından istifadə etməklə problemlərin həllinin mümkün qədər elmi cəhətdən əsaslandırsa da iqtisadi baxımdan daha səmərəli görünən siyasəti təklif edir. Beləcə, o, subyektiv mühakimə sahəsinə daxil olur.

Yəni, ekonomiks insan davranışını öyrəndiyindən, iqtisadçının iddiası digər sosial elmlərin kəşflərindən istifadə edilməsi möhkəmləndirilir. Yeri gəlmişkən, bəziləri "gəlir vergisi artırılmalıdırmi?" sualını iqtisadçının cavablandırması olduğunu düşünür. Lakin cavab aşağıdakı kimi olmalıdır: "Vergi dərəcəsi əlbəttə ki, artmalıdır; lakin bu yüksək gəlirli qrupların bu qərardan sonra gərgin işləməyəcəyinə səbəb olacaq. Bunun nəzəri səbəblərini açıqlasam da, siz eyni zamanda psixoloqun məsləhətlərini də nəzərə almalısınız. Bundan başqa, varlıqlar öz gəlirlərindən az xərcləyəcəyindən istehlak modeli dəyişə bilər. Əldə edilə biləcək sosial nəticələrə dair sosioloqla məsləhətləşin. Son olaraq, bu, gəlirlərin bərabərliyinin təmin edilməsinə kömək edə bilər. Məni maraqlandıran onun ümumi gəlir məsrəfinin artmasına səbəb ola bilməsidir – lakin əxlaq və siyasət gəlirlərin daha

geniş bərabərliyinin əldə edilməsinə yönələn qərarların qəbul edilməsi sahəsində daha da üstün mövqeyə malikdirlər.

## 1.5 NƏTİCƏLƏR

### İqtisadçıların mübahisələrinin səbəbi

Bundan əvvəlki müzakirədə iqtisadçıların bəzi mübahisələrinin səbəbləri açıqlanır. Məsələn: «Britaniya Avropa Birliyinin (AB) tərkibində qalmalıdır, çünki bu, iqtisadi artımın faizinin yüksəlməsinə gətirib çıxarır». Nə üçün iqtisadçılar bu barədə mübahisə etməlidirlər?

Əvvəla, onlar faktlarla razılaşmaya bilərlər. Britaniyanın iqtisadi artım faizinin AB-yə qoşulmasından sonra sürətləndiyinə biz nə dərəcədə əmin ola bilərik? Faktlar natamamdır: məsələn, Ümumi Milli Məhsulun (ÜMM) hesablanması zamanı yavaşlamalar bir sıra hallarda birmənalı deyil.

İkincisi, onlar təsadüfə bağlılığa dair mübahisə edə bilərlər. Hətta iqtisadi artım faizi AB-yə qoşulmadan sonra sürətlənə də, üzvlüyün həmin artıma səbəb olmasına əmin ola bilərikmi? Burada bir neçə izah verilə bilər, məsələn, Şimal Dənizində neftin aşkar edilməsi və ya kənd təsərrüfatı və sənaye sektorunda kapital qoyuluşunun artımı. Hansı izahatın faktlara daha çox uyğun gəldiyini müəyyən etmək olduqca çətindir.

Üçüncüsü, bildiriş əsasən subyektiv mühakiməyə əsaslanır – yəni iqtisadi artım ölvərlidir. Bəzi iqtisadçılar hesab edə bilərlər ki, digər məqsədlər – daha çox asudə vaxt, az narahatlıq, ətraf mühitin mühafizəsi və sair – kifayət qədər zəngin cəmiyyətdə daha çox arzu edilir.

Dördüncüsü isə, onlar düşünmədən fərdi meyllərə təhlil və faktların şərhinə yaxınlaşmağa imkan verə bilərlər. Alimlərin, iqtisadçıların mümkün qədər obyektiv olmağa çalışmalarına baxmayaraq, onlar çox zaman daha çox maraq göstərdikləri məsələləri/subyektivləri təhlil edirlər. Bu səbəbdən, Britaniya-Birləşmiş Ştatlar münasibətlərinin daha da genişlənməsinə dəstəkləyən iqtisadçı Böyük Britaniyanın AB üzvlüyünün onun iqtisadi artımına müsbət təsiri sübut etməkdə uğursuzluğa düşər olar bilər.

### İqtisadçı məsləhətçi qismində

\* Bu kimi çatışmazlıqlar heç də iqtisadçının faydasız olduğu anlamına gəlmir. Məsələn, əgər o, ticarət müəssisəsində çalışırsa, onun fəaliyyət sahəsi birmənalıdır – ticarətin mənfəət təminatına yardım etmək.

Hökumətin siyasətinə gəldikdə isə, hər halda, iqtisadçının verə bildiyi məsləhət daha az konkret ola bilər. İstənilən halda, son qərar siyasətinin mühakiməsindən asılıdır. Məqsədlərin alternativlər arasında adətən kompromis variantı olması səbəbi ilə, hökumət nadir hallarda sadə seçim ilə qarşılaşır. İqtisadçının əsas işi məqsədlər arasında mövcud hər hansı ziddiyyəti ortaya çıxarmaqdır. Yeri gəlmişkən, iqtisadi ekspansiyanın məqsədi ödəniş balansının tarazlığının məqsədi ilə ziddiyyət təşkil edə bilər. Hər halda, iqtisadçı xüsusi siyasətin tam qarışıqlığını göstərə bilər. Məsələn, məqsəd işin ən yüksək səviyyəsidirsə, bu zaman iqtisadçı sabit qiymət səviyyəsinin qorunub saxlanılmasının məqsədə çatmaqda çətinlik yarada biləcəyini göstərməlidir.

Sonda, o, verilən nəticənin əldə edilməsində digər iqtisadi yolları tövsiyə edə bilər. Bu mümkündür, çünki, nəticələrin göstərilməsinə baxmayaraq, onları əldə etməyin iqtisadi və qeyri-iqtisadi vasitələri vardır. Qida təchizatının əldə edilməsində idxal yoxsa yerli istehsal daha əlverişli hesab edilir?

Bu halda, iqtisadçı verilən müəyyən şərtlərdə iqtisadiyyatın işini və real həyatda daha da yaxşı işləməsini göstərən prinsiplər müəyyən etməklə mümkün qədər obyektiv olmağa çalışır. Bundan başqa, həmin prinsiplər spesifik problemlərdə tətbiq edilə bilər. Qərar qəbul edənlər adı çəkilən prinsipləri tam cavab almaq üçün tələb edilən faktların əldə olmaması və ya fərziyələrə müxtəlif ölçülərin verilməsi səbəbi ilə kənarlaşdırıla bilər. Ən azı iqtisadiyyat obyektivliyin harada tamamlandığını və subyektivliyin haradan başladığını xatırladır.

### FƏSLİN QISA MƏZMUNU

- Ekonomiks nadir ehtiyatların bölüşdürülməsi haqda qərarların qəbul edilməsini öyrənir.
- İstehsal imkanlarının xarakteristik əyrisi cəmiyyətin üzvləşdiyi seçimləri və alternativ dəyərin xüsusiyyətini təsvir etməkdə istifadə edilə bilər.
- Pozitiv iqtisadi nəzəriyyə empirik dəlillə əsaslandırılma bilon nəticələr çıxarır (fakt və ya rəqəmlərə istinad).
- Normativ iqtisadi nəzəriyyə bir çox iqtisadi qərarların subyektiv mühakimələrə əsaslandığını təsdiq edir.

### XÜLASƏ SUALLARI

- Nə üçün ekonomiks «ictimai elm» hesab edilir?
- İstehsal imkanlarının xarakteristik əyrisi və alternativ dəyər anlayışından istifadə etməklə ehtiyatların hansı hissəsinin yığıma və hansı hissəsinin tələbat mallarına sərf edilməsinin qərara alınmasında cəmiyyətin üzvləşdiyi çətinlikləri izah edin.

**Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin**



## RESURSLARIN BÖLÜŞDÜRÜLMƏSİ ÜSULLARI

### TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqla siz:

- İqtisadi sistemin funksiyalarını təsvir edə;
- Bazar iqtisadiyyatının ehtiyatları necə bölüşdürüldüyünü göstərə və adı çəkilən iqtisadiyyatın çatışmazlıqlarını izah edə;
- İnzibati amirlik sisteminin ehtiyatları necə bölüşdürüldüyünü göstərə və bu iqtisadiyyatı izah edə;
- Qarışıq iqtisadiyyatın üstünlüklərini izah edə;
- "Dayanıqlı inkişaf" terminin anlaya bilərsiniz.

### 2.1 İQTİSADI SİSTEMİN FUNKSİYALARI

#### İqtisadi səmərəlilik şərtləri

İqtisadi problemlə biz "qənaət etməklə" cavab veririk. Yəni:

- (a) Biz nadir ehtiyatlara nəzərən malların hansı çeşidinin daha müvəffəqiyyətli hasilatı təmin edəcəyinə əmin olmalıyıq;
- (b) Həmin ehtiyatlardan mümkün qədər səmərəli şəkildə istifadə etməliyik.

Bura aiddir: (i) istehsalın xüsusi seçilmiş çeşidə əlaqələndirilməsi; (ii) ehtiyatların düzgün tənəsübdə birləşdirilməsi; (iii) malın hər bir növünün arzu olunan miqdarının istehsalını nadir ehtiyatlardan minimum səviyyədə istifadə etməklə təşkil edilməsi, məsələn, əmək bölgüsündən istifadə etmək, geniş miqyaslı istehsalı nəzərdən keçirmək, əməliyyatların yerini diqqətlə seçmək; və (iv) ehtiyatların istifadəsizliyini aradan qaldırmaq.

Şəkil 1.2-də nadir ehtiyatların istifadəsində maksimal iqtisadi səmərəlilik, məhsul kənd təsərrüfatı istehsalı ilə sənaye mallarına olan tələbin nisbətini əks etdirən *istehsal imkanlarının xarakteristik ayrısı* nöqtəsində olduğu zaman əldə edilir.

İstehsal texniki baxımdan nəticəsiz olarsa və ya işsizlik problemi vardsa, *istehsal imkanlarının xarakteristik ayrısı* aşağı düşür, məsələn A-da olduğu kimi.

#### İqtisadi sistemin rolu

Primitiv iqtisadiyyatda fərd istədiyinə nail olmaq üçün ehtiyatlardan birbaşa istifadə edir. Beləliklə, Robinsən Crusoe (Robinsən Kruzo – red.) ova, baliq tutmağa, taxıl əkməyə və istirahət etməyə nə qədər vaxt sərf edəcəyini ot, baliq, çörək və asudə vaxta verdiyi üstünlük gücünə əsasən qərarlaşdırmalı idi. Bu gün, bununla belə, nəyin istehsal edilməsi haqqda qərarlar əsil istehlakçı ilə yalnız dolayısı ilə bağlıdır. İnsanlar mübadilə ilə istədiyi məhsul bolluğunu əldə etməklə istehsalda ixtisaslaşırlar. Burada müxtəlif insanların çoxsaylı qərarları birləşir. Fərmer nə qədər buğda becərməlidir? Hər il nə qədər taxıl üyüdülməlidir? Çörəkçi neçə ədəd bulka bişirməlidir?

Qısaqı, aşağıdakı sualları cavablandıracağıq:

- (i) Firmalar *hansı* xidmətləri göstərməli və *hansı* məhsulları istehsal etməlidir?
- (ii) Hər bir xidmət və məhsul *hansı miqdarda* təmin edilməlidir?
- (iii) Həmin xidmət və məhsullar *hansı formada* təmin edilməlidir?
- (iv) Xalq Təsərrüfatında həmin məhsullar *necə bölüşdürülməlidir*?

Beləliklə, nadir ehtiyatlardan istifadə etməklə ən yüksək nailiyyətlər əldə edilərsə, bu zaman istehsalçı və istehlakçı arasında əlaqə olmalıdır. Geniş tərmində bu «iqtisadi sistem»in funksiyasıdır.

Əsasən, iqtisadi sistem iki hissədən ibarətdir:

- (a) *Firmalar* – hansı xidmət və məhsul istehsalının və hansı gərəklə ehtiyatları bir yerdə toplağın lazım olduğuna qərar verən kommersiya təşkilatları.
- (b) *Xalq təsərrüfatı* – xidmət və məhsulları istehlak edən və əmək ehtiyatlarını təchiz edən, istehsal edən istehlakçı.

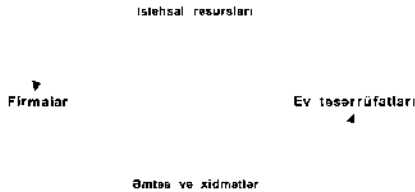
Qısaqı, iqtisadi sistem firmalar və təsərrüfat arasında əlaqəni təmin edir (şəkil 2.1).

#### İqtisadi sistemin müxtəlif formaları

İnsanın ilk mübadiləsi çox sadə olub: məhsulun birbaşa əvəzi var idi – beləliklə "bazar" yarandı. Son nəticədə, "vasitəçi", yəni məhsulları

“qiymətləndirmək” və asan alqı-satqısına imkan verən – pul – yarandı. Mövcud iqtisadiyyatda artıq yuxarıda göstərilən suallara cavab bazarda insanların qərarlarını izləyən *bazar iqtisadiyyatınadək* inkişaf etmişdir. Bazar iqtisadiyyatına qarşı, dövlətin nə istehsal etməli olduğunu qərarlaşdırən və istehsal faktorlarını müvafiq şəkildə yönləndirən amirlik (inzibati – red.) və ya mərkəzləşdirilmiş iqtisadiyyat mövcuddur. Bundan başqa, nəyin istehsal edilməsi daha çox maliyyə imkanları ilə bağlıdırsa, məhsulların bölgüsü inzibati amirlik sistemində “hər kəs öz ehtiyacına uyğun” fikrinə diqqəti arıyan mərkəzi orqanın qərarlarına əsasən bölünür. İyirminci əsrin sonlarında dünyanın mərkəzi planlı iqtisadiyyatının bir çoxu bazar iqtisadiyyatına keçmişdir.

Hazırda bizim məqsədimiz öz növbəsində bu iki sistemini münasib imkanlarını yoxlamaqdan ibarətdir.



Şəkil 2.1 İqtisadi sistemdə məhsul və istehsal resursları axını

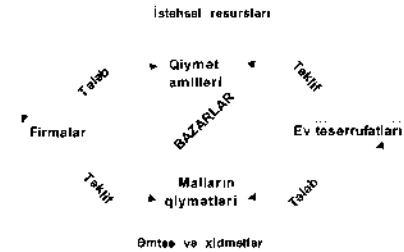
## 2.2. BAZAR İQTİSADİYYATI

### Bazar mexanizminin çevrəsi

Bazar iqtisadiyyatında əsas diqqət həm istehlakçı, həm də ehtiyatların sahibi kimi fərdin azadlığına yönəldilir.

İstehlakçı kimi o, öz seçimini mallara qarşılıq olaraq ödəməyə hazır olduğu qiymətlə ifadə edir. İstehsalda, tətbiq edilən (adətən öz əməyi) ehtiyatların sahibi olaraq, o, mümkün qədər daha çox mənfəət qazanmağa çalışır. Əgər istehlakçıların cari qiymətlə təklif edilən mallara daha böyük tələbi varsa, bu “qiymətin artması” ilə ifadə edilir. Bu, firmaların gəlirlərini və həmin məhsulları istehsal edən komissiyonçuların qazanclarını artırır. Nəticədə, ehtiyatlar sənayeyə cəlb edilir və təklif istehlakçıların tələbinə əsasən artır. Digər tərəfdən,

istehlakçıların xüsusi məhsula tələbi yoxdursa, həmin məhsulun qiyməti düşür, istehsalçılar itkilər verir və ehtiyatlar sənayedən çıxarılır. Qıssası, «istehlakçı əsasdır».



Şəkil 2.2 Bazar qiymətləri vasitəsilə məhsul və resursların ayrılması

Bu səbəbdən, qiymətlər istehlakçıların istəyini ifadə edir və cəmiyyətin istehsal ehtiyatlarını müvafiq şəkildə bölüşdürür (şəkil 2.2). Əməkdə heç bir amirlik yoxdur; insanlar istədikləri yerdə işləməyə sərbəstdirlər. Səmərəlilik mənfəət məqsədilə əldə edilir: firmalar daha çox gəlir əldə etmək məqsədilə istehsal xərclərini mümkün qədər aşağı salsa da, istehsal agentlərinin sahibləri onları daha yüksək qiymətlə satmağa çalışırlar.

Bundan başqa, fabriklərin qazancı istehsal edilmiş məhsulları kimin alacağını müəyyənləşdirir. Əgər firmalar daha yaxşı məhsul istehsal edə və ya səmərəliliyi artırırsa, və ya işçilər daha səylə çalışarsa, onların məhsullarının alıcıları daha çox olar və bu daha çox mənfəət deməkdir. Bu yolla, qiymət mexanizmi müxtəlif məhsullar üzrə istehlakçıların üstünlüklərini qeydə alıb həmin üstünlükləri firmalara ötürməklə, ehtiyatları məhsulun istehsalına yönəldir və özünü möcüzəli kompüter kimi aparır, bununla da məhsulları kimin əldə edəcəyinə qərar verir. Beləliklə, şəxsi mənfəətin motivasiyası vasitəsilə, qənaətə aid dörd problem avtomatik olaraq həll edilmiş olur.

### Bazar iqtisadiyyatının qüsurları

Təcrübədə bazar iqtisadiyyatı heç də göründüyü kimi mükəmməl deyildir. Nə də nəticələri tamamilə kafidir. Biz «bazar böhranı»ndan danışırıq.

Əvvəla, bazarda tam uyğun şəkildə təmin edilməyən müdafiə, siyasət, məhkəmə sistemi və milli parklar kimi *cəmiyyətin* ən vacib *məhsulları* gəlir. Burada artıq «ümumi mənfəətlərdən istifadə edən şəxslərin istisna edilməməsi səbəbilə, qiymət təyin etmək mümkün olmayacaqdır.

İkincisi, bazar iqtisadiyyatının səmərəliliyinin asılı olduğu *rəqabət* pozula bilər.

Üçüncüsü, təcrübədə qiymət mexanizmi *kafi bilik* və ya *istehsal faktorlarının durğunluğu* ilə ləng fəaliyyət göstərə bilər. Nəticədə təklif tələb dəyişikliyinə cavab verməkdə zəif olur.

Dördüncüsü, şəxsi-gəlir meylli heç də hər zaman cəmiyyətin əmin-amanlığının (şəxsi rifahdan tam fərqli olaraq) artmasına təminat vermir. Burada «əlavə» mənfəət və ya xərclər gözlənilə bilər, məsələn, yanğın adətən «əlavə xərclər»ə aid edilir.

Bəşincisi, *rəqabət özü çox zaman səmərəsizliyə səbəb ola bilər*. Tədqiqatın qoşulaşdırılması və rəqabət qabiliyyətli reklam ehtiyatları itirə bilər. Rəqiblərin planlarında tərəddüd sərmayənin qarşısını ala bilər.

Altıncı, istehlakçıların seçimi inandırıcı reklamlarla təhrif edilə bilər, məsələn, sağlamlığa ziyan vuran siqaretlər.

Yeddiinci, fərdlərin nəyi istehsal edəcəklərinə qərar verdikləri bazar iqtisadiyyatı fəaliyyətinin tam səviyyəsində və artım dərəcəsinə istifadəsiz qalan ehtiyatların köməyiylə dəyişkənliyə səbəb olur, çünki firmalar ümumilikdə mənfəət perspektivinin aşağı olduğunu göstərirlər.

Sonda, çoxlu pula sahib istehlakçıların bazarda böyük gərginlikləri vardır. Nəticədə, ehtiyatlar kasıbların ehtiyacları istisna olmaqla, varlıqların istehsal təmtəraqlarına sərf edilə bilər. Bu həqiqətən bazar sistemində nisbətən sosial təminatın və gəlirin qeyri-bərabər bölüşdürülməsinə səbəb olur.

### 2.3. İNZİBATI AMİRLİK SİSTEMİ

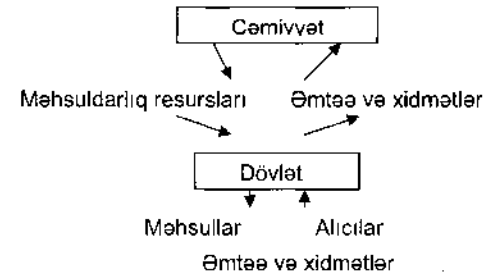
#### Əsas qərarların qəbul edilməsi

İnzibati amirlik sistemində nə? nə qədər? necə? və kimə? aid qərarlar tam səlahiyyətli orqan tərəfindən qəbul edilir. Burada insanların ehtiyaclarının nəzərə alınması və ehtiyatların müvafiq şəkildə istiqamətləndirildiyi məhsulların çeşidi qiymətləndirir. Burada istehsal edilmiş məhsulların cəmiyyət içində necə bölüşdürülməsi müəyyən edilir (bax şəkil 2.3). Bu səbəbdən, iqtisadiyyatın səmərəliliyi əsasən

ehtiyacların düzgün qiymətləndirilməsindən və ehtiyatların bölüşdürülməsindən asılıdır.

#### İnzibati amirlik sisteminin keyfiyyətləri

İnzibati amirlik sisteminin üstünlüyü bazar iqtisadiyyatının nöqsanlarına daha yaxındır. Əsas qərarları qəbul edən orqan (i) müvafiq ehtiyatların ictimaiyyət və digər məhsullara sərf edilməsini təmin edər; (ii) inhisar qüvvəsindən ictimaiyyətin maraqlarında istifadə edə bilər, məsələn, məhsul istehsalına məhdudiyyət qoymaqla maksimal mənfəət götürməkdənsə, geniş miqyaslı istehsalın üstünlüklərini təmin etmək; planları bir-birilə əlaqələndirməklə istehsalda əminliyə nail olmaq və ehtiyatların, hətta əmək bölgüsünün köməyiylə mütəhərriklərini artırmaq; (iv) nəyin və hansı miqdarda istehsal ediləcəyinin müəyyənləşdirilməsi zamanı əlavə dəyər və xərclərə yol vermək; (v) səmərəsiz olsa belə işçilərin məşğulluğunu qoruyub saxlamaq məqsədilə işçiləri işə götürmək; (vi) rəqabətdən yaranan səmərəsizliyi aradan qaldırmaq; (vii) məlumat vermək üçün sadəcə əmin etmək və beyni yormağansa reklamlardan istifadə etmək; (viii) istehsalçıların haqqının ödənilməsi və nəyin istehsal ediləcəyinin planlaşdırılması zamanı sərvətin qeyri-bərabər bölgüsünə şərait yaratmaq.



Şəkil 2.3 İnzibati amirlik iqtisadi sistemində resursların və məhsulların bölgüsü

#### İnzibati amirlik sisteminin nöqsanları

Bununla belə, inzibati amirlik sisteminin həm iqtisadi, həm də siyasi baxımdan öz nöqsanları vardır:

Bazarlar, qiymət dəyişiklikləri, tələbin dəyişikliyi ilə dəyişdirilmiş qiymət sisteminin təqdim edilməsi ilə himayə edilə bilməsinə baxmayaraq, müxtəlif məhsulların istehlak edilməsindən fərdlərin razı qaldıqlarını qiymətləndirmək mümkün deyildir. Bununla belə, çox zaman, qiymətlərə nəzarət edilir, ehtiyatlar məhdudlaşdırılır və ya məhdud fondlarda növbələr təşkil edilir.

Eyni zamanda, rəsmilərin bir çoxundan tələbləri qiymətləndirmək və ehtiyatları istiqamətləndirmək tələb edilir. Ancaq rəsmilər bürokratiyaya yol verə bilərlər - formanın doldurulması, «bürokratizm», qərarların qəbul edilməsində lənglik və istehlakçılara qarşı qərəzli yanaşmalar. Məmurların korrupsiyaya uğraması da belə problemlərdəndir.

Və hətta, tələbin müəyyən edildiyi halda belə, onun ödənilməsi çətinliyi yaranır. Bir tərəfdən, tələblər birləşdirilməli və üstünlüklər müəyyənləşdirilməlidir. Digər tərəfdən isə, faktorlar müvafiq tənasübdə əlaqələndirilməlidir. Adətən planlar üzvlərinin böyük təşkilatların idarə edilməsində az təcrübəli siyasətçi olduqları çox saylı komitələrin vasitəsilə reallaşdırılır.

Bundan başqa, ehtiyatlar üzərində dövlət mülkiyyəti fərdi stimulu zəiflədərək, səy və təşəbbüsləri azaldır. Əməyin yönləndirilməsi insanların öz işlərindən narazı olduqları anlamına gələ bilər; məmurlar siyasətlərində ehtiyatlı davranmalıdırlar.

Ən əsas problemlərdən biri dövlətin fəaliyyət azadlığını məhdudlaşdıraraq (məsələn, kənd fərmalarını kollektivləşdirməklə, və ya siyasi təsiri azaltmaqla/bəzəməklə, bir partiyalı sistem qurmaqla) iqtisadi obyektivlikləri inkar etməsi təhlükəsinin həmişə mövcud olmasıdır. Bu zaman dövlət fərdlər üçün deyil, əksinə fərdlər dövlət üçün fəaliyyət göstərirlər. Beləliklə, bazar iqtisadiyyatı və inzibati amirlik sistemi arasındakı seçim (müstəsna formalarda) insanların ya diktatura riskini gözməmələrinə ya da onlara daha geniş iqtisadi azadlıq imkanları verən bazar iqtisadiyyatının nöqsanları qəbul etmələrindən birbaşa asılıdır.

## 2.4. QARIŞIQ İQTİSADİYYAT

### “Mütədil mövqe”

Xoşbəxtlikdən, cəmiyyətin bu iki ziddiyyət arasında seçim etməsinə ehtiyac qalmır. Əvəzinə, dövlətə diktator kimi deyil, uşaqlara fərdi azadlıq verən, eyni zamanda onların düşə biləcəkləri tələləri vaxtında aradan qaldıran müdrik valideyn kimi davranmasına imkan verə bilər.

Bu səbəbdən, «bazar böhranı»nı dəf etmək cəhdində Birləşmiş Krallıq istehsalın yarımından çox hissəsinin bazarda özəl müəssisə tərəfindən yerinə yetirildiyi (dövlət iqtisadiyyata müdaxilə səviyyəsinin dəyişməsinə səbəb olsa da), iqtisadiyyatın yerdə qalan hissəsi üzrə dövlətin birbaşa cavabdehlik daşdığı «qarıxıq iqtisadiyyat»a malikdir. Bundan başqa, əsasən gəlirin və maliyyə yardımının yenidən bölüşdürülməsi ilə hökumət istehsal edilmiş məhsulların və xidmətlərin bölüşünməsinə təsir etmiş olur. Bu kitabda bizim məqsədimiz bazar böhranının meydana gəlməsini və onun müxtəlif formalarına dair hökumətin hansı xüsusi siyasəti tətbiq edəcəyini müəyyən etməkdən ibarətdir.

### Özəl və dövlət sektorları

Qarıxıq iqtisadiyyatın fəaliyyətini nəzərdən keçirərkən, «özəl sektor» və «dövlət sektorü» arasında fərqi müəyyən etmək olduqca əhəmiyyətlidir. Birinci özəl sahibkarlığa malik firmalardan ibarətdir. Burada qərarlar bazar siqnallarına uyğun qəbul edilir. Sonuncuya hökumət departamentləri, yerli səlahiyyətli orqanlar və Ətraf Mühit Agentliyi tipli dövlət orqanları daxildir. Bütün bunlar onların kapitalına dövlətin sahib olduğu və siyasətlərinə hökumət fondlarının təsir göstərilməsi faktı ilə seçilir. Beləliklə, dövlət sektorunun mövcudluğu hökumətə iqtisadiyyat üzərində mühüm nəzarət ölçüsünü tətbiq etməyə imkan verir. Bundan başqa, nəyin istehsal edilməsinə dair qərarlar tələbdən çox ehtiyaca əsaslanı bilər.

## 2.5. MİKRO VƏ MAKROEKONOMİK

### Mikroekonomiks (mikroiqtisadiyyat)

Qiymət sistemi

- (1) hansısa bir məhsulun təchizatı və ya xidmətin tələbatına nə qədər uyğun gəlməsindən;
- (2) hansısa bir istehsal faktoruna olan tələbatın təchizatı uyğunluğundan asılıdır.

Göründüyü kimi, tələbatın təchizatı ilə əlaqəsinin əsası müxtəlif məhsul və bazar faktorları ilə qiymətin yaranması ilə bağlıdır. Bütün qiymətlər nisbidir. İqtisadi sistemdə hər hansı bir qiymətdə dəyişiklik bütün bazarlara, məhsul və ticarət agentlərinə birbaşa və ya dolayısı ilə təsir edir. Oudur ki, özürümüzün kartofun qiymətini, London torpağının akrasının icarə haqqını, və ya Nottinqham (Nottinqem – red.) avtobus

sürücüsünün əməkhaqqını kimin təyin etdiyini soruşsaq, biz mikroiqtişadiyyat məsələlərindən bəhs etmiş olarıq (Yunan sözü "mikros" dan götürülüb mənası "kiçik" deməkdir).

### Makroekonomiks (makroiqtisadiyyat)

Hər halda, ehtiyatların müxtəlif sahələrdə tətbiq edilməsinin necə bölüşdürülməsini tədqiq edərkən, biz ehtiyatların *ümumilikdə* istifadə səviyyəsini nəzərə almalıyıq; bu fəaliyyətin səviyyəsini göstərir. Bu həmin bir sıra "ümumi" sualların meydana gəlməsinə səbəb olur. İqtisadiyyatda istehlakçıların ümumi tələbi necə dəyişə bilər? Firmalar ümumilikdə bu kimi tələb dəyişikliyinə necə cavab verə bilər? Qiymətlərin ümumi səviyyəsinin dəyişməsinə nə səbəb olur? Hazırda biz məcmu olaraq dəyişikliklər tərəfə baxırıq gəlirin ümumi dinamikası, səmərənin ümumi məbləği, əməkhaqqının məcmusu və s. Bu kimi suallar makro ekonomiksın vacib məsələlərindədir (Yunan sözü "makros" dan götürülüb mənası "geniş" deməkdir).

### 2.6 DƏYANAQLI İNKİŞAF

Ehtiyatların bölüşdürülməsinə dair qərarlar indiki zamanda çox mürəkkəb görünə bilər, ancaq zaman keçdikcə ehtiyatların səmərəli şəkildə bölüşdürülməsinin əhəmiyyəti artır. "Müvəqqəti basdırılmış" ehtiyatların bölüşdürülməsi problemi hazırkı nəslin qərar qəbul etməsi zamanı gələcək nəsillərin rifahını da düşünməli olduğunu deyən ətraf mühit problemləri üzrə mütəxəssislər tərəfindən nəzərdən keçirilmişdir. "Nəsillərarası obyektivlik" prinsipi "gələcək nəsillərin ehtiyaclarının qarşılama bacarığına zərər vurmada hazırkı nəslin ehtiyaclarını ödəyən inkişaf" kimi müəyyən edilən "dayanaqlı inkişaf" prinsipinin təməli daşına çevrilmişdir. Bu zaman belə bir sual yaranır: Biz Şimal Dənizinin neft ehtiyatlarının hamısını indi sərf etməli, yoxsa gələcək nəsillərə bir hissəsini saxlamalıyıq? Və əgər hazırkı nəsli iqtisadi artıma müvafiq olaraq mədəni yanacaqların yandırmaqla karbon qazı emissiyasını artırırsa, qlobal istiləşmə səbəbilə gələcək nəsli fəlakət gözləyirmi?

Müxtəlif vaxtlarda ehtiyatların səmərəli və ədalətli bölüşdürülməsinə dair fərqli ideyalar meydana çıxmışdır. Azad bazar qanunlarına əsasən maddi marağ sabitliyi təmin edir, çünki ehtiyatların azalması səbəbilə onların qiyməti artır. Sosial səmərəlilik nöqteyi-nəzərindən sosial dəyərlər və mənfəətlər qərarların qəbul edilməsi

zamanı nəzərə alınmalı və yalnız istehlakçı və istehsalçıların şəxsi maraqlarını müdafiə etməməlidir. Bu cür yaşanımda, gələcək nəsillərə və dayanıqlığa böyük əhəmiyyət verilməlidir. Ətraf mühit problemləri üzrə mütəxəssislərin fikrincə iqtisadi sistem daha böyük istehlak və iqtisadi artımı təqib etməməlidir, çünki bu ətraf mühitin çirklənməsinə səbəb ola bilər. "Gaia" *adlanan* yaşama dayanıqlığın ən güclü müdafiəçisidir. Burada insanların planetin ehtiyatlarının qayğısına qalmaları və gələcək nəsillər üçün qoyub getdiklərin torpağın ən azı özlərinin yaşadıkları vaxtdakı kimi yaxşı vəziyyətdə olmasına əmin olmalarına dair yaşamlar öz əksini tapmışdır.

### FƏSLİN QISA MÖZMUNU

İqtisadi sistemlər nəyin istehsal edilməsini və onların ən səmərəli şəkildə istehsal üsullarını təyin edə bilər. Bazar iqtisadiyyatı ehtiyatların bölüşdürülməsində qiymət sistemində arxalır və bazar böhranının bəzi nümunələrinin olmasına baxmayaraq, əksər hallarda səmərəli şəkildə təmin edir:

- Yerli məhsullar (və ya dövlət məhsulları);
- Qeyri-mükəmməl rəqabət;
- Qeyri-kamil bilik;
- Xarici təsirlər;
- Dəyişkənlik.

İnzibati amirlik sistemi və ya plan təsərrüfatında dövlət ehtiyat tələblərini qiymətləndirir və ehtiyatları müvafiq şəkildə bölüşdürür. Ehtiyacları qiymətləndirmək çox çətindir, ona görə də səhvlər təkrarlanır. Yəni də nəzərdə tutulan iqtisadiyyat növlərində zəif stimül və nəzarət problemləri mövcuddur.

**XÜLASƏ SUALLARI**

- İstənilən bir iqtisadi sistemin əsas məqsədi nədən ibarətdir?
- Bazar iqtisadiyyatının üstünlükləri və problemləri nədir?
- İnzibati amirlik sisteminin (və ya plan təsərrüfatının) üstünlük və problemləri nədir?
- Nə üçün dünya iqtisadiyyatının çoxu qartışıq iqtisadiyyatdır?
- “Dayanıqlı inkişaf” dedikdə nə başa düşülür?

**Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin**



## NƏ İSTEHSAL ETMƏLİ





## AZAD BAZARDA QIYMƏT NECƏ FORMALAŞIR

### TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsillə tanışlıqla siz:

- “Dəyər” və “qiymət” anlayışlarının mənasını izah edə;
- Bazarın müxtəlif növlərini təyin və təsvir edə;
- Tələb cədvəlinin və tələb əyrisinin necə qurulmasını göstərə;
- Təklif cədvəlinin və təklif əyrisinin necə qurulmasını göstərə;
- Tarazlıq qiymətinin necə müəyyən edilməsini izah edə biləcəksiniz

### 3.1 DƏYƏR VƏ QIYMƏT

Biz istehsalatla məşğul olmaq istədikdə belə bir sual yaranır: nə istehsal etməyi necə müəyyənləşdirməliyik? Təkcə tələbat sözü heç nə demir. 1-ci fəsilə verildiyi kimi, insan tələbatı daimidir. Tələb iqtisadiyyatda o zaman əhəmiyyətlidir ki, istehlakçı tələbini ödəmək üçün özü də nə iləsə kifayətlənməli olur. Tələb müxtəlif olduğuna görə istehlakçıların onu ödəmək üçün sərf etdikləri vasitənin məbləği də fərqlidir. Başqa sözlə, müxtəlif əmtəələrin qiyməti də müxtəlifdir. Dəyər “imkanlaşdırılmış xərclər” prinsipi ilə ölçülür. Məsələn, əgər xanım A. 5 saat işləyərək aldığı pula şlyapa almaq istəyirsə, onun üçün şlyapa 5 saat istirahətdən daha dəyərlidir. Dəyər bir əmtəə və ya xidmətin digər məhsulla mübadiləsi dərəcəsini göstərir. Qeyd etmək lazımdır ki, dəyəri olan əmtəə tələbi ödəmək qabiliyyətində olmalıdır, tələbi ödəyən əmtəənin dəyərlili olub-olmaması isə də əhəmiyyəti deyil. Məsələn, hava tələbi ödəyir, lakin bəzi hallarda ona olan tələbat ilə çoxalır ki, onu başqa nə iləsə mübadilə etmək mümkün olmur. Çünki iqtisadiyyatda onun əvəzini verə biləcək bir dəyər yoxdur.

Müasir iqtisadiyyatda çox nadir hallarda bir məhsul digərinin əvəzində istifadə edilir. Biz adətən orta vahid götürürük və bu orta mübadilə vahidi rolunu pul icra edir. Məhsulların dəyəri pul nisbəti ilə ifadə edilir. Başqa sözlə, biz əmtəələrə və məhsullara qiymət qoyuruq. Standart pul vahidi şərtlə qiymət əmtəənin dəyəri kimi müəyyənləşdirilə bilər. Qiymətləri müqayisə etmək üçün müxtəlif əmtəələrin mübadilə dərəcəsini müqayisə edə bilərik.

Təklif şərtlərinin dəyişmədiyi təqdirdə nisbi qiymət dəyişiklikləri bu əmtəələrin əhəmiyyətində nisbi dəyişikliklər olması ilə bağlıdır. Beləliklə, qiymət dəyişikliyi istehlakçı tələbində dəyişiklik olduğuna bir işarə, siqnal rolunu oynaya bilər. Belə siqnalların yaranma mexanizmini öyrənilməlidir. Mübadilə yolu ilə dəyərlərin yaradıldığı “bazarlara” nəzər yetirək.

### 3.2 BAZARLAR

#### Tərif

“Bu öküz üçün mənə 350 £ təklif ediblər. Əlbəttə ki, siz bu qiymətdən artıq təklif etmək niyyətindəsiniz. Daha heç bir təklif yoxdurmu? 350 £. Sonuncu dəfə yəna soruşaq: 350 £-dən artıq verən varmı? Oldu, 350 £-qə razılaşdıq”. Çəkiyə aşağı enir. “350 £-qə bu canıba satılır”.

Bu, yerli mal-qara bazarıdır. Auktsionda öküzlərin satışı keçirilir, ətrafda isə qonşu kondlardan alıcı və ya satıcılar var. Qiyməti bazar müəyyənləşdirir. İqtisadi üçün yalnız mübadilə dəyəri əhəmiyyətlidir. Öküz satan fermer fikirləşə bilər ki, onun öküzü üçün 350 £-dən çox ödənməli idi. Ola bilsin ki, bu, fermerin oğlunun bəslədiyi ilk öküzüdür, lakin belə sentimental dəyər iqtisadi üçün çox az maraqlıdır.

Əlbəttə ki, qiymətlər həmişə bu yerli auktsionda olduğu kimi, bazarda müəyyənləşmir. Auktsion adətən potensial alıcıların daha çox topladığı yerlərdə keçirilir, satıcı isə bazara çox tez-tez gəlmir və satacağı məhsulları qısa müddətdə realizə etmək istəyir. Əgər, məsələn, ev və ya istifadə edilmiş avtomobil satışı bazarında əvəz alıcı və ya satıcı varsa, son qiymət “danişiq” yolu ilə əldə edilir, satıcı satışa çıxarılma doğrudan da almaq niyyətində olan alıcı ilə şəxson görüşüb razılığa gəlir.

Məhsullara ardıcıl və daim tələbat olduğu hallarda isə onların auktsiona çıxarılması və ya danışıq yolu ilə satılması çox vaxt aparır. Müxtəlif məhsullara, ərzaq, geyim, ev əşyaları və ya maşınlara mağazaya sahibi tərəfindən müəyyən qiymətlər qoyulur. Amma bu o demək deyil

ki, alıcılar qiymətə təsir etmir. Əgər qiymət çox yüksəkdirsə, həmin əmtəə satılmayacaq, əgər çox aşağıdırsa, mağaza sahibi zərərle işləyəcək. Sonda qiymət müəyyənləşdirərkən bu faktlar nəzərə alınır.

Bazarın hansısa xüsusi bir yerdə fəaliyyət göstərməli olduğu iddia edilə bilməz. İstifadə edilmiş avtomobillər adətən qəzet cəmləri vasitəsilə alınıb satılır. İstifadə edilmiş mebel hansısa bir mağazanın vitrininə vurulmuş reklam lövhəsi vasitəsilə satıla bilər. Olava olaraq naqliyyatda, başqa ictimai yerlərdə və satış yerlərində nümunələr, reklamlar və s. verilməsi satış arenasının genişləndiyini sübut edir.

Ona görə də yalnız bazarda məhsulların alınıb satıldığını iddia etmək olmaz. Alıcıların və ya satıcıların yığıldığı təşkilat formal və ya qeyri-formal ola bilər. İqtisadçı üçün bazar müəyyən bir əmtəə üçün qiymətin müəyyənləşdirilməsi nöqteyi-nəzərindən maraqlıdır. Bazarı, sadəcə olaraq, əmtəənin qiymətinə təsir edən bütün alıcı və satıcıların görüşdüyü yer kimi qəbul etmək olar.

### (1) Dünya bazarları

Bu gün müasir naqliyyat o qədər geniş və sürətlidir ki, çox əmtəələri dünya bazarına çıxarmaq mümkündür, nəticədə də dünyanın hansısa bir ölkəsində hansısa əmtəənin qiymətindəki dəyişiklik o biri ölkələrdə də eyni əmtəənin qiymətinə təsir edir. Belə məhsullara un, buğda, dondurulmuş ət, yağ, yun, pambıq, minerallar, rezin, sink, uran və s. daxildir. Əmtəənin belə geniş bazar qazanması hansı gərəklilə faktorlarla bağlıdır?

Əvvəla, bu əmtəə üçün geniş tələbat olmalıdır. Gündəlik tələbat malları (məsələn, un, dondurulmuş ət, yun, pambıq) bu tələbə cavab verir. Yalnız yerli tələbatla cavab verən mallar, milli geyim, az istifadə edilən dillərə tərcümə edilmiş kitablar, süvenirlər, üzərində yerli təbiət mənzərələri olan poçt markaları, yerli zövqə uyğun ərzaq məhsulları bu qəbildəndir və geniş tələbatla cavab vermir.

İkincisi, əmtəələrin naqliyyatla daşınma mümkünlüyü nəzərə alınır. Torpağı və ya binaları daşınmaq, demək olar ki, mümkün deyil. Alıcı istehsalçıdan fərdi xidmət tələb edə bilər, ancaq belə bir xidmətə həyata keçirmək məsafə baxımından məhduddur. Xüsusilə də işçi qüvvəsinin, həftə əməkçisi məaaş olsa belə, bir yerdən digər yərə kütləvi axını mümkün deyil (16-cı fəslə bax). Həmçinin ölkələr arasında həyata keçirilən gömrük siyasəti ölkəyə müəyyən məhsulların gətirilməsinin qarşısını ala bilər. Hazırda Birləşmiş Krallıqdan valyuta çıxarılması qadağandır.

Üçüncüsü, naqliyyat xərcləri məhsulların idxalı və ya ixracı üçün mənəə törədən səbəb sayıla bilməz, çünki həmin xərclər əmtəənin ümumi dəyərində eyni bir hissəsini təşkil edir. Məsələn, kərpicin satış bazarı çox kiçik, almazın satış dairəsi isə, demək olar, dünyanı əhatə edir. Həmçinin, un və ya yağ kömürə nisbətən ucuzdur, çünki onların daşınması da asandır.

Sonuncu olaraq qeyd edək ki, məhsulların saxlanılma müddəti var. Tez xarab olan məhsullar - süd, çörək, qaymaq, çiylək və s. uzaq məsafələrə göndərilə bilməz. Hazırda isə müasir texnika (dondurmaq, konservləşdirmək) və hava yükdaşımına naqliyyatının inkişafı artıq satış bazarını genişləndirir.

### (2) Xalis və qeyri-xalis bazarlar

Əgər hər hansı bazarda müəyyən bir məlın qiyməti artırsa, bu, bazarın digər tərəfində eyni məlın qiymətinə təsir edir. Nəticədə bazarda bu məlın qiyməti bərabərləşir. Qiymət fərqlərinin tezliklə öz əksini tapdığı bazar *xalis* bazardır. Qeyd: Bu, heç də "xalis rəqabət" demək deyil (11-ci fəslə bax).

Bazarın xalis olması üçün müəyyən şərtlər yerinə yetirilməlidir. Əvvəla, alıcılar və satıcılar qiymətlərdən xəbərdar olmalıdırlar. Rəhbətənin, xüsusilə də telefon əlaqəsinin inkişafı bunu asanlaşdırır. İkincisi, həmin alıcı, həm də satıcılar öz işlərini yalnız qiymətlərə əsasən qurmalıdır. Təbii ki, istər alıcılar, istərsə də satıcılar bir səbəb olmadan nə işə almaq və ya satmaq istəməzlər.

Məsələn, əgər bir satıcı öz məhsulunun qiymətini artırırsa, onun müştəriləri növbəti dəfə həmin məhsulu ucuz satandan alacaqlar. Uyğun olaraq, əgər qiymətləri aşağı salarsa, bazarın başqa tərəfindəki qiymətlərdən xəbər tutunca başına o qədər alıcı yığılar ki, məli tezliklə satıb qurtarar. Xalis bazar nümunələrini kimi *Hatton Garden*in qiymətli daşlar bazarı, istehsal bazarlarını və London Fond Birjasını göstərə bilərik. Bu bazarlarda iki əsas şərt yerinə yetirilir. Satıcılar və alıcılar peşəkər dilerlər olduğundan qiymətləri diqqətlə öyrənərək alqı-satqı vasitəsilə qazanc əldə edirlər. Ona görə də onlar üçün bazarın hər hansı tərəfində qiymət dəyişilməsindən xəbər tutmaq çox vacibdir, onları apardıqları əməliyyatlar nəticəsində isə qiymətdəki fərqlər dərhal aradan götürülür.

Lakin adətən bu şərtlər başqa bazarlarda öz əksini tapmır. Alıcı və satıcıların qiymətlər barədə nə mükəmməl bilikləri var, nə də o qiymətlər əsasında fəaliyyət göstərə bilərlər. Adı evdar qadın hər gün

aldığı eyni məhsulların qiymətini müqayisə etmək üçün həmişə bir bazardan digərinə getməyə vaxt tapa bilməz, lakin hərdən bir bahalı nə isə almaq istədikdə, o, qiymətlərə daha diqqətlə yanaşır. Eyni vəziyyət mağaza sahiblərinə də aiddir. Satdıqları hər bir məhsulun başqa mağazalarda neçəyə satıldığını hər dəfə xəbərdar ola bilmirlər. Bundan əlavə, alıcılar qiymətdən başqa məhsulu kimdən aldıklarını da fərqinə varırlar. Alıcı müəyyən münasibətlərdən asılı olaraq eyni məhsulu bir satıcının digərindən bəha satmasına baxmayaraq, həmin satıcının göstərdiyi xidmətə görə bəha qiymətlə ala bilər. Bu, artıq şəxsi əlaqələrdən irəli gəlir və biznes vasitəsilə qurulmuş münasibətlərin əsəridir. Həmçinin alıcı iki eyni cür qəbul edilmiş məhsullardan yalnız birinə üstünlük verə bilər. Eyni məhsulu digərlərindən bir qədər fərqli istehsal etmək istehsal fərqi adlanır və bu gün aparılan reklamların yarısı əhalini belə həmin məhsulların üstün olduğuna inandırmağa həsr olunub. Məhz reklam bazara az mükömüllük verir və daha yaxşı olardı ki, bu, sadəcə olaraq əhalini məlumatlandırmağa xidmət etsin. Onda bazar daha genişlənər, daha çox xalislik qazanardı. Peşokar biznesmenlərin olması ilə də bazarın xalisliyi artır. Eyni məhsul üçün müxtəlif qiymətlərin mövcud olduğu bazar *qeyri-xalis*dir. Buna adətən pərakəndə satış bazarlarında rast gəlinir.

### (3) Təşkilatlı istehsal bazarları

Yuxarıda qeyd edildiyi kimi, müəyyən məhsulların satış bazarı çox genişdir, çünki onların naqliyyat xərci ilə müqayisədə qiymətləri çox bahadır və uzun müddət xarab olurlar. Bundan əlavə, bu məhsullara ümumi və daimi tələbat var, çünki onların bəziləri geniş istifadə edilən mallar üçün xammaldır və ya əsas orzaq məhsullardır. Belə məhsullara beynəlxalq bazarda geniş tələbat var. Növbəti məsələlərdə bu mövzudan bəhs edəcəyik.

İngiltərənin xarici ticarəti 13-cü əsrdə yun xammalı ixracı ilə başlayıb və bu, hökumət konsessiyası ilə təşkil edilmiş şirkətlərin inkişafı ilə daha da genişlənib. Bu şirkətlər Londonda yerləşmişdi və tacirlər həmin şirkətlərin gəmilərdə xarici ölkələrdən gətirdikləri məhsulları alıb-satmaq üçün buraya yığırdılar. Bu ticarət Londonda daha da genişləndi və daimi şəkil aldı, çünki dünyanın müxtəlif yerlərindən və müxtəlif zamanlarda bura əntəələr gətirilirdi. Bu, təbii idi, ona görə də eyni alıcı və satıcılar müntəzəm şəkildə görüşə, bizneslə məşğul ola və məlumat mübadiləsi apara bildirdilər.

Sənaye inqilabı ardıcıl beynəlxalq ticarətin inkişafında böyük dəyişiklik yaratdı. Birləşmiş Krallıq dünyanın ən böyük ixrac və idxal ölkəsinə çevrildi.

Ən əsas liman və kommersiya şəhəri rolunu oynayan London təkcə ölkə əhalisi üçün lazım olan məhsulları idxal etmirdi, həmçinin Britaniya gəmiləri dünya ticarətində əsas naqliyyat vasitəsinə çevrilmişdi. Çay, qənd, dəri, yun və başqa məhsullar müxtəlif ölkələrə, əsasən da Qərbi Avropa ölkələrinə daşınırdı. Beləliklə, *təşkilatlı bazarlar* inkişaf edirdi. Bu bazarlar digərlərindən onunla fərqlənir ki, alış-veriş məhtəşəm binalarda aparılır, biznes razılaşdırılmış qaydalar və konvensiyalara əsasən təşkil edilir və yalnız xüsusi adamlara əməliyyatlar aparmağa icazə verilir. Hətta kənar adamların müşahidə etməsinə belə yol verilmirdi. Bunlar bazarların yüksək inkişaf etmiş formalarıdır və bu gün Londonda yun, çay, qəhvə, xəz, taxıl, metal, mis, sink və s. üçün birjalar, aukسیونlar fəaliyyət göstərir. Belə təşkil edilmiş bazarlar yalnız *Liverpoldda* deyil. Liverpoolun taxıl və pambıq birjalrı London birjalrı qədər əhəmiyyətlidir, həmçinin Birləşmiş Ştatlarda buğda, pambıq, Avstraliyada və Yeni Zelandiyada yun birjalrı fəaliyyət göstərir. Gəmiçiliyin inkişafı ilə əlaqədar əvvəllər Londondan keçən ticarət gəmiləri sonradan məhsulu istehsal edən ölkədən birbaşa idxal edən ölkəyə daşımağa başladılar. Hətta belə bir şəraitdə də əksər məhsulların, habelə qənd, metal, taxıl məhsullarının alış və satışı (məhsulların birbaşa idxal edən ölkələrə aparılmasına baxmayaraq) Londonda aparılıb. Biznes üçün maklərlərə ödənilən məbləğ Britaniyanın *görünməyən ixrac mallarının* bir hissəsini təşkil edir.

Geniş mənada təşkilatlı bazarlar üç əsas funksiyasını yerinə yetirir. Birincisi, bu bazarlar istehsalçılara və toptansatışla məşğul olanlara istədikləri məhsulu asan, tez və rəqabət şəraitində almaq imkanı verir. İkinci əldə edilə bilən, müəyyən məhsul haqqında tam məlumatı olan ekspert alıcı və satıcılar müəyyən razılaşma əldə etmək üçün görüşürlər. Bu halda qiymət tələb və təklifdəki hər hansı dəyişikliyə dərhal reaksiya verir. Bunlar xalis bazarlardır.

İkincisi, belə bazarlar qiymətlərin dəyişməsinin təsir edəcəyi ticarətçiləri ağır itkilər verməkdən qoruyur. Belə istehsalçılar, məsələn, kauçuk və ya ağ dəmir istehsal edənlər öz məhsullarını bazara çıxarmazdan əvvəl həmin məhsula nə qədər qiymət qoyula biləcəyini əvvəlcədən bilmək istəyirlər. Başqa tərəfdən, pambıq ayırıcısı xammal qiymətlərinin qalxdığı təqdirdə öz marağını qorumağa məcburdur. Bu, bir növ, *füçers* bazarındakı *hecirləmə* vasitəsilə əldə edilir.

Məhsulun bu gün alınıb bu gün də yerinə çatdırılmasını nəzərdə tutan razılaşma *nağd razılaşma*, danışılan qiymət isə *nağd qiymət* adlanır.

Çox məhsulları bu gün alıb sonradan yerinə çatdırmaq mümkündür. Həmin məhsullar həmin vaxtda anbarlarda olmaya bilər, lakin müqavilə bağlayan tərəf öz üzərinə məhsulları alıb razılaşıdırılmış müddətdə alıcıya çatdırmaq öhdəliyini götürür. Belə bir razılaşma müddətli müqavilə, qiymət işə müddətli ("fücə") qiymət adlanır. Müəyyən müddətə təklif edilmiş məhsul üçün müəyyən şərtlər yerinə yetirilməlidir: (a) məhsul müəyyən müddətə qədər saxlanılacaq, bunun üçün anbarlar olmalıdır; (b) məhsul asanlıqla yoxlanıla bilməlidir, müxtəlif ekspertlərin köməyi olmadan keçirilən testlər eyni nəticə verməlidir; (c) belə alqı-satqı əməliyyatları tez-tez keçirilsə, bunun üçün peşakar dilerlər təyin edilməlidir; (d) alınan mal qiymət dəyişikliyinə məruz qalan mal sırasında olmalıdır.

Fücə sövdələşmələri bağlanan zaman bazar əsasən broker və dilerlər arasında bölünür. Broker sifarişçinin arzusunu yerinə yetirməyə çalışsın, diler öz ekspert biliyini işə salıb gələcəkdə bu məhsulun qiymətinin nə qədər olacağını bilərək ondan qazanc əldə etməyə çalışsın. Qiymətlərin qalxmağa meyilli olduğunu hiss edən kimi, artan qiymət möhtəkirləri adlanan bu adamlar qiymətləri götürdükdən sonra satmaq məqsədilə anbarları məhsullarla doldururlar. Başqa tərəfdən, qiymətlərin düşdüyünü güman edən aşağı qiymət spekulyantları anbarlarında olan bütün məhsulları satır və bəzən bu məhsullar onun əlində olmasa belə, sonradan ucuz alıb təklifi həyata keçirə bilmək ümidi ilə razılaşmalar bağlayırlar. Hər zaman diler alqı-satqı işində gələcək fəaliyyətini qurmaq üçün qiymətlərə əsaslanır. Beləliklə, pambıq yetişdirən tərəf istehsalın xərcini ödəyən qiymətlə məhsulunu satmaqla mümkün gəlir əldə edir və özünü qiymətlərin düşməsi riskindən sığortalaya bilər, lakin pambıq ayırıcısı ipliğin qiymətinə əsaslanıb və qiymət itkisindən özünü yalnız xammal pambıq almaqla xilas edə bilər. Hər ikisi qiymət dəyişikliyinə hazır olurlarsa, risk təhlükəsi qarşısında diler qalır.

Bununla diler təşkilatlı bazarların üç əsas funksiyasını həyata keçirir – tələb və təklifdəki dəyişiklərə uyğun olaraq qiymət dəyişikliklərinin övrəşliliyinin qayğısına qalır.

Təklifin artımının qiymətlərin düşməsinə səbəb olduğu vaxtda diler öz anbarlarını doldurmaq üçün öz tələbini də ümumi tələbata əlavə edir, bu səbəbdən də qiymətlər yüksək olaraq qalır. Digər tərəfdən, hansısa məhsulun təklifi aşağı düşürsə, o öz anbarlarını boşaltmağa başlayır və həmin məhsul üçün qiymətlərin hədsiz qalxmamasını təmin edir. Bu baxımdan diler haradansa topdansatış ticarətçisinin funksiyasını yerinə

yətirir (8-ci fəslə bax). Çətinlik ondadır ki, qiymət üzərində möhtəkirlik qiymətə təsir edən real faktorlara dominantlıq edərək qiymətin müxtəlif tərəfə kəskin dəyişməsinə səbəb ola bilər.

### 3.3 QIYMƏTİ MÜƏYYƏNLƏŞDİRƏN FAKTORLAR

#### Tələb və təklif

"Bu heyvan çox ucuz qiymətə idi" – auksionerin çəkici ənənə kimi *Dan Archer* qeyd etdi. "Bu, heç də təəccüblü deyil" – *Fred Barrett* bildirdi. "Bu qış çox uzun çəkdi. Biz indi aprel ayının ortasındayıq, hələ ot çıxmayıb. Saman da tezliklə qəhvətə çıxacaq. Bu heyvanları bazara çıxaranlar əsasən onları vaxtından əvvəl satmağa məcbur olan heyvandarlardır. Bu arazıda qoca *Giles* yeganə fermer oldu ki, əlavə heyvanlar almaq riskinə girdi. Neçə illərdir ki, belə heyvanların 350 £-ə satıldığı olmamışdı".

*Fred Barrett*in müşahidələrindən nə öyrənmək olar? Öküzün 350 £-ə satılması auksionda son təkliflə təyin edilən qiymət deyil. Qiymətlərin aşağı olmasını təmin edən əsas faktorlar alıcı fermerlərin azlığı və satışı götürülən heyvanların çoxluğu olub. Qısaca olaraq, qiymət tələb və təklif faktorlarının qarşılıqlı əlaqəsi ilə müəyyənləşir. Deyilənlərə növbə ilə nəzər salaq.

#### İlkin fərziyyələr

Deyək ki, təsəvvür etdiyimiz yumurta bazarında bu faktorların təhlil edilməsi tapşırığını yerinə yetirməliyik. Bu araşdırmanı asanlaşdırmaq üçün təsəvvür edək ki:

- Yumurtaların yoxlanılması – bütün yumurtalar ölçü və keyfiyyətdə, demək olar ki, eynidir;
- Bazar daxilində nəqliyyat xərcləri yoxdur;
- Bazarda alıcı və satıcıların çoxluğu kəskin rəqabətin olmasına imkan verir;
- Xalis bazarda qiymət fərqləri tez bir zamanda müəyyənləşdirilir, çünki alıcı və satıcılar 1) bazarın digər tərəfindəki qiymət və şərtlərdən tam xəbərdardırlar, və 2) yalnız qiymətə əsasən fəaliyyət göstərirlər;
- Bazar faktorlarının azad əməliyyatına hökumət siyasəti təsir göstərmir, məsələn, qiymət nəzarəti, təklifin nizamlanması və s.

### 3.4 TƏLƏB

İqtisadiyyatda tələb nəyəsə nail olmaq istəyi və həmin məhsulu almaq üçün müəyyən qiyməti ödəyə biləcək bacarığının olmasıdır. Başqa sözlə, bu, təkcə arzu və ya istək deyil, pula arxalanan effektiv tələbatdır. Bu, müəyyən vaxt ərzində və verilmiş müəyyən məbləğlə alıcıların hansı məhsuldan nə qədər almaq istəyində olmalarını təyin edir.

Tələbə təsir edən faktorları iki yerə ayırmaq olar: 1) qiymət; 2) tələb şərtləri

#### (1) Qiymət, tələb şərtləri dəyişməz qalır

Qiymət aşağı olduqda adətən istehlakçı bir məhsuldan daha artıq almaq istəyir. Bunun səbəbi fəsil 5-də izah edilir. Hazırda isə biz gündəlik müşahidələrimizə əsaslanaraq bunu təsdiq edə bilərik. Anbarlarını qiş paltarlarından azad etmək istəyən mağazalar çox vaxt “qiş endirimi” elan edirlər və çox qadınlar xəz və yun paltarlar almaq üçün rəqabətə girir.

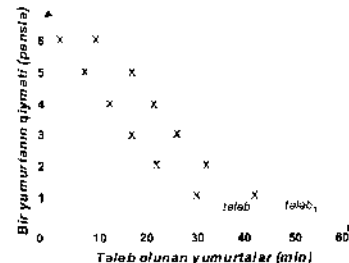
Ən adi əmtəədən götürsək, müxtəlif qiymətlərdə alıcının neçə yumurta almaq istəyini müşahidə edə bilərik. Əgər yumurta bahadırsa, istehlakçı mümkün qədər onu başqa məhsullarla əvəz etməyə çalışacaq. Əgər ucuzdursa, əhali hətta ondan duza qoyulmuş şəkildə də istifadə etməyə çalışacaq. Bütün istehlakçıların müxtəlif qiymətlərlə müxtəlif zaman müddətində yumurtaya olan tələbini öyrənməklə bazar tələbi cədvəli yaratmaq olar. Deyək ki, bu cədvəl aşağıdakı kimidir:

Cədvəl 3.1 2006-cı il yanvarın son həftəsi üçün tələbat

Qiymət (hər yumurta penni ilə)	Tələb olunan yumurtalar (min)
12	3
10	9
8	15
6	20
4	25
2	35

Qeyd edilməlidir ki, bu cədvəl cari bazar qiymətini və faktiki olaraq nə qədər yumurta satıldığını əks etdirmir. Cədvəl yalnız “qiymətə uyğun tələb edilən kəmiyyət” əslihlığını göstərir. Cədvəl “əgər” şərtinə cavab verir.

Bu cədvəl şəkildə də göstərilə bilər (şəkil 3.1). Tələbi orta qiymətlərlə göstərsək,  $D$  tələb əyrisini alırıq. Şərti olaraq qiymət  $y$  simmetriyası və kəmiyyət  $x$  simmetriyası ilə ölcülür.



Şəkil 3.1 Tələb edilən kəmiyyət və qiymət

#### (2) Tələb şərtləri

Verilmiş qiymətdən asılı olmayaraq, evdar qadının daha çox və ya az yumurta almaq tələbatı var. Başqa sözlə, qiymət cədvəli yenidən işlənir.

Təsəvvür edərkən ki, məsələn, fermerlər bir yerdə yumurta ilə hazırlanmış yeməkləri təsvir edən reklam kampaniyası aparmaq niyyətindədirlər. Artıq müxtəlif qiymətlərdə yumurtalara ehtiyac duyulur. Bu, tələb cədvəlini aşağıdakı şəkildə dəyişir:

Cədvəl 3.2 Artan tələb

Qiymət (hər yumurta penni ilə)	Tələb olunan yumurtalar (min)
12	12
10	20
8	25
6	30
4	37
2	49

Yenidən işlənmiş bu tələb cədvəlini şəklə daxil etsək, əvvəlki ayrının yanında  $D$ , yenisi alar. Əgər şərtlər dəyişsəydi, bütün qiymətlərdə tələb azalır, eyni tələb əvvəlki ayrının sol tərəfində olardı.

Həm qiymət, həm də tələb şərtlərinin kəmiyyətə təsiri şəkildə göstərilir. Qiymət tələb ayrısının formasını müəyyənləşdirir – yarı aşağı tərəfdən sağa meyillidir. Tələb şərtləri simmetriyalar arasında ayrının mövqeyini müəyyənləşdirir – tələbdə artım ayrının sağa və ya azalma ayrının sola hərəkətini göstərir. Əmtənin qiymətində dəyişikliklə nəticələnən tələb dəyişikliyi indən belə tələbin genişlənməsi və ya məhdudlaşması kimi veriləcək. Yeni tələb şərtləri ilə əlaqədar tələb dəyişikliyi tələbdə artım və ya azalma kimi təsvir ediləcək.

Qısa vaxt ərzində tələb şərtləri aşağıdakı hallarda dəyişə bilər:

(a) *Digər malların qiymətində dəyişiklik olarsa*. Gəlir məhdud olduğuna görə az qala bütün malları bir-birilə əvəz etməyə məcbur oluruq. Başqa malların qiymətləri düşsə, nəzərdə tutulan mal nisbətən baha görünür və ona tələb də azalır. Digər məhsulların qiyməti qalxdıqda nəzərdə tutulan məhsul nisbətən ucuz görünür və ona tələb müəyyən qədər çoxalır. Əvəz edilə bilən məhsulların qiymətində dəyişiklik müəyyən bir məhsula tələbdə öz əksini tapır. Deyək ki, qızardılmış pomidor səhər yeməyi üçün yumurtanı əvəz edə bilər. Əgər pomidorun qiyməti düşsə, evdar qadınlar daha çox pomidor almağa can atacaqlar. Beləliklə, baxmayaraq ki, yumurtanın qiyməti qalxmır, ona olan tələb istər-istəməz azalır.

Oxşar olaraq, əgər bir əmtəə olavə və ya ehtiyat hissəsi rolu oynayırsa, digər əmtənin qiymətinin dəyişməsi ona da təsir edir. Məsələn, avtomobilin qiymətinin aşağı düşməsi əhalinin çox avtomobil almasına və nəticədə təkər və benzin qiymətlərinin qalxmasına səbəb olacaq.

(b) *Zövq və modanın dəyişməsi*. Yumurta reklamı ona olan tələbi artırır bilər, yumurtanın infeksiya yaymaq qorxusu isə tələbi aşağı salar.

(c) *Gələcək qiymət dəyişikliyi ümidliyi və ya çatışmazlıq*. Bir həftə sonra qiymətlərin qalxacağı qorxusu əhalidə yumurtanı çox almağa, evdə ehtiyat saxlamağa sövq edə bilər.

(d) *Dövlət siyasəti*. Alıcı tərəfindən yumurta üçün müəyyən vergi ödənilməsi tələbi azalda, bir qədər qiymət güzəşti isə tələbi artırır bilər.

Uzun müddət ərzində isə tələb şərtlərindəki dəyişikliyin səbəbləri aşağıdakılar ola bilər:

(c) *Real gəlirdə dəyişiklik*. Əgər gəlirdə dəyişiklik olsa, istehlakçı daha çox yumurta alar və təbii ki, yumurtaya tələbat da yüksək olar. Başqa tərəfdən, maaş yüksək olarsa, istehlakçı səhər yeməyi üçün yumurta əvəzinə göbələk almaq istəyər və bu da yumurtaya tələbdə dəyişikliyə gətirməz.

(f) *Sərvət bölüşdürülməsində bərabərlik*. Ölkədə sərvət, ola bilsin, ehtəsiz bölüşdürülər ki, bir neçə hədsiz varlı və kütləvi yoxsullar ola bilər. Əgər belə şəraitdə yoxsullar yumurta ala biləcəklərini güman etmirlərsə, sərvətin bərabər bölüşdürülməsi şəraitində əhalidə yumurtaya tələbat daha çox artar.

(g) *Əhalinin sayında dəyişiklik*. Bazara gələn olavə alıcılar tələbi artırır.

### 3.5 TƏKLİF

İqtisadiyyatda təklif verilmiş müddətdə müəyyən qiymətlə müəyyən məhsuldan satışa nə qədər təklif olunmasıdır. Tələbdə olduğu kimi, təklifdə də kəmiyyət 1) məhsulun qiymətindən və 2) təklif şərtlərindən asılıdır.

#### (1) Qiymət, təklif şərtləri dəyişməz qalır

Adətən çox məhsullar öz qiymətindən yuxarı təklif edilir. Bunun səbəbi fəsil 12-də izah edilir. Lakin bir fermerin qiymət dəyişikliyinə reaksiyasına qısa nəzər salmaq bunun doğru olduğunu göstərir. Əgər yumurtanın qiyməti yüksəkdirsə, o özü üçün ondan çox az istifadə edərək, qalanını bazara göndərmək istəyəcək. Bundan olavə, yüksək qiymətlərdə çox qazanc götürərək toyuqları daha yaxşı yemləməyə çalışacaq ki, çox yumurta versinlər. Bazar təklifini aradırsaq, görürük ki, yumurta üçün yüksək qiymətlər digər fermerləri də yumurta istehsalına cəlb edəcək.

Buradan yumurta üçün bazar təklifi cədvəli hazırlamaq olar. Bu cədvəl müxtəlif qiymətlərlə müəyyən vaxt ərzindəki təklifi göstərir. Təsəvvür edək ki, bu, cədvəldəki kimidir:

Cədvəl 3.3 2006-cı il yanvarın son həftəsi üçün tələbat

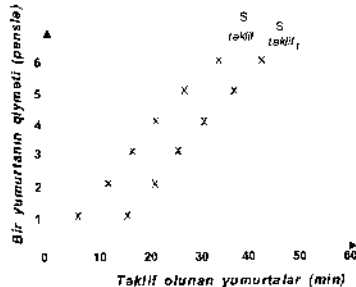
Qiymət	Tələb olunan yumurtalar
(hər yumurta peni ilə)	(min)
12	40

10	32
8	25
6	20
4	13
2	7

Bir daha qeyd edək ki, bu, “əgər” şərtli cədvəldir: əgər qiymət bu qədərdirsə, satış üçün təklif edilən kəmiyyət bu qədərdir.

Biz bu cədvəli şəkilləşdirsək (şəkil 3.2) və təsəvvür edək ki, orta qiymətlərlə təklif həyata keçiriləcək,  $S$  təklif ayrısını alırıq.

Tələb və təklif arasında əsaslı fərq var. Tələb dərhal qiymət dəyişikliyinə reaksiya verir, müəyyən vaxtdan sonra təklif tamamilə ona uyğunlaşır. Birinci günlər üçün fermerin bazara çox yumurta göndərməsinin səbəbi özünün yumurtaya olan ehtiyacını ödəməməsi hesabına ola bilər. Sonrakı müddətdə isə o, toyuqlara daha çox yem verməklə eyni kəmiyyəti əldə edə bilər.



Şəkil 3.2 Təklif edilən kəmiyyət və qiymət

Lakin yüksək artım əldə etmək üçün fermer toyuqların sayını artırmalıdır. Əgər bütün fermerlər eyni zamanda ilə hərəkət etsə, təqribən 5 aylıq müddətdən sonra istənilən nəticəni əldə edə biləcəklər, çünki bu müddətə cücələr də böyüyüb toyuq olacaq.

Bu müxtəlif vaxt dövrləri fəsil 2-də daha geniş verilir. Qısaca desək, hər zaman kəsiyi, dövrü müxtəlif məillikdə təklif ayrısı vardır.

## (2) Təklif şərtləri

Qiymətdə dəyişiklik olmamasına baxmayaraq, təklif edilmiş yumurtaların kəmiyyətində dəyişiklik ola bilər. Məsələn, yazda toyuqlar payızdakına nisbətən çox yumurtlayır. Ona görə də payıza nisbətən yazda yumurtaların sayının çox olmasıyla qiymət dəyişiklikləri də tez-tez müşahidə edilir. Başqa sözlə, təklif cədvəli müəyyən vaxtdan bir dəyişir. Yaz fəslə üçün təklif cədvəli təqribən belədir:

Cədvəl 3.4 Yazda artan təklif

Qiymət (hər yumurta penni ilə)	Tələb olunan yumurtalar (min)
12	50
10	43
8	36
6	30
4	25
2	19

Bu yeni cədvəl onu göstərir ki, qışda hərəsi 4 pennidən yalnız 25.000 yumurta təklif edilib, yazda isə bu qiymətə 36.000 yumurta təklif edilib. Və ya başqa cür hesablayaq: yazda 25.000 yumurtanı hərəsi 2 pennidən, qışda isə hərəsi 4 pennidən almaq olar. Şəkilləşdirəndə yeni təklif cədvəli yeni təklif ayrısı  $S_1$ -i verir. Təklif azalmış olsaydı, yeni təklif ayrısı solda olardı.

Tələb kimi təklif də 1) qiymət və 2) təklif şərtlərinin təsiri altındadır.

Qiymət təklif ayrısının formasını müəyyənləşdirir – ayrı aşağı tərəfdən sağa meyillidir. Təklif şərtləri simmetriyalar arasında ayrının mövqeyini müəyyənləşdirir – təklifdə artım ayrısının sağa və ya azalan ayrının sola hərəkətini göstərir. Əmtəənin qiymətində dəyişikliklə nəticələnən təklif dəyişikliyi indən belə təklifin genişlənməsi və ya məhdudlaşması kimi veriləcək. Yeni təklif şərtləri ilə əlaqədar təklif dəyişikliyi təklifdə artım və ya azalma kimi təsvir edilir.

Qısa vaxt ərzində təklif şərtləri aşağıdakı hallarda dəyişir:

(a) *Proqnozlaşdırılan qiymətlər*. Əmtəənin davamlı və saxlanmanın nisbi dəyərinin aşağı olduğu yerdə, məsələn, qızıl, buğda, qədimi əşyalar, proqnozlaşdırılan qiymətlər işçilərinin tələbinə əsasən təklifə təsir göstərir. Bu səbəbdən, qiymətlərin artması gözlənilirsə,

ehtiyatlar saxlanılır və ya hətta artırılır. Əgər qiymətin düşməsi gözlənilirsə, ehtiyatlar sərf edilir. Yumurta kimi tez korlanan məhsullara bu prinsiplərə aid deyil.

(b) *Digər məhsullar üçün qiymətlər qalxarsa, xüsusilə də həmin məhsulları istehsal etmək resursları varsa.* Deyək ki, toyuq ətinin qiyməti birdən-birə xeyli artır. Fermər həmin vaxtda öz təsərrüfatından bazarı toyuq əti ilə təchiz edərsə, bu ona çox qazanc gətirər. Lakin, eyni zamanda, artıq yumurtanın da qiyməti dəyişmiş olur;

(c) *İstehsal amilləri qiymətlərində dəyişiklik.* Kiçik öcələrin və onlar üçün yemnin qiymətinin aşağı düşməsi yumurta istehsalı xərclərini azaldır. Nəticədə köhnə qiymətlə çox yumurta təklif edilərdi və ya həmin qiymətlə çox yumurta almaq olardı. Toyuq fermələrində işləyən əməkçilərin maaşlarının artırılması isə əks təsirə gətirib çıxarırdı;

(d) *Təbiətdən irəli gələn dəyişiklik,* məsələn, hava, daşqın, quraqlıq, müharibə və s.

(e) *Dövlət siyasəti.* Yumurta istehsalı üçün vergi və ya digər rüsumlar əvvəlki qiymətlə bazara yumurta təklifinin azalmasına səbəb olardı. Təklif ayrısı sola doğru sürüşür. Başqa tərəfdən, xərclərin azaldılması ilə subsidiya verilməsi təklif ayrısını sağa çəkərdi;

Təklifdə digər dəyişikliklər uzun müddət vaxt aparır. Belə dəyişikliklərə səbəb aşağıdakılar ola bilər:

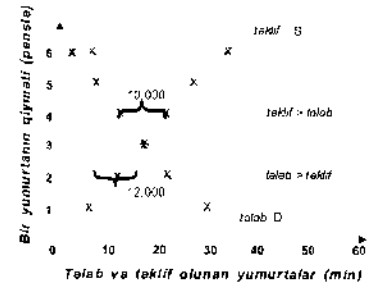
(f) *Mükəmməl texnika.* Texniki vasitələr istehsal xərcini azaldır, təklif ayrısını sağa yönəldir. Avtomatik yem qurğuları tətbiq etmək olar və ya xüsusi istehsal artımı vasitələri istehsal etmək çox səmərə verir;

(g) *Yeni xammal və material aşkar etmək.*

(h) *İstehsalat yeni firmaların qoşulması.* Əgər yeni fermələr yumurta istehsalına başlarsa, bu zaman təklif artırılır və təklif ayrısı sağa doğru əyilir.

### 3.6 BAZARIN QIYMƏTİ MÜƏYYƏNLƏŞDİRMƏSİ

Təklif və tələb ayrıları bir yerdə göstərilə bilər (şəkil 3.3).



Şəkil 3.3 Tarazlaşdırılmış qiymətin müəyyənlişdirilməsi

İndi isə əvvəldən qoyulmuş təqribi mülahizələrə qayıdaq:

- (1) Az sayda alıcı və satıcılar;
- (2) Alıcılar, satıcılar, alıcı və satıcılar arasında rəqabət. Bunları tələb və təklifə də aid etmək lazımdır;
- (3) Aşağı qiymətlə hansısa əməliyyat daha çox tələb olacaq, çünki yüksək qiymətlə;
- (4) Aşağı qiymətlə daha az təklif olacaq, çünki yüksək qiymətlə. Bu iki mülahizə şəkil 8-də tələb və təklif ayrılıqları kimi göstərilir.

Verilmiş 3 və 4-cü mülahizələrə aid iki əyri əks tərəfə meyillidir. Onlar yalnız bir nöqtədə qiymətin 3 penni olduğu nöqtədə kəsişirlər. İqtisadçı güman edir ki, tələb və təklif şərtlərinin mövcud olduğu bazarda yumurtanın qiyməti artaraq təqribən 3 pennidə dayanır. İqtisadçı bu qiyməti *tarazlıq* (balans) və ya *bazar qiyməti* adlandırır.

Bu iddia belə sübut edilə bilər. Deyək ki, yumurtanın qiyməti ilkin olaraq 4 penni müəyyənlişdirilib. Bu zaman tələb 15.000 olduğu halda təklif 10.000 artıq olmaqla, 25.000 təşkil edəcək. Bu o deməkdir ki, satıcılarda təklif edilmiş əlavə məhsul qalır. Satıcılar arasında rəqabət onların bəzilərinin 4 pennidən aşağı satmaq istəyində olmasını bildirir. Ona görə də qiymət aşağı enir. Bu səbəbdən təklif azalır və tələb genişlənir. Bu, qiymətin 3 penniyə çatdığı və təklifin tələbi ötür keçmədiyi vaxta qədər davam edir. Yəni təklif və tələb eyni rəqəmdə dayanır. Deməli, 3 penni alıcılar və satıcılar arasında harmoniya təşkil edən qiymətdir.

Oxşar olaraq, əgər ilkin qiymət 2 pennidirsə, satış təklif edilən 13.000 əvəzinə 25.000 tələb edilir. Evdar qadınlar daha çox yumurta almağın qeydində qalırlar, satıcılar isə onların ehtiyatlarının tələbi ödəyə



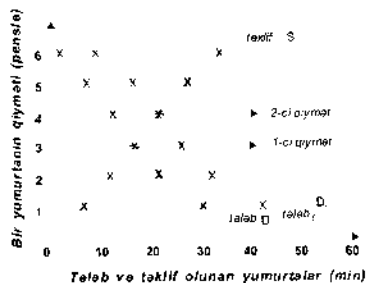
biilməyəcəyini fikirləşir. Alıcılar arasında rəqabət qiymətin qalxmasını təmin edəcək. Bu baş verən halda işə bazara yumurta təklifi artır və tələb məhdudiyəti yaranır. Qiymət 3 penniyə qalxana qədər bu vəziyyət davam edir. Sonra qiymətin yenidən qalxması üçün əsas olmur və təklif 20.000-ə bərabərləşir.

### 3.7. TƏLƏB VƏ TƏKLİF ŞƏRTLƏRİNDƏ DƏYİŞİKLİKLƏR

Tələb və ya təklif şərtlərində dəyişiklik olana qədər balans qiyməti davam edəcək. Gəlin bazar qiymətini 3 penni ilə başlayaq.

Təsəvvür edək ki, zəvqlər dəyişir və adamlar daha çox yumurta yeməyə üstünlük verirlər. Tələb şərti dəyişmiş olur və tələb əyrisi  $D_1$ -ə dəyişir (şəkil 3.4).

Deyək ki, orijinal qiymət olaraq 3 pennidə tələb təklifdən artıq olur – 30.000 yumurtaya tələb var, lakin təklif 20.000-dir.

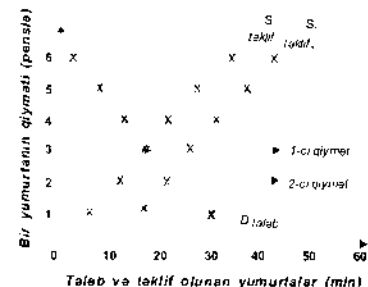


Şəkil 3.4 Tələb şərtlərində dəyişikliyin qiymətə təsiri

Əvvəlki hissədə izah edildiyi kimi, 25.000 yumurtanın tələb və təklif edildiyi bazarda alıcılar arasında rəqabət qiymətin 4 penniyə qədər artmasına rəvac verə bilər.

Həmçinin deyək ki, pomidorun qiymətinin düşməsi ilə yumurtaya tələbin aşağı düşməsi tələbat əyrisini sola istiqamətləndirəcək və yumurtanın da qiymətinin düşməsinə gətirib çıxaracaq (bu fəslin IV bölməsinə bax).

Təklif şərtlərində də dəyişikliklər ola bilər. Hər hansı bir qiymət müqabilində yaz aylarında ilin hər hansı fəslində olduğundan daha çox yumurta istehsal edilir və təklif əyrisi  $S_1$ -dən  $S_2$ -ə dəyişir (şəkil 3.5).



Şəkil 3.5 Təklif şərtlərində dəyişikliyin qiymətə təsiri

Burada da orijinal qiymət olaraq 3 pennidə tələb təklifdən artıq olur – 30.000 yumurta təklif edilib, lakin tələb 20.000-dir. Satıcılar arasında rəqabət qiymətin 2 penniyə düşməsi ilə nəticələnir və təklif və tələb 25.000 yumurta olur.

Eyni yolla, məsələn, yüksək dəyərin noticəsi olaraq təklifin azalması təklif əyrisinin sola əyilməsinə və yumurtanın qiymətinin qalxmasına səbəb olur. Daha sonra biz tələbin vəziyyətinin dəyişməsində təklifin cavablandırılmasına vaxt elementini də əlavə etməliyik.

### 3.8. MÜASİR İQTİSADI NƏZƏRİYYƏLƏR

Keçən əsrdə iqtisadiyyatda elmi tədqiqatların çoxu «Ümumi Müvazinat Nəzəriyyəsinə» həsr edilmişdi. Bu ilk dəfə Leon Walras (1834-1910) tərəfindən əlaqəli bazarlar qrupunda eyni müvazinətlərin tədqiqatı kimi inkişaf etdirilmişdir. Walras göstərmişdir ki, əgər istehlakçıların hamısı faydaları maksimallaşdırırdıqlar və bütövlükdə firmalar rəqabət qabiliyyətli olsaydılar, o zaman, vahid sabit müvazinat mövcud ola bilərdi.

Müasir ümumi müvazinat anlayışı Kenneth Arrow və Gerard Debreu tərəfindən 1954-cü ildə irəli sürülmüşdür. Əsas məsələlər tarazlığın səmərəli olacağı şərtlərə və tarazlığın vahid və stabil olub-olmayacağına aiddir. Arrow-Debreu modeli bütöv iqtisadi sistemin elmi təhlilini aparmış və artıq tələb və təklifin olmadığı çoxbazarlılıq tarazlığının mövcudluğunu sübut etmişdir. Nəzəriyyə başlıca olaraq, iki fərziyyəyə əsaslanır – rəqabətli müvazinat istehlakçının bazarda satılan

hər bir mümkün məhsula sahib olduğu halda əldə edilə bilər; xidmət və məhsulları təmin etmək bacarığına malik istismar edilən əmək ehtiyatları mövcuddur.

İqtisadi ədəbiyyatda növbəti diqqət estetik baxımdan xoşa gələn bazarlarda olan müvazinət ideyasına verilmişdir, lakin bu ideyanın böyük hissəsi məsələni riyazi tərəfindən qabardaraq daha çox nəzəri yanaşmaya söykənmişdir və realıqdan kənar olduğu üçün tənqid edilmişdir (Arrow, K. J. və Debreu, G. 1954). "Rəqabət qabiliyyətli iqtisadiyyatda tarazlığın mövcudluğu" (*Ekonometrika*, XXII, 265-90).

### **FƏSLİN QISA MƏZMUNU**

- Bazar «xidmət və məhsulun qiymətinə təsir göstərən bütün alıcı və satıcılar» kimi müəyyən edilə bilər.
- Əmtəələr üzrə dünyada bazarları, fəqərə iş birliklərinin mümkün olduğu mütəşəkkil bazarlar və xalis rəqabətli və qeyri-xalis rəqabətli bazarlar daxil olmaqla bazarın müxtəlif növləri mövcuddur.
- Xalis rəqabətli bazarlarda qiymət fərqləri tez aradan qaldırılır.
- Qeyri-xalis rəqabətli bazarlarda isə, qiymət fərqləri saxlanıla bilər.
- Xidmət və ya məhsulun qiyməti tələb və təklif qüvvələrinin qarşılıqlı təsiri ilə müəyyən edilir. Tələb və təklif əyriyələri əks istiqamətlərə meyil etdiklərindən, onlar eyni nöqtədə kəsişirlər. Bu, tələbin təkliflə eyni olduğu bazar və ya qiymət tarazlığı – "bazar tarazlıq qiyməti"dir.

### **XÜLASƏ SUALLARI**

- Nə üçün bazar «qeyri-xalis rəqabətli» təsvir edilir?
- Qısaca olaraq tələb əyrisinin soldan sağa aşağıya doğru əyilməsinin səbəbini izah edin.
- Qısaca olaraq təklif əyrisinin soldan sağa doğru yüksəlməyini izah edin.
- "Tarazlıq qiyməti" terminini mənası nədir?

Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin



## TƏLƏB VƏ TƏKLİFİN TƏHLİLİNİN APARILMASI

### TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- Azad rəqəbətli bazarda qiymətin funksiyalarını izah edə;
- Əlavə tələb təsirlərini göstərə;
- Tələb dəyişikliyinə qiymətə necə təsir etdiyini göstərə;
- Təklifdə dəyişikliyinə qiymətə necə təsir etdiyini göstərə bilərsiniz.

Əvvəlki bölmələrdə qiymətlərin azad bazarda necə təsnif olunduğu göstərildi, tələb və təklifin izahına aid illüstrasiyalar verildi. Növbəti mərhələdə məqsəd bu təhlillərin praktiki, xüsusilə də hökumət siyasətinə aid olan problemlərə tətbiqini izah etməkdir. Əvvəlcə bazar iqtisadiyyatında qiymətlərin roluna aid məsələlərdən bəhs edəcəyik, sonra başqa problemlərə tələb və təklifin təhlilləri daxilində nəzər salacağıq.

### 4.1 AZAD BAZARDA QIYMƏTİN FUNKSİYALARI

Azad bazarda qiymət həm təyin edir, həm də motiv rolunu oynayır.

#### (1) Məhdud malları bölüşdürür

Əmtəə təklifi vaxt baxımından nisbi müəyyənləşdirilir. Ona görə də hansısa bir məhsul tələbata uyğun olaraq düzgün bölüşdürülməlidir. Bu qiymətin müəyyənləşdirilməsi ilə həyata keçirilir. Qiymət artan kimi tələb azalır, qiymət düşəndən sonra tələb artır. Qiymətlərdə tarazlıq saxlanılırsa, tələb təkliflə bərabərleşir. Əgər təklif artarsa, malların həcmi qiymətlərin azaldılması ilə satılıb qurtara bilər. Təklif azalan kimi qiymət də artır.

İki problemə nəzərən qiymətlərin necə təyin olunmasına nəzər yetirək:

(a) Əhalinin sıx olduğu ərazilərdə avtomobil saxlamağa kimə icazə verilir? *Barthem City-nin* mərkəzində nəqliyyat sıxlığı var, çünki çox maşınları sakinin kənarında saxlayırlar. Şəhər rəhbərliyinin fikrincə, bu hal ona görə yaranır ki, maşın saxlamaq pulsuzdur. Qərara alınır ki, maşınları yohun bir tərəfində saxlamağa və həm də yalnız 800 yer üçün icazə verilsin. Maşını 2 saatiyə saxlamaq üçün aşağıdakı kimi cədvəl planlaşdırılır:

Qiymət (penni ilə)	Tələb (min)
90	135
60	240
30	360
0	540

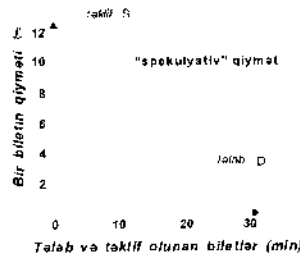
Şəhər rəhbərliyi 20 penni haqq qoyur. Bu pulu ödəmək istəməyən 1.000 maşının sahibi maşınlarını sadəcə olaraq şəhər mərkəzinə gətirmirlər. Avtomobil dayanacaqlarına görə ödənişlərin təqdimatı: (1) avtomobil sahibləri tutduqları yerin haqqını ödəyir; (2) bütün günü avtomobil saxlayan sahiblərin ödədiyi haqq saat üzrə hesablanmır; (3) Dayanacaq haqqı ödəməyə razı olmayan avtomobil sahibləri ictimai nəqliyyatdan istifadə etməyə və ya avtomobili küçədə və ya şəhər mərkəzindən kənarında saxlamağa məcburdurlar; (4) avtomobillərin küçədə saxlanması hallarının çoxalmasına səbəb olur; (5) küçənin bir tərəfində avtomobillərin saxlanılmasını məhdudlaşdırmaqla və ya məşğul yollarda dayanacaqları qadağan etməklə tıxac aradan qalır.

(b) *Nəyə görə möhtəkirlər final kubokuna biletləri baha sata bilərlər?* Hər şənbə günü öz sevimli komandasını meydançadan izləmək üçün gələn futbol azarkeşinin final kubokuna bilet ala bilməsi üçün biletin qiymətini futbol assosiasiyası müəyyənləşdirir. Təsəvvür edək ki, futbol assosiasiyası 100.000 bilet üçün 1 £ qiymət qoyur, lakin azad bazarda bu qiymət 3 £-dir. Şəkil 4.1-dən də görüldüyü kimi, bilet 3 £ olanda tələb mövcud təklifə uyğun olaraq 100.000 olur, lakin nəzarət edilən qiymətlə (1 £) tələb təklifi ötürək 150.000-ə çatır.



Şəkil 4.1 Final kuboku oyunlarına tələb artımı

Lakin möhtəkirlər qazanc məqsədilə əvvəlcədən biletlərin bir hissəsini alırlar. Bu biletlər tələb və təklifin qiymətləri müəyyənləşdirdiyi azad bazarda satılır. Tələb bileti öz qiymətinə ala bilməyən və onu almaq üçün 10 £-dən artıq ödəməyə razı olan həvəskar azarkeşlərdən yararır. Qiymətlər qalxarsa, bileti əvvəlcədən əldə etmiş şəxslər onları alverçilərə satmaq həvəsinə düşürlər. Beləliklə, tələb və təklif əyrisi təxmini olaraq şəkil 4.2-də "qara bazar"da 100 £-ə qalxan qiymət cədvəli fonunda göstərilir.



Şəkil 4.2 Final kuboku biletlərinin spekulativ qiymətləri

Bu nümunədən belə bir nəticə çıxarmaq olar: qiymət bazar qiymətindən aşağı olarsa, hər kəsin məhdud təklifdən payını ala bilməsini normalaşdırmanın yalnız bəzi formalarını təmin edə bilər. Onun alternativini isə sadəcə "tez gələcəyə birinci qulluq edənlər" metodunun istifadəsi ola bilər. Bu da növbəsi çatmayanlara cəzalı əvəz

edir və möhtəkirlərin fəaliyyət miqyasını artırır. Bu səbəbdən hökumət müharibə vaxtı qiymətlərə birbaşa nəzarət edir və tələbat mallarına norma təbiiq edir.

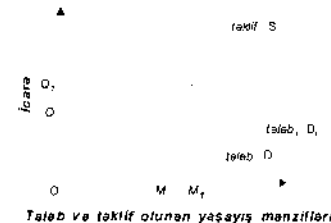
### (2) Bu, tələbdə dəyişikliyi bildirir

Planlaşdırma idarəsi İstehsal təşkil etsə belə, qiymət sisteminin dəyişmiş formasını tətbiq etməyi məqbul sayardı. Çünki qiymətlər cəmiyyətdə hansı mallara daha çox tələbin olmasına və bu tələblərin dəyişməsinə işarədir.

Müharibədən sonra Londonda mənzillərə tələbin necə artdığına nəzər salaq. Mənzil kirayə qiymətləri  $OP_1$ -dən  $OP_2$ -ə qədər qalxıb (şəkil 4.3).

### (3) Bu, təklifin tələbdə olan dəyişikliyə reaksiya verəsinə yol açır

Tələb artdıqca qiymətlər də artır və təklif genişlənir; tələb artırsa, qiymətlər düşür və təklif məhdudlaşır. Yuxarıda verilən sxemdən göründüyü kimi qiymət artımı əlavə evlər tikilib istifadəyə verilməsi ( $MM_1$ ) baxımından faydalı oldu. Mövcud binalar mənzillərə bölündü və əvvəllər bir böyük binanın yerləşdiyi ərazidə çoxlu kiçik evlər tikilməyə başladı.



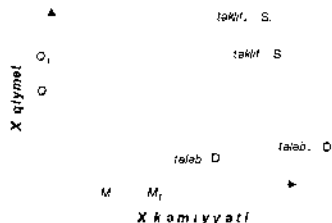
Şəkil 4.3 Mənzillə tələbatının artmasının icarə qiymətlərinə təsiri. Mənzillərə tələbat və təklif

11-12-ci fəsillər təklifin tələbdə dəyişikliyə necə reaksiya verdiyini daha xırdaşqları ilə izah edir.

### (4) Bu, təklif şərtlərindəki dəyişikliyə işarədir

Ehtiyatlar məhdud olduğuna görə, bir məhsulun çox istehsal olunması digər məhsulların istehsalının azaldılması hesabına başa gələ bilər. Hansısa məhsulun istehsal qiyməti qalxarsa, alıcılar əvvəlcədən

xəbərdar olmalıdır. Təsəvvür edək ki, şəkil 4.4-də təsvir edilmiş kimi, xammal məmulatlarının qiyməti qalxdığına görə  $x$  məhsulunun da qiyməti qalxıb. Sxemdən görüldüyü kimi, bəzi alıcılar bu məhsula olan tələbi ödəmək üçün çox pul ödəyirlər (qiymətlər qalxır  $PP_1$ ). Qiymətlər artanda alıcı artıq həmin məhsulu almaqdan imtina edir (tələb  $D_1$ -də təsvir edilir) və onu başqa məhsulla əvəz edir (Tələb  $MM_1$ -də düşür).



Şəkil 4.4 Təklif şərtlərindəki dəyişikliyin qiymət və keyfiyyətə təsiri

#### (5) Bu, istehsal vasitələrini mükafatlandırır

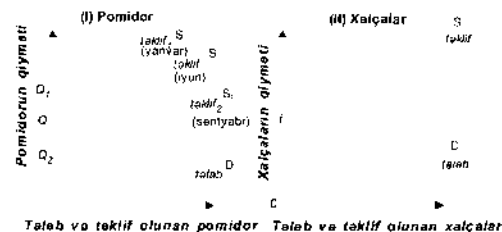
Məhsulun qiyməti qalxırsa, istehsalçılar istehsal vasitələrinə daha çox pul ayırırlar. Bu da istehsal vasitələri sahiblərinə alıcılıq imkanı verir. Beləliklə, istehsal edilən məhsulun bölgüsü əvvəlcədən müəyyənləşir (15-ci fəsil istehsal vasitələrinin gəliri mövzusunda daha geniş əhatə edəcək).

## 4.2 ƏLAVƏ ŞƏRHLƏR

### Nəyə görə kond təsərrüfatı mallarının qiyməti istehsal mallarının qiymətindən daha tez-tez dəyişir?

Qiymət dəyişməsi tələb və təklif şərtlərinin dəyişməsi ilə əlaqədardır. Ümumilikdə kond təsərrüfatı və sənaye məhsullarına tələb şərtləri uzunmüddətli olmasa da, bir qədər stabildir. Lakin sənaye məhsullarından fərqli olaraq, kond təsərrüfatı məhsulları havadan asılı olaraq fəsil-dən-fəsilə, bitki xəstəliklərindən və fermerlərin qərarlarından asılı olaraq ildən-ilə dəyişir. Ərzaq məhsullarının çoxluğu şəraitində isə onların anbarlarda saxlanılması çox çətindir. Ona görə də bazara çıxarılan kond təsərrüfatı məhsulları nəzərəcarpacaq dərəcədə dəyişir və bundan asılı olaraq qiymətlər də dəyişir. Bunların arasındakı fərq

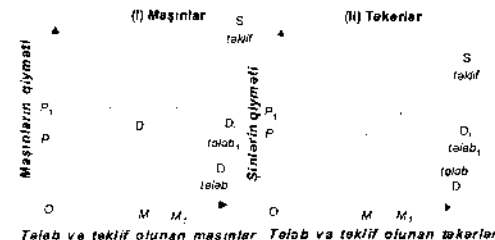
pomidor və xalça qiymətlərini müqayisə etməklə müəyyən edə bilərik (şəkil 4.5). Pomidorun qiymətləri  $OP_1$  və  $OP_2$  arasında dəyişirsə, xalçanın qiymətləri dəyişməz olaraq  $OR$ -də dayanır.



Şəkil 4.5 Xalça və pomidor qiymətlərinin dəyişməsi

### Avtomobilə tələbin artması təkarin qiymətinə necə təsir edir?

Avtomobilə və təkarə tələb demək olar ki, eyni dərəcədə olur. Belə malların qiyməti eyni istiqamətdə dəyişir. Bu, şəkil 4.6-da daha aydın göstərilir. Avtomobilə artan tələb təkarə tələbi də zəruri edir və nəticədə hər iki məhsulun qiyməti qalxır.

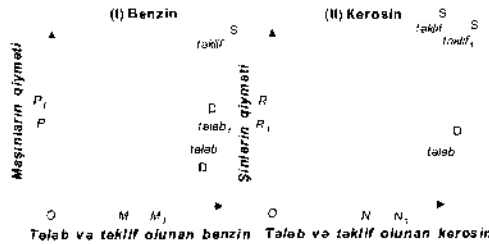


Şəkil 4.6 Birgə tələb

### Benzinin qiymətinin artması kerosinin qiymətinə necə təsir edir?

Benzin və kerosinə tələb eyni artım üzrə gedir, birinin istehsalı artırsa, avtomatik olaraq digərinin də istehsalı yüksəlir. Təsəvvür edək ki, benzinə tələb artır, lakin kerosinə tələbdə dəyişiklik yoxdur. Benzinin qiyməti  $OP$ -dən  $OP_1$ -ə qalxır və təklif  $OM$ -dən  $OM_1$ -ə yüksəlir

(şəkil 4.7). Bu onu göstərir ki, kerosinin qiymətində artım olmasa da, təklif avtomatik olaraq artır.



Şəkil 4.7 Birgə təklif

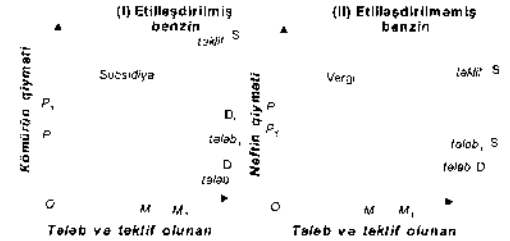
Beləliklə, kerosinin təklif xətti  $S_2$ -dən  $S_1$ -ə artır, qiyməti isə  $OR_1$ -dən  $OR_2$ -ə düşür. Ola bilər ki, neft şirkətləri kerosin üçün tələbi artırmağa çalışsınlar, məsələn, kerosinlə işləyən istilik sistemini reklam etməklə. Əgər bu iş müvəffəqiyyətlə aparılırsa, kerosinin qiyməti arta bilər.

**Hökumət etiləşdirilməmiş benzinin daha çox istifadəsinə necə zəmanət verə bilər?**

Burada hökumət etiləşdirilmiş və etiləşdirilməmiş benzinin nisbi qiymətinin dəyişməsinə birincisi üzərində verginin artırılması və sonuncu üzərində azaldılması ilə təsir göstərməlidir. Təsir şəkil 4.8-də verilmişdir. Etilləşdirilmiş benzin üzərində verginin artması zamanı tələb bütün qiymətlərdə aşağı düşür, tələb əyrisi  $D$  əvəzinə  $D_1$ -dir. Daha yuxarı vergi daxil olmaqla qiymət  $OP$ -dən  $OP_1$ -ə qalxır və satış məbləği  $MM_1$ -ə çatır (şəkil 4.8 (i)).

Əksinə olaraq, etiləşdirilməmiş benzin üzərində verginin azaldılması daha yüksək tələbin  $D_1$  xarakteristik əyrisində verildiyi kimi həmin məbləği aşağı qiymət endirir. Qiymət  $OP_1$ -ə düşür və satış məbləği  $MM_1$ -də verilir (şəkil 4.8 (ii)).

Qeyd etmək lazımdır ki, verginin məbləğini təklif əyrisini yuxarıya dəyişməklə (sola doğru) hər bir vahid üzrə verginin təsirini göstərmək mümkündür. Təsir eynilə əvvəlkində olduğu kimidir.



Şəkil 4.8 Vergi və subsidiya kəmiyyətinin səmərəsi

Əlbəttə, hökumət bu vasitə ilə təklifə təsir etmək istəyirsə, onda tələbə təsir etməyə çalışmaq məcburiyyətində qalacaq. Məsələn, mərkəzi istilik sistemi üçün yanacaqların reklamı vasitəsilə.

**FƏSLİN QISA MƏZMUNU**

- Nadir məhsulları "məhdudlaşdırmaq";
- Ehtiyaclarda dəyişikliyi göstərmək;
- Tələb dəyişikliyinə cavab məqsədilə təklifi artırmaq ;
- Təklif şərtlərindəki dəyişiklikləri göstərmək;
- İstehsal faktorlarının əvəzinin ödənilməsi daxil olmaqla qiymət sərbəst bazarda bir çox vacib funksiyalar daşıyır.
- Tələb və təklif diaqramları tələb və təklif şərtlərində qiymət dəyişikliyinə göstərmək məqsədilə istifadə edilə bilər.

### XÜLASƏ SUALLARI

- Qiymət mümkün təklifi necə məhdudlaşdırıla bilər?
- Diaqramdan istifadə etməklə bilet komissyonçuları tərəfindən satıldıqda nə üçün Wimbledon-da (Wimbledon – red.) biletlərin yüksək qiymətdə olduğunu izah edin.
- Maşınlara tələbin artmasının onların qiymətinə necə təsir edəcəyini göstərin.
- Pomidorların təklifinin azalmasının onların qiymətinə necə təsir edəcəyini göstərin.
- Siqaretlər üzərində vahid verginin istehlak kəmiyyətinə necə təsir göstərəcəyini izah edin.

Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin

### FƏSİL

## 5

### TƏLƏBƏ ƏLAVƏ BAXIŞ

#### TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- Ən son faydalıq nəzəriyyəsidən istifadə etməklə adi halda tələbin xarakteristik əyrisinin nə üçün soldan sağa meyli etdiyini izah edə;
- Xüsusi tələb əyriləri üçün vacib olan halları izah edə;
- Tələb qiymətinin elastikliyi hesablaya;
- Tələb qiymətinin elastikliyinə əhəmiyyət və təbiiqini izah edə;
- Tələbin çarpaz elastikliyi anlama və ona dair misallar göstərə;
- Tələbin gəlir elastikliyi anlama və ona dair misallar göstərə bilərsiniz.

#### Ş.1 NİYƏ TƏLƏB ƏYRISI HƏMİŞƏ AŞAĞIYA MEYLİDİR

Fəsil 3-də “malın qiyməti aşağı olarsa, ona tələb artır” nəticəsinə gəldik. Bu, bazarda alıcıların fəaliyyətini hər gün müşahidə etməyimiz əsasında. Qiymətlər aşağı düşən kimi insanların nə üçün çox mal aldıklarını izah edə bilsək, bu nəticəni əsaslandırma bilərik.

Biz *marjinal faydalılıq nəzəriyyəsi*ndən istifadə edə bilərik. Başqa nəzəriyyələr, həmçinin, sərbəst əyri analizləri və ya aşkar üstünlük metodu baxımından daha qənaətbəxşdir. Marjinal faydalılıq nəzəriyyəsinə izah etmək həm az vaxt tələb edir, həm də gələcək təhlillər üçün faydalıdır.

Bizim yanaşma tərzimiz aşağıdakı kimidir. Əsas marağ səhəməz isə bazar tələbi əyrisidir. Lakin bazar tələbi bazarı təşkil edən bütün fərdlərin tələbindən asılıdır. Ona görə də biz fərdi alıcının gəlirini necə sorf etməsini müşahidə etsək, deyə bilərik ki, digər alıcılar da təqribən ona oxşar hərəkət edirlər və belə bir nəticəyə gəlmək olar ki, bazar və individual davranış nümunələri oxşardır.

**Qənaəti məksimallaşdırma**

Deyək ki, hər fərdin gəlir imkanı məhduddur – ona görə də hər kəs məqsəduyğun hərəkət etməyə çalışır. Məqsəduyğun hərəkət etmək tədbirli olmaq demək deyil. Gəlirinin çox hissəsini siqareta xərcləyən şəxsə tədbirli demək olmaz. Tədbirlə qənaət etmək özünün minimal gəlirindən mümkün qədər səmərəli istifadə etməkdir. Bu, ağıllı istifadə deməkdir. Tək-tük alıcı buna qeyri-ciddi yanaşa bilər, lakin biz alıcıların böyük əksəriyyətini əhatə etdiyimiz üçün “tədbirli” alıcını nümunə kimi götürə bilərik.

Resurslar məhdudd olduğuna görə bir yaxşı məhsulu almaq qalanlardan məhrum olmaq deməkdir. Gəlirin qeyri-mütənasib olduğu zaman alıcılar “imkan xərclərini” götür-qoy edir və xərclədiklərinin əvəzində maksimum fayda əldə etmək istəyirlər. Adətən onlar iki yaxşı arasında deyil, hansı məhsuldansa bir qədər çox, digərindən bir qədər az almaq prinsipi ilə seçim edirlər.

Sual edilə bilər ki, doğrudanmı nə isə almaq istəyən alıcı bu qədər cətiyyətlə hərəkət edir? Nə qədər adam mal alarkən onun yaxşı, ya pis tərəflərini ölçüb-biçir və ya qiymətini başqa məhsullarla müqayisə edir? Və ya xərclərin çoxu avtomatik olaraq icra edilirmi? Qəbul ediləndir ki, bir çox xərclər vərdiş üzrə realizə edilir, lakin bu o demək deyil ki, adamlar bunun üzərində heç düşünmürlər. Biz verginin, benzin və ya siqaretin qiymətlərinin artmasına dərhal reaksiya verərək ən azı soruşuruq ki, bir qədər az ödəyə bilərikmi? Hər halda gündəlik məsələlərin (alış-veriş də daxil olmaqla) öz axarı ilə həlli digər məsələlər barədə düşünməyə vaxt verir. Baxmayaraq ki, başqa məhsullardan alınan fayda barədə dərindən düşünməyərək hər gün bir qutu siqaret alırıq, amına evə mebel, soyuducu və ya paltaryuyan maşın almaq istədikdə qiymət və ölçünün dəfələrlə diqqətlə ölçüb-biçirik.

**Cavablandırılmalı suallar**

Bizim cavab tapmalı olduğumuz üç əsas sual var:

- (1) Öz məhdudd gəlirindən maksimum fayda qazana bilən istehlakçı nəyə nail olur? Başqa sözlə, tarazlıq şərtləri hansılardır?
- (2) İstehlakçı bu tarazlığı necə əldə edir?
- (3) Tarazlıq qiymət dəyişikliyi ilə pozularsa, nə baş verər?

**İlkin təsəvvürlər**

- (a) İstehlakçı evdar qadındır;

- (b) Onun həftə ərzindəki dolanışıq xərcləri məhduddur;
- (c) O, bu minimal gəlirdən maksimum fayda ilə istifadə etmək üçün tədbirlə hərəkət edir;
- (d) Müşahidə edilən vaxt ərzində gəlir və zövq dəyişmir;
- (e) O, hansı məhsulun nə qədər faydalı olacağını bilir;
- (f) O, çoxsaylı alıcılardan biridir və onun tələbi məhsulun qiymətində birbaşa təsir etmir.

**(1) Tarazlıq şərti**

Bu evdar qadın gəlirindən bir məhsul üçün ayrılmış pulun bir qəpiyini də digər məhsul üçün xərcləyir.

Biz yəqin ki, faydalılıq terminindən istifadə etsək, daha daqiqə olar. İqtisadiyyatda isə sadəcə o deməkdir ki, bu məhsul tələbi ödəmək gücünə malikdir. Bu məhsulun nə dərəcədə xeyirli və sevimli olmasından asılı deyil. Sadəcə, bu məhsulun faydalı olması ona kiminsə tələbinin olmasını bildirir. Qeyd etmək lazımdır ki, faydalılıq ölçmək olmaz. Qorxu, ağrı və ya məhəbbət kimi o da subyektivdir.

Evdar qadın təqribən hər məhsuldan nə qədər almaq lazım olduğunu müəyyənləşdirir – məhsulun nə qədər faydalılığı bundan yaranır. O öz gəlirindən mümkün qədər çox faydalanmağa çalışır. Başqa sözlə, onun məqsədi ümumi faydalılığı maksimum həddə çatdırmaqdır.

O buna öz minimal gəlirini alacağı mallara görə dəqiqliklə və qənaətlə bəlməsi ilə nail olur. O həmişə öz-özünə suallar verir: “Pəndiri bir qədər artıq almaq sərfəli olardı, yoxsa marqarini?” Əgər onun A məhsuluna xərclədiyi pul B məhsulunun faydasını vermirsə (hər məhsul üçün ayrılan məbləğ nəzərdə tutulur), deməli, mütənasiblik pozulur. Bu həm də o demək deyil ki, pəndirə ayrılan məbləğin bir hissəsini marqarinə xərcləmək daha faydalıdır. Əgər pəndirə marqarinin qiyməti eynidirsə, əlbəttə ki, ümumi məbləğin fərqi dəyişmir.

Bəzən məhsul çəki ilə yox, bütöv satılırsa, onu bütöv almaq və ya heç almamaq lazım gəlir. Bunun üçün biz mütənasiblik şərtini yenidən nəzərdən keçirməliyikmi? Əgər mütənasiblik hədlərini diqqətlə hesablasaq, buna nail olmaq olar.

Həmişə bir məhsula artıq məsrəf hədd əlavəsi və bu əlavədən alınan fayda isə marjinal faydalılıq adlanır. Ona görə də mütənasiblik şərti aşağıdakı kimi olar:



$$\begin{array}{l} \text{A məhsulu üçün} \\ \text{xərclənmiş məbləğin} \\ \text{marjinal faydalılığı} \end{array} = \begin{array}{l} \text{B məhsulu üçün} \\ \text{xərclənmiş məbləğin} \\ \text{marjinal faydalılığı} \end{array}$$

Lakin A məhsulu üçün xərclənmiş məbləğin marjinal faydalılığı bu məbləğ üçün nə qədər A məhsulu ala bilməkdən asılıdır. Beləliklə:

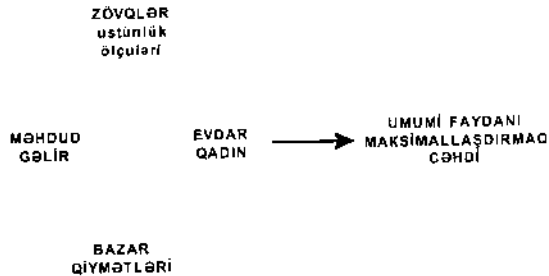
$$\begin{array}{l} \text{A məhsulu üçün} \\ \text{xərclənmiş məbləğin} \\ \text{marjinal faydalılığı} \end{array} - \begin{array}{l} \text{A məhsulunun bir hissəsinin} \\ \text{marjinal faydalılığı} \\ \text{A məhsulunun bir hissəsi} \\ \text{üçün ödənilmiş məbləğ} \end{array}$$

Eyni vəziyyət B məhsulu üçün də uyğundur. Orijinal mütnasiblik şərti yenidən belə yazıla bilər:

$$\begin{array}{l} \text{B məhsulu üçün} \\ \text{xərclənmiş məbləğin} \\ \text{marjinal faydalılığı} \end{array} = \begin{array}{l} \text{B məhsulunun bir hissəsinin} \\ \text{marjinal faydalılığı} \\ \text{B məhsulunun bir hissəsi} \\ \text{üçün ödənilmiş məbləğ} \end{array}$$

Bu da aşağıdakı kimi formalaşır:

$$\begin{array}{l} \text{A məhsulunun marjinal} \\ \text{A məhsulunun qiyməti} \end{array} = \begin{array}{l} \text{B məhsulunun marjinal} \\ \text{B məhsulunun qiyməti} \end{array}$$



Şəkil 5.1 Evdar qadının tarazlığına təsir edən amillər

### (2) İstehlakçı bu tarazlığa necə əldə edir?

Sual edilə bilər: evdar qadın necə edə bilər ki, müxtəlif məhsullara bir qədər artıq xərclənən məbləğ eyni fayda versin? Cavab belədir:

*azalan marjinal faydalılıq qanunudur.* Baxmayaraq ki, tələblər müxtəlifdir, müəyyən müddətdə bu tələblərin ödənilməsi mümkündür. Susuzluğunu yatırmaq istəyən şəxs bir stakan limonad çox xoş gəlir. İkinci stakanı da o, təqribən eyni tələblə qəbul edir. Lakin susuzluq tələbini qismən ödədiyi üçün üçüncü stakanın ona nə qədər xoş gələcəyini demək çətindir. Əgər o içməkdə davam edərsə, nəinki ona xoş gəlməz, hətta tərsinə "limonadsız özümlü daha yaxşı hiss edərdim" deyə düşünər. Bu, artıq xeyir yox, ziyandır. Buna görə də belə bir qayda deyə bilərik ki, təklif artdıqca istehlakçının əlavə, artıq məhsuldan aldığı fayda azalır, zövqlər və digər məhsulların istifadəsi dəyişməz qalır.

Bu o deməkdir ki, hansısa məhsulun bir hissəsinə nisbətən digər bir məhsulun bir hissəsindən daha çox fayda alacağını bilən evdar qadın aldığı hissədən daha çox fayda götürməyi də təmin edə bilər. Əgər o, bir məhsuldan çox alsın, ehtiyatda olan digər məhsullar isə yığılıb qalırsa, o məhsulun digər məhsullara nisbətən məhdud faydası aşağı düşür. Evdar qadın ümumi tarazlıq saxlanılmaqla müəyyən həddə daxilində dəyişikliklər edə bilər.

### (3) Qiymət dəyişiklikləri tarazlığa necə təsir edir?

Lakin qiymət dəyişikliyi olsa, nə baş verər? İqtisadçı dili ilə desək, bu onun tarazlıq məvqeyinə təsir edir. Deyək ki, çiyələyin qiyməti 20 pennidən 15 penniyə düşür və digər məhsulların qiyməti dəyişmir. Bu, çiyələyə olan tələbatə necə təsir edəcək? Biz bunu iki variantda nəzərdən keçirək:

- Çiyələyin qiymətinin düşməsi ilə evdar qadın daha çox çiyələk ala biləcək. Əvvəllər çiyələk almaq üçün ayrıca pula indi daha çox çiyələk ala biləcək
- tarazlıq şərtinin alternativ forması aşağıdakı kimidir:

$$\begin{array}{l} \text{Bir kilo çiyələyin marjinal} \\ \text{Bir kilo çiyələyin qiyməti} \end{array} = \begin{array}{l} \text{B məhsulunun marjinal} \\ \text{B məhsulunun qiyməti} \end{array}$$

Çiyələyin qiymətinin düşməsi bu əlaqəni pozur; indi çiyələyin qiymətinə görə marjinal faydalılığı B, C və s. məhsulların faydalılığından yüksəkdir. Tarazlıq əlaqəsini bərpa etmək üçün çiyələyin marjinal faydalılığı azaldılmalıdır. Ona görə də evdar qadın daha çox çiyələk alır.

Çiyələyə tələbin artması səbəbləri daha geniş izah edilə bilər. Çiyələyin qiymətinin aşağı düşməsi evdar qadına əvvəlki qədər çiyələk almağa və bir qədər də artıq pul saxlamağa imkan verir. Bu qiymət düşməsinin gəlir effekti - o indi növbəti çiyələk, başqa məhsullardan da artıq ala biləcək. Lakin qiymət düşməsinin gəlir effektinə əlavə olaraq "əvəzedici effekt" kimi daha çox çiyələk alınacaq. Marjinal faydalılığa əsasən demək olar ki, çiyələk üçün xərclənmiş bir qədər artıq məbləğ başqa meyvələrə xərclənən məbləğdən daha çox məmnunluq gətirəcək. Beləliklə, çiyələk başqa meyvələrə əvəz edir. Çiyələyin istifadəsi artdığına görə marjinal faydalılıq nisbətən azalacaq. Buna görə də qiymətin aşağı düşməsi çiyələyə olan tələbi artıracaq.

Yalnız bir istehlakçının davranışını izah etdiyimizə baxmayaraq, bazarda digər alıcıların eyni cür hərəkət edəəcəyini də gözləmək olar. Bazar tələbinin xarakteristik əyrisinin bütün fərdi alıcıların tələb cədvəllərinə əsasən tərtib edildiyindən, bu qərara gəlmək olar ki, məhsul nə qədər çox olsa, qiymətin bir o qədər aşağı olmasını şərtləndirən tələb yaranacaqdır.

### 3.2 İSTİHSAN TƏŞKİL EDƏN TƏLƏB ƏYRİSİ

Adətən tələb əyrisi aşağı enir, yəni qiymət düşən kimi tələb artır. Lakin şəraitdən asılı olaraq bəzən əksinə olur - qiymətin düşməsi tələbdə ziddiyyət yaradır, qiymətin qalxması isə tələbi artırır.

#### (1) Aşağı keyfiyyətli məhsullar

Bəzi məhsullar "aşağı keyfiyyətli məhsullar" adlanı bilər, məsələn, marqarin, ucuz ət parçaları, aşağı keyfiyyətli dəşəmə örtüyü və s. və bu məhsulların alıcıları aşağı gəlirli adamlardır. gəlir artdıqda isə başqa məhsullara üstünlük verirlər.

Gəlir artdıqda bəzi məhsullara tələb artır. Buna görə də qiymət düşməsi ilə bağlı tələbdə gəlir effekti müsbət olacaq. Lakin aşağı keyfiyyətli məhsullarla tələbdə gəlir effekti mənfidir və əvəzedici effektə də əks təsir göstərir. Məsələn, deyək ki, marqarinin qiymətinin düşməsi onu kərə yağ ilə əvəz etmək tendensiyası ilə nəticələnir. Əgər gəlir effekti əvəzedici effektədən böyükdürsə, nəticədə aşağı qiymətli marqarinə tələb də azalacaq. Əgər gəlirin çox hissəsi bir məhsula sərf edilirsə, əlbəttə ki, qiymət düşməsinin gəlir effekti daha çox olacaq. Əgər gəlirin çox hissəsi aşağı keyfiyyətli məhsullara sərf edilirsə (bu, daha çox gəlir aşağı olduqda baş verir), gəlir effekti az, lakin mənfii

olacaq və ola bilsin ki, müsbət əvəzedici effekti artıq görünsün. Deyək ki, bir şəxs o qədər kasıbdır ki, yaşamağa lazım kalori almaq üçün gəlirinin 40 faizini çörəyə xərcləməlidir. Əgər çörəyin qiyməti 10 pennidən 5 penniyyə düşürsə, o, gəlirinin 20 faizi ilə eyni həcmdə çörək ala və qalan 20 faizi müxtəlif məhsullara xərcləyə bilər. Başqa sözlə, real gəlirdə əhəmiyyətli artım yaranır. Artıq onun vəziyyəti yaxşıdır, ona görə də həmin şəxs müxtəlif cür məhsullar almaq istəyəcək. Çörəkdən başqa orzaq da alınacaq, lakin çörəkdən alınan kalori digər məhsullarla əvəz edildiyi üçün çörək az istifadə edilir və nəticədə qiymətin ucuzluğuna baxmayaraq, çörəyə tələbat aşağı düşür.

Qeyd edilən misal doğrudan da ziddiyyətlidir. Gəlir səviyyəsindən asılı olan aşağı keyfiyyətli məhsul hansıdır? Müəyyən bir şəxs müəyyən ət parçasını keyfiyyətsiz hesab edə bilər, qiymət düşməsinin mənfii gəlir effekti əvəzedici effektin dəyərini artırır. Lakin kasıb adamlar var ki, onlar hətta həmin ət parçasını əvvəlki qiymətə də ala bilmirlər. Onlar üçün qiymət düşməsinin gəlir effekti və əvəzedici effekt müsbət olur. Beləliklə, bazar tələbatı əyrisini nəzərdən keçirsək, onun (fərdi tələb əyrisindən fərqli olaraq) qiymət düşməsi ilə tələbat artır.

#### (2) Qiymət dəyişikliyi gözləmələrlə bağlıdır

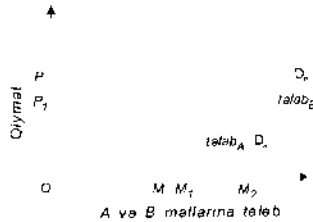
Bəzi məhsullar üçün gözləmələr tələbin ayrılması hissəsidir. Bunun üçün ən yaxşı nümunə səhmlər birjasında səhmlərin alqı-satqısı ola bilər. Birjada tələb məkrlin hansı qiymətin gələcəyə təminat ola bilməsini müəyyənləşdirməsindən asılıdır. Bu halda səhmin qiymətinin qalxması və ya düşməsi, tələb edilən səhmlərin azlığı və ya çoxluğu qiymətlərin necə dəyişəcəyini əvvəlcədən proqnozlaşdırmağa imkan verir. Qiymətlərin qalxmağa başlaması zamanı əmlak bazarında da eyni vəziyyət yaranı bilər. Alıcılar qiymətlər qalxmazdan əvvəl mənzili əldə etməyə çalışırlar və beləcə qiymət artımından əvvəl mənzil satışı artır.

#### (3) "Yüksək təbəqə"nin tələbatında olan mallar

Bəzi məhsullar, məsələn, briyant, dəbli paltar və ya xəz paltarlar əsasən bir məqsədlə - bəşqələrində təəssürat yaratmaq üçün alınır. Əgər bu məhsulların qiyməti hər kəsin onu əldə edə biləcəyi səviyyəyə düşsə, əvvəlki alıcılar daha onları almağa marağ göstərməzlər. Həmçinin ümumi tələbat da aşağı düşər. Burada da fərdi və bazar tələblərindəki fərq özünü göstərir. Əgər məhsulun qiyməti düşsərkən "yüksək təbəqə" bazarından çıxırsa, onların yerini çoxlu sayda yeni alıcılar tutur.

Yuxarıda verilmiş hər iki vəziyyətdə biz tələb ayrısının qeyri-normal tərəfinin qiymət və tələbat arasında birbaşa əlaqə kimi təhlilini verdik. Hər üç vəziyyətdə tələbat şərtlərindəki dəyişikliklər arasında yaxın əlaqə var. Birinci vəziyyətdə gəlirdə, ikincidə proqnozlarda və üçüncüdə zövqlərdə dəyişiklik var. Alıcıların münasibətini izah edən nəzəriyyəmiz qiymət dəyişikliyinə müvafiq olaraq tələb dəyişikliyinə birgə və paralel olaraq əhatə etməlidir.

### 5.3 TƏLƏBİN ELASTİKLİYİ



Şəkil 5.2 Tələbin elastikliyi

Şəkil 5.2-ni nəzərdən keçirin.  $OP$  qiymətində  $A$  və  $B$  məhsullarının hər ikisi üçün tələbat  $OM$ -dir. Lakin hər iki məhsulun qiyməti  $PP_1$ -ə düşdükdə  $A$  məhsulu üçün tələbat  $MM_1$ -ə qədər artır,  $B$  məhsulu üçün isə  $MM_2$ -yə qalxır. Başqa sözlə, tələbin qiymət dəyişikliyinə reaksiyası müxtəlifdir və elastikliyi tələbin reaksiyası ilə ölçürük.

#### Tələbin elastikliyinə ölçülməsi

Əgər tələbin genişlənməsi qiymətlərin düşməsindən artıqdırsa, demək olar ki, tələb elastikdir, əgər azdırsa, onda elastiki deyil. Onlar bərabər olduqda isə tələbin elastikliyi müənasiblik həddindədir. Buna əsasən demək olar ki, tələbin elastikliyi iki yolla ölçülür – elastikliyin dərəcəsinə göstərən birbaşa yolla və məhsula tələbin elastiki olduğunu və ya olmadığını göstərən dolayı yolla.

#### (1) Tələbin dəyişmə dərəcəsinin qiymətin dəyişmə dərəcəsi ilə birbaşa müqayisəsi

Dəyişmə dərəcəsinə müqayisə etdikdə proporsional (dərəcə) dəyişiklik şərtlərini əsas götürmək lazımdır. Ona görə də tələbin

elastikliyi cüzi qiymət dəyişikliyi nəticəsində tələb edilən məbləğin qiymətdə proporsional dəyişikliyə bölünməsi ilə müəyyənləşdirilir.

Yəni:

$$\begin{aligned} \text{Tələbin elastikliyi} &= \frac{\text{Tələbin proporsional dəyişikliyi}}{\text{Qiymətdə proporsional dəyişiklik}} = \\ &= \frac{\text{Tələbə edilən kəmiyyətdə dəyişiklik}}{\text{Tələbə edilən orijinal dəyişiklik}} = \\ &= \frac{\text{Yeni kəmiyyət} - \text{Əvvəlki kəmiyyət}}{\text{Yeni qiymət} - \text{Əvvəlki qiymət}} \end{aligned}$$

II hissənin IV bölməsində ("Tələb" başlıqlı) verilən nümunəni nəzərdən keçirək. Qiymət 5 £-dən 4-ə endirsə, yumurtaya tələb 9000-dən 15000-ə qalxır. Burada tələbin elastikliyi aşağıdakı qaydada izah edilir:

$$\frac{6,000}{9,000} = \frac{2}{3} = \frac{1}{3}$$

Oxşar olaraq, qiymət 2 £-dən 1 £-ə düşürsə, tələbat elastikliyi  $4/5$ -ə bərabər olur. Qeyd edilməlidir ki, biz qiymətin düşməsinə və ya qalxmasına ölçürükse, burada elastiklik fərqli olur. Qiymət 5 £-dən 4 £-ə düşürsə, elastiklik 3 tam  $1/3$  olur; lakin qiymət 4 £-dən 5 £-ə qalxarsa, elastiklik 1 tam  $3/5$  olur. Burada müxtəliflik ona görə yaranır ki, biz müxtəlif qiymətlər və nisbətən böyük dəyişikliklər üçün qiymət dəyişməsinə nəzərdən keçiririk. Əgər qiymət dəyişikliyi 1 deyil,  $1/2$  olsaydı, nəticələr haradasa bərabər ola bilərdi. Qiymət dəyişikliyi cüzidirsə, tələbin elastikliyi də eyni dərəcədə olur.

#### (2) Qiymət dəyişikliyi ilə ümumi xərclərin müqayisəsi

İqtisadi təhlillər üçün geniş mənada tələbin elastikliyinə nəzər yetirmək gərəkdir. Elastiklik 1-dən artıq olarsa (tələb edilən kəmiyyətdə

dəyişiklik qiymət dəyişikliyinə nisbətə çoxdur), deməli, tələb elastikidir. Əgər 1-dən azdırsa (tələb edilən kəmiyyətdə dəyişiklik qiymət dəyişikliyinə nisbətə azdır), demək, tələb elastiki deyil. Əgər 1-ə bərabərdirsə (tələb edilən kəmiyyətdə dəyişiklik qiymət dəyişikliyinə nisbətə bərabərdir), elastiklik də vahidə bərabər olur.

Bu geniş yanaşma elastikliyi bir qədər başqa cür ölçməyə imkan verir. Tələbdə proporsional artım proporsional qiymət dəyişikliyindən çoxdırsa, əmtəənin ümumi qiyməti artacaq. Başqa sözlə, qiymət düşməyi ilə ümumi xərclər artır və ya qiymət qalxır, ümumi xərclər azalırsa, onda tələb elastikidir. Eyni olaraq, qiymətin düşümü ilə ümumi xərclər azalır və ya qiymətlərin artması ilə xərclər artırsa, deməli, tələb elastiki deyil. Qiymət dəyişir, ümumi xərclər eyni qalırsa, tələb vahidə bərabərdir. Bu qayda aşağıdakı kimi yadda saxlanıla bilər:

*Qiymət dəyişir, ümumi xərclər əks istiqamətdə dəyişir - tələb elastikidir;*  
*Qiymət dəyişir, ümumi xərclər eyni istiqamətdə dəyişir - tələb elastiki deyil.*

Beləliklə, II hissənin IV bölməsindəki tələb cədvəli belə olacaq:

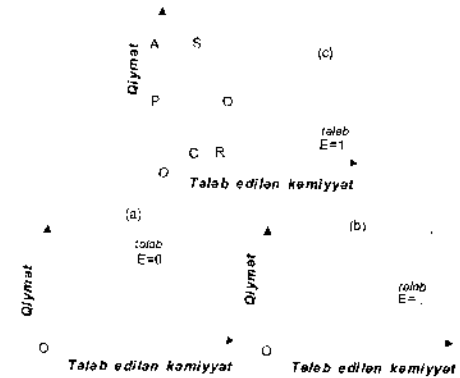
Yumurta Qiyməti	Tələb olunan yumurtaların sayı (min)	Ümumi xərclər	
5	9	45 000	Elastiki tələb
4	15	60 000	
3	20	60 000	Qeyri - elastiki tələb
2	25	50 000	

4 £ və 3 £ arasında tələb elastikliyi vahidə bərabərdir.

#### Tələbin elastikliyinə aid vacib bəndlər:

- (1) Tələb ayrıları heç də həmişə eyni elastikliyi əks etdirmir. Yuxarıdakı tələb cədvəlində göstərildi ki, 4 £-dən yuxarı olan qiymətlər üçün tələb elastiki, 3 £-dən aşağı olan qiymətlər üçün isə qeyri-elastikidir.
- (2) Bütün ayri boyu tələb göstəriciləri eynidirsə, yuxarıda verilənlərdən çıxarılar bunlardır:
  - (a) Tələb tamamilə qeyri-elastikidir – adamlar qiymətinə baxmayaraq eyni həcmdə mal alırlar (şəkil 5.3a).

- (b) Tələb tam elastikidir, əhali əmtəənin qiyməti azacıq da olsa qalxan kimi həmin əmtəə alışı dayandırır (şəkil 5.3b). Tələb ayrıları fərdi ticarətçinin rəqabət şərtlərini göstərir (III hissənin xalis rəqabət bölməsinə bax).

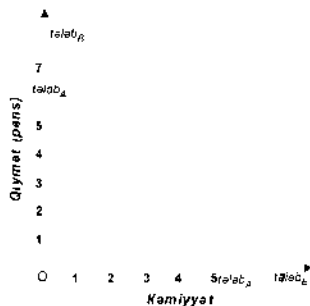


Şəkil 5.3 Daimi tələb elastikliyi

- (c) Bütün xərclər dəyişməz olduqda tələbin elastikliyi vahidə bərabərdir. Burada ayri düzbucaqlı hiperbola şəklini alır və bütün xərcləri əhatə edən düzbucaqlılar (qiymət x tələb edilən kəmiyyətdir) bərabərdir. Məsələn, OAVG düzbucağı OPQR düzbucağına bərabərdir.

#### (3) Hər hansı digər düzxətli tələb ayrıları müxtəlif qiymətlərdə müxtəlif tələb ayrılarına malikdir

$D_1$  tələb ayrılarını nəzərdən keçirək (şəkil 5.4). Səbəb ondadır ki, baxmayaraq ki, düz xətt tələbin müəyyən qiymət dəyişikliyi ilə ifadə edilən məbləğlə dəyişməsinə göstərir, qiymətin düşdüyü kurs bəhs etdiyimiz kursdan asılıdır. Ona görə də nəzərdən keçirilən qiymət nə qədər aşağı olsa, müəyyən qiymət dəyişikliyi üçün kurs yüksək olacaq.



Şəkil 5.4 Düzxətli tələb ayrısının elastikliyi

(a) 5 £-də qiymət 1 penni düşərsə, tələbin elastikliyi 5; (b) 2 £-də tələbin elastikliyi 1/2-dir.

(4) Adətən müəyyən tələbin ayrılarını müqayisə etməklə müxtəlif məhsullar üçün tələbat elastikliyi müqayisə edə bilərik. Tələb ayrısı təkcə tələbin elastikliyindən deyil, seçilmiş üfqi və şaquli miqyasından da asılıdır. Bundan əlavə, hətta müxtəlif əmtəələr üçün eyni miqyas seçilsə belə, demək olmaz ki, bir əmtəə üçün tələb ayrısı daha çox sınıbsa (əyilibsə), həmin əmtəə üçün tələb az elastikidir. Məsələn, yuxarıda verilmiş  $D_A$  və  $D_B$  ayrılarını müqayisə etmək olar. 4 £ qiymətində olan iki müxtəlif əmtəənin biri - A məhsulu üçün tələb elastikliyi 2-yə, B məhsulu üçün 1-ə bərabərdir.

Müxtəliflik üçün səbəb odur ki, eyni qiyməti götürsək də, müxtəlif kəmiyyətlərdən irəli gələn kəmiyyətdə proporsional dəyişiklikləri ölçüdü.

### Tələb elastikliyi müəyyənləşdirən faktorlar

#### (1) Mövcud bazar qiymətlərində əvəzedici

Məhsulun qiyməti düşərsə, digər əmtəələrə nisbətən ucuzlaşır. Əhali nisbətən baha olan məhsulları əvəz etmək üçün həmin məhsuldan çox almağa başlayır. Bu əvəzetmənin müddəti istehlakçının qərarından asılı olaraq davam edir. Eyni xüsusiyyətlərə malik məhsullar asanlıqla bir-birini əvəz edir. Əgər inək ətinin qiyməti düşərsə, istehlakçı daha çox inək əti və az miqdarda qoyun əti alacaq. Bir-birindən fərqli məhsulları isə bir-biri ilə əvəz etmək çətindir. Əgər ətin qiyməti düşərsə, əhli daha

çox ot və az baliq almaq istəyəcək. Lakin bu tendensiya çox yayılmışdır, çünki baliğı otla əvəz etmək heç də faydalı deyil.

Lakin biz həyat əhəmiyyətli məhsullara tələbi qeyri-elastiki, əlavə məhsullara tələbisə elastiki kimi qiymətləndirə bilərik. Baxmayaraq ki, çörək ən böyük zərurətdir, onun qiyməti çox baha olarsa, tələb də elastiki olar, çünki onu kartof və ya şirniyyat məhsulları ilə əvəz etmək olar. Oxşar olaraq, "Rolls-Royce" dəbəbədir, lakin eyni prestiji heç nə əvəz etmirsə, ona tələb də qeyri-elastiki olaraq qalacaq. Hər halda hansı məhsulların vacib əhəmiyyətli, hansıların isə cah-cəlal olduğunu kateqoriyalara ayırmaq çətindir. Lakin tələbin elastikliyi konsepsiyası ilə demək olar ki, qiymət səviyyəsinə baxmayaraq, məhsul üçün tələb qeyri-elastiki olursa, həmin əmtəə lazımın sayıyla bilər və ya tərsinə.

#### (2) Mümkün əvəzetmələrin sayı

Bir əmtəə digəri ilə əvəz edilə bilərsə, ona tələb elastikliyə meyillidir. Bir məhsul nə qədər çox başqa məhsulları əvəz edə bilirsə, qiyməti düşən kimi həmin məhsula tələb o qədər çox artacaq. Plastik qiymətinin düşməsi ona olan tələbi artırdı, çünki plastik əşyalar emallı qabları, sink vedrələri, dəmir qutuları, ağac materialdan düzəldilən oyuncaqları və s. əvəz etdi.

#### (3) Məhsula xərclənən gəlir proporsiyası

İstehlakçının qazancının yalnız kiçik bir hissəsi hansısa məhsulu, məsələn, isti ot, duz, ayaqqabı, mazi, qəzet və ya diş pastası və s. almağa sərf edilirsə, onu nə ilə əvəz etməyə cəhd göstərmək əbəsdir. Ona görə də bu məhsullar üçün tələb nisbətən qeyri-elastikidir. Başqa tərəfdən, əgər tələbat malları üçün xərç kifayət qədər çoxdursa, qiymət artımı onları başqa məhsullarla əvəz etməyi stimullaşdıracaq. Supermarketlər qiymətləri aşağı salmaqla eyni məhsulu yüksək qiymətə satan mağazaların da müştərilərini özlərinə cəlb etməyə müvəffəq oldular.

#### (4) Vaxt müddəti

Adət edilmiş qaydaları dəyişmək və ya lazımı əvəzedici tapmaq müəyyən qədər vaxt apardığına görə elastiklik müddəti nəzərdən keçirilən vaxtdan artıq ola bilər. Çox firmalar istehlakçılarda mühafizəkarlığı və biganəliyi reklamla, pulsuz nümunələr təqdim etmək və ya xüsusi təkliflər verməklə aradan qaldırmağa çalışırlar.

**(5) Yeni alıcıların olması mümkünlüyü**

Yuxarıda qeyd edilən əvəzetmə mümkünlüyünü müzakirə edərkən fərdi istehlakçı nöqteyi-nəzərindən tələbin elastikliyinə nəzərdən keçirdik. Lakin bazar tələbi əyrisinə baxarkən bir fakt qəbul edilməlidir ki, qiymət düşən kimi həmin məhsulun istehlakçıları artır. Faktiki olaraq, istehlakçının yalnız bir-bir ala biləcəyi əmtəələrin (avtomobil, televizor, paltaryuyan maşın və s.) qiymətinin düşməsi alıcıların çoxalmasına və tələbin artmasına gətirib çıxarır. Həmçinin qiymətlərin düşməsi müxtəlif gəlirli istehlakçıları cəlb edir və tələbin nəzərəcarpacaq elastikliyi ilə nəticələnir.

**Tələbin elastikliyi konsepsiyasının faydası**

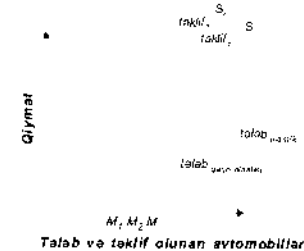
Tələbin elastikliyi konsepsiyası tamamilə başadüşüldür. İqtisadçının nəzəri təhlillər aparması və biznesmenin və ya hökumət işçilərinin qərarlar çıxarması üçün bu rəqəmlər tamamilə aydındır. Bir neçə nümunəyə baxaq.

**(1) Nəzəri iqtisadiyyat**

(a) *Məhsul satışında xalis rəqabəti müəyyənləşdirmək.* İqtisadiyyatın necə işləməsinə izah etmək istəyən iqtisadçı xalis rəqabət nəzəri şərtləri altında necə işləməyin modelini qurmağa çalışır (III hissənin III-IV bölmələrinə bax). Satış sahəsində yaxşı rəqabətin vacib kriteriyalarından biri odur ki, bazar təkliflərinin hər biri ümumi təklifin kiçik bir hissəsini istehsal edir ki, heç kəs bazara çıxarılan artıq məhsul ilə qiymətə təsir etməsin. Hər təklif onun istehsal etdiyi məhsul üçün qoyulmuş bazar qiymətini qəbul etməlidir. Onun istehsal etdiyi məhsul üçün də tələb elastiki olacaq (III hissənin III bölməsinə bax).

(b) *Təklif şərtlərində dəyişikliklərlə bağlı problemləri təhlil etməkdə vasitə.* İqtisadçı tərəfindən təhlil edilən çox problemlər tələbin elastikliyi konsepsiyasının istifadəsi ilə bağlıdır. "Əməkhaqqının qaldırılması maşın sənayesi işçilərinin sayına necə təsir edəcək?" sualına nəzər salmaq. Cavab daha çox bu sənayenin istehsal etdiyi məhsula tələbin elastikliyinə bağlıdır. Əməkhaqqı artımı məhsulun təklif əyrisini sola ayacaq. İstehsal azalacaq lakin nə qədər azalmağı tələbat elastikliyindən asılıdır. Tələb elastikdirsə, o,  $OM_1$ -ə qeyri-elastikdirsə,  $OM_2$ -yə düşəcək (IV hissənin VI bölməsinə bax). Ümumi qayda budur ki, tələbin elastiki olduğu yerdə, təklifdə dəyişiklik qiymətdən daha çox

satış miqdarının dəyişməsinə səbəb olacaqdır: tələbin elastiki olmadığı yerdə isə, satış miqdarına nisbətən qiymət dəyişikliyi daha çox müşahidə olunur. Bu səbəbdən, həmkarlar ittifaqları üçün məhsul üzrə tələbin elastikliyinə yüksək olduğu hallarda işsizlik yaratmadan öz üzvlərinin əməkhaqlarının artırılmasına nail olmaq çətinir.

**Şəkil 5.5** Tələbin elastikliyi və təklif şərtlərində dəyişiklik**(2) Biznes qərarları**

(a) *Supermarket.* Supermarketin fəaliyyəti daha çox onun mallarına olan yüksək tələb elastikliyindən asılıdır. Qiymətləri aşağı salmaqla supermarket eyni məhsulları daha qiymətə satan mağazaların alıcılarını da cəlb edir. Bu, standart mallar satışında uğurlu, müəyyən mallar üçün xüsusi mağazaların olduğu halda (ət dükanı, dərzi və s.) və ya şəxsi mənasızlıqlar çərçivəsində uğursuzdur.

(b) *İnhisarçı.* İnhisarçı satışa çıxardığı məhsulun kəmiyyətinin qiymətinə təsiri ilə üfüqi tələb əyrisi əldə edir (13-cü fəslə bax). O öz məhsulu üçün tələb cədvəlinə əsasən kəmiyyəti və qiyməti müəyyənləşdirərək böyük qazanc əldə edir.

Avropa kubokunu əldə etmək istəyən futbol komandasına nəzər yetirək. Təsəvvür edək ki, 50 millik məsafədə heç yerdə bu oyundan maraqlı heç nə yoxdur və futbol klubu isə yüksək giriş haqqı təyin etməklə daha çox qazanc əldə etmək istəyir. Klubun xərcləri stadionda az və ya çox tamaşaçının olmasından asılı olmayaraq eyni olacaq. Bu halda tələb cədvəli təqribən aşağıdakı kimi müəyyənləşəcək:

Giriş qiyməti (£)	Bu qiyməti ödəmək istəyində olan tamaşaçıların sayı	Tamaşaçıların ümumi xərcləri (£)
10	60.000	600.000

20	56.000	1.120.000
30	50.000	1.500.000
40	32.000	1.280.000

Ona görə də klub giriş qiymətini 30 £ təyin edir və tamaşaçıların ümumi sayı isə 50.000 olur.

Britaniya dəmiryol idarəsi də gediş haqqı təyin edərkən tələbin elastikliyini nəzərə almalıdır. İtkiləri azaltmaq üçün gediş haqqını qaldırmaq lazımdır? Mövcud qiymətlərlə tələb elastikdirsə, qiyməti qaldırmaqla ümumi gəlir azalır. Əgər idarəçilik xərcləri (az sayda səmşişin daşımaqla) gəlirə nisbətən azaldılarsa, itkilər azalır.

### (3) Dövlət siyasəti

Hökumətin iqtisadi siyasətinin müzakirəsi tələbin elastikliyinin nə qədər geniş mövzu olduğunu göstərəcək. Məsələn, Britaniyanın maliyyə naziri hər dəfə hansısa əmtəə üzərində vergi tətbiq etməyin səmərəsi məsələsinə baxırsa, tələbin elastikliyini nəzərə almalıdır. Tələb elə elastiki ola bilər ki, qiymət artımı məhsul üçün tələbi həddindən artıq azaldar, nəticədə isə alınan vergi övəlkindən çox az olar. Təsəvvür edərkən, əmtəə üçün tələb səviyyəsi aşağıdakı kimidir:

Qiymət (£)	Tələb edilən kəmiyyət (min)
4	200
3	600
2	1.000

Həmçinin təsəvvür edərkən, təklif qiyməti dəyişməzdir və bazar qiyməti 2 £-dir ki, bu qiymətə də həmin əmtəədən 1.000.000 dənə satılır. Maliyyə naziri həmin əmtəə üzərində vergi qoymağı qərara alırsa, hər ədəd üçün 1 £ vergi qoyulur. Nəticədə satışın ümumi sayı 600.000-ə, alınan vergi isə 600.000 £-ə bərabər olur. Sonradan vergi hər ədəd üçün 2 £ artırılırsa, malın ümumi qiyməti 3-4 £-ə bərabər olur. Bu iki qiymət arasında tələb çox elastikdir. İndi yalnız 200.000 dənə satılır və vergi 40 £-ə bərabərləşir. Əgər maliyyə naziri olavə dəyər vergisini artırmadan gəliri çoxaltmaq istəyirsə, o, qeyri-elastiki tələb olan əmtəəni seçir. Tütün məhsullarına və spirtli içkilərə müxtəlif vergilərin olması bununla bağlıdır. Bu məhsullar təmtəraq dəbdəbə sayıldığından onların qiymətinin yüksək olması istehlakçı üçün ağır yük sayılır.

Hökumət siyasətində tələb elastikliyinin tətbiq edilməsinə digər nümunələr bunlardır: (a) Müəyyən verginin istehlakçı və istehsalçı arasında bölünməsi necədir?; (b) Sənaye malları üzərində qoyulmuş müəyyən vergi və ya subsidiya sənayenin ümumi inkişafına necə təsir edir?; (c) İflas və ya qiymətlərin aşağı salınması ödənişlərin balansını yaxşılaşdıracaqmı? (VII hissənin "Yumşaq deflyasiya" başlıqlı bölməsinə bax); (d) Satış şərtlərinin yaxşılaşması ilə ödənişlər balansında irəliləyiş olacaqmı? (VII hissənin II bölməsinə bax).

## §.4 TƏLƏBİN DİGƏR ELASTİKLİKLƏRİ

### Tələbin gəlir elastikliyi

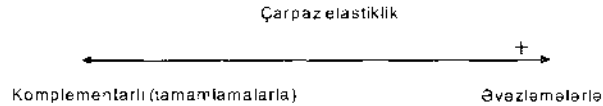
Real gəlirdə artım adətən müxtəlif dərəcədə məhsul üçün tələbi artırır. Beləliklə, demək olar ki, tələbin gəlir elastikliyi tələbatda proporsional dəyişikliyin real gəlirdə proporsional dəyişikliyinə bərabərdir. Əgər tələb 20 faiz artırsa, deyək ki, real gəlirdə artım 10 faizdirsə, tələbin gəlir elastikliyi 2-yə bərabərdir. Hansı məhsulda tələbin gəlir elastikliyinin artıq olması yaşayış standartlarından asılıdır. Bu gün Qərbi Avropada avtomobillər, paltaruyun, qabuyun maşınlar, mərkəzi istilik şəbəkəsi aparatları, təzə evlər və şəxsi xidmətlərə tələb çoxdur və gəlir artan kimi bu məhsullara və ya xidmətlərə tələb daha da artır. Əksinə olaraq, bəzi gündəlik tələbat malları kimi kartofa, duza, yumurta və sabunla olan tələbin gəlir elastikliyi çox aşağıdır.

### Tələbin çarpaz elastikliyi

İki məhsulun əlaqəli olduğu yerdə, məsələn, əvəzləmələr və tamamlamalar,  $r$ -də dəyişiklik: birinin qiyməti digərinin tələbində dəyişikliyə səbəb olacaqdır. Odur ki, neftin qiymətinin qalxması kömtürə olan tələbin artmasına gətirib çıxarır, DVD pleyerlərin qiymətinin düşməsi onlara olan tələbin artmasına səbəb olur.

Məhsula olan tələbin digər məhsulun qiymətinə nəzərən dəyişməsi dərəcəsi *tələbin çarpaz elastikliyi* adlanır:

$$\text{Tələbin çarpaz elastikliyi} = \frac{X \text{ məhsuluna olan tələbdə faiz nisbətinin dəyişməsi}}{Y \text{ məhsulunun qiymətinin faiz nisbətinin dəyişməsi}}$$



Şəkil 5.5 Tələbin çarpaz elastikliyi

Əvəzləmələrlə tələbin çarpaz elastikliyi müsbət nəticə göstərir. Məsələn,  $Y$  məhsulunun qiymətinin qalxması  $X$  məhsuluna olan tələbin artmasına gətirib çıxarır (yuxarıdakı misalda göstərilən neft və kömür). Tamamlamalarla tələbin çarpaz elastikliyi mənfəi nəticə göstərir. Çünki,  $Y$  məhsulunun qiymətinin düşməsi  $X$  məhsuluna olan tələbin artmasına gətirib çıxarır (yuxarıdakı misalda göstərilən DVD pleyerlər). Əvəzləmələr və tamamlamalar nə qədər yaxın olsalar, çarpaz elastiklik rəqəmi bir o qədər böyük olar. Sifirə yaxın çarpaz elastiklik iki məhsul arasında cüzi əlaqənin olduğunu ifadə edir (şəkil 5.6)

### FƏSLİN QISA MƏZMUNU

- Əmtəə məhsulu üzrə fərdin tələbinin xarakteristik əyrisi aşağıya doğru soldan sağa əyilərək, qiymət düşdükcə tələbin artmasını göstərir. Əmtəə məhsulunun qiymətinin aşağı düşməsi həmin məhsulun qiymətinə görə faydalılıq həddi, artıq digər məhsula nisbətən daha yüksəkdir. Tarazlıq səviyyəsini bərpa etmək məqsədilə – yəni, hər hansı əmtəə məhsulunun qiymətinə görə faydalı olması digər məhsulun qiymətinə nəzərən faydalılığına bərabər olmalıdır – qiyməti aşağı düşmüş əmtəə məhsulunun faydalılığı azalır.
- Tələb qiymətinin elastikliyi qiymətin dəyişməsində tələb olunan kəmiyyətin münasibətini qiymətləndirir. Tələbi davamlı olan məhsullar qiymətin qalxması zamanı tələb olunan kəmiyyətin azaldılmasına davam gətirirlər.
- Tələbin gəlic elastikliyi gəlirdə kəmiyyətin dəyişikliyə olan münasibətini göstərir; tələbin çarpaz elastikliyi isə hər hansı məhsulun tələb olunan miqdarının digər məhsulun qiymətində dəyişikliyə olan münasibətini göstərir.

### XÜLASƏ SUALLARI

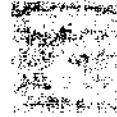
- Nə üçün əmtəəyə olan tələbin çoxalması onun faydalılıq həddini azaldır?
- Tələbin xarakterik əyrisinin elastikliyi sıfır olarsa, onun forması necə olacaqdır?
- Tələbin elastikliyini hansı faktorlar müəyyən edir?
- Tələbin elastikliyinin nəyə görə:
  - (a) parakəndə ticarətçilər;
  - (b) hökumət üçün yararlı anlayış olduğunu izah edin.

**Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin**





## NECƏ İSTEHSAL ETMƏLİ – İSTEHSAL NƏZƏRİYYƏSİ



### FİRMA

#### TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- Firmaların məqsədlərini izah edə;
- Kommersiya fəaliyyətinin məqsədlərini göstərə;
- Kommersiya fəaliyyətinin müxtəlif formalarının üstünlük və zərərərərini təhlil edə bilərsiniz.

Biz əvvəlki mövzularda təklifin qiymətdə baş verən dəyişikliyi necə təmin etməsinin yalnız tam izahını göstərmədik. Növbəti yeddi fəsildə isə bizim qarşınızda duran əsas vəzifə təklif ayrısını bir qədər ətraflı nəzərdən keçirmək olacaqdır. Tələbdə olduğu kimi, ayrı-ayrı fərdlərin (bu halda məhsul istehsal edən firmaların) fəaliyyətlərini araşdıracağıq. Firmanın qəbul edəcəyi müvafiq qərarları nəzərdən keçirərək, onun fəaliyyətini tənzimləyən ümumi prinsipləri yaratmağa çalışacağıq.

### 6.1 FİRMANIN ROLU

#### **Firmanın təriifi**

2-ci fəsildə biz iqtisadi sistemin iki əsas hissədən ibarət olduğunu göstərmişdik: (1) Maddi istehsal ehtiyatları təmin və istehsal olunmuş malları istehlak edən təsərrüfat vahidləri; (2) Mallar istehsal etmək və xidmətlər göstərmək məqsədilə maddi istehsal ehtiyatlarını işə cəlb edən vahidlər kimi çıxış edən firmalar. Özümüzün də şahid olacağımız kimi, firmanın təriifi ticarətdən tutmuş dövlət idarələrindəki bütün təşkilat formaları da daxil olmaqla, olduqca geniş mənə kəsb edir. Sonrakı fəsilərdə gəlir əldə etmək məqsədilə mallar istehsal edən firmaların qəbul etdiyi qərarların üzərində xüsusilə dayanmaq olacağıq. 6-10-cu fəsilələr əsas etibarilə istehsal amillərinin birləşdirilməsi və işə cəlb olunmasından bəhs edəcək. 11 və 12-ci fəsilələrdə istehsal olunacaq məhsulun miqdarı ilə əlaqədar problemlərə nəzər yetiriləcək. Lakin biz

bütün bunlardan öncə iqtisadçıların müxtəlif *istehsal amilləri* və *istehsal* barədə danışarkən sözün əsl mənasında nöyə istinad etdiklərini nəzərdən keçirməliyik.

### İstehsal faktorları

Klassik iqtisadçılar istehsal vasitələrini dörd qrupa bölmüşlər: torpaq, əmək, kapital və təşkilat. Həmin hərəkətverici qruplara yönələn haqlar müvafiq olaraq mənfəət, əməkhaqqı, pay və gəlir adlandırılmışdır. Lakin onların fiziki xüsusiyyətlərə əsaslanan məhdud təsnifatının bəzi zəif cəhətləri var. Beləliklə, müasir iqtisadçılar tədqiqatlarının çox hissəsini istehsal vasitələri haqqında, yəni cəmiyyətin tələb etdiyi əmtəə və xidmətlərin istehsalında iştirak edən resurslardan danışmaqla aparırlar. Ancaq onlar müəyyən amillərin tədqiqatların məqsədləri üçün faydalı olmaqla ümumi təsnifata imkan verən geniş və əhəmiyyətli xüsusiyyətlərini də qəbul edirlər. Təəssüf ki, bəzi anlaşılmazlıqlar yaranıb, çünki köhnə klassik iqtisadçıların terminologiyası hələ də saxlanılmışdır.

Hazırda *torpaq* bütövlükdə təbiətə, məsələn, fəza, günəş işığı, yağış, mineral maddələr tərəfindən təmin olunan ehtiyatlara aiddir. Praktikiada o, təklif əsasında təsbit olunan əmildən yaranan gəlirlərin xüsusiyyətini tədqiq etmək məqsədilə ayrı-ayrı istehsal vasitələri faktorı kimi götürülür. Bu cür gəlirlər *iqtisadi rent* adlanır.

*Əməy*ə faktiki olaraq istehsalda insanların yerinə yetirdiyi həm fiziki, həm də zehni fəaliyyət kimi baxılır. Bu "insan" elementi olub onu başqa faktorlardan fərqləndirir. Çünki, o, hərəkətliklik, işsizlik və psixoloji münasibətlərlə bağlı xüsusi problemlərin yaranmasına təkan verir.

*Kapital* torpaqdan fərqli olaraq insan əməyinin nəticəsidir. Əmtəələr aşağıdakı formada təsnif edilə bilər:

- (a) **İstehlak malları:** istehlakının tələbini birbaşa təmin edən və onun əlində olan (məsələn, buxanka, velosiped, masa və s.) mallar;
- (b) **İstehsal vasitələri:** o, birbaşa istehsal prosesində iştirak edərək istehlak mallarının, məsələn, binalar, maşınlar, alətlər, xam materialların düzəldilməsinə səbəb olur. Bəzən eyni mal istifadə məqsədindən asılı olaraq həm istehlak malı və ya istehsal vasitəsi rolunu oynaya bilər. Məsələn, avtomobil adı halda istirahət üçün, satıcı üçün isə biznes məqsədilə işlədilir.

Kapital istehsal amili kimi istehsal vasitələri və istehlakının əlində olmayan ehtiyat istehlak mallarından ibarətdir. Kapital aşağıdakıları

qeyd etmək məqsədilə ayrı-ayrı istehsal amili kimi nəzərdən keçirilir: (a) onu qazanmaq üçün lazım olan və hazırda istifadə olunanın qurban verilməsi və (b) uzunmüddətli istifadə nəticəsində baş verən iqtisadi fəaliyyətdə dəyişkənlik.

*Müəssisə* yanlışlıq hesabına baş verən istehsal risklərinin qəbul edilməsi deməkdir. Bu, klassik iqtisadçılar tərəfindən sahibkara (yəni hansı malları istehsal etməyə qorar verən və həmin malları istehsal etmək üçün istehsal amillərini gətirən şəxs və ya şəxslər) verilən tarifi daha dar mənasıdır.

Bu gün istehsal amillərinin təşkili inzibati funksiya kimi təqdim olunur. Bu funksiya haqqı ödənilmiş menecer tərəfindən, yəni əməyin yüksək ixtisaslı forması kimi həyata keçirilə bilər. Əslində müəssisəni digər amillərdən fərqləndirən cəhət odur ki, müəssisə bütün istehsal risklərini daşıyır. Risklərin necə əmələ gəlməsi haqda daha sonra ətraflı danışacağıq. Qısaca demək lazımdır ki, istehsal vaxt apardığından risklər baş verir. Sahibkar işin öhdəsindən gəlir və məhsul istehsal etmək üçün gələcəkdə qeyri-müəyyən vaxtda satılmayacaq xammal, materiallar və avadanlıq alır. Hazırda insanların zövqlərində dəyişikliklər baş verib: məhsulu bazarda aşağı qiymətə təklif etməklə rəqib ola bilər. Belə olan halda gözlənilən mənfəət zərərə əvəzlənir.

Mənfəət və ya zərərlər qeyri-müəyyənliyin mükafatıdır. Bu riski kim qəbul edirsə əsl sahibkardır - öz hesabına işləyən fermer, öz imkanları ilə fəaliyyətə başlayan həkim, səhmdar cəmiyyətdə səhmlər alanlar və ya milliləşdirilmiş sahədə mənfəət əldə etməli olduğu halda zərərli qarşılaşan vətəndaşlar.

### İstehsal

İlk iqtisadçılar, məsələn, XVII əsrin fransız FİZİOKRATLARI hesab edirdilər ki, yalnız ekstraaktiv sahələrdə (aqrar, filizçixarma və bəhçəçilik) iş məhsuldardır. Ancaq Adam Smith *əmək məhsuldarlığı* terminini istehsalə gətirməklə öz müasirlərindən xeyli irəli getdi. Hərçənd o, az qala xidmət göstərən şəxslərin məhsuldar olmasını inkar edirdi. Daha çox qiymətləndirilən əsərində o göstərir: "Həyatı xidmət üzrə işçi qüvvəsi özünü xüsusi subyektdə və ya məhsulda əks etdirmir, onun xidmətləri adətən iş prosesində qeyb olur". Aktyorun deklamasiyası, müğənninin səsi kimi, istehsal prosesində yoxa çıxır. Əksinə olaraq, artistlər üçün paltar hazırlayan və ya sənədlər yazan şəxslər məhsuldardır. Bu halda artistlər məhsuldar deyillər və tərəvəzi bişirən deyil, becərən fermer məhsuldar hesab edilir. Daha uyğun tarifi

gəlib çatmaq üçün bu suallara cavab verməliyik: niyə işləyirik? İstehsalın səbəbləri nədir? Cavab sadədir: tələbatı ödəmək. Nəticə etibarilə xidmətgöstəranlər məhsuldar əməklə məşğul olanlar kimi təqdim olunur. Aktyor, aşqor, bəstəkar və ya ayaqqabıtəmirçiyə hamısı istəkləri yerinə yetirir. İkinci yalnız müəyyən vaxtda bir şəxsin istəklərini yerinə yetirdiyi halda, başqaları eyni vaxtda bütün insanların tələblərini ödəyir. Eynilə fabrikkə də əməkhaqqını hesablayan məmur, xadimə, bolt və qayqa hazırlayanlar məhsuldar hesab edilir. Hamı tələbatları ödəyəcək hazır məhsulun istehsalına yardım edir.

İnsan tələbatları müxtəlif formalara düşə bilər. Bəziləri səhər stolu arxasında qəzet oxumağı xoşlayır. Bu mənada qəzeti dükandan müştərinin poçt qutusuna apararaq poçtalyon məhsuldardır. Öksər adamlar həmçinin payızda yığılan kartofu qış azuqəsi saxlamaqdan çox həftəlik almağa üstünlük verirlər. Deməli, onları mühafizə edən fermer və ya anbara yığan tacir istehlakçıların tələblərini ödəyir və bu da eynilə məhsuldardır. İstifadə yalnız məhdud resurslarımızın formasının dəyişməsiylə deyil, həmçinin onların yerinin və vaxtının dəyişməsi hesabına yaranır. Bütün bu fəaliyyət növləri hər şeydən öncə məhsuldardır.

Ətraflı izahat üçün sənayeləri geniş şəkildə təsnif etmək çox faydalı olardı. İbtidai sənayələr istehsal prosesinin ilk mərhələlərini – kənd təsərrüfatı, balıqçılıq, dağ-mədən sənayesi və neft hasilatını əhatə edir. İkinci dərəcəli sənayələr öz məhsullarını istehsal etmək üçün emal sənayesinin xammalından – un, geyim, konservləşdirilmiş qızıl balıq, polad tirlər, benzin və s. istifadə edir. Üçüncü dərəcəli sənayələr – nəqliyyat, rabitə, bölgü, kommersiya idarəçiliyi, peşakar və digər xidmətlərin təmin edilməsi ilə məşğuldur.

## 6.2 FIRMANIN VƏZİFƏLƏRİ

İstehsal azad sahibkar sistemində qurularkən firma biznes fəaliyyətini davam etdirmək məqsədilə xərcləri ödəməlidir. Doğrudan da bunsuz azad sahibkar sistemi mövcud ola bilməz. Belə ki, mənfəət (və ya zərər) olduğundan təklif qiymətdəki dəyişikliklərə uyğunlaşdırılır.

Praktikada şirkətlər qısa müddətdə pul gəlirlərini maksimuma çatdırmaq yolları arayırlarmı? Bunun cavabı neqativdir.

Bir çox şirkətlərin təcrübəsində sahibkarlıq və idarəçilik arasında fərqli yanaşmalar mövcuddur. Kommersiya fəaliyyəti peşakar

menecerlər tərəfindən idarə edilir, və səhmdarlar üçün şirkətin bütün fəaliyyətinə uğurlu nəzarəti həyata keçirmək çox vətəndir. Bu, hətta kommersiya fəaliyyətinin birbaşa idarə edilməsinə cəlb edilməkdən kənar qalan müəssisə səhmdarlarına da aiddir. Bu səbəbdən, bütün günü çalışan icraçı menecerlərin maraqları sormayə şəkildə yatırılmış kapitalın maksimal məbləğdə qaytarılması haqda səhmdarların istəklərini rədd etməyə yönəlir.

Şəxsi amillər bəzən vacibdir, xüsusilə də menecer həm də şirkətin sahibidir. Beləliklə, vaciblik yaxşı əmək münasibətlərinə, işçilərin rifahına, işləmək arzusuna, siyasi təsirə, fərdi mükafata və ya sadəcə olaraq "sakit həyata" əlavə edilir. Bu və ya başqa motivləri təmin etmək üçün *mənfəət, qazanç* məfhumundan daha geniş mənada istifadə olunur. Biznes pullu menecerlər tərəfindən aparılan zaman başqa motivlər üstünlük təşkil edir. Onlar maksimum mənfəət əldə etmək üçün hesablanmış riskləri üzərlərinə götürməkdənsə "təhlükəsizlik üçün oyun" münasibətini daha aydın başa düşə bilərlər. Daha doğrusu, onlar mənfəətin "qancedici" səviyyəsini əldə edirlər, ancaq öz mövqelərini və məvəciblərini genişləndirmək üçün qazandıran çox satışı maksimum həddə çatdırmaqla firmanın fəaliyyətini genişləndirməyə çalışırlar.

Hətta qazanca diqqət olanda şirkət maksimum mənfəətə deyil, uzunmüddətli mövqelərinə üstünlük verir. Bu situasiya inhisar elementinin olduğu şəraitdə mümkündür. O zaman şirkət kompetitiv bazar şərtlərindən fərqli olaraq, verilmiş qiymət siyasətini seçə bilər.

Belə hallarda firma müxtəlif tələb və təklif şərtlərində qiyməti qısamüddətli dəyişikliklərə uyğunlaşdırır. Bir tərəfdən yeni preskurantların çapı və bölüşdürülməsinin inzibati xərcləri olur, başqa tərəfdən isə qiymətdəki sürətli dəyişikliklər pərəkəndəsətli ticarətçiləri incik salır və heç də həmişə müştərilər bundan razı qalmır.

Nəhayət, inhisar dərəcəsinə malik istehsalçı onun ümumi mövqeyinə aid olan bütün maksimum mənfəətin saxlanması səmərəliliyini qiymətləndirməlidir. Yuxarı qiymət yeni bazara daxil olanları özünə çəkəcək, yoxsa rəqib istehsalçının inkişafını həvəsləndirəcək? Bu, reklamı məhdudlaşdırmağa və ya dövlət müdaxiləsinə aparıb çıxarmayacaq ki?

Sonda isə, firma çox zaman hökumətin siyasətinə hörmət bəsləyərək məqsədlərini dəyişməli olur. Bu səbəbdən, əmək haqqının artmasına, ətraf mühitin sərəncamında olan lazımsız məhsulların, və artıq mövcud olan yüksək səviyyəli işsizlikdənsə, hətta əlavə işçilərin dəvət edilməsinə dair hökumət göstərişlərini izləmək etimall oluna bilər.

Bunlara baxmayaraq, bu və ya başqa vəzifələrin mövcudluğunu qəbul etməliyik, əks halda tədqiqatlarımızla uzağa gedə və ya beynəlxalq standartları (əgər onlardan hər birini firmanın hərəkətverici qüvvəsi qəbul edirsə) əldə edə bilmirik. Bu mənada tədqiqatlarımızı “firmalar mənfəətlərini maksimuma çatdırmağa çalışırlar” deməklə başlasaq, yerinə düşər. Belə mühakiməni irəli sürdükdən sonra isə istehsal faktorlarının necə birləşməsinə və məhsulun hansı səviyyədə istehsal olunmasıyla bağlı prinsipləri müəyyənləşdirə bilərik.

### 6.3 FIRMANIN QƏRARLARI

Öz qazancını maksimal həddə çatdırmaq üçün firma imkan daxilində ümumi gəlirlərlə ümumi xərclər arasındakı ən böyük fərqə səbəb olan məhsulu istehsal etməli olacaq. Beləliklə, bu cür şəraitdə müəyyən məhsulun istehsal xərcini həmişə minimum həddə saxlamaq stimulu yaranacaq. Bu, bir sıra qərarların qəbul edilməsi ilə bağlıdır:

- (1) Hansı məhsulları istehsal etməlidir?
- (2) Müəssisə hansı hüquqi formada olmalıdır?
- (3) Hansı üsullardan istifadə edilməli və əməliyyatın həcm və əhatə dairəsi necə olmalıdır?
- (4) İstehsal harada yerləşdirilməlidir?
- (5) İstehsal amillərindən necə istifadə edilməlidir?

Bu cür qərarlar əsasən istehsal amilləri ilə əlaqədardır və 7, 10-cu fəsillərdə daha ətraflı müzakirə ediləcəkdir. Lakin bu zaman firma xərc və gəlirləri əlaqələndirərək məhsul istehsalının hansı səviyyəsində maksimum qazanc götürə biləcəyini müəyyənləşdirməlidir. Beləliklə, firma aşağıdakı qərarla qarşılaşır:

- (6) Hansı məhsul istehsal olunmalıdır?
- (7) İşçilər ilə necə rəftar edilməlidir?

Bu sual 11 və 13-cü fəsillərdə müzakirə olunur.

### 6.4 NƏ İSTİHSAL ETMƏLİ

#### İlkin yanaşma

*Diğərləri ilə yanaşı, firma gəlir əldə etməyə imkan verən məhsulları istehsal edir.* Bu, onun mütəxəssis biliyinin məhdud sərhədləri çərçivəsində istehsal xəttini seçməli olması mənasına gəlir. Gülmən edək

ki, firma adı kond təsərrüfatı məşinləri istehsal edir və otaçalan məşin istehsalını düşünür.

Bəzi firmaların artıq otaçalan məşin istehsal etdiklərindən, bazar iqtisadiyyatının iki istiqaməti burada müşahidə olunur. Birincisi, otaçalan məşinin cari qiyməti artıq məlumdur. Firma oxşar məşinlərin istehsalında onun dəyərini, bu qiymətə sata biləcəyi miqdarı və gözlənilən gəlirləri qiymətləndirməli və nəticə etibarlı ilə, sərif edilmiş kapitalın qaytarılmasını hesablamalıdır. İkincisi, şirkətlərin hesabları Səhmdar Şirkətlərin Qeydiyyatı Bürosunda qeydə alınmalı və açıq səhmdar cəmiyyətlərin qazandıqları gəlir apardıçı qəzet və mütəxəssis jurnallarının maliyyə səhifələrində dərc edilməlidir. Əgər otaçalan məşin istehsalçıların yüksək gəlir əldə etmələri göstərilirsə, perspektivi yeni rəqib üçün əlverişli hesab edilir.

#### Bazar imkanlarının konyunkturasının tədqiqi

Təklif edilən bazar yeni və ya mövcud məhsul üzrə fərqlidirsə yuxarıda nəzərdə tutulan göstəricilər əlverişli hesab edilir. Burada firma bazar imkanlarının konyunkturasının tədqiqinin bəzi formalarına müraciət edə bilər.

Əvvəlcə o, eyni məhsul istehsalı ilə məşğul ola bilər, məsələn, adi kond təsərrüfatı məşini; və potensial tələbin bəzi göstəriciləri topdan, pərakəndə satış ticarətçiləri və hətta firmanın nümayəndələri ilə ünsiyyədə olan müştərilər tərəfindən təmin edilə bilər. Belə bir təklif digər distribütorların (paylayıcı, bölüşdürücü – red.) təklifləri ilə birlikdə müxtəlif mənbələrdə araşdırıla bilər.

Təsirin daha da əlverişli olduğu yerdə, bazar imkanlarının konyunkturasının tədqiqi daha dolğun şəkildə bazar imkanlarının konyunkturasının tədqiqi üzrə mütəxəssis təşkilatların köməyi ilə aparıla bilər. Bazar imkanlarının konyunkturasının tədqiqi, statistik tədqiqat, sahə tədqiqatları və marketing sməğni əhatə edə bilər.

Statistik tədqiqat (i) dərc edilmiş material, məsələn, dövlətin statistik göstəriciləri, və (ii) firmanın özünün satış hesabatlarından istifadə etməklə potensial tələbin həlledici faktorlarını tədqiq edir. 4-cü fəsildə böhs etdiyimiz kimi, həmin həlledici faktorlar qiymət və tələbin müxtəlif şərtləridir. Müvafiq dövr mətbuatdan və jurnallardan, məsələn, *Gardeners' World* (hesablama rəqəmləri həvəskar bağbanların sayını göstərən) jurnalından mütəxəssis faktorlarına dair əlavə məlumatlar əldə edilə bilər. Bağbanların Kral Cəmiyyətinin üzvlük göstəricilərindən də istifadə etmək olar.

Potensial satışlar üzrə daha dəqiq məlumat potensial bazarlarda planlı, istehlakçı istiqamətli bazar imkanlarının konyunkturasının tədqiqi proqramının həyata keçirilməsini zəruriləşdirir. Burada bazar vəziyyəti bir çox aspektləri, xüsusilə də, istehlakçının məhsula, əsasən onun keyfiyyətinə, qablaşdırılmasına, tədərük tarixlərinə, satışdan sonrakı xidmətlərə və qiymətin azaldılmasına olan reaksiyası göstərilir.

Yerli və ya beynəlxalq satışlardan əvvəl kampaniya keçirilir. hər hansı nöqsanların aradan qaldırılması məqsədilə *marketingin* bəzi formaları tətbiq edilir. Belə bir test standartlaşmaya imkan verən məhsulun müəyyən xüsusiyyətlərinin lazımsız olduğunu aşkar edə bilər. Bundan başqa, heç də bütün potensial istehlakçılar eyni üstünlüyə malik deyillər. Bu səbəbdən, firma (i) «marketing kompleksini» - müxtəlif qiymətlərdə müxtəlif məhsulların istehsal edilməsini və (ii) müxtəlif satış metodları və paylaşdırma kanallarını nəzərə almalıdır.

## 6.5. FIRMANIN HÜQUQİ FORMASI VƏ ƏSAS KAPİTALIN ARTIRILMASI

Nə istehsal edəcəyinə qərar verdikdən sonra sahibkar müəssisənin hansı hüquqi formada olacağı və ilkin kapitalın necə toplanılması haqqında düşünməlidir. Ola bilsin, bu iki qərar əvvəlcədən bir-biri ilə bağlıdır. Lakin unudulmamalıdır ki, müəssisə hər hansı bir şirkətin filialı şəklində fəaliyyətə başlamasa, bəzələrin, onun gələcək inkişafına kapital qoymağa inandırmaq lazımdır.

Əvvəlcə kommersiya fəaliyyətinin hüquqi formasının əsasən antreprönerin (kommersiya müəssisəsini yaradan, maliyyələşdirən, idarə edən və mənfəət gözləyən sahibkar – red.) şəxsən tərtib etmək istədiyi nəzarət formasına və müxtəlif hüquqi və vergi üstünlüklərinə əsaslandığı görünür. Həmin mövqə şəkil 6.1-də yekunlaşdırılmışdır.

Firmadan tələb olunan maliyyə dəstəyi adətən (a) dövrü kapital və (b) əsas kapital olaraq təsnif edilir (məsələn, yeni kommersiya fəaliyyətinə başlayarkən, 1500 £ dövründə avadanlığa və haftəlik 50 £ icazə verən Kommersiya Fəaliyyətinə Başlanğıc sxemi ilə).

*Əsas kapital* çox zaman istifadə edilən faktorlar fabriklər, maşınlar, torpaq, yük maşınları və s. əhatə edir. Əsas kapital üzrə maliyyə dəstəyi əsasən firmanın qazanc əldə etməsindən əvvəl "fabrik binaları, maşınqayırma və digərləri üzrə tələb edilir. Binaları icarəyə verməklə, zavod və nəqliyyat vasitələrini kirayələməklə və ya maliyyə şirkəti vasitəsilə vaxtı uzadılmış ödənişlərlə icarəyə götürmək və ya

almaqla əsas kapitalı dövrü kapitala konversiya etmək mümkündür. Adı halda, əsas kapitala olan ehtiyac dövrü kapitala olan ehtiyaca nisbətən daha böyükdür. Bundan başqa, kreditörlər pullarından uzun müddətə ayrıldıqlarını və böyük riskə getdiklərini təsdiq edirlər. Bu səbəbdən, kommersiya fəaliyyətinə əsas şirkətin bir qolu kimi başladığından əsas kapital üzrə maliyyə əməliyyatları dövrü kapitala nisbətən daha da mürəkkəbdir.

*Dövrü kapitalı* üçün maliyyə müxtəlif mənbələrdən əldə edilə bilər: bank, kommersiya krediti, istehlakçılardan əvvəlcə alınan depozitlər (məsələn, ev tikintisi üçün), borc müddətinə mal alan şirkətlər, komissiyon evlər, vergi orqanlarının ehtiyatları və şirkətlərarası maliyyə vasitələri hesabına. Alternativ olaraq, əsas kapital zavod icarəyə götürmək və ya kirayə tutmaqla dövrü kapitalına çevrilə bilər.

*Əsas kapital üçün* maliyyə vasitələrini sərbəst etmək daha çətindir - insanlar bu məqsəd üçün borc verdikdə pulları ilə daha uzun müddətə ayrılmış olduqlarını və daha böyük risk etdiklərini anlayırlar. Beləliklə, göründüyü kimi, yalnız firma müəyyən ölçüdə höyükdə onun hüquqi forması kapitalının borc olmasını (nəticə etibarilə xərc) yüngülləşdirməyə çox təsir edir. Buna görə də biznesin hüquqi forması, ilkin olaraq, əsasən sahibkarın nə dərəcədə nəzarətə malik olma istəyindən və müxtəlif sahələrdə dəyişə bilən hüquqi üstünlükdən asılı olacaq. Bu, şəkil 6.1-də göstərilib.

### Yeganə sahibkar

Yeganə sahibkar və ya "1 nəfərlik" firma sahibkarlığın ən qədim formasıdır. Hətta indi də say baxımından kiçik firmalar üstünlük təşkil edir, yalnız ümumi istehsal həcminə görə onlar səhmdar cəmiyyətlərdən daha az əhəmiyyətlidir (1 saylı cədvələ bax). Bir nəfərlik şirkətlər öz hesabına işləyən bacı və şüştəməzləyəndən tutmuş digər işçiləri işlədən və hətta bunların bir neçəsinə nəzarət edən fermer, dükancı və kiçik fabrik sahibinə qədər dəyişə bilər. Buna baxmayaraq, bütün bu müəssisələr bir şəxsə məxsus və nəzarətində olmaq baxımından eynidir. Firmanın siyasətinə dair bütün qərarların qəbul edilməsi bu şəxsin səlahiyyətindədir və bütün qazancı əldə edən də, hər hansı bir ükiyə cavabdeh olan da yalnız odur. Bu, enerji, səmərə və hər bir detala ehtiyatlı diqqət tələb edir.

<p><b>a) Dövlət *</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Şəxsi vəsait</li> <li>2. Əmək və işləməyə üçün şəxsi mülkiyyət</li> <li>3. Əlavə kapital</li> <li>4. Əlavə təsəvvüflər</li> </ol>	<p><b>b) Çıxılmazlıqlar</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Məhdud kapital</li> <li>2. Tam məsuliyyət</li> <li>3. Davamlılıq</li> </ol> <p>1, 2, 3. Yuxarıdakı kimi</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Hər bir ortaqlıq bəzələrinin hərəkətlərinə cəvab bəhdür</li> </ol> <p>1. Məhdud vergisinin ödənilməsi</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2. Sahiblər sənədlərinin olmaması</li> <li>3. Kapitalın əhəmiyyətli qisminin itirilməsi</li> </ol> <p>1. Həsəblər üzrə dərəcə</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2. Sahiblərin sənədlərinin olmaması</li> </ol>	<p><b>c) Kapitalın mənbələri</b></p> <p>Şəxsi qənaətlər Bank və dostlardan alınmış borclar Ortaqların qənaətləri</p> <p>Yeni idarəetmə təşkilatı</p> <p>"Özəl qoyulmuşlar"</p> <p>Sənaye və kommersiya maliyyə korporasiyaları</p> <p>"Birliyin" yaradılması</p> <p>"Satış üçün təklif"</p> <p>Açıq ticarət sahələri cəmiyyətin qiymətli kağızları buraxılması</p> <p>Sahiblərin təkliflərinə qiymətli kağızlar buraxılması</p>
<p><b>Yeganə ticarət şirkəti</b></p> <p>Ortaqlıq</p> <p>2-20</p>	<p><b>Özəl şirkət</b></p> <p><b>1+ direktorlar</b></p> <p><b>2-50 səhmdarlar</b></p>	<p><b>Dövlət şirkəti (açıq tipli səhmdar cəmiyyəti)</b></p> <p><b>2+ direktorlar</b></p> <p><b>7+ səhmdarlar</b></p>

Şəkil 6.1 Sahibkarlıq formaları və kapital

Lakin sahibkarlıq müəssisəsinin forması kimi tək sahibkarlığın üç əsas çatışmazlığı var. Birincisi, belə firmanın inkişafı çox ləngdir, çünki kapital mənbələri məhduddur. Belə müəssisənin uğuru xüsusən ilk il dövrələrində əsasən işi aparən insandan asılıdır və şəxsi münasibətlər nəticəsində bu sahibkara inam az olar, heç kəs bu biznesə investisiya qoymaz. Beləliklə, kapitalın əsas mənbəyi sahibkara öz ehtiyatlarıdır, buraya yaxın dostlar və ya qohumlardan alınan borc məbləği də əlavə edilir. Vaxt ötdükcə, qazancların yenisən dövrəyə buraxılması inkişaf və genişlənmə baş verə bilər. Lakin ehtimal ki, bu, çox ləng proses olacaq və əsasən bu cür firmalar nisbətən kiçik qalır.

İkinci məqam ondan ibarətdir ki, uğursuzluq baş verərsə, yalnız biznes ehtiyatları deyil, həmçinin xüsusi dövrəyə və sahibkara mülkiyyəti kreditör tərəfindən iddia oluna bilər. Qısaca, burada məhdud cavabdehlik yoxdur.

Üçüncüsü, aramsızlıq yoxdur, sahibkara ölümü və ya təqaüd çıxması nəticəsində bir nəfərlik firma fəaliyyətini dayandıra bilər.

Bu çatışmazlıqlara görə təsəvvüflə müəssisə forması əsasən ya yeni başlayan sahibkarlıq fəaliyyətində, ya da kənd təsəvvüfləri və parakəndə satış kimi xüsusi sənaye sahələrində daha çox yayılmışdır.

### Ortaqlıq

İnsanlar "yoldaşlıq" formasında birləşdikdə daha çox kapital əldə edə bilərlər. 20-dən artıq şəxsin birləşməsi (bank konsepsi üçün 10 nəfər) qeyri-məhdud hesab olunur. Hər bir şərik kapitalın müəyyən hissəsini təmin edir və razılaşma əsasında qazandıran pay alır. Lakin müasir böyük həcmli müəssisələr üçün bu yolla toplanılan kapitalın məbləği yetərsizdir. Nəticədə ortaqlıqlar nisbətən kiçik olaraq qalır və əsasən parakəndə satış və ixtisaslaşmış sahələrdə (həkimlər, diş həkimləri, konsaltinq mühəndislər, vəkillər və s.) rast gəlinir. Çünki burada kapital əsasən pul şəklində deyil, peşəkar bacarıq və təcrübə formasında təmin edilir, hər bir ortaqlıq müəyyən sahədə ixtisaslaşır.

Bundan əlavə, kapitalın əməkdaş vasitəsilə toplanılmasının müəyyən çatışmazlıqları var. Qeyri-məhdud məsuliyyət məxsus risk artır, çünki hər birinin qoyduğu kapitaldan asılı olmayaraq, bütün əməkdaşlar firmanın borclarına cavabdehdir və kreditörün tələblərini ödəmək üçün şəxsi mülkiyyətindən istifadə edilə bilər. Yalnız əməkdaş firmanın idarə olunmasında iştirak etmirsə və burada ən azı bir adı əməkdaş varsa, məhdud cavabdehlik üstünlüyündən istifadə olunur. İkincisi, bir əməkdaş tərəfindən edilən hərəkət hüquqi olaraq digərlərinə

aiddir. Buradan belə nəticə çıxır ki, hər bir ortağ digərlərinə tam inandırıcıdır və əməkdaşların sayı artdıqca, məhdudiyyətsiz cavabdehlik riski də artır. Nəhayət, bir əməkdaş digərlərinə bildirməklə hər hansı bir vaxtda öz ortaqlığını dayandıra bilər. Lakin hər hansı bir əməkdaş ölərsə və ya müflis olarsa, avtomatik olaraq ortaqlıqdan çıxarılır. Bu o deməkdir ki, qalan şəriklər ya onun payını almalı, ya da hamıya uyğun alıcı tapmalıdır. Bunun üçün bu cür şəraitdə biznesin davam etdirilməsi çox zaman böyük narahatlıq və xərclər doğurur.

### Səhmdar cəmiyyət

Səhmdar cəmiyyətləri ilk dəfə Tudorun vaxtlarında İngiltərə xarici ticarəti genişləndikdə ortaya çıxmışdır. Ticarət gəmisinə sahiblik üçün yaradılan şirkətin "səhmlərini" almaqla bir neçə nəfər gəminin sahibi olurdu. Lakin XIX əsrin ortalarına qədər insanlar bu cür şirkətlərə daxil olmaqdan çəkinirdilər. Səbəb o idi ki, onlar məhdud məsuliyyətdən yararlanı bilmirdilər. Bundan əlavə, məhdud məsuliyyət müxtəlif şirkətlərə investisiya qoymaqla riski azaltmağa imkan verirdi.

Maşın və böyük həcmli müəssisələri əmələ gətirməklə Sənaye inqilabı sənaye sahələri üçün lazım olan kapitalın daha çox olmasını aktuallaşdırdı. Beləliklə, kiçik ehtiyatları olanları investisiyaya sövq etmək üçün 1855-ci ildə məhdud məsuliyyət parlament aktı ilə qəbul edilmişdir. Şirkətin adından sonra gələn "LTD" hərflərinin mənası budur: LTD - Limited - məhdud.

Bu gün səhmdar cəmiyyətləri biznes müəssisələrinin ən mühüm formasıdır. Bunun əməkdaşlıq üzərindəki üstünlükləri məsuliyyətin məhdud olması, arasıksilməzlik, kapitalın mövcudluğu (belə ki, investorlar riski paylaşdırmaqla öz səhmlərini asanlıqla sata bilərlər). İş genişləndirməyin asanlıqı biznesin bözi növlərini kiçik həcmli aparmağa imkan verir. Belə bizneslər ya mühüm maraqlar tərəfindən sponsorlaşdırılan və yaxud da mövcud böyük firmaların filialları şəklində inkişaf etdirilən səhmdar cəmiyyətləri formasında başlamalıdır.

Lakin bu üstünlüklərə qarşılıq olaraq, xərclərə əlavə edilə bilən müəyyən mənfi cəhətlər də nəzərə alınmalıdır. Bunların ən əsası kiçik maliyyəni yeganə ticarətçi və ya ortaqlıq əvəzinə korporasiya vergisini ödəməklə fəaliyyətə başlayan şirkət formasıdır. Şirkətin korporasiya vergisi yeganə ticarətçi və ya yoldaşlıq formasında qalan iş üçün ödəniləcək gəlir vergisindən daha çox olacaq. Bundan əlavə, şirkətin illərlə yığılan hər hansı bir avuarları (əksərən əyləyə mənsub olan) əsl

səhmlərin dəyərini artıracaq. Şirkəti buraxmaq vaxtı gəldikdə səhmlərin dəyərindəki hər hansı bir artım kapital gəliri vergisinə məruz qalacaq.

Şirkətin maliyyə vəsaiti iki yolla əldə edilir: (a) Şirkətin səhmlərinin satılmasıyla və (b) borc almaqla.

### (a) Səhmlər

Səhm, adından da göründüyü kimi (ingiliscə səhm "share" - hissə deməkdir - red.), şirkətin kapitalının təmin edilməsində iştirak etmək deməkdir. Səhmlər müxtəlif sayda buraxıla bilər, əsasən 5 p-dən yuxarı və hər bir şəxs aldığı miqdarla özünün iştirak dərəcəsinə dəyişə bilər. Şirkətə qoyulan pul investisiyasının bir neçə riski var ki, bunlardan ikisi əsasdır. Birincisi, investisiya edilən kapitalın gəliri qazancın aşağı olması üzündən göstərilən qədər olmaya bilər. İkincisi, sahibkar öz səhmlərini satmaq istədiyi anda səhmlərin ümumi qiyməti düşər. Bu riskləri minimuma endirmək üçün investorlar çox zaman öz investisiyalarını müxtəlif konsemlərə paylaşıdır və daşınan riskin dərəcəsinə müxtəlif tipli səhmlər, istiqraz və dövlət bonları portfelinə sahib olmaqla dəyişə bilər.

(i) *Adi səhmlər*. Adı səhmdara ödənilən dividend onun sahib olduğu səhmlərin sayından və şirkətin çiçəklənməsindən asılıdır. Qazanc yüksəkdirsə, çox zaman buna müvafiq olaraq dividendlər də yüksək olur, qazanc olmadıqda çox zaman dividend, də olmur. Bundan əlavə, adi səhmdara dividend verilməsi ələ də əsas deyil, şirkət bağlanmağa məcbur olduqda adı səhmdara pul yalnız bütün digər kreditörərdən sonra ödənilir. Beləliklə, *adi səhm risk kapitalı* adlandırılır, çünki onun sahibi biznes müəssisəsinin riskini daşıyır. Bunun əvəzində əlində olan səhmlərin sayına əsasən hər bir adi səhmdar şirkətin idarə edilməsində iştirak edir. Ümumi yığılmaqda direktorlar təyin edilə və ya çıxarıla bilər. Şirkətin kapital artımı və biznesin aparılması metodunda dəyişiklik edilə və auditorlar təyin edilə bilər. Beləliklə, adi səhmdarlar əsas riski daşıdığı və şirkətin siyasəti ilə əlaqədar qərarları qəbul etdikləri üçün əsl "sahibkardırlar". Lakin təcrübədə onlar öz hüquqlarından çox az istifadə edirlər. Şirkət yetərincə yaxşı işlədikdə çox az səhmdar bu yığılmalara qatılır. Bundan əlavə, şirkət çox böyük deyilsə, direktorlar çox zaman adı səhmlərin böyük hissəsinə sahib və həm də nəzarətə malik olurlar. Lakin bəzən səsvermə hüquqları xüsusi olaraq istisna edilir (əsasən "A" səhmləri kimi qeyd olunurlar). Bu yolla direktorlar şurası daimi olmağa meyl edir.

(ii) *İmtiyazlı səhmlər*. Əgər investor bir qədər az riskə girmək istəyirsə, o, imtiyazlı səhm ala bilər. Bu cür səhmdar adı səhmdardan daha öncə dividend alır, lakin bu üstünlüyün əvəzində onun dividendi firmamın qazanclarının nə qədər yüksək olmasından asılı olmayaraq sabitdir (müəyyən faiz formasındadır). Bundan əlavə, yalnız istisna hallarında, məsələn, onların hüquqlarını dəyişmək və ya şirkəti bağlamaq təklif edildikdə və ya onların dividendləri gecikdirildikdə bu səhmdarlar da adı yığıncaqlarda səsvermə hüququna malik olurlar. Lakin şirkət bağlanmağa məcbur olsa, imtiyazlı səhmdarların pulunun ödənilməsi adı səhmdarlarınkımdan daha öncə olur.

İmtiyazlı səhmlər "kumulyativ" də ola bilər. Bu o deməkdir ki, şirkət bir il dividendi ödəyə bilməzsə, gələn illərdə bu borclar adı səhmdarları dividendlərin ödənilməsindən öncə ödənilə bilər. 1965-ci ildən sonra imtiyazlı səhmlər sərfəli olmayan vergi qoyulmasına görə məşhurluğunu itirmişdir (növbəti səhifəyə bax).

### (b) Borcalma

Şirkətin uzunmüddətli borcları adətən *istiqrazların* (borc imtiyazlılığının) buraxılmasıyla əldə olunur. Bunların şirkətin gəlirindən asılı olmayaraq sabit faiz məzənnəsi (14 %) vardır. Bu faizin ödənməsi şirkətin gəlirinin birinci ödəmə yeridir və beləliklə, investorun gəliri olmaması riski çox böyük deyil. Bundan əlavə, şirkət bağlandıqda ilk növbədə istiqraz sahiblərinin pulları ödənilir. Praktiki olaraq *daşınmaz əmlak girovu ilə təminat verilən borc öhdəlikləri* şirkətin müəyyən avuarlarında saxlanılır. İstiqrazların üstünlüklərindən biri də onların müəyyən zamandan sonra geri alınmasının mümkün olmasıdır. Şirkət faiz öhdəliklərini ödəyə bilməyə və ya borcu vaxtında ödəyə bilmədikdə istiqraz vərəqəsinin sahibləri onu bağlatdıra bilər.

İnvestisiyalyı şirkətin taleyi ilə bağlı olan adı səhmlərin sahiblərindən fərqli olaraq, istiqrazın alıcısı şirkətin müvəffəqiyyətsizliyi ilə bağlı riskləri mümkün olduğu qədər azaltmışdır. Üstündə o, sadəcə, şirkətin pulunu borc verir. Bunun üçün o, siyasət və idarəçiliklə əlaqədar sahibkarlıq hüququ olan səsvermədən məhrumdur. Lakin qazancları tez-tez və böyük dəyişikliklərə məruz qalan şirkət öz kapitalının çoxunu istiqrazlarla toplamaq iqtidarında olmur. Bu metod yalnız stabil qazancı olan (faiz ödəmələri ödəmək üçün yetərli məbləğdə) və şirkət ləğv edildikdə dəyəri çox da azalmayan avuarlara (torpaq və tikililər kimi) malik olan şirkət üçün doğrudan da sərfəlidir.

Adi səhmlərlə müqayisədə uzunmüddətli faizlə verilən borclarla üstünlük verən şirkət *yüksək sürətli* adlanır. Bu cür şirkət qazancı yaxşı olduqda yüksək dividendlər ödəmək qabiliyyətinə malik olacaq, qazanclar aşağı olduqda dividendlərin ödənilməsinə həyata keçirə bilməyəcək. Beləliklə, qazancların gələcəkdə artacağı gözlənildikdə şirkətin xərci çox olmazsa, genişlənmək üçün kapitalı istiqraz buraxmaqla toplamağa üstünlük verə bilər.

Lakin bu istiqamətdə əsas impuls bugünkü korporasiya vergisidir. İstiqraz vərəqələrinin faizləri (lakin imtiyazlı səhm faizi deyil) vergi hesablanarkən firmanın xərclərinə daxil edilir. Beləliklə, o, vergi qoyula bilən qazancları azaldır. Digər tərəfdən, maliyyə vəsaiti səhmlər vasitəsilə toplanmışsa, qazanclar (vergi qoyula bilən) bu məbləğ miqdarında artmış olacaq. 1965-ci ildə korporasiya vergisi tətbiq olunması şirkətlərin fəaliyyətinin səhmlərin satışı ilə deyil, uzunmüddətli faizlə verilən istiqraz vərəqələri buraxılmasıyla genişlənməsinə gətirib çıxardı. İmtiyazlı səhmlər indi demək olar ki, buraxılmır.

### (c) Dövlət dotasiyaları və ssudaları

Dotasiya və ssudalar dövlətin maliyyə yardımı göstərilən ərazilərdə təsis edilən firmalar və eləcə də, müəyyən islahat xərcləri üzrə faiz əsasında, məsələn, meşə ərəzisi və çəpərlərin çəkilməsi, meliorasiya işlərində fermerlər üçün riskli sərmayələr təmin edildikdə həyata keçirilir.

### (d) Paylaşdırılmamış mənfəət

Mənfəət tam olaraq səhmdarlar arasında paylaşdırılır. Qiymətin aşağı salınması və nəzərdə tutulmayan xərclər üzrə ehtiyatının təmin edilməsinə bəxmayaraq, mənfəət müvəffəqiyyətli şirkət tərəfindən gələcək ekspansiyanın əsas kapital mənbəyi kimi nəzərdən keçirilir.

### Qapalı və açıq səhmdar cəmiyyətlər

Səhmdar cəmiyyətlər əsasən iki növdür: qapalı və açıq tipli. Bunların hər biri Səhmdar Cəmiyyətlərin Qeydiyyat Bürosuna aşağıdakı sənədləri təqdim etməlidir:

(a) *Səhmdar Cəmiyyətin Memorandumu*, burada cəmiyyətin adı, qeydiyyat ünvanı, səhm kapitalının miqdarı və fəaliyyət məqsədləri göstərilir (mümkün qədər geniş fəaliyyət sahəsi); və



(b) *Səhmdar Cəmiyyətin nizamnaməsi*, burada səhmlərin verilməsinə nəzərən onun necə idarə olunacağını tənzimləyən qayda və əsasnamələr, şirkətin kredit qabiliyyəti, şəxslərin vəzifəyə təyin olunması, direktorların hüquqları və yığıncaqların keçirilmə tezliyi göstərilir.

Səhmdar şirkətlər iki – özəl və dövlət formalarında olur.

#### (a) *Özəl şirkət*

Biznesin özəl şirkət kimi təşkil olunması ona məhdud məsuliyyət verməklə yanaşı, həmçinin özəl sahibkarlıqda olmasına və idarə edilməsinə imkan verir. Onun təşkil olunmasının çox az rəsmi şərtləri var.

Özəl qapalı səhmdar cəmiyyət məhdud məsuliyyətli adlandırılsa da, kommersiya fəaliyyəti ilə qapalı məşğul olmağa və idarəçiliyə imkan verir. Bu səbəbdən, dövlətdən maliyyə dəstəyi tələb etməyən həm orta kommersiya və sənaye təşkilatı, həm də kiçik qrup insanın hər hansı bir ideyanı həyata keçirməyə çalışdığı və açıq səhmdar cəmiyyət təşkil etmədən əvvəl maliyyə baxımından onu geri qaytarmağa hazır olan spekulativ kommersiya müəssisəsi üçün çox əlverişlidir. Açıq səhmdar cəmiyyətlərə nisbətən qapalı səhmdar cəmiyyətlərin sayının çox olmasına baxmayaraq, onların orta gəlir kapitalı çox kiçikdir.

Bununla belə, qapalı səhmdar cəmiyyətin səhmləri açıq satıla bilmədiyindən onlar dövlətin qiymətli kağızlar emissiyasında satışa çıxarılmır, onun artımında mürəkkəb mərhələ kapitalının 250.000 £-ə yaxın olduğu zaman yaranı bilər. Ziddiyyət əsasən dörd istiqamətdə aradan qaldırılı bilər. Birinci, hökumətin tələbi olaraq kiçik kommersiya fəaliyyətinin inkişaf etdirilməsi yolu ilə iqtisadiyyatın artımının stimullaşdırılması üçün banklar və digər təsisatlar kiçik müddətli borcların, xüsusilə Kiçik Müəssisələrin Kredit Zəmanəti Layihəsi (İng. SFLGS) ilə təmin edilməsinə hazır olmalıdırlar. Sənaye Departamenti borcların 75 faizini (250.000 £ məbləğdə) 10 il müddətində zəmanətə verir. İkincisi, birja dəlalət adətən qapalı səhmdar cəmiyyətlərin sahib olduqları qiymətli kağızların zərərini nəzərə almayan sığorta şirkətləri və ya sənəyə trestli ilə səhmlərin və ya borc iltizamlarının "qapalı abunə üzrə yerləşdirilməsi" nə təsir göstərə bilər.

Üçüncüsü, yardım həm emissiya evlərinin, həm də ticarətçilərin firmaların kapitalının artırılmasına yardım etdikləri yeni bazardan alma bilər.

Dördüncüsü isə, riskli kapital yatırmaqdan ehtiyatlanmayan şirkətlər (klirinq banklarının müttəxəssis qüvvələri daxil olmaqla) indi yeni və inkişaf etməkdə olan kommersiya fəaliyyətinə orta və uzaqmüddətli maliyyə yardımı göstərirlər. Qeydiyyatdan alınmayan kiçik firmalar üzrə adı çəkilən pul vəsaitinin təmin edilməsi isə 1996-cı ildən vənçur fondlarına qədər mümkün olmuşdur.

#### (b) *Dövlət tipli səhmdar cəmiyyəti*

Böyük məbləğdə, məsələn, 150.000 £-dən yuxarı kapital tələb olunduqda, bu, çox zaman səhmləri birjada (burada: London birjasında) qiymətləndirilən minimum yeddi səhmdarı olan açıq tipli səhmdar şirkəti yaratmaqla toplanılır. Qiymətləndirməni əldə etmək üçün şurada tətbiq edilən səhmlərin "qiymətləndirilməsi", yəni hərraca çıxarılması üçün məktub göndərmək lazımdır, icazə verilsə, şirkətin işləri ən azı iki aparıcı London qəzetində tam şəkildə reklam edilmişdir və yeni emissiya buraxılmayıbsa, cari səhmdarlar tərəfindən əməliyyat aparmaq və sabit real qiymətin olması üçün yetərli miqdarda səhm təmin edilmişdir.

İlk addımlar atıldıqdan sonra lazım olan kapital birjada "yerləşdirmə", "satış üçün təklif" və ya "dövlət emissiya prospekti" ilə toplanıla bilər. Yalnız 150.000 £-ə yaxın məbləğ tələb olunduqda birinci metoddan daha çox istifadə olunur, çünki onun təminatvermə və idarə xərcləri daha azdır. Emissiya idarəsi, birja makleri və ya investisiya şirkətləri (və ya qiymətli kağızlar yerləşdirən banklar) bununla gəlir əldə edə biləcəyini düşünən insanlara özəl olaraq səhmlər paketi satmağa razı olurlar.

300.000 £-ə qədər daha böyük məbləğlər üçün satış təklifi daha uyğun metoddur. Səhmlər paketlər şəklində emissiya idarəsinə satılır və o, öz növbəsində onları dövlət emissiyasına oxşar reklam etməklə dövlətə satış üçün təklif edir.

300.000 £-dən çox tələb olunduqda dövlət emissiyası prospekti ən çox istifadə edilən metoddur. Burada şirkətin məqsədi tələb olunan məbləği bir gün ərzində toplamaqdır. Bunun üçün o, çox reklam etməli və səhmlərini bir qədər ucuz satmalıdır. Reklam biznesin forması, tarixi və imkanları ilə yanaşı, maliyyə vəziyyəti və təklif edilən təminat da daxil olduğu prospekt vasitəsilə edilir. Bu, qiymətli kağızların paylanması üçün üç gün öncə buraxılmalıdır ki, maliyyə qəzetlərində yaxşı şəkildə öyrənilə və tədqiq edilə bilsin. Çox zaman prospektə

abunəçinin doldura və pulla birlikdə göndərə biləcəyi müraciət forması birləşdirilir.

Praktikada satış çox zaman emissiya şərtlərinə görə reklam edən emissiya idarəsi vasitəsilə aparılır. O, həmçinin emissiyaya təminat verilməsini də təşkil edir, yəni kiçik komission qarşılığında emissiyanın satılmamış hissəsini razılaşdırılmış qiymətlə alacağı ticarət bankirləri kimi bir sıra qurumlar tapır. Buna baxmayaraq, bu cür zəminlər emissiya günü daimi investitorlara tamamilə arxalanmamalıdır, çünki *steqz* (qiymətli kağızlar dəllah) adlanan birja spekulyantları kiçik qazancla onları tez satmaq ümidiylə səhm alırlar. Bundan əlavə, son illər artıq mövcud səhmlərlə yeni səhmlərin alınmasında üstünlük verilməsi meylləri vardır. Bu, çox zaman güzəştli qiymətlərlə, artıq mövcud səhmlərin müəyyən nisbətində yeni səhmlərin alınması imkanını verən *şirkətin səhmdarlarının təklifi ilə qiymətli kağızlar buraxılışı* vasitəsilə həyata keçirilir.

### Kooperativ cəmiyyətlər

1844-cü ildə *Rochdale* pionerlərindən öncə də bir çox kooperativ cəmiyyətlər olsa da, müasir kooperativ hərəkatını məhz onlar başlamışlar. *Rochdale* pionerləri hər həftə bir neçə pens ayırmaqla 28 £ ilkin kapital toplayaraq *Toad Lane, Rochdale*də yerləşən kiçik dükən kirayə etməklə un, yulaf unu, qənd, kərə yağı, şamlarla ticarətə başlayan 28 nəfərlik kустarların təşkil etdiyi qrupdan ibarət idi. Gəlirlər üzvlər arasında onların xərcləri nisbətində bölüşdürüldü. Bu gün Böyük Britaniya və Şimali İrlandiyadakı parakəndə kooperativ cəmiyyətlərinin sayı 227 olub, ümumi üzvlərinin sayı isə 11 milyondur. Kapital məbləği 460 milyon £, ticarət dövriyyəsi isə Britaniyanın parakəndə ticarətinin 7 faizini təşkil edərək illik 2200 milyon £ təşkil edir. Bundan əlavə, bu parakəndəsəts kooperativləri kooperativ topdanesəts cəmiyyətinin əsas kapitalını təmin və işinə nəzarət edir.

Parakəndəsəts kooperativ cəmiyyətində adətən səhmlərə sahibolma minimum bir £ məbləğində olur. Ancaq tam səhmə malik olan üzv səsvermə hüququna malikdir, lakin nə qədər səhmi olmasından asılı olmayaraq, hər üzvün 1 səs vermək hüququ var. Bu yaxınlara qədər kooperativ "dividendinin" ənənəvi ödənmə metodu qazancın üzvün müəyyən müddətdəki alışları nisbətində paylanması idi. Cəmiyyətlər öz malları üzərinə bazarda mövcud olan qiymətləri qoyurlar. Lakin bu gün əksər cəmiyyət üzvlərinə dividendlər kooperativ topdanesəts cəmiyyəti tərəfindən idarə edilən Dövlət Dividend Markası sxemi vasitəsilə

ödənilir. Markalar müştərilərə etdikləri alış nisbətində verilir və marka kitabçası 40 p-lik nağd pula və ya 50 p-lik orzaqla və ya səhm hesabına 50 p-lik depozitlə alına bilər ki, bu dəfə əlavə 10 p. bonus verilir. Bu sistem kooperativ dükənlərə yalnız supermarketlər və digər dükənlərlə rəqabət aparmağa imkan vermir, həmçinin köhnə "divi" metodundan daha ucuz başa gəlir. Həm üzvlər dividend almaq üçün 6 ay gözləməli olmur, həm də marka mənbəyindən asılı olmayaraq (məsələn, yanacaqdoldurma məntəqələrində) kitabçaya yapışdırıla bilər.

Yuxarıda təsvir edilən kooperativ cəmiyyətlər birbaşa istehlakçılar tərəfindən təşkil olunur və bunun üçün də *istehlakçı kooperativ cəmiyyətlər* adlanır. İstehsalçılar da öz üzvlərinin məhsullarını satmaq və gəlirləri onların arasında bölüşdürmək üçün *istehsalçı kooperativ cəmiyyətləri* yarada bilərlər. Onlar kənd təsərrüfatı məhsullarının (xüsusilə istehsal kiçik fermerlər tərəfindən aparılan yerlərdə, məsələn, Danimarka, Yeni Zelandiya və İspaniyada olduğu kimi) satılmasında böyük əhəmiyyət kəsb edir. Buna baxmayaraq, bu cəmiyyətlər Birləşmiş Krallıqda çox da geniş yayılmamışdır. Əvəzində həmin ölkədə kənd təsərrüfatında satış problemləri ortaya çıxdıqda dövlət satış idarələri vasitəsilə nəzarətə başlamışdır.

### Dövlət sektoru

Dövlət sektorunda istehsalın təşkili müxtəlif formalarda həyata keçirilir: hökumət qurumlarına təbə olan dövlət müəssisəsi, ieraçı agent dövlət orqanı kimi, yerli səlahiyyətli orqan. Bu haqda **19-cu fəsil**də geniş şəkildə bəhs edilir.

### FƏSLİN QISA MƏZMUNU

Firmaların məqsədləri "mənfəətin maksimalaşdırılması"ndan daha böyük ola bilər. Onlar sürətli artım və ya satışın maksimalaşdırılması və ya uzunmüddətli məqsədlər arzusunda ola bilərlər. Buna baxmayaraq, firmaların əsas məqsədi gəlir əldə etməkdir və yüksək gəlirə sahib olmaq üçün onlar nəyin istehsal edilməsi, kapitalın artırılması və hüquqi forma haqda qərarlar qəbul edirlər.

### XÜLASƏ SUALLARI

- Nə üçün firma gəlirin artırılması əvəzinə məqsədə doğru gedir?
- Səhmdar cəmiyyətlərin üstünlükləri nədir?
- Əməkdaşlığın fayda və zərərləri nədir?
- Əsas və dövrü kapital arasında fərq izah edin.

Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin



## İSTEHSALIN TƏŞKİLİ VƏ HƏCMI

### TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- Əmək bölgüsünün fayda və zərərlərini izah edə;
- Genişmiqyaslı istehsalın müxtəlif üstünlüklərini müəyyənləşdirə və izah edə;
- Nə üçün kiçik firmaların müəyyən sənayelərə keçməyə davam etmələrinin səbəblərini izah edə biləcəksiniz.

Fabrikini qurarkən, istehsal vasitələrini təşkil edərək və hazır məhsulun istehlakçıya necə çatdırılmasına qərar verərkən, firma böyük həcmli istehsalın lehinə və əleyhinə bütün şərtləri və ixtisaslaşmanın verdiyi üstünlükləri nəzərə almalıdır.

İxtisaslaşma müasir istehsalda əsas prinsip olduğundan bu fəsilə onu öyrənməyə başlayacağıq. Biz əməyə olan bu xüsusi yanaşmanı ənənəvi olaraq *əmək bölgüsü* adlandıracağıq, lakin bu, həmçinin maşınlara, bölgələrə və hətta ölkələrə aid edilə bilər.

### **7.1 ƏMƏK BÖLGÜSÜ**

İşçi qüvvəsinin hər bir insanın müəyyən işdə ixtisaslaşacağı şəkildə təşkil edilməsi istehsalın artımı ilə nəticələnir. Belə ki, masa düzəltmək kimi sadə bir işdə bir nəfər taxtanı kəsəcək, digəri rəndələyəcək, üçüncüsü birləşmə yerlərini kəsəcək, dördüncüsü müxtəlif hissələri yapışdıracaq və sonuncusu hazır məhsulu pardaxlayacaq. Bu məhsul istehsalı aşağıdakılar sayəsində olub:

*(1) Hər insan özünün üstün bildiyi işlə məşğuldur*

Tutaq ki, *Smith* bir gündə 20 masa üçün hissələri rəndələyər və 10-u üçün birləşdirmə kəsə bilər. *Brown* isə 10 masa rəndələyər, daha 20-si

üçün birləşdirmələr kəşf bilər. Hər ikisi bu işlərin ikisini də görürsə, o zaman onların gündəlik birgə istehsalı 15 rəndələnmiş masa və 15 masa üçün birləşmə olacaq. Lakin *Smith* rəndələməyi yaxşı bacarır. *Brown* isə birləşmə yerlərini kəsməyi. Əgər onlar ən yaxşı bacardıqları işdə ixtisaslaşsalar, onların birgə məhsulu 20 rəndələnmiş masa və 20 masa üçün birləşmə olacaq ki, bu da məhsulun 3 dəfə artması deməkdir. Sonralar, beynəlxalq ticarət haqqında danışarkən biz bu ixtisaslaşmanın hətta bir insan və ya bir ölkənin hər iki istehsal sahəsində yaxşı olsa belə sərfəli olmasını da göstərmək üçün inkişaf etdirəcəyik.

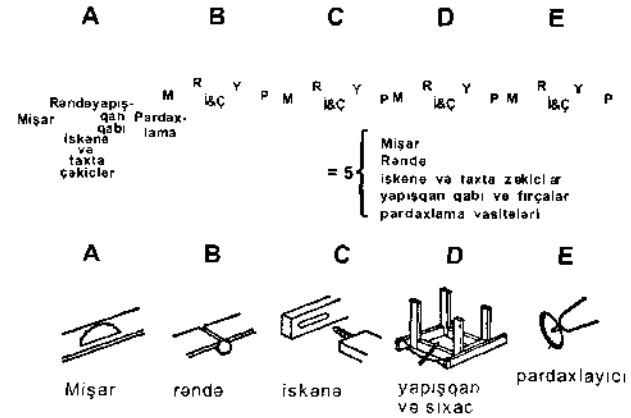
Hətta ilkin olaraq hər işçi müxtəlif işlərdə eyni dərəcədə bacarıqlı olsa da, aşağıdakı səbəblərdən onların ixtisaslaşması özünü doğruldur.

### (2) Tədris asanlaşdırılır

Xüsusi məsələnin öyrənilməsində təkcə az vaxt sərf edilməsində baxmayaraq, təcrübə müsbət nəticələr verir ki, vərdişlər eyni tapşırığın təkrar edilməsilə inkişaf etdirilir.

### (3) Alətlərin qənaəti ixtisaslaşdırılmış maşınların istifadəsini mümkün edir

Şəkil 7.1-i nəzərdən keçirək: (a)-da hər adamın mişarı, rəndəsi, iskanəsi və taxta çəkici, yapışqan qabı və fırçası, pardaxlama materialı vardır; (b)-də isə əmək bölgüsü prinsipindən istifadə edilmişdir. Bir adam dairəvi mişardan istifadə edir, digəri mexaniki rəndədən, 3-cüsü xüsusi alətlə birləşmələri kəsir, 4-cüsü məsələni yapışqanla yapışdırır və sonuncusu elektrik pardaxlama alətindən istifadə edir. Bu ixtisaslaşdırılmış alətlər daimi istifadədə olduqları üçün sərfəlidir və onlarla alınan məhsul çox yaxşıdır.



Şəkil 7.1 Xüsusi alətlər

Beləliklə, əmək bölgüsü nəinki tədqiqat və kəşf üçün istedadlı adamlar üzə çıxarır, həmçinin hər ikisini də mükafatlandırır, çünki onların bəhərlərindən səmərəli istifadə oluna bilər.

### (4) Bir əməliyyatdan digər əməliyyata keçməyə ehtiyac olmadıqdan vaxt qənaət edilir

Yuxarıdakı misaldə məsəni bir nəfər düzəltməli olsaydı, o, hər alətdən istifadə edib qurtardıqdan sonra onu kanara qoymalı olacaq. İxtisaslaşdıqda isə o, axıra qədər eyni alətdən istifadə edir.

### (5) İşverən istehsal və məhsul xərclərini daha dəqiqliklə qiymətləndirə bilər

Lakin bu, istehsalçı və istehlakçı üçün sərfəli olduğu halda əmək bölgüsünün həm işçilər, həm də cəmiyyət üçün mənfi cəhətləri də vardır. İşçi işinin monoton olduğunu düşünə bilər, bununla yanaşı, rəngsəzlilik kimi bəzi işlər bəzi professional xəstəliklərə səbəb ola və iqtisadiyyatımızın mürəkkəb təşkilatından irəli gələn bir-birindən asılılıq işçilərin kiçik bir qrupunun tətillə çıxması və ya xammal mənbələrinin tükənməsi geniş yayılacaq işsizliyə səbəb ola bilər. Nəhayət, standartlaşdırılmış məhsullar köhnə sənətkarın fərdi işini əvəz edə bilər.

Buna baxmayaraq, bu kiçik məncələrin əmək bölgüsündən gələn böyük qazanclarla müqayisədə çox cüzi olduqlarını etiraf etməliyik.

Təbii ki, tətbiq edilə bilən əmək bölgüsünün dərəcəsi bir sənayeden digərinə dəyişir. Kiçik və ya az əhali yaşayan ölkələrdə işçi sayının az olması bir sıra istehsal sahələrində tam bölgüyə imkan vermir. Bunun üçün İsveçrə kimi ölkələr öz diqqətini bir sıra məhsulların emal edilməsi üzərində cəmləşdirir. Yəni də eyni əməliyyatların hər gün edilmədiyi kənd təsərrüfatı və tikinti kimi sahələrdə bir çox hətəratlı işçilər tələb olunur. Bundan əlavə, əmək bölgüsü böyük dərəcədə asasen məhsul üçün tələbatın böyük olduğu yerdə mümkündür. Məsələn, avtomobil istehsalının kompleks şəkildə təşkil olunması bir sıra kiçik hissələrdən təşkil edilmiş standartlaşmış məhsula olan kütləvi tələbatın nəticəsidir.

## 7.2. GENİŞMİQYASLI İSTİHSALIN ÜSTÜNLÜKLƏRİ

Firmanın məhsulu artdıqca, hər bir vahid üzrə xərclər geniş miqyaslı istehsalın üstünlükləri səbəbilə azala bilər. Bu, çox zaman dolayı yolla sənaye artımından meydana gələn "xarici iqtisadi faktorlar"ı fərqləndirilmək üçün «daxili iqtisadi faktorlar» adlandırılır.

### Daxili qənaətlər

Daxili qənaətlər 5 növ olur:

#### (1) Texniki qənaət

Bölişdürülməsi nəzərə alınmadan məhsul istehsalı yalnız istehsal iri həcmli olduqda qənaətlə nəticələnir.

Həcmi texniki qənaəti böyük olduqda tipik vahidin ölçüsü də nisbətən böyük olmağa meyl edir, məsələn, avtomobil, metal təbəqə, polad, qaz və elektrik enerjisinin istehsalında olduğu kimi. Lakin artan məhsuldarlıq, sadəcə, artırma və yenidən artırmanın nəticəsi olduğu yerdə vahid kiçik qalmağa meyl edəcək. Məsələn, 400 akr üçün ən azı 1 kombayn tələb olunur. Bunun üçün şəxsi ferma kiçik qalmağa meyl edir, çünki böyük maşınlardan əldə ediləcək böyük texniki qənaət yoxdur. Çox az texniki qənaətlərdən istifadə edildikdə və ferma mağazalar qrupu kimi bir sıra fəaliyyətdə olan vahidlərdən ibarət olacaq şəkildə böyükdürsə, onun həcmi aşağıdakı qənaətləri əldə etmək üçün artırılır.

#### (2) İdarəetmə qənaəti

İdarəetmə baxımından qənaət istehsal artdıqda əldə edilir. Çünki mütəxəssislər tam işləyirlər. Başqa sözlə, əmək bölgüsü menecmentin səlahiyyətlərinə daxildir. Məsələn, bir nəfərin sahib olduğu və işlədildiyi dükanda sahibkar ehtiyatlar sifariş etməklə hesabını aparar və malları sata bilər. lakin yer süpürmək, çəki çəkmək və malları bükmək kimi sadə işləri də görməli olur ki, bu işlər məktəbi yeni bitirmiş gənc tərəfindən də görüla bilər. Lakin onun alveri uşağa əməkhaqqı verəcək qədər olmaya bilər. Böyük biznes bu çətinliyin öhdəsindən gəlir. Gözəl təşkilatçı özünü təşkilatı işlərə tamamilə həsr edə bilər. gündəlik işlər isə daha az məaşi işçinin öhdəsində olar.

Menecment funksiyasının özü iki yerə bölünür. İstehsal, satış, daşıma və kadrlar şöbələrinə ekspert idarəçilər qoyulur. Hətta şöbələr də öz növbəsində, məsələn, satış bölməsi, reklam, ixrac və müştərilərin rifahının tədqiqi üzrə yarımşöbələrə bölünür.

#### (3) Ticarət qənaəti

Böyük firmalar həm xam materialları alarkən, həm də hazır məhsulu satarkən qənaət edir. Materiallar üçün böyük sifariş ycləşdirən iri firmaya münaşib şərtlər təklif edilir, çünki belə sifariş materialları istehsal edən firma üçün daha dəyərlidir. Məsələn, ikinci firmanın istehsalı həcm üçün işləyə və ya böyük sifarişi dəzğah və alətləri nizamlamadan asanlıqla yerinə yetirə bilər. Böyük sifarişlər üçün xüsusi qiymətlər prinsipi istehsalın müxtəlif mərhələlərində istifadə edilir. Məsələn, məhsulun reklam şəkillərinin qiyməti fotoqraf tərəfindən sifarişin ölçüsü əsasında müəyyən ediləcək. Lakin hazır məhsulların daşınması üçün çox ehtimal ki, böyük şirkət tərəfindən xüsusi qiymətlər danşılacaq. Çünki daşıma xərcləri, xüsusilə də dəmir yol daşınması daşınacaq malların həcmiylə eyni proporsiyada artır.

Qənaət həmçinin məhsulun satışı zamanı da əldə edilir. Çox zaman satıcılar tam gücləri ilə işləmir və beləliklə, az xərclə daha çox sayda məhsul satıla bilər. Hər halda böyük sifarişlərin qablaşdırılması və hesablanması zamanı eyni miqdarda mala bir sıra sifarişlərə nisbətən daha az vaxt sərf olunur. Bundan əlavə, çox zaman böyük firma bir sıra malları emal edir və onlardan biri digəri üçün reklam xarakteri daşıyır. Belə ki, *Uoll-un* dondurmaları onun piroqları və sosiskaları üçün də reklamdır. *Hoover-in* tozсорan maşınları onun paltaryuyan maşınlarını, soyuducularını və fənllərini satmağa kömək edir. Əlavə olaraq, böyük

firma öz əlavə mallarını sata bilər, amma kiçik firma üçün bu, sərfəli deyil.

Nəhayət, biznesin həcmi yetərinə böyük olduqda, əmək bölgüsü prinsipi kommersiya baxımından müxtəssis əhəmiyyətli və satıcılardan istifadə etməklə tətbiq edilə bilər.

Bu kommersiya qənaəti cəmiyyət üçün gerçək üstünlük təşkil edir, çünki onlar məhdud resurslardan daha yaxşı istifadə etməklə qiymətləri salmağa yardım edir. Başqa tərəfdən, böyük firma öz ölcüsünü yalnız *inhisar* məqsədilə istifadə edərsə, xammalın daha aşağı alış qiymətləri, sadəcə, digər alıcılar üçün daha yüksək qiymətlər demək olacaqdır.

#### (4) Maliyyə qənaəti

Genişlənmək üçün maliyyə toplayarkən böyük firma demək olar ki, bütün üstünlüklərə malik olur. Məsələn, böyük və tanınmış bankirlərə daha yaxşı zəmanət olduğundan səhm və istiqrazlar vasitəsilə kiçik firmadan daha az xərclə pul toplaya bilər. Bunun 2 səbəbi var. Birincisi, investitorlar böyük, yaxşı tanınan firmaya daha çox inanırlar, ikincisi, onlar əmtəə birjasında satılan və alınan sənədlərə üstünlük verirlər. Çünki bu zaman istənilədiyi vaxt onlardan yaxamı qurtarmaq nisbətən daha asan və tez olur.

#### (5) Riskli qənaətlər

Burada 3 növ riski fərqləndirmək mümkündür. Birincisi, sığortalana bilən risklər. Bu baxımdan kiçik şirkət bir o qədər də uduzmur. İkincisi, bəzi müəssisələrin mənfəətlərini artırmaq məqsədilə bəzi riskləri özləri daşıyırlar. Bu halda böyük firmanın müəyyən üstünlüyü vardır. Bank işində, məsələn, onun müəyyən yerdə yerləşən filialında bir problemi olduqda böyük bank digər yerlərdəki ehtiyatlarından istifadə edərək bütün tələbatı qarşılıyacaq və beləliklə də ictimaiyyətin etimadını bərpa edə bilər.

Riskin üçüncü növünə qarşı sığortalana asan deyil. Bu risk məhsula olan tələbatın və ya xammal təklifinin dəyişməsindən meydana gəlir. Adətən onlara "qeyri-müəyyənlikdən" irəli gələn risklər kimi istinad edilir.

Tələbatda olan sərbətsizliyin qarşılana üçün iri firma məhsulu növbə-növbə istehsal edə (British American Tobacco şirkətinin məhsulları misal olaraq) və ya ixrac bazarlarını inkişaf etdirə bilər. Təklif baxımından, materiallar məhsul çatışmazlığının, tətillərin və s. qarşısının alınması məqsədilə müxtəlif mənbələrdən əldə edilə bilər.

#### Xarici iqtisadi faktorlar

Firmanın daxili iqtisadi faktorları müəyyən edə bilməsi ilə yanaşı sənayenin artımı nəticəsində meydana çıxan xarici iqtisadi faktorlardan yararlanmaqla mənfəət əldə etmək mümkündür.

Övvəla, ərazidə oxşar firmaların birləşməsi qarşılıqlı mənfəət; yüksək ixtisaslı işçi qüvvəsi; marketing və tədqiqat kimi ümumi xidmətlərin təmin edilməsində əməkdaşlıq; daha faydalı yollar və sosial-məişət xidmətləri; yerli sənayeyə xidmət edən texniki məktəblər; məhsulun adı; xüsusi maşınlar təchiz edən yardımçı şirkətlər; əlavə məhsullar və s. təmin edir. Firma istehsalın harada həyata keçiriləcəyini qərarlaşdırarkən iddia qaldırma məsələlərini də nəzərə alır və bununla daha az dəyərli nəqliyyat tıxacları, tüstü və s. başqa zərərlərə üstün gələ bilər.

İkincisi, xarici iqtisadi faktorlar şirkətlərin cəmiyyəti və ya hətta hökumət tərəfindən təmin edilən ümumi məlumat xidməti formasına çevrilə bilər.

Sonuncu, sənaye həcm baxımından böyüdüyündən, müxtəssis firmalar iqtisadiyyatın miqyasını genişləndirməklə bütün istehlakçıların tələblərinin təmin edilməsinə nail ola bilərlər.

### 7.3 ŞİRKƏTLƏRİN BİRLƏŞMƏSİ

#### Üfüqi, şaquli və yanakı inteqrasiya

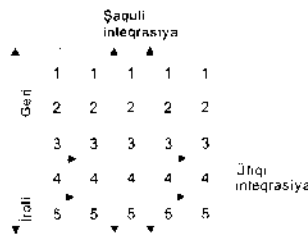
İri həcmli istehsalın üstünlükləri firmaların birləşməsi üçün böyük təkanlıdır (daha sonrakı səbəb *inhisar* gücünü əldə etməkdir ki, onu bir qədər sonra müzakirə edəcəyik).

*Üfüqi inteqrasiya* eyni məhsul istehsal edən şirkətlər eyni menecment altında birləşdikdə baş verir. Belə ki, *ICT Plessey and English Electronic* ilə birləşərək *International Computers LTD* yaratmışdı və *British Motor Holdings British Leyland Motor Corporation* yaratmaq üçün Leyland Motors ilə birləşir. *Şaquli inteqrasiya* məhsul istehsalının müxtəlif mərhələləri ilə məşğul olan firmaların birləşməsi prosesidir. Beləliklə, *British Motor Holdings* avtomobil korpusları istehsalçısı olan *Fisher & Ludlow* şirkətinin rəhbərliyini öz üzərinə götürmüşdür.

Yuxarıda adı çəkilənlərin hər biri vahid üzrə xərçə azaldaraq və mənfəəti yüksəldərək samərəlilik artırıla bilər. Beləliklə, üfüqi inteqrasiya kommersiya iqtisadiyyatının ixtisaslaşdırılmasına və inzibati

əlavə xərclərin saxlanması imkan verə bilər. Şaquli inteqrasiya əlaqəli prosesləri asanlaşdırır və xammal və materialların tədarükü və keyfiyyəti üzrə birbaşa (dəyişən - red.) xərcləri artıraraq riski azaldır. Bundan başqa, bütün hissələr bütöv bir layinə çərçivəsində istehşal edilə bilər və sonda əldə edilən məhsulun bölgüsü üzərində birbaşa nəzarət mövcuddur (yuxarı bax).

Yanaki inteqrasiya firma məhsullarının seçiminin artırıldığı yerdə baş verir. Bir məhsul üzərində cəmləşmə dərəcəsi dəyişiklik, hökumətin siyasətinin istiqamətinin dəyişməsi və ya süqutu zamanı firmayı zəiflədə bilər. Bu səbəbdən, firma tamamilə müxtəlif məhsullar istifadə edən digər firmalardan fərqlənir. Məsələn, *P&O* gəmiçilik, kanallararası daşımalar, relessiz nəqliyyat və köməkçi şirkətlər vasitəsilə tikinti ilə məşğuldur. Mənfəətin səmərəliliyinin artırılması və zamanotdan başqa, inteqrasiya firmanın nüfuzunu yüksəldə bilər. Digər bir məqsəd, inhisar gücünü nəzərdən qaçırmamaqdır. Bu haqda 15-ci fəsilə geniş bəhs edilir. İnteqrasiya daxili inkişaf və ya mövcud firmalarla əlaqələndirilər, birləşmə və ya ələ keçirmə – şirkət daha kiçik firmanın səhmlərini alaraq onu tamamilə ələ keçirir – və ya əsas şirkətin effektiv nəzarəti həyata keçirməyə kifayət sayda səhmlərinin olduğu holding şirkətin təsis edilməsi nəticəsində yaranır və ya, bununla belə daha kiçik şirkət öz haqqını qoruyub saxlayır və fəaliyyət azadlığından faydalanır. Bir çox iri şirkətlər, məsələn, *Unilever*, *GEC* və *Great Universal Stores* törəmə şirkətlərində nəzərdə tutulan maraqlarını qoruyub saxlayırlar.



Şəkil 7.2 Üfüqi və şaquli inteqrasiya

Şaquli inteqrasiya "geriyə", yəni xammal buraxılışı istiqamətində və ya "irəli", yəni hazır məhsul istehşalı istiqamətində ola bilər. Praktikiada üfüqi inteqrasiya şaquli inteqrasiya ilə müqayisədə həcmnin effekti

(istehşal həcminin artması ilə şortlanmış qanaət) ilə çox az əlaqəlidir və daha çox inhisar gücünə təminat verməklə bağlıdır.

## 7.4. KİÇİK ŞİRKƏTLƏRİN ÜSTÜNLÜYÜ

İri firmanın mənfəətinin böyüklüyünə baxmayaraq, biz hər bir firmanın rəqabət qabiliyyətli olması üçün onun iri olmasını düşünməməliyik. Həqiqətən kiçik firma istehşalın bütün formalarında hələ də üstünlüyə malikdir. Pərakəndə satışda pərakəndə ticarətçilərinin yalnız 2005-ci ildə 2000-dən çox mağazaların supermarketlərlə rəqabəti nəticəsində bağlanması baxmayaraq kənd təsərrüfatında holding şirkətlərin üçdə ikisi sahəsinə görə əlli hektardan az yerə sahibdirlər. Hətta, ən təəccüblüsü odur ki, kiçik firmalar istehşalda əhəmiyyətli mövqeyə malikdirlər. Təsisatın – fabrikin və ya emalxanaya – həcmində dair cədvəl 7.1 Birləşmiş Krallıqda kiçik təsisatların 96 faizinin 100 nəfərdən az işçisinin olduğu səciyyəvi istehşatçıları göstərir.

Cədvəl 7.1 BK-da istehşal müəssisələrinin miqdarı – 2006

İşçilərin sayı	Firmaların sayı	Böyük firmalara nisbətən (%-lə)
1 - 9	109.630	70,8
10 - 99	39.015	25,2
100 - 999	5.920	3,9
1000 - <	160	0,1
<b>CƏMI</b>	<b>154.725</b>	<b>100</b>

Kiçik firmaların sayının çox olmasının izahı hər şeydən əvvəl iki faktorla bağlıdır: (i) onlar kənd təsərrüfatı, pərakəndə satış, tikinti və xidmətlər kimi müəyyən istehşal sahələrində xüsusilə əhəmiyyətli hesab olunur; (ii) Firmaların ölçüsü arasında fərq hətta eyni istehşal sahəsində mövcuddur. Hər iki hal tələb və təklifdə mövcud ola biləcək müəyyən şərtlərin nəzərdən keçirilməsi ilə izah edilə bilər.

### Tələb

Genişmiqyaslı istehşal iqtisadi cəhətdən deyil, yalnız texniki baxımdan səmərəli hesab edilə bilər; yalnız böyük və müntəzəm tələblə təmin edildikdə səmərəlidir.

Tələbin yerli olması səbəbilə bazar kiçik (məsələn, şəxsi xidmətlər və kənd dükanında satılan mallar) və ya bir çeşidlə məhdudlaşmış (məsələn, nüfuzlu təmtəraq malları və yüksək ixtisaslı və fərdi

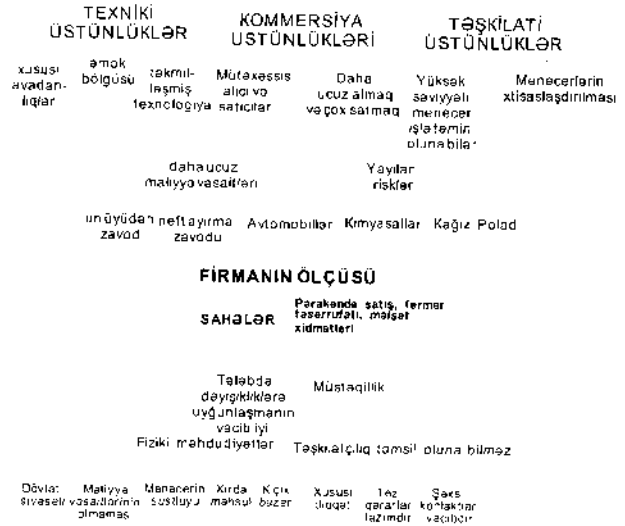
layihələndirilmiş mexaniki dağahlar) və ya nəqliyyat xərclərinin yüksək olması (məsələn, çörək və tez xarab olan bostan məhsulları) və ya məhsul müxtəlifliyinin süni olaraq bölünməsi ilə bağlı ola bilər.

Tələbin dəyişkən olduğu yerdə (məsələn, tikintidə), istifadəsiz xüsusi avadanlığın əlavə xərci yuxarıdır - lakin firma nə qədər kiçik olarsa, məsrəflər də bir o qədər az olar.

### Təklif

Hətta tələb çox olduğu hallarda da, təklifə aid faktorlar kiçik firmalara təsir edə bilər. Müəyyən sənaye sahələrində, məsələn, parakəndə satış və tikintidə kiçik kapitalla işə başlamaq, fransızınq yardımından bəhrələnmək (məsələn, *McDonald's*), və ya topdansatış ticarət şəbəkəsini birləşdirmək (məsələn, *Spar*) mümkündür, gələcək vasitələrin ödənilməsi mürəkkəbliyi və gəlir üzərində verginin təyin edilməsi ekspansiyaya yolunda yaranan maneələrdir. Bundan başqa, hökumətin siyasəti ilə kiçik şirkətlərə xüsusi dəstək göstərilə bilər, məsələn, korporativ verginin azaldılmış tarifi ilə çıxmaqla. Alternativ olaraq, şəqli dezintegrasiyanın mümkün olduğu yerdə, firmaların daxildən böyüməyə deyil, sadəcə reklam, araşdırma, tərkib hissələrin təchizatı və əlavə məhsulların satışı məqsədilə mütəxəssis firmaları işə cəlb etməyə ehtiyacı var. Eyni zamanda alternativəti başqa fakt ondan ibarətdir ki, bir çox kiçik sahibkarların firmanın genişləndirilməsinə meylləri və ya böyük konserni idarə etmək bacarıqları yoxdur. Və ya fermerlik və parakəndə satışda olduğu kimi, onlar öz sahiblərinə çevrilmək üçün uzun müddət çalışırlar (yəni, daha az mənfəət dərəcəsini qəbul edirlər).

Bütün bunlardan başqa, firma genişləndiyindən (şəkil 7.3) idarəetmədə çətinlik yaranır. İdarəetmə departamentlərinə verilsə, bu zaman koordinasiya problemləri meydana gəlir və rəqabət artır. Yəni, bir şəxs hər zaman göstəriş verməlidir – bu kimi bacarıqlara malik şəxslər hələ çox məhdud saydadır. Müəyyən sənaye sahələrində adı çəkilən çətinliklər tez bir müddətdə yaranı bilər. Tələbin sürətlə dəyişdiyi yerdə, qərarların da sürətli qəbul edilməsi tələb olunur, məsələn, kənd təsərrüfatındakı vəziyyətlə əlaqədar olaraq dəb sahəsində təklif şərtləri dəyişir. Və ya diqqət istehlakçıların xüsusi ehtiyaclarına yönəldilə bilər, məsələn, parakəndə satış və xidmətlər. Bütün bunlar idarəetmənin sıx nəzarətini vacibləşdirə bilər və bu səbəbdən də, firma kiçik olmalıdır.



Şəkil 7.3 Firmanın ölçüsünə təsir edən faktorlar

Və ya istehsalçıların şəxsi istəklərinə (məsələn, parakəndə satış və xidmətlərdə) və ya xırdəhələrə (məsələn, kənd təsərrüfatında) diqqət yetirilə bilər. Bu idarəetmədə daha yaxın nəzarəti tələb etməklə firma kiçik qalmağa məcbur olur.



### FƏSLİN QISA MƏZMUNU

- İstehsalın artması əməyin ixtisaslaşdırılmasına səbəb olur.
- Fırmanın istehsal etdiyi məhsulun miqdarı artdığından, hər vahidə sərf olunan xərc miqyasına görə daxili və xarici iqtisadiyyatda müvafiq olaraq azalır.
- Kiçik firmalar tələbin az olduğu kiçik, yerli və ya ixtisaslaşdırılmış və təklif şərtlərinin sıx idarəetmə nəzarətini tələb etdiyi sektorlara doğru istiqamətlənilir.

### XÜLASƏ SUALLARI

- Əmək bölgüsünün üstünlükləri nədir?
- Sənayedə texniki qonaqın genişmiqyaslı istehsal təmin etməkdə hansı səbəbə görə səmərəsiz olduğunu izah edin.
- Kiçik firmaların üstünlük təşkil etdikləri sənaye sahələrinə dair üç misal çəkin və səbəblərini göstərin.

Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın internet sahifəsinə baş çəkin

## ƏMTƏNİN İSTEHLAKÇILAR ARASINDA BÖLGÜSÜ

### TƏDRİSİN MƏSƏDLƏRİ

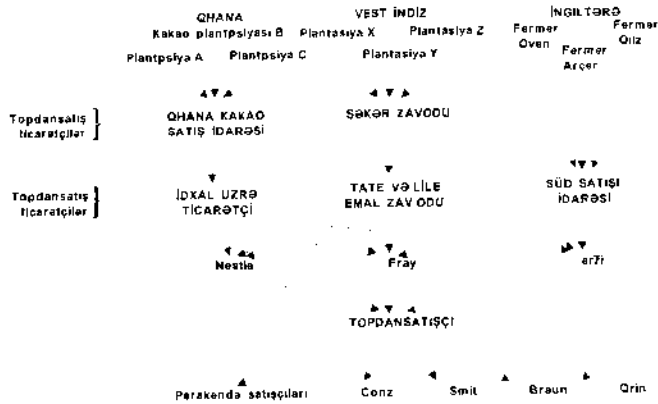
Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- Topdan və pərakəndə satış ticarətçilərinin funksiyalarını izah edə;
- Pərakəndə satış ticarətinin müasir istiqamətlərini təsvir edə və təkliflərinizi verə bilərsiniz.

### 8.1 İSTEHSAL HƏCMİ

İstehsalçı bir məhsul və ya eyni məhsulun müxtəlif çeşidlərini və ya bir sıra müxtəlif məhsullar istehsal edəcəyi barədə qərar verməlidir. Planları necə olursa-olsun, o həm də hazır malları istehsalçıya çatdırmalıdır.

O, bu vəziyyəni öz öhdəsinə götürə bilər. Lakin bu zaman satıcıları işlətməli, nəqliyyatdan istifadə etməli, malları daşımalı, ixracı təşkil, məhsulunu reklam etməli, istehlakçılara məsləhət və ya bəzə verməli və xidmət servisləri təşkil etməlidir. Bunların çoxu yüksək ixtisaslı funksiyadır və məhsul yetərlidirsə, burada yalnız tam vaxtda işləyən mütəxəssislər çalışmalıdır. Bundan əlavə, istehsalçının əsas qabiliyyəti məhsul satılmasında deyil, onun təşkil edilmişindədir.



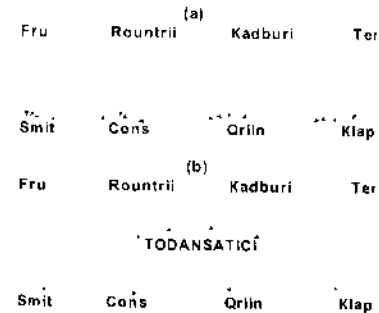
**Şəkil 8.1** Şokolad istehsalında topdan və pərakəndə satış ticarətçilərinin oynadığı rol

Nəticədə mal istehlakçılar arasında bölüşdürmək məsələsinə əmək bölgüsü prinsipi tətbiq edilir. Bu, irəli və şaquli dezintegrasiya ilə əldə edilir. İstehlakçı xammal və hissələri digər istehlakçılardan aldığı kimi, bütün istehsal prosesinin son məsələsi olan malların istehlakçıya çatdırılmasını mütəxəssislər öz üzərlərinə götürür.

Bu mütəxəssislər bir çox müxtəlif vəzifələri özləri yerinə yetirə bilər və ya hər bir ayrı vəzifənin özü müxtəlif mütəxəssisə həvalə edilə bilər. Amma biz sadələşdirərək onların hamısını *topdansaş ticarətçiləri* və *pərakəndə satış ticarətçiləri* başlığı altında qruplaşdıracağıq. Şəkil 8.1 onların şokolad istehsalının müxtəlif mərhələlərinə necə uyğun gəldiyini göstərir.

## 8.2 TOPDANSATIŞ TİCARƏTÇİSİ

Topdansaş ticarətçi istehsalçılardan çox miqdarda mal alarsa, onları kiçik miqdarlarda pərakəndə satış ticarətçisinə (onların tələbinə uyğun) satır. Lakin bu əsas vəzifəni yerinə yetirmək üçün o, bir sıra yollarla istehsal prosesinə kömək edir.



**Şəkil 8.2** Topdansaş ticarətçinin rolu

### (1) O, bəlgüdə qənaət edir

Bir çox mağazalar, xüsusən də bir çox müxtəlif çeşidli malları olanlar öz ehtiyatlarını yalnız kiçik miqdarlarda sifariş edə bilərlər və istehsalçıya malları vasitəsiz olaraq satmaq sorfəli deyil. Bu cür praktikada bir çox müxtəlif qablaşdırmalar edən və növbə ilə hər dükana gəzən topdansaş ticarətçiləri müəyyən satıcı və nümayəndələri işə götürəcəkdir. Bu fakti şəkil 8.2 (a)-da göstərilib. Gördüyümüz kimi, 4 şokolad firmasının vasitəsiz olaraq 4 pərakəndə satış ticarətçiyə məhsul çatdırması üçün 16 əlaqə və fərqli məhsulun gediş-gəlməsi tələb olunur. Şəkil 8.2 (b)-də işə malların hər biri tərəfindən böyük miqdarda topdansaş ticarətçisinə çatdırıldıqda əlaqə və gediş-gəliş sayının 8-ə düşməsi əks olunub.

Kənd təsərrüfatında, xüsusən də tezkorlanan mallar olduqda, fermer pərakəndə satış ticarətçilərlə əlaqə yaratmaq əvəzinə öz məhsulunu topdansaş ticarətçisinə və ya komission satıcısına (məsələn, "Covent Garden" bazarında) çatdırmaqla və satışı onun öhdəsinə buraxmaqla işlər xeyli dərəcədə sadələşir. Eynilə də bir çox kiçik firmalar olduğu tikinti sənayesində istehsalçılar üçün tikinti tacirləri vasitəsilə iş görmək daha asandır.

### (2) O, ehtiyatları saxlayır

İstehlakçılar istədiyi zaman mağazaya gedərək istədiklərini əldə etmək rahatlığından xoşlanırlar. Bu o deməkdir ki, ehtiyatlar olmalıdır. Lakin çox zaman nə istehsalçı, nə də pərakəndə satış ticarətçisinin lazımı

saxlama vasitələri və ya bunun üçün kapitalı olmur və beləliklə, bu, topdansaş ticarətçisinin öhdəsinə buraxılır.

Həmçinin digər yollarla da saxlama xərcləri istehsalçı və ya pərakəndəsəş ticarətçisindən götürülmüşdür. Yangın, daşın və ya piçovullar vasitəsilə meydana gələn ziyanə qarşı siğıorta olunmaq mümkün olsa da, tələbin azalması nəticəsində itkiyə qarşı siğıorta qeyri-mümkündür. Bu mənada, dəbdən düşmüş malların ehtiyatlarına sahib olan topdansaş ticarətçisi istehsalçı və pərakəndəsəş ticarətçilərini bu riskdən qurtarmış olur.

Öz-özlüyündə ehtiyatların saxlanması dəyərli iqtisadi funksiyadır. Ehtiyatlar tələb və təklifdə olan anı, amma müvəqqəti dəyişikliklərdən əmələ gələn qiymət dəyişmələrini tarazlaşdırmağa kömək edir. Yəni ticarətçilərin əlində olan kəpəc ehtiyatları il ərzində yığılır və ilin qalan vaxtında istifadə edilir.

### **(3) O, xaricdən daxil olan idxalata təşkil edir**

Xaricdəki istehsalçılar çox nadir hallarda şəxsi pərakəndəsəş ticarətçisinə kiçik bağlamalar göndərməklə və bununla əlaqədar xarici valyuta ilə sövdələşmələr aparmaqla özlərinə diskomfort yaradırlar. Bu vəzifələr topdansaş ticarətçisi kimi tanınan və inanılan idxal tacirini üzərinə buraxılmışdır. Çox zaman idxal taciri ticarət əlaqələrinin qurulması və inkişaf etdirilməsi üçün xaricə gedir.

### **(4) O, müəyyən ixtisaslaşmış funksiyaları yerinə yetirir**

Topdansaş ticarətçisi mal yalnız reklam etmir, həmçinin satışı yüngülləşdirmək üçün aldığı malları əmal da edə bilər. Məsələn, süd pastozizə edilir, donuz əti bişirilir, çay qarışdırılır, şəkər rafinad edilir, pambıq, buğda və yun kimi müəyyən mallar isə sortlaşdırılır.

### **(5) O, məsləhət və məlumat daşıyıcıdır**

Pərakəndəsəş ticarətçiyə istehlakçılar tərəfindən edilən təkliflər topdansaş ticarətçisinə ötürülür və ikinci, yəni topdansaş ticarətçisi xüsusən də bu təkliflərin geniş ərazini təmsil etdiyini gördükdə, onları istehsalçıya ötürür. Beləliklə, istehsalçı məhsulunu necə yaxşılaşdırma biləcəyini və ya dəb dəyişikliklərini hansı yolla qarşılayacağını öyrənir.

### **(6) O, malın gündəlik tələbatına yardım edir**

Bir çox məhsullar, xüsusilə də mexanizm və maşınlar üçün effektiv quraşdırma xidməti mühümdür. İstehsalçı yerli və tez quraşdırmanı,

təmir və ehtiyat hissə xidmətlərini təmin edən topdansaş ticarətçisi sayəsində bu problemlərdən azad ola bilər.

## **8.3 PƏRAKƏNDƏSƏŞ TİCARƏTÇİSİ**

### **Pərakəndəsəş ticarətçisinin funksiyaları**

Pərakəndəsəş ticarətçisi istehsal prosesinin son mərhələsini yerinə yetirir, çünki malları istehlakçılara çatdıran odur. Onun işi "düzgün malların düzgün vaxtda düzgün yerdə olması" kimi seçiyə ələndirilir və aşağıda göstərilən funksiyaları əsasən bu işin genişləndirilməsidir. Lakin qeyd edilməlidir ki, praktikada topdansaş ilə pərakəndəsəş ticarətçisi arasındakı fərq hər zaman tam olmur və beləliklə, bəzi hallarda onların funksiyaları üst-üstə düşür.

### **(1) O, bir çox malların kiçik ehtiyatlarını saxlayır**

*Düzgün seçilmiş malın* nə olması istehlakçıdan asılıdır, çünki müxtəlif insanların müxtəlif zövqləri olur və birinə uyğun olan digərinə uyğun olmaya bilər. Bunun üçün düzgün seçilmiş malın olması əsasən müxtəlif çeşidli malların ehtiyatının olmasından asılıdır və beləliklə, hər istehlakçı öz fərdi seçiminə edə bilər, pulunu ödəyərək müəyyən mal alır.

Onun mağazası müştərinin müxtəlif malları nəzərdən keçirməklə onları bir-biri ilə müqayisə edərək öz seçiminə edə biləcək nümayiş otağından ibarətdir. Bu, müştərilərə xüsusən də çox nadir hallarda alınan malların seçilməsində kömək edir.

Pərakəndəsəş ticarətçisinin saxladığı ehtiyatların həcmi bir çox amillərdən asılıdır. Bəzi istehsalçılar həttə tələb edənlər ki, pərakəndəsəş ticarətçisinə öz mallarını satmağa icazə verməsi üçün müəyyən minimum ehtiyatları olmalıdır. Lakin çox zaman bu, onun öz öhdəsinə buraxılır. O, malın məşhurluğunu, tez vaxtda sonrakı təkliflərin təmin edilməsi imkanlarını, malın korlanmaq dərəcəsinə və ya onun dəbdən düşməsi ehtimalını, mövsümü (xüsusilə də yeni ilfə əlaqədar) və onun qiymətlərinin dəyişmə ehtimalını nəzərə almalıdır.

### **(2) O, malı istehlakçı üçün ən əlverişli yərə aparır**

Malın müştəri üçün ən əlverişli yərə aparılması, sadəcə olaraq pərakəndəsəş dükanının əlverişli yerdə yerləşdirilməsi mənasına gəlmə bilər. Bu səbəbdən də pərakəndəsəş ticarətçisinin bir çox şəhərlərin mərkəzlərində toplaşdığını görürük, halbuki gündəlik tələbat malları

satan kiçik dükənlər yaşayış rayonları ətrafında səpələnir. Lakin kənd rayonlarında olduğu kimi, müştərilər məsafədə olduqda çox ehtimal ki, satıcı bu və ya digər formada "səyyar mağazaya" sahib olcun.

Malın əksəriyyətində olduğu kimi, istehlakçılar (müştərilər) öz alışlarını özərlə götürdükləri kimi, pərəkəndəsətş ticarətçisi evə çatdırma işini də təşkil edə bilər. Bu, nəqliyyat hesabına daşınan kömür və mebel kimi müəyyən mallar üçün nəzərdə tutulsa da, bəzən müştəri öz mallarını, məsələn, süd, səhər qəzetləri, çamaşır, yüksək prestijli mağazalardan meyvə-tərəvəz və s. çatdırılması üçün olavə rahatlıq istəyir.

### (3) O, müştərilərə xüsusi xidmətlər göstərir

Onun əsas iş fəaliyyəti dövrtində pərəkəndəsətş ticarətçisi müştərilərin rahatlığı üçün yaxşı güzəranın əmələ gəlməsinə kömək edən bir sıra xidmətlər göstərir. Altı ona xüsusi diqqət yetirildiyini hiss edir. Malın ehtiyatı olmadıqda o, sifariş edəcək və istehlakçı ilə əlaqənin vacib olduğu digər yerlərdə də pərəkəndəsətş ticarətçisi çox vaxt müştərinin əvəzinə çıxış edir. Belə ki, mallar təmir üçün istehsalçıya qayıtlar, lakin bu cür təmirlərin edilməsini tezlaşdırmaq üçün özü təmir xidməti təşkil edə bilər, məsələn, radio və televiziya satıcıları.

Balıqçı ləvazimatı, şəkilçökmə ləvazimatı, musiqi alətləri və s. kimi mallarla da o çox zaman xüsusi məsləhət verir. Bunun üçün bəzi istehsalçılar pərəkəndəsətş ticarətçisinin texniki biliyinin olmasında təkid edirlər. Nəhayət, alicinin rahatlığı üçün mallar kreditlə ödəmə, xüsusi kredit hesabları və s. vasitələrlə edilən təminat və ya kredit vasitələri əsasında gəndorilə bilər.

### (4) O, topdanesətş ticarətçisinə və istehsalçıya məsləhət verir

Pərəkəndəsətş ticarətçisi öz müştəriləri ilə yaxın əlaqə qurur. Bu vasitə ilə o, ya söhbət zamanı və ya təklif sayəsində malın keyfiyyətinin hansı yolla yaxşılaşdırılması, olavə də hansı mal üçün tələbin böyük olmasını öyrənə bilər. Bu məlumat ehtimal ki, bunun əsasında hərəkət edərək istehsalçıya çatır və beləliklə, malın bir çeşidi və ya tamamilə yeni mal istehsal edilir.

### Pərəkəndəsətş növləri

Pərəkəndəsətş bütün mağazaların, sifariş firmalarının, qarajların, avtobus şirkətlərinin, çamaşırxanaların daxil ola biləcəyi şəkildə və ya

sadəcə istehlakçıya mal və ya xidmətlər satan hər hansı bir təşkilat kimi tərif edilə bilər. Bunlar aşağıdakı kimi təsnif edilə bilər.

### (1) Müstəqil

Bunlar əsasən heç bir filial olmayan kiçik dükənlərdir və mağazalar vasitəsilə edilən satışların yarısından bir qədər azını təşkil edir. Amma onların müştərilərə fərdi yaşamasına, tez bazarlıq üçün "əlverişli" yerləşməsinə və onların sahiblərinin başının ağası olmaq istəyinə görə daha az qazanc əldə etməyə razı olmalarına baxmayaraq, bu müstəqillər yerlərinə tədricən daha böyük mağazalara verirlər.

Bu ticarətə əsas cəhdlər müstəqillərin 1/3-dən, *Spar*, *Mace* və *Wavy Line* kimi könnülü qruplardan gəlir. Öz müstəqilliklərini qoruyaraq fəzlər topdanesətş ticarətçisindən (çox zaman onun dikte etdiyi vaxt və nüməyış vasitələrindən istifadə edirlər. Fərdi ticarətçinin kommersiya fəaliyyətini qurmağa imkan verən daha müasir inkişaf "françayzing", yəni firma məhsulunun satılması üçün baş firmadan konsessiyanın alınması, məsələn, *Kentucky Fried Chicken*, *McDonald's*, *"R" Shoes*, *United Dairies*.

### (2) Eynitipli mağazalar

Bunlar təxminən 10 və ya daha çox mağazadan təşkil edilmiş təşkilatlar kimi tərif edilə bilər. Bəziləri "*Mothercare*" və "*Dorothy Perkins*" kimi xüsusi çeşidli mal satırlar. Digərlərinin "*Liffle-Wood*", "*Wodworth*", "*Boots*", "*Marks*" və "*Spencer*" kimi çox müxtəlif çeşidli məhsulları var. Birlikdə onlar bazarın təxminən 40 %-ni təşkil edir. Onların əsas üstünlükləri topdanlıq və mərkəzləşdirilmiş nəzarət, topdanesətş ticarətçilərinin ortadan götürülməsi, öz dükənlərinin dizaynı ilə tanınmaları və tanınmış adlar vasitəsilə reputasiya qazanaraq qənaətlərindən istifadə etməkdir.

### (3) Supermarketlər

Bunlar minimum 2.000 ft<sup>2</sup> ərazisi olan özünəxidmət mağazaları kimi tərif edilə bilər. Təminat baxımından eynitipli mağazalar kimi olsa da, qida ticarətindəki payları xüsusi diqqət tələb edir. 1973-cü ildə onlar gündəlik tələbat malları ticarətinin yarısına və qida məhsullarının ümumi pərəkəndəsətşinin 1/3-nə nəzarət edirdi. Bu sahədə 4 əsas gündəlik tələbat mallarının pərəkəndəsətş zəncirləri liderlik edir: *Tesco*,

**Sainsbury, Allied Suppliers** və **Fine Fare**. Onlar bu yolla həcm, aşağı işçi qüvvəsi xərcləri, malların təmiz və cəlbedici nümayişi və topdanalış qənaətlərinə təminat verir. Nəticədə onlar yüksək rəqabətli qiymətlər sayəsində tezliklə uğur qazanmışlar. Özünəxidmət təşkilatlarının çoxu öz fəaliyyətlərini gündəlik tələbat mallarından daha yüksək qazancların olduğu paltar və kompüter kimi sahələrə də keçirmişlər.

#### (4) Hipermarkətlər

Şəhər tikililəri, yetərli dayanacaq yerlərinin olmaması və artan torpaq və icarə haqları mərkəzi küçələri satış üçün çox bahalı edib. Bu problemlərə Amerika və artan dərəcədə Avropanın cavabı avtomobillə həftəlik alış-verişi üçün çox böyük (40.000-100.000 ft<sup>2</sup>) "səhərdən kənar" alış-verişi mərkəzləri və ya "hipermarkətlər" olmuşdur. Lakin Birləşmiş Krallıqda inkişaf çox yavaş olub. Bu, əsasən ona görədir ki, belə sxemlər üçün planlaşdırma icazəsi çətinliklə alınır. Ətraf mühit departamenti əsasən "şəhər zibillənmələri" və kənd yerlərinin korlanması problemləri olan bu əraziyə istehlak qurumlarının genişlənməsinin ətraf mühitə təsiri baxımından prosesa nəzarət edir.

#### (5) Univermaqlar

Eynitipli mağazalar tərəfindən rəqabət univermaqları ənənəvi mənzərə halını almış, bir qədər muxtariyyət tələb edən, alıcının nəzarətində olan ayrı-ayrı bölmələri olmayan çəkirdir. Bunun əvəzinə mərkəzi ofis tərəfindən artan topdanalışların olduğu, daha çox özünəxidmət və müxtəlif kredit vasitələri yanaşması onlara bazarın təxminən 5 % hissəsini qorumağa imkan vermişdir. Üsas qruplar **Debenhams, House of Fraser, John Lewis Partnership, Great Universal Stores and Sears Holdings**dir.

#### (6) Kooperativlər (6-cı fəsilin IV bölməsinə bax)

#### (7) Sifarişin çatdırılması

Keçmiş illər ərzində sifariş çatdırılması biznesi pərəkəndəsətis ticarətçilərinin artan hissəsini təşkil edirdi. Lakin o zamandan daha yüksək poçt göndərişi haqları genişlənmə dərəcəsini azaltmışdır. Son illər sifərişi çatdırma biznesi pərəkəndəsətis bazarının təxminən 5 %-ni əhatə edir.

Sifarişçilərin bölüşdürülməsi 5 əsas şirkət – **Great Universal Stores, Littlewoods Mail Order, Grattan Warehouses, Freemans** və **Empire**

**Stores** agentliklər və illüstrasiyalı kataloqlar vasitəsilə edilir. Bütün satışların yarısını qadın geyimləri və evdarlıq malları təşkil edir.

#### Pərəkəndəsətis təşkilatının kökünə təsir edən amillər

Son 20 il ərzində pərəkəndəsətis kiçik, müstəqil dükanlardan daha böyük təşkilatlar, xüsusən eynitipli dükanlar, supermarket zəncirləri və sifəriş çatdırılması firmaları istiqamətində dəyişdirilir. Bu meyil daha yüksək xidmət əvəzinə daha ucuz qiymət vasitəsilə rəqabətə əhəmiyyət verilməsini göstərir.

Daha böyük firmalar qiymətlərin aşağı salınması baxımından daha yaxşı vəziyyətdədir. Onlar yalnız böyük həcmli istehsalın üstünlüklərindən faydalanır (xüsusən də bütün çeşiddə mal satmaq və topdalanmanın). Həmçinin güclərini istehlakçılardan daha aşağı qiymətlər əldə etmək üçün istifadə edə bilərlər. Bundan əlavə, böyük pərəkəndəsətis ticarətçisi tam çeşidli alış-veriş təqdim etdiyindən onlar müştəriləri mağazalara *endirimlərlə* cəlb edə bilərlər.

Bu meyilə təsir edən iqtisadi amillər aşağıdakılar olub:

- (1) Artan gəlir – bu, daha bahalı emal edilmiş qida məhsulları və istehlakçıya davamlı mallar üçün xərclərinin artması istiqamətinə meyil edilməsinə gətirmişdir;
- (2) Avtomobil sahibkarlığının artması insanları şəhər mərkəzindən şəhər ətrafına hərəkət etməyə məcbur etmişdir. Mağazalar onların ardınca hərəkət etmişdir; yalnız müştərilərə rahat olmaq üçün deyil, həmçinin avtomobil dayanacaqları üçün daha çox yer qazanmağa görə. Bununla onlar mərkəzi yerlərin də daha yüksək icarə haqlarından və hərəkətin sıx olduğu yerlərdən qaçırırlar. Avtomobil istehlakçıları həmçinin daha mobil etmişdir və onlar yaxşı alış-veriş mərkəzlərinə gedərək bircəfəyə bütün tələb olunan şeyləri ala bilərlər;
- (3) İşə gedən ailəli qadınların sayının artması – rahat yeməklər və əməyə qənaət vasitələrinə tələbi artırıb. Bu həmçinin alış-veriş üçün gəzintilərin sayının azalmasına səbəb olmuşdur və bu meyilə daha çox adamın soyuducu və buxanalarından istifadə etməsinə yardım etmişdir.

Bu amillər gələcəkdə mühüm olaraq qalacaq. Bunun üçün yeni supermarketlərin qazancları gündəlik tələbat malları satan dükanlardan çox olan güzaştli dükanlar və ya hipermarkətlər formasına düşəcəyi ehtimal edilir. Bundan əlavə, planlaşdırmaya icazə olarsa, bu yeni

mağazalar şəhərdən kənarada inkişaf edəcək. Həmçinin, malları topdan ala və özü daşıya bilən istehlakçılar üçün anbarlar açıla bilər.

Bu cür dəyişiklikləri kiçik və orta sahibkarlıq sahəsində həyata keçirmək daha məqsədəuyğun görünür, çünki parakəndəsətş ticarəti əsasən rahatlıq xidmətləri təklif edən kiçik, yerli parakəndəsətş ticarətçiləri və böyük şəhərdən kənar alış-veriş mərkəzlərindən ibarət olacaq.

## 8.4 VASİTƏÇİLƏRİN GƏLƏCƏYİ

### Vasitəçilərin tənqidi

İstehsalçı və istehlakçı, topdan və parakəndəsətş ticarətçiləri arasında olan insanları çox zaman *vasitəçilər* adlandırlar. Ancaq bu termin daha çox topdanesətş ticarətinə aid edilir. Bir çox tənqidçilər iddia edirlər ki, vasitəçilər malın satış qiymətinin çox hissəsini götürürlər və onlar istehsalçının istehlakçı ilə vasitəsiz əlaqə yaratmasıyla ortadan götürülsə, qiymətlər düşəcək.

Lakin gördüyümüz kimi, topdan və parakəndəsətş ticarətçiləri çox mühüm funksiyalar yerinə yetirirlər. Əgər istehsalçı onlar vasitəsilə satmırsa, o zaman bu funksiyaları özü yerinə yetirməli olacaq. Onun istehsalı yetərinə böyük olmazsa, bu, sərfəli olmayacaq. Fakt budur ki, vasitəçilərin köməyi ilə istehsalçılar məhsullarının marketinqində ixtisaslaşma və böyük həcmli istehsalın üstünlüklərini əldə edirlər.

Beləliklə, irəli istiqamətlənən de-inteqrasiyanın bu forması çox zaman malın istehlakçıya çatdırılmasının ən ucuz yoludur.

Lakin vasitəçilər üçün bu ümumi hal onların tənqidinin hamısının əsassız olması demək deyil. Bəzən onların gəlirləri çox yüksək olur. Bu, köhnə metodlardan istifadə vasitəsilə baş verə bilər.

### Topdanesətş ticarətinin ortadan götürülməsi

Son illərdə topdanesətş ticarətçilərinin ortadan götürülməsi meyləli var. Bu, aşağıdakılara görədir: (i) topdan sifariş verə biləcək kooperativ cəmiyyət, eynitipli dükən və supermarket kimi böyük mağazaların artması; (ii) Böyük ehtiyatların saxlanması ehtiyacını ortadan qaldıran yol nəqliyyatının inkişafı; (iii) istehlakçıların məhsulların satışı və ya yüksək səviyyəli xidmət göstərilməsi və s. təşkil edilməsindən əmin olmaq üçün parakəndəsətş təşkilatları üzərində bir qədər nəzarət əldə etmək istəyi; (iv) bir çox ixtisaslı funksiyaları ortadan qaldıran məhsulların mərkəllənməsi praktikası. Lakin başqa hallarda, topdanesətş

ticarətçisinin ortadan qalxması mebel və televizor dəstləri kimi malların dəyərlərinin çox yüksək olmasındadır; istehsalçı və parakəndəsətş ticarətçisi arasında yaxın əlaqənin olması şəraitində və istehsalçının parakəndəsətş özü etməsi hallarında.

Başqa tərəfdən, gördüyümüz kimi, topdanesətş ticarətçisi bu problemlə iki əsas istiqamət inkişaf etdirməklə cavab vermişdir: (a) bəzən parakəndəsətş ticarətçilərinin supermarketi adlandırılan nağd pula satış anbarı; (b) onun tərəfindən təchiz olunan və qismən nəzarət edilən parakəndəsətş ticarətçilərinin könüllü zəncirinin təşkilatçısı olması.

### İstehsalçının malı birbaşa özünün satması

İstehsalçının istehlakçıya vasitəsiz əmtəə satışı əsasən aşağıdakı yerlərdə olur: (a) o, məhsulu vasitəçisiz satmaq istəyəndə (məsələn, piva və ayaqqabı) və eləcə də məsləhət və xidmət, təmir sektorları (məsələn, tikmə maşınları); (b) fərdi xidmət elementinin vacib olduğu yerdə (məsələn, ölçüylə tikilmiş paltar); (c), çox zaman tez xarab olan mallar satanda (məsələn, pirojna və tortlar) və ya yerli əraziyə xidmət (məsələn, çap) göstərəndə parakəndəsətş ticarətçisi kimi çıxış edir; (d) çoxçeşidli mallar istehsal olunanda bütün mağazalar qrupu tamamilə dola bilər (məsələn, *Lyons*, *Manfield* ayaqqabıları); (e) mal yüksək texnologiyalı olduqda və ya fərdi xüsusiyyətlər üçün düzəldildikdə (məsələn, avadanlıq).

### FƏSLİN QISA MƏZMUNU

- Topdansatış ticarətçiləri holding anbarları, idxal, yarımfabrikat hazırlanması, rabitə və istismar daxil olmaqla, müxtəlif funksiyaları yerinə yetirirlər.
- Pörakəndə satış ticarətçiləri yerlərdə istehlakçılar üçün əlverişli olan müxtəlif məhsulların kiçik miqdarını təklif edirlər.
- İstehlakçıların çoxalmış gəlirləri, artmış avtomobil sahibkarlığı və sosial dəyişiklik müxtəlif məhsul çeşidlərinin satışı ilə məşğul olan supermarketlər və ticarət mərkəzləri kimi daha böyük pörakəndə satış nöqtələrinin sayının artmasına səbəb olmuşdur. Bunların bir çoxu məhsulun İnternet vasitəsilə sifariş verilməsi imkanlarını da təklif edir.

### XÜLASƏ SUALLARI

- Topdansatış ticarətçiləri istehsal prosesinə necə yardım edirlər?
- Son 30 ildə daha böyük topdansatış yerlərinin təşkil edilməsinə meylin artmasının səbəblərini göstərin.

Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin

İstehsal Ərazisi

## İSTEHSAL ƏRAZİSİ

### TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- Fırmanın yerinin təyin edilməsində həllədicilə faktorları təhlil edə;
- Sənaye yerinin təbii və əldə edilən üstünlükləri arasında fərqi göstərə biləcəksiniz.

Fırna harada istehsalla məşğul olacağına qərar verməlidir. O öz qərarını aşağıdakıları nəzərə alaraq qəbul edir: (a) müxtəlif ərazilərdə istehsalın üstünlükləri; (b) bu ərazilərdə icarə haqlarının səviyyəsi. Belə ki, ərazidəki yerlərin icarəsinin yüksək olmasına bəməyərək, bu ərazinin üstünlükləri digər faktorların xərcinin az olması nəticəsində fırmanı oraya getməyə meylləndirir.

### 9.1 MÜXTƏLİF İSTEHSAL ƏRAZİLƏRİNİN ÜSTÜNLÜKLƏRİ

Onlar bu cür təsnif edilir: 1) təbii; 2) əldə edilmiş; 3) dövlət tərəfindən maliyyələşən.

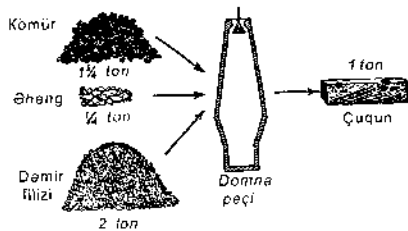
#### *(1) Təbii üstünlüklər*

Həm xammalın əldə edilməsi, həm də hazır məhsulun istehlakçıya çatdırılması xərc tələb edir. Bəzi məhsulların emal edilməsində ilkin xammalın çəkisi hazır məhsulunkundan daha böyükdür. Bu, kömürdən istilik və qüvvə mənbəyi kimi istifadə edilən yerlərdə, məsələn, dəmir və polad istehsalında xüsusilə belədir (şəkil 9.1). Burada daşıma xərcələrinə xammalın yerləşdiyi (məsələn, kömür və dəmir filizi mədənlərində) və ya usanlıqla əldə edilə biləcəyi (məsələn, liman yaxınlığında) yerdə istehsal etməklə qənaət edilir.

Nəqliyyat xərclərində ən əhəmiyyətli meyar onun məhsulun dəyərinə olan nisbətidir. Bu səbəbdən, kərciğin xüsusi növlərinin uzaq məsafədən daşınmasına baxmayaraq, torpaq və çınqıl yerindən çıxartılır.

Başqa tərəfdən, bəzi istehsal sahələrində hazır məhsulun daşınma xərcləri xammalın əldə edilməsi xərclərindən çoxdur. Məsələn, dondurma, mebel, pivo, mineral sular, metal qablar və şüşə konteynerlər. Belə hallarda firma üçün öz mallarını bazarın yaxınlığında istehsal etmək daha ucuz başa gəlir. Belə ki, *Stewards* və *Lloyds-un Corby-də* dəmir filizinin çıxarıldığı yerdə bir əsas zavodu vardır. T. Wall-un dondurma fabrikləri əhalinin ən çox cəmləşdiyi yerlərə yaxındır və Metal Box-un bütün Britaniyaya səpələnmiş 40-dan artıq konteyner emal edən fabrikləri vardır.

Çayın enli mənsəbi və ya sənayenin sahildə yerləşməsi (məsələn, kimyəvi maddələr, atom enerjisi) böyük miqdarda suya tələbat olduğu zaman böyük əhəmiyyətə malikdir və bu eyni zamanda, çirkab sularının axıdılmasında da vacib rol oynaya bilər.



Şəkil 9.1 Çuqun istehsalı

Ümumiyyətlə, nəqliyyatın təkmilləşməsi və yeniliklər (məsələn, elektrik enerjisi) firmalara öz xammal mənbələrindən aralanmaq imkanı verir. Bunun üçün indi firmalar kömür hövzələrində deyil, həm işçi qüvvəsi, həm də hazır məhsul bazarı təchiz edən əhalinin sıxlığı yüksək olan ərazilər ətrafında cəmləşməyə meyllidir.

Xammalın əldə edilməsi və bazarların yaxınlığında başqa istehsalın yerləşdirilməsinə qərar verərkən nəzərə alınılacaq sonrakı təbii üstünlüklərdən biri də iqlimin uyğunluğudur. Belə ki, kənd təsərrüfatında torpağın necəliyi çox zaman həlledicidir. Lakin istehsal sahəsində belə iqlim ərazinin üstünlüklərinə əlavə edilə bilər. Məsələn, *Luncashire-də* və Qərbi *Yorkshire-də* atmosferin nəmişliyi bu

şəraitlərin süni olaraq əmələ gətirilməsinə qədər pambıq və yun paltarın istehsalı üçün əyirmə və toxuma proseslərinə yardım etmişdir.

*Təbii üstünlüklər* dedikdə həmçinin ucuz, ixtisasız işçi qüvvəsi ilə tam təminolma nəzərdə tutulur. Bu, müəyyən sahələrin cəlb edilməsi üçün mühüm ola bilər. Məsələn, Malta və Honkong-da.

## (2) Əldə edilmiş üstünlüklər

İnkişaf etdirilmiş istehsal metodları, nəqliyyatın inkişafı, alternativ enerji mənbələrinin təmin edilməsi və yeni ixtiralar sahələrin yerləşməsinə dəyişmələrə gətirib çıxartır. Çünki onlar təbii üstünlüklərin nisbi əhəmiyyətini azaldır. Belə ki, yüksək keyfiyyətli dəmir filizi hövzələri tükəndiyindən və inkişaf etmiş üsullar kömür istifadəsini azaldığından çuqun sənayesi kömür hövzələrindən Şorçi *Midləndə* yerləşən aşağı keyfiyyətli dəmir filizi hövzələrinə köçmüşdür, çünki indi lazım olan kömürün daşınması dəmir filizindən ucuz başa gəlir. Kömür və dəmir filizini *Dagenhem-də* daşımaqla *Ford* şirkəti istehlak mərkəzində çuqun istehsal etməyə qadirdir. Ən son olaraq nəmli hava yaratmaq üçün nəmləşdiricilər və suyuşaldıcılar kimi yeni ixtiralar istehsal müəyyən ərazinin təbii faktorlarının asılılığından qurtarmağa kömək edir.

Lakin biz yuxarıdakı dəyişikliklərin əhəmiyyətini şübhələnməliyik. Hətta təbii faktorlar tamamilə yoxa çıxdıqda belə istehsal sahəsi olduğu yerdə qalmaqda davam edir. Belə ki, polad sənayesi hələ də öz köhnə mərkəzlərinin çoxunda qalmaqda davam edir və pambıq istehsalı hələ də *Luncashire-də* yerləşir. Belə bir fikir var ki, ərazinin istehsal sahəsini saxlamaq qabiliyyəti əvvəlki cəlbətmə qabiliyyətindən çox güclüdür. Bu, sənaye genişləndikdə əldə edilmiş və ya insanın yaratdığı üstünlüklərə görədir. Belə üstünlüklər cəmləşmənin xarici qonaqlarından öyrəndiyimiz fəsil 7-də geniş müzakirə edilib. Buraya ərazidəki ixtisaslaşmış işçi qüvvəsi, kommunikasiyalar, marketing və kommersiya təşkilatları, yaxınlıqdakı köməkçi istehsal sahələri, təlim məktəbləri və s. rayonun məhsullarının geniş yayılması reputasiyası daxildir. Bunların hamısı ərazini müəyyən məli harada istehsal edəcəyinə qərar verən yeni firmalar üçün cəlbədicilərdən istehsal xərclərinin azalmasına kömək edir.

## (3) Dövlət tərəfindən maliyyələşdirilən üstünlüklər

Firmaların müəyyən rayonlarda həddindən çox cəmləşdirilməsi, nəqliyyat çətinliyi, tüstü ilə çirkənləmə, açıq ərazilərin azlığı və s. çox



ağır sosial effektlər verə bilər. Bundan əlavə, sənaye müəyyən ərazidə yerləşdikdə onun məhsullarına tələbat azaldıqda ciddi işsizlik problemi ortaya çıxır. Belə ki, son 50 il ərzində Britaniyanın ən qədim istehsal sahələrindən olan (məsələn, pambıq, gəmiqayırma və s.) kömürün yerini enerji mənbəyi kimi neft tutmuşdur. Bu, *Lancashire*, nəyin şimal-şərq sahilində, Şimali *İrlandiyada*, Mərkəzi *Şotlandiyada*, Cənubi *Uelsdə* və bir sıra digər rayonlarda işsizliyə gətirib çıxarmışdır, çünki daha yeni istehsal sahələri *Midland-a* və Cənub-Şərqi İngiltərəyə gətirməyə üstünlük vermişdir.

Bunun üçün hökumət firmaların öz zavodlarını yerləşdirərkən qərarlarına müdaxilə etməli oldu. Bu ana qədər məcburiyyətə əl atmasa da, artıq işlə yüksək təmin edilmiş ərazilərdə sənaye inkişafı sertifikatları vermədi. Bunun əvəzinə işsizliyin ən çox olduğu yerlərə - *yardım zonalarına* firmaları cəlb etmək üçün investisiya qrantları, regional işlə təmin müqafatları və vergidən azad olmalar formasında maliyyə güzəştləri təklif edildi. Dövlət tərəfindən təmin edilən subsidiyanın Nissan firması üçün *Sunderland-də* avtomobil zavodunun tikintisinə başlamasında əsas stimül olmasına baxmayaraq, ərazinin mühəndis heyəti haqqında məlumat, geniş hamar sahənin əldə edilməsinin mümkünlüyü və ixrac üçün port imkanlarına yaxınlıq, bütün bunların hamısı onların qəbul etdikləri qərara öz təsirini göstərmişdir.

Belə maliyyə üstünlükləri firma tərəfindən öz zavodunun harada yerləşdirilməsinə qərar verərkən nəzərə alınmalıdır.

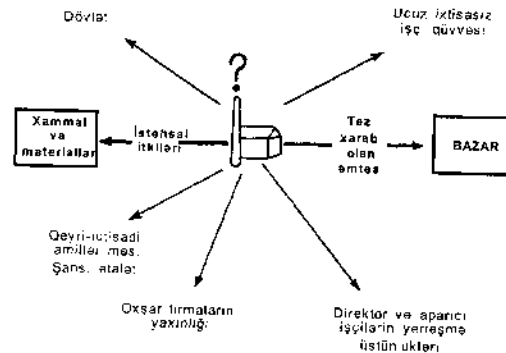
## 9.2 MÜXTƏLİF ƏRAZİLƏRDƏ RENTALARIN SƏVİYYƏSİ

Müxtəlif ərazilərdə olmaq üstünlüklerinden əlavə, firma həmçinin orada olan torpağın xərcinin hər hansı bir başqa yerdəki torpağın xərcinə nisbətini nəzərə almalıdır.

Torpağın xərci qiymət sistemi ilə qərarlaşdırılır. Başqa sənaye sahələrindən olan firmalar da yerləşmə üstünlüklerini axtara bilərlər. Belə ki, torpağın xərci (burada qiyməti) ortaya getmək istəyən müxtəlif firmalar arasındakı rəqabətə müəyyən edilir. İndi ən çox ödəyə bilən firma onun üstünlüklerini başqa yerdəki torpaqlarla müqayisədə ən yüksək qiymətləndirən olur. Belə ki, öz tarixinin başlanğıcında pambıq sənayesi *Clyde* şəhərində yerləşə bilərdi, çünki ərazi Cənub-Şərqi *Lancashire-nin* bütün təbii üstünlüklərinə malik idi. Lakin bu ərazidə dərin su hövzəsi də var idi və gəmiqayırma firmaları bu üstünlük üçün əlavə ödəniş verməyə hazır idilər. Pambıq emalçıları üçün *Clyde*

şəhərindəki yerin bu əlavə xərci *Lancashire-də* olmağın hər hansı bir əhəmiyyətindən daha böyük idi. Beləliklə, gəmiqayırma firmaları *Clyde* şəhərində yerləşdi, pambıq firmaları isə *Lancashire-də* cəmləşdi.

Bunun son analizində istehsalın harada yerləşdirilməsi qərarının verilməsi rayonun tam üstünlüklərindən deyil, onun üstünlüklərinin hər bir başqa rayonunkına nisbətindən asılıdır. Məsələn, bir çox sənaye sahələri ucuz, ixtisasız işçi qüvvəsindən istifadə edə bilərdi və hər hansı bir şəhər mərkəzində eyni iş prinsipini görürük – dükənlər digər biznesləri sıxışdırıb çıxarıb və evlər ofislərə çevrilib.



Şəkil 9.2 Biznesin yerləşməsinə təsir edən amillər

Zaman keçdikcə əsl təbii üstünlüklər yoxa çıxır, xüsusilə də elektrik enerjisi kömürün yerini aldıqca bu amil güclənir. Lakin firmalar müəyyən ərazilərə inkişaf noticasında əldə edilmiş üstünlüklərə görə də gedə bilər. Buna baxmayaraq, kömür hövzəsindən azad olma bir çox firmalara bazarlara yaxınlaşmaq imkanı vermişdir. Digər tərəfdən, bu "yerini itirmiş" firmaların bözülərindən müəyyən rayonlarda, xüsusən də İngiltərənin cənub-şərqində yerləşməsinin səbəbi əsasən onların məcəllərinin (və ya onların ailələrinin) orada yaşamağa üstünlük verməsidir. Yerləşməyə təsir edən müxtəlif amillər şəkil 9.2-də yekunlaşdırılıb.

**Qloballaşma**

Qloballaşma dünyanın bir çox iqtisadi sahələrinin birinin digərindən daha da asılı vəziyyətə düşməsinə gətirib çıxaran bir prosesdir. Son 20 ildə nəqliyyat xərclərinin azaldılması məhsulun hər bir tərkib hissəsinin istehsalını ən az xərclə və müvafiq keyfiyyətdə istehsal edə biləcək ölkədə cəmləndirən transmilli əməkdaşlığa gətirib çıxarmışdır. Milli və regional sərhədlər indi daha az əhəmiyyət kəsb edir və avtomobilin ehtiyat hissələri artıq bir sıra ölkələrdə istehsal edilməkdədir. ABŞ, Almaniya, BK, Fransa və Yaponiyada bir sıra işçilər artıq xaricilərin sahib olduqları firmalarda çalışırlar. *McDonald's*, *Coca-Cola* və *Guinness* kimi bir çox dünya şöhrətli şirkətlər mərkəzsizləşdirilmiş idarəçilik strukturuna malikdirlər. Eyni zamanda, bazarlar peyk televiziya kanalları misalında ümumdünya informasiya vasitələrinin köməyiylə qloballaşır. çünki bütün şəhərlərdə modelyer geyimləri və musiqi ifa tərzində olduğu kimi burada da zövqlər eynidir. Tənzimləyici maneələrin beynəlxalq maliyyə axınlarına doğru azaldılması ümumdünya maliyyə bazarlarının inteqrasiyasına gətirib çıxarmışdır. Sərmayə axınları informasiya texnologiyasının inqilabı sayəsində ölkələr arasında hərəkət etməsinə imkan vermişdir. Son 25 ildə bu əsas dəyişikliklərin nəticəsi qlobal iqtisadiyyatda peşə və gəlirlərin bölüşdürülməsinin çoxalmasıdır.

**XÜLASƏ SUALLARI**

- Şüə istehsal edən firmanın yerləşmə qərarını təhlil edin.
- BK-nın sənayesinin daha qədim sahələrinin yerləşməsinə göstərilən təsiri təsvir edin.
- "Qloballaşma"nın mənasını izah etməyə çalışın.

**Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin**

**FƏSİLİN QISA MƏZMUNU**

- Firmalar müxtəlif ərazilərdə faydaya əsaslanan istehsalın yerləşdirilməsi və müxtəlif ərazilərdə icarə haqqının səviyyəsi haqda qərara gəlirlər.
- Xüsusi yerləşmənin təbii, əldə edilən və ya dövlətin zəmanət verdiyi üstünlükləri ola bilər.
- İstehsalda artan qloballaşma və maliyyə bazarlarına dövlətin müdaxilə həcmimin azaldılması qlobal iqtisadiyyatda daha böyük sərvətin yaradılmasına və milli iqtisadi maneələrin əhəmiyyətinin azaldılmasına səbəb olmuşdur.

## FƏSİL

## 10

İSTEHSAL AMİLLƏRİNİN  
BİRLƏŞMƏSİ

## TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- İstehsalın dəyişən və sabit faktorların bir-birindən fərqləndirə;
- Məhsuldarlığın azalması qanununu izah edə;
- İstehsal faktorlarının bir yerə necə cəmləşdiyini izah edə biləcəksiniz.

İstehsalın ən sadə forması da ən azı iki istehsal amili tələb edir. Hətta göydən düşən sıyıq belə təbiətin hədiyyəsi olsa da, toplanması üçün əmək lazım olmuşdur. Buna baxmayaraq, amillər çox zaman müxtəlif nisbətlərdə birləşdirilə bilər. Eyni miqdarda beton əllərində bel olan insanlar və ya betonqarışdırıcısı olan bir nəfər tərəfindən qarışdırıla bilər.

Bunun üçün hər bir sahibkar istehsalı planlaşdırarkən hər bir amildən nə qədər istifadə edəcəyinə qərar verməlidir, çünki onun məqsədi öz istehsal amillərini cəmləşdirməkdir ki, onlara edilən xərclər maksimum mənfəət gətirsin. Onun qərarının hər hansı bir ümumi prinsipini tapa bilərsiniz? Gəlin istehsal amillərinin müxtəlif nisbətlərdə birləşdirilməsinə görə fiziki qazancların necə dəyişməsinə öyrənək.

## 10.1 GƏLİRLƏRİN AZALMASI QANUNU

Ümumi istehsalda başqa amillərin miqdarları artırılacaq hər hansı bir amilin təklifi sabit qaldıqda nəyin baş verməsi hələ XIX əsrin ortalarında bir klassik iqtisadçı tərəfindən *Gəlirlərin azalması qanununda* göstərilib. Qanunu izah etməyimiz üçün fərz etməliyik ki:

(1) İstehsal yalnız iki amildən ibarətdir;

- (2) Dəyişən amilin bütün vahidlərinin effektivliyi eynidir – bir vahid digərinin tam əvəzədisidir;
- (3) Heç bir müşayiətedici üsul və ya təşkilat dəyişikliyi yoxdur.

Bu fərziyyələr edildikdə, qanun aşağıdakı kimi başlaya bilər. Bir amil sabit saxlanılıb lakin dəyişən amilin əlavə vahidləri ona əlavə edilirsə, zaman keçdikcə dəyişən amilin əlavə vahidinin noticəsi olan ekstra məhsuldarlıq tədricən azalır. Dəyişən amilin ekstra vahidindən irəli gələn əlavə məhsul *marjinal məhsul* adlandırıldığından qanun *tədricən azalan marjinal məhsuldarlıq* da adlandırılır.

Klassik iqtisadçılar qanunu torpağın sabit faktor olması və sabit olan torpaq sahəsi üzərində işləyən işçilərin sayının dəyişməsi fərziyyəsi üzərində qurmuşlar. Tutuq ki, kartof istehsal edilir. 10.1-ci cədvəl yalnız fərziyyəyə əsaslanan qazançı göstərir.

**Cədvəl 10.1** İşlədilən işçi qüvvəsi sayının dəyişdirilməsi nəticəsində kartof məhsulunda dəyişikliklər

Sabit torpaq vahidi üzərində çalışan insanların sayı	Ümumi məhsul	Qazanç (50 kq) ortalamə məhsul	Marjinal məhsul
1	2	2	2
2	16	8	14
3	54	18	38
4	80	20	26
5	95	19	15
6	108	18	13
7	120	17,1	12
8	130	16,2	10
9	138	15,3	8
10	142	14,2	4
11	142	12,9	0
12	132	11	-10

**Qeydlər:**

- (a) Ümumi məhsul istifadə edilən amillərdən gələn ümumi qazanclarıdır (sentner);
- (b) Ortalama məhsul adambaşına düşən ortalamə qazançdır. O bərabərdir:

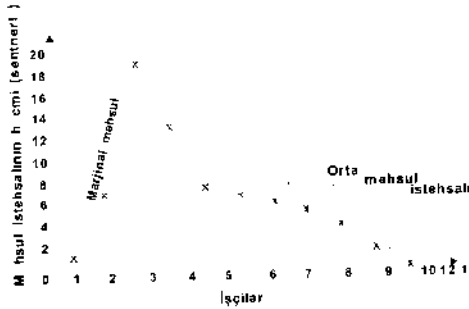
$$\frac{\text{Ümumi məhsul}}{\text{İşçilərin sayı}}$$

İşçilərin sayı

- (c) Marjinal məhsul işçi qüvvəsinin marjinal qazançına aiddir və işçi qüvvəsinin bir nəfər artmasıyla əldə edilən ümumi məhsula olan əlavəyə bərabərdir. Yəni

marjinal məhsul -  $(n+1)$  insanın ümumi məhsulunu insanın ümumi məhsuluna bərabərdir;

- (d) Ortalama məhsul və marjinal məhsul arasında əsaslı əlaqə var. Marjinal məhsul ortalama məhsula  $n$  maksimum olduqda bərabər olur (şəki 10.1). Bu əlaqə özüni göstərməlidir. Marjinal məhsul ortalama məhsuldan çox olduqca əlavə işçinin gəliri bütün işçilərin ortalama məhsulunu artıracaq. Digər tərəfdən, marjinal məhsul ortalama məhsuldan aşağı düşsən kimi əlavə işçi ortalama məhsulu azaldacaq.
- (e) Beləliklə, ortalama məhsul nə qalır, nə də düşür, yəni maksimumdadır. Bu, marjinal məhsulun ortalama məhsula bərabər olmasından irəli gəlir. Bu əlaqə sadə misalla aydınlaşdırıla bilər. Fərz edək ki, 20 zərbə endirilib və onun vuruluş ortalaması 60 xaldır. İndi sonrakı zərbələrinə 60-dan yuxarı, deyək ki, 102 xal yığacaq, onun ortalaması 62-yə qədər artacaq. Ögər 60-dan aşağı yığarsa, deyək ki, 18 - onda onun ortalaması 58-ə düşəcək. O, 21-ci zərbəsində tam 60 xal yığarsa, onun ortalaması dəyişməz olaraq 60 qalacaq.



Şəkil 10.1 Məşğul əhali sayı ilə orta və marjinal məhsuldarlıq arasında əlaqə

Bizim misal faktorun fiziki məhsuldarlığının onu başqa faktorla müxtəlif nisbətlərdə birləşdirməklə dəyişdirilə biləcəyini göstərir. Belə ki, 4 nəfər sabit torpaq sahəsində işlədilir, marjinal məhsul 13 cwt-dir (İngilis sentneri - red.). 8 nəfər olduqda marjinal məhsul yalnız 5 cwt olur. Hər işçiyə düşsən maksimum gəlir verilmiş torpaq sahəsində 4 işçi olanda əldə edilir. Azalan gəlirlər işçi qüvvəsi torpaq üçün mükəmməl əvəzedici olmayanda baş verir. Nəticədə işçi sayını artırmaqla ümumi məhsul artır, lakin azalan dərəcədə maksimum gəliri yalnız hər işçiyə

düşsən torpaq miqdarını artırmaqla əldə edə bilirik - 8 nəfərə ikiqat torpaq lazım olacaq. Digər halda tədricən 3 işçidən sonra əlavə işçidən gələn əlavə gəlir progressiv olaraq azalır. 11 işçi işlədildikdə əks istiqamət alır. Bu, marjinal məhsuldur və bundan sonra mənfəi olur. Bu zaman ümumi məhsul tamamilə azalır.

### Gəlirlərin azalması qanununa aid bəzi mühüm məsələlər

Yanlış anlamaları qarşısını almaq üçün azalan gəlir qanununa aid müəyyən əsaslı məsələlərə diqqətli cəlb etmək yaxşı olardı.

- (1) Dəyişən amilin vahidləri birtərəfli birləşdirilə bilər. İşçi qüvvəsinin marjinal məhsulu düşsən, çünki daha az effektiv işlər həyata keçirilir. Azalan gəlirlər sabit torpaq sahəsində çox işçi işlədildikdə əmələ gəlir və fiziki baxımdan əmək və torpaq yetərli əvəzedici deyil (başqa cür olsaydı, bütün dünya yemək ehtiyatı üçün buğda yetişdirə bilməzdi; əlavə torpaq lazım olmazdı, çünki məhsuldarlıq sadəcə olaraq insanların çoxaldılması ilə artardı);
- (2) Qanun yalnız bir amil sabit qalanda tətbiq edilir (faktorların hər ikisi dəyişdirilsə, "həcm" dəyişməz qalır);
- (3) Qanun amillər yalnız müəyyən nisbətdə birləşdirilməyində tətbiq edilə bilməz. Məsələn, sizə hər hansı bir məhsuldarlıq əldə etmək üçün bir nəfər lazımdırsa, o zaman işçilərin sayını bir-bir artırılması məhsuldarlığı heç artırmayacaq; yəni marjinal məhsul sıfırdır. Qanunun istifadəsi üçün faktorların birləşdirilə biləcəyi nisbətlər dəyişən olmalıdır. Bunun üçün qanun çox zaman dəyişən nisbətlər qanunu adlandırılır;
- (4) Qanun heç bir iqtisadi fərziyyə və ya nəzəriyyə formalaşdırmır. O, sadəcə texnikidir, fiziki əlaqələri qeyd edək. Əlavə işçinin fiziki məhsuldarlığı fermer üçün neçə nəfərin işləyəcəyinə qərar vermək üçün mühüm olsa da, onun qərarını müəyyən etməyəcək. Biz həmçinin əlavə işçinin alternativ amilin xərcinə nisbətən xərcini bilməliyik. Yəni biz texniki göstərici ilə texniki əlaqələrin hər ikisini nəzərə almalıyıq;
- (5) Üsullarda heç bir dəyişilmə yoxdur.

### Gəlirlərin azalması qanununun praktikə istifadəsi kombinasiyası

Qanun həm bizim gündəlik həyatımız, həm də iqtisadçının nəzəri analizi üçün əhəmiyyətlidir.

Birincisi, o, dünyanın bir çox bölgələrində, xüsusən də uzaq şərqdə yaşayış standartlarının aşağı olduğunu izah edir. Artan əhali sabit torpaq

sahasını becərir. Marjinal məhsul və beləliklə də ortalama məhsul aşağı düşür və buna görə də yaşayış səviyyəsinin standartı da dəyişir.

İkincisi, o, sahibkarın istehsal amillərinin tarazlığını necə əldə edə biləcəyini göstərir. Buraya qədər biz 2 amilin – torpaq və işçi qüvvəsi amillərinin olmasını və torpağın sabit olmasını fərz etmişdik. Fərz etsək ki, burada başqa bir dəyişən amil, deyək ki, kapital da var, onda fermer işçi qüvvəsini kapital ilə necə birləşdirəcəyinə qərar verməlidir.

O, amillərə çəkilən xərcin maksimal məhsuldarlıq verəcəyinə əmin olmaq istəyir. Bu, əsasən istehlakçının öz xərclərini bölüşdürmək istədiyi zaman üzvləşdiyi problemlə eynidir. Eynilə də istehlakçı öz istifadə həddini sahib olduğu çeşidin miqdarını azaltmaq və ya artırmaqla tarazlaya bildiyi kimi, sahibkar istehsal vasitələrinin marjinal məhsuldarlığını başqa amillə işlətdiyi göstərici vasitəsilə müəyyən edə bilər. Məsələn, eyni miqdarda buğda çox insan və az torpaqdan istifadə etməklə istehsal edilə bilər (intensiv əkinçilik) və ya əksinə, az insan və çox torpaqdan istifadə etməklə (ekstensiv əkinçilik) istehsal edilə bilər. Beləliklə, gəlirlərin azalması qanunu azalan marjinal istifadə qanununun paralel rolunu oynayır – onların hər ikisi gəlir həddinin necə dəyişdirilə bilməsini göstərir (nəzəri olaraq burada fərq vardır, marjinal istifadədən fərqli olaraq, marjinal məhsuldarlığı fiziki və ya pul baxımlarından ölçə bilərik).

## 10.2 DƏYİŞKƏN AMİLLƏRİN OPTİMAL KOMBİNASİYASI

Dəyişkən amillərə qoyulmuş xərcdən maksimum faydanın necə əldə edilməsi problemi istehlakçının öz məhdud gəlirinin xərclənməsindən maksimum fayda əldə etməyə çalışması probleminin həllinə oxşayır. İstehlakçı müəyyən mal vahidinin istifadəsinin onun qiymətinə nisbətində fikir verir. Eynilə də amil dəyişkən olduqda sahibkarın onların hər birindən nə qədər istifadə etməsi onun məhsuldarlığının xərcinə nisbətindən asılıdır.

Gəlir müəyyən məhsul (məsələn, kartof) istehsal etmək üçün istifadə olunan işçi qüvvəsi və kapital misalına qayıdaq. Sahibkar tarazlığı, yəni işçi qüvvəsi və kapital kombinasiyasını yenidən dəyişməyəcək, bunu o zaman edəcək ki, hər ikisinə xərclədiyi sonuncu funt üçün eyni miqdarda məhsul əldə etsin. Məsələn, fərz edək ki, işçi qüvvəsinə xərclənmiş son funt kapitalla xərclənən son funtdan daha çox kartof istehsal etməyə imkan verəcək, sahibkarın kapitalla verdiyi

fundan işçi qüvvəsi almaq üçün istifadə edəcəyi aşkardır. Çünki bu onun ümumi fiziki faydasını artıracaq.

Lakin işçi qüvvəsi və kapital müxtəlif vahidlərdə olur və ya müxtəlif dəyərləri olan vahidlərdir. Belə ki, biz bir nəfərin məhsuldarlığını kapitalın bir vahidinininki (məsələn, mexaniki dirmix, toxma) ilə vasitəsiz müqayisə edə bilmərik; biz onların nisbi dəyərlərini nəzərə almalıyıq. Əgər 1 insanın xərci mexaniki toxanınkınnun 1/3-i olsa, o zaman insanın marjinal məhsulu mexaniki toxanınkınnun 1/3-i olmalıdır ki, edilən məsrəf üçün eyni qazanc versin. Belə ki, sahibkar dəyişə bilən amillərin kombinasiyasında tarazlığı yalnız əsas əlaqəni qurduqda əldə edə bilər:

$$\frac{A \text{ istehsal vasitəsinin marjinal məhsulu}}{A \text{ istehsal vasitəsinin qiyməti}} = \frac{Z \text{ istehsal vasitəsinin marjinal məhsulu}}{Z \text{ istehsal vasitəsinin qiyməti}}$$

Buna görə, evdar qadın mal aldığı kimi, sahibkar qiyməti düşdükdə istehsal vasitələrini daha çox, qalxdıqda isə daha az almağa çalışacaq. Fərz edək ki, əməkhaqqı artır, lakin işçi qüvvəsinin marjinal məhsuldarlığı dəyişməz qalır. Yuxarıda göstərilən əsas əlaqə pozulmuşdur. Bu vəziyyəti bərpa etmək üçün əməyin marjinal məhsulunu qaldırmaq, kapitalı azaltmaq lazımdır. Azalan gəlirlər qanunu bunu necə edə biləcəyimizi göstərir: daha az işçi qüvvəsini daha çox kapitalla kombinasiya etməklə. Qıssası, əməkhaqlarının artımı işçi qüvvəsinin məhsuldarlığının müvafiq artımı ilə müşayiət olunmazsa, məşinləri işçi qüvvəsilə əvəz etmə meylilə olacaq.

Yuxarıdakı səbəb Britaniyada İrlandiya ilə müqayisədə kənd təsərrüfatında niyə daha çox kapitalın müəyyən miqdar işçi qüvvəsi ilə kombinasiya edilməsini izah etməyə kömək edir: nisbi qiymətlər müxtəlifdir. Eynilə də torpaq işçi qüvvəsi kimi dəyişkən olarsa, kənd təsərrüfatı (Kanadadakı kimi) torpağın nisbətən ucuz olduğu yerdə ekstensiv və nisbətən baha (Britaniyadakı kimi) olduğu yerdə intensivdir.

Azalan gəlirlər qanununun 3-cü tətbiqi bir və ya daha artıq faktora kombinasiya edildikdə məhsuldarlıqdakı dəyişmələrlə əlaqədar xərclərin necə dəyişməsinə göstərməkdir. Bu bizim indi mürtəcət edəcəyimiz məsələdir.

**FƏSLİN QISA MƏZMUNU**

- Məhsulların istehsalı və xidmətlər təminatına istehsal faktorları cəlb edilir.
- İstehsalın nəzərdə tutulan faktorları dəyişən (istifadə edilən məbləğ dəyişir) və ya sabit (istifadə edilən məbləğ dəyişmir) ola bilər.
- İstehsalın hər hansı bir faktoru, məsələn, torpaq, sabitdirsə, əlverişsizliyin azaldılması qanunu dəyişən faktorun artan kəmiyyəti tətbiq edildiyində, ilk olaraq məhsulun artırıldığı, lakin mümkün qədər zirvəyə çatacağını və hətta öyilməsini də nəzərdə tutur.
- İstehsalın dəyişən faktorlarının ən əlverişli kombinasiyası hər bir faktorun qiymətinə müvafiq əlavə məhsulun digər bir faktor(lar)ın qiymət(lər)inə müvafiq əlavə məhsulə bərabər olduğunda əldə edilə bilər.

**XÜLASƏ SUALLARI**

- Kömürün açıq dağ işlərinə cəlb edilmiş istehsal faktorlarını müəyyən edin.
- Müəyyən etdiyiniz faktorlardan (1-ci sualda) hər hansı biri sabitdirmi?
- Məhsuldarlığın azalması qanunu açıq şəkildə kömür istehsalında tətbiq edilirmi (cavabınızı izah edin)?

**Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin**



## ƏN GƏLİRLİ MƏHSUL YÖNƏLƏN QƏRAR

**TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ**

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- Normal və normadan artıq gəliri bir-birindən fərqləndirə;
- Sabit xərclərin xüsusiyyətlərini izah edə;
- Sağlam rəqabətin bazar şərtlərini göstərə;
- Sağlam rəqabətdə firmaların rəftarını təhlil edə bilərsiniz.

**11.1 İSTEHSAL XƏRCLƏRİ****Alternativlərdən istifadə edilmədikdə yaranan xərclər**

Fərz edək ki, bir nəfər şirniçiyatsan dükan sahibi olur. Həmçinin fərz edək ki, o, ehtiyatından 500 £ bu biznesə qoyur və il ərzində gəliri 10.000 £-dir. Çıxarı isə 5.500 £. Çox güman ki, o öz illik gəlirinin 4.500 £ olduğunu söyləyəcək. Lakin doğrudan da bu belədirmi? İqtisadçı "yox" deyəcək.

Buna səbəb iqtisadçının pul xərcləri ilə deyil, istehsal vasitələrinin ən yaxşı alternativ istehsalda istifadə edilməsi ilə qazana biləcəyi üstünlük xərci ilə maraqlıdır. Bu xərclər müxtəlif anlayışlarla aşağıdakılara təsir edir: (a) iqtisadçının "qazancları" konsepsiyası və (b) müəyyən istehsal vasitələri alternativ istifadəyə çevrildikdə qısa müddətdə istehsalın aparılması dərəcələri.

**Üstünlük xərcləri və qazanc**

Yuxarıdakı dükan sahibinin 5.500 £-lik pul məsrəfi *mütləq xərclər* adlandırılır. Lakin istifadə edilməmiş alternativlər baxımından xərclərə yanaşsaq, o zaman dərhal dükan sahibinin müəyyən "nəzərə alınmamış xərclər"i də vardır. Bu onun öz kapital və işçi qüvvəsindən istifadə etməsinə baxmayaraq, hər ikisinin istehsalın alternativ istiqamətlərində istifadə edildikdə mükafat əldə edə bilməsi imkanları ilə bağlıdır.

Məsələn, deyək ki, onun kapitalı başqa bir yerdə 12 %-lə qoyula bilər. Beləliklə, burada illik 60 £ nəzərə alınmayan xərc vardır, eynilə də onun öz işi qüvvəsi ilə. Fərz edəcəyik ki, ildə 2.940 £ qazancı olan mağaza menecerini onun sonrakı ən çox qazanclı yeridir. Beləliklə, onun qazancından götürülən "mütləq xərclər"dən əlavə 3.000 £-lik nəzərə alınmayan xərcləri var.

### Normal qazanc

Lakin biz hələ mətləbdən uzaqlaşmamışıq. Dükən sahibi bilir ki, hətta şirniyyat biznesində qeyri-müəyyənlik nəticəsində müəyyən miqdarda "təhlükə" vardır – əgər, sadəcə, başqası üçün işləsəydi, qaçıla biləcək təhlükə. Bunun üçün dükən sahibi ən azı müəyyən minimum qazanc, deyək ki, ildə 500 £ ayrılmalıdır ki, öz biznesini qura bilməyə hazırlaşsın, yeni işgüzar adam ola bilsin. Bu mümkün qazanc səviyyəsini əldə edə bilərsə, o, başqa biznes sahəsinə getmək və ya məşğ alan mağaza meneceri olmaq istəyə bilər. Belə ki, digər xərc növü (normal qazanc adlandırdığımız) bütün digər faktorlar öz üstünlük xərclərini ödədikdən sonra işgüzar adamı müəyyən sənayedə saxlayan minimum qazandır. Normal gəlir xərcdir, çünki o qarşılanmazsa, müəyyən biznes sahəsində işgüzar adamla təminat yoxa çıxacaq.

Bunun üçün bizim aşağıdakı xərclərimiz var: mütləq xərclər, nəzərə alınmayan xərclər, normal qazanc. Bütün bu xərclərin qarşılanmasından sonra əlavə olan hər şey "normal", "anormal" və ya "xalis" qazandır. Bizim misalın şərtlərinə görə aşağıdakıları əldə edirik:

	£	£
Ümumi qazanc		80.000
Ümumi xərclər: Mütləq	44.000	
Nəzərə alınmayan	24.000	
Normal qazanc	4.000	72.000
Anormal qazanc		8.000

### Sabit və dəyişən xərclər

Biz analiz məqsədləri üçün xərcləri *sabit* və *dəyişən* xərclərə böləcəyik.

*Sabit xərclər* firmanın məsuldarlığı ilə mütləq nisbətə dəyişməyən xərclərdir. Onlar bölünməyən faktorların, məsələn, binaların, maşınların xərcləridir. Onlar ona görə ortaya çıxır ki, texniki və ya başqa

səbəblərdən belə faktorlar müəyyən miqdar və ya ölçüdə əldə edilməlidir. lakin bir dəfə əldə edildikdən sonra əlavə xərcsiz bir müddət istifadə edilə bilərlər. Hətta istehsal olmadıqda belə sabit xərclər ödənməlidir və onlar hətta istehsal sürətlə genişləndə də eyni qalır.

*Dəyişən xərclər*, digər tərəfdən, istehsal ilə əlaqədar dəyişən xərclərdir. Onlar dəyişən faktorların xərcləridir. Məsələn, operativ işçi qüvvəsi, xammal; istehsal artdıqda dəyişən xərclər artır.

Praktikada dəyişən və sabit xərclər arasında mütləq xətt çəkmək çətindir: fərq əslində aşağıdakı kimi nəzərdə tutulan vaxtdan asılıdır. Cari istehsal qazancsız olduqda sahibkar istehsal azaltmağa məcbur olacaq. İş vaxtından əlavə iş olmayacaq; əgər lazımdırsa, işçilər həftə sonunda evə buraxılır. Zaman keçdikcə, bir çox faktorlar dəyişən olmuşdur – inzibati heyət, satıcılar, tədqiqat əməkdaşları və qazancı onlara olan məsrəfləri ödəmədikdə onlar da buraxıla bilərlər. Faktor onun əvəz edilib – edilməyəcəyi barədə qərar qəbul etmək lazım olan kimi dəyişən olur, çünki o zaman faktorun alternativ istifadələri nəzərə alınmalıdır. Tədqiqat maşınları dəyişməlidir; hətta onlar dəyişən xərc olarsa belə. Qərar indi biznesdə qalmağın sərfəli olub-olmaması halında qəbul edilməlidir.

Sabit və dəyişən faktor və xərclər arasında fərqləndirmə 2 tərəfdən faydalanır. Birincisi iqtisadi təhlildə bu təklif şərtlərindəki fərqlər arasında seçim vasitəsidir. Bu fərqlər nəzərdən keçirilən müddəti fərqləndirdiyimizə görə baş verir. İqtisadçı vaxtı qısa və uzun dövrlərə bölür. Qısa dövrə ən azı bir sabit faktoru olan dövr kimi tərif edilir. Bunun üçün iş vaxtından əlavə işləmək və daha çox xammalın istifadəsi ilə təklif tənzimlənsə də, sabit zavod və təşkilat yerdəyişməsi üçün vaxt çox azdır. Belə ki, qısa müddətdə, bəzi faktorlar sabit olduğundan, sahibkar müəyyən istehsal üçün onun ən yaxşı mümkün kombinasiyasını əldə edə bilər. Lakin uzun müddət təklif yalnız dəyişən faktorların deyil, həmçinin sabit faktorların dəyişməsi ilə tənzimlənsə bilər. Faktorlar bir daha mümkün olan ən yaxşı şəkildə kombinasiya edilə bilər və gördüyümüz kimi, verilmiş qiymətdə daha çox təklif edilə bilər.

İkincisi, sabit və dəyişən xərclər arasında fərqlənmə işgüzar adamı qısa müddət arzında istehsalı davam etdirib-etdirməyəcəyinə qərar verərkən vacibdir. Uzun müddətdə bütün istehsal xərcləri sabit və dəyişən olaraq ödənməlidir. Lakin qısa müddətdə sabit xərclər hətta istehsal olmadıqda belə qalır. Onların dəyərini birdəfəlik ödəyiblər, sadəcə ona görə ki, hətta istehsal başlaya biləcəyindən əvvəl bəzi faktorların olması vacib idi. İstehsalı dayandırmaqla yalnız dəyişən xərclərə qənaət edilir və beləliklə onlar gəlirlərlə ödənilərsə, işgüzar adam istehsal etməyə davam edəcək.

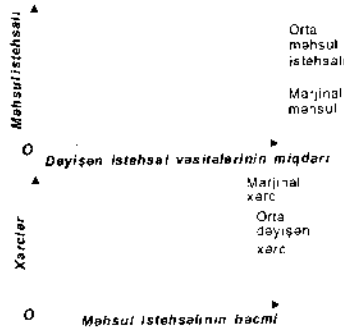
Bu cür xərclərdən əlavə əldə edilən hər şey onun sabit xərclərini ödəməyə kömək edir.

## 11.2 MƏHSUL İSTEHSALI ARTDIQCA XƏRCLƏR ÖZÜNÜ NECƏ BÜRÜZƏ VƏRİR?

### İstehsal xərcləri və azalan marjinal məhsul arasındakı əlaqə

Gəlirlərin azalması qanununu müzakirə edərkən faktorların miqdarı və onların qazanclarına biz yalnız fiziki baxımdan yanaşmışdıq. Bu faktor digər faktorlarla müxtəlif nisbətdə kombinasiya edildikdə gəlirin necə dəyişməsinə göstərmək üçün vacib idi.

Lakin mümkün olduğu qədər çox qazanc əldə etmək istəyi olan sahibkar faktorların fiziki miqdarı və onların qazancları ilə deyil, pula çevrilən miqdarlarda maraqlıdır. Bu zaman o, müxtəlif məhsuldarlıqda xərclər və gəlirlər arasındakı fərqi daha aydın görə və beləliklə, hansı məhsuldarlığın maksimal qazanc gətirəcəyinə qərar verə bilər (cədvəl 11.1-ə bax). Bunun üçün bizim birincü vəzifəmiz istehsal artıqda xərclərin necə dəyişə biləcəyini tapmaqdır.



Şəkil 11.1 Məhsul və xərclər arasındakı əlaqə

Biz istehsal faktorlarının alınmasında xalis rəqabətin olmasını fərz edəcəyik – hər firmanın tələbatı ümumi təklifə nəzərən o qədər kiçikdir ki, tələbatdakı hər hansı bir dəyişiklik bu faktorların qiymətinə təsir etməyəcək. Tərifə əsasən qısa müddətdə sabit faktorlar olmalıdır və azalan gəlirlər qanununda bir dəyişən faktor sabit faktora artan

miqdarlarda tətbiq edildikdə bir müddətlik marjinal məhsul tədricən azalacaqdır.

Bu, istehsal genişləndikdə xərclərə necə təsir edir? Fərz edək ki, iki faktordan istifadə edilir, onlardan biri sabitdir. Əgər dəyişən faktorun hər əlavə vahidinin xərci eynidirsə, lakin hər əlavə vahiddən istehsal artarsa, işgüzar adam dəyişən faktora çəkdiyi hər hansı bir əlavə xərc üçün artan sayda istehsal əldə edir. Başqa sözlə, istehsal genişləndikcə, istehsalın hər əlavə vahidinin xərci azalır. Dəyişən faktorun marjinal məhsulu azaldıqca, istehsalın əlavə vahidinin xərci artır. Təşkilatın əlavə vahidinin istehsal xərci *marjinal xərc* (*marjinal cost* - *MC*) kimi tanınır.

Cədvəl 11.1 Toyuq hinləri tikən A. Cluck-ın xərcləri

İllik məhsul istehsal vahidləri	Sabit xərc (FC)	Ümumi dəyişən xərc (TVC)	Ümumi xərc (TC)	Marjinal xərc (MC)	Ortalama sabit xərc (AFC)	Ortalama dəyişən xərc (AVC)	Ortalama ümumi xərc (ATC)
0	10.000	-	-	-	-	-	-
10	10.000	2.000	12.000	200	1.000	200	1.200
20	10.000	3.400	13.400	140	500	170	670
30	10.000	4.400	14.400	100	335	146,7	480
40	10.000	5.400	15.400	135	250	135	385
50	10.000	6.750	16.750	185	200	135	335
60	10.000	8.600	18.600	240	167	145	310
70	10.000	11.000	21.000	300	142,9	157	300
80	10.000	14.000	24.000	390	125	175	300
90	10.000	17.900	27.900	510	111,1	198,9	310
100	10.000	23.000	33.000	660	100	230	330
110	10.000	29.600	39.600	840	91,1	269,1	360
120	10.000	38.000	48.000	800	85	316,7	400

### Qeydlər:

TC = FC + VC-dir (N vahidinin)

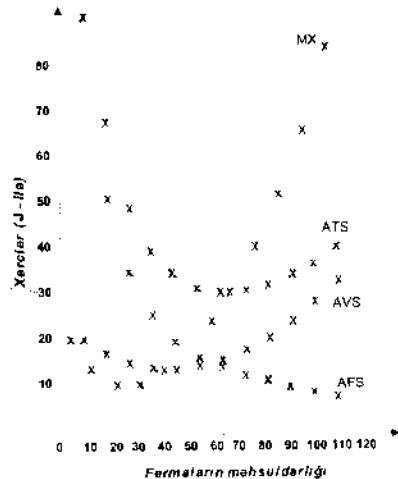
- (1) MC istehsalın əlavə vahidinin istehsal edilməsinə çəkilən əlavə xərcdir. Yəni N-ci vahidin MC-si = N vahidin TC-si çıxılırsın (N-1) vahidin TC-si. Burada istehsal 10-luq vahidlərlə göstərilmişdir və beləliklə, ümumi xərclərdəki fərq 10-a bölünməlidir.
- (2) N vahidin AFC-si = FC/N
- (3) N vahidin AVC-si = N vahidin TVC-si/N



- (4)  $ATC = N$  vahidin  $TC$ -si/ $N$   
 (5)  $MC$  və  $ATC$  və  $AVC$  əlaqəsi marjinal məhsul və ortalama məhsul əlaqəsi ilə eynidir, yəni  $MC$  həm də  $AVC$  ilə hər ikisinin minimum olduğu yerdə kəsilir. Marjinal məhsul və ortalama məhsul misalda göstərdiyimiz səbəbə keçəcəkdir.

Bu əyriilər qrafikdə göstərilə bilər (şəkil 11.2). Yuxarıdakı nəticələr diaqram şəklində təqdim edilir.

3-cü cədvəl məhsul və xərcələr arasındakı əlaqəni göstərir. Mümkün olduğu qədər sadə saxlamağa çalışdığımız rəqəmlər toyuq hintləri tikən **A. Cluck** firmasınındır. *Sabit xərclər (fixed cost - FC)* 1.000 £ dəyərinədir və *dəyişən xərclər (variable cost - VC)* artırıldıqda məhsuldarlıq artır. Çünki burada artan marjinal məhsul var; nəticədə  $MC$  düşür. Bunun *ortalama ümumi xərcə (ATC)* təxminən 75 vahid istehsal edənə qədər təsiri vardır. Bundan sonra sabit faktorlar daha intensiv işlədiyindən azalan gəlirlər  $ATC$  əyrisinin artmasına səbəb olur.



Şəkil 11.2 Xərc əyriiləri

Əyriilər arasındakı aşağıdakı əlaqələr qeyd edilməlidir:

- (1) AFC və AVC-nin şaquli toplanması ATC-i verir;

- (2) AFC düzbucaqlı hiperboladır, çünki  $AFC$  vurulsun istehsal vahidləri =  $K$  (konstant);  
 (3)  $MC$  əyrisi  $AVC$  minimum  $ATC$ -dən daha az məhsul istehsal olunduqda olur;  
 (4)  $AVC$  yalnız dəyişən faktorun gəliri maksimum olduqda minimum olur. Lakin  $ATC$ -yə baxdıqda sabit faktorun xərci də nəzərə alınmalıdır və  $AFC$  hətta  $AVC$  qalxmağa başladıqdan sonra belə düşməyə davam edir.  $AFC$   $AVC$ -nin qalxdığından böyük dərəcədə düşsə,  $ATC$  düşməyə davam edəcək.

### 11.3 XALIS RƏQABƏT

Firmanın qazanclarının maksimum həddə çatmasını qiymətləndirmək üçün biz aşağıdakıları bilməliyik:

- (a) Onun müxtəlif məhsullarını sata biləcəyi və onun müxtəlif istehsal faktorları miqdarının ala biləcəyi qiymət;  
 (b) Onun daha yüksək qazanç əldə etməsi, başqa sahəyə daxil olmaq üçün müstəqil olub-olmadığı.

Hər iki fikir bizi mövcud rəqabətin öyrənilməsinə sövq edir.

Rəqabətin dərəcəsi dəyişə bilər. Lakin biz öz analizimizi haradansa başlamalıyıq və beləliklə, başlamaq üçün sadələşdirici *xalis rəqabət*in mümkün olan rəqabətin ən yüksək dərəcəsinin olmasını fərz edəcəyik. Bunun üçün bu fəslin qalan hissəsində və bundan sonrakıda biz modelimizi *xalis rəqabət fərziyyəsi* üzərində quracağıq. Sonralar bu fərziyyələr *inhisarçı rəqabət* formalarına imkan verməklə həqiqətə daha yaxın olmaq üçün dəyişdirilə bilər.

#### Xalis rəqabət üçün lazım olan şərait

Xalis rəqabətin mövcud olması üçün müəyyən şərtlər olmalıdır. Bunlar aşağıdakılardır:

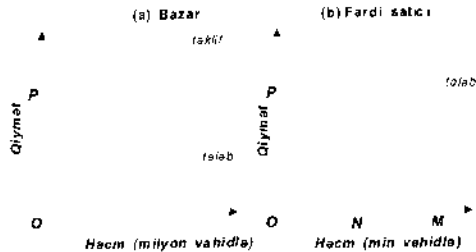
##### (1) Nisbətən kiçik satıcı və alıcıların çox olması

Bir şərt budur ki, tələbə nisbətən çox sayda satıcılar, təklifə nisbətən isə çox sayda alıcı olmalıdır.

Bazardakı tələbə nisbətən çox sayda satıcı varsa, hər satıcı bunu biləcək, çünki o, ümumi istehsalın o qədər kiçik miqdarını təklif edir ki, öz istehsalını ümumi təklifə və beləliklə də onun bazardakı qiymətinə təsir etmədən artır və ya azalda bilər. Başqa sözlə, o, bazar qiymətini

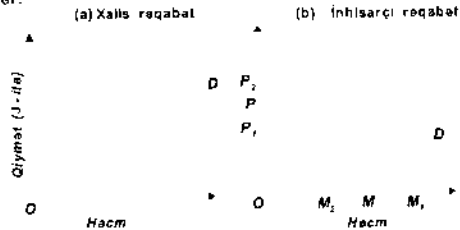
verildiyi kimi qəbul etməli və mövcud bazar qiyməti ilə hər hansı miqdarda sata bilər. Qısaı, o, *qiymət qəbul edəndir*.

Biz (a)-nın bir tam kimi sənayenin malları üçün tələb və təkliflə müəyyən olunan *OP* bazar qiymətini şəkil 11.3-də göstərmişdik. Lakin istehsal təklifi hər birinin eyni ölçüdə olduğunu fərz edəcəyimiz miflərlə istehsalçıdan təşkil olunub. Bunun üçün hər fərdi istehsalçı ümumi bazar təklifinin o qədər kiçik hissəsini satır ki, o, satdığı vahidlərin qiymətinə təsiri olmadan məhsul istehsalını *ON-dən OM-ə* qədər iki dəfə artırır və ya *OM-dən ON-ə* qədər azalda bilər.



Şəkil 11.3 Xalis rəqabət şəraitində firmanın tələb əyrisi

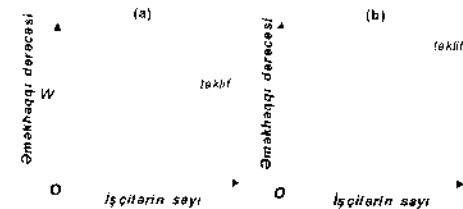
Başqa sözlə, xalis rəqabətdə satıcı öz məhsulu üçün sonsuz elastiki tələb əyrisi ilə üzləşir. Əgər bizim misalımızda *OP-dən* yüksək qiymət qoysa, heç kim ondan almayacaq; *OP-dən* aşağı qoysa, heç bir üstünlük qazanmayacaq və gəlirini maksimallaşdırmayacaq, çünki o bütün məhsul istehsalını daha yüksək *OP* qiymətinə sata bilərdi. Satış baxımından xalis və qeyri-xalis rəqabət arasındakı fərq şəkil 11.4-də görünür.



Şəkil 11.4 Xalis və qeyri-xalis rəqabət şəraitində firmanın tələb əyrisi

(b)-də istehsalçı bazar təklifinin o qədər böyük hissəsini satır ki, onun istehsalındakı dəyişiklik məhsulu üçün aldığı qiymətə təsir edir. *OM* qədər təklif etdikdə qiymət *OP-dir*. Əgər təklifi *M1-ə* qaldırırsa, qiymət *OP1-ə* düşür. Eynilə də təklifini *OM2-yə* salarsa, qiymət *OP2-yə* qalxır və ya belə istehsalçı miqdarı müəyyənləşdirmək əvəzinə qiyməti müəyyənləşdirə bilər. Lakin o, eyni zamanda həm miqdar, həm də qiyməti müəyyən edə bilməz. Biz bu cür istehsalçını *qiymət müəyyən edən* adlandıra bilərik.

Eynilə də alış cəhətdən, malların və istehsal faktorlarının alıcıları sonsuz elastiki təklif əyrisi ilə üzləşirlər. Məsələn, bir istehsalçı istehsal faktoru üçün tələbatını artırır, lakin bunun nəticəsində faktorun qiyməti artmır (şəkil 11.5a). Burada bazar təklifinə nisbətən istehsalçıların tələbatı o qədər kiçikdir ki, o ona lazım olan bütün işçi qüvvəsini bazarda üstünlük təşkil edən *OW* əməkhaqqı məzənnəsi ilə ala bilər. Digər tərəfdən, (b)-də istehsalçı işçi qüvvəsinin bazar təklifinin o qədər böyük hissəsini işlədir ki, daha çox işçi gətirdikdə əməkhaqqı məzənnəsi artır.



Şəkil 11.5 Xalis və qeyri-xalis rəqabət şəraitində təklif amili

## (2) Təktərəkibli məhsul

Alicilər bir istehsalçının məhsulunu digərinin tam əvəzedicisi kimi qəbul etməlidir və yalnız qiymət əsasında almalıdır. Bu o deməkdir ki, bir istehsalçı qiymətini qaldıran kimi, bütün istehsalçılar dərhal onun rəqiblərindən alırlar. Mallar çəki ilə olduqda, məsələn, buğda və pambıq, eyni çəkiddə olan malın oxşarlığı vardır.

Lakin haqiqi və ya uydurma (məsələn, xüsusi qablaşdırma və ya başqa ad) fərq olduqda və ya qiymətdən başqa digər səbəblər (məsələn, istek) alıcılara təsir edərsə, bu cür məhsulun eyniyyəti yoxdur. Burada

fərdi istehlakçı öz qiymətini bütün istehlakçıların itirmək təhlükəsi olmadan qaldıra bilər. Bunun üçün onun məhsulu üçün bir qədər aşağı düşən tələb əyrisi var.

### (3) Mükəmməl bilik (informasiya)

Mükəmməl biliyin 2 cəhəti var:

- Satıcı və alıcılar bazarın başqa hissələrində hansı qiymətlərin olmasını bilməlidirlər ki, buna əsasən hərəkət etsinlər;
- Özünün daxil olmasını səmərəli etmək üçün gələcək istehsalçı həmçinin istehlakçıların nə qədər gəlir əldə etməsini və gələcək qazanclarını bilməlidir.

### (4) Azad daxilolma

- Satıcıların sayının çox qalması üçün sahəyə digər istehsalçıların da daxil olması azad olmalıdır. Başqa formada mövcud firmalar qiymətə təsir etmək üçün birləşə bilərlər və ya onlar mövcud firmalar sahəni tərk etdikdə böyüyə bilərlər;
- Azad daxilolma qazanc motivinə funksiya imkanı verir. Məhsulun qiymətinin artmasına səbəb olan tələbat artarsa, qazanc imkanları digər işgüzar adamları sahəyə cəlb edəcək. Bunun kimi, tələbat düşərsə, bəzi sahibkarların zərər çəkməsi onların sonayeni tərk etməsinə səbəb olacaq.

### (5) İstehsal faktorlarının uzun müddətdə tam çevikliyi

Məhsulə tələbatın dəyişməsi uzun müddətdə istehsal faktorlarının bir istehsal sahəsindən digərinə keçirilməsinə səbəb olacaq. Bundan əlavə, sahibkarlar sahəyə daxil olduqda bütün firmalar üçün eyni olmalıdır. Amma həqiqətdə bu, baş vermir. Sahibkarlar tam məlumatla malik olurlar. Bunun üçün onlar təxmin etməlidirlər ki, burada onların bəziləri yaxşıdır, bəziləri isə yox.

### (6) Nəqliyyat xərclərinin olmaması

Bu, vacib şərt deyil, yalnız bizim analizləri sadələşdirir. Həqiqi həyatda bu şərtlər heç vaxt eyni vaxtda tətbiq olunmur. Bunun üçün xalis rəqabət fərzinin əsasən bizim bəzi əsas nəticələr əldə etməyimiz üçün analitik vasitə olması yenidən vurğulanmalıdır.

## 11.4 XALIS RƏQABƏT ŞƏRAİTİNDƏ ŞİRKƏTİN QISAMÜDDƏTLİ TARAZLIQ MƏHSULU

Firma qazanclarını maksimallaşdırmaq istədiyindən, onun tarazlıq məhsul istehsalı ümumi qazanc və ümumi xərclər arasındakı fərqin ən çox olduğu miqdarda olur. Bu məhsul istehsalında firmanın istehsalı azaltmağa və artırmağa heç bir istəyi olmur.

Bunun üçün firma 2 əsas məsələ ilə məşğul olmalıdır:

- Məhsulun müxtəlif miqdarlarını satmaqla nə qədər əldə edir?
- Bu müxtəlif miqdarları istehsal etməyin nə qədər xərxi var?

İlk baxışda elə görünə bilər ki, qazancın maksimum, ortalama xərcinin minimum olduğu istehsal zamanı əldə edilir. Lakin bu belə deyil. Sahibkarı davamlı olaraq maraqlandıran məsələ də budur. Əgər mən bir ədəd daha artıq istehsal vahidi istehsal etsəm, bu mənə onun satışından qazanacağım əlavə gəlirdən daha ucuz və ya baha başa gələcəkmə? Başqa sözlə, o öz diqqətim əldə etdiyi əlavə gəlirin onun istehsalının əlavə xərcindən daha artıq və yaxud ona (heç olmasa) bərabər olmasına yönəldir.

Yəni marjinal gəlir (istehsalın son vahidindən alınan gəlir) ən azı marjinal xərcə (istehsalın son vahidinin istehsal xərci) bərabər olmalıdır.

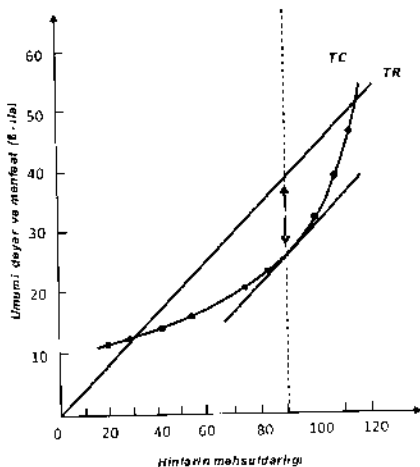
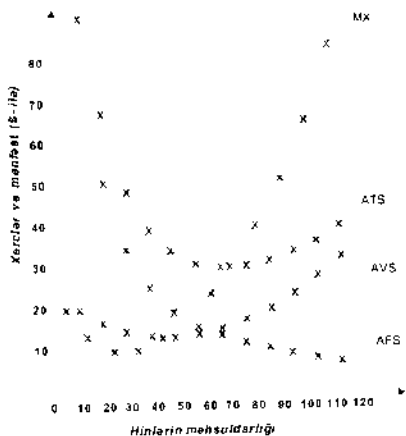
Xalis rəqabət olduqda istehsalı nə qədər olursa-olsun, istehsalçı öz məhsul üçün bazar qiyməti əldə edəcək. Yəni marjinal gəlir ( $MR$ ) = qiymət; beləliklə, qiymət xətti həmçinin onun  $MR$  əyrisidir (bax şəkil 11.6-a).

Bundan əlavə, xalis rəqabət zamanı firmanın daha çox tələbatı olduqda, istehsal faktorlarının qiymətləri artmır. Lakin  $MC$  tədricən artır, çünki qısa müddətdə sabit faktorlar olduğu üçün azalan gəlirlər ortaya çıxır.

### Mister Cluck-in tarazlıq məhsulu istehsalı

Gəlir öz xəyalı firmamıza dönək. Tutaq ki, toyuq hünlərinin (hünləri – red.) bazar qiyməti 45 £-dir. Biz bu  $MR$  əyrisini xərc əyrisi diaqramının üzərinə yerləşdirə bilərik (şəkil 11.6).  $MR$  (qiymət)  $MC$ -dən artıq olacaq hər hansı bir məhsuldarlıqda, mister Cluck istehsalı genişləndirməklə qazancını artırmaqla bilər.  $MC$   $MR$ -dən yüksək olduqda mister Cluck istehsalı azaltmaqla qazancını artırmaqla bilər. Bunun üçün onun tarazlıq istehsal  $MR$ -in  $MC$ -yə bərabər olduğu yerdir; yəni 90 vahid istehsal həcmində.

## III HİSSƏ, NƏ İSTİHSAL ETMƏLİ



Şəkil 11.6 Xalis rəqabət şəraitində firmanın tarazlaşmış məhsuldarlığı

Yuxarıdakı ümumiləşdirmədə 2 istisna vardır:

- (1)  $MC$  əyrisi  $MR$  əyrisini aşağıdan kəsməlidir;
- (2) Cari gəlir cari xərcləri tamamilə ödəməlidir. İndi *cari gəlir*, sadəcə, hazırda istehsal edilmiş malın sayının onların qiymətinə vurulmasına bərabərdir. Lakin cari xərclər dedikdə nəyi nəzərdə tuturuq? Sadə cavab onların fikrimizdə tutduğumuz vaxt müddətindən asılı olmasıdır.

Bu ona görədir ki, biznesmen (və iqtisadçı) keçmişdə olan xərclərlə deyil, onların üstünlük xərci olan faktorlarının indiki istifadəsində saxlanması üçün lazım olan xərcdə maraqlıdır. Bunun üçün biz burada öz analizimizi qısa və uzun müddətə bölrük.

## Qısamüddətli "bağlanma" qiyməti

İşgüzar adam onun ümumi gəlirinin aşağıdakıları ödəyəcəyini gözlədikdə istehsalı sadəcə olaraq başlaya bilər:

- (1) Onun sabit faktorlarının yerdəyişmə xərcini;
- (2) Onun dəyişkən faktorlarının xərcini, məsələn, işçi qüvvəsi, xammal;
- (3) Normal qazanc.

Təsəvvür edək ki, o, cəhd etməyi fikirləşir və xüsusi avadanlıq (sabit xərclər) alır ki, biz sadəlik xatirinə bu avadanlığın ondan başqa heç kim üçün faydalı dəyərinin olmadığını fikirləşəcəyik və bununla birlikdə o, işçi qüvvəsi və xammal alır və istehsala başlayır.

Lakin vaxt keçdikcə o öz ilkin ümidlərinin doğrulmadığını görür. Onun malını sata bildiyi qiymət düşündüyündən aşağıdır. Baxmayaraq ki, o öz dəyişkən faktorlarının (onun istehsalının ölküsü ilə əlaqədar dəyişikliklər) xərcini ödəyə bilər. Bu xərcdən yüksək olan xərcin onun maşınları zamanla yararsız hala düşdükdə onların dəyişmə xərcini tamamilə ödəyəcəyini görür. Başqa sözlə, biznes ümumən sərfəsiz olacaq.

Burada üstünlük xərcləri ideyası bir dəfə də tətbiq edilməlidir. Fərz edək ki, bizim biznesmen istehsalı dayandırır. Nə əldə edir? Yəqin ki, o elə faktorların xərclərinə, istehsala nisbətə fərqli olan dəyişkən faktorlara qənaət edir. Lakin maşınlarını işletməklə bir şeyə qənaət edəcəkmiz? Yox! Çünki onların elektrik istifadəsi yoxdur, onlar başqa yerdə transfer edilə bilməzlər. Onların üstünlük xərcləri sıfırdır: başqa sözlə, onların işlədilməsinin xərci yoxdur! O, əvvəldə olduğu kimi, maşınları vəsait xərcləyə də, heç nə əldə edə bilməyəcək. İqtisadiyyatda həyatın digər yerlərində olduğu kimi, olan olur, keçən keçir. İndi

maşınların işlədilməməsi keçmiş xərclərini ödəyə bilməz. Onlar onun əlində qalmışdır.

Sonradan bizim biznesmen məsələyə fəlsəfi nəqteyi-nəzərdən yanaşmağa başlayır. Onun istifadəsində xərcləri artırmayacaq mü-kəmməl maşınlar vardır. Buna görə dəyişən faktorlar - işçi qüvvəsi, xammal və sairin ödəməyəyi təqdirdə o, istehsala başlayır. Bu faktorların xərclərindən əldə etdiyi hər şey onun sabit faktorlarının xərcinə əlavə olunacaq. Dəyişən faktorların ödənilməsi necə söyləyə bilərik? Sadəcə AVC əyrisinə baxmaqla. Cənab *Cluck*-i misal kimi götürsək, toyuq hini üçün 13,50 £ qiymət ona qısa müddətdə istehsal etməyə imkan vermiş olacaq. Burada onun *MC*-si *MR*-inə bərabərdir və 45 vahidlik istehsala onun *TVC*-si ödənilir. Lakin bundan aşağı hər hansı bir qiymət  $MC = MR$  istehsalat olan yerdə ümumi gəlirlər (qiymət vurulsun məhsul) *TVC*-dən (AVC vurulsun məhsul) aşağı olacaq. O, hətta qısa müddət üçün onu işlədə bilməz və beləliklə, biz 1350 £-i "bağlama" qiyməti adlandırırıq. 1350 £-dən yüksək hər hansı bir məbləğdə  $MC = MR$  olan istehsalda ona *TVC*-sindən yuxarı olan artığı qazandıracaq və bu onun *FC* xərclərini ödəməyə kömək edəcək.

### 11.5 ŞİRKƏT VƏ SƏNAYENİN UZUNMÜDDƏTLİ TARAZLIQ VƏZİYYƏTİ

Uzun müddətdə bütün faktorlar dəyişən olur. Bunun iki təsiri var:

- (1) Firma ən aşağı mümkün xərcdə müəyyən istehsal xərcini əldə etmək üçün zavod ala bilər;
- (2) Alternativ olaraq yeni zavodu yerləşdirməyə ehtiyac duymaya və sahəni tərk edə bilər. Biz bu təsirlərin hər ikisini növbə ilə tədqiq edəcəyik.

#### Firma

Firma hər hansı bir istehsalla işə başlamalıdır və onun ölçüsü haqqında şərh verərkən geniş seriyalı istehsalın üstünlükləri nəzərə alınmalıdır. Lakin o, gələcək satışlarını yanlış qiymətləndirə bilər. Onlar gözləndiyindən daha çox olur: nəticədə zavodun həcmi çox kiçik olacaq. Digər tərəfdən, satışlar çox şişirdilmiş ola bilər, nəticədə zavodun həcmi çox böyük olacaq.

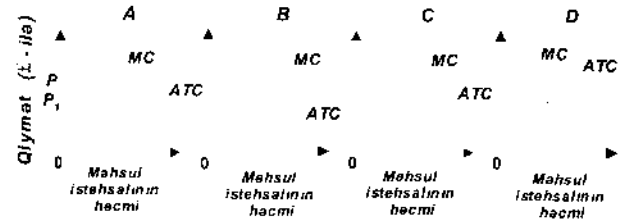
Fərz edək ki, mister *Cluck* sata biləcəyini aşağı qiymətləndirmişdir. Onun istehsalı üçün çox kiçik olan zavodla başlamasının nəticəsində o,

zavodu dəyişən faktorları, işçi qüvvəsini və s. artırmaqla daha intensiv işlətməyə məcbur edir. Yəni o, azalan gəlirlər şəraitində işləyir.

Lakin uzun müddət ərzində o, vəziyyəti düzəldə bilər. O, həcmi artırmağı, əməklə daha çox kapital birləşdirməyi qərara alır. Bu ona daha çox ixtisaslaşmış maşınlar əldə etmək imkanı verir, çünki bu, daha yüksək istehsalla ödənilir. Həmçinin daha çox əmək bölgüsü edə bilər.

Bələ ki, 7-ci fəsildə gördüyümüz kimi, istehsal həcmi artdıqda hər vahidə düşən xərc azalır. Başqa sözlə, müəyyən yerə qədər (şəkil 11.4-də *OM* məhsuldarlığı) zavoda əlavə edilən hər hansı həcm üçün qısamüddətli, bir-birindən aşağı olan xərc ayrılır verəcək. Burada olanlar həcm artan gəlirlərdir.

*OM* istehsalından yuxarı həcmdə gəlirlərin azalması başlayır. Gördüyümüz kimi, bu ya qərar qəbulətmənin artmış çətinlikləri nəticəsində və ya başqa sözlə, sahibkarlığın sabit təbiəti nəticəsində ola bilər. Və *OM*-dən sonra idarəetmənin sabit təbiətindən əmələ gələn bu itkilər texniki, kommersiya, maliyyə və ya risk təbiətli oldu edilmiş hər hansı qənaəti üstünlüyə çevirə bilər. Zavodun daha böyük istehsal üçün yaranmasına baxmayaraq, uzun müddətdə belə bir vahidə düşən minimum ortalama xərci kiçik istehsalda olduğundan yenə də yüksəkdir.



Şəkil 11.7 Gəlirin miqyasının artması və azalması

#### Firmanın optimal ölçüsü

Yuxarıdakı misaldə istehsal *OM* olduqda bir vahidə düşən uzunmüddətli istehsal xərcləri minimumdur. Bu, firmanın optimal ölçüsü kimi təzahür edir və onun ən effektiv ölçüsüdür.

Göründüyü kimi, bu "ən effektiv" ölçü bir səhədən digərinə dəyişir. Həcmi texniki qənaətləri mühüm olduğu yerlərdə, məsələn, polad və avtomobillərin istehsalında daha böyük istehsalda azalan xərclər mövcud olur. Digər tərəfdən, kənd təsərrüfatı və pərakəndə satış kimi

bəzi sahələrdə daha böyük məşinlarla işləməklə əldə edilən ortalama xərc azalmaları nisbətən kiçik istehsalda qurtarır. Bundan sonra yalnız kommersiya, maliyyə, riskli və ya idarəetmə təbiətli qənaətlər əldə edilə bilər. Lakin istehsal artıqda menecment probleminin yaranması ehtimalı ortaya çıxır. Detallara fərdi olaraq diqqət yetirilməsi mümkün deyil, anı qərarların qəbul edilməsi çətinidir və hərcəkətliliyi itirir. Nəticədə itki baş verir və tədricən bu itkilər artan ölçü qənaətlərini üstələyir və beləliklə, artan xərcləri əmələ gətirir. Beləliklə, *optimal ölçü* əks istiqamətlərdə artan qiymətlərin kompromisidir.

### Sənaye

Biz indi firmalar arasındakı rəqabətin təsirlərinə toxunmalıyıq. Uzun müddət mövcud olan şirkətlər effektivliyi artırmaq üçün zavodlarını yalnız dəyişdirə bilər, həm də artıq istehsal edən firmaların əldə etdiyi super normal qazanclarını qeyd edərək sənaye sahələrinə daxil olmaq üçün zavod əldə edə bilərlər. Nəticədə məhsul istehsalı artacaq.

Lakin sənaye sahəsi tərəfdən bu artmış təklif bazar qiymətinin düşməsinə səbəb olur. Yəni uzun müddət fərdi firmanın üzlaşdığı üfqi qiymət xətti düşür, məsələn, *OP*-yə (şəkil 11.7). Bundan əlavə, bu dəyişmə heç bir anormal qazanc əldə edilməyənə qədər davam edir, çünki yalnız bu zaman firmaların sahələrə daxil olmaq meylilənmir.

Bir firma digər firmalardan daha effektiv olarsa, qeyri-normal qazanclar əldə etmiş olur. Bu, məsələn, ona görə baş verir ki, B zavod həcmi ilə yalnız ON istehsal etdiyi halda C zavod həcmi ilə *OQ* istehsal edilib. Uzun müddət bu firmaların bəzisi öz zavodlarının ölçüsünü C zavod ölçüsü istiqamətində artırıyaqlar. Artmış təklifin nəticəsində qiymət düşür. Daha effektiv ölçüdə dəyişə bilməyən firmalar biznesdən çıxmağa məcbur olur.

Beləliklə, rəqabət mövcud və ya yeni açılmış firmaların *C* ölçülü zavoda məcbur edir və artmış məhsul qiyməti aşağı – *OP*-yə salır. Daha yüksək qiymət olsaydı, bəzi firmalar qeyri-normal qazanclar əldə edə bilərdilər və daxil olan yeni firmalar təklifi artırmış olardı ki, bunun nəticəsində də qiymət aşağı düşəcəkdir. Digər tərəfdən, qiymət *OP*-dən aşağı olsaydı, bütün amillərin öz cari qiyməti ilə ödənilməsi şəraitində heç bir firma uzun müddət fəaliyyətini dayandırmazdı. Bunun üçün *OP* başabaş qiymət adlanır.

Nəticədə uzun müddət və xalis rəqabət şərtlərinin nəzərə alınmasıyla hər bir firma *OM*-in *optimal* ölçüsündə istehsal edəcək və maksimum qiyməti *OP* olacaq. Həmçinin hər firma *OM* məhsulunda qiymət

marjinal xərc bərabər olduğuna görə tarazlıq əldə edir. Sənaye sahəsi bunlara görə tarazlıqdadır; (a) hər firma tarazlıqdadır; (b) firmaların sənayeni (istehsal sahəsini) tərk etməsi və ya daxil olması üçün heç bir səbəb yoxdur. Çünki heç bir qeyri-normal qazanc və ya itki baş verməz.

### FƏSLİN QISA MƏZMUNU

- Normal gəlir firmaları sənayedə saxlamaq üçün vacib hesab edilən minimal gəlirdir. Bundan daha artıq gəlir “normadan artıq gəlir” hesab edilir.
- Sabit xərclər məhsula əsasən dəyişmir – onlar qısa müddət ərzində sabitdir.
- Dəyişkən xərclər məhsula əsasən dəyişir – istehsalın dayandırılması ilə kənarlaşdırıla bilər.
- Xalis rəqabətdə vacib hesab edilən şərtlər (bəzən yad “fərziyyələr”) təmizdirsə, hər bir firma qiymətlə razılışır, ən münasib formada həm də istehsalı təmin edilir və bununla da bütün firmaların normal gəliri olduğundan sənaye tarazlığı alınır.

### XÜLASƏ SUALLARI

- Mənim avtomobili istehsal edən firmada sabit və dəyişkən xərclərə dair misallar söyləyin.
- Əlavə xərclərin əlavə gəlirə bərabər olduğu zaman mənfəət hansı səbəblə maksimalaşdırılır?
- Nə üçün çoxsaylı firmalarda xalis rəqabətdə tələbin xarakteristik ayırıcı tam elastikdir?
- Qısa və uzun müddət ərzindəki fəaliyyətdə firmanın “qiyməti aşağı salma” sını müəyyən edin.

Əlavə məlumatlar üçün şirkətin Internet sahifəsinə baş çəkin



## XALIS RƏQABƏT ŞƏRAİTİNDƏ SƏNAYENİN TƏKLİF ƏYRİSİ

### TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- Uzun və qısa müddətlərdə təklifi (təchizatı) müqayisə edə;
- Sənayenin təklif əyrisinin necə qurulduğunu göstərə;
- Təklifin elastikliyini izah edə;
- Təklifin elastikliyinin praktiki istifadəsini aydınlaşdırma bilərsiniz.

### 12.1 GİRİŞ

İndiyədək diqqətimizi firmanın davranışlarına yönəltmişdik. Lakin fərdi firma sənayeni təşkil edən vahidlərdən yalnız biridir. Buna görə də sənayenin təklif əyrisini almaq üçün bu firmaların təklif ayrılarını toplamalıyıq. Bu bizə sabit qiymətə olan tələb əyrisi ilə kəşifən bazam təklif əyrisini verəcək.

Praktikada "sənaye" termini çətinlik yaradır. Məişət dilində "sənaye"yə çox az fərqlənən mallar istehsal edən firmalar daxil olur. Məsələn, avtomobillər, paltaryuyan maşınlar, mebel və s. Amma xalis rəqabətə tərif verərkən biz eynitipli məhsulu nəzərdə tutmuşduq. Bunun üçün sənayeye verdiyimiz tərif bazara təklif olunan eyni malın ümumi həcmi istehsal edən firmalar qrupunun xarakterizə edilməsi olmalıdır. Sonradan bu tərifdə dəyişikliklər ediləcək (fəsil 14-ə bax). Biz fərdi firmaların müxtəlif qiymətlərdə olan ümumi məhsulunu bazar təklifi cədvəli əldə etmək üçün toplayırıq. Ümumiyyətlə, daha çox təklif edildikcə qiymət dəyişir. Lakin nəyə görə bu, qısa və ya uzun müddətə görə dəyişir? Bunun üçün müddətin hər biri ayrı-ayrılıqda öyrənilməlidir.

### 12.2 QISAMÜDDƏTLİ DÖVR

Qısa müddətdə firmalar öz istehsalını sabit faktorlarla kombinasiya etdikləri dəyişən faktorların miqdarını dəyişməklə müəyyən edə bilərlər. Lakin heç bir yeni firma sənayeye daxil ola bilməz. Çünki onlar istehsal edə bilməzlər. Belə ki, qısamüddətli təklif əyrisi sadəcə olaraq firmanın istehsal etdiyi məhsulun qiymətinin dəyişməsinə necə reaksiya verməsi ilə izah edilir.

Məsələn, mister *Cluck-in* xərç cədvəllərini götürək. Bir toyuq hiniyə 1350 £-dən aşağı hər hansı bir qiymət qoyulanda o, istehsalı dayandırır. Çünki onun TVC xərcləri ödənilmir. Lakin daha yüksək qiymətlərdə – qiymətin MC olduğu yerdə o, məhsul istehsal edəcək. Bunun üçün onun qısamüddətli MX əyrisi cədvəldəki kimidir.

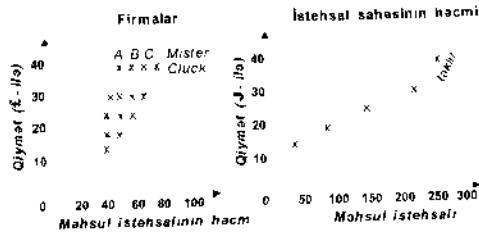
Qiymət (£-lə)	İstehsal vahidləri
135	45
185	55
240	65
300	75
390	85 və s.

Sadəlik xatirinə fərz edək ki, sənaye hər biri mister *Cluck-dan* daha az effektiv olan digər 3 firmadan ibarətdir. Onların istehsalı (minimum AVC-dən başlayaraq) aşağıdakı cədvəldə A, B, C altında verilib:

Cədvəl 12.1. Qısamüddətli dövrün təklifi

Qiymət	İstehsal (vahidləri)				
	Firma A	Firma B	Firma C	Mr. Cluck	Cəmi
135	-	-	-	45	45
185	-	-	45	55	100
240	-	45	55	65	165
300	50	55	65	75	245
390	55	65	75	85	280

Bu, şəkil 12.1-də qrafiklə göstərilmişdir. Sənayenin qısamüddətli təklif əyrisini əldə etmək üçün N firmanın MC əyrisi üfüqi şəkildə cəmlənmişdir.



Şəkil 12.1 İstehsal sahəsinin qısamüddətli təklif əyrisi

## 12.3 UZUNMÜDDƏTLİ DÖVR

### Firma və sənayenin uzunmüddətli tarazlığı

Sənayenin uzunmüddətli təklif əyrisi sənayenin tarazlıqda olduğu şərtlərdən götürülməlidir, çünki o, tələb və ya texniki üsullarda dəyişiklik olmadan uyğunlaşdırılmış faktorlar təqdim edilən təklifi göstərir. Burada əsasən iki şərtdən bəhs edilir:

- Hər bir firma tarazlıqda olmalıdır. Yəni, firmanın məhsulunu dəyişməkdə heç bir səbəbi olmamalıdır. Həm qısa, həm də uzun müddətdə bu, kənar gəlirin kənar xərcə bərabər olduğu zaman baş verir (məhsulun minimal qiyməti şərt ilə).
- Firmanın sənayeye daxil olmaq və ya onu tərk etməkdə heç bir səbəbi olmamalıdır (arzu edərlərsə uzun müddətdə həyata keçirilə bilər). Yəni, sənayenin tarazlıqda olması üçün firma tərəfindən normadan artıq gəlir və ya xərclərə imkan verilməməlidir. Xalis rəqabətə dair fərziyyəyimizi irəli sürərək, rəqabət qüvvəsi uzun müddətdə buna səbəb ola bilər.

Firmanı müzakirə etməyimiz onu göstərdi ki, uzun müddətdə mövcud olan hər bir firma (sənayeye hər hansı biri daxil olmaqla) ümumi xərclərin ödəndiyi  $OM$  optimal ölçüdə və  $OP$  qiymətində məhsul istehsal edir (şəkil 11.7). İndi yeni firmalar eyni şərtlərlə sahəyə daxil ola bildiklərindən,  $OP$  qiymətində tam elastiki olan uzunmüddətli təklif əyrisi alınır. Başqa sözlə, təklif əyrisi üfüqi olacaq.

Lakin bu cür nəticə yalnız xalis rəqabətin nəzəri fərziyyələri vasitəsilə əldə edilir. Xüsusilə bunlar nəzərdə tutulur ki:

- hər firma o qədər kiçikdir ki, onun istehsal vasitələrinə tələbi onların qiymətinə təsir etmir;
- sənayeye daxil olma tam azaddır.

Lakin bu şərtlərin tam qəbulu mümkün deyil. Birincisi, bu, nəzəri çətinlik yaradır: əgər bütün firmalar minimum ortalama xərcə çalışdıqda effektivliyi ən yüksək nöqtəyə çatdırarsa, məlun qiyməti tədricən düşdükdə onlardan hansı biznesdən çıxacaq? İkincisi, bu, təklifin sabit xərcdə sonsuzluqadək arta biləcəyi nəticəsinə gətirir ki, bu da qeyri-mümkündür. Biz hər iki ziddiyyəti yuxarıdakı fərziyyələrin daha real olması ilə aradan qaldıra bilərik.

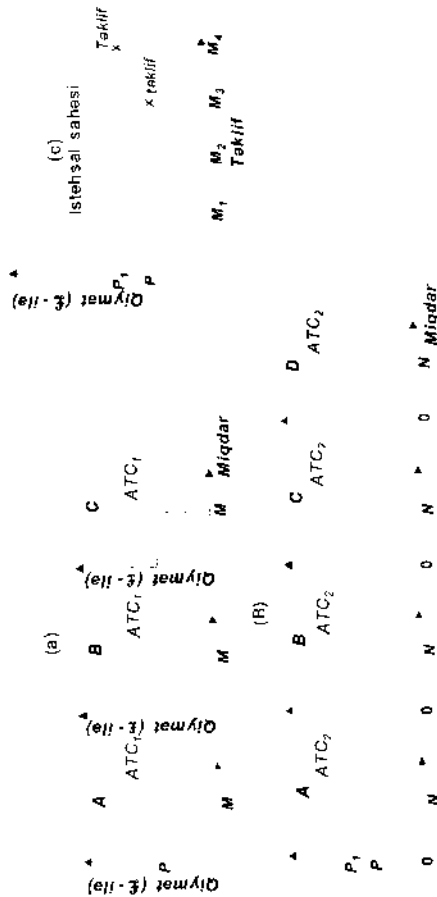
### İstehsal amillərinin qiyməti və sənaye ölçüsü

Fərdi firma o qədər kiçik ola bilər ki, onun tələbi qiymətə təsir etməyə bilər, lakin o, istehsal vasitələrini ödəməlidir, çünki sənayedəki bütün firmaların kollektiv hərəkətlərinin təsiri var. Bundan əvvəl biz bu sənaye nəticələrini *xarici qənaətlər* və ya *həcm itkiləri* adlandırmışdıq.

İndi ola bilər ki, sənaye genişləndiyindən həcmə xarici qənaətləri olsun – artan reputasiya, ixtisaslı işçi qüvvəsinin mövcudluğu, nəqliyyatın yaxşılaşması və s. Sahələrin məhsuldarlığı artdıqca fərdi firmaların xərc əyrləri azalmağa meyl edəcək. Digər tərəfdən, xərcləri artırmağa meyl edəcək. Sahələrin genişlənməsinin nəticələrindən biri də istehsal vasitələrinin qiymətinin qalxmasıdır. Sənayenin məhsul həcmi artdıqda, tam işlə təminat olduqdan sonra digər sənaye sahələrindən istehsal vasitələrini cəlb etmək üçün daha yüksək mükafatlar ödənməlidir.

Bunun üçün təcrübədə yeni firmaların daxil olması nəticəsində artan təklifin məhsulun qiymətini aşağı salmaq meyli ilə eyni zamanda firmanın xərc əyrisi (xarici qənaətlər tərəfindən) aşağı düşməyə və həcmə xarici itkilərinə artımağa meyl edir. Başqa sözlə, xarici qənaətlər daha az xərcə artmış təklif edəcək. İstehsal sahəsində azalan xərclər vardır, xarici itkilər daha yüksək xərcə artan təklif etmir. Uzunmüddətli təklif əyrisinin istiqaməti – yuxarı və ya aşağı – bu ikisi arasındakı balansdan asılı olacaq. Məsələn, fərz edək ki, dördüncü firma  $D$ -nin şəkil 12.2-dəki sahəyə daxil olması istehsalda heç bir xarici qənaət gətirmədən istehsal vasitələrinin qiymətini artırır. Nəticədə bütün firmaların xərc əyrləri hər firmanın  $b$ -də daha yüksək minimum ortalama (ümumi) xərcə olacaq şəkildə  $a$ -dan  $b$ -yə hərəkət edəcək. Bu,  $OP$  qiymətindəki öncəki  $M_1$  təklifinə nəzərən sahəyə daha yüksək  $OP_1$  qiymətində  $M_2$  təklifini verir (şəkil 12.2). Yəni burada yuxarı istiqamətli sahə təklifi ayrısı var.





Şəkil 12.2 Sənayenin uzunmüddətli təklif əyrisi

## Xalis daxilolma

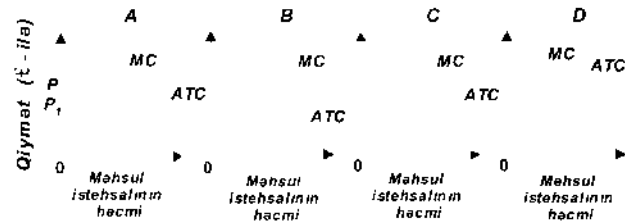
Hətta sənayəyə daxilolmanın heç bir təşkilati çətinlikləri olmasaydı belə (məsələn, kartel və ya digər razılaşmalar və ya dövlət tərəfindən irəli sürülən şərtlərə əsasən), azad daxilolma şərti yalnız aşağıdakılar olduqda effektivdir:

- tam məlumat vardır;
- istehsal vasitələri tam çevikdir və bütün firmalar tərəfindən eyni dərəcədə əldə edilə bilər.

Bu şərtlərdən hər hansı biri bir az dəyişən kimi nəticədə müxtəlif rentabellik dərəcəsi olan firmalar ortaya çıxacaq.

Bu şərtlərin sahibkarlığın tələb etdiyi kimi istifadə edilməsi ehtimalı varmı? Yox! Bizim *xalis rəqabət* tərzimiz "sənayedən kənar olan sahibkarların mövcud firmalar tərəfindən qazanılan hər hansı bir qeyri-normal qazanandan, bütün istehsal amillərinin qiymətlərindən və məlun istehsal edilə biləcəyi bütün müxtəlif yollardan xəbəri var" anlamını verir. Təbii ki, bu bilik genişdir. Sahibkarların bilik səviyyəsi arasında fərqlər olmalıdır və fərq dinamik şərtlər daxilində daha qabarıq görünür. Tələbat dəyişmələri, üsulların mükəmməlləşməsi və islahat amillərinin nisbi qiymətlərində dəyişmələr daim tələb və təklif şərtlərinə dəyişikliklər gətirir. Bunun üçün sahibkarlar öz təxminlərinə əsasən əvvəlcədən planlaşdırma etməlidir. Bəzi sahibkarlar digərlərindən daha dəqiq təxminlər edir.

Bunun mənası budur ki, bütün firmalarda eyni dərəcədə effektiv sahibkarlar olmur. Bundan ötrü hər hansı bir vaxtda bəzi firmalar müxtəlif dərəcəli supernormal qazanclar əldə edərkən, bəzləri, sadəcə, normal qazanclar əldə etmək baxımından marjinaldır. Bu vəziyyət diaqram vasitəsilə Şəkil 12.3-də göstərilib.



Şəkil 12.3 Sahibkarların effektivliyindəki fərqlər

D firması ən yüksək xərcli firma, həmçinin marjinal firmadır – o, sənayedə yalnız cari  $OP$  qiyməti saxlayır və qiymət, məsələn,  $OP_1$ -ə düşərsə, sahəni birinci tərək edəcək firma olur.

Qiymət  $OP_1$ -dən də aşağı düşərsə, C firması istehsal sahəsini tərək edəcək və s. Bunun üçün biz yenə də müxtəlif qiymətlərlə sahələrin təklifini çəkmə bilirik. Biz o zaman soldan-sağa istiqamətlənən təklif əyrisini alırıq.

## 12.4 TƏKLİFİN ELASTİKLİYİ

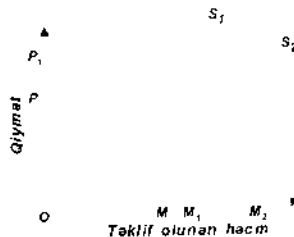
### Təklifin elastikliyinəin tərif

Normal olaraq təklif qiyməti artdıqca təklif olunan mal artacaq. Müəyyən qiymət artımı üçün təkliflər aşağı dərəcəli təklif elastikliyi ilə göstərilir. Şəkil 12.4-də  $OP$ -dən  $OP_1$ -ə qiymət artımı ilə təklif  $S_1$  üçün  $OM$ -dən  $OM_1$ -ə,  $S_2$  üçün isə  $OM_2$ -yə qədər artmışdır. Bunun üçün  $OP$  qiymətində  $S_2$ -nin  $S_1$ -dən daha elastiki olması söylənilir.

Daha dəqiq desək, malın hər hansı qiymət və ya hər hansı bir məhsul istehsalındakı təklif elastikliyi qiymətin euzı dəyişməsi nəticəsində təklif olunan malın miqdarındakı hər hansı bir nisbi dəyişikliyin

qiymətin nisbi qiymət dəyişməsinə bölünməsidir.  $\frac{32}{2} = \frac{5}{4}$  Məsələn, 3-cü

fəslin V bölməsində verilmiş təklif cədvəlində yumurtanın qiyməti 5P-dən 6P-ə qalxdıqda təklif 32.000-dən 40.000-ə qalxır. Bunun üçün təklif elastikliyi bərabərdir.



Şəkil 12.4 Təklifin elastikliyi

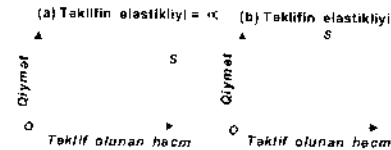
Tələbin elastikliyində olduğu kimi, söyləyirik ki, verilən qiymətlə təklifin elastikliyi 1-dən artıq olduqda elastikdir.

### Məhdudlaşdırma halları

İqtisadi cəhətdən mühüm olan təklif elastikliyinəin iki məhdudlaşdırma halı var:

#### (1) Təklif elastikliyi sonsuzdur

Bu konsepsiyayın əsas istiqamətləri bunlardır: (a) yeganə istehsalçının istehsal vasitəsinin o qədər kiçik hissəsinə tələbi var ki, verilən qiymətlə sonsuz miqdarda əldə edə bilər – yəni istehsal vasitələrinin alınmasında xalis rəqəbat vardır; (b) istehsal sabit xərcdə baş verdikdə hər iki halda təklif əyrisi üfüqdür (şəkil 12.5a).



Şəkil 12.5 Təklifin elastikliyinəin sonsuzluğu

#### (2) Təklif tamamilə qeyri-elastikdir.

Burada nə qiymət olursa-olsun, malın təklifi sabitdir (şəkil 12.5b). Bu, ilk buraxılışlara, köhnə üsullara və tərifə görə qısa müddətdəki sabit faktorlara aiddir. Malın üzərinə gələn ümumi xərclərin bütün qiymətlərdə eyni qalmasını izah etdiyindən tələb elastikliyinəin – sonsuzluğa bərabər olması çox əhəmiyyətli olmamağa baxınayaraq, təklif elastikliyinəin birliyi belə əhəmiyyətli deyil.

### Təklif elastikliyinəin müəyyən edən amillər

Təklifin elastikliyi aşağıdakılarla müəyyən edilir: (1) nəzərdə tutulan zaman kəsiyi; (2) fərdi firmanın minimal təklif nöqtələri arasındakı əlaqə; (3) alternativ istifadələrdən alternativ istehsal vasitələrinəin cəlb edilməsi xərci. Biz növbə ilə hamısına toxunacağıq.

#### (1) Vaxt

Marshall təklifi üç dövrə nəzərdən analiz etmişdir:

(a) *Ani tarazlıq.* Burada təklif sabitdir və təklifin elastikliyi sıfıra bərabərdir. Məsələn, cümə günü korlana bilən baltq. Bir çox mallara olan təklifdə bunların sayəsində azacıq artım ola bilər: (i) ehtiyatların yığılması və ya (ii) istehsal amillərinin bir məhsuldan digərinə keçirilməsi (firma iki və ya daha çox məhsul istehsal etdikdə).

(b) *Qısamüddətli tarazlıq.* Çox zaman təklifdəki dəyişikliklər istifadə edilən istehsal vasitələrində bəzi dəyişikliklərin lazımlığı mənasına gəlir. Lakin bu, vaxt tələb edir. Nisbi olaraq müddət bir istehsal vasitələrindən başqasına dəyişir. Göründüyü kimi, qısa müddətdə təklifi müəyyən etmək yalnız dəyişən faktorların dəyişməsi ilə mümkündür (xammal, işçi qüvvəsi və s.).

(c) *Uzunmüddətli tarazlıq.* Digər amillər (sabit amillər, məsələn, kapital ləvazimatı və s.) uzun müddətdə dəyişə bilər. Bunun üçün yalnız uzunmüddətli qiymət dəyişməsinə tələbin tam uyğunlaşdırılması mümkündür. Uzun müddətdə elastiklik daha artıqdır. Bu ona görədir ki, qısa və uzun müddət arasında fərqin əhəmiyyətli təsiri var. Qısa müddətdə təklifin genişləndirilməsi yalnız dəyişən faktorlar əlavə etməklə mümkündür. Bu o deməkdir ki, əlavə imkan olmadıqca istehsal amillərinin ən yaxşı şəkildə kombinasiyası əldə edilə bilməz. Sabit amillərə həddindən artıq dəyişən amil tətbiq edilmişdir və gəlirlər azalmağa başlamışdır. Bir sözlə, istehsalın artımı yalnız effektivliyin düşməsi ilə əldə edilir və marjinal xərc artandır.

Uzun müddətdə bütün faktorlar dəyişdirilə bildiyindən optimal kombinasiya əldə oluna bilər. Artmış effektivlik istehsal genişləndikdə hər vahid üçün çəkilən xərcin daha az olmasına səbəb olur. Lakin bunun əldə edilməsi üçün çox az zaman keçə bilər. Məsələn, kaucuk istehsalının genişlənməsi yeni ağacların böyüdüyü qədar, yəni 7 il çəkir.

Buradan belə çıxır ki, sahənin təklif ayrısı onun içində olan firmaların *MC* ayrılardan ibarət olduğundan, müəyyən qiymət qalxması uzun müddətdən çox qısa müddətdə daha az təklif genişlənməsini əmələ gətirir. Əldə olan müddət uzun olduqca təklifin elastikliyi bir o qədər böyük olacaq. Ögər şəkil 12.4-ə baxsaq görərik ki,  $S_1$  qısamüddətli təklif ayrısını,  $S_2$  isə uzunmüddətli təklif ayrısını təmsil edir.

## (2) Firmaların minimum təklif nöqtələri arasındakı əlaqə

Təklif ayrısı fərdi firmaların təkliflərinin cəmindən alınır. Bu firmaların hər biri bazara təklifi bu və ya digər dərəcədə eyni minimum qiymətlə təklif etsə, bu zaman təklif bu qiymətlə elastiki olmağa meyli

edəcək. Eynilə də daha yüksək qiymətlərlə sahəyə daxil olan firmaların sayı yüksəldikdə təklifin elastikliyi artacaq.

Lakin digər tərəfdən, firmaların daxil olması daha geniş saraya səpələnsə, təklif daha az elastiki olmağa meyli edəcək.

## (3) İstehsal vasitələrini cəlb edən xərclər

İstehsalı genişləndirmək üçün digər sənaye sahələrindən əlavə, istehsal vasitələri cəlb olunmalıdır. Ümumən bir istehsal sahəsi üçün bu, hətta uzun müddət daha yüksək ödənişlərin lazım olması deməkdir. Bunun üçün soruşmalıyıq: istehsal vasitələrinin təklif elastikliyi nədir? Və daha əhəmiyyətli, bu elastikliyi təyin edən təsirlər hansılardır? Bu suala cavab verərkən ilk növbədə biz müəyyən sənaye sahəsi, məsələn, ofis tikintisi genişlənmək istədikdə nəyin baş verdiyinə baxmalıyıq. Gələn diqqətimizi bir istehsal faktoru, işçi qüvvəsi üzərində cəmləşdirək. Tikinti işçilərinə tələb artdıqca, bu işçilərin əməkhaqları qalxacaq. Lakin bu, yalnız ofis tikməkdə deyil, həmçinin ondan istifadə edən bütün digər sənaye sahələrində də ev, yol tikintisi və s.-də artacaq. Həmin sahələrə bəs bu necə təsir edir?

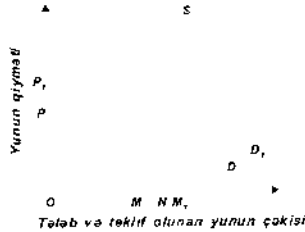
(I) Onlar işçi qüvvəsi ilə daha çox xərci aparan digər faktorları (məsələn, betonqarıdıranlar, buldozərlər və s.) əvəz etməyə çalışacaqlar. Bu cür əvəz etmə lüzumi baxımdan mümkündürmü? Fiziki əvəz etmə nisbətən asandırsa və alternativ amillərin təklifi elastikdirsə, bu o demək olacaq ki, əməkhaqları ofis tikintisi sahəsi üçün daha çox işçi qüvvəsi azad edəcək.

(II) Daha yüksək əməkhaqları evlərin tikintisində, yolların inkişafında və s.-də xərclərin artmasına gətirib çıxaracaq. Bunun üçün bir məhsulların təklif ayrısı sola hərəkət edir və ümumi xərcdə nisbətən əməkhaqları qalxdıqca, o, daha irəliyə hərəkət edəcək. Bu alternativ mallar üçün istehsalın azalması tələbin elastikliyindən asılı olacaq. Elastiklik yüksək olduqda malın qiymətindəki kiçik artım onun xeyli azalmasına səbəb olacaq və ofis tikintisi üçün işçi qüvvəsi çoxalacaq. Digər tərəfdən, tələbat qeyri-elastiki olduqda əməkhaqlarındakı hətta nəzərə alınmayan artım belə evlərin və s.-nin istehsalına çox az təsir edəcək və ofis tikintisi üçün işçi qüvvəsinin təmin olunması da buna uyğun olaraq kiçik olacaq.

Bunun üçün müəyyən sahələrdəki istehsal vasitələrinin təklif elastikliyinə təsir edən iki əsas təsir elementi bunlardır: (a) digər istehsal vasitələri ilə əvəz etmə dərəcəsi; (b) istehsal etdiyi alternativ mallar üçün tələbin elastikliyi.

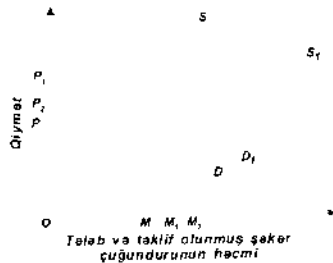
## Təklifin elastikliyi məfhumunun praktiki istifadəsi

(1) Təklifin elastikliyi tələb şərtlərində dəyişiklik olduqda malın qiymətinin nə qədər dəyişəcəyini müəyyən edən əsas faktordur



Şəkil 12.6 Hökumətin yun ehtiyatı toplamasının nəticələri

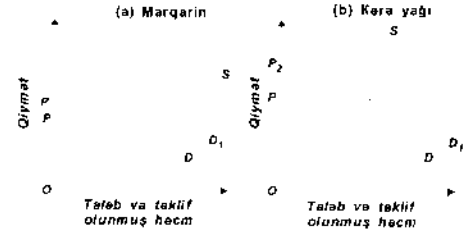
(a) Qanda artan tələb uzun və qısa müddətlərdə şəkər qamışının qiymətinə necə təsir edəcək? Biz yəni də qənd üçün elastiki olmayan tələb əyrisi təsəvvür edə bilərik. İlk qiymət  $OP$ -dir (şəkil 12.7). Sonra tələb  $D$ -dən  $D_1$ -ə artır. Qısa zamanda şəkər qamışının təklifi qeyri-elastikdir, çünki təklif yalnız işçi qüvvəsi, gübrə və s. əlavə edilməsi ilə artırıla bilər. Bunun üçün qiymət  $OP_1$ -ə qalxır. Lakin şəkər qamışı uzun müddətdə çox yerdə ekilə bilər. Bunun üçün təklif daha elastikdir və  $S_1$  əyrisi ilə göstərilmişdir. Uzun müddətdə qiymət  $OP_2$ -yə düşür.



Şəkil 12.7 Tələbdəki dəyişikliyə cavab olaraq şəkər qamışının qiymətinə dair ödənişdə dəyişikliklər

(b) Nəyə görə kərə yağının qiyməti marqarininkindən daha çox dəyişir? Ümumiyyətlə, ilkin məhsulların qiyməti emal edilən məhsulların qiymətindən daha geniş limitlər arasında dəyişir. Bu ona görədir ki: (i) ilkin mallar üçün tələb çox zaman daha qeyri-elastikdir və (ii) təklif çox zaman daha qeyri-elastiki olub, xüsusilə də qısa müddətdə. Biz təklif üzərində diqqətimizi cəmləşdirəcəyik.

Marqarinin əsasən bitki yağlarından istehsal edilir. Marqarinin qiyməti düşdükdə bu yağlar başqa istifadələrə keçirilə bilər, məsələn, sabun emalı. Kərə yağının təklifi digər tərəfdən əsasən inəklərin sayından asılıdır. Kərə yağının qiyməti düşdükdə təxminən eyni miqdarda süd kərə yağına emal edilməlidir. Çünki digər istifadə məhduddur. Bir müddət inəklərin sayında heç bir dəyişiklik ola bilməz. Eyni şey kərə yağının qiyməti artanda baş verəcək. Konkret olaraq, kərə yağının təklifi marqarinə olan təklifdən daha qeyri-elastikdir və tələb səviyyəsindəki müəyyən dəyişikliklər üçün qiymət daha çox dəyişir (şəkil 12.8). Marqarinin qiyməti  $OP$ -dən  $OP_1$ -ə qalxır, kərə yağınınki isə  $OP$ -dən  $OP_2$ -yə hərəkət edir.



Şəkil 12.8 Tələbdəki dəyişikliyə cavab olaraq marqarinlə kərə yağının qiymətlərində dəyişiklik

Ümumi qayda belədir: təklif və ya təklif şərtlərindəki dəyişiklik qiymətin geniş, lakin istehlakla müqayisədə çox az tərəddüdlərinə gətirib çıxara bilər. Qiymətdə kiçik, lakin alınan miqdarda geniş tərəddüdlər tələb və təklifə nisbətən elastiki olduqda olur.

(2) Malın təklifi qeyri-elastiki olduqda maliyyə naziri istehsalçıya satış üçün təklif edilən malın miqdarına çox təsir etməyən vergi qoya bilər

(a) Fərz edək ki, birinin yalnız qoyun otarılması üçün yararlı sahəsi var və ona bu sahənin istifadəsinə hər hansı bir fermerin ödəyəcəyi pul

maksimum illik 10 £-dir və o bunu qəbul edir. İndi fərz edək ki, hökumət bu cür torpaq üzərinə illik 5 £-lik vergi qoyur. Bu o deməkdir ki, sahibkar bu vergini öz cibindən ödəməlidir, çünki fermer bundan artıq pul verməyəcək və torpaq başqa məqsədlə istifadə edilə bilməz. Faktiki olaraq hökumət sahədə otarılan qoyunların sayından asılı olmayaraq bütün icarəni vergi üçün ala bilər. lakin bütün icarə haqqı vergiyə getsə, sahibkar torpağı istifadəsiz qoyacaq.

(b) İstehlakçıya nəzərən istehsalçının ödədiyi xüsusi vasitəli verginin payını tələb və təklifin nisbi elastikliyi müəyyən edir.

### FƏSLİN QISA MƏZMUNU

- Sənayenin təklifinin xarakteristik əyrisi (və ya bazar təklifinin xarakteristik əyrisi) fərdi firmaların məhsullarının müxtəlif qiymətlərdə əlavə edilməsi ilə əldə edilə bilər.
- Məhsuldarlıq və ya antreprenör fərqi digərlərinin normal gəlir əldə etdikləri zaman, istənilən vaxt bir neçə firmanın normadan artıq gəlir əldə etməsidir.
- Daha az məhsuldar firmalar yalnız yüksək qiymətlərdə təklifi təmin edə bilərlər və bu səbəbdən sənaye təklifinin xarakteristik əyrisi soldan sağa yuxarıya doğru meyl edir.
- Təklifin elastikliyi qiymətdə kiçik dəyişikliyə cavab olaraq təhliz edilmiş miqdarda, qiymətdə mütənasib dəyişikliklə bölünmüş mütənasib dəyişiklikdir. Tələbdə dəyişiklik olduğu zaman mənim məhsulun qiymətində nə qədər dəyişiklik etməli olduğunu müəyyən edən başlıca amildir.
- Eyni zamanda, təklifin elastikliyi hansı məhsula verginin tətbiq edilməsinin çətin olduğuna qərar verərkən böyük əhəmiyyətə malikdir.

### XÜLASƏ SUALLARI

- Sənayenin uzunmüddətli təklifinin xarakteristik əyrisi necə tətbiq edilir?
- Nə üçün məhsuldarlıq və ya antreprenör fərqi soldan sağa yuxarıya doğru meyl edən xarakteristik əyrinin alınmasına səbəb olur?
- sonsuzluğa bərabər olan təklif elastikliyi; b) tamamilə qeyri-elastik təklif; c) qeyri-elastik təklif; d) elastik təklifli məhsullar və xidmətlərə dair misal göstərin.
- Nə üçün elastiklik nəzəriyyəsi praktiki əhəmiyyətə malikdir?

**Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin**



## BÖLGÜ NƏZƏRİYYƏSİNİN MARJİNAL MƏHSULDARLIĞI

### TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- Nə üçün istehsal faktorlarının gəlirlərinin fərqli olduğunu göstərsin;
- Əməyin marjinal fiziki məhsulunun mənbəyini müəyyən edə;
- Əməyin marjinal gəlir məhsulunun mənbəyini müəyyən edə;
- İstehsal faktorlarının qiymətlərinin necə təyin edildiyini göstərə bilərsiniz.

### 13.1 Giriş

İndi isə müxtəlif istehsal amillərinin necə qiymətləndirilməsindən söhbət açacağıq. Bu, çox vaxt *bölgü nəzəriyyəsi* kimi müzakirə olunur. Sərbəst qiymətlər şəraitində ümumi məhsulun istehlakçılar arasında yayılması hər fərdin istehsal etdiyi müxtəlif xidmət amillərinin satışından asılı olacaq.

Yanaşmamız aşağıdakı şəkildədir. Xidmətin qiyməti amtaənin qiyməti kimi tələb və təklif ilə müəyyənləşdirilir. Əvvəlcə gələn xidmət amilinin tələb və təklifinə bütövlükdə nəzər salaq. Bu məsələ barəsində fəslin qalan hissəsində də bəhs edəcəyik.

Öncə iki məsələni nəzərdən keçirək:

(1) Bəzi istehsal vasitələri bir dəfə istifadə edildiyi halda (məsələn, xammal), başqaları istifadə müddətindən də artıq müddətə istifadə edilir. Baxmayaraq ki, həm istehsal vasitələri, həm də göstərilən xidmət haqqının bir-biri ilə bürbaşa əlaqəsi var. Deməli, bizə istehsal amilinin özünü deyil, onun tərəfindən göstərilən xidmətin dəyərini təhlil etmək lazımdır. Bu şərt *məhsul amilinin qiyməti* adlandırılmaqla ixtisar edilmişdir;

(2) Burada bizim yalnız verilmiş sənaye, məşğuliyyəti və ya arazi üzrə istehsal amilinin qiyməti ilə əlaqəmiz var. Başqa sözlə, biz istehsal amilinin qiymətinin ayrıca götürülmüş bazarda necə formalaşmasını təhlil edirik. Buna görə adı tələb və təklif ayrısı vasitəsilə təhlillər aparmaq mümkündür. 26-cı fəsildə olduğu kimi, iqtisadiyyatı bütövlükdə təhlil etmək lazım gəldikdə ümumi təhlil namına qismən sabit təhlildən imtina etməliyik və yalnız bundan sonra uzun müddət üçün işçi, kapital, kapital qoyuluşu, əməkhaqqı və faiz normasından danışa bilərik.

### 13.2 MARJİNAL MƏHSULDARLIQ NƏZƏRİYYƏSİ: XALIS RƏQABƏT

Marjinal məhsuldarlıq nəzəriyyəsi ən əvvəl istehsal vasitələrinə olan tələbin necə müəyyən olunmasını əks etdirir. Bu onu göstərir ki, xalis rəqabətin şərtlərində sahibkarın ödənişi bölüşdürülən məhsulun ümumi dəyərinə bərabər olan istehsal amilinə yönələcəkdir. Marjinal məhsuldarlıq nəzəriyyəsinin ən zəif cəhəti öndən ibarətdir ki, xalis rəqabət real həyatda nadir hallarda üstünlük təşkil edir və bu, təchizatçının tanınmamasına gətirib çıxarır. Buna baxmayaraq, marjinal nəzəriyyə istehsal vasitələrinə olan tələbin necə müəyyən edilməsinə aydınlıq gətirir və buna görə də real həyatda fərdi əməllərə olan ödənişlərin daha ətraflı müzakirəsində də marjinal nəzəriyyənin müəyyən qədər yoxlanılması vacibdir. Marjinal nəzəriyyə istehsalın bütün amillərinə tətbiq olunan əsas nəzəriyyədir.

#### Fərdi firmanın tələbi

Istehsal vasitələrindən faydalanan bütün firmaların fərdi tələbləri əsasında istehsal vasitələrinə olan tələb müəyyənləşdirilmişdir. Buna görə birinci dərəcəli vəziyyətimiz firmanın işçi qüvvəsinə olan tələbinin səbəbini və həcmi göstərməkdən ibarətdir.

Istehsal vasitələrinə tələb sahibkarlardan gəlir. Bu, istehsal tələbidir, istehsal vasitələri şəxsi məqsədə görə istənilmir. Bununla belə, o, spesifik malların istehsalına yardımçı olduğu üçün sadədir. Buna görə sahibkar həmin faktorun spesifik vahidinin fəaliyyətindən əldə edilən pul daxilolmalarına əlavə olaraq inkişaf edən əməl üçün könüllü ödəniş həyata keçirməyə hazırdır. Bu ideyanı daha ətraflı analiz etməklə istehsal vasitələri üçün tələbin necə yaradılmasına dəqiqlik gətirilə bilər.

Gələn aşağıdakı fərziyyələri quraq:

- (1) Məhsul xalis rəqabət şəraitində satılır.
- (2) Burada işçi qüvvəsi ilə birlikdə istehsal vasitələrinin alınması da xalis rəqabət şəraitində baş verir. Ayrılıqda hər bir firmanın ölçüsü bazarın ölçüsünə nisbətən o qədər balacaqdır ki, o öz tələbini dəyişdirmək yolu ilə tarif dərəcəsini dəyişdirə bilmir.
- (3) İşçi qüvvəsinin xüsusi növünü təklif edən bütün işçilər eyni tiplidirlər.
- (4) Məhsulun istehsalının həcmi dəyişərkən yalnız işə götürülən işçi qüvvəsinin sayı dəyişir, başqa amillər təchizatda olduğu kimi qalır.

Galirlərin azalması qanunu (10-cu fəsil) göstərir ki, azalan gəlirlər dəyişən amilin (işçi qüvvəsinin) əlavə kəmiyyəti kimi müəyyən olunmuş amilə (torpaq sahəsinə), ən sonda dəyişən amilin marjinal gəlirinə (fiziki məhsula) əlavə edilir. Sahibkar pulun məbləği ilə maraqlandığı kimi, marjinal fiziki məhsul ilə ciddi maraqlanmadıqda o bunu həmin məhsulun satışından əldə edəcəkdir. Sahibkar istehsal vasitələrinə ödənişi həmin vasitələrin sahibkarın ilkin pul mədaxilinə imkan yaratdığına görə həyata keçirir. Buna görə də o maraqlandır: "Əgər işə əlavə işçi götürsəm, ümumi illik gəlir nə qədər artacaq?" Əlavə istehsal vasitəsinin ümumi illik gəlirə belə təsiri Məhsuldarlığın Marjinal Hasilat Həddi (MMHH) adlanır.

MMHH yalnız marjinal fiziki məhsuldan deyil, həmçinin həmin məhsulun satış qiymətindən də asılıdır. Xalis rəqabət şəraitində məhsul istehsalçısı verilmiş qiymətlərlə müəyyən həcmdə satış həyata keçirə bilər. Buna görə MMHH marjinal fiziki məhsul  $x$  məhsulun qiymətinə bərabərdir. Beləliklə, cədvəldə fərz edilən həmin kartofun hər 50 kiloqramını 10 £ satmaqla biz 3-cü sütundakı MMHH-ı əldə edə bilərik. Məsələn, 2 nəfər işə götürülərkən ümumi fiziki məhsul 16 kiloqram olan və hər kiloqram 10 £-ə satılarsa, onda ümumi illik gəlir 160 £ olar.

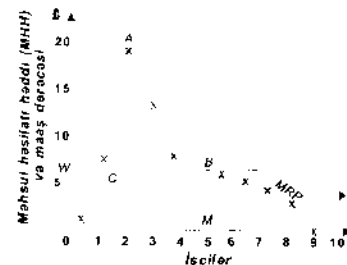
**Cədvəl 13.1** Əmək məhsuldarlığının marjinal hasilat və fiziki məhsuldarlıq həddinin qrafikləri

İşçilərin sayı	fiziki məhsulun həddi (kartof/kiloqramla)	marjinal hasilat həddi (funt sterlinqlə)
1	2	20
2	14	140
3	38	380
4	26	260
5	15	150
6	13	130
7	12	120

8	10	100
9	8	80
10	4	40
11	0	-

Əgər 3 nəfər işə götürülərsə, ümumi fiziki məhsul 54 kiloqram olar və deməli, ümumi illik gəlir 540 £ olacaq. Burada üçüncü şəxsin MMHH-ı 380 £-dir. 13.1-ci cədvəldə hər bir əlavə işçi üçün MMHH göstərilir və rəqəmlər şəkil 13.1-də verilmişdir. MMHH ayrısı göstərir ki, hər bir ekstra işçinin işçi qüvvəsinə əlavə edilməsi ümumi illik gəlirin artmasına səbəb olur. Fermerin bir neçə nəfər arasından necə işçi seçməsi aşağıdakı misaldan aydın ola bilər. Ümumi illik gəlirə edilən artım işə götürülən əlavə işçi qüvvəsinin qiymətindən çox olana qədər fermer ekstra işçi qüvvəsindən istifadə edəcəkdir. Bizim misalımızda işçi qüvvəsi yalnız dəyişən amil olduğundan fermerliyindən MMH və MXH istifadə edir.

Şəkilə MMH marjinal illik gəlir – məhsuldarlıq ayrısı ilə göstərilmişdir. Bəs MXH hər bir əlavə işçinin işə götürülmə dəyəri nə qədərdir? Xatırladaq ki, istehsal vasitələrinin satın alınmasında xalis rəqabət kimi şərtimiz vardır. Bu o deməkdir ki, fermerin işçi qüvvəsinə olan tələbi bazara nisbətən kiçik olduğundan o, birbaşa olaraq işçi qüvvəsinin qiymətinə təsir edə bilmir. O, bazarın tarif dərəcəsini olduğu kimi qəbul etməlidir. Buna uyğun olaraq onun işçi qüvvəsi ilə təchizatı tamamilə elastiki olacaqdır. Marjinal Xərc Həddi və AC - hər ikisi eyni anlayışlardır və şəkil 13.1-də horizontal düz xətt kimi göstərilmişdir.



**Şəkil 13.1** İşçilərin sayının artması ilə bağlı olaraq məhsul hasilatı həddində dəyişikliklər

Buna görə sahibkar MMHII-ı və tarifi dərəcəsinə bərabər hesab edir. Beləliklə, şəkil 13.1-dən göründüyü kimi, bir həftə ərzində tarifi dərəcəsi 65 £ olubsa, fermer 6 fəhləni işə götürə biləcək. Az şəxs, tutaq ki, 5 nəfər, işə götürülsə, fermer başqa daha çox işçiləri işə götürməklə xərclərdən daha çox gəlirlərə artırmış olacaq, belə ki, MMHH (75 £) MMXII-dan (65 £) artıq olacaq. Başqa tərəfdən, 7 nəfər işə götürülsəydi, onda fermer yeddinci işçiyə başqalarına nisbətən 5 £ çox pul ödəməli olacaq.

### Araşdırılmış bəzi çətinliklər

Sahibkarın həmişə istehsal vasitələriylə bağlı məhsuldarlığın mədaxil həddini hesablaya bilib-bilməməsini araşdıraq. Aşağıdakı iki hal xüsusilə çətindir.

Birincisi, müəyyən istehsal vasitələrinə, məsələn, məmurlar, müəllimlər, polis işçiləri və s. bu kimi işçilərin işlərinin nəticələri birbaşa fiziki məhsul olmur. Belə olan halda başqa sual yaranır: marjinal fiziki məhsul və bundan dolayı məhsuldarlığın marjinal mədaxil həddi necə ölçülə bilər? Cavab çox sadədir: ölçülə bilməz. Ancaq bu, praktikada sahibkarın istehsal vasitələrindən istifadə etməkdə onların dəyişmədiyini demək deyil.

İkincisi, texniki səbəblərdən müəyyən uyğunlaşmaları olan istehsal vasitələrinin təsirini necə ayırırıq? Bunu araşdırsaq, gətirdiyimiz misalda çətinlik yaranmır. Çünki əmək yeganə dəyişən amil olduğundan, əlavə işçinin fiziki məhsulun onun ümumi məhsuluna sado yolla etdiyi fərqi görməklə ölçülür. Hətta dəyişən istehsal vasitələri çox olanda və biri dəyişib, başqası dəyişməyində bir istehsal vasitəsinin marjinal məhsulu qiymətləndirilə bilər. Ancaq bir məsələ var: məsələn, sürücü və yük avtomobili, saxtaçı və külüng, dülgər və rəndə və s. amillər əsas kapitalda eyni məxrəcə gətirilərkən əlavə ümumi məhsuldan nə qədərini ekstra işçiyə və istifadə olunan avadanlıq və alətlərə aid olmasını xarakterizə etməkdə çətinlik yaranır.

Praktikada bu problem əməkdən istifadə etməklə aradan qaldırılır. Belə ki, adətən istifadə olunmuş kapitalı dəyişməklə, məsələn, sürücüyə daha böyük yükdaşıyan avtomobil, saxtaçıya külüng əvəzinə pnevmatik yerqazan verməklə bu mümkündür. Ancaq işçi qüvvəsi artımı kapital ləvazimatın avtomatik artımına ehtiyac duyulduğu şəraitdə marjinal məhsuldarlıq nəzəriyyəsi real əngəllə qarşılaşır. Hər bir istehsal vasitəsində növbə ilə başqa vasitələrin bütün xərclərinin ümumi miqdarını tapmaq üçün MMH-dan MHII-ı çıxmaq lazımdır.

### 13.3 XİDMƏT AMİLİ QIYMƏTİNİN TƏYİN OLUNMASI

Başqa qiymətlər kimi, xidmət amili qiyməti də tələb və təklif əsasında müəyyənləşdirilir.

#### Tələb

Marjinal gəlir məhsuldarlığı anlayışı əsasən istənilən fərdi firmanın tələbini müəyyənləşdirməkdə dəqiqlik yaradır.

#### (1) İstehsal vasitələrinin fiziki məhsuldarlığı

Məhsuldarlıq aşağıdakılar vasitəsilə artırıla bilər: (a) əməklə kombinə edilmiş əlavə kapitala baxmayaraq ki, qısa müddətdə bəzi işçi qüvvəsi yerdəyişməyə məruz qala bilər; (b) texniki tərəqqi və strukturun təkmilləşdirilməsi, məsələn, artırılmış əmək bölgüsü və yəne də ola bilsin ki, bəzən başlanğıcda işsizlik ola bilər; (c) normal qidalanmayan və ya narazı işçilərin məhsuldarlığını artıran daha yüksək əməkhaqqı (*yüksək əməkhaqqı iqtisadiyyatı*).

#### (2) İstehsal vasitəsi yaradan məhsulun qiyməti

Tələbin artması ilə nəticələnən məhsulun qiymətinin artması əməyin marjinal gəlir məhsuldarlığını artıracaq.

#### (3) Firma tərəfindən istifadə olunan digər dəyişən xidmət amilinin qiymətləri

Biz yuxarıdakı misalda fərz etdik ki, yalnız bir dəyişən istehsal vasitəsi olur. Ancaq bir çox firmalar hətta qısa müddətdə qoyulmuş sərmayədən maksimum gəlir əldə etmək məqsədilə ixtisaslı işçilər, təcürbəsiz işçilər, yanacaq, xammal və s. kimi dəyişən istehsal vasitələrindən istifadə edir. Sahibkar özünün dəyişən istehsal vasitələrini aşağıdakı şəkildə uzaqlaşdırmaqlıdır:

$$\begin{matrix} MRP_A & - & MRP_B & \dots & MRP_Z \\ PriceA & - & PriceB & & PriceZ \end{matrix}$$

(10-cu fəslin son sahifəsinə bax). Buradan məlum olur ki, digər xidmətlər, məsələn, B artarsa, A üçün (A xidməti B ilə əvəz oluna bilsə) tələb artımı sağa tərəf hərəkət edəcək. Eynilə B-nin qiyməti azalarsa, A üçün tələb ayrısı sola tərəf meyillənəcək.

Ancaq iki mürəkkəblikdən - tələb ayrısının formasından və tələb amilində inhisarçı rəqəbatdən söhbət açmamışıq. Hər iki mövzuya



növbəti fəsilə həmkarlar ittifaqının fəaliyyətini nəzərdən keçirəndə toxunacağıq.

Xidmət amili üçün sahənin tələb əyrisi ayrı-ayrı firmaların tələblərinin cəmidir. Əgər biz qəbul etsəydik ki, firmalar tərəfindən tələb olunan istehsal vasitələrinin sayı kimi məhsulun da qiyməti dəyişməz qalır, bu, hər bir verilmiş qiymətdə sadə və horizontal artım olardı. Lakin bunu aşağıdakı kimi qəbul etmək daha real olardı: firmalar xidmət amilindən daha çox gəlir əldə etdikcə məhsulun təklifi artacaq və həmin məhsulun qiyməti aşağı düşəcək. Buradan belə nəticəyə gəlmək olar ki, istehsal vasitələri üzrə sahənin tələb əyrisi firmaların marjinal mədaxil hədd əyrilərinin birbaşa artımından alınmış əyridən daha kəskin şəkildə aşağı düşəcək.

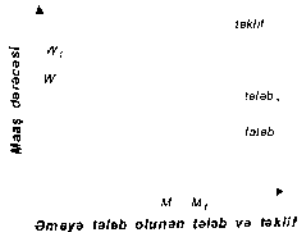
### Təklif

İstehsal vasitələrinin təklifi anlayışı altında biz təklif olunan ehtə kamiiyyəti nəzərdə tuturuq ki, bu vaxt qazanc dəyişkən olur. Adətən biz təklifin genişlənməsi üçün başqa sənaye sahələrindən və peşərlərdən cəlb edilənlərə yüksək əməkhaqqı təklif edə bilərdik. Beləliklə, təklif əyrisi soldan-sağa yuxarı qalxır (şəkil 13.2).

Bununla belə, təklif əyrisinin haqiqi təsviri təklifin elastikliyi əks etdirir və bu, aşağıdakılardan asılı olaraq dəyişir: (a) istehsal vasitəsinin xüsusiyyətindən və (b) cəlb olunma müddətindən. Hər sifə məxsus olan istehsal vasitələri ayrı-ayrı bölüdürlülərək növbəti fəsilə müzakirə ediləcək.

### Tələb, təklif və istehsal vasitəsinin qiyməti

İstehsal vasitələrinin qiymətləndirilməsi şəraitində əməkhaqqı tələblə təklifin bir-birinə təsiri nəticəsində təyin edilir. Beləliklə, şəkil 13.2-də tələb əyrisi  $D$ , təklif  $S$ , əməkhaqqı dərəcəsi  $OW$  formasında təsvir edilmişdir.



Şəkil 13.2. İstehsal vasitələrinin qiymətlərinin müəyyənləşdirilməsi

Məhsulun qiymətindəki istənilən dəyişiklik istehsal vasitələrinin marjinal məhsuldarlığına təsir edəcək. Bu, tələb əyrisinin vəziyyətinin dəyişməsinə özünü göstərəcək. Məsələn, tutaq ki, məhsulun qiyməti qalxır, yəni əməyin tələb əyrisi sağa doğru  $D$ -dən  $D_1$ -ə sürüşəcək. Nəticədə əməkhaqqı dərəcəsi –  $OW$  yüksək olacaq və cəlb olunmuş adamların sayı  $OM$ -dən  $OM_1$ -ə çatacaq.

### 13.4. MARJİNAL MƏHSULDARLIQ NƏZƏRİYYƏSİNİN ƏSASSIZLIĞI

Marjinal məhsuldarlıq nəzəriyyəsi göstərir ki, hazırkı xalis rəqabət şəraitində hər bir faktor həcm faktorunun ümumi təklifindən və dəyərinin hazır məhsula olan nisbətindən asılı olaraq müəyyənləşir. Sonuncu hazırlanmış xüsusi məhsula verilmiş qiymətdən asılıdır. Məsələn, əməkhaqqı işçilərin təklifinin azaldığı və ya məhsulun qiymətinin artırdığı zaman qalxır; eyni yolla, işçilərin təklifinin artırdığı və ya məhsulun qiymətinin azaldığı zaman düşür.

Bununla belə, kənar məhsuldarlıq nəzəriyyəsi faktor üzrə tələbin necə yarandığını daqiqə izah etsə də, fərziyyələrin bir çoxunun ciddi mövqeyinin olmaması real dünyanın şərtlərinə uyğunlaşdırılmamışdır.

Birincisi, istehsalçının marjinal məhsulun xərcini bilməsi ehtimalından daha çox onun yalnız proqnoz edilən xərcdən məlumatı ola bilər.

İkincisi, qiymətlər, xüsusilə əmək haqları elastiki deyil. Ənənəvi əməkhaqqı diferensialını və ya peşənin təsdiq edilmiş «statusunu» azaldan əməkhaqqı ilə razılaşmaq əvəzinə, işçilər işsiz qalmaq üstün tutu bilərlər.

Üçüncüsü, istehsal faktorlarının durğunluğu yolu ilə təklifin uyğunlaşdırılmasında gecikmələr qısa bir zamanda faktor qazanclarının «iqtisadi icarə» elementindən ibarət ola bildiyini təsdiq edir.

Dördüncüsü və ən vacibi, adıçəkilən nəzəriyyə həm məhsul, həm də xidmətlər üzrə bazar qüsurlarını nəzərə almır. Əgər firma öz məhsulunu qeyri-xalis rəqabət şərtlərində satarsa, alınan qiymət məhsulun artımı ilə düşür. Yəni, aşağı qiymət əvvəl istehsal edilmiş vahidlərə tətbiq edildiyindən əlavə işçinin marjinal məhsulu qiymətinə vurulmuş marjinal fiziki məhsula nisbətən az olacaqdır.

Eynilə, firma ərazidə faktorun yeganə təminatçısı ola bilər, bu səbəbdən, firma daha çox tələb etdiyindən, istehsal faktorunun qiyməti təkcə əlavə faktora görə deyil, bütün əvvəlki istehsal faktorlarına görə

qalır. Bu səbəbdən, adicəkilən istehsal faktorlarının marjinal dəyəri bazar qiymətindən daha yüksəkdir. Hər iki halda, istehsal faktoru üzrə tələb rəqabət üstünlük təşkil edəcəyi hala nisbətən daha az olacaqdır. Sonuncusu, həmkarlar itifaqları 20-ci fəsilə bəhs edilən əməyin istismarı üzrə inhisarçı qüvvəsini bir yere toplaya bilərlər.

#### FƏSLİN QISA MƏZMUNU

- İstehsal faktoru xidmətinin qiyməti tələb və ya təklif sayəsində müəyyən edilir. Faktor göstəricisi törəyən tələbdir – o, istehsal faktoru məhsuluna olan tələbdən yaranır.
- Firmanın faktor sayəsində təmin edilən gəlirinə olan təzminat qiyməti onun pulla ölçülən marjinal məhsuludur (**ing.** MRP – **red.**) və bu məhsulun qiymətinə vurulmuş marjinal fiziki məhsuludur. Məhsulun qiymətinin dəyişməsi faktorun MPR-in dəyərini və bununla da tələbin xarakteristik ayrısının vəziyyətini dəyişəcəkdir.
- İstehsal faktorları təklifinin xarakteristik ayrısı çox hissənin daha yüksək qiymətlə təklif ediləcəyini ifadə edərək soldan sağa yuxarıya doğru əyilir.
- Marjinal məhsulların qiyməti, təklifin gecikdirilməsi, bazar qüsurları və qeyri-əlastik əməkhaqlarının qiymətləndirilməsində problemlər yaransa da, marjinal məhsuldarlıq nəzəriyyəsi istehsal faktorlarının qiymətinin necə müəyyən edildiyini göstərir.

#### XÜLASƏ SUALLARI

- “Yaranan tələb” nə deməkdir?
- Pulla ölçülən marjinal məhsulun müəyyən edilməsi nə üçün çətin hesab edilir?
- İstehsal faktoru üzrə tələbin xarakteristik ayrısının necə müəyyən edildiyini izah edin.
- Diaqramdan istifadə etməklə istehsal faktorunun qiymətinin necə müəyyən edildiyini izah edin.

Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin

## DÖVLƏT VƏ RESURSLARIN BÖLGÜSÜ



## BAZAR BÖHRANI VƏ HÖKUMƏTİN ROLU

### TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- Ehtiyatların bölüşdürülməsində səmərəliliyin üç növünü izah edə;
- Bazar böhranının yarana biləcəyini göstərə;
- Hökumətin bazar iqtisadiyyatına müdaxiləsinin vacibliyini izah edə;
- Xalis rəqabət modelinin faydalı olduğunu göstərə biləcəksiniz.

### **14.1. EHTİYATLARIN BÖLÜŞDÜRÜLMƏSİNDƏ SƏMƏRƏLİLİK**

Ehtiyatların bölüşdürülməsində səmərəlilik – ictimai ehtiyatların maksimal məmnunluğun əldə edilə biləcəyi şəkildə bölüşdürüldüyü halda təmin edilir. Ehtiyatların yenidən qruplaşdırılmamasının məmnunluğu artıracağına əmin olmaq məqsədilə burada mübadilə, texniki və iqtisadi səmərəlilik olmalıdır. Gəlin hər birinin cəlb etdiyi sahələri və bazar iqtisadiyyatının eyni zamanda üçünü bir yerə necə topladığını təhlil edək.

*(a) Mübadilə səmərəliliyi* iki şəxs arasında məhsul mübadiləsi ilə məmnunluğun tam şəkildə əldə edilə bilməməsidir. Məmnunluğun qiymətləndirilməsindəki çətinliyi aradan qaldırmaq üçün, vəziyyəti daha dəqiq təsvir edə bilərik: hər hansı bir şəxsin digər şəxsin itkisi olmadan məhsul mübadilə edib məmnunluq əldə etməsi qeyri-mümkündür.

Bazar iqtisadiyyatında belə tələb istehlakçılarının məhdud ehtiyatlarından maksimum şəkildə bəhrələnmək məqsədilə üstünlüklərinin bazar qiymətlərlə əlaqələndirilməsi yolu ilə əldə edilir. Bütün istehlakçılar alqı-satqını bu formada təşkil etdikləri zaman bazarlar daxilində və arasında tarazlıq vardır.

Məhsulun faydalılıq həddi $A$	$B$ məhsulunun $MU$	$Z$ məhsulünün $MU$
$A$ qiyməti	$P_A$	$P_Z$

$$\text{və ya } MU_A / MU_B = P_A / P_B$$

Rəqəbat qabiliyyətli bazarlarda hər bir məhsul üzrə *vahid qiymət* olduğundan istehlakçılar istəklərini (məmnunluğu - **red.**) maksimallaşdırmağa çalışırlar, yəni hər bir istehlakçının faydalılıq həddi əldə etdiyi məhsulun miqdarına uyğun olacaqdır. O, bundan digər istehlakçının əldə etdiyinə bərabər məhsul əldə edir. Məsələn, bir istehlakçı  $A$  məhsulu üzrə yüksək faydalılıq həddinə malikdirsə, o, digər məhsullara nisbətən  $A$  məhsuluna daha çox tələb edir, yəni o,  $A$  məhsuluna qarşılıq digər istehlakçılara «digər məhsullar» təklif edir. Nəticədə, nisbi qiymətlərin müəyyən edilməsində fərziyyə bütün istehlakçıların tarazlıqda olmalarına qədər öz yerini tutur.

(b) *İstehsalda texniki səmərəlilik* bir faktoru digəri ilə əvəzləyən və ya istehsal miqyasını yenidən təşkil edən istehsalçılar tərəfindən məhsul artımının əldə edilə bilməməsidir.

Bazar iqtisadiyyatında fərdi istehsalçılar məhdud büdcədən verilən məhsulun maksimal həddini əldə etmək məqsədilə ehtiyatları birləşdirir, məsələn torpaq və kapital. Faktor bazarında tələb və təklif hər bir istehsal faktoru üzrə tələbin onun məhsuldarlığından və hazır məhsulun qiymətindən asılı olmaqla ehtiyatların mübadilə edildiyi qiymətləri müəyyən edir.

Faktorun marjinal fiziki məhsulu $M$	$MPP_A$	$MPP_Z$
Faktorun qiyməti $M$	$P_A$	$P_Z$

$$\text{və ya } MPP_M / MPP_N = P_M / P_N$$

Bir faktorun digərinə dəyişdiyi vahid qiymətin mövcud olması və hər bir istehsalçının nadir ehtiyatları üzrə eyni mənfəəti - maksimallaşdırma istəyi - əldə etməsi səbəbi ilə, tarazlıqda faktorun marjinal fiziki məhsulu istehsalın bütün sahələrində eynidir. Hər hansı bir xüsusi sahədə marjinal məhsul çox olarsa, istehsalçılar həmin faktoru digərləri ilə əvəz etməyə çalışacaqlar və bu da tələbin artmasına gətirib

çıxaracaq. Nəticədə nisbi istehsal faktorunun qiymətləri tarazlığın əldə edilməsindəki dəyişmədir.

(c) *İqtisadi səmərəlilik* cəmiyyətin nadir ehtiyatlarından istifadə nəticəsində əldə edilən məhsul birləşmələrinin cəminəndə istehlakçıların razı qalmalarını ifadə edir. Qıtsası, təklif tələbdən asılı olmalıdır.

Bazar iqtisadiyyatında təklif şərtləri ilə fərdi ehtiyacları bir-biri ilə birləşdirən nisbi qiymətlər şəbəkəsi müəyyən edilmişdir.

Göstərilən xalis rəqəbat, əlavə xərc və dəyər olmadan məhsulun əlavə vahidinin istehsalının alternativ dəyəri marjinal qiymətdə pulla ifadə olunur. Nəticə etibarilə,  $A$  məhsulunun istehsalı (i)  $P_A = MC_A$ -yə;  $B$  məhsulunun istehsalı isə (ii)  $P_B = MC_B$ -yə bərabərdir. (i)-i və (ii)-yə bölməklə biz:

$$P_A / P_B = MC_A / MC_B \text{ əldə edirik.}$$

Yəni,  $A$  və  $B$  məhsullarının nisbi qiymətləri onların nisbi marjinal xərcinə - əlavə vahidin təklifinin alternativ dəyərinə bərabərdir. İndi biz (1) və (3) bərabərliklərini birləşdirə bilərik:

$$MU_A / MU_B = P_A / P_B = MC_A / MC_B$$

$$\text{Bu səbəbdən, } MU_A / MU_B = MC_A / MC_B$$

Yəni, insanların bir məhsula digərinə nisbətən daha çox üstünlük verməsi həmin məhsullara olan təklifinin nisbi dəyərini göstərir. Beləliklə, ehtiyatların bölüşdürülməsində iqtisadi səmərəlilik bazar iqtisadiyyatında nisbi dəyər sistemi sayəsində əldə edilir.

## 14.2. "BAZAR BÖHRANI" NECƏ YARANIR?

Bazar iqtisadiyyatında yuxarıda qeyd edilən səmərəliliyin əldə edilməsi məqsədilə, müəyyən şərtlərin tətbiqi zəruri hesab edilir. Bu haqda növbəti fəsillərdə daha təfərrüatlı şəkildə bəhs olunur. Onları aşağıdakı kimi yekunlaşdırmaq olar:

### (1) *Xalis rəqəbatın əsas vəziyyəti*

Bazar qiymətlərində həm istehlakçıların ehtiyaclarının, həm də istehsalçıların xərclərinin əks olunması üçün:

- qiymət fərqlərinin tez bir zamanda aradan qaldırıldığı və iştirakçıların qiymət əsasında seçim etdikləri *xalis bazar*;
- istehsalçı və istehlakçıların qarışqəbul etmələrinə yardım edən müvafiq bazar və texniki məlumatlar, yəni *xalis informasiya* olmalıdır. Yalnız (a) və (b) şərtləri tətbiq edildikdə, bazar daxilində

hər bir məhsul və ya istehsal faktoru üzrə ümumi qiymət təyin etmək mümkün olar.

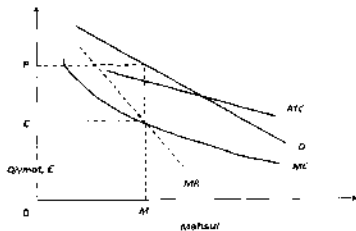
(c)  $P = MR$ , və  $MR = MC$  olduğu yerdə firmalar məhsul istehsal edir.

Bununla belə, istehsal, istehlakçının məhsulun əlavə vahidindən aldığı məmnunluğunun həmin məhsulun istehsal edilməsində cəmiyyətin xərclərinə bərabər olduğu nöqtədə davam etməli olması səbəbi ilə, bu yalnız  $MR = P$  olduğu halda iqtisadi cəhətdən səmərəli ola bilər. Bundan başqa, bazara daxil olmaq üçün azadlıq təmin edilməlidir. Oxşar hallar istehsal faktorlarının alqı-satqısına da aid edilməlidir. Əksinə, qeyri-xalis rəqabətin olduğu yerdə marjinal mənfəət qiymətdən daha aşağıdır.

(d) *Artan xərclər*.  $MC$  əyrisi qalxaraq aşağıdan üfüqi tələb əyrisini kəsir (bax şəkil 8.5). Bununla belə, sabit xərclərlə məhsul istehsal etməli olan bir çox sənaye sahələrinin xərcləri azalır (aşağıya doğru əyri). Yəni, tarazlıqda olan məhsuldarlığın əldə edilməsi üçün  $MR$  əyrisi  $MC$  əyrisini kəsmək üçün aşağıya doğru meyilli olmalıdır (şəkil 14.1). Nəticə etibarilə, mənfəəti maksimallaşdıran məhsulda ( $OM$ ) qiymət ( $OP$ ) marjinal dəyərdən ( $OC$ ) böyükdür və bu səbəbdən iqtisadi səmərəlilik şərtləri təmin edilmir.

(e) Nəticədə *istehsal faktorlarının xalis mobilizasiyası* nisbi qiymətlərdə dəyişir.

(f) Xalis rəqabət üçün tələb edilən bütün lazımı şərtlər eyni zamanda iqtisadiyyatda da mövcud olmalıdır.



Şəkil 14.1 Tarazlığın qiymətin azalması zamanı yaranması

## (2) Xarici iqtisadi təsir və xərclərin olmaması

Bazarda fərdi istehlakçı və istehsalçılar şəxsi mənfəət və gəlirlərini maksimallaşdırmaq axtarışındadırlar. Bununla belə, güman etmək olar ki, onların qərarları digərləri üzərində dolayı mənfəət və ya xərclərin

təyin edilməsinə səbəb olur. Çox zaman, bu təcrübədə göründüyü kimi deyildir. Məsələn, yeni evin layihələndirilməsi bütün küçənin memarlıq ahəngini poza bilər. Qərarların qəbul edilməsində "xarici təsirlər" in کنار mənfəət və xərclər üzrə güzaşlar edilməlidir.

## Bazarda bütün iqtisadi məhsullara qiymət təyin edilə bilər

Xalis qiymətlər sistemi güman edir ki, bütün iqtisadi məhsullara bazarda qiymət təyin edilə bilər. Bu, yalnız hər hansı xidmət və ya məhsula sahib olmaq üçün onlara görə ödəniş etməyə hazır olan şəxslərlə məhdudlaşdırıla bildiyi halda mümkündür. Müdafiə, küçələrin işıqlandırılması, ictimai torpaqlar və milli trestlər açıq sahələr kimi bəzi xidmət və məhsullarla bəzə ödəməyən şəxsləri istisna etmək mümkün deyildir. Ona görə də, belə məhsullar birgə təmin edilməli və istifadəyə uyğun qiymət təyin etməklə deyil, əksinə üzlük (məsələn, Quşların Müdafiə cəmiyyəti), reklam və sponsorluq (məsələn, müstəqil televiziya) və ya vergi qoyuluşu (məsələn, müdafiə, küçələrin işıqlandırılması, ictimai torpaqlar) ilə maliyyələşdirilməlidir.

## Bazar iqtisadiyyatında dövlətin müdaxiləsinin vacibliyi

Yalnız yuxarıda adı çəkilən şərtlərin təmin edildiyi halda *ehtiyatlar səmərəli şəkildə bölüşdürülə* bilər. Bu çox vacib şərtidir və biz onun hökumətin siyasəti ilə necə əlaqəsi olduğunu araşdıracağıq.

Lakin bu, özlüyündə bazar iqtisadiyyatının dinamik olması, qısa müddətdə istehsalda gözlənilməz uğur və məğlubiyyətin dəyişkənliyi və uzun müddətdə məhsuldarlığın artırılması faktorlarını araşdırmaqda çətinlik törədir.

Bu səbəbdən, ekonomikin ümumi xarakteristikası nailiyyət məqsədləri ilə nəzərdən keçirilməlidir: (a) cari ehtiyatların *tam olaraq istifadəsi* və (b) tələblərə cavab verən *uzunmüddətli artım*.

Hətta bazar iqtisadiyyatının fəaliyyəti belə *sərvətin ədalətli şəkildə bölüşdürülməsinə* təminat verə bilməz.

Beləliklə, bazar iqtisadiyyatında mənfəətin əldə edilməsi məqsədilə dövlətin müdaxiləsi – firma və xalq təsərrüfatı tərəfindən qərarların qəbul edilməsinin desentralizasiyası, səmərəlilik və yenilikdə mənfəət motivasiyalarının zəruri hesab edilir. Məsələn, bu, şəxsi mülkiyyətin qorunması, müqavilələrin şərtlərinin həyata keçirilməsini əhatə edən qaydaların tətbiq edilməsi ilə kifayətlənməməlidir. Hökumət bazar iqtisadiyyatının fəaliyyətinin səmərəliliyinin artırılmasında və gəlirin

paylaşdırılmasında bərabərliyi təmin edən normativ aktların irəli sürülməsində fəal iştirak etməlidir.

### 14.3 HÖKUMƏTİN İQTİSADİ FUNKSIYALARI: NƏTİCƏ

Hökumətin iqtisadi funksiyalarını əsasən üç yere ayırmaq olar: ehtiyatların bölüşdürülməsi, iqtisadiyyatın dayanıqlığı və gəlirin bölüşdürülməsi.

#### Ehtiyatların bölüşdürülməsi

Ehtiyatların bölüşdürülməsində qüsurların hansı səbəblə yaranması haqda müzakirəmizdə dövlətin aşağıda göstərilən sahələr üzrə təklif edilə bilər:

- qeyri-xalis rəqabət, xüsusilə inhisar gücü və ehtiyatların istifadəsiz qalması;
- xarici təsirlər və mənfəət;
- həm hazırkı dövrə, həm də gələcək ilə bağlı natamam biliklər;
- qiymət qayma sisteminin idarə edilə bilmədiyi cəmiyyətdə istehsal edilən məhsullar.

#### Dayanıqlıq

İqtisadiyyatda dayanıqlıq (sabitlik – red.) dedikdə əsasən bunlar nəzərdə tutulur:

- tam məşğulluq;
- sabit qiymət səviyyəsi;
- balanslaşmış regional inkişaf;
- ödənişlərin sağlam balansı;
- artımın müntəzəm və məqbul dərəcəsinin əldə edilməsi.

Gördüyümüz kimi, hökumət adı çəkilən məqsədlərin eyni zamanda əldə olunmasında çətinliklərlə üzləşir.

#### Gəlirin bölüşdürülməsi

Məmnunluq hissi fərdlərə məxsus olduğundan, gəlirin yenidən bölüşdürülməsinin səbəb olduğu rifahda elmi cəhətdən obyektiv qiymətləndirmədən bəhs etmək olmaz. Bununla bəla, bir çox insanlar bolluq arasında kasıblığı qəbuləlməz hesab edir və onların

məmnunluğu Qurtuluş Ordusu, Yoxsul Uşaqlara Qayğı cəmiyyəti kimi könüllü təşkilatlara üstünlük verməklə artır. Könüllü təşkilatların gəlirlərin yenidən bölüşdürülməsində rol oynamalarına baxmayaraq, onların sayları əsasən müəyyən sahələrə olan marağa görə yönəldilir. Yalnız hökumət məqbul hesab edilən gəlirlərin yenidən bölüşdürülməsini doğru-düzgün həyata keçirə bilər (məsələlər və vergi qoyuluşu kimi). Lakin yenidən bölüşdürülmə nəzərdə tutulan digər məqsədlərə, məsələn, avtomobil parkı yerləri xərcləri, buna nail olmaq üçün tədbirlərin bir qolu hesab edilə bilər. İqtisadçının vəzifəsi nəzərdə tutulan bölüşdürülmələrin harada baş verdiyini aşkar etmək və ehtimal olunan iqtisadi təsirləri göstərməkdir; yəni də son qərarın qəbul edilməsi siyasətçiyə həvalə edilməlidir.

### 14.4 XALIS RƏQABƏT ÖHDƏLİYİNİN DƏYƏRİ

Xalis rəqabət şərtlərinə real həyatda nadir hallarda rast gəldiyimizdən, iqtisadçıya hansı səbəblə həmin şərtlərin tədqiqat məqsədlərinə daxil edilməsi sualı verilə bilər.

Birinci səbəb modelin işlənilib hazırlanmasının sadə səviyyədən başlamasıdır. Burada etə ilk mərhələdən modelin real həyata daha da uyğunlaşdırılması məqsədilə dəyişikliklər edilə bilər. Xalis rəqabət şərtləri altında idarə edilən fərdi sahibkarlıq iqtisadiyyatının tədqiqi daha mürəkkəb şərtləri ortaya çıxarır. Bəla ki, mənfəətin maksimalaşdırılmasında məqsədyönlü qərarların qəbul edilməsi, kəmil bilik, mükəmməl çeviklik və s kimi xalis rəqabət şərtlərinin təsiri aşağı enir.

Xalis rəqabətin qəbul edilməsində ikinci səbəb birincinin davamıdır. Modelin işlənilib hazırlanmasına başlayan zaman müəyyən fərziyələrin irəli sürülməsi səbəbi ilə, sonradan dəyişiklik ediləcəyinə baxmadan bu fərziyələr mümkün qədər realistik olmalıdır. İndi isə, alternativ model inhisardan – tək satıcılıqdan başlaya bilər. Bütün məhsulların müəyyən dərəcədə bir-birləri ilə rəqabətdə olmalarından, burada mütləq inhisarçı olmaya da bilər. Həmçinin, real həyatda xalis rəqabətdən yayınma inhisardan yayınmadan daha çox ehtimal olunur.

Üçüncüsü, xalis rəqabət iqtisadi səmərəliliyin bəzi göstəricilərini təmin edə bilər. Məsələn, istehsal qiymətin (istehlakçıların marjadan itirməyə hazırlaşdıqları) marjinal xərcə (marjinal artımı təmin edən istehsal faktorlarında dəyəri) bərabər olduğu yerdə həyata keçirilir. Bundan başqa, uzunmüddətli istehsalın orta

minimal ümumi dəyər də yeri vardır; normadan artıq mənfəət əldə edilmir. Xalis rəqabət üçün zəruri şərtlər, məsələn, istehsal faktorlarının tətbiq edilməsi və kamil bilik, çox zaman iqtisadi sistemin səmərəliliyinin artırılmasına çalışan hökumət tərəfindən irəli sürülə bilər.

Digər bir tərəfdən, biz tam xalis rəqabətin maksimal iqtisadi səmərəliliyə səbəb ola biləcəyini də əmin ola bilmərik. Çünki o yalnız şəxsi məsrəf və mənfəətləri nəzərə alır. Lakin burada da əlavə xərclər və mənfəət gözənilə bilər. Bu səbəbdən, yollarda hərəkətin sıxlığını azaldan metropolitenə olduğu kimi sosial mənfəət varsa, marjinal xərclərin qiymətdən artıq olduğu zaman cəmiyyət üçün istehsalı təmin etmək səmərəli ola bilər. Bundan başqa, maksimal səmərəliliyin əldə edilməsi üçün, xalis rəqabət iqtisadiyyatın bütün sahələrini idarə etməlidir: onun yalnız bir sahədə dəstəklənməsi ehtiyatların daha pis şəkildə bölüşdürülməsinə səbəb ola bilər.

Əslində xalis rəqabət haqda bizim təhlilimiz tamamilə sabit şərtlər üzrə aparılmışdır. Bəlkə də digər bəzi bazar formaları gələcək dəyişikliklərə daha tez uyğunlaşır və ya yeniliklərə və nəticə etibarilə artıma daha da.

### **FƏSLİN QISA MƏZMUNU**

- Ehtiyatların bölüşdürülməsində səmərəliliyə mübadilə səmərəliliyi, texniki səmərəlilik və iqtisadi səmərəlilik daxildir.
- Ehtiyatların bölüşdürülməsində iqtisadi səmərəliliyi bazar iqtisadiyyatında müəyyən edilmiş nisbi qiymətlər sistemi sayəsində əldə etmək olar.
- Bazar böhranı xalis rəqabətin bütün şərtlərinin yerinə yetirilmədiyi və əlavə xərc və mənfəətlərin olduğu və bəzi məhsullara bazarda qiymət təyin edilə bilməməsi zamanı yaranır.
- Ehtiyatların bölüşdürülməsi prosesini təkmilləşdirmək, iqtisadi sabitliyi artırmaq və gəlirləri yenidən bölüşdürmək məqsədilə bazar iqtisadiyyatına müdaxilə edilir.

### **XÜLASƏ SUALLARI**

- Mübadilə səmərəliliyinin şərtləri hansılardır?
- “Bazar böhranı”na aid üç misal göstərin.
- İqtisadiyyatı stabiləşdirmək üçün dövlət hansı tədbirləri görməlidir?
- Nə üçün xalis rəqabətin nəzəri modeli faydalı hesab olunur?

**Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin**



## İNHİSAR

### TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- Qeyri-xalis rəqabətin bazar formalarını təsvir edə;
- İnhisarın necə meydana gəldiyini izah edə;
- İnhisarda normadan artıq mənfəətin necə əldə edildiyini göstərə;
- Birləşmiş Krallıqda inhisar üzrə dövlətin siyasətini izah edə biləcəksiniz.

## 15.1 GİRİŞ

### Qeyri-xalis rəqabət dedikdə nə nəzərdə tutulur?

11-ci bölmədə biz diqqətimizi xalis rəqabətə yönəldtik və onun fərziyyələrini nəzərdən keçirdik. Bu fərziyyələrdən biri sıradan çıxsa nə baş verər?

#### (1) Çoxlu kiçik satıcı və alıcılar

Gəlin belə güman edək ki, çoxlu satıcı əvəzinə bir və ya az miqdarda satıcı var. Hər bir satıcı bazarın əsas hissəsini təhiz edir. Nəticədə məlun təklifi zamanı o, kəmiyyəti dəyişir, bu isə bazar qiymətinə təsir edir. Başqa sözlə desək, o, aşağı düşən tələb əyrisi ilə rastlaşır. Sadəcə olaraq alış tərəfindən yanaşsaq, hər hansı bir alıcı bazarda ümumi təklif mütənəsibliyini göstərsə, onda o, qalxan təklif əyrisi ilə rastlaşacaq. Hər iki halda inhisar rəqabətinin bəzi elementi var. Biz görəcəyik ki, ənən tələb əyrisinin marjinal gəlir həddi kimi xüsusi əhəmiyyəti var.

#### (2) Eynicinsli məhsul

Məhsul eynicinsli olmaya bilər. Satıcı bazarı (a) məhsul fərqiinə, yaxud (b) yerləşməsinə görə hissələrə ayıra bilər. Nəticədə qiyməti bir

qədər qaldırdığına baxmayaraq o, alıcıların bəzisini əlində saxlayır və yenidən düşən tələb əyrisi ilə rastlaşır.

Burada "ticarət sahəsi"nə giriş hələ azaddır.

### (3) Tam məlumat, sərbəst giriş, məhsul faktorlarının mükəmməl hərəkəti

Bu şərtlərin hər hansı birinin pozulması tam elastiki olmayan tələb və təklif əyrisinə səbəb olur. İstehlakçıların qiymətlərin, məsələn, pərakəndə satış bazarında idarə edilməsindən mükəmməl məlumatları yoxdur. Bu satıcılar öz vərdişlərini itirmədən qiymətlərini qaldıra bilərlər. Burada sahəyə azad hərəkətə icazə yoxdur. Belə hal yenidən əmələ gələ bilər, çünki kənar firmaların mövcud firmaların mənfəətindən tam məlumatları yoxdur. Yaxud daxilolma qadağan da oluna bilər, bunun da nəticəsində o, istehsalın zəruri vasitələrini əldə etmiş olur.

### İnhisar rəqabətinin formaları

Bu rəqabətin çoxlu "qolları" var. Bir tərəfdən bizim müəyyən olunmuş məhsul istehsal edən sadə istehsalçımız var; başqa tərəfdən isə onun xalis rəqabətdən yeganə fərqi odur ki, o firmalar ticarət sahəsində hər biri çox az fərqlənən çeşidli mal istehsal edir. Birincini biz *inhisar*, ikincini isə *inhisarçı rəqabət* adlandırırıq. Ləynilə çox az fərqli məhsul *oligopol* satıcılarımız olur. Satıcılar az olduqda hər biri özünün şəxsi qiymət və ya xarici taktikası ilə rəqiblərin reaksiyasını haqq-hesaba almalıdır. Meydana çıxan çoxlu mümkün problemlər üçün müxtəlif fərziyyələr hazırlana bilər. Geniş bazar formaları şəkil 15.1-də göstərilib.

## 15.2 İNHİSAR DEDİKDƏ NƏYİ NƏZƏRDƏ TUTURUQ?

### Xalis rəqabətlə müqayisə

Xalis rəqabətdə çoxlu satıcılar var ki, məhsulun tam təklifinin çox azını istehsal edir. Nəticədə hər bir istehsalçı sonsuz elastiki tələb əyrisi ilə rastlaşır. Bu ona görə yaxşıdır ki, qeyri-elastiki tələb əyrisi ilə rastlaşan "satıcı" adlandırdığımız inhisarçını müəyyən edə bilərik.

Təəssüf ki, bu mümkün deyil. Ona görə ki, gəlir məhdudlaşdırılır, mallar bu gəlirə görə bir-biri ilə rəqabət aparır. Ona görə də bütün mallar bir-birini əvəz edir.



**İnhisarçının tələb əyrisinin daimi kəmiyyət elastikliyi varmı?**

Bu ona görə təklif olundu ki, təkcə asl inhisarçı bütün malları satdı və bütün istehlakçıların pullarını aldı etdi. Tələb əyrisi onu bütün qiymətlərin birləşməsinin elastikliyi ilə üzvləşdirir. Malların qiyməti qalxanda o az alınacaq, sonda isə ümumi xərc olduğu kimi qalacaq.

Xalis rəqabət	İnhisar rəqabəti	Oliqopoliya	İnhisar
Satıcı və alıcıların çoxu	Çoxlu satıcılar arasında rəqabət	Az satıcılar arasında rəqabət	Vahid satıcı
Sərbəst daxilolma	Sərbəst daxilolma nəzəriyyədə	Məhdud daxilolma	Daxil
Saticıların sayının azalması			
Yeni firmaların daxil olmasına böyük məhduddiyələr			
Eynitəpəli məhsul	Əvəzlənmiş məhsul + reklam	Eynitəpəli məhsul	İnhisarçının məhsul istehsalatına tələb olunanlar üçün rəqabətə daha çox rəqabət olmurunda asılıdır

**Şəkil 15.1 Bazar formaları**

Ancaq biz bu argumenti izləsək, onun iki nəticəsini görmüş olarıq:

- İstehsalda hər hansı ixtisar cəmi mədaxillə nəticələnəcək, ancaq qiymət düşəcək. Bəs onda azalma harada dayanacaq?
- İnhisarçı istehsal vasitələrinə nə ödəyir: və həmçinin xırda təsərrüfatların istehsal etdikləri mallara sərif etdiklərinin gəliri nədir? Əgər o, istehsalda azalmanı düşən qiymətlə davam etdirsə, onun mədaxili haradan gələcək?

**Praktikada inhisar**

Nəticə etibarilə inhisarın təyin olunması nəzəriyyəsi qeyri-mümkündür. Bunu praktiki nöqteyi-nəzərdən təsəvvür etmək olmur. Məlların bəzi inkişaf təmpləri bir-biri ilə əvəzləndirildikdə zəncirvari əlaqədə olan mal və ya bir qrup mallarda zəruri xarakterlər olur. Əgər bir istehsalçı rəqabətə belə istisna edə bilirsə, mal təklifinə nəzarət edir, belə halda o, *inhisarçı* adlana bilər. Real həyatda "təmiz" inhisara az rast gəlinir. Ancaq bir istehsalçı mal və ya malların təklifini təşkil edə

bilər. Birləşmiş Krallıqda inhisar qanunvericiliyinə görə, dominant satıcı bazanın dördü bir hissəsinə nəzarət edərsə, o, inhisarçı hesab edilir.

**15.3 İNHİSAR GÜCÜNÜN ƏSASLARI**

İnhisarçı malların yeganə təchizatçısıdır ki, orada rəqiblərin istisna etdiyi əvəzlənmələr yoxdur. Onun malın təklifində, istehsal, yaxud satışında nəzarəti var. Onun gücünün mənbəyi aşağıdakı dörd başlıq altında ifadə edilir:

**(1) İstehsal amillərinin durğunluğu**

İstehsal vasitələrinin durğunluğu rəqiblərin mövcud təkliflərlə rəqabət apara bilməməsinə nəzərdə tutur. Bu durğunluq aşağıdakılar vasitəsilə meydana gələ bilər:

- Təzə firmaların istehsalda daxil olmasına qoyulan qadağalar. *İ.Ceyms* inhisarları artan gəlir vasitəsi hesab edirdi. Ancaq bu gün təzə firmaların istehsalda daxil olmasına qoyulan qadağalar başlıca olaraq "ictimai faydalılıq" əsasında çalışan müəssisələrin, məsələn, su təchizatı, limanlar və doklar, eləcə də milliləşdirilmiş sənaye sahələri – kömürçaxırma, qaz, elektrik, radio və televerilişlər, poçt və telefon xidmətlərini əhatə edir. Texniki baxımdan əmtəə və xidmətlərin təchizatı (xüsusilə də bütövlükdə cəmiyyət üçün vacib əhəmiyyət daşıyanda) açıq rəqabətə uyğun gəlmir;
- İxtiraların və yeni ideyaların yaranmasına kömək məqsədi ilə verilən patentlər, müəllif hüquqları və ticarət markaları;
- Ümumi alış və satış agentliyinin yaradılmasına *dövlət siyasəti*, məsələn, satış idarələri;
- bir şirkət tərəfindən təchizat mənbəyinə nəzarət*, məsələn, minerallar, mineral sular, mütəxəssis işçilər (*Dior* geyim dizaynerləri), ticarət birlikləri və ixtisaslaşdırılmış assosiasiyalara nəzarət.

**(2) Məlumatlılıq**

İnhisar mümkün rəqiblərin məlumatlılığı hesabına mövcud ola bilər: bir tərəfdən həmin rəqiblər anlama bilmirlər ki, artıq mənfəət mövcud şirkət tərəfindən (əlan olunmuş mənfəətin həcmi real mənfəətin ifadə etməyən şirkət) yaranır, o biri tərəfdən isə onlar aid olana texnoloji proseslərdə tələb olunan "nou-hau" vərdişlərinə yiyələnə bilmirlər.

### 3) Bölünməzliklər

Qiyəmələrdə rəqabət aparmaq üçün yeni firmalar köhnə firmalar tərəfindən çatdırılan qiymətlər şkalasından işə başlamalarına baxmayaraq, bu firmalar öz həcmi tədricən artırır. Tələb olunan kapital məbləğlərinin böyüklüyü yeni firmalar üçün bəzi çətinliklər yaradır. Eləcə də bir sıra hallarda müəssisənin istehsal həcmi bazara nisbətən o qədər böyük ola bilər ki, yalnız bir firma üçün yer ola bilsin. Bu, bir çox kommunal xidməti göstərən müəssisələrə, nəqliyyat, su, elektrik, telefon xidmətlərinə və s. tətbiq edilir.

### 4) Rəqibləri aradan çıxarmaq üçün məqsədli siyasət

Rəqabətin məhdudlaşdırılması əsasən iki qrupa bölünür. Bir tərəfdən, artıq inhisar hakimiyyətinin mənbələrini nəzərdən keçirmişik. Bu mənbələr, görünməyən kimi, bilavasitə istehsalçılar tərəfindən hər hansı bir məqsədli hərəkət nəticəsində yaranır. Bu cür inhisarlar *öz-özünə yaranan* anlayışı altında da verilə bilər. Biz *öz-özünə yaranan* inhisarları təklifləri məhdudlaşdırmaqla artıq mənfəət yaranan məqsədli vəzifə kimi süni şəkildə yaradılmış *məqsədli inhisarlarla qarşı-qarşıya* qoymalıyıq. Bu *ıydırulmuş çatışmazlıqdır* (professor *Samuelson*).

Firmalar rəqiblərini sıradan çıxarmaq üçün müxtəlif yollardan istifadə edə bilər. İnhisar birliklərindən biri digərinin səhmlərinə sahib olmaqla həmin sahədə nəzarəti ələ keçirə və ya eyni məhsulu istehsal edən və satan firmaların birləşməsi kimi çıxış edə bilər. Bu, həmçinin xidmət sektoruna da tətbiq edilir. Həmkarlar ittifaqlarında birləşən işçilərin birbaşa məqsədləri əməkhaqlarının artırılması və iş şəraitinin yaxşılaşdırılmasıdır (fəsil 16-ya bax). Bundan başqa, müəyyən ixtisaslaşmış sahələr, məsələn, tibb, hüquq, mühəsibat uçotu və mühəndislik kimi sahələrin özlərinin uyğun ittifaqları olur: onlar da ixtisaslaşdırmanı, daxilolma üsullarını, peşə davranışlarını və üzvlük haqlarının məbləğlərini tənzimləyirlər. Ancaq onlar giriş məhdudlaşdırmaqla, üzvlük haqlarının məbləğini müəyyənləşdirməklə bu xidmətlərin təminatını tənzimləyə bilərlər, bu işə artıq inhisar növü kimi təqdim oluna bilər. Bəzi rəqiblərin aradan çıxarılma metodlarının üstünlüyü sual altındadır. Belə ki, bu, müvəqqəti qiymət düşməsi, tender təklifləri ilə razılaşmalar, satıcıların gündəlik tələbat mallarının təklifini azaltması qorxusu kimi təzahür edir.

## 15.4 İNHİSARÇININ TARAZLIQ MƏHSULU

### Aşağı sürüşən tələb ayrısının marjinal gəlir həddinə təsiri

Aşağıdakı 15.2 sayılı şəkil nəzərdən keçirək. A-da istehsalçı xalis rəqabət şəraitində satışla məşğul olur. Onun mədaxil həddi (MH) ekstra vahidin satışından daxil olan ümumi gəlirlərinə əlavə ekstra vahidə satılan tam qiymətə bərabərdir. Dördüncü ədəd üçün bu, strixlənmiş A sahəsidir.



Şəkil 15.2 Xalis və inhisarçı rəqabət şəraitində marjinal mədaxil həddi

Ancaq B-də istehsalçı inhisar rəqabəti şəraitində satışla məşğul olur. Əgər o, dördüncü vahidi satmaq arzusundadırsa, deməli o, qiyməti 5 £-dən 4 £-ə endirməlidir. Bu aşağı düşən qiymət nəinki dördüncü vahidə, hətta birinci üç vahidə də aiddir. Beləliklə, onun pul daxilolmalarına net (xalis) əlavəsi dördüncü vahidə görə alacağına bərabərdir, A və əvvəlki üç vahidin (B) itirəcəyindən isə azdır. Buna görə də inhisarçı rəqabət şəraitində MH həmişə istənilən malın qiymətindən aşağı olur.

### Xərclər, gəlir və inhisarçının istehsal etdiyi məhsul arasındakı əlaqə

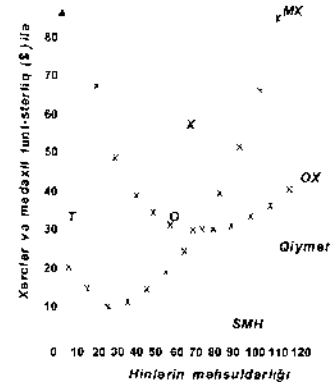
Gələn başqa bir hipotetik toyuq ferması inşaatçısını – *A. Ruusteri* nəzərdən keçirək. Sadəlik üçün fərz edək ki, o, *A. Cluck-la* eyni xərc ayrısını malikdir. Ancaq o, digərindən xüsusi növ, müəyyən rayonda çox populyar olan toyuq fermaları sahibi kimi fərqlənir. Patent ona rəqibləri aradan çıxarmağa imkan verir. Qısaca, ancaq bu bazarda o inhisarçıdır. Beləliklə, onun təklifi bazar təklifidir, onun bazara çıxardığı malların sayı qiymətə təsir edir. Buna görə də əgər o, ildə ancaq iyirmi toyuq hini hazırlayarsa, bunların hər birindən 79 £ gəlir götürəcək, əgər istehsal etdiyi bu məhsulun sayını doxsana çatdırsa, onda toyuq hirlərinin qiyməti 44 £-ə düşəcək. *A. Ruuster* ilə *A. Cluck* problemləri eynidir: maksimum mənfəət gətirən məhsulu seçmək önəmlidir. Ancaq onun gəlir əldə etmək baxımından əlavə çətinlikləri

olur. Belə ki, məhsul istehsalı artdıqca qiymət düşür, ancaq bu, məhsulun axırını vahidinə görə deyil, ümumi istehsal həcminə görə baş verir. Nəticəni marjinal mədaxil həddində görmək olar.

**Cədvəl 15.1** Toyuq hini istehsalçısı olan A. Ruusterin xərc, mədaxil və gəlirləri (£ ilə)

İllik məhsul (vahidlə)	Cəmi	Xərclərin orta məbləği	Marjinal	Mədaxil həddi	Gəlirlər cəmi marjinal	Mənfəət
0	1.000	-	20		84	-1.000
10	1.200	120	14	84	840	-360
20	1.340	67	10	79	1.580	240
30	1.440	48	10	74	2.220	780
40	1.540	38 ½	10	69	2.760	1.220
50	1.675	33 ½	18 ½	64	3.200	1.525
60	1.860	31	24	59	3.540	1.680
70	2.100	30	30	54	3.780	1.680
80	2.400	30	39	49	3.920	1.520
90	2.790	31	51	44	3.960	1.170
100	3.300	33	66	39	3.900	600
110	3.960	36	84	34	3.740	-220
120	4.800	40		29	3.480	-1.320

Bu rəqəmlər şəkil 15.3-də qrafik formasında verilib.



**Şəkil 15.3** İnhisarçının müvazinətli məhsulu

Yoxlamaqla aydın olur ki, maksimum mənfəət ildə 65 toyuq hini hazırlananda əldə edilir. Belə məhsul marjinal mədaxil həddi xalis rəqəbat şəraitində olduğu kimi, marjinal xərc həddinə bərabərdir (hər ikisi altmış beş ədəd vahidlə 24 £-dir). Ancaq marjinal mədaxil həddi uzun müddət bərabər olmur, bununla belə, qiymətdən aşağı olur (56.50). İnterpolasiya yolu ilə ümumi gəlirlər 3.67250 £-dir və ümumi xərc 1.98250 £-dir. Bu 1,690 £-lik maksimum mənfəət gətirir.

Alternativ olaraq beş vahid məhsuluyla mənfəəti hesablamaq üçün hər vahid qiymətindən və ATC-dən istifadə edə bilərik.

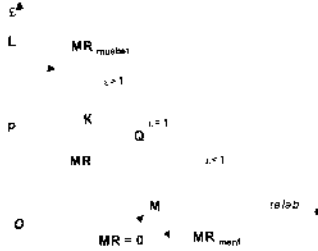
Şəkil 1.53-də ümumi gəlirlər düzbucaqlı OMCP (məhsul x qiymət) =  $65 \times £ 56.50$ ; ümumi xərc düzbucaqlı OMAD (məhsul x orta xərc) =  $65 \times £ 30.50$ . Beləliklə, mənfəət bu iki düzbucaqlının fərqi, yəni DASP düzbucaqlısı =  $£ 65 \times 26 = £ 1,690$

### İnhisarçıyla bağlı bəzi mühüm analitik məsələlər

#### (1) Marjinal Mədaxil Həddi (MMH) tələbin elastikliyi ilə bağlıdır

Göründüyü kimi, qiymətin aşağı düşdüyü və ümumi xərclərin artdığı hallarda tələb elastikdir. MH şərtlərinə görə, o, müsbət olanda tələb elastikdir. Əksinə, MH mənfəi olarsa, tələb elastiki olmur. Bu,

sadəlik üçün tələbin düzxətli olmasını hesab etdiyimiz şəkil 15.4-də göstərib.



Şəkil 15.4 Tələbin elastikliyi və inhisarçının məhsuldarlığı

Şəkilədən bu nəticələri çıxarmaq mümkündür:

- İnhisarçı heç bir halda tələb elastiki olmayanda mövcud qiymətlərlə istehsalı həyata keçirməyəcək (Burada MH mənfidir, deməli o, istehsalın həcmi azaltmaqla ümumi mədaxilini artırma bilər).
- İnhisarçının marjinal xərcləri olmadığı halda (yerdən hasil edilən mineral ehtiyatların (məsələn, mineral suların) sahibi), onun marjinal xərclər (MX) əyrisi X oxuna horizontal olacaq. Nəticədə o, tələb elastikliyi vahidə bərabər olduqda istehsalda məşğul olacaq.
- İnhisarçının marjinal xərcləri olduğu halda o, tələbin elastiki olduğu qiymətlə istehsal edəcək (çünki  $MH=MX$  olarsa,  $MH$  də həmçinin müsbət olmalıdır).

**(2) Düzxətli tələblə MH əyrisi qiymət xətti ilə tələb olunan kəmiyyət arasındakı horizontal məsafəni yarıdan kəsir**

Bu, aşağıdakı yolla təsdiqlənə bilər:

Ümumi gəlirlər = buraxılan məhsulun hər bir vahidinin gətirdiyi gəlirlərin cəmi = OM məhsulundakı LOM.

Ümumi mədaxil = qiymət x məhsulun həcmi = OM məhsulundakı POMQ.

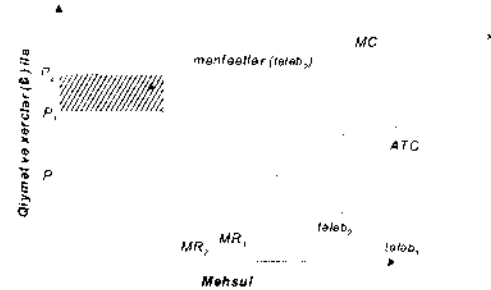
Buna görə də  $LOM = POMQ$ .

Lakin POMQ sahəsi ümumdür. Deməli, LPK KMQ sahəsinə bərabərdir. Oxşar bucaqlar bərabər olduğundan LPK bucağı KMQ bucağına bərabərdir. Buna görə də  $RK = KQ$ . Onda  $OM = MD$ .

**(3) İnhisarçının mənfəət əldə etmək imkanının səviyyəsi substitutların (başqanın yerini tutanlar və ya onların əvəzinə xidmət göstərənlər) sayından asılıdır**

Tələb qeyri-elastiki olduğu müddətdə inhisarçı məhsul istehsal etməyəcək, tələbin qeyri-elastikliyi səviyyəsinə uyğun olaraq onun gücü müəyyənləşir, yüksək qiymət isə az sayda alıcıları başqa yerə qovur. Bunu şəkil 1.55-də görmək olar.

OP xətti üzrə istənilən qiymətdə  $D_1, D_2$ -yə nisbətən daha elastikdir. OM məhsulunda MMH yuxarıda göstərilən MH ilə eyni olacaq. Təsəvvür edərkən ki, inhisar əyrisi MC, MH əyrilərini OM məhsul istehsalında kəsir. Bu, hər iki  $D_1$  və  $D_2$  üçün eyni tarazlıq məhsulu verəcək. Ancaq inhisarçının təyin etdiyi qiymət  $D_1$  üçün  $OP_1$ ,  $D_2$  üçün isə  $OP_2$  olacaq. Buna görə də inhisarçının mənfəəti  $D_2$ -də  $D_1$ -ə nisbətən daha yüksək olacaq.



Şəkil 1.55 Tələbin elastikliyi və inhisar mənfəəti

**(4) İnhisarçı hətta MXH uzun müddətə aşağı düşürsə belə istehsalda məşğul ola biləcək**

MXH aşağı düşərkən məhsul istehsalında AVC SXH-dən yüksək olmalıdır. Xalis rəqabət şəraitində qiymət MXH-a bərabərdir və MXN aşağı istiqamətlənən olduğundan məhsul istehsalında TVC-nin TR-dən yüksək olduğu görünür. Belə halda isə istehsal olmayacaq.

Yalnız inhisar mövcud olan yerdə MMH qiymətdən aşağı olur. Beləliklə, inhisarçının tarazlıq məhsulu (məsələn, OM) tərəfindən təchiz edilən mənfəət ATC onun satdığı qiymətdən aşağı olur (şəkil 1.55).

**(5) İnhisarçı üçün təklif əyrisi əldə etmək mümkün deyil**

Xalis rəqabət şəraitində tarazlıq məhsulu almaq üçün Marjinal Xərc Həddi (MXH) Marjinal Mədəxil Həddinə (MMH) bərabər olmalıdır. İstehsalçı sonsuz elastikliyə malik olan tələb əyrisi ilə qarşılaşdığından MMH də qiymətə bərabər olur. Təklif olunan həcmə qiymət arasında birbaşa əlaqə mövcuddur.

İnhisarçı həmçinin MXH ilə MMH-ı bərabərləşdirir, yalnız bu halda marjinal mədəxil həddi qiymətdən azdır. İndi MMH-ın təklif olunan qiymətə uyğunluğu bu qiymət səviyyəsindəki təklifin elastikliyindən asılıdır. Buna görə də eyni qiymətdə çoxlu müxtəlif məhsullar və ya eyni məhsullar üçün çoxlu müxtəlif qiymətlər mümkündür. Bununla xalis rəqabət şəraitində olduğu kimi, qeyri-adi təklifi istənilən qiymətdə göstərə bilərik. Bunu şəkil 15.5-dən aydın təsəvvür etmək olar. OM məhsulunda tələbin müxtəlif cür elastikliyi qiymətində müxtəlifliyinə səbəb olur. Oxucu təklif elastikliyi müxtəlif və bununla belə, eyni qiymət göstərən oxşar diaqram qura bilər.

**(6) İnhisarın uzunmüddətli və qısamüddətli tarazlıq vəziyyətləri arasında heç bir fərq yoxdur**

Xalis rəqabət şəraitində qısamüddətli mənfəatin olması bu sahələrə yeni firmalar və *supernormal* mənfəət cəlb edir. İnhisar şəraitində istehsalçı bir sahədə fəaliyyət göstərən yeganə sənaye subyektidir və təyinatına görə heç bir yeni firma həmin sektora daxil ola bilmir və hətta uzun müddət ərzində inhisarçının mənfəəti qalır. Həqiqətən onun mənfəəti artmalıdır, çünki indi o, ən aşağı orta qiymətə məhsulun mənfəətini maksimalaşdırmağa imkan verən faktorları bir yerdə toplayır.

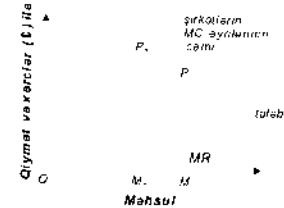
**15.5 DÖVLƏT SİYASƏTİ VƏ İNHİSAR****İnhisar və xalis rəqabət**

Əvvəla, biz yuxarıda göstərdiyimizi "qeyri-iradi" və "qəsdən törədilmiş" inhisarlar arasındakı fərqi istinad etməliyik. "Qeyri-iradi" inhisarların yüksək mənfəət əldə etməkdə uğurlu mövqelərindən istifadə edə bilməalarına baxmayaraq, geniş mənada onlar qaçılmazdır və adətən siyasət onları məhv etməkdənsə, onlar üzərində nəzarəti həyata keçirməyə çalışmalıdır. Digər bir tərəfdən, istehlakçı üçün zərərli olan məhdud təcrübələri izləyən "qəsdən törədilmiş" inhisar mümkün hallarda parçalanmalıdır. Yəni də, təcrübədə çox zaman onlar arasında fərqi dəqiq şəkildə müəyyən etmək çox çətindir.

İkincisi, biz inhisarçının hər zaman istehlakçıya zərərli olan siyasətin ardınca gedəcəyini təsdiq edən fikri daha diqqətlə nəzərdən keçirməliyik. Mübahisə aşağıdakı kimi olacaqdır.

*İnhisar* emosional sözdür. Belə hesab edirlər ki, inhisarçı mənfəətini artırmaq məqsədilə həmişə alıcıya düşmən siyasət yürüdür. Bu arqument aşağıdakılarla möhkəmlənir:

Xalis rəqabət şəraitində bütün firmaların məhsullarının qiyməti (OM) = Marjinal Xərc Həddi (MXH) bərabərliyində özünü büruzə verəcək (şəkil 1.56). Bundan başqa, uzun müddət ərzində bu duraxılışda bütün firmalar üçün ATC minimum olacaq. Belə olan halda istehsal ələ bir nöqtəyə gətirilib çıxarırlar ki, burada ekstra vahidin dəyəri dəqiqliklə əldə edilir və ekstra vahidin alındığı bazar qiymətinə bərabər olur (MMH).

**Şəkil 1.56 Xalis rəqabət və inhisar şəraitində məhsul istehsalının həcmi**

İndi fərz edək ki, kartel ayrı-ayrı firmaların marketing fəaliyyətinə nəzarəti üzərinə götürüb. Mənfəətini maksimuma çatdırmaq üçün o, malını MXH = MMH bərabərliyinin alındığı zaman  $MP_1$  qiymətinə satacaq. Deməli, alıcı xalis rəqabət şəraitindən fərqli olaraq baha qiymətə və az sayda məhsul əldə edir; istehsal vasitələri istehlakçının istəyinə görə düzgün bölüşdürülmür.

**Yuxarıda göstərilən arqumentin tənqidi**

Bu arqumentdə xeyli həqiqət olmasına baxmayaraq, o qüsuruz da deyil. Burada yol verilən ən vacib məsələ rəqib sahənin təklif əyrisinin təkə bir firmanın təklif əyrisinin MXH ilə eyni olmasıdır. Ancaq bu, arzu edilməzdir. Göründüyü kimi, inhisarçı firma kiçik firmaların üzünə açq olmayan və onlar üçün əlverişli olan halda yüksək qənaət əldə edə bilər. Belə qənaət əsas istehsal alətlərinin bölünməzliyi, əməyin işirdilmiş bölgüsü, təkmil əlaqələr və artıq kapital qoyuluşları zamanı

irəli gəlir (Hazırda bir-biri ilə rəqabət aparan oxşar firmalardan ibarət olan sahələrin hədsiz dərəcədə sahibkarlaşdırılması qorxusu yoxdur).

Buna görə də inhisarçı xalis rəqabət şəraitində istehsal edən firmalardan daha aşağı qiymət əldə etmək üçün bazar məhsullarını "əldə saxlamalıdır". Biz inhisarçının maksimum gəlir əldə etmək üçün istehsalı məşğul olduğu və bununla belə, istehlakçının xalis rəqabət şəraitində aşağı qiymətlə daha çox məhsul əldə edə bildiyi vəziyyəti nəzərdən keçirməliyik.

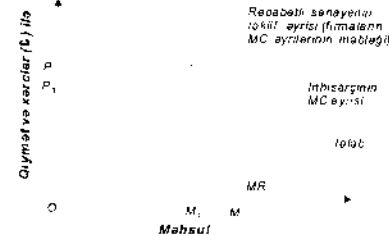
Şəkil 1.57-də firmalar arasında xalis rəqabət  $OP$  qiymətində  $OM$  məhsulunu verir. Ancaq inhisarçı daha aşağı xərc öyrisinə malikdirsə, o,  $OP_1$  qiymətində  $OM_1$ -ə qədər istehsal edəcək (və supernormal mənfəət yaranacaq). Bu səmərələşdirmələr (rasional yanaşmalar) hətta hökumət tərəfindən firmaların həvəsləndirilməsinə səbəb olur və bu da istehsalın birləşməsinə gətirib çıxarır. Məsələn: I.C.L. kompüterləri misal göstərmək olar.

İkincisi, bizim yanaşmamızda rəqabətli modelimiz tam dayanıqlı idi. Mənfəət əldə olan məhsulun və istehsal amilinin qiyməti əsasında ifratlaşmışdır.

Ancaq firmaların inkişafı innovasiya fəaliyyətindən və investisiyaların həmindən asılıdır. Belə olan halda soruşmalıyıq: firmaların innovasiya fəaliyyətini maliyyələşdirməklə yanaşı, elmi yenilikləri istehsalatla təbii edərək və həmçinin əllərində olan inhisar hakimiyyətindən faydalanaraq öz xərclərinin əvəzini almaqda inamlı olmaları ehtimalları böyükdür mü? Başqa sözlə, inhisar, yoxsa xalis rəqabət inkişafa kömək edir? Biz bu argumenti burada inkişaf etdirə bilmirik, ancaq sadə patent qanunlarının mövcudluğunu nəzərə alsaq, müəyyən düzgünlüyün varlığından danışa bilərik. O biri tərəfdən, inhisarların patentləri satın alıb daha da inkişaf edərək rəqabətdə əngəl törətməsi halları da var.

Üçüncüsü, qiymət və məhsul inhisar altında daha sabit ola bilər. Çoxlu sayda rəqabətli istehlakçıların olduğu yerdə, məsələn, kənd təsərrüfatında olduğu kimi, onların hər birinin təsiri omeənin ümumi qiymət və təklifində daha kəskin dəyişikliklərə səbəb ola bilər. Əksinə olaraq, inhisarçı gələcək tələbi qiymətləndirərkən, güman ki, təklifdə yalnız marjinal dəyişikliklərin zəruri olduğunu aşkar edərkən bazarı tam şəkildə nəzərdən keçirə bilər. Qismən bu səbəblə, Marketing Heyətləri (Marketing Boards – **ing.**) kənd təsərrüfatının müəyyən sahələrində (məsələn, kartof, süd sahələrində) satışda inhisarlar kimi müəyyən edilmişdir.

Sonuncusu, inhisarın tənqid edilməsi zamanı bir unutmamalıyıq ki, məhsul məhdudiyəti müəyyən bazarların təchiz edilməsinə imkan verən fərqli inhisarçının məhsul üzərində istədiyi qiymətləri təyin etməsinə imkan yarada bilər.



Şəkil 15.7 Xalis rəqabətli sənaye ilə müqayisədə aşağı qiymətlərlə və böyük həcmdə məhsul istehsal edən inhisarçı

### İnhisar birliklərinə nəzarət

İnhisar birliklərini iki qrupa bölmək olar. (a) *Spontan* yaranmış inhisar. Bu, əsasən dövlət siyasəti nəticəsində yaranır. Məsələn: patent qanunları, milliləşdirmə, rasionalizasiya; (b) *məqsədli* (əvvəlcədən nəzərdə tutulmuş) inhisar. Bu, yüksək mənfəət əldə etmək üçün rəqabətin aradan çıxarılmasına yönələn prinsipial məqsədlərdən yaranır.

Ancaq belə bölgü birinci qrupu ağ və ikinci qrupu qara etmək demək deyil. Birincisi, təhlilimiz göstərir ki, inhisar birlikləri mənfəətin maksimalaşdırılmasına çalışaraq məhsul buraxılışının məhdudlaşdırılması ilə maraqlanırsa, onun necə amala gəlməyinin heç bir əhəmiyyəti yoxdur. İkincisi, inhisarın əvvəlcədən nəzərdə tutulma bilməsinə (və ya məqsədli olmasına) baxmayaraq, burada göstərilən səbəblərdən bir neçəsinin iştirakı ilə gəlir əldə etmək olar. Bütün bunlarla bağlı ancaq onu deyə bilərik ki, inhisar nəzarəti arzu ediləndir, ancaq adətən bu, iqtisadi əsaslar üzərində qurulmalıdır. İnhisar hakimiyyətinin dərəcəsi təyin ediləndir və mümkün iqtisadi və sosial ziyanlara qarşı qoyulmalıdır. Məhsul məhdudiyəti, inhisar vəziyyətinin saxlanılması zamanı vəsait itkisi (məsələn, reklam etməklə), rəqabətin yoxluğundan firmaların çatışmazlığı, siyasi təzyiğin gücləndirilməsi, məhdud məqsədləri təmin etmək üçün (məsələn, ticarət birlikləri) və

vasitə ilə istehlakçıdan inhisarıya yenidən bölüşdürülməsi kimi amillər də nəzərə alınmalıdır.

Nəticədə Böyük Britaniyada inhisarlar qadağan edilmək əvəzinə tənzimlənir. Ancaq istənilən siyasət çətinliklərlə qarşılaşır. İnhisar tərəfindən dövlətə gələn gəlirlərin və vurulan ziyanların dəqiq qiymətini təyin etmək mümkün deyil. Eləcə də "inhisar faydalıdır və ya onun sosial yönlü olmaması" kimi gündəmdə olan qərarlar zaman keçdikcə dəyişir (1930-cu illərdə inhisarların həvəsləndirilməsini xatırlayın). Bundan əlavə, əgər qanun təklif olunarsa, "ədalətsiz rəqabət" anlayışının mənası hüquqşünaslar tərəfindən dəqiq təyin edilməlidir: baxmayaraq ki, nəzarət məqsədilə bu, əslində iqtisadi məsələlərə əsaslanan elastiki interpretasiya tələb edir. Nəhayət, başqa sahələrdə dövlət siyasəti inhisar problemlərinə təsir edə bilər. Tarif proteksionizmi rəqabəti xarici ölkələrdən məhdudlaşdıraraq inhisarın ölkədaxili bazarda məskunlaşma imkanını artırır.

Ümumiyyətlə, siyasət üç əsas formada təzahür edir:

### (1) Dövlət mülkiyyəti

İnhisarın xeyrini dağıtmamaq vacib olduqda yaranan problem dövlət tərəfindən tamamilə nəzarətə götürülərək daha yaxşı həll edilə bilər. Belə halda cəmiyyətin daha səmərəli qorunduğu görünür. Yüksək mənfəət əldə etmək stimulundan azad edilmiş dövlət inhisarını heç bir yüksək mənfəət yaratmağa meylli olmur. Ancaq belə mənfəətlər yaradılsa, onda onları gələcəkdə daha aşağı qiymətlə və ya vergi qoyuluşu prinsipləri dəyişmiş halda cəmiyyətə ötürəcəklər.

Təcrübədə mənfəət cari iqtisadi səviyyədən yüksək əməkhaqqı ödəməklə əldə edilə bilər. Arxivə olaraq müstəqil təşkilatlar tərəfindən təyin edilmiş qiymətin tədqiqi və müstəqil ekspertlərin yoxlamalarıyla bağlı tədbirlər görülməlidir.

### (2) İnhisarları tənzimləyən qanun və inzibati aparat

Adətən bu üsuldən inhisarı onların gətirdiyi gəlirə görə saxlamaq üçün istifadə olunur və xüsusi mülkiyyət şəklində onlara bir az sərbəstlik verilir. Bu halda 1948-ci ildə Böyük Britaniyada inhisarları araşdırmaq üçün aparat yaradılmırdı, Almaniya da isə müharibədən əvvəl ardıcıl olaraq nəzərdə tutulan bir siyasət idi.

"İnhisarlar və məhdudlaşdırıcı tədbirlər haqqında" qanun İnhisar komissiyası təsis etməyə kömək etdi. Bu komissiyanın üzvləri Ticarət Nazirliyinin prezidenti tərəfindən təyin olundular. Bu qanunun şərtlərinə

görə, texnologiyanın və ixrac əməliyyatlarının üçdə bir hissəsi rəqabətli məhdudlaşdırmağa sürüklənən bir müəssisənin və ya qrupun əlində cəmləşsə, Ticarət Nazirliyi bu işlə bağlı komissiyaya müraciət edir. Komissiya isə öz növbəsində ya faktları araşdırır və ya daha irəli gedərək inhisarın dövlət maraqlarına təsirini qiymətləndirib müvafiq tədbirlər tövsiyə edə bilər. Komissiyanın hesabatına görə nazir müəyyən razılıqları və ya gizli fəaliyyətləri rəsmən elan edən sərəncam verə bilər. Ancaq cinayət elementini tənzimləyən hər hansı bir maddə bu sənəddə əks oluna bilməz. Bununla belə, yuxarı orqan məhkəmə qətnaməsi çıxara da bilər. Araşdırma obyektlərinə aşağıdakılar daxildir: elektrik lampaları, yuyucu tozlar, rəngli filmlər, divar kağızı, dərman, kornfleks və bu kimi siyaqlar, kərpiclər və surətçıxaran cihazların təchizi; inşa-ətirlərin Böyük London meydanında təklifləri; kollektiv ayrı-seçkilik; sənəddə məhdud təcrübələr.

### (3) İnhisarın buraxılması və ya qadağan olunması

İnhisar birlikləri istehlakçı üçün ziyanlı hesab edilədiyi yerlərdə onların buraxılması və ya qadağan edilməsini nəzərdə tutan qanunlar qəbul edə bilər. Bu yolla dövlət patentlərin təqdim edilməsi müvafiq azaldı bilər və ya onların yenidən verilməsini daha da çətinləşdirir. Həm də dövlət firmalardan öz gəlirləri barədə hesabatın dərcini tələb edən "müəssisələr haqqında" qanunu təsdiq edə bilər. Belə ki, əgər bu, supernormal dərəcədə mənfəətlirsə, başqa kompaniyalar bundan xəbər tuta bilərlər. Dövlət alternativ şəkildə rəqabətdən kənarlaşma cəhdlərini və ya ədalətsiz tədbirlərlə kartellərin yaradılmasını və ya məhdudlaşdırıcı razılaşmaları qanunsuz elan edə bilər. Bir vaxtlar ABŞ-da "total qadağalar" siyasəti yürüdüldü.

Böyük Britaniyada 1956-cı ildə inhisar komissiyasının tədqiqatları nəticəsində "Məhdudlaşdırıcı ticarət tədbirləri haqqında" qanun qəbul edilirdi. Bu qanun aşağıdakı şərtləri özündə əks etdirirdi: (a) İstehsalçılara və satıcılara fərdi təkrarsatma qiymətinə himayəni adı mülki məhkəmə vasitəsilə həyata keçirməyə imkan verirdi; (b) Özəl məhkəmələr, itmiş və ya oğurlanmış qiymətli kağızların siyahısını və boykotlar vasitəsilə təkrar satış qiymətinin saxlanılması haqqında kollektiv fəaliyyətə qadağa qoyurdu; (c) Kraliça tərəfindən təyin edilmiş yeni məhdud Ticarət Müqavilələrinin rəhbərinin iştirakı ilə qeydiyyatdan keçmiş ümumi qiymətdə və səviyyədə birgə iştirak kimi digər məhdudlaşdırıcı tədbirlər tələb edirdi; (d) Ticarət Məhdudlaşdırıcı Tədbirlər Məhkəməsi təyin edirdi. Məhkəmə ən azı bir hakim və iki üzvdən ibarət üçüzlü

tribunal kimi fəaliyyət göstərirdi. Bu məhkəmə milli maraqlardan çıxış edərək yeddi giriş qapısı təsdiq etdi. Məhkəmənin qərarları sos çoxluğu ilə qəbul edilir.

Ancaq 1956-cı il qanunu fərdi mal tədarükçülərinə öz malları üçün təkrar satış qiymətini saxlamağa icazə verirdi. 1964-cü ildə bu qanunda düzəlişlər edildi. Yeni qaydalara görə, məhkəmə tərəfindən təsdiq olunmuş mallar istisna olunmaqla, qatan mallar üçün təkrar satış qiymətinin saxlanması minimuma endirildi. İstehlakçıların əldə etdiyi son gəlirin istənilən zərər və ya ziyanın çox olması təsdiq edildi.

1965-ci ildə qəbul olunmuş "İnhisar birlikləri və onların birləşməsi haqqında" qanun inhisarların hüquqi bazasını gücləndirməklə yanaşı genişləndirməyə də nail oldu. Bu qanun Ticarət Nazirliyinə (indi Qiymətlər və istehlakçıların müdafiəsi departamenti adlanır) inhisara səbəb olacaq və ya mövcud inhisarın gücünü artıracaq istənilən razılaşma ilə bağlı inhisarlar komissiyasına müraciət etmək səlahiyyəti verirdi. Bu qanun həm də komissiyanın qərarlarını həyata keçirmək üçün hökumətin gücünü artırdı (məsələn, onlara birləşməni qadağan edən və ya arzuolunmaz inhisarı ləğv səlahiyyət verirdi).

1973-cü ildə qəbul edilən "Ədalətli ticarət haqqında" qanun inhisara və istehlakçının müdafiəsinə aid yeni anlayışları gündəmə gətirdi. "İnhisar birlikləri haqqında" olan əvvəlki üç qanundan fərqli olaraq burada inhisarların iqtisadi səmərəliliyin qarşısını alması və bunun da dövlət marağına zidd olması təsdiqləndi. Faktiki olaraq bu qanunun məqsədi rəqabətin güclənməsinə yardım idi.

Bu qanun aşağıdakıları əhatə edirdi:

- (1) Qarşılıqlı güzəşt əsasında Ədalətli Ticarət İdarəsi təsis edildi. İdarənin baş direktorunun səlahiyyətləri yalnız ticarət sazışlarının qeydiyyatçısı funksiyası ilə məhdudlaşdırıldı, o, həmçinin ehtimal edilən inhisar hallarının aşkarlanmasına və ya rəqabət yarada biləcək tədbirlərin həyata keçirilməsinə cavabdeh idi. Bu isə firmaların birləşməsi və məhdudlaşdırıcı tədbirlərin həyata keçirilməsi zamanı sözügedən idarənin nazirlər üçün yeni informasiya və bildiriş mənbəyi olacağı deməkdir.
- (2) Artıq yeni adla çıxış edən inhisarlar və birləşmələr üzrə komissiyanın yerli və milli inhisarları, milliləşdirilmiş sənaye sahələrinin fəaliyyətini və hətta məhdud əmək tədbirlərini tədqiq etmək səlahiyyətləri var idi.
- (3) İnhisarların bazarıdakı payı 25 faizə qədər azaldırdı.

Bu qüvvələr 1980-ci ilin "Rəqabət haqda Qanun"u ilə məhkəmləndirilmişdir, hökumət rəqabətin şovqlandırılmasına daha böyük diqqət verməyə çalışırdı. Baş direktor rəqabəti məhdudlaşdıran, təhrif edən və ya qarşısını alan hər hansı işçi münasibətlər təcrübəsini araşdırma bilər. Əgər həmin münasibətlərin rəqabət qabiliyyətli olmaması aşkar edilərsə, o, kommersiya fəaliyyətinin işini məsul hesab edə və ya təcrübənin dövlət maraqlarına zidd olub-olmamasını müəyyən etmək məqsədilə İnhisarlar və Birliklər Komissiyasına yönəldə bilər. 2003-cü ildə Rəqabət Komissiyası Asda, Tesco və Sainsbury tərəfindən Safeway (Seyfuey kimi oxunmalıdır – red.) üzrə qiymət təklifinin verilməsini qadağan etmiş, lakin bəzi şərtlərlə müvafiq olaraq, Morrisons tərəfindən qəbul edilməsinə tövsiyə etmişdir. Buna baxmayaraq, baş katib Ticarət və Sənaye nazirliyində (Department of Trade and Industry (DTI)) MMC-nin tövsiyələrini 1997-ci ildə olduğu kimi rədd edə bilər. Həmin ildə Carlsberg-Tetley piva zavodları tərəfindən Bass-ın ələ keçirilməsinin qarşısı alınmışdır. Noticədə Britaniya piva bazarının 35 faizi Bass-a verilmişdir.

Rəqabətə əks təsirli və ya məqsədlə razılaşmalar və birgə təcrübələr MMC tərəfindən xüsusi vəziyyətin qəbul edilməsində tamamilə qadağan edilmişdir. Bu səbəbdən, 1993-cü ildə o, aparıcı ətir firmalarına qiymət qoyan aşağı səviyyəli parakəndə ticarətçilərə verilən "bahalı" ətirilər təklifinin rədd edilməsinə icazə vermişdir.

Vahid bazar qaydaları inhisarlar və məhdud ticarət təcrübəsi üzərində Britaniya qanununun AB qanununa uyğun olmasını tələb edir ki, Avropada fəaliyyət göstərən BK firmaları qanunvericiliyin iki müxtəlif və əsas formaları arasında qalmasınlar. Hazırda komissiya cəlb edilmiş firmaların ümumilikdə dünya üzrə 5 milyard avro və ya birliyin 250 milyon avro dövriyyəsi olan "Birlik ölçüsünə" malik birliklər üzrə məsuliyyət daşıyır.

#### (4) Qiymətlər üzərində nəzarət

Burada məqsəd inhisarçının qiymətə təsir edən gücünün kənarlaşdırılmasıdır. Bu səbəbdən,  $OP_C$ -də (şəkil 15.8) hökumət maksimal qiymətə nəzarət edərsə, inhisarçı ilə üzlaşan tələbin xarakteristik əyrisi ( $MR$ ) həmin qiymətə doğru elastikdir və tarazlıq məhsulu  $OM_C$  əvəzinə  $OM_C'$ -dir. Burada  $P = MC$ , amma bu, məsələnin həllinin ikinci yoludur, qiymətə aşağı və məhsulunu daha çox olmasına baxmayaraq, artıq gəlir əldə etmək hələ də





öhdəliklərinin yalnız yatırılmış kapital üzərində münasib təminat dərəcəsini süğortalamaqla kifayətlənməsinə təminat verməlidir. Rəqabət qabiliyyətli bazarlarda rəqabət BT ilə Talk Talk's rəqabətində və TV şirkətlərin regional franşayzing dövrü təkliflərində aydın görünür.

### 3. Mənfəət nəzarət edilməsi formulu ilə qiymətin tənzimlənməsi

Mənfəəti maksimallaşdıran qiymət təklif edən yeni özəlləşmiş inhisarların qarşısını almaq məqsədilə və onların məhsuldar olmaları üçün stimül yaradaraq, qiymətin artırılması vaxtaşırı dəyişən formula əsasən tənzimlənilir. Adətən bura, pərakəndə satış qiymətləri indeksində qiymətləndirildiyi kimi 2 faizlə hər hansı qiymət artımının inflyasiya dərəcəsindən geri qalmasını deyən xüsusi rəqəm daxil edilir. Yəni, 2 faiz məhsuldarlığın artırılmasında nəzərdə tutulan qiymətdir, lakin tədarüqünün fəaliyyətində artıq gəlirin qorunması üçün fəal stimül vardır.

## 15.6 MƏHDUD İNHİSAR

Eyni mal müxtəlif alıcıya müxtəlif qiymətə sata bilən inhisar məhdud hesab edilir. Məhdud inhisarçıya misal olaraq (a) həkim öz zəhmət haqqını eyni müalicəyə görə xəstənin sosial vəziyyətindən asılı olaraq fərqli məbləğlərdə alır; (b) avtomobil istehsalçısı öz məhsullarını daxili bazarda satdığından daha ucuz qiymətə ixrac edir (hətta vergi ödənişləri müxtəlif olsa da) və ya; mərkəzi istilik sistemində istiliyi saxlamaq üçün gecələr işlədilər elektrik enerjisinin qiymət tarifi gündüza nisbətən aşağıdır.

### Məhdud inhisar üçün lazım olan şərtlər

Məhdud inhisarı reallaşdırmaq üçün müəyyən şərtlər yerinə yetirilməlidir:

(1) *Bazarda bəzi çatışmazlıqlar olmalıdır.* Xalis rəqabət şəraitində ayrı-seçkilik mümkün deyil. Ancaq müxtəlif bazarlar mövcuddursa və o, tutaq ki, nəqliyyat xərclərinə (alıcı səhlənkərlərinə, milli əngəllərə) parçalanıbsa, satıcı bundan istifadə edərək bazarda və ya bazarın müəyyən hissələrində nəzarəti ələ keçirə bilər.

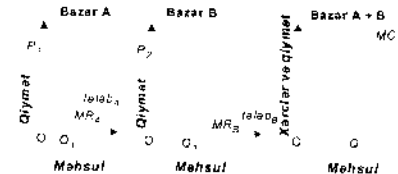
(2) *Bazarda tələbin elastikliyi müxtəlif olmalıdır.* Bu isə tələb əyrilərinin müxtəlifliyi deməkdir. Nəticədə inhisarçı öz gəlirini maksimum həddə çatdırmaq üçün müxtəlif qiymətlər təyin edəcək.

(3) *Bazarlar və ya bazarın müxtəlif hissələri arasında "sızma" mümkündür.* Məsələn, ixracatçı malını bir ölkədə başqa ölkədə satdığından ucuz satdığı zaman nəqliyyat xərcləri və fiziki yoxlamalar istehsalçının ölkəsində təkrar idxalın qarşısını almaqdadır.

### Məhdud inhisarçının tarazlıq vəziyyəti

Fərz edək ki, məhdud inhisarçı A və B bazarlarında fəaliyyət göstərir. Hər bazarın tələb əyrisi şəkil 1.60-da göstərilib. Öz gəlirini maksimum həddə çatdırmaq üçün ona aşağıdakıları seçmək lazım gələcək: (a) istehsal edəcəyi məhsulun həcmi; (b) istehsal olunmuş məhsulun iki bazar arasında bölgüsü; (c) bu bazarlarda hansı qiymətin təyin olunması. Bu problemləri ayrı-ayrılıqda araşdıracağıq.

(a) *Onun ümumi məhsulu hansı həcmdə olacaq?* Fərz edək ki, məhsul eynidir, inhisarçı öz MXH-ı bütün məhsul üçün nəzərdən keçirməlidir. O, MXH-ı iki bazarın əynisindən kombine edilmiş MMH ilə bərabərləşdirəcək. Bu əyri iki MMH əynisinin birləşməsindən əmələ gəlir. Verilmiş MMH üçün A bazarındakı məhsul başqa MMH üçün B bazarındakı məhsula əlavə edilir. Bu, MMH-in bütün qiymətləri üçün təkrar olunur. Beləliklə, şəkil 1.60-da görüldüyü kimi, inhisarçı Q məhsulunu istehsal edəcək. O məhsulu axırını vahidin istehsal dəyərindən əlavə olunması ancaq bu vahidin hər iki bazarda satışından onun mədaxilinin tamamlanmasına bərabərdir.



**Şəkil 1.60** Öz məhsullarını müxtəlif bazarlarda satan inhisarçının tarazlıq məhsulu

**Qeydlər:** Sadəlik üçün gəlir və xərc əyrisi düzxətli qəbul edilib. B bazarda bütün qiymətlər üzrə tələb daha elastikdir.

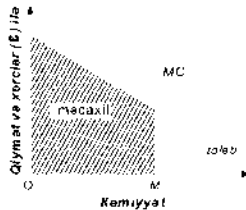
(b) *O məhsulu bazarlar arasında necə bölüşdürəcək?* İnhisarçı bütün məhsuldan MXH-ı A bazarındakı (MMH A) SMH-la və B bazarındakı (MMH B) MMH-la bərabərləşdirərək gəlirini maksimuma çatdıracaq. Bu o deməkdir ki,  $OQ_1$  məhsulunu A bazarda,  $OQ_2$

məhsulunu isə  $B$  bazarında satacaq.  $OR$ -də birləşmiş məhsul (burada  $MMH$  son xərc həddinə bərabərdir)  $A$  və  $B$  bazarlarındakı məhsulu cəmləməklə alınır.  $MMH$  hər iki bazar üçün eyni olmalıdır, bunun üçün  $o$ ,  $MXH$  və  $OR$ -ə bərabər olmalıdır. Hətta bu belə olmasa da, inhisarçı mənfəətini artırmaq üçün mədaxil həddi az olan məhsulu mədaxil həddi çox olan məhsulla əvəz edə bilər.

(c) *Bu bazarlarda qiymət necə olacaq?* Bunu diaqramda da görmək olar.  $OQ_1$  məhsulu  $A$  bazarında  $OP_1$  kimi,  $OQ_2$  isə  $B$  bazarında  $OP_2$  kimi satılacaq. Beləliklə, tələb  $A$  bazarında  $B$  bazarına nisbətən daha az elastiki olduğundan,  $A$  bazarında  $B$  bazarından daha az sayda və daha qiymətli məhsul satılacaq.

### Qiymət ayrı-seçkililiyi alıcının marağına uyğun ola bilərmi?

*Ayrı-seçkilik* (diskriminasiya) termini inhisarçının gəlir əldə etmək üçün alıcını istismar etməsi fikrini yaradır. Qiymət ayrı-seçkililiyi inhisarçıya daha yüksək səviyyəli ümumi gəlir əldə etməyə imkan verəcək. Bu isə yalnız sadəcə olaraq bütün bazarda vahid qiymət təyin etməklə məhdudlaşır. O, bunu bazarları məhdudlaşdırma bildiyinə görə edə bilər: bir bazarda ekstra malın satış qiymətini başqa bazara nisbətən aşağı salır. Əslində onun mallarının bütün növləri üçün müxtəlif bazarlar olarsa, (yəni xalis ayrı-seçkilik) hər bir mal üçün marjinal mədaxil həddi onun satıldığı qiymət ola bilər. İnhisarçının məhsulu ardıcıl olaraq rəqabətli məhsulları tamamilə üst-üstə düşə bilər (şəkil 1.61).



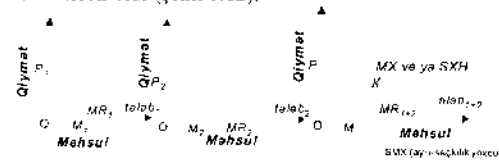
Şəkil 1.61. Xalis ayrı-seçkilik şəraitində gəlirlər

Buradan istehlakçı üçün iki əhəmiyyətli məsələ ortaya çıxır.

### (1) Qiymət ayrı-seçkililiyi ayrı bir bazarı təklifə səsləyir

İki misal göstərək. *British Rail* öz sərnişinlərindən bir mil məsafə üçün çox pul tutur. Vacib xidmət xətləri əsas tarifə görə mənfəətlidir: bir

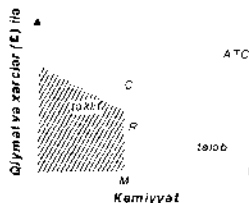
çox yerli xidmətlər isə belə deyil. Buna görə yerli xətlər bağlanır. Bu mümkündür, ancaq yerli sərnişinlər həmin xidmətin bağlanmasına imkan verilməməsi üçün daha çox gediş haqqı ödəyirlər. Yaxud hakimin xidmətini nəzərdən keçirə bilərik, onun xidmətinə həm varlı, həm də kasıb xəstələrin ehtiyacı var. Onların tələb ayrılığı  $D_1$  və  $D_2$  uyğun olaraq qiymət differensiasiyası ilə bir həkimə (inhisarçıya)  $OR_1$  qiymətində  $OM_1$ -i varlı xəstəyə,  $OR_2$  qiymətində  $OM_2$ -ni isə kasıb xəstəyə təklif etməyə imkan verəcək. Əgər  $o$ , vahid bir qiymət təyin etməlidirsə (və öz mənfəətini maksimuma çatdırmaq arzusundadırsa),  $OM_1$   $OR$  qiymətində təklif edəcək və bu, ancaq onun varlı xəstələri üçün olacaq. Bu da ondan irəli gəlir ki, onun ümumi tələb ayrısı  $D_{1+2}$  olacaq, ancaq xüsusi bazarlarda qiymət məhdud olmadığından neqativ  $MR_1$  artmış gəlirini  $D_2$ -dən qiymətdə və məhsulda üstələyir, bu da  $K$  vahidində səmərəli olur (şəkil 1.62).



Şəkil 1.62. Qiymət ayrı-seçkililiyi ekstra bazanın təchiz olunmasına necə imkan yaradır

### (2) Vahid qiymət ümumi xərcləri ödəmədiyi halda qiymət ayrı-seçkililiyi bazanın malları təchizatına imkan yarada bilər

Fərz edək ki, məhsula tələb və istehsal xərcləri şəkil 1.63-də göstərilir. Vahid qiymət təyin ediləndə heç bir firma özünün xərclərini tam ödəyə bilmir. Ancaq bu, firmalara (məsələn, kommunal xidmətlər) məhdudlaşdırıcı qiymət təyin etmək və öz xərclərini ödəmək üçün lazım ola bilər.



Şəkil 1.63 Qiymət ayrı-seçkiliyi ilə təklifin mümkünlüyü

Əgər inhisarçı alıcılar arasında əlaqə səviyyədə ayrı-seçkilik edə bilsəydi, onda LOMC inhisarçının ümumi xərcləri olduğundan məhsul istehsalı  $\bullet SRC = \bullet PLS$  nöqtəsindəki artardı və bununla da POMR onun ümumi gəliri olardı. Firma alınan məhsulun miqdarından asılı olmayaraq, istehlakçılara sabit tarif tətbiq etməklə məsrəflərini qarşılıya bilər. Ancaq bu mümkün deyildirsə, qiymət diskriminasiyası olmadan firma ya fəaliyyətinə son qoymalı, ya da gəlir çatışmazlığını dotasiya ilə qarşılamaqdadır.

### XÜLASƏ SUALLARI

- “Qeyri-xalis rəqabət” nə deməkdir?
- İnhisar gücü necə yaranır?
- Nə üçün normadan artıq gəlirlər uzunmüddətli inhisarda davamlıdır?
- İnhisardan hər hansı mənfəətləri gözləmək mümkündürmü?
- Mənfəətin artırılmasında inhisarçının qiymət diskriminasiyasından necə istifadə etməsini diaqramdan istifadə etməklə göstərin.

Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın Internet sahifəsinə baxın

### FƏSLİN OİSA MƏZMUNU

- Qeyri-xalis rəqabətin müəyyən məhsulun vahid satıcısından başlayaraq, məhsulun müxtəlif çeşidlərini satan çoxsaylı satıcılaradək bir çox formaları vardır. Qeyri-xalis rəqabətdə firma tələbin aşağıya doğru əyilən karakteristik əyrisi ilə, yəni MR-in hər zaman qiymətdən aşağı olması ilə üzləşir.
- Yeni firmaların inhisarlaşmış sənayeyə daxil olmasında məhdudiyətlər normadan artıq mənfəətin yalnız uzun müddət ərzində əldə edilə bilməsini göstərir.
- BK-da inhisarlara qadağa qoyulmaqdan daha çox onlara nəzarət edilir, çünki burada mümkün iqtisadi və sosial zərərlərə qarşılıq olaraq daha kiçik xərclər mənfəət kimi görünə bilər.
- İnhisarlar və Birliklər Komissiyası yerli və milli inhisarları tədqiq edə və DTI-yə müvafiq addımlar atmağı tövsiyə edə bilər.
- İnhisarda qiymət diskriminasiyası müxtəlif istehlakçılara eyni məhsulun müxtəlif qiymətlərdə təklif edilməsidir.



## QEYRİ-MÜKƏMMƏL RƏQABƏT: DİGƏR FORMALARI

### TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- İnhisarçı rəqabətin təbiətini izah edə;
- İnhisarçı rəqabətin qısa və uzunmüddətli tarazlığını təsvir edə;
- Oligopoliyanın bazar formasını göstərə;
- Təcrübədə qiymətlərin təyin edilməsinə dair qərarların necə qəbul edildiyini izah edə bilərsiniz.

### 16.1 İNHİSARÇI RƏQABƏT: BİR ÇOX FİRMALARLA QEYRİ-MÜKƏMMƏL RƏQABƏT

#### Real həyatda rəqabət

Göründüyü kimi, xalis rəqabət şəraitində çoxsaylı istehsalçılar eyni məhsulu istehsal edə bilərlər və bu halda istehsal sahələrinə giriş tam sərbəstdir. Əks bazar şərtlərində isə yaxın əvəzləyicisi olmayan mal bir istehsalçı tərəfindən istehsal edilir və bu da həmin sahəyə başqa istehsalçıların girişini əngəlləyir. Xalis rəqabət və xalis inhisar rəqabətin hədləridir. Ancaq real həyatda hər iki vəziyyətə elə də tez-tez rast gəlinmir. On maraqlısı odur ki, müəyyən sahədə həm rəqabət, həm də inhisar elementləri mövcuddur. Hər sahə bir çox firmalardan ibarətdir, bunların məhsulları rəqabət apardığı məhsullardan detalları ilə fərqlənir. Hər firma öz inhisarçı hakimiyyətindən zövq alır: məhsulu başqasının məhsulu ilə eyni deyil. O biri tərəfdən, əvəzləyicilər qrupunda elə bir real fərq olmadığından başqa firmalarla rəqabət mövcuddur. Əslində biz bir-biri ilə rəqabət aparan müəyyən sayda *inhisarçının inhisarçı rəqabətini* əldə etmiş oluruq. Bu necə baş verir?

#### İnhisarçı rəqabətə yaxşı şərait yaradan şərtlər

Tələb baxımından inhisara oxşar vəziyyətdir. Bir neçə mal tamamilə eynidir. Əslində bütün istehsalçılar öz məhsullarına rəqabət apardıqları firmanın məhsullarından fərqlənən çalarlar əlavə etməyə çalışırlar. Məhsul çoxluğu kimi qəbul edilən bu hal müxtəlif forma alır. Məhsulun məxsusi xüsusiyyətləri geniş reklam olunur, rəqabət dövrü olaraq yayılır, endirimlər təklif olunur, bir-birindən fərqlənən müxtəlif qablaşdırmaformalardan istifadə edilir. Yaxud, sadəcə olaraq, ticarət markası televiziya ekranlarına çıxarılır, küçələrə yapışdırılır və bu kimi təkrarlanmalar istehlakçının həmin məhsula üstünlük verməsinə səbəb olur. Mal bolluğundan əlavə, satıcının alıcını cəlb etməsi və onun daimiliyini təmin etməsi faktiki qiymətdən deyil, müştəriylə münasibətdən ("xoş münasibət") asılı ola bilər.

Hansı metodun istifadə edilməsindən asılı olmayaraq nəticə etibarilə məln müxtəlifliyi və ya "xoş münasibət" eynidir. İstehlakçı onun nəzarətindən kənarında yerləşən bazar tələbinə diqqət yetirmir. Əgər o qiymətləri artırsa beziyələri rəqib firmanın ticarət markasına üstünlük verə bilər. Ancaq onun bütün alıcıları belə etmir, onlar başqa ticarət markasını üstün hesab etməyərək onu alırlar və yalnız yüksək qiymət artımı onu bu firmayı başqası ilə əvəzləməyə məcbur edir. Oxşar olaraq əgər qiymətləri aşağı salsın, öz rəqibindən məhdud miqdarda alıcı cəlb edəcək. Qısaı, istehsalçı və ya xoş münasibətli müştərilər inhisarçı sifəti ilə soldan-sağa istiqamətlənən tələb ayrısı ilə rastlaşacaqlar. Ancaq tələb ayrısı elastikliyə meyillidir. Sərəncamında tam əvəzləyicisi olmasa da, lazımı qədər yaxşı əvəzləyici mövcuddur: rəqabət aparan istehsalçının müxtəlif ticarət markaları.

Təklif baxımından sənaye sahəsinə daxilolma mümkün olduğundan, burada vəziyyət xalis rəqabətə eynidir. Hər hansı bir istehsalçının ən yüksək mənfəət əldə edə bildiyi şəraitdə fəaliyyət göstərən başqa istehsalçılar həmin mal təkrarlamaya can atırlar və bununla da rəqiblər buna bənzər mal istehsal etməyə başlayırlar.

#### İnhisarçı rəqabət şəraitində sənaye sahələrinin tarazlığı

İki vacib mülahizə yürüdərək təhlilimizi sadələşdirək: (a) fərdi istehsalçılar verilmiş qiymətlə istənilən istehsal amilində bütün təkliflərinə nəzarət edə bilərlər; (b) xarici amillərlə şərtlənən qənaət qiymətlə təsir etmir, ona görə ki, qrup halında firmaların sayı artır. Beləliklə, ikinciə uyğun olaraq modifikasiya üçün imkan verilir. Birinci isə müəyyən dərəcədə real deyil. Sahə bir neçə deyil, çoxlu

firmalardan təşkil olunur. Buna görə də bir firmanın istehsal amilinə tələbi onun qiymətinə təsir etmək baxımından məqbul hesab edilə bilər. Bütün firmaların uzun müddətdə eyni xərc ayrıləri əldə edə bilmələri və yeni istehsalçılar bazara daxil olduğundan xərc ayrılarının artmaması bu nəticələri təhlil etmək imkanı verir.

### (1) Qısa müddət

Qısa müddətdə mövcud firmalar nə əsas amillərdən istifadə edərək istehsalı artırır, nə də yeni firmalar bura daxil ola bilər. Buna görə də hər bir firma özünün məhsuluna və istehsal üçün aşağı enən tələb əyrisinə malik marjinal xərc həddi marjinal mədəxil həddinə bərabər olan şərəitdə "kiçik inhisar"dır. Burada tələb əyrisi aşağı istiqamətləndiyindən MC MP-yə bərabərdir. Bununla belə, qiymət ifrat mənfəətdən fərqli olaraq mədəxil həddindən yüksək olacaq.

### (2) Uzun müddət

Inhisar rəqabəti şərəitində tam uzunmüddətli tarazlıq halı ancaq firmada və sahədə tarazlıq vəziyyəti olduqda mümkündür. Onda hər firmanın tarazlıq vəziyyəti MMH – MXH kimi olacaq, sahələr üçün də xalis rəqabət şərəitində olduğu kimi, təzə firmaların bura daxil olmasını və mövcud firmaların istehsal həcmünün artırılmasını nəzərə almalıyıq. Elə bu da inhisar rəqabətinin inhisardan əsaslı fərqi; ikinci halda firma elə bütöv bir sahədir.

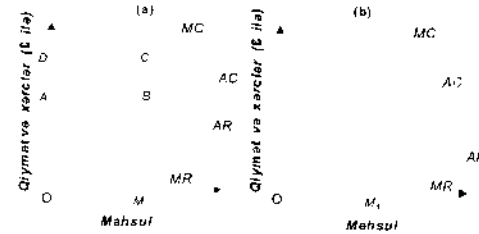
Uzunmüddətli təklifin artması əmtəənin qiymətinin aşağı düşməsinə gətirib çıxarır və hər bir istehsalçının üzlaşdığı tələb əyrisi aşağı və sola sürüşür. Belə halda bütün bazar çox sayda istehsalçılar arasında bölüşdürülür. Bu zaman tələb əyrisi daha elastiki ola bilər və qrupun bütün məhsulları daha müvəffəqiyyətlə satıla bilən məhsullara oxşamağa can atacaq. Başqa sözlə, hər bir mal markası başqa ticarət markası üçün daha yaxşı əvəzləyiciyə çevrilir.

Ekstra mənfəət aradan çıxanaqədək bu hal davam edəcək və hər bir firma yalnız normal mənfəət əldə edəcək (praktikada tam tarazlıq vəziyyəti demək olar ki, əldə olunmur). Firmalar arasındakı fərq qalacaq və firmaların çox hissəsi ifrat mənfəətdən az mənfəət əldə edəcək. Uzunmüddətli və qısamüddətli inhisar rəqabəti şərəitindəki firmaların tarazlıq halının müqayisəsi şəkil 62-də təsvir edilib. Qısamüddətli məhsul OM-dən ibarətdir, burada MMH MXH-a bərabərdir. Ancaq əsas vəsaitlərin artırılması göstərir ki, qeyri-normal mənfəət olur və onlar ABCD-yə bərabərdir. Uzunmüddətli dövr ərzində yaxın əvəzləyicilərin

müdaxiləsi İM əyrisinin (burada, AR – *Abnormal Revenue* – ifrat Mənfəət (İM) deməkdir – red.) aşağı düşməsinə səbəb olur. İfrat mənfəət yox olur və tarazlaşmış məhsul OM<sub>1</sub> olur, bununla da MC (MXH) = MP (MMH), AC (IX) isə AP (İM) olur.

Bu uzunmüddətli tarazlıqla bağlı bəzi məsələləri qeyd etmək lazımdır:

(a) İfrat mənfəət yaranmır; xalis rəqabət şərəitində sahəyə sərbəst daxilolma var.



Şəkil 16.1 inhisarçı rəqabət: qısa və uzun dövr ərzində firmaların tarazlıq vəziyyətində

(b) Tam xalis rəqabət şərəitində olduğu kimi, marjinal xərc həddi (MC – MXH) marjinal mədəxil həddinə (MR – MMH) (firmanın tarazlığı) bərabərdir və  $AC = AP$  (sahələrin tarazlığı). Eyni məhsul buraxılışında yaranan hər iki vəziyyəti riyazi üsulların yardımı ilə təsəvvür etmək çox da çətin deyil. OM<sub>1</sub>-dən az olan məhsulda AC-AP-dən daha tez aşağı düşür. Bu da onu göstərir ki, MC (MXH)-ı AC-ı MMH-ın AP-yə nisbətən daha çox aşağı salmalıdır. Başqa sözlə, MXH MMH-dan az olmalıdır. OM<sub>1</sub>-dən artıq olan istənilən başqa məhsul buraxılışı zamanı AP-yə nisbətən AC daha tez artır. Buna görə də MXH MMH-dan böyük olmalıdır. AC və AP OM<sub>1</sub> məhsulunda eyni qiymətə düşdüyündən ayrılıya meyllidir və burada MXH MMH-dan nə azdır, nə də çox, deməli, MXH MMH-a bərabərdir.

(c) Qiymətin MMH-dan böyük olması AP əyrisinin aşağı düşməsi deməkdir.

(d) Tarazlıq məhsulu xalis rəqabət şərəitindəkindən aşağıdır. Bu, AP əyrisinin aşağı enməsi nəticəsində baş verir.

## **İnhisarçı rəqabətin iqtisadi və sosial səmərəliliyi – “rəqabət məsrəfləri”**

### **(1) Hətta uzun müddətdə də firmalar optimal həcmdən az işləyir**

Xalis rəqabət şəraitində yalnız ifrat mənfəət yox olur, həmçinin uzunmüddətli AC, yəni minimum məhsul optimal olduqda hər bir firma məhsul istehsal edir. Belə məhsulda istehsal amilləri arasında düz mütənəsib asılılıq var və böyük qnaət nəticəsində tam üstünlük əldə edirlər. İnhisarçı rəqabət şəraitində firmalar öz optimal ölçülərindən az işləyir və istehsal amillərindən faydalandıqda bəzi ziyanlara yol verirlər. Əgər belə ümumi buraxılış az sayda firmalar tərəfindən istehsal edilərsə, onda hər bir firma optimal məhsuldarlıqla işləyə bilər və istehsal amilləri başqa istehsal sahəsində işləmək üçün azad ola bilər.

Ancaq yuxarıda söylənən arqumentdən inhisar rəqabətinin mütləq “pis” olması nəticəsinə gələ bilmərik. Hər bir istehlakçı başqasının aldığı məhsula oxşar məhsul istehlak etməyə də bilər. Müxtəlif özünəməxsusluq bir az fərqli zövq yaradır. Deməli, məhdud vasaitlərdən istifadə zamanı yaranan zərərər seçim müxtəlifliyinə görə ödənilən qiymətin bir hissəsi hesab oluna bilər.

### **(2) Rəqabət aparən reklamlardan yaranan xərclər**

Xalis rəqabət tam informasiya azadlığına və amtaq müxtəlifliyinə arxalanır. Buna görə də reklam sərfətsiz hesab olunur. Əgər hər hansı firma bu məqsədlə xərclərə yol versə, bu onun özündən çox rəqibinə xeyir gətirir. Amma praktikada informasiya qıtlığı zamanı yeni məhsulu reklam edən çox sayda firmalar bu məhsulun bütün yaxşı cəhətlərini ictimaiyyətə çatdırmaq üçün pul xərcləməlidirlər. Belə xərclər məhsulun maya dəyəri kimi tamamilə özünü doğruldur. Onlar hətta sərfəli ola bilər və tələbi genişləndirərək geniş həcmli istehsaldan mənfəət əldə etməyə imkan verirlər.

Ancaq *informativ reklam* müasir reklamların çox az hissəsini təşkil edir. Onların əsas məqsədi inandırmaqdır. Öz məhsulunun fərqli olduğunu təqin edən firmalar reklama böyük xərc çəkirlər və istehlakçının onların məhsulunun başqa ticarət markalarına nisbətən yaxşı olduğunu inanmasına çalışırlar. İqtisadi baxımdan onların başqalarının mallarından fərqlənən mallarına olan tələbin elastikliyi aşağı düşməsinə və tələb əyrisinin sağa sürüşməsinə çalışırlar. Real halda isə ticarət markaları arasında çox cüzi fərq ola bilər, amak və başqa nadir vasaitlər faydasız sərf edilərək ictimaiyyəti bunun belə olmadığını inandırmağa təşəbbüs göstərilə bilər.

Praktikada reklamın informasiyaahlığı və inandırıcılığı arasındakı sərbədi təyin etmək o qədər də asan deyil. Əgər siz insanların müstəqil seçim prinsiplərinə sadiqsinizsə, onda bilməlisiniz ki, istehlakçıda inam yaratmaq mümkündür. İstehlakçı üçün çatışmayan mal haqqında informasiyadır və onlar reklam təzyiqlərinə məruz qalan qurbanlardır. İndi ancaq istehlakçını məlumatlandıran özəl qurum – İstehlakçılar Assosiasiyası fəaliyyət göstərir.

## **16.2 OLİQOPOLİYA: AZ SAYLI FİRMALARLA QEYRİ-MÜKƏMMƏL RƏQABƏT**

### **Az saylı firmalarda qiymət təyinetmə**

Real həyatda bir çox məhsul və xidmətlər sadəcə bir neçə firma tərəfindən təmin edilə bilər, məsələn, siqaretlər, maşınlar, neft, şinlər, vintlər, yuyucu vasitələr, elektrik naqilləri, qəzət və ot kəson maşınlar. Bu, qiymət təyinetmə və məhsul siyasətinin verilmiş qaydalara uyğun gəlmədiyi oliqopoliyadır. Bəzən böyük bir firma mənfəəti maksimallaşdırın və bazardan öz payını götürən qiymət təyinetmədə “liderliyi” qoruyub saxlayır. Daha kiçik firmalar verilən qiymətlərə tabe olmalı və rəqabət qabiliyyətli bazarda özlərini güclü hesab etməlidirlər.

Digər hallarda, firmalar eyni gücə bərabər ola bilərlər, lakin bu firmaların sayı çox az olduğundan, heç bir digər firma *raqiblərinin təyin etdikləri qiymətləri nəzərə almadan* başqa qiymət təyin edə bilməz. Əgər, misal olaraq, homin firma qiyməti aşağı salarsa, burada onun bazar qiymətlərinə nəzarət edə biləcəyinə zəmanət verilməz, çünki digər firmalar təyin etdikləri qiymətləri endirə bilərlər. Bu səbəblən, oliqopolistin neçə davranacağını əvvəlcədən xəbər vermək mümkün deyildir. Lakin inhisar və inhisarçı rəqabətdə marjinal gəlir və marjinal dəyər mütənəsibləri qiymət və məhsulu müəyyən edir. Oliqopolist firma raqiblərinin etdikləri qiymət dəyişikliklərini anlamalıdır. Burada müxtəlif fərziyyələr irəli sürülə bilər və bu fərziyyələrin hər biri məsələnin müxtəlif həlli yollarını təklif edir.

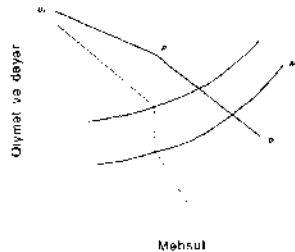
Odur ki, oliqopolistin qiymət təyinetmə siyasətini sığortalayacaq vahid nəzəri model yoxdur. Firmaların təxmini gümənləri qiymətlərin aşağı salınmasında qiymət artımı ilə deyil, raqiblər tərəfindən olmasıdır. Buradan tələbin sınımsız xarakteristik əyrisi meydana gəlir.

### **Tələbin sınımsız xarakteristik əyrisi**

Oliqopolist firma düşünür ki, qiymətləri aşağı salarsa, onun raqibləri daimi müştərilərini itirməmək üçün bu qiymətlə razılaşacaqlar. Digər bir

tərəfdən, əgər o, qiymətləri qaldırırsa, onun rəqibləri qiymət artımı nəticəsində kənarlaşan müştəriləri qazanmaqdan başqa heç nə əldə edə bilməzlər. Yəni, tələbin verilmiş bu xarakteristik əyrisi qiymət endirimlərinə nəzərən daha sərt, lakin qiymət artımına daha elastikdir. Bu səbəbdən, şəkil 16.2-də əsl qiymət  $P$ -dir, firma  $D$ -yə doğru aşağı və  $D_1$ -ə tərəf yuxarı qalxa bilər.

İki səbəbə əsasən, tələbin sınımış xarakteristik əyrisi qiyməli stabilləşdirir. Əvvəla, oliqopolist firma  $P$ -dən qiyməti dəyişməyərək qiymət təyin etmə siyasətində konservativ görünür. İkincisi, hətta məsrəflər dəyişsə də, firma qiymət və ya məhsul istehsalını dəyişməyəcəkdir. Bu, tələbin sınımış xarakteristik əyrisindən sonra gələn marjinal dəyərin sınımış xarakteristik əyrisi  $MR$ -dir. Bu səbəbdən, marjinal xərc firmanın siyasətinə təsir etmədən  $MC$  və  $MC_1$  arasında dəyişə bilər. Yalnız məsrəflər dəyişsə, firma qiyməti qaldırmaqla daimi müştəriləri itirmək riskini və ya qiymətləri endirməklə qiymət mübarizəsini nəzərə almalıdır. Bu modelin bəzi qüsurları vardır: (a)  $P$  qiymətinin necə müəyyən edildiyini izah etmək mümkün deyil, və (b) qiymət artımı yox, qiymət endirimi rəqibləri birləşdirəcək fərzliyyəsinə dəstəklənmək üçün empirik əsas vardır – bu fərzliyyədə oliqopolist fəaliyyəti təmin edilərsə, məhsul istehsalında heç bir dəyişiklik olmur.



Şəkil 16.2 Tələbin sınımış əyrisi

### Təcrübədə oliqopoliya siyasəti

Oliqopoliya bazar vəziyyətində firmalar qiymətin endirilməsinə meyil göstərmirlər, təcrübədə digər siyasətlərə üstünlük verilir.

Əvvəla, yeni maraqlı firmalar birgə maksimal mənfəətin əldə edilməsi məqsədilə sakit razılaşmalar bağlaya bilərlər. Bu, çox zaman böyük firma tərəfindən qiymətin təyin edilməsinə gətirib çıxarır. Bu

səbəbdən, Brooke Bond Oxo çay sənayesində aparıcı rəla malikdir. Bu kimi sözləşmənin mümkün olması yeni firmaların istisna edilməsi bacarığından aslıdır, məsələn, istehsal əvvəlcədən genişmiqyaslı şəkildə aparılmadı.

İkincisi, qiymətsiz rəqabət daha geniş yayılmışdır, məsələn, ekstensiv reklam (yuyucu vasitələr), endirimlər, pulsuz hədiyyələr, yarışlar, müvəqqəti xüsusi təkliflər (çəzətlər), aşağı faiz dərəcələri (məşinlər), satışdan sonrakı xidmətlərin təkmilləşdirilməsi və s.

## 16.3 GERÇƏK DÜNYADA QIYMƏT TƏYİNƏT MƏ SIYASƏTİ

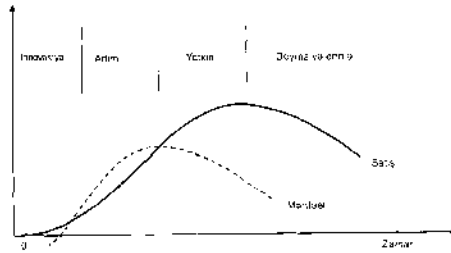
### $MC = MR$ prinsipinin nöqsanları

Oliqopoliya haqqında yuxarıda təsvir edilən qısa müzakirədən sonra, qeyd etməliyə ki, bir çox digər hallarda  $MC$ -nin  $MR$ -ə bərabər olduğu qiymət təyin etmənin dəqiq prinsipinə əsaslanılmır. Əsasən, ən optimal məhsul istehsalı nağd pul dövriyyəsi çətinlikləri, sərmayə bazarının mükəmməl olmaması səbəbi ilə mümkün deyildir. Digər bir səbəb, kiçik bazarlar o dərəcədə xalis rəqabətli deyildir ki, fərdi istehsalçılar qiymətlərə nəzarət edə bilmir. Onlar tələbin xarakteristik əyrisinin forması haqda dəqiq məlumatla malikdirlər, yəni bütün məhsul istehsalında  $MR$  göstəricisi  $MC$  ilə bərabər tutula bilər. Bu səbəbdən, qiymət təyin etmə siyasəti daha pragmatik metodların ardınca gedir. Məsələn, bəzən hökumətin bağladığı müqavilələr məsələn, firma "xərclər-üstəgəl" yanaşmasını, yəni əlavə xərcləri və normal gəliri qarşılayan ilkin dəyərə əlavə olaraq düzgün faiz dərəcəsinə nəzərə alınmasını dəstəkləyə bilər; və ya firma sınaq və səhvlər metodu ilə nəqliyyatın hansı xərclər dəyəcəyini araşdırmaqla, məsələn, qara bazarın bir üzvü kimi.

### İstehsal itkilərinə əlavələrin edilməsi ilə qiymətin təyin edilməsi

Qiymətin müəyyən edilməsinə istehsalçı nəzarət edə bilirsə, qiymət istehsal itkilərinə əlavələrin edilməsi ilə təyin edilir. Yalnız istehsal xərci dəqiq hesablanmışdır və son alqı-satqı qiymətinin təyin olunması üçün bura əlavə xərclər üzrə təsadüfi faiz dərəcələri əlavə edilmişdir. Beləliklə, kitab satarkən nəşir çap və cıdlaşdırma xərclərini hesablayır, bura əlavə xərc və normal mənfəətin ödənilməsi üçün faiz dərəcəsinə (məsələn, 40 faiz) əlavə edir və xərclər üstəgəl müəllimin qonorariumı və parakəndə satış əsasında kitabın gəlirini ödəyən kitabın son satış qiymətini müəyyən edir.





Şəkil 16.3 Məhsulun canlı dövrüyyəsi

Həqiqətən bu metod adətən firmaların bir neçə çeşiddə məhsul istehsal etmələri zamanı yararlı hesab edilə bilər. Məsələn, nəşir yalnız bir kitabın satışı ilə dolana bilməz, hər halda o, müxtəlif növde kitablar nəşir etmək arzusunda olacaqdır. Bundan başqa, yaşamaq üçün istehlakçılar innovasiya, mükəmməliyin artımı, həddən artıq istehsal və enişdən ibarət olan "məhsulun həyat dövrüyyəsi"nə nəzərən ödəniş etməli olurlar (şəkil 16.3). Artım dövründə məhsul gəliri artırır, demək olar ki, inhisar mövqeyini tutur. Müəyyən müddətdən sonra rəqiblər meydana çıxır: satış yalnız artan reklam xərcləri hesabına yüksəlir. Daha sonra bazarda təklifin tələbi üstələdiyi bir vəziyyət yaranır və ya rəqiblər daha təkmilləşdirilmiş və yenilənmiş modellər istehsal edir və məhsul satışını çətinləşdirir. Beləliklə, öndə gedən firma hər zaman bir-birini əvəzləyən yeni modellər işləyib hazırlayır.

Çoxsaylı məhsul istehsalı ilə məşğul olan firmada hər hansı bir məhsula aid əlavə xərclərin payını müəyyən etmək çətin olur. İstehsal xərclərinə əlavələrin edilməsi ilə qiymətin təyin edilməsi metodu bu çətinliyi aradan qaldırır. Bundan başqa, bu məsrəflərin hesabını aparən mühəsibə nağd pul dövrüyyəsinin qorunub saxlanılmasına nəzarət etmək imkanı verir və məhsuldar istehsala təminat verir. Qiymət təyinatının  $MC = MR$  prinsipinə əsaslandığı zaman bütün xərclərin ödənilməsinə əmin olmaq mümkündür deyildir.

### FƏSLİN QISA MƏZMUNU

- İnhisarçı rəqabətdə firma fərqli məhsullar istehsal edir və bu səbəbdən tələbin aşağıya meyilli xarakteristik əyrisi ilə qarşılaşır.
- İstehsaldə qısa müddət ərzində normadan artıq mənfəət əldə etmək mümkündür, lakin bazara daxil olma azadlığı olduğundan, yeni firmalar digərlərini sıxışdırır, bu səbəbdən, yalnız uzunmüddətli istehsal zamanı normal gəlir əldə etmək mümkündür.
- Oliqopoliyada firma hər hansı qiymət dəyişikliyiə rəqiblərinin reaksiyalarını nəzərə almalıdır və sənayedə yalnız çox az sayda firma olduğundan, əks-rəqabət razılışmalarını əldə etmək mümkündür.
- Real həyatda bir çox firmalar inhisarçı rəqabətdə və oliqopoliyada fəaliyyət göstərirlər.

### XÜLASƏ SUALLARI

- "Məhsul fərqi" dedikdə nə başa düşülür?
- Rəqabət qabiliyyətli reklam "israfçılıqdır mı"?
- Oliqopoliyada qiymətlərin sabit olmasının səbəbini izah edin.
- Real həyatda istehsal itkilərinə əlavələrin edilməsi ilə qiymətin təyin edilməsinin ümumi qayda olmasının səbəbini izah edin.

Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin



## XARİCİ TƏSİRLƏR VƏ DƏYƏR – MƏNFƏƏTİN TƏHLİLİ

### TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- Xarici təsirləri təyin edə və onlara dair misallar göstərə;
- Xarici təsirlərin marjinal sosial dəyəri necə artırdığını təsvir edə;
- Xarici təsirlərin nəzərə alınmasına dair öz təkliflərinizi verə;
- Xərc və mənfəətin təhlilinin mahiyyətini izah edə biləcəksiniz.

### 17.1 XARİCİ TƏSİRLƏR

#### İzahat

İndiyədək biz "xarici təsirlər" in üzərindən keçmişik. Lakin iqtisadi fəaliyyətin və qərar qəbul etmənin mürəkkəbliyini nəzərə alaraq, bu anlayışın əhəmiyyəti artmışdır və ətraf mühit problemlərini təhlil etməzdən əvvəl bu anlayışı daha ətraflı tədqiq etmək lazımdır.

Xalis bazar ehtiyatlarının paylaşdırılması istehlakçıların (xalq təsərrüfatı) və mənfəət və çəkilmiş xərclər arasındakı fərqi maksimallaşdırmağa çalışan istehsalçıların (firmaların) qərarlarına əsasən təmin edilir. Bu, *şəxsi mənfəət* və *şəxsi xərclər* adlandırılır.

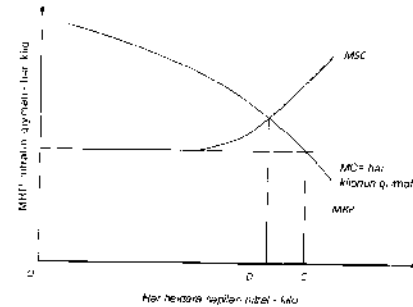
Lakin bazar iqtisadiyyatının nöqsanlarından biri ilkin qərarlardan "yaranan" əlavə xərc və mənfəətlərin nəzərə alınmamasıdır. Firma problemlə, tərk edilmiş bir ərazidə yeni fabriklər inşa etməyi qərara alır. Belə etməklə həmin firma xarici təsirləri nəzərə alır – sahənin təmizlənməsi və hökumətin işsizliyə görə verdiyi ödənişlər. Xarici iqtisadi təsirlər çox zaman "pozitiv xarici təsirlər" kimi izah edilir. Digər bir tərəfdən, fabriklər dəbdəbəli yaşayış sahəsində tikilsə idi, bu zaman firma "yaranan" nəqliyyatın

hərəkət problemlərini, səs-küy, vizual yaraşığın itirilməsi və s. xərcləri öz üzərinə götürməli idi. Əlavə xərclər isə adətən "mənfəi xarici təsirlər" kimi qəbul edilir. Üçüncü biz nəzərdə tutulan yaranan mənfəəti (və xərcləri) ticarət əməliyyatının fərdi mənfəətlərinə (və xərclələrinə) əlavə etsək, bu zaman biz tam *social mənfəəti* (xərcləri) əldə etmiş oluruq. Bəhs etdiyimiz "yaranan" xərclərin "xarici təsirlər" kimi ifadə edilməsi adi haldır – xərclər və ya dəyərlər tərəflərin sövdələşmədəki bilavasitə maraqlarına və birbaşa bazar qiymətində təmin edilməyən mənfəət və xərclərinə əlavə edilir.

#### Diqram təsvir

Biz xarici təsirlərin nəzərə alınması problemini diaqram şəklində təsvir edə bilərik. Məsələn, misal olaraq, güman edək ki, fermer marjinal məhsulun (nəticədə əlavə ot bitir) marjinal dəyərə bərabər olduğu nöqtədəyərk əkin sahəsinə nitratlar səpdir. Beləliklə, şəkil 17.1-də nitratların istifadəsi üzrə hökumət nəzarətinin olmadığı yerdə hektar üzrə *OC* kiloqramları tətbiq ediləcəkdir.

Bununla belə, nitratların bir hissəsi otun inkişafına sərf olunmayaraq su ilə yuyulub gedir. İndi bir hektara nitratın sərfini artıran əlavə xərci nəzərə almaq lazımdır. Bu əlavə xərc *MSC* əyrisində göstərilən doğru marjinal sosial dəyərin alınması üçün fərdi dəyərə (*MC*) əlavə edilir və nitratların sosial baxımdan səmərəli istifadəsi hektar üzrə *OD*-yə endirilir.



Şəkil 17.1 Nitratlar səpilməmiş əkin sahəsinin əlavə dəyəri (xərci)

## 17.2 XARİCİ TƏSİRLƏRİN ARAŞDIRILMASI METODLARI

### Xarici təsirlər və qiymət sistemi

İqtisadi baxımdan ehtiyatların səmərəli bölüşdürülməsi təmin edilərsə, o zaman xarici təsirlər ciddi əhəmiyyət kəsb etməyəcək, bununla belə, onları bu halda da nəzərə almaq lazımdır. *Qiymət sisteminin* tamamilə xarici təsirlərə cavab verə bilmədiyini güman edilməməlidir. Bu yolla, bina tikən şəxs yeni ofis binasında qullu inşa etməklə tikinti yerində məskunlaşmış quşların yuvasını uçurur və beləliklə ətraf mühit faktorunu bu halda aktivləşdirir. Xarici təsirlər çox zaman bazar qiymətinə təsir göstərir. Bu səbəbdən, nəqliyyatın az olduğu yerlərdə mağazalar avtomobil dayanacağıının yanında yerləşən mağazalara nisbətən daha az icarə haqqı tələb edir.

Fərdi fəaliyyətdə də xarici təsirlər əvvəlcədən nəzərə alın bilər, məsələn, mağaza eyni zamanda müştərilər üçün dayanacaq yerlərini təşkil edə bilər və ya xarici təsirlərin nəzərdə tutulan "internasionalizasiya"sına danışmaq yolu ilə nail olmaq mümkündür. Beləliklə, yerli icarə qaydaları çərçivəsində avtomobil dayanacağı, daxili ehtiyat standartları, uşaqlar üçün oyun sahələri və s. məsələlər icarə haqda razılaşmalarda qeyd oluna bilər. Eynilə, Hampshirə-də (ABŞ-da ştat - red.) baliqçı hüququna malik şəxslər baliqçılıq mövsümündə ot biçimini üç həftə ərzində məhdudlaşdırmaq haqda qarşılıqlı razılıq əldə edə bilərlər. Bundan sonrakı mərhələdə yeni yol təklifindən, məsələn, Twyford Down, Winchester boyu M3 yolunun layihələndirilməsindən narahət olan şəxslər layihəni rədd etmək məqsədilə *təzyiq qrupuna* üzv ola bilərlər. Daha geniş yayılmış forma isə Quşların Mühafizəsi üzrə Kral Cəmiyyəti və ya Woodland Trust kimi özəl təsirlərin bəzi formaları ətraf mühitə göstərilən ümumi xarici təsirlərlə məşğul olmaq məqsədilə təsis edilə bilər.

### Xarici təsirlərin aradan qaldırılmasında addımlar

Bununla belə tərəflərin fərdi razılığı çox zaman məqsəduyğun hesab edilmir. Təkcə bölüşdürülməli mənfəətə nisbətən xərclərin həddən artıq çox ola bilməsi "müftəxərlər"m istisna edilmədiyini hallarda, danışıqların səmərəli şəkildə aparılması üçün birgə işbirliyi qüvvəsinin formalaşmasını təmin edilə bilər. Hər halda, xərclər (və ya mənfəətlər) çox zaman bir sıra kateqoriyalara ayrılır ki (məsələn, üstünün zərərli təsiri), bu da ziyan çəkənləri (və ya

benefitsiarları) təyin etməyə imkan vermir. Sonuncu, qeyri-müəyyənlik və ekoizm özəl fəaliyyətdə məsələnin qənaətbəxş həllinə mane ola bilər. Adətən, bu səbəbdən hökumət fəaliyyətinin bəzi formaları vacib hesab edilir. Çünki xarici təsirləri aradan qaldırmaq üçün müxtəlif metodlar mövcuddur və hökumət bu metodları xüsusi vəziyyətə uyğun seçməlidir.

Övvəla, o, xarici təsirlərin hesaba daxil edilməsi üçün qiymət sistemini təqdim edə bilər. Məsələn, nəqliyyat sıxlığının aradan qaldırılması məqsədilə hətta ehtiyat dayanacaq buraxılışına sahib yerli sakinlər üçün dayanacağı görə ödəniş saygacı quraşdırıla bilər.

İkincisi, vergi qoyuluşu və dotasiyalar növbəti mərhələdə yeni ideyalar təklif edə bilər. Belə ki, boş evlərin dayarı evsizlikdən və sığınacaq çatışmazlığından yaranan əlavə xərclərin əvəzini ödəmək üçün təyin edilmiş vergi hesab edilə bilər. Digər tərəfdən, əlavə mənfəət subsidiyaları ilə konarlaşdırıla bilər, məsələn, qədim abidələrin və heykəllərin bərpa xərcləri. Burada bərpanın ilkin dayarı üçün mənfəətdən artıqdır, onların bərpa hala salınması və ya dağılması gözlənilə bilər.

Üçüncüsü, xarici təsirləri fiziki nəzarətlə ört-basdır etmək olar. Daha doğrusu, Şəhər və Kəndəsalma Qanunları altında tikinti icazəsinin alınmasıdır (aşağı bax).

Dördüncüsü, xarici təsirlər nəzarət dairəsinin genişləndirilməsi ilə mənişənilə bilər. Məsələn, Milli Trest (National Trust - İngiltərədə tarixi abidələri və s. qorunması üzrə təşkilatdır - red.) gölkonarı əmlakından maksimal mənfəətə gətürülməsinə zəmanət vermək məqsədilə həm fermerlərin, həm də soyyar mal satıcılarının maraqlarını nəzərə alır.

Bəşincisi, müəyyən xidmət və məhsulların təmin edilməsi məsuliyyətini hökumət öz üzərinə götürə bilər. Çox zaman xarici təsirlər: (a) daha ekstensiv olur ki, yalnız hökumət orqanı bu problemi həll edə bilər, məsələn, əsas aeroportun təmin edilməsi; (b) kumulativ (toplanma, məs., zərərli maddələrin toplanması - red.) olur, məsələn, xarabalıq, çiçək xəstəliyinə qarşı peyvənd edilməsi.

### Xarici təsirlər və ətraf mühit

Xarici təsirlər anlayışı bu gün hökumətin qarşılaşdığı problemlərin, xüsusilə də ətraf mühit problemlərinin mərkəzində

dayanır. İtəqiqətən, qəbul etməliyə ki, xarici təsirlər müasir dövrdə milli sərhədlər çərçivəsində məhdudlaşmış, məsələn, Çernobil radioaktiv çöküntüləri. Ətraf mühit kontekstində (fəsil 18) yaxarıda adı çəkilən metodların tətbiqi nəzərdən keçiriləcəkdir.

Hər halda, əvvəlcə biz xarici təsirləri pulla qiymətləndirərək onların ekonomiksə qararların qəbul edilməsində necə təsir göstərdiyini müəyyən etməliyə. Bu, xərc və mənfəətin təhlili sayəsində yerinə yetirilə bilər (**ing.** Cost-Benefit Analysis – CBA).

### 17.3 XƏRC VƏ MƏNFƏƏTİN TƏHLİLİ (CBA): SƏBƏBLƏR

#### Dövlət sektorunda ehtiyatların bölüşdürülməsi

Bazar iqtisadiyyatında ehtiyatlar bazarda tələb və təklif meyarlarına əsasən bölüşdürülür. Qiymət, istehlakçıların istoklorini təklif edilən malların dəyəri ilə uyğunlaşdırən siqnal rolunu oynayır.

Lakin bazar siqnalları “cənsiz” və ya qüsurly ola bilər. Bu, əsasən yollar, körpülər, aeroportlar, parklar, şəhər bağları, təhsil, səhiyyə xidmətləri, yeni salınan şəhərlər və xalq təsərrüfatı misalında hökumət tərəfindən təklif edilən bir çox məhsulları aiddir. Adı çəkilən məhsulların pulsuz və ya öz dəyəridən aşağı təklif edilməsinə baxmayaraq, onlar geniş miqyaslı xarici təsirlərə malikdirlər.

Sabit bazar siqnalları olmadan layihə təklifi əsasən subyektiv siyasi fikirlərə əsaslanə bilər. Məsələn, gəlirin yenidən bölüşdürülməsi pulsuz təhsilin təmin edilməsinin əsas faktorlarındadır, lakin məktəblərin mükəmməl şəkildə təşkil edilməsi tələblərində eəqlitər (bərabərləşdirici – **red.**) və sosial səbəblər üstünlük təşkil edir.

Seçki qutusundan istifadə etməklə ehtiyatların bölüşdürülməsinin həyata keçirilməsindəki nöqsanlar bir sıra dövlət layihələrində sərmayənin müəyyənləşdirilməsi zamanı üzə çıxır. Əvvəla, bir nəfərlik səsvermə prinsipi qazanılmış və ya itirilmiş məmnunluq hissənin intensivliyinə nəzərən səslərin miqdarını müəyyən etmir. Bu səbəbdən, adi səs çoxluğu qərarı iki seçici arasında birinin digərinə nəzərən səs üstünlüyünün əldə edilməsinə imkan verir. İkincisi, siyasi qərarlar subyektiv əhəmiyyət daşıyır. Ehtiyatların bölüşdürülməsində iqtisadi səmərəliliyi obyektiv meyarın mümkün hallarda tətbiqini tələb edir. Üçüncüsü,

hökumətin iqtisadiyyata müdaxiləsi dövlət sektorunda qəbul edilən qərarların yükünü və mürəkkəbliyini o qədər artırmışdır ki, indi qərarların qəbul edilməsinin desentralizasiyası təklif edilir.

#### CBA-in mahiyyəti

CBA qərar qəbulətinə prosesində obyektivliyin təmin edilməsi texnikasıdır. Bu, xüsusi layihənin uyğun mənfəət və xərclərinin müəyyən edilməsi və onların pulla qiymətləndirilməsi yolu ilə təmin edilir. Son qərarların qəbul edildiyi hesabat balansı formasında olduğu kimi, bu, bütün mənfəət və xərclərin bir yere toplanmasına imkan verir.

Məsələn, yeni avtomagistranın mənfəətinə təbii ki, səyahət zamanı vaxt qənaət, yanacaq sərfi, şəhər avtomobil tıxaclarının azalması, daha az yol qəzaları və səyahətə çıxan avtomobil həvəskarlarının məmnunluğu əlavə ediləcək. Lakin bununla belə, avtomagistranın çəkilməsi xərcləri, ətrafda yaşayan sakinləri narahət edən səs-küy, əsas avtomagistraya çıxan yollarda tıxac, heyvanat aləminin qurbanlarının və s. xərci də burada nəzərə alınmalıdır.

### 17.4 CBA-in ÇƏTİNLİKLƏRİ

Hər halda, nəzərdə tutulan mənfəət və xərclərin pulla qiymətləndirilməsi ilə biz həm nəzəri, həm də praktik çətinliklərə qarşılaşırıq.

Əvvəla, gəlirin bölüşdürülməsinin müəyyən forması olmalıdır. Bununla da yol kənarlarında səs-küydən əziyyət çəkənlər uduzur, səyahət vaxtına qənaət edən avtomobil və yük maşını sürücüləri isə udur. Yalnız uduzantlara udanlar tərəfindən zərərin əvəzi ödənilsə idi, heç bir itki olmadığından razı qala bilərdik. Biz bu səs-küydən əziyyət çəkənlərin hamısını və səs-küyün dərəcəsini müəyyən edə bilərikmi? Bu kimi çətinliklər tez-tez yaranır, məsələn, mənzərəni kərləyən elektrik dirəklərindən narazı qalan təbiət həvəskarları. Burada təzminat tam olaraq ödənilmir.

İkincisi, bazar qiymətlərinin müəyyən olmasına baxmayaraq, onlar dələyi yolla vergilər, dotasiyalar, qeyri-xalis rəqəbat və ya qiymətlər üzərində hökumətin nəzarəti ilə alternativ xərclərə təsir göstərə bilmirlər. Bu səbəbdən, dəyişikliklərin edilməsində ardıcılığa nail olmaq qeyri-mümkündür.

Üçüncüsü, dolaylı yollardan istifadəyə görə ödənişlər edilməzsə, əldə edilən mənfəəti biz necə müəyyən edə bilərik? Yoldan istifadə edən avtomobil sürücülərinin sayı müəyyən edilə bilər, lakin onların hər birinin etdiyi səfərin xərcini biz necə müəyyən edə bilərik? Axı onlardan bəziləri işə və ya dincəlməyə gedir. Qozaların sayının azalması da bu eynidir: xəstəxana xidmətlərindən istifadəni, polisin bu işə sərf etdiyi vaxtı və s. qiymətləndirə bilərik, amma qarşısı alınmış fiziki zərəri necə müəyyən edə bilərik? Dolaylı yollar daha az ölümə səbəb ola bilər: insan həyatının xilas edilməsi üçün hansı qiymət təyin edilməlidir? Səs-küy, tıxac və heyvanat aləminin qurbanları kimi anlayılmazlıqların dəyərləndirilməsində də oxşar problemlər yaranır. Oxşarlıqla qiymətin əldə edilməsi mümkündür, məsələn, səs-küy nəticəsində evlərin dəyərini aşağı düşməsi, qozalarda vəfat etmiş insanların həyatdakı gəlirləri, lakin nəzərdə tutulan qiymətləndirmə tam kafidir hesab edilə bilməz.

Dördüncüsü, bazarda qiymət təyin edilməyən konar xərclərin və mənfəətin hesablanması zamanı, məsələn, səs-küy və insan həyatı, onlara hesabət balansının tərtib edilməsi zamanı aktual bazar qiymətlərinə olduğu kimi eyni əhəmiyyət verməliyikmi? Bu kimi qiymətləndirmələrdə, xüsusilə "kölgə qiymətlər" in hesabət balansının əksəriyyətini təşkil etdiyi zaman səhvlər layihənin aktuallığına təsir göstərə bilər.

Beşincisi, xarici təsirlərin kəşimə nöqtəsinin müəyyən edilməsi problemi vardır ki, xərc və mənfəətlər üzrə "zaman kəşiyi" nəzərə alınmalıdır. Layihənin aktuallığı bunlara əsaslanmaqla bilər və hər zaman maraqlı tərəflərin xüsusi interyaxları haqqı çıxartmaq məqsədilə kəşimə nöqtəsinin və ya zaman kəşiyinin artırılmasına meyilli ola bilərlər.

Sonuncusu isə, rəqabətdə olan layihələri müqayisə etmək üçün biz gözlənilən xərc və mənfəətləri nəzərə almaqla onları cari xərcə qədər azaltmalıyıq. Lakin arasında seçim etməli müxtəlif faiz dərəcələri vardır, məsələn, hökumətin borc aldığı faizlər, firmalar üçün faizlər, qısa müddətli monetar ödənişlərlə müəyyən edilmiş cari faizlər. Dövlət layihəsi özəl layihəyə nisbətən daha az risklidir, ən aşağı faiz dərəcəsi tətbiq edilməlidir. Həmin bu aşağı faiz dərəcəsi hökumətin gələcək nasillərin ehtiyaxlarını nəzərə alması faktına əsaslanır. Beləliklə, bazar faiz dərəcəsinə fərdlərin məhdud zaman üstünlüklərinə təsir göstərməsi səbəbi ilə, sosial faiz dərəcəsi bazar faiz dərəcəsinə nisbətən daha azdır.

## 17.5 CBA-in ROLUNUN MÜƏYYƏN EDİLMƏSİ

### CBA məhdudlıyyətləri

Yuxarıda adı çəkilən nəzəri və praktik çətinliklər qərar qəbul etmə prosesində bir alət kimi CBA-in effektivlik dərəcəsinə azaldır. Lakin onun istifadəsi digər analizlərdə məhdudlaşır. CBA, xüsusilə siyasi qərarların üstünlük təşkil etdiyi yerlərdə tətbiq edilə bilməz. Yeri gəlmişkən, sosial qarışıqlığın təmin edilməsi məqsədilə yüksək dəyərli torpaqlarda, məsələn Hampstead-də (Hampstead) yerli təsərrüfat orqanı fəaliyyət göstərə bilər. Sosial faktorlar eyniləşdirildiyindən, onları qiymətləndirmək demək olar ki, qeyri-mümkündür. Bundan başqa, müəyyən qərarlarda CBA-in tətbiqi çətinlik törədə bilər. Məsələn, üzgüçülük vasitələrinə 9 milyon £ xərcləyən yerli orqan. Qərar bunlar arasındadır: (i) həm yerli əhali tərəfindən istifadə edilə bilən, həm də şəhərin nüfuzunu yüksəldən Olimpiya standartlarına uyğun üzgüçülük hovuzu; (ii) hər biri təlim vasitələri ilə təmin edilmiş və şənliklərin keçirilməsi üçün yararlı üç kiçik üzgüçülük hovuzu; və (iii) yalnız uşaqlara üzgüçülük dərslərinin verilməsi üçün nəzərdə tutulan altı kiçik hovuz. Bunların hər birinin üstünlüyündəki cüzi əhəmiyyətsizlik CBA ilə ölçüyə gəlməz dərəcədədir. Nəticədə, şura üzvləri qərarı subyektiv şəkildə (güman ki, siyasi aspektlərə uyğun) şuranın yığınağında qəbul edirlər. Gələcək nasilləri seçim imkanından məhrum edən qərarın cari xərcinin qiymətləndirilməsi mümkün olmadığından, müxtəlif növ bitki və ya heyvanat aləminin toxunulmaz qalması kimi qərarların daxil edildiyi layihədə sərt CBA qərarı qəbul edilə bilməz.

### Nəticə

CBA bazara dair məlumatın mövcud olmadığı və ya məhdud olduğu sahələrdə layihənin qiymətləndirilməsi üçün məqsədyönlü texniki üsulları təmin edir. Lakin doqquq məbləğdən söhbət gətdikdə yanlış iddialar irəli sürülməməlidir. Bu, qərar qəbul etmə prosesinə yardım göstərdiyindən əvəzedici deyildir. Onun rolu qərarla bağlı müvafiq məlumatın sistemli şəkildə təqdim edilməsindən, verilən hesablamaların doqquqluğunun müəyyən edilməsindən ibarətdir. Nəzərdə tutulan məsələnin irəli sürülməsi rəqib qrupların iddialarının müəyyən edilməsində və həlledici siyasi qərarların qəbul edilməsindən əvvəl müvafiq məsələlərin hərtərəfli müzakirə edildiyinə təminat verir.

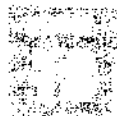
### FƏSLİN QISA MƏZMUNU

- Xarici təsirlər bazarda nəzərə alınmayan əlavə təsirlərdir (həm xərc, həm də mənfəət).
- Qiymət sistemi xarici təsirlərə cavab verə bilər, lakin hökumət fəaliyyətinin geniş yayılmış formasını hökm sürdüüyü yerlərdə (vergi qoyuluşu və dotasiyalar) onları nəzərə almaq vacibdir.
- Xərc və mənfəətin təhlili sərmayə təklifinin müvafiq şəxsi və sosial xərc və mənfəətlərinin dəyərləndirilməsini müəyyən etməyə çalışır. Burada qeyri-bazar məhsul və xidmətlərinin dəyərinin müəyyən edilməsi və kölgə qiymətlərin verilməsi daxil olmaqla bir çox praktiki çətinliklər mövcuddur.

### XÜLASƏ SUALLARI

- Peak District National Park-da əhəngdaşı çıxarmaq təklifinin mümkün xarici təsirlərini (müsbət və mənfi) müəyyən edin.
- Hökumətin xarici təsirləri nəzərə almalı olduğu hallara aid beş misal göstərin.
- Xərc və mənfəətin təhlili prosesini təsvir edin.
- Xərc və mənfəətin təhlili prosesinin başlıca məhdudiyyətləri hansılardır?

**Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin**



## ƏTRAF MÜHİT: QORUNMASI, ÇİRKLƏNMƏSİ VƏ NƏQLİYYATIN SİXLİĞİ

### TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- Nə üçün ətraf mühitin iqtisadi sərvət olduğunu izah edə;
- Bərpa edilən ehtiyatların hədsiz istifadəsi ilə bağlı problemləri təsvir edə;
- Tarixi binaların qorunmasında istifadə edilən metodları göstərə;
- Çirklənmə və onunla bağlı hansı siyasətin yerinə yetirilməli olduğunu izah edə;
- Şəhər nəqliyyatı probleminin mahiyyətini təsvir edə və bu problemin həllinin mümkün yollarını təhlil edə biləcəksiniz.

### 18.1 GİRİŞ

**Ətraf mühit iqtisadi sərvət kimi**

“Ətraf mühit” termini dəniz və atmosferin daxil olduğu yer haqqında anlayışımızı artırır. Burada:

- (a) Materiallar (torpaq, minerallar və ağac məhsulları) və enerji (mədən yanacağından, qabarma və çəkilmədən, küləkdən);
- (b) Qida (balıq daxil olmaqla) istehsal edildiyi, binaların tikildiyi, rabitonin təkmilləşdirildiyi və idman fəaliyyətinin asanlaşdırıldığı məkan;
- (c) İstehlak mallarının gəzinti, istirahət, ovçuluq, təbiətin öyrənilməsi və ya sadəcə dinc həyatdan razı qalmağa imkan verdiyi “real dünya”;
- (d) Tullantılar üçün axıdıcı boru təmin edilmişdir.

Mahiyət etibarilə təbii ətraf mühit malların və xidmətlərin axınına təmin edən "təbiətin sərmayəsi" və ya "təbiətin infrastrukturudur". Bir çox səbəblərə görə onlar iqtisadi sənaye hesab edilir. Əvvəla, təbii ehtiyatlar məhdud, yəni "defisit" miqdardadır. Amerika professoru K. Boulding yer kürəsini günəşdən davamlı enerji almaqdan uzaq, güyərtesində olanların isə daha əlavə edilməyəcəyi üzərində atılmamalı, lakin təkrar istifadə edilməli ərzəq və su ehtiyatlarına malik qapalı sistem olan kosmik gəmiyə bənzədir. İkincisi, təbii ətraf mühit rəqabətli alternativ istifadə seçimi qarşısında qala bilər. Məsələn, neft tullantılarını dənizə boşaldan gəmilər üzərində məhdudiyət olmazsa, biz təmiz istirahət çimərliklərindən zövq ala bilmərik. Üçüncüsü, tropik yağış meşələri, qədim meşələr, mədəni yanacaqları, tarixi abidələr, fauna və floranın müxtəlif növləri kimi ehtiyatlar insanların daha çox qida, sənaye malları istehsal etməyə, tikililər, yollar, aeroportlar tikməyə çalışması səbəbi ilə tamamilə itirilə bilər. Həqiqətən, atom sənayesinin tullantıları, kadmium və bəhucu qazlar kimi tullantıların dempinqı hətta insanların həyatını da təhlükəyə ata bilər.

## 18.2 QORUMA

### Qorumanın mahiyyəti

Bərpa olunmayan ehtiyatların mühafizəsi məqsədilə xüsusi hallar istisna olmaqla, qoruma – adi saxlama deyildir. Əksinə o, ətraf mühitdən istifadənin aktuallığını irəli sürməklə və dəyişikliyin həm indiki, həm də gələcək nəsillər üçün zəruri olduğunu göstərməklə *yaradıcı ardıcılıq* axtarışındadır. Beləliklə, BK-da qoruma geniş sahəni əhatə edir – şəhəratrafi yaşıl sahələr, milli parklar, atıllar üçün yollar və səkilər, heyvan, balıq, kəpənəklərin qorunması, Xüsusi Elmi Marağ Sahələri, milli trest məhkəməsi, mineral və neft ehtiyatları, muzeylər, xüsusi memarlıq və tarixi abidələr və s.

Qorumanın xüsusi sahələrinə diqqət yetirmək lazımdır. Əvvəla, yuxarıda qeyd olunduğu kimi, ətraf mühitin alternativ dəyər (xərc) anlayışı mövcuddur. Məsələn, "yaşıl zolaq" torpağı xalq təsərrüfatına nisbətən könd təsərrüfatında daha aşağı bazar qiymətində saxlayır və şəhərdən kəndə yaşayan işçilərin yolunu daha da uzadır.

İkincisi, xarici təsirlər böyük əhəmiyyətə malikdir. Çəpər ləğv etməklə fermer daha böyük orazıda işin dəyərinin daha az olmasına çalışır. Qədim binanın sahibi binanı yerlə-yeksan etməklə gəlirinin miqdarını artırmaq məqsədilə çoxmənzilli bina tikmək fikrinə düşə bilər. Hər iki halda, burada yalnız xərc və mənfəət nəzərə alınır. İtirilmiş əlavə mənfəətdə digər xərclər də ola bilər, məsələn, tarlaların təbii mənzərəsinə üstünlük verən təbiət sevarlər və həvəskarlar və ya binanın estetik görünüşündən zövq alan yolçular.

Üçüncüsü, qoruma zamanla həm tələb, həm də təklifdə dəyişiklikləri nəzərə alır. Fərdlərin məhdud zaman müddətində mövcud ehtiyatların qaralıq şəkildə qorunması ilə notionaləna bilər. Mahiyət etibarilə, qoruma müəyyən müddət ərzində ehtiyatların əlverişli şəkildə istifadəsi ilə eynilik təşkil edir və bu səbəbdən, ümumilikdə sərmayə ilə bağlı problemlərin bir çoxuna təsir edir. Lakin, uzun zaman kəsiyi və onun ümumilikdə cəmiyyətdə yaratdığı təsirləri səbəbilə, qorumanın bazar qiymətlərinə həvalə edilməli – gələcək tələbin qiymətləndirilməsi, xarici təsirlərin nəzərə alınması, bərpa edilən ehtiyatların saxlanması, yeniliş qərarlarının ləğv edilməsinin qeyri-mümkünlüyü – xüsusi aspektləri mövcuddur.

### Ekonomiksin rolu

Ekonomiksin alternativ tətbiqlər arasında nadir ehtiyatların bölüşdürülməsi ilə məşğul olduğundan, onun xüsusilə şəhər mərkəzlərində qoruma, çirklənmə və nəqliyyatın sıxlığı kimi ətraf mühit problemlərinin həll edilməsinə necə yardım göstərə biləcəyini nəzərə almalıyıq.

Əvvəla, burada başlıca iqtisadi aspektlər müəyyən edilə bilər. Məsələn, qoruma məsələsinə gəldikdə, gələcək nəsillərin açıq sahələr və tarixi binaların tikintisinə olan tələblərinin artması və yüksələn yaşayış səviyyəsi arasında bağlılıq ön plana çəkilir. Həm qoruma, həm də çirklənmə üçün dayanıqlı inkişaf şərtləri təmin edilir. İkincisi, CBA ilə xarici təsirlərin necə qiymətləndirildiyini, bununla da, rəqib təzyiqli qruplarının və istehsalçıların maraqlarına əhəmiyyət verildiyini göstərə bilər. Üçüncüsü, bazar vasitəsilə həyata keçirilə bilən müvafiq tədbirləri təklif edə bilər.

Dördüncüsü, iqtisadi siyasətin məhdudiyətlərinə, xüsusilə mədəni və mənavi aspektlərə diqqəti yönəltməlidir. Məsələn, zərərli maddələrin emalı zavodunun harada yerləşdiyini bazar





balıq ehtiyatlarının tükənməsinin sabit ehtiyatlarda  $OS$  olduğunu göstərir.

Qeyd etmək lazımdır ki, daha böyük gəmilər və yem texnologiyalar xərcləri azalda bilər, məsələn,  $TC$ -dən  $TC_1$ -ə. Bu, artan balıq ovu  $OT$ -yə təsirini göstərərək, ehtiyatların saxlanması problemini ağırlaşdıracaqdır.

#### Balıq ehtiyatlarının tükənməsi üzərində nəzarət metodları

Bizim fərziyyəmizə əsasən, balıq ehtiyatların tükənməsi  $S$  və  $P$  arasında baş verir. Ehtiyatlarının qorunub saxlanması üçün illik balıq ovu  $OS$ -ə endirilməlidir. Buna nail olmanın mümkün yolları aşağıda göstərilmişdir:

*Balıqçılıq hüququnun balıqçı qayıqlarına sahib vahid şəxsə verilməsi.* İslandiya sahilindən 200 mil məsafədə İslandiya gəmiləri üzərində balıqçılığı məhdudlaşdırmaqla, bu istiqamətdə ilk addımı atmışdır. Lakin bu yalnız işin bir hissəsidir. İslandiya hökumətinin balıqçılıq eskadrasına sahib olduğundan, balıq ovu üzərində nəzarət daha da genişləndirilməlidir.

*Fiziki nəzarətin təyin edilməsi:* lisenziyaya müvafiq olaraq gəmilərin sayının məhdudlaşdırılması; müəyyən ölçülü yetkin balıqların ovlandığına əmin olmaq üçün torun böyüdülməsi; hər bir qayıqın ildə bir neçə gün limanda dayanmasının tələb edilməsi.

Fiziki nəzarətin çətinliklərindən biri icradır. Onlar da balıqçılara görə hiddətlənirlər, çünki marjinal qayıqlar istehsalından çıxarıldığına görə balıqçıların bəziləri dolanışıklarını itirirlər.

*Tonlarla balıq ovu üzərində vergi qoyuluşu* inzibati cəhətdən asandır. Şəkil 18.1-də vergi  $TX$ -ə qədər yığılmalı idi. Nəzərdə tutulan vergi elastikidir. Balığın müxtəlif növləri üzərində nisbi çatışmazlıqdan asılı olaraq müxtəlif vergi dərəcələri tətbiq edilə bilər.

Ümumilikdə,  $OS$  yekun balıq ovuna imkan verən hər bir qayıq üzrə *normanın (kvotalar) təyin edilməsi*. Həmin balıqçılıq siyasətində fərqli mənfəət əldə edildiyindən, adı çəkilən normalar inzibati xərcləri ödəmək üçün bu kvotalar satıla bilər. Artıq mövcud olduğu kimi, həmin kvotalar "kvotalar bazarında" satıla bilər.

*Qeyri-balıqçılıq sahələrinin təsis edilməsi.* Balıq ehtiyatların tamamladığı yerdə arta bilər və bundan sonra ovlandığı sahələrə yem axtarışına yollanır. Peyk texnologiyasından və global yerləşmə sistemlərindən istifadə etməklə, qeyri-balıqçılıq ərazilərinə daxil olmadıqlarına əmin olmaq məqsədilə balıqçılıq qayıqlarına nəzarət edilə bilər.

#### 18.4 TARİXİ BİNALARIN QORUNMASI

Tarixi əhəmiyyətə malik bina, məsələn, Yelizaveta epoxasına məxsus feodal malikəyə iqamətgah olaraq görülməliyini sübut etmişdirsə, qorunmada həmin binanın uçurulmasında qərarın dəyişməzliyi nəzərə alınmalıdır. Bundan başqa, binanın uçurulması bazarın cari həlli olsa da, qeyri-mükəmməl necəyə əsaslanıla bilər, məsələn, gələcək tələbin qiymətləndirilməsində və cari dəyərin əldə edilməsində müvafiq endirimi dərəcəsinin seçilməsi. Növbəti misal nəzərdən keçirək.

#### Bazarın qərarı

Tarixi bina (şəhərin mərkəzində yerləşən bir evi güman edək) yerləşən sahə daha "mənfəət gətirən sahə" hesab edilərsə həmin bina uçurula bilər. Bu, həmin binanın gələcəkdə gözlənilən xalis mənfəətinin ümumiləşdirilməsi ilə əldə edilən cari kapital məbləğini hesablamaya zəruriləşdirir. Güman ki, inflyasiyaya məhəl qoymadan, müasir yaşayış tələblərinə uyğun gəlmədiyindən müəyyən müddətdən sonra evin dəyəri düşəcəkdir. Bu,  $PP$  (alqı-satq) qiyməti) xarakteristik əyrisində daha daqıq göstərilmişdir (şəkil 18.2).

Əksinə olaraq, yeni inzibati binanın kapital dəyəri ( $RR$ ) hətta bərpə xərclərini də nəzərə alaraq, təmizlənmiş sahə tarixi binadan daha dəyərli hesab ediləcəkdir. Bazar qüvvələrinə gəldikdə isə, tarixi binanın uçurulması  $D$  ilində yerinə yetirilir.

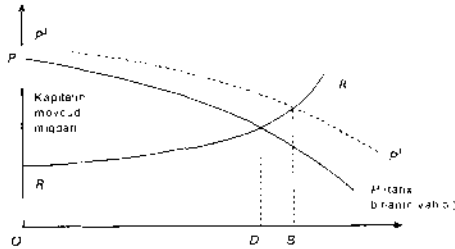
#### Bazar imkanlarının mümkün nöqsanları

Hansı sahələrdə ekonomiks bazar qərarının müdaxiləsini haqlı hesab edə bilər?

Ovvla,  $PP$  əyrisinin istənilən zamanda tarixi binanın alternativ dəyərinə təsir göstərməsi həqiqətə uyğun deyil. Bir tərəfdən, müəyyən mənfəətlərə əhəmiyyət verilməməlidir.

*Əlavə mənfəətdən* başqa (məsələn, tarixi binanın görünüşündən zövq alan şəxslər), biz eyni zamanda "seçmə tələbi"nin olduğunu da qəbul etməliyik. Qərarların dəyişdirilə bilmədiyini yerdə (tarixi binanın uçurulması kimi) bir çoxları sadəcə bu qərarın icrasının təxiri salınması üçün nə isə ödəyə bilərlər. Çətinlik nəzərdə tutulan "seçmə tələbi"nin qiymətləndirilməsidir. Lakin bunun əsası bir çox insanların milli təstislər və Ümumdünya Təbiətin Mühafizəsi fonduna üzv olmaları faktına istinad edir. Yerdə qalanlar isə

"biletsiz sərnişinlərdir", lakin yenə də onların tələbləri nəzərə alınmalıdır.



Şəkil 18.2 Müxtəlif məqsədlər üçün işlədilan tarixi binanın cari qiymətinin tənzimləyiciləri

Bundan başqa, sosial zaman üstünlüyünün dərəcəsi fərdi zaman üstünlüyündən daha aşağı olduğu üçün, sosial zaman üstünlüyünə müvafiq olan endirimin aşağı dərəcəsindən əldə edilən cari kapital dəyəri sadəcə fərdi zaman üstünlüyünü əks etdirən endirim dərəcəsindən yuxarı olacaqdır.

Nəzərdə tutulan əlavə mənfəət və aşağı endirim dərəcəsi  $P^i$   $P^j$  binanın uçurulmasını  $B$  ilində təxirə salmaqla tarixi binaya daha yüksək kapital dəyəri verir.

İkincisi, daha əhəmiyyətli olsa da, gələcəkdən bəhs etdikdə, biliyin qeyri-kamil olduğunu qəbul etməliyik. Bu səbəbdən, binanın uçurulması haqda verilən qərar təklif və tələbin gələcək şərtlərinin nöqsanlı qiymətləndirilməsinə əsaslanı bilər. Axımlardan bəhs etdikdə burada ciddi problem yoxdur, məsələn, ofislərin təmin etdiyi xidmətlərə gəldikdə, gələcəkdə tələb artdığı zaman yeni ofislər tikilə bilər. Lakin tarixi binanın uçurulması əvəz edilməyən ehtiyatları azaldır.

### Tarixi binaların qorunmasında hökumətin siyasəti

Yuxarıda göstərilən analiz tarixi abidələrin qorunması məqsədilə hökumətin qiymət sisteminin sərbəst əməliyyatlarına müdaxiləsini təklif edir. Bu fəaliyyət müxtəlif formalarda həyata keçirilə bilər.

Əvvəla, nəzərdə tutulan bina ictimai mülkiyyətə keçməlidir. Belə bir siyasət istisna olunanlar üçün adətən onda yeridilir ki,

borcu ödəməyən şəxslərin xərci son dərəcə yuxarı olsun, məsələn, Hadrian's Wall. Eyni zamanda, bu rifahın yüksəlməsinə də səbəb ola bilər. Nəticədə ictimai mülkiyyət avtomatik olaraq əlavə mənfəətin mənimsənilməsinə imkan verir.

İkincisi, tarixi bina xüsusi mülkiyyətdə qala bilər, lakin bu zaman təmirə görə verilən maliyyə yardımı və ya əlavə mənfəətə vergi güzəştləri tətbiq olunmalıdır. Nəzərdə tutulan subsidiya sahibkarın xalis mənfəətini artırmalıdır və bununla da cari dəyər qalxmalıdır. Yəni də, burada bir çox çətinliklər meydana çıxır. Əlavə mənfəətin çox hissəsinin miqdarını təyin etmək mümkün deyildir, fondların çatışmazlığı subsidiyanın cari dəyər ayrısını təmizləmiş sahə ayrısından yuxarı qaldıra bilməməsi deməkdir. Beləliklə, digər tədbirlər görülməzsə, binanın uçurulması  $B$  ilində təxirə salınır.

Üçüncüsü, hər hansı memarlıq və ya tarixi bina "siyahıya daxil edilə bilər". Yəni, bina yerli planlaşdırma orqanının birbaşa razılığı olmadan uçurula və ya yenidən bərpa edilə bilməz. Bu, binanın uçurulmasının qarşısını alsada, burada sahibkarlığın ehtiyatsızlığı üzündən binanın dağılması məsələsi qaçılmazdır. Nəzərdə tutulan ehtiyatsızlıq texniki istismar xərclərinin yüksək olması ilə nəticələnən neqativ xalis mənfəət siyasətində baş verir. Hətta belə hallarda yerli qurumlar həmin binaya vəsait ayırsalar da, texniki istismar xərclərinin hökumət fondlarının üzərinə düşdüyündən məylsizlik yaranır. Beləliklə, təcrübədə,  $D$  ilində "binaların siyahıya daxil edilməsi" boşluğun doldurulması yönündə atılmış addım hesab edilə bilər,  $D$  və  $B$  (şəkil 18.2) illəri arasında körpülərin tikilməsi ilə artan tələb tarixi binanın dəyərini təmizləmiş sahənin dəyəridən yuxarı qaldırır. Çox zaman, "binaların siyahıya daxil edilməsi" sadəcə alternativ siyasət üsullunun formalaşmasınadək binaların uçurulması üzərində qadağa qoyur.

Dördüncüsü, binanın daha faydalı tətbiqə yararlı şəkildə uyğunlaşdırılmasına icazənin verilməsi adı çəkilən siyasəti təmin edir. Beləliklə, tövlələr yaşayış yerlərinə, evlər ofislərə çevrilə bilər. Burada artan xalis mənfəət vardır və beləliklə cari dəyərin xarakteristik ayrısı təmizləmiş sahənin xarakteristik ayrısından yuxarı qalxır.

Tarixi binanın istifadə məqsədinin dəyişdirilməsinə icazə verərkən, yerli qurumların məqsədi ilkin xüsusiyyətlərin qorunub saxlanması olmalıdır. Beləliklə, burada tikinti nizamnamələrinin

elastikliyinə ehtiyac vardır. Məsələn, otaqların hündürlüyü, pəncərə yeri və hətta yağına qarşı ehtiyat tədbirləri. Dəyişdirilmiş binanın fərqli cəhəti müəyyən müddətdən sonra icarə haqqının yüksəlməsinə səbəb ola bilər (məsələn, nüfuz baxımından). Beləliklə, bina nəinki qorunur, həm də dövlət fondunun üzərinə heç bir vəzifə düşmür.

## 18.5 ÇİRKƏNMƏ

### Çirklənmənin aspektləri

Çirklənmə hər hansı bir şəxsin özündən başqa digərlərinə (və ya canlı təbiətə) zərər verməklə tullantıların birbaşa və ya dolaylı yolla ətraf mühitə atıldığı zaman baş verir. Qalıq tullantı məhsullarının istehlakda (məsələn, təsərrüfat tullantıları, tullantıya gedən uzun müddətli istifadəyə yararlı məhsullar, zir-zibil) yaranması səbəbi ilə, istehsalda törəyən çirklənmə ciddi hesab edilərək (məsələn, turşu yağışı, tüstü, qazlar, zərərli kimyəvi maddələr, pestisid çirkləndirici məhsullar, sənaye tullantıları, səs-küy, neft sızıntısı) bütün ətraf mühitə – torpaq, dəniz və atmosfərə təsir göstərir. Adı çəkilən tullantıların insan sağlamlığına, məsələn, dən qazının boğucu olması; təsərrüfata, məsələn, məhsul azalır və keyfiyyət aşağı düşür; binalara, məsələn, daşların korroziyaya uğraması; abadlığa, məsələn, balıq, fauna və floraya böyük ziyan verir; və karbon qazını atmosfərə buraxan “yaşıl əraziləri” ilə bütün planetin həyatına təsir göstərir.

Son əsrdə sənayeləşmə ilə bərabər əhəlinin sayı və iqtisadi artım sürətlənməyə başlamışdır ki, bu da çirklənməyə gətirib çıxarır. *Çirklənmə probleminin* nəzərdən keçirilməsi böyük əhəmiyyətə malikdir. Paradoksal olaraq, iqtisadi artımın çirklənməyə səbəb ola bilməsinə baxmayaraq, artım həm də ətraf mühitin yaxşılaşdırılmasında ilkin şərt hesab edilə bilər. İqtisadi yoxsulluq insanları vizual natəmizliyi, yoxsul tikililəri və çirklənmiş kanalları qəbul etməyə vadar edir. Tərəqqi bizə daha gözəl ətraf mühitə sahib olmağa imkan verir. Məsələn, Avropa Birliyinin qida məhsullarını çox istehsal etməsi landşaftın qorunmasını asanlaşdırmışdır.

### Ətraf mühitin deqradasiyası: çirklənmənin müəyyən edilməsi

Hər bir insan ətraf mühitin çirklənməsinin şahidi ola bilər. Buna baxmayaraq, iqtisadçının izahı daha dəqiq olmalıdır. Bu gün daha

böyük maraq həm əhəlinin, həm də iqtisadiyyatın artımı nəticəsində yaranan ətraf mühitin çirklənməsinə yönəldilir. İstehsalat arzuolunmaz proseslərə cəlb edilir – tüstü, zərərli kimyəvi maddələr və qazlar, səs-küy, təsərrüfat tullantıları və s. Bunların həziləri, məsələn karbon qazı ətraf mühitdə zərərsiz və hətta mənfəətli materiallara (məsələn, oksigenə) çevrilə bilər. Lakin bunun üçün müəyyən zaman kəsiyi tələb olunur və çirklənmə *arzuolunmaz proseslər təbiətin onları hopdurmaq bacarığını üstələdiyi zaman baş verir*. Həqiqətən, çirklənmə ətraf mühitin tullantıları mənimsəmək bacarığını aşağı sala bilər.

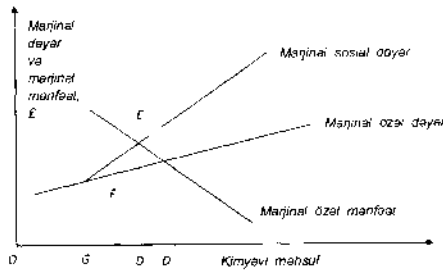
### Texnologiya və çirklənmə üzərində nəzarət

Texnoloji inkişafın artımı stimullaşdırmasına baxmayaraq, yeni texnologiya çirklənmə törədərək artıma şərait yarada bilər. Nəzərdə tutulan inkişaf aşağıdakı formalarda ola bilər: (a) ətraf mühit üçün əlverişli olan məhsulları əvəz etmək, məsələn, çirkli konteynerlər; (b) tullantıların azaldılması məqsədilə istehsalın səmərəliliyi; (c) istismar yerində tullantıların emalı, məsələn, elektrik stansiyaları, maşınların tüstü qazlarından katalitik çevrilmə vasitəsi ilə kükürdün təmizlənməsi (desulfurizasiya); (d) kömür və neftin “bəsət” enerji mənbəyi ilə əvəz edilməsi, məsələn, təbii qaz, külək enerjisi və qabarma çəkilmə enerjisi.

Lakin nəzərdə tutulan texniki tərəqqinin baş verməsi mümkün hesab edildiyindən, “sabit çirklənmənin” nə olduğu istifadə edilən cari texnologiya kontekstində təyin edilməlidir. Məhz burada iqtisadi geniş seçimlər təklif edərək və onları bir daha nəzərdən keçirərək problemin həlli yollarında öz yardımını göstərə bilər.

### İqtisadçının yanaşması

Əvvəlki fəsilərdə qeyd olunduğu kimi, iqtisadçı marjinal qararlara daha çox üstünlük verir. Hər bir insanın təmiz hava, saf su, sakit mühit, təmiz səki, tıxaclardan uzaq olan yollar və s. arzuladığı halda ətraf mühitdə çirklənmə dərəcəsinin azalması xərclərə səbəb olur. Beləliklə, seçim təmiz hava və çirkli hava arasında deyil, çirkli havanın müxtəlif səviyyələri arasındadır. Qıssası, biz marjinal prinsipdən istifadə etməklə çirklənmə dərəcəsinin azaldığı zaman çirklənmə səviyyəsinin əldə edilən əlavə mənfəətdən artıq olduğunu qəbul etməliyik.



Şəkil 18.3 Əlavə xərclərlə səmərəli məhsul istehsalı

### Nə üçün bazar iqtisadiyyatı çirklənməyə nəzarət edə bilmir?

Bir çox hallarda çirklənmə dedikdə əlavə xərclər yada düşür. Sülh və əmin-amanlıq hüququ, elektrik dirəklərinin korlanmadığı mənzərədən zövq almaq hüququ, neftdən təmiz dəniz çimərliklərində üzmək hüququ asanlıqla həyata keçirilə bilən fərdi qanuni hüquq deyildir. Bu səbəbdən, çox zaman, həmin hüquqların pozulmasına görə cərimə tətbiq edilmir. Nəticə etibarilə, şəkil 18.3-də kimyevi məhsul istehsalçısı sənaye tullantılarını çaya axıtdığı üçün heç bir xərc ödəmir, o, kimyevi məhsulları *OC* nöqtəsindəki istehsal edəcəkdir. Ancaq bəliğin zəhərləndirilməsini, həşəratlar və quşlar üçün təbii mühiti təşkil edən yaşıllığın məhv edilməsini, sarmaşuqlara görə vizual gözəlliyin itməsini nəzərə aldıqda, adı çəkilən əlavə yaranan xərclər ümumi sosial dəyərin əldə edilməsi üçün fərdi xərclərə əlavə edilməlidir. Yəni, kimyevi məhsul istehsalçısı üçün *OC* istehsalın səmərəli səviyyəsi *OD*-dir, çünki burada mənjinal sosial xərc mənjinal sosial mənfəətə bərabərdir (mənjinal şəxsi mənfəət mənjinal sosial mənfəətə bərabərdir). Başqa sözlə, *OD*-dən çox istehsal varsa, ehtiyatların bölüşdürülməsi qeyri-bərabər şəkildə aparılır.

### Siyasətin çətinlikləri

Problemin mahiyyətinin təhlili düz istiqamətdə aparılırsa, müvafiq siyasətin müəyyənləşdirilməsi və tətbiqində bir sıra çətinliklər yaranır.

Əvvəla, çirklənmə üzrə nəzarət xərcləri pulla itadə edilə bilsə də, mənfəətlər "hiss edilməz" dərəcədədir. Məsələn, çirkab sularını çaya axıdan kimyevi məhsullar istehsal edən fabriki götürək. İtirilmiş bəliqçilik hüququnun dəyərinin bazar məlumatı ilə qiymətləndirilməsinə baxmayaraq, quş və sarmaşuqların itkilərinin dəyərinin birbaşa bazar qiyməti yoxdur. Yəni, kölgə qiymətlər texnikasının nöqsanlarına baxmayaraq, onlardan istifadə edilməlidir.

İkincisi, bir çox zərərlərin iqtisadi baxımdan qiymətləndirilməsi çirklənmə baş verdikdən sonra təmin edilir. Lakin nəzərdə tutulan çirklənməyə cavab olan tənzimləmələr artıq həyata keçirilmişdir. Məsələn, kələm yığını şitillikdə açıq havaya nisbətən 20 faiz aşağı olacaqdır. Lakin bu zərərin əvəzi daha gəlirli pomidor yığını təmin edildiyi zaman ödənilə bilər. Təcrübədə, bu "tənzimləmə faktoru"nu müəyyən etmək və qiymətləndirmək çox çətinidir.

Üçüncüsü, çirklənmə müxtəlif forma, şərait və miqyasda baş verəndən, bu problemin həlli zamanı müxtəlif siyasətlərdən istifadə etmək məqsəduyğun hesab edilir.

### Mümkün siyasətlər

#### (1) "Greening" icimai fikri

Son illərdə reklam Green Party və Friends of the Earth kimi hökumət və təzyiç qruplarının köməyi ilə insanların diqqətini çirklənmə problemi üzərinə yönəltməklə müvəffəqiyyət əldə etmişdir. Xalq təsərrüfatı tullantılarını təkrar emalında daha düşüncəli davranır və iqlimin dəyişməsi gündəlik mövzunun bir hissəsinə çevrilmişdir.

Firmalar artıq öz cavablarını vermişlər. Məsələn, Pilkington Glass rəhbərləri biznes fəaliyyətinin qərar qəbulətmə prosesində tullantı və çirkab sularının axıdılması, tullantının dövr edilməsi və elektrik enerjisinə qənaət kimi məsələləri əhatə etməklə ətraf mühit cavabdehliyini nəzərə almalarını dəstəkləyir. Eynilə B&Q, Homebase və MFI mənbəyə nəzarət etməklə yalnız ağac materiallarından hazırlanan məhsulları təchiz etməyi öz öhdəliyinə götürmüşlər.

#### (2) Ətraf mühitin mühafizəsi təşkilatının yaradılması

Xarici təsirlər mövcud olmayan, qeyri-müəyyən və qanuni qüvvəyə malik olmayan şəxsi mülkiyyət hüququ nəticəsində

yaradır. Bunun öhdəsindən gəlmək üçün, məhiyyət etibarlı ilə, xarici təsirləri nəzərə almaqla mənfəətin maksimalaşdırılması və xərclərin minimalaşdırılması məqsədi ilə həmin bu mülkiyyət hüquqlarının əhatə edildiyi təşkilatı yaratmaq olar. Məsələn, Ətraf Mühitin Mühafizəsi Təşkilatı drenaj, su təchizatı, çirkab sularının axıdılması və bəhəqılıq maraqlarını uzlaşdırır.

### (3) Bazar danışıqları

Çirkəli ətraf mühit şəraitində "bazar" təsis edilə bilər. Çirkəlmənin optimal həcmi yüksələcəkdir. Təsəvvür edin ki, bostan sahibi bütün zir-zibilli məhsulunun dincəlməyə gələcəkləri istirahət günləri yandırmağa hazırlaşır. Onlar həmin şəxslə zir-zibilli ya razılıqla, ya da pulla başqa bir vaxt yandırmaq haqda qərara gələ bilərlər. Son halda xarici təsir "pulla qiymətləndirilir".

Eyni prinsipdən beynəlxalq miqyasda da istifadə edilə bilər. Braziliyaya ekvatorial meşələri təmizləməsi üçün ödəniş edilə bilər, İsveç turşu yağışının miqdarının azaldılmasında Polşaya yardım göstərir, çünki Polşa İsveçə zərər verir.

Adətən, bazardan çirkəlməyə nəzarət edilməsində istifadə edilərsə, tullantı məhsullarının atılmasına nəzarət etməklə çirkəlməni azaltmaqla və ya enerjini nəzərə almaqla çirkəlmənin qarşısının alınmasında stimül olmalıdır.

### (4) Çirkəlmənin maksimal səviyyəsini təyin edən nizamnamə

Burada hökumət çirkəlmənin səviyyəsini azaldılmasında ətraf mühiti çirkəldən şəxslərin nə etməli olduğuna qərar verir və bunu qanuni cəza altında həyata keçirir. Məsələn, planlaşdırmanın ətraf mühit şərtləri, səhildən uzun məsafə aralıda gəmilərin neft tullantılarını axıtmamaları. Belə bir siyasət çirkəlməyə qarşı planların həyata keçirilməsində kiçik bir stimül yaradır, bununla nəzərdə tutulan standart hədəfə çevrilir, daimi nəzarət əlbə edilib və müxtəlif yerli şərtlər əvəzinə milli (bəzən isə beynəlxalq) standartların tətbiqinə cən atılır. Digər bir tərəfdən, bu siyasət ətraf mühiti çirkəldən şəxslərə nəzərdə tutulan nəticəyə nail olmaq üçün ən ucuz vasitənin əldə edilməsinə imkan verir.

Qeyd etmək lazımdır ki, güclü nəzarət böyük əhəmiyyət kəsb edir, əgər: (a) çirkəlmə yer üzərindəki həyata təhlükədirsə, məsələn, emalatxanalarda mavi asbest tozu; və (b) çirkəlmə

kümülyativdirsə və müəyyən səviyyədə təhlükəyə çevrilirsə, məsələn, torpağın kadmiumu udması.

### (5) Çirkəlmə səviyyəsini aşağı salınması üçün maddi yardımın göstərilməsi

Çirkəlmə mənbəyinin müəyyən edilməsi qeyri-mümkündürsə və ya bəla başa gəlirsə (məsələn, kəndli zibilləri, hökumət özü çirkəlmə üzərində nəzarət rəhbərlik edir və xərclər vergi qoyuluşu ilə əhatə edilir. Alternativ olaraq, hökumət ayrıca təminatın xüsusi çirkəlmə məsələsinin həll edilməsində, xüsusilə lokallaşdıqda tam uyğun olduğuna qərar verə bilər. Belə ki, havanın çirkəldiyi ərazidə insanlara təstüsusü yanacaq cihazlarının quraşdırılması üçün subsidiyalar verilir. Digər bir tərəfdən, udulanlara təminat verilə bilər, məsələn, təyyarənin gurultusunun azaldılması üçün ikiqat şüşələnmənin təmin edilməsində maliyyə yardımı. Çətinlik ondadır ki, bu kimi icimai layihələrdə çirkəlmə mənbələri xərçə vergi ödəyicilərinin üzərinə keçirir. Bu səbəbdən, çox zaman, çirkəlmə mənbəyinin müəyyən edilə bildiyi hallarda, nəzarət məhkəmə tərəfindən müəyyən edilmiş fərdi cərimələr ilə həyata keçirilməlidir, məsələn, zibillərin tökülməsinə, çay yataqlarının çirkəldirilməsinə görə.

Alternativ olaraq, hökumət birbaşa subsidiyalar yolu ilə ətraf mühitin çirkəlməsinin qarşısını almağa çalışmalıdır: (a) ətraf mühitin çirkəlməsi səviyyəsini aşağı salınması və ya enerjiyə qənaət olunmasında yeni texnologiyaların inkişaf etdirilməsi; (b) təmizləyici əvəzləyicilərin istehsalı, məsələn, azaldılmış vergi və ya etiləşdirilməmiş benzini; və ya (c) tullantıların yenidən emalı, məsələn, butulkalar.

### (6) Çirkəlmə üzərinə vergi qoyuluşu

Çirkəlmənin dərəcəsinə görə xərclər və ya vergi "ətraf mühiti çirkəldirən şəxslərin ödəniş etmələrinə" təminat verməyə çalışır. Şəkil 18.3-də göstərilən şərtlərdə EF-in vergisi fabriklə sahibkarını məhsul istehsalını *OD*-yə endirməyə məcbur edəcəkdir.

Nəzərdə tutulan siyasət elastikliyə malikdir və bu səbəbdən, mənfəətlərin sınaq və ya səhvlərlə yəqin edildiyi və ya xərclərin müvafiq şəkildə uyğunlaşdırılması məqsədini ətraf mühitin çirkəlmə dərəcəsinin azaldılması olduğu zaman yararlı hesab edilir. Bundan başqa, xərclərin "xarici təsirləri mənimləmək" effekti vardır: vergi müəyyən edilmişdirsə, ətraf mühiti çirkəldən

şəxs öz seçiminə əsasən cavab verməlidir. Beləliklə, mənfəəti maksimallaşdıran ətraf mühiti çirkədən şəxs bunu etməkə marjinal xərcin qənaət edilən vergidən az olduğu nöqtədə çirkənməyə özü nəzarət edəcəkdir. Eyni zamanda, vergi daxilolmaları çirkənmə səbəb ilə uzuzan şəxslərə təzminatın ödənilməsində istifadə edilə bilər. Nəticədə, xərclər məhsulun qiymətini nə qədər çox qaldırsa, istehlakçı məhsulun alternativ dəyərini tam olaraq ödəyir.

Hətta belə halda, xərc siyasətinin öz məhdudyyətləri vardır. Əvvəla, vergi yalnız ətraf mühiti çirkəndirən şəxsin müəyyən edildiyi zaman təyin edilə bilər. İkincisi, verginin *nəqə* təyin edilməsi problemi vardır. Əgər vergi məhsul vahidi üzrə təyin edilirsə (məsələn, tonlarla nitrat gübrələri) ən böyük istehsalçının ətraf mühiti daha çox çirkəndirdiyindən daha çox ödəniş etməli olur. Lakin bu, *vahid üzrə* ətraf mühitin çirkənmə dərəcəsinin aşağı salınmasında heç bir stimül yaratmur. Əgər, hər halda, çirkənmə dərəcəsi ölçülə və buna müvafiq olaraq vergi təyin edilə bilsə idi (məsələn, çaya axıdılan toksik tullantıların miqdarı), təmizləyici qurğunun quraşdırılmasına stimül yaranardı.

İkincisi, qiyməti qalxan məhsul əsasən kasıb əhali tərəfindən alınmışsa, vergi daxilolmalarından təzminatın ödənilməsində istifadə edilə bilər.

Üçüncüsü, əgər dövlət birtərəfli şəkildə vergi təyin edərsə, məsələn, mədən yanacağıının yandırılması, xarici naqiblərinə haqsız üstünlük vermiş olur.

### (7) Bazar lisenziyaları

Şəkil 18.3-dəki məhsulun verilmiş çayda bütün kimyəvi məhsulları istehsal edən firmaların məcmusu zənn edək. Hökumət çirkənməni *GD*-yə qədər məhdudlaşdırmağı qərara alır. Hər bir firmaya *GD* hissəsini buraxmaq üzrə lisenziya verilməşdir. Əgər hökumət gəliri qaldırmaq niyyətindədirsə (dəyək *EF*-ə bərabər) o, lisenziya sata və ya həttaçı çıxara bilər. Nəzərdə tutulan bu çirkəndirmə lisenziyaları "lisenziya" bazarına çıxarıla bilər. Emissiyaların azaldılmasında yüksək xərcə malik firmalar ixtisaslı firmalardan lisenziyaları almaq istəyəcək.

Adı çəkilən bu metod ətraf mühitin çirkəndirilməsini azaldan avadanlığın quraşdırılmasına imkan verən lisenziya satan şəxslərdə stimül yaradır. Burada bir çətinlik vardır ki, firmalar daha gücətlisəmərəli olurlar, bazara çıxarılan lisenziyalar təklifi artır və onların qiymətinin aşağı düşməsi çirkənməyə nəzarət üzrə bacarığı

olmayan firmalara onları almağa imkan verir. Burada hökumət lisenziyaları bazardan özü ala bilər və lisenziyaları müsadirə etməkə ətraf mühitin çirkənmə xərcələrini təmin edə bilər. 1970-ci ildən Birləşmiş Ştatların Ətraf Mühitin Mühafizəsi Təşkilatı havanın çirkəndirilməsi ilə mübarizədə emissiyaların satışı proqramından istifadə etmişdir. Avropa Birliyi karbon emissiyalarının satışı layihəsinə sahibdir.

## 18.6 NƏQLİYYAT SİXLİĞİ

### Avtomobil nəqliyyatının gəlir və xərcləri

İyirminci əsrdə avtomobil nəqliyyatı öz mütəhərriqliyi, çevikliyi və rahatlığı sayəsində həm resurslar, həm də insanlar üçün əlverişli imkanlar təklif edir. Bununla yaşayış standartlarının yaxşılaşdırılmasına yardım göstərilir.

Təassüf ki, yol nəqliyyatı vasitələrindən istifadə çoxaldığı üçün, onların gətirdiyi gəlir əlavə xərclərə görə azalmışdır. İkitərəfli avtomobil yollarının təmin edilməsi üçün onlar şəhər və qəsəbələrədən keçməli olur.

Avtomobil nəqliyyatının şəhər rayonlarında cəmləşməsi ətraf mühitin başlıca problemidir. Avtomobillərin təmin etdiyi yüksək mütəhərriklik səviyyəsi işçiləri iş yerlərindən müəyyən məsafədə uzaqlaşmalarına imkan verir ki, bu da şəhərin urbanizasiyasının əsas səbəbidir. Bundan başqa, insanlar hələ də şəhər kənarından mərkəzə iş bazarlığı etməyə və ya əsudə vaxtlarını keçirmək üçün gəlirlər. Lakin mərkəzə yaxınlaşdıqca nəqliyyatın sıxlığı artır, daşınma qabiliyyəti azalır. Nəqliyyatın cəmləşməsinin nəticəsi avtomobildən çıxan qazların ətraf mühiti çirkəndirməsi, səs-küy, qəza təhlükəsi, vizual deqradasiya, piyadaların narahatçılığı və avtobusdan istifadə edənlərin vaxt itkisi ilə qeyri-avtomobil istifadəçiləri üzərinə sosial xərclər qoyur. Üstəlik, avtomobil nəqliyyatının ekspansiyası yol məsafəsinə olan tələbin yaranmasına gətirib çıxarmışdır ki, hər hansı bir yol istismarçısı digər yol istismarçılarını üzərində sıxlığa görə əlavə xərclər törədir – daha çox yanacaq sərf, sürətin azalması və tıxaclara sərf olunan vaxt. Haqiqətən, əhalinin say və gəlirinin artması səbəbindən minik və yük avtomobillərindən istifadə çoxalır və bu problem daha da kəskinləşir.

### Şəhər nəqliyyatı problemi

Başlıca əlavə xərci tıxaclar yaradır, bu, avtomobil nəqliyyatının təmin etdiyi faydanı – əlverişliliyi xeyli dərəcədə aşağı salır. Bu

səbəbdən, problemi təhlil etmək və mümkün həlli yollarını araşdırmaq zəruridir.

Burada iki xarakterik cəhət qeyd edilməlidir. Əvvəla bu, təqribən gündə beş saat, ildə 250 iş gündündən daha az vaxtda məhdudlaşdırılan nəqliyyatın hərəkətinin ən qızgın vaxtı problemdir (pik saatı). İkincisi, işə getmək üçün fərdi avtomobillərdən istifadənin artmasıdır. Birinci nəqliyyat sistemində fəvdalı şəkildə təmin edilə bilən sərmayə məbləğini məhdudlaşdırmağa meyllidir. Sonuncu isə, yol istismarçısından avtomobilni yola çıxardığı üçün tam dəyər (alavə xərclər daxil olmaqla) ödəməli olması istiqamətində bəzi addımların atılması olduğuna işarə edir.

Adı çəkilən prinsipləri nəzərə alaraq, əsl siyasət asasan altı istiqamətdə həyata keçirilməlidir:

- (1) Heç nə etməmək;
- (2) Daha geniş yolların tikintisinə sərmayə qoymaq;
- (3) Nəqliyyat axınının yaxşılaşdırılması məqsədilə fiziki nəzarəti həyata keçirmək;
- (4) Avtomobil dayanacaqlarının sayını məhdudlaşdırmaq;
- (5) Mövcud yol məsafəsinin bölüşdürülməsində qiymət sistemindən istifadə etmək;
- (6) Daşınma vasitələrinin avtomobil və ictimai nəqliyyat arasında bölüşdürülməsində mövcud yol şəbəkəsindən daha səmərəli şəkildə istifadə etmək.

### (1) Heç nə etməmək

Bəzi insanlar yollarda hərəkətin yaxşılaşdırılmasına çalışmağın zərərli olduğu haqda mübahisə edirlər: səyahət asanlaşdıqca, daha çox insan avtomobildən istifadə edir. Nəqliyyatın sıxlığı artdıqca vəziyyət belə bir həddə gəlir ki, itirilmiş vaxt və planların alt-üst olması şərtlərində xərc o qədər böyüyür ki, avtomobil sürüçüləri ictimai nəqliyyata keçir.

Lakin adı çəkilən siyasətdə bir sıra maneələr vardır. Əvvəla, bu, avtomobil sürənlərin ictimai nəqliyyata keçmələrində heç bir stimula yaratmır. Burada elə bir stimula olmalıdır ki, ictimai nəqliyyata keçən şəxslərin keçməyən şəxslərə nisbətən səyahəti daha asanlaşsın. İkincisi, nəqliyyat sıxlığının nəzərə alınmadan yüksək səviyyəsi ictimai nəqliyyatdan istifadənin ciddi çətinlik törətmədiyi əsas və könüllü avtomobil istifadəçilərini bərabər cəzalandıraraq dəyişməz qalmalıdır.

Üçüncüsü, nəqliyyatın sıxlığı piyadalar kimi qeyri-avtomobil istifadəçilərinin mənafeyinə toxunmalıdır.

### (2) Daha geniş yolların tikintisinə sərmayə qoymaq

Məsələnin uzunmüddətli həlli şəhər ətraf mühitinin və nəqliyyatın dövrəməsinin təkmilləşdirilməsinə qoyulmuş sərmayədir. Bu, mövcud şəhər mərkəzlərinin yenidən qurulması və sənayenin şəhər mərkəzlərindən kənarında yerləşdirilməsi misalında şəhərin planlaşdırılmasının təkmilləşdirilməsi formasında həyata keçirilməlidir.

Bununla belə, əsas diqqət şəhər ətrafı yerləri şəhər mərkəzləri ilə birləşdirən geniş yolların tikintisinə yönəldilməlidir. Lakin burada nəqliyyat vasitəsilə boşaldılan dəyəri yollar da əsas rol oynayır.

Amma yenə də, bunun məsələnin tam həlli olacağına şübhə qalır:

Qısa yollarda rüsum tətbiq etmək çətin olduğundan, onlar vergi qoyuluşu ilə maliyyələşdirilir və istifadə etmək istəyində olan hər bir şəxs üçün yararlı hesab edilir. Ümumiyyətlə, dövlət sərmayəsinin məhdud olması səbəbi ilə, yollar müdafiə, səhiyyə, sosial rifah, ictimai nəqliyyatın müasirləşdirilməsi və s. ilə yarışmalıdır. Hətta, yoldan istifadəyə görə birbaşa qiymətləndirmə olmadan, insanların daha geniş yollar üçün hansı məbləği ödəməyə hazır olduqlarının dəqiq göstəricisi və bu səbəbdən, gəlir normasını alternativ kapital layihələri ilə müqayisə etmək üçün sabit baza yoxdur (CBA) dəyər və mənfəətin təhlilinin kömək edə biləcəyinə baxmayaraq). Nəticə etibarilə, şəhər ətrafı yerlərlə şəhər mərkəzləri arasında yalnız nəqliyyatın hərəkətinin ən qızgın vaxtında təmin edilməsini nəzərə alaraq, iri sərmayenin yeni şəhər yolları sistemində iqtisadi baxımdan səmərəli olması kimi əsas sualı cavablandırmaq mümkün deyildir.

Artan ictimai nəqliyyata zidd olan yolların çəkilməsinə sərmayə qoyuluşu ictimai nəqliyyatdan aşağı təbəqənin istifadə etməsi səbəbi ilə gəlirin yenidən bölüşdürülməsi məsələsini ortaya qoyur. Nəticədə, geniş yollara sərmayənin qoyulması qərarı siyasi bir məsələdir və şəhər yolu tikintisinin yüksək xərcləri özünə himayədə olan təzyiqlər qrupu uğurlu hesab edilə bilər.

Bütöv bir yol şəbəkəsinin tikintisi bir neçə il çəka bilər. Bu vaxtda, sənayedə irəliləyişlər, əhali və nəqliyyatın artımı ehtiyacları tamamilə dəyişir bilər. Bu faktor, M25 və M6 halında olduğu kimi, proqnozlar və faktiki axınlar arasında ziddiyyəti nəzərə alır.

Yol məsafəsinə olan tələb təklifə təsir edir ki, daha yaxşı yollarda nəqliyyat vasitələrinin sayı çoxalır. Bu səbəbdən, tələb və təklif heç bir vaxt tarazlıqda olmur. Bu, 1994-cü ildə hökumət yolu tikintisi

proqramlarında böyük ixtisarlər olduğunu elan etməsi ilə təsdiq edilmişdir.

Yəni, biz hər zaman mövcud yol məsafəsinin ən səmərəli şəkildə istifadə edilməsində qısamüddətli situasiyalarla üzləşirik.

### (3) Nəqliyyat axınının idarə edilməsi

Magistral yollar, döngələr, avtomatlaşdırılmış svetofor sistemi, avtobus döngələri, dolama yollar və s. ilə nəqliyyat axınında irəliləyişlər əldə edilə bilər. Belə bir adaptasiya çox zaman ətraf mühitin vəziyyətini yaxşılaşdıraraq layihələrlə birləşdirilə bilər, məsələn, yalnız piyadalar üçün nəzərdə tutulan ərazilərin təyin edilməsi, yaşayış sahələrində dalanların layihələndirilməsi və ya sadəcə yük maşınlarının yaşayış ərazilərinə girişinin məhdudlaşdırılması.

Gələcək perspektivlərlə bağlı addımlar nəqliyyat hərəkətinin ən qızğın vaxtında nəqliyyatın axınının vaxtının uzadılması (məsələn, müəssisələrdə iş vaxtını tənzimləməklə) və ya axının istiqamətini dəyişmək (ofislərin şəhər kənarı binalarda və ticarət mərkəzlərində yerləşmələrini stimullaşdırmaq) yönündə atıla bilər. Buna baxmayaraq, bu tədbirlər nəticəsində şəhərin ticarət mərkəzinin dağılmasının qarşısını qalmağ lazımdır. Sonuncu fikir şəhərdən kənar mərkəzlərin gələcək inkişafında hökumətin mənfəi münasibətinə səbəb olmur.

Qeyd etmək lazımdır ki, hərəkətin ilkin nümunəsinin suboptimal olduğu halda nəqliyyat axınının idarə edilməsi yalnız yol şəbəkəsinin həcmi artırır. Hətta bu halda nəqliyyat sıxlığında qısa müddətli yardım təmin edilir, çünki giriş qarşısı alınmazsa, artan nəqliyyat axını əlavə hərəkət istiqaməti yaradır.

### (4) Avtomobil dayanacaqlarının sayının məhdudlaşdırılması

Güman ki, minik avtomobilinin ən böyük üstünlüyü mənzil başına olan səyahətlərin rahatlığıdır. Burada dayanacaqlara tələbat vardır. Olverişlik təmin edilir və – xidmət dairəsi genişləndirilməklə bazarlıq və biznes mərkəzlərinin çiçəklənməsinə şərait yaranır. Hələ də paradoksal olsa da, bir çox şəraitlər sıxlığa gətirib çıxarır və beləliklə dayanacaq və avtomobillərin hərəkəti arasında müvafiq balans aşırıdır. Həqiqətən, keçmiş Böyük London Şurası (old Greater London Council) şəhər ətrafında yaşayan sakinlərin ictimai nəqliyyata yönəldilməsi məqsədilə hər bir fərdi ofis dayanacaq yerinə vergi təyin edilməsini təklif etmişdir.

Parkerlər (maşınlarını park eləyən kəslər – red.) iki növdür: uzunmüddətli (şəhər ətrafında yaşayanlar) və qısamüddətli parkerlər (bazarlıq edənlər və biznesmenlər). Problem əsasən uzunmüddətli parkerlərin küçələrdən kənarlaşdırılmasıdır ki, qısamüddətli parkerlərə bazarlıq və biznes fəaliyyətlərini davam etdirmək üçün lazımı şərait yaransın. Burada əsasən iki yanaşma növünü qeyd etmək olar: fiziki nəzarət və yolun qiymətləndirilməsi. Hər ikisi adekvat inzibati xərclərə səbəb olur.

Fiziki nəzarət dayanacaqların müəyyən gün, saat, küçənin tərəfi və ya avtomobilin növlərinin (yalnız taksilər) məhdudlaşdırılmasından yük avtomobillərinin yüklənməsi və boşaldılması daxil olmaqla gözləmələrin bütün növlərinin tam şəkildə qadağan edilməsindəki müxtəlif formalarda həyata keçirilir. Əsas istifadəçilər və sakinlərə üstünlüyün verilməsi məqsədilə icazələr təmin edilə bilər. Bundan başqa, yeni binaların planlaşdırılması icazəsində adətən təmin ediləcək dayanacaq yerlərinin minimal sayı göstərilməlidir.

Fiziki nəzarətin ödəniş qabiliyyəti ilə bağlı olmadığı müəyyən edilərsə, onlarda qiymət mexanizminin normalaşdırma funksiyasının çatışmazlığı qeyd olunur. Avtomobil saxlamağın mümkün olduğu yerlərə tələbi məhdud sayda yerlərin olması həddinə çatdırmaq məqsədilə xərclər təyin edilə bilər. Küçədə dayanacaq yerlərinin avtomobilləri qısa müddətlik dayanacaqda saxlayan sürücülərlə məhdudlaşdırılması üçün adətən vaxt məhdudiyətinə əsaslanan fiziki nəzarət tətbiq edilir.

Xüsusilə şəhər sakinləri üçün səki kənarında avtomobil dayanacaqlarına küçədən kənar dayanacaqlar əlavə edilməlidir. Bu dayanacaqların xərçə yuxarı olduğundan, sayğac üzrə xərclərin yüksək olduğu yerdə təmin edilməsi daha məqsəduyğundur. Yerli orqanların avtomobil dayanacaqları əsasən üstü örtülü dayanacaq yerləridir və yalnız dayanacaqdan qısa müddətə istifadə edən sürücülər üçün xidmət göstərməyə çalışır. Çoxmərtəbəli və yeraltı qarajların tikintisi baha başa gəlir. Gecələr dayanacaq yerlərinə olan tələb aşağı endiyindən, onlar maliyyə baxımından əsasən gün ərzində dayanacaqlardan istifadəyə görə yüksək xərclər ödəyən sürücülərdən asılıdır. Əgər bu, şəhər sakinlərində ictimai nəqliyyatdan istifadə etmək həvəsi oyadarsa, burada sayı azalmış taxtaclar və yol tikintisinə sərf olunan xərclərin azalması səbəbi ilə cəmiyyətin xalis mənfəəti artır. Bu, yerli orqanların məsuliyyəti öz üzərinə götürdükləri gəhirlərdəki çatışmazlıqların əvəzini ödəyə bilər.



Bazırılıq edən və dayanacaqdan qısa müddətə istifadə edən digər sürücülər üçün daha ucuz dayanacaq yerlərinin təmin edilməsi xüsusilə şəhərdən kənar ticarət mərkəzlərinin inkişafının stimullaşdırılması ilə şəhər mərkəzlərinin aktuallığının qorunmasına dair cari hökumət siyasəti istiqamətində də nəzərə alınmalıdır. Lakin yerli orqanın iri subsidiyası olmadan, bu kimi dayanacaq yerləri şəhər mərkəzlərində təmin edilə bilməz. Burada "giriş və çıxış" yerlərinin təmin edilməsinin məsələnin ən mükəmməl həlli yolu hesab edilməsi təklif edilir.

#### (5) Kiçik yol məsafəsinin bölüşdürülməsində qiymət sistemindən istifadə edilməsi

Xərclər qoymaqla məhdud dayanacaq yerlərində məsafənin bölüşdürülməsi prinsipi vergi qoymaqla avtomobillərdən istifadə dərəcəsinə və bununla da tıxacların sayını azaltmaqla minik avtomobilləri üzərində də tətbiq edilə bilər.

İstismar xərclərinə əlavə olaraq, fərdi avtomobil sahibi qənaət edəcəyi yola sərf etdiyi vaxt da nəzərə alır. Nəqliyyat axını nə qədər böyük olarsa, demək sərf edilən vaxt da bir o qədər uzun olacaqdır. Nəticədə, yuxarıya doğru qalxan MPC xarakteristik əyrisi ilə qarşılaşırıq (şəkil 18.4). Tələb xarakteristik əyrisi  $D$  adı çəkilən vaxt meyarını da nəzərə alır: tıxac nə qədər böyük olarsa, qat etdiyiniz yol da bir o qədər uzun görünər, demək tələb nəqliyyat axının gərginliyinin artması ilə aşağı düşür. Bu səbəbdən, qərarı fərdi avtomobil sürücüsünün öhdəliyinə buraxaraq, nəqliyyat axını fərdi marjinal dəyərini marjinal mənfəətə (qiymətə) bərabər olduğu  $OP$  olacaqdır.

Lakin fərdi avtomobil sürücüsünün ağır nəqliyyat axınının vaxt-dəyər meyarını nəzərə aldığına görə, onun yolda avtomobilindən istifadə etməsi faktı digərlərinin vaxt-dəyərinə əlavə ediləcəkdir. Tıxac dedikdə, fərdi avtomobil sürücüsünün öz avtomobilindən istifadə etməklə digər yol istifadəçilərinin hərəkətinə mane olması, yəni  $OC$  kimi başa düşülür (şəkil 18.4). Burada marjinal fərdi dəyərə əlavə edildikdə  $MSC$  əyrisinin alınmasına gətirib çıxaran marjinal sosial dəyər vardır. Məhsuldarlığın marjinal sosial mənfəətin marjinal sosial dəyərə bərabər olduğu yerdə təmin edilməsi prinsipini tətbiq etməklə, nəqliyyatın iqtisadi cəhətdən səmərəliliyi  $OS$  olacaqdır.

Yuxarıda qeyd edilənlərə  $LM$ -ə bərabər xərc təyin etməklə nail olmaq olar. Əslində, yolda itirilən vaxt, qat edilən məsafə, avtomobil tıxaclarının dərəcəsi, avtomobilin ölçüsü və şəhər mərkəzinə nəzərən səfərin başlanğıc yeri və istiqaməti bu xərfdə öz əksini tapmalıdır.

Çətinlik əsasən bütün bu göstərilən tələbləri öhmət edən və praktiki hesab edilən vahid verginin müəyyən edilməsindədir.

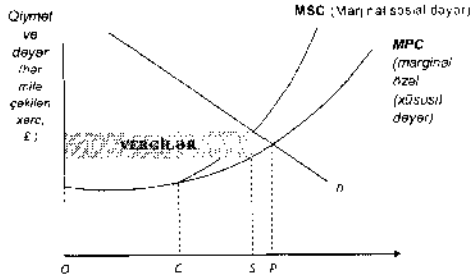
Müəyyən yollarda rüsumun təyin edilməsi əsasən münasib alternativ yolun olmadığı yerdə əsas avtomobil sürücüsünə qarşı yanlış qənaətin formalaşmasına səbəb olur. Dəimi xərcləri artırmaqla avtomobilin lisenziyası sadəcə olaraq avtomobil tıxacları xərclərindənə avtomobil sahibkarlığının cərimələyir. Benzin üzərində qoyulan vergi avtomobilin ölçüsünə və uzaq məsafələri əks etdirir və ona görə də bu, kənd sakinlərinə qarşı ədalətsizlikdir. Avtomobil sürücüsündən əhəli sız olan əraziyə daxil olmaq üçün icazənin alınmasının tələb edildiyi zaman avtomobil tıxaclarının vəziyyəti və ya həmin ərazidə avtomobil istifadəsinin çoxalması nəzərə alınmır. Londonda 2003-cü ildə təqdim edilmiş tıxac xərcləri şəhər mərkəzinə gedən bəzi sürüclülər üçün cəza oldu.

Vergi təyin etmənin ən münasib metodu hər bir avtomobilin müəyyən nəzarət nöqtələrini keçdikdə "ölçü vahidlərini" elektron avadanlıqların köməyi ilə qeydə alacaq sayğac ilə təchiz edilməsidir. Adı çəkilən nəzarət nöqtələri şəhərə yaxınlaşdıqca bir-birinə daha yaxın yerləşə və onların sayı günün vaxtından asılı olaraq dəyişə bilər.

İqtisadçılardan bəziləri hesab edir ki, yolun bu şəkildə qiymətləndirilməsinin əlavə üstünlükləri onun "yol dəyərlərini" müəyyən etməsi və beləliklə də, gələcək yol sormayaları üzərində nəzarətin geri qaytarılmasıdır. Lakin sayğac sistemi də bəzi çətinliklərlə üzləşə bilər:

- iqtisadi baxımdan etibarlı və texniki cəhətdən mümkün hesab edilərsə də, yalnız quraşdırılma xərci, sayğacın dövrü olaraq oxunması və rüsumların ödənilməsinin avtomobil sürücüləri tərəfindən qəbul edildiyi halda praktik əhəmiyyət daşıya bilər. Burada inzibati və icra xərcləri yüksək ola bilər.
- adı çəkilən sayğacın parkerləri yaxalamadığından, burada əlavə dayanacaq xərcləri də olmalıdır.
- avtomobillə sahib olmayan kasıb insanların ictimai nəqliyyatdan istifadə edəcəyi halda, varlı avtomobil sürücülərinin indi tıxaacsız yollardan zəvəq alacağı kimi ayrı seçkilik problemi yaradır. Artıq ictimai nəqliyyata müraciət etməli olan nisbətən aşağı gəlirli avtomobil sürücüsü daha çox şey itirir. Nə üçün qiymət mexanizmi iqtisadiyyatın başqa sahəsində deyil, məhz yol qiymət bazasında gəlir müxtəlifliyi baxımından qəbuləlməz hesab olunmalıdır?

- (d) *MC* qiymət sistemi iqtisadiyyatın bütün sektorlarında, xüsusilə də, nəqliyyat növləri üzərində tətbiq edilməzsə, yoldan istifadənin əlverişli şəkildə bölüşdürülməsinə nail olmaq mümkün deyildir.
- (e) vergi yığımının necə paylanması müəyyən edilməlidir. Onun avtomobil sürücüsünə qaytarılması sadəcə onların gəlirlərini artıracaqdır ki, bu da onlara güzəşt edilən yol istifadəsinə qarşı iddia qaldırmaq imkanı verəcəkdir.



Şəkil 18.4 Yığımın xarici dəyərinin ucotu

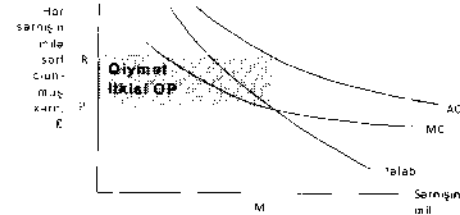
#### (6) Fərdi avtomobil və ictimai nəqliyyat arasındakı nöqsanların aradan qaldırılmasına dair qiymət siyasətləri

Biz həm tələb, həm də təklif baxımından fərdi avtomobil və ictimai nəqliyyatın müvafiq üstünlüklərini nəzərə almalıyıq.

Tələb baxımından avtomobil çox əlverişli nəqliyyat vasitəsi hesab edilir və ictimai nəqliyyatla müqayisə edildikdə daha rahatdır. Nəqliyyatın dayanması hətta radio və ya maqnitofona qulaq asmaqla da yaranı bilər. Əksinə, ictimai nəqliyyat nizamsız ola və nəqliyyat vasitəsində ayaq üstə yol getdikdə narahatçılıq yarada bilər. Onun əsas üstünlüyü, xüsusilə uzun məsafələrə qatarla səyahət etdikdə sürətliyiyi hesab edilir. Bundan başqa, ictimai nəqliyyatla qarşı-qarşıya qoyulan avtomobildə səyahət üzrə xərclərin müəyyən edilməsi metodu əvvəlkindən əlverişlidir. Avtomobilin xərclərinin çoxu gündəlik xərclərdir: ilkin alqı-satqı qiyməti, motor mühərriki üzrə vergi və digərləri. Avtomobildən istifadəyə görə faktiki xərc – dəyişən xərclər – yanacaq və avtomobilin köhnəlməsi xərcləridir (lakin avtomobil

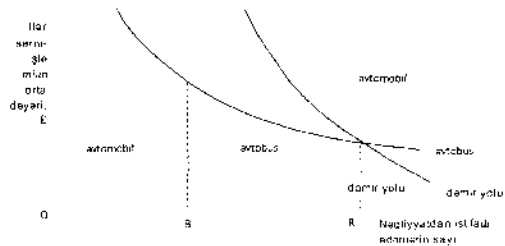
sahibkarları sonuncunu rədd etməyə meyllidirlər). Bu səbəbdən, fərdi avtomobil sürücüsü qiymətləndirmənin marjinal-xərc əsasını təyin edir.

Əksinə, verilən subsidiyalardan ayrıca ictimai nəqliyyatda gediş haqları həm gündəlik, həm də dəyişən xərcləri ödəməlidir; yəni, bir mil üzrə gediş haqqı ən azı orta ümumi xərcə bərabər olmalıdır. Qiymət sistemi qiymətləndirmənin əsas olaraq müxtəlif prinsiplərin müəyyən edildiyi vaxtda fərdi avtomobil və ictimai nəqliyyat arasında ehtiyatların samərəli şəkildə bölüşdürülməsinə nail ola bilməz.



Şəkil 18.5 Yuxarı həddə çatan nəqliyyat xərclərinin effekti

Bundan başqa, əsasən dəmiryolunda gündəlik xərclərin yüksək olması səbəbi ilə, ictimai nəqliyyat azalan xərclər şərtləri altında xidmət göstərməyə çalışır. Yəni, marjinal-xərc üzrə qiymətləndirmə prinsipi bütün xərclərin ödənilməli olduğu halda tətbiq edilə bilməz (şəkil 18.5). Əksinə, ictimai nəqliyyat qiymət diskriminasiyası, tələbləri daha elastik olan sərnişinlər üzərində yüksək gediş haqları təyin etmək əsasında ümumi xərcləri qarşılamağa çalışır. Nəzərdə tutulan sərnişinlər şəhərdən kənarında yaşayan əhali və biznesmenlərdir ki, daha yüksək gediş haqları onları avtomobillə səyahət etməyə məcbur edir. Alternativ seçim dövlət subsidiyaları ilə çatışmazlıqların aradan qaldırılmasıdır.



Şəkil 18.6 Yuxarı həddə çatan nəqliyyat xərclərinin effekti

Təklif baxımından isə, avtomobil və ictimai nəqliyyatın müvafiq xərc modeli nəzərə alınmalıdır. Şəkil 18.6 göstərir ki, məsələn nisbətən daha az sayda sərnişinlərə gəldikdə, avtomobilin xərc üstünlüyü ortaya çıxır. Avtobus və ya qatarla müqayisə edildikdə avtomobilə yola çıxarmaq üçün ilkin xərclərin az olması səbəbi ilə, bir sərnişin üzrə orta dəyər daimi xərc hesab edilməlidir.

Bununla belə, sərnişinlərin sayı artıqından, avtobusdan daha yüksək gündəlik xərcləri artır, deməkdir, sonnda *OB* sərnişin üzrə orta dəyər avtomobilin dəyərindən aşağı düşür. Yolların, stansiyaların, bahalı vaqon parklarının və s. qorunmasında xərclərin yüksək olmasına baxmayaraq, dəmir yol nəqliyyatında itkilər və nəticə etibarilə, sərnişinin qət etdiyi məsafə üzrə xərclər sərnişin istifadəsinin yüksək səviyyəsində, *OR* olan avtobus xərclərindən aşağıdır. Bundan başqa, tək stansiyadan istifadə edənlərin sayı çox olduğundan artım da yüksək olmalıdır. Nəticə etibarilə, şəhər dəmir yol nəqliyyatından istifadə böyük şəhərlərdə məhdudlaşdırılır.

Digər bir məsələni də nəzərə çatdırmaq lazımdır: həm marşrut, həm də az sayda sərnişinlərlə iş baxımından avtobus istifadədə qatarla nisbətən daha əlverişlidir. Öz növbəsində avtomobil avtobusdan daha rahatdır.

Xüsusilə qeyd edilməlidir ki, *OB* və *OR*-dən yuxarı sərnişin – istifadəçilərə gəldikdə avtobus və qatarın avtomobil üzərində xərc üstünlüyü olduğundan, bu nəqliyyat növlərinin hər biri üzrə nisbi qiymətlər yenə də tələbdən asılı olacaqdır. Ola bilər ki, avtomobilə sayahətə insanların daha çox üstünlük verdikləridən onun qiyməti hətta

nəqliyyat vasitələrində istifadə edənlərin sayı çox olduqda belə bu nəqliyyat vasitəsinin üstünlük təşkil etməli olduğuna dəlilətlər təqdim edilə bilər.

### Nəqliyyat sıxlığı haqqında siyasət

Yuxarıda göstərilən təhlil xərc anlamında pik saatı axını şəhərə doğru yönəldiyindən və fərdi avtomobildənsə ictimai nəqliyyatdan istifadə edən hər bir sərnişin üzrə daha az tıxaqın yaranmasına səbəb olduğundan iqtisadi baxımdan ictimai nəqliyyat tərəfindən təmin edilməsi təklif edilir.

Bu səbəbdən məntiqi cəhətdən atılmalı olan ilk addım, yuxarıda qeyd edilmiş kimi fərdi avtomobil sahibkarları üzərində vergi qoyuluşudur. Fondların ümumi vergi qoyuluşundan əlavə edilən bu vəsait ictimai nəqliyyata pul buraxılmasında istifadə edilə bilər. Subsidiya:

- (i) ictimai nəqliyyata gündəlik xərclərini qarşılamaya imkan verəcək;
- (ii) ictimai nəqliyyat vasitələrinin əlverişli olduğu yerdə hər bir kəsin faydalandığı "kiçildilmiş" və ya "səçmə" mənfəəti qəbul edəcək;
- (iii) yolda nəqliyyat sıxlığının artırılmaması və digər ətraf mühit xərcləri səbəbindən ictimai nəqliyyat istifadəçilərinin xarici iqtisadi təsirlərə qarşılıq haqqını ödəyəcək; və
- (iv) ictimai nəqliyyatdan daha çox asılı olan cəmiyyətin daha kəskin tələblərinə xeyrinə gəlirini yenidən bölüşdürəcəkdir.

Bundan başqa, sayahət vaxtında və istiqamətdə fərqlərin nəzərə alınması məqsədilə qiymət diskriminasiyası tarif strukturuna daxil edilə bilər ki, nəqliyyatın ən qızğın vaxtında nəqliyyat axını istiqamətində hərəkət edən sərnişinlər daha çox ödəniş etsinlər.

Lakin burada da çətinliklər meydana çıxır. Əvvəla, siyasət sayahətçilərin nisbi qiymətlərdəki dəyişikliklərə olan münasibətlərinin dərəcəsi və ictimai nəqliyyata keçmələrinə asılıdır. İnsanların şəxsi avtomobillərinə uyğunlaşdığı görünür və ictimai nəqliyyat aşağı səviyyəli xidmətlər sırasına daxil edilir. Başqa sözlə, şəxsi avtomobilə olan tələbin aşağı qiymət elastikliyi və yüksək gəlir elastikliyi vardır. Həqiqətən, ictimai nəqliyyatdan istifadənin azalmasının səbəbinin xərcədən başqa narahatçılıq və çətinliyin olması haqqda mübahisə edilə bilər (məsələn, yelçəkən avtobus dayanacaqları və basabastır). Belə olduqda halda, zəngin cəmiyyətdə hətta daha yüksək qiymətdə daha rahat və təkmilləşdirilmiş nəqliyyat vasitələri önəmli və ucuz nəqliyyat növlərinə nisbətən daha çox istehlakının cəlb edilməsinə səbəb olacaqdır.

İkincisi, ictimai nəqliyyata verilən subsidiyaların səmərəliliyi və bərabərliyi də nəzərə alınmalıdır. Əgər məqsəd ictimai nəqliyyat haqlarının kəsib təbəqənin xeyrinə aşağı salınmasıdırsa, bu zaman əlavə gəlirin müəyyən forması daha səmərəli hesab ediləcəkdir. Bundan başqa, ümumi vergi qoyuluşu ilə maliyyələşdirilən subsidiya ictimai nəqliyyatdan istifadə etməyən əhaliyə qarşı haqsızlıqdır.

### Nəticələr

Nəqliyyat problemi ilə bağlı çoxlu sayda yanaşmalar və mühüm mübahisələr vardır. Nəqliyyatın hər hansı bir növünü və ya tək bir yanaşmanı nəzərə alan sistem çətin ki qənaətbəxş hesab edilsin. Nəqliyyatın bütün növlərinə icazə verən avadanlıqlara ehtiyac vardır: piyada gəzintisi, velosiped sürmə (velosiped xətirlərinin və ya çığırlarının təmin edilməsi ilə), avtomobil, mini avtobuslar, avtobus və dəmiryol nəqliyyatı.

Şəxsi avtomobil sahiblərinə xidmət etmək məqsədilə yeni yolların tikintisinin dəyəri ola bilər ki, nəqliyyat sıxlığı üzrə verginin bəzi formaları tətbiq edilsin. Lakin fərdi üstünlükləri nəzərə alan inteqrallaşmış şəhər sistemi təqdim edilə bilər. Avtomobildən insanları ictimai nəqliyyatın təmin edilməsində gündəlik xərclərin ödənilməsində tələbin qeyr-qənaətbəxş olduğu yerlərdən daşınmaq üçün istifadə ediləcəkdir. Həmin bu insanlar toplanma məntəqələrinə götürüləcək və buradan da ictimai nəqliyyata keçə biləcəklər. Qiymət sistemi ilə tənzimləmə olmadıqda, səyahətçilərin ictimai nəqliyyata yönəldilməsi metodları müəyyən arazilərə avtomobil və orzaq daşıyan maşınların girişinin qadağan edilməsi, dayanacaqqlara görə müəyyən edilmiş məhdudluqlarının artırılması və onların həyata keçirilməsi və avtobus keçidlərinin yaradılması kimi fiziki nəzarət formaları sayəsində daha səmərəli hesab edilə bilər. Uzun müddət ərzində iri şəhərlər nəqliyyat problemlərinin həllinin yeni metro tikintisində görə bilərlər.

Sonda qeyd etmək lazımdır ki, nəqliyyat problemi ayrılıqda həll edilə bilməz. Bu problemin həll edilməsində ən səmərəli yollardan biri iş və yaşayış yerlərinin bir-birinə yaxın yerləşdiyi şəhərlərə səyahət etmək ehtiyacının azaldılması və ya informasiya texnologiyasında yeni inqilabın edilməsi ola bilər ki, insanların çox hissəsi hətta evlərində də işləyə bilsinlər.

## 18.7 XÜLASƏ MÜLAHİZƏLƏRİ

Ətraf mühitin qorunmasına dair təkliflərin verilməsində iqtisadi bəzi müəyyən əsaslı fikirlərə istinad etməlidir.

Əvvəla, bazarın adətən xarici təsirləri tam olaraq nəzərə alınmasında müvafiq nəticəyə əsaslı uğradığını qəbul etmək lazımdır. Həqiqətən, əlavə xərclər bazarın genişlənməsi ilə arta bilər. Bu səbəbdən, son əlli il ərzində Britaniyanın qədim meşələrinin 50 faizini itirməsinin səbəbi onlardan ağac materialı mənbəyi kimi istifadə etmənin artıq gəlirli hesab edilməməsidir. Palıd və göyrüş öz meşələrini məhv edən ölkələrdən idxal edilən ucuz ağac materialları ilə rəqabət apara bilməz!

İkincisi, ətraf mühit bölünməzdir, tək-tək "mikro" qərarlar ekoloji sistemin zərif balansından bəhs etdikdə qeyri-dəqiq hesab edilə bilər. Məsələn, müəyyən edilmişdir ki, turşu yağışın neytrallaşdırılması üçün əhəngin gölə tökülməsi alabəlgü bərpa edə bilər. Lakin əhəng bataqlıq və biyabanlara zərər verməklə, həşəratlara və bununla da quşlara ziyan vurmuşdur. Ən əhəmiyyətli, əhəngin əlavə edilməsi diqqəti əsas problemdən – turşu yağışından yayındırır.

Üçüncüsü, "həyat qabiliyyətli torpaq" çirklənmə, məsələn, pamiq qazları, turşu yağışı və nüvə çöküntüləri ilə mübarizə aparmaqda beynəlxalq razılaşmalara ehtiyac duyur. Təəssüf ki, milli maraqlar adətən iqtisadi səbəblərdən göstərilir, məsələn, ABŞ-ın benzin üzərində aşağı dərəcəli vergi qoyuluşu və ya Yaponiyada balina ovçuluğu. O, həqiqətən də, Birləşmiş Millətlər Təşkilatının "ətraf mühitin müdafiəçisi təşkilatı" kimi təsis edilməsinə ehtiyac duyur. Onlar ətraf mühitin qorunmasında daha maraqlı və ən zəngin millətlər olduqları üçün kəsib ölkələrə maddi yardımın göstərilməsində müxtəlif məqsədlər üzrə istifadə edilə biləcək fondlar yarada bilərlər, məsələn, vahid ekoloji sisteminin qorunduğuna əmin olmaq məqsədilə Tanzaniyadan Serengeti milli parkının icarəyə verilməsi.

### **FƏSLİN QISA MƏZMUNU**

- Ehtiyatların sərf edilməsi, çirklənmə və nəqliyyatın sıxlığı kimi ətraf mühit problemlərinin həllinə dair ekonomiks öz təkliflərini verə bilər.
- Balıq ehtiyatların tükənməsi əsasən balıqçılığa açıq şəkildə icazənin verilməsi səbəbi ilə və mülkiyyət hüquqlarının olmadığı dəniz balıqçılıq sahələrində baş verir.
- Ətraf mühitin çirklənməsi iqtisadi fəaliyyətdən yaranan mənfəi xarici təsirdir.
- Nəqliyyatın sıxlığı bilavasitə işə getmək üçün şəxsi avtomobillərdən istifadənin çoxalmasının nəticəsi olan mənfəi xarici təsirdir.
- Ekonomiks ətraf mühit problemlərini təhlil edə və onların səmərəli şəkildə həlli yollarının təklif edə bilər

### **XÜLASƏ SUALLARI**

- Təbii ətraf mühit hansı xidmətləri təmin edir?
- Nə üçün balıq ehtiyatların tükənməsi ümumi problem hesab edilir?
- Tarixi binanın qorunmasına aid bir misal göstərin.
- Ətraf mühit çirklənməsinin nə üçün bazar iqtisadiyyatında baş verdiyinin səbəbini izah edin.
- Şəhər nəqliyyat sıxlığı probleminin azaldılmasında qiymət sistemi hansı formada tətbiq edilə bilər?

**Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin**



## **DÖVLƏT SEKTORU TƏRƏFİNDƏN MƏHSUL VƏ XİDMƏTLƏRİN TƏMİN EDİLMƏSİ**

### **TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ**

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- nə üçün dövlətin məhsul və xidmətlərin təmin edilməsinə cəlb edildiyini izah edə;
- dövlət sektoru təminatı nəticəsində yaranan problemləri təyin edə;
- dövlət sektoru tərəfindən təmin edilən məhsul və xidmətlərin qiymətləndirmə siyasətlərini təsvir edə;
- Birləşmiş Krallıqda özəlləşdirmənin səbəblərini və çətinliklərini izah edə biləcəksiniz.

### **19.1 DÖVLƏT SEKTORU TƏMİNATININ VƏZİYYƏTİ**

#### **İctimai məhsullar**

Rəqabət qabiliyyətli bazarlarda: (a) hər hansı bir fərd məhsulun istehlakından yararlanmaq üçün müəyyən qiyməti (alternativ dəyər) ödəməlidir; b) istehlakçı nə qədər çox mal istehlak edərsə, digərləri üçün bir o qədər az mal əldə etmək mümkün olacaqdır.

Lakin əvvəldə qeyd edildiyi kimi bəzi məhsullara bu şərtlər aid edilmir və bu səbəbdən dövlət özü nəzərdə tutulan məhsulların təminatını öz üzərinə götürməlidir.

*İctimai məhsullarda*, məsələn, müdafiə, küçənin işıqlandırılması, daşınma nəzarətdə təklifin tam olması və ya tamamilə olmamağında bütövlük təmin edilməlidir. Bundan başqa, "müftəxorlar" istisna edilmir. Nəzərdə tutulan "qeyri-istisna" fərdlər üzərində istifadəyə görə xərcələr təyin edilə bilər.

### Kollektiv məhsullar

Təcrübədə dövlət çox zaman bölünməz olsa da, ictimai məhsullardan haqq, ödəniş və rüsumların toplanması vasitəsilə "müftoxorları" istisna etməyin mümkün olması ilə fərqlənən parklar, çimərliklər, avtomobil yolları, körpülər və drenaj sistemi kimi kollektiv məhsulları təmin edir. Bunu etməməyin tək bir səbəbi toplama xərcinin yaranan gəlirə nisbətən qeyri-müənasib olmasıdır. Daha əsaslı səbəb isə bir çox bölünməz məhsullar ilə təminat xərcinə əlavə olmadığından artıq bir şəxsin istifadəsinin digərlərinin qurban verməsinə səbəb olmamasıdır. Bu rəqabətsizlik  $MC$ -nin sıfır olduğundan maksimal mənfəət yalnız heç bir xərçə yol verilmədiyində, tam dərəcədə vergi qoyuluşu sayəsində dövlət tərəfindən qarşılandığında əldə edilə bilər ( $MC=MR=0$ ).

### Layih məhsullar

Təhsil və səhiyyə tipli layih məhsullar (cəmiyyət üzvlərinin istifadə etmək istəyindən asılı olmayaraq dövlət tərəfindən təmin edilən məhsul və xidmətlər – red.) dövlət tərəfindən təmin edilir, çünki tamamilə bazar qüvvələrinin öhdəliyinə buraxılarsa qeyri-müənasib şəkildə istehlak edilə bilməsi (istər gəlir çatışmazlığı, istərsə də xərçə üstünlükləri baxımından) təhlükəsi yaranı bilər. Fiziki cəhətdən zəif və ya tələmsiz işçi qüvvəsi kimi arzu olunmayan əlavə xərçələrin yaranmasına səbəb ola bilər. Bu kimi məhsulların istehlakına maddi yardım göstərilməsində hökumət gəliri yenidən bölüşdürür və beləliklə də, subyektiv mühakimə etmiş olur.

Dövlət təminatının digər iqtisadi səbəbləri bunlardır: geniş yayılmış əlavə dəyər və mənfəətləri qəbul etmək ehtiyacı, məsələn, şəhərin yenilənməsi, yeni aeroport; müstəsna şəkildə geniş ilkin kapitalın tələb edilməsi, məsələn, yeni şəhərin inkişafı, nüvə enerjisi, acrobuz.

### Dövlət təminatının problemləri

Məhsul və xidmətlərin dövlət təminatı özünəməxsus problemlərin meydana çıxmasına səbəb olur. Buraya aşağıdakılar aid edilə bilər:

- cavabdehlik və iqtisadi səmərəlilik problemlərinin razılaşdırılması;
- "ehtiyacların" qiymətləndirilməsi;
- xərçələrə yol verilsə qiymətləndirmə siyasəti;
- mümkün özəlləşdirilmənin müsbət və mənfi cəhətləri.

Bunların hər birini öz növbəsində nəzərə alacağıq.

## 19.2 CAVABDEHLİK VƏ İQTİSADI SƏMƏRƏLİLİK

Dövlət tərəfindən məhsul və xidmətlərin təmin edilməsi qərara alınsa da, əks istiqamətlərə meyil edən iki əsas prinsipə diqqət yetirilməlidir.

Övvəla, "dövlətin cavabdehliyi" vətəndaşın təminat tələb etməsi səbəbi ilə yaranır ki, dövlətə məhsul və xidmətləri təmin etmək üzrə verilən hüquqlardan avtoritarizm, səmərəsizlik və ya inhisarçı istismarda sui-istifadə edilməsinə icazə verilməsin.

İkinci prinsip *iqtisadi səmərəlilikdir*. Lakin əsas çətinlik bizim ciddi dövlət cavabdehliyi təkid etməklə təmin edilən dövlət xidmətlərinin səmərəli fəaliyyətinə mane ola bilməməkdir, məsələn, gündəlik əməliyyatların parlamentdə müzakirəsi və maliyyə üzərində məhdud xəzinə nəzarəti.

Təşkilatın dövlət departamenti forması nazirlik öhdəlikləri, parlament müzakirəsi və maliyyə üzərində məhdud xəzinə nəzarəti sayəsində yüksək dərəcəli dövlət cavabdehliyinə malikdir. Lakin nəzərdə tutulan cavabdehlik iqtisadi səmərəliliyi sarsıda bilər. Bu səbəbdən, dövlət departamenti milli əhəmiyyətə malik cəmiyyət və dövlətə mütəxəssis məhsullar və təminat standartlarında yerli müxtəlifliyin qəbul ediləməz hesab edildiyi yerdə, məsələn, müdafiə, magistrat yol, səhiyyə, iş üzrə daha məqsəduyğundur. Onların xərçələri vergi qoyuluşu ilə əvəzlənir.

Təşkilatın dövlət departamenti formasının ciddi cavabdehliyi iqtisadi səmərəliliklə ziddiyyət təşkil edə bilər, milliləşmiş sənaye sahələri dövlət təsisatları şəkildə təşkil edilmişdir. Aidiyyəti olan nazirlik gündəlik əməliyyatları deyil, onların açıq siyasətləri üzərində nəzarəti həyata keçirir. Onlar qiymət siyasətlərini seçməkdə tam sərbəst idilər, lakin bununla belə parlamentə illik hesabat təqdim edilməli idi. Bu səbəbdən, cavabdehlik iqtisadi səmərəlilik maraqlarına qurban verilmişdi.

Məhsulların hələ də hökumətin havadarlığı altında istehsal olunduğu yerdə (məsələn, pul kəsilməsi) cari təcrübə mümkün halda müəssisəyə (məsələn, Royal Mint (kral zərbcxanası)) icraçı *agentlik* statusu verilir, bununla da idarəçiliyə fəaliyyətini sərbəst şəkildə genişləndirməyə imkan verir (məsələn, digər ölkələr üçün pul kəsməklə). Kommersiya fəaliyyətinə baxmayaraq, hələ də dövrü olaraq rəsmi baxışlar aparılır.

*Kvazi-hökumət təşkilatları* adətən minimal cavabdehliyin tələb olunduğu yerdə xüsusi xidmətləri (məsələn, Milli Parklar komissiyası,

Kənd Təsərrüfatı komissiyası) həyata keçirmək məqsədilə təsis edilir. Təcrübədə cavabdehlik dərəcəsi müxtəlif olur.

*Yerli orqanlar* parlamentin hovəli etdiyi funksiyaları, xüsusilə də iqtisadi miqyaslı və olavə təsirlərin nisbətən zəif olduğu yerdə (məsələn, təhsil, polis, yollar, yanğınsöndürmə xidməti, zibil yığıma, yerli planlaşdırma nəzarəti) həmin funksiyaları həyata keçirirlər. Adı çəkilən yerli hakimiyyət orqanları yerli ehtiyacların öhdəsindən gəlməyə qadirdirlər.

### 19.3 “EHTİYAQLARIN” QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ PROBLEMI

#### “Tələb” və “ehtiyac” arasında fərq

Özəl sektor təşkilatlarının məhsul və xidmətləri real tələbə əsasən təmin etmələrinə baxmayaraq, dövlət departamentləri və yerli hökumət orqanları məhsul və xidmətləri “ehtiyaclarla” əsasən təmin edirlər, obyektiv şəkildə mühakimə oluna bilmədiyindən *sosial yaxud iqtisadi anlayış olduğu müəyyən edilməmişdir*. Nəticədə “ehtiyaclar”ın qiymətləndirilməsi tələbə nisbətən daha çətindir.

*Məsələn, özəl sektorda evlər* insanların ödəmək qabiliyyətində və arzusunda olduqları qiymətlərə əsasən inşa edilir. *Tələb* digər məhsul və xidmətlərin qiymətləri (xüsusilə əvəzləmələr), gəlirin səviyyəsi, sərəvərin bölüşdürülməsi və tələbin şərtlərinə təsir edən fəsil 4-də nəzərdə tutulan bütün digər faktorlara əsasən evin qiymətindən asılı olacaq. Təklif avtomatik olaraq bu tələbə cavab verir; təklif edilən evlərin sayı və növü əsasən bazarla müəyyən edilmiş tarazlıq qiymətindən asılı olacaq.

Öksinə olaraq, *ehtiyaclarla* əsasən evin təmin edilməsində dövlət sektorunun səlahiyyətli orqanları mənzil tikintisini sosial öhdəlik hesab edirlər. Nəticə etibarı ilə, qiymət siqnalı ya tələblərə cavab vermir, ya da mövcud deyildir. Bu, qərar qəbul etmə prosesində çətinlikləri artırır. Ehtiyaclarla əsaslanan mənzil tikintisi proqramının planlaşdırılmasında nəzərə alınacaq əsas faktorları şərh edək. Əvvəla, səlahiyyətli orqanlar ailə üzvlərinin sayına, üzvlərin yaşına, yerlərinə, ev və hündür bina arasında üstünlüklərinə və s. əsasən mənzilə ehtiyacı olan ailələrin sayını müəyyən etməlidir. Bundan başqa, binaların çox davamlı olması səbəbi ilə, gələcək tələblər də nəzərdən keçirilməlidir. İkincisi, səlahiyyətli orqanlar heç bir şeyə əsaslanmadan müvafiq mənzil tikintisi vahidi standartlarına əsaslanaraq qərar qəbul etməlidirlər. Üçüncüsü, onlar ya birbaşa fərdi podratçılar, ya da tikinti təşkilatları vasitəsilə yaşayış yerlərini tikdirməlidirlər.

#### “Ehtiyacların” subyektiv qiymətləndirilməsi

Ehtiyacların qiymətləndirilməsi çox qalız bir məsələdir, çünki ümidverici meyarın təmin edilməsində heç bir qiymət sistemi mövcud deyildir. Bu səbəbdən, yerli hakimiyyət orqanlarının təyin etdikləri kirayə haqları bazar tariflərindən çox-çox aşağıdır. Yəni, tələb təklifdən artıqdır və nəzərdə tutulan məhdud qiymət sistemi ilə ortaya çıxarılan ehtiyacların vahid göstəricisi və ev növbəsinə dayanmışlar sıyahısında ailələrin sayıdır.

Hər zaman səlahiyyətli orqanlar məhdud ehtiyatlarla düşüncəli şəkildə davranmalıdırlar – mənzil tikintisinə daha çox vəsait xərclənməsi səhiyyə xidmətləri təminatının aşağı düşməsi kimi anlayıla bilər. Bu səbəbdən, son müraciətdə ehtiyaclar əsasında təmin edilən məhsul və xidmətlər mərkəzi hökumət orqanları və yerli şuralar tərəfindən siyasi nöqtəy-nəzərdən müəyyən edilir.

### 19.4 QIYMƏTLƏNDİRMƏ SIYASƏTİ

Məhsul və xidmətlər üzrə ödənişlərin necə aparılmasına dair problem yaranır. Fondların əsasən üç mənbəyi vardır: borcalma, vergi qoyuluşu və istifadəçi ödənişləri.

#### Borcalma

Ümumiyyətlə uzun müddətli hökumət borcları kapital dövriyyəsi üzrə xərcləri əhatə etməlidir, məsələn, avtomobil yolları, körpülər. Bununla belə, təcrübədə hökumətin illik xərci o dərəcədə böyükdür ki, kapital dövriyyəsi normal olaraq cari xərclərə daxil edilə bilər, məsələn, hərbi gəmilərin dəyəri. Hər bir halda, iqtisadiyyata nəzarət nöqtəy-nəzərdən bu, böyük əhəmiyyətə malik dövlət gəlirinə nisbətən hökumətin *ümumi* xərcidir.

Bu səbəbdən, nə baş verdiyi cari gəlirlər üzərində dövlət sektorunun xərçinin ifratçılığı borcalma ilə əhatə edilir – Dövlət Sektorunun Xalis Nağd Pul Tələbi (PSNCR – Public Sector Net Cash Requirement), əvvəllər Dövlət Sektorunun Borc Alma Tələbi (PSBR – Public Sector Borrowing Requirement). Son on ildə PSBR-in hökumətin iqtisadi siyasətini çətinləşdirdiyi sübut olunmuşdur.

### Vergi qoyuluşu

İctimai məhsullarda müftəxorlar istisna edilmir, heç bir qiymət qoyulmur, şəxsi bütüqlərin təyin edilməyindən heç kəs ödəniş etmir. Məsələn, müdafiə və təbii fəlakətlərə nəzarət. Burada xərclər əsasən vergi qoyuluşu ilə çətin edilir.

Xərclər *kollektiv məhsullara* da təyin edilə bilər. Lakin marjinal dəyər sıfır olarsa (məsələn, körpülərdən keçmə, muzeylərə baş çəkmə) rəhbər xərç ödəyən vergi qoyuluşu ilə yalnız heç bir xərç təbiiqi edilmədiyi halda maksimalaşdırıla bilər.

Layiq məhsullarda xüsusilə xərclərin nəzərə alınmasında gəlirin bərabər paylaşdırılmamasının nəzərə alınması arzu edilə bilər. Məsələn, əsas təhsil xərcləri məktəbyaşlı uşaqları olan az gəlirli ailələrdə mürtəc hesab edilə bilər. Alternativ olaraq, xərclərin repressiv təsiri qiymət diskriminasiya ilə modifikasiya edilə bilər. Bu səbəbdən, pensiya yaşında olan şəxslər reseptlərə görə ödəniş etmədikləri halda az gəlirli ailələrə mənzil təminatında üstünlük verilir.

Dövlət tərəfindən göstərilən xidmətlərə olan tələb sıfır qiymətində çox yüksək deyildir, vergidən maliyyələşdirmə və istifadəçilər üzərində xərclərin təyin edilməsi arasında seçim xidmətdən kim mənfəət əldə edir sualına əsaslanıla bilər. Cəmiyyətin ümumilikdə mənfəət əldə etməsində, məsələn, küçünün işıqlandırılması və yol ötürüçülərinin vergi yolu ilə maliyyələşdirilməsi məqsədəuyğundur. Oksinə, müəyyən fərdlər xeyir əldə edərlərsə və daha yaxşı fərdi ödənişlərə (məsələn, tennis sarayları və üzgüçülük hovuzları) əhatə edilərsə, bu, ən məqsədəuyğun yoldur.

### İstifadəçi ödənişləri

İctimai məhsullardan başqa məhsullarda ödənişlər, vergi qoyuluşu və ya hər ikisinin birləşməsi arasında seçim texniki, iqtisadi və siyasi nəzərlərə əsasən tənzimlənir. Bəziliklə, avtomobil yolları rüsumlarla maliyyələşdirildiyi halda, xüsusilə qızmın saatlarda nəqliyyat axını üzərində təsir Birləşmiş Krallıqda ümumi vergi qoyuluşundan ödənişlərin edilməsinə gətirib çıxarmışdır. Bununla belə, istifadəçilər çətinliklə avtomobil lisenziyaları və yanacaq rüsumları şəklində iana verirlər. Digər bir tərəfdən, ictimai nəqliyyatın vergi qoyuluşu ilə maliyyələşdirilə bildiyi halda, iqtisadi faktorlar xərclərə müsbət təsir göstərir, tələbin elastikliyi sıfır qiymətdə (tam olaraq vergi qoyuluşundan maliyyələşdirilən) belə ehtiyatların qeyri-bərabər bölüşdürülməsinə səbəb olan böyük tələbin olmasında özünü göstərir. Bu, eyni zamanda bir çox digər xidmətlərdə də təbiiqi edilir, məsələn,

poçt xidməti. Milli səhiyyə direktivlər sistemi, diş müalicəsi, görmə qabiliyyətinin müayinə edilməsi və eynəklər.

Ödənişlərin digər bir üstün cəhəti onların sərəm-yə qoyuluşunda dəyərli göstərişlər təklif etməsindədir. Məsələn, sayğac əsasında sudan istifadəyə görə ödəniş cari qiymətdə tələbi aşkar edir və bundan da gələcək tələbə dair həzi qiymətləndirmələr aparıla bilər.

Təcürbədə ödənişlər və vergi qoyuluşu arasında seçim əsasən gəlirin yenidən bölüşdürülməsinin mühüm əhəmiyyət kəsb etdiyi yerdə siyasi nöqtəyi-nəzərdən müəyyən edilməlidir. Lakin tələbin ümumilikdə vergi qoyuluşuna ağır təsir göstərməsi sobabi ilə geniş tələb üzrə sərbəst bazar qiymətlərinə nisbətən ödənişlər üzərində iqtisadi məhdudlaşdırma vardır. Nəticədə ehtiyaca əsasən inzibati məhdudlaşdırmanın bəzi formaları təbiiqi edilə bilər, məsələn, şüarın yaşayış yerlərinin bölüşdürülməsində "tipometriya" sistemi. Daha ciddi şəkildə isə, gizli məhdudlaşdırma təmin edilən xidmətlərin keyfiyyətinin aşağı düşməsi ilə üstünlük təşkil edə bilər, məsələn, dövlət səhiyyə xidmətləri və təhsil. Həqiqətən, bunu ictimai məhsulların qanuni lisenziya əsasında xərclərini televiziya sahibkarlarının üzərinə keçirən BBC televiziyasına təbiiqi etmək olar.

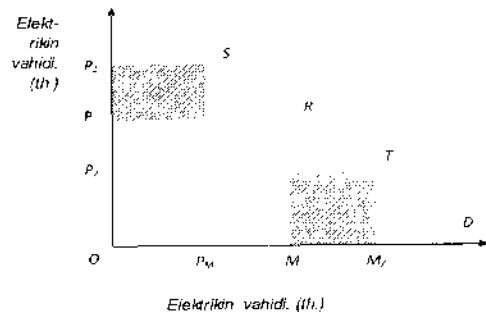
### İstifadəçi ödənişlərinin müəyyən edilməsi

Ödənişlər əsasən xidmətlərin dəyərinin qarşılanmasının razılaşdırılmasına baxmayaraq, nisbətən daha yüksək sabit xərclərin mövcud olduğu yerlərdə (məsələn, ictimai nəqliyyat, elektrik enerjisi və təbii qaz) çətinlik yarana bilər. Rəqabətli firmalar vasitəsilə təkliflərin verilməsi heç bir firmanın maliyyə baxımından həyat qabiliyyətli olmaması anlamına gəlir. İstənilən halda, texniki səbəblərə görə inhisar vacib hesab edilə bilər. Yeri gəlmişkən, yalnız qaz boru kamərinin çəkilməsi üçün torpaq əldə etmək hüququ verilə bilər. İctimai nəqliyyatda rəqabət aparən firmalara digər saatlarda və ya digər yollarda xidmət göstərməyən nəqliyyatı aradan götürməyə icazə verilməyə bilər.

Azalan xərclər və ya təklifin xüsusi texniki şərtləri baxımından inhisar yaratmaq zərurəti verli hakimiyyət orqanlarının və ya milliləşmiş sənaye sahələrinin müəyyən xidmətləri (məsələn, sənişin nəqliyyatı) təmin etməsi hallarını artırır.

Burada əsasən iki problem qeyd edilə bilər. Əvvəla, artıq gəlirin xərcləri ödəməsi meyarı ortaya qoyula bilər (milliləşmiş sənaye sahələrində olduğu kimi). Bundan sonra istehsalı qiymətin marjinal dəyərə bərabər olduğu həddə çatdırmaq mümkündür (bax şəkil 14.1).





Şəkil 19.1 "Gəlir buşeli" blokunun qiymətləndirilməsi artımı

İkincisi, sabit xərclər vahid qiymətlə ümumi xərclərin ödənilə bilmədiyi qədər yüksək ola bilər.

Təcrübədə bu problemi əsasən üç yolla həll etmək olar:

- (i) Fərqi birbaşa (məsələn, şəhər nəqliyyatı) və ya dolaylı yolla (kömür və dəmir yolu nəqliyyatında vaxtaşırı yığılan çatışmazlıqları ləğv etməklə) subsidiyalarla qarşılamaq olar.
- (ii) *Daimi ödənişlər* istehlak edilən vahidlərdən asılı olmayaraq təyin edilə bilər, məsələn, elektrik enerjisi üzrə. Daimi ödənişlər sabit xərcləri əhatə edə bilər, istehlak edilən vahid üzrə qiymət dəyişən xərcləri əhatə edir.
- (iii) Sənayedə inhisar mövqeyini qiymət diskriminasiyası ilə istismar etmək olar. Bu, məhsul üzrə tələblərinin müxtəlif elastikliyə malik olduğu və hər birinə ödəməyi hazır olduğu qiyməti verməklə müxtəlif müştərilərin ayrıca nəzərə alınması zamanı mümkündür. Nəqliyyatın nə daşıyacağını təyin etməklə ümumi gəlir artırıla bilər. İstehlakçı dərəcəsi ilə nəzərdə tutulan qiymət diskriminasiyası şəhərdən kənar yaşayan şəxslərə nisbətən ekskursant, pensionerlər və tələbələrə aşağı gediş haqlarının təyin edildiyi demiryol nəqliyyatında istifadə edilir.

Nəqliyyatın nə daşıyacağını təyin edilməsinin ən yüksək dərəcəsi hər bir istehlakçı və hər birinə təyin edilən qiymətlər arasında diskriminasiyanın mükəmməl şəkildə təmin edilməsidir. Göstərilən mövqenin qeyri-real olduğu halda modifikasiya edilmiş forma "Gəlir

buşeli" blokunun qiymətləndirilməsinin əlavə məbləğini ayırır və onlar üzərində azalan qiymətlər təyin edir.

Beləliklə, şəkil 19.1-də *OP* vahid elektrik enerjisi qiymətindən əldə edilən ümumi gəlir *POMR* olacaqdır. Lakin istehlakçı üzərində *OM* vahidi üzrə *OP*, ikinci blok *M, M* vahidləri üzrə *OP* təyin edilərsə, əlavə gəlir iki kölgəli sahədə göstərilir.

## 19.5 MİLLİLƏŞMİŞ SƏNAYE SAHƏLƏRİ VƏ ÖZƏLLƏŞDİRMƏ

### Milliləşmiş sənaye sahələri

Səhiyyə, təhsil sahələrinin bazar vasitəsilə təmin edilməsi mümkün olduğundan insanların bu mənbələrə üstünlük vermələrini nəzərə alaraq cəmiyyət, kollektiv və layiq məhsulların dövlət tərəfindən təminatı hərtərəfli qəbul edilir.

Lakin dövlətin özəl sektordan əsas sənaye sahələrini ələ alması səbəbləri əldə edilən noticələrə əsasən izah edilə bilər. Başqa sözlə, dövlətin nəzərdə tutulan müdaxiləsi bazarların bölüşdürülməsində irəliləyiş və ya sadəcə siyasi doqmanın tətbiqidir.

Mühüm bir faktı da qeyd etmək lazımdır ki, nə keçmiş SSRİ-də kommunizm, nə də Birləşmiş Krallıqda sosializm rejimi tələb edilən üstünlükləri tamamlamamışdı. 1983-cü ildə başlanmış Thatcher-in özəlləşdirmə tədbirləri ilə bazar iqtisadiyyatında sıçrayış və 1990-cı ildən başlayaraq Şərqi Avropada kommunizmin süqutu ilə inzibati amirlik sisteminin uğursuzluğu qəbul edilmişdir.

Hazırda Birləşmiş Krallıqda milliləşməyə doğru kiçik sıçrayış ehtimal olunsada, biz əsas diqqəti "özəlləşdirmə" ilə bağlı irəlilənən səbəblər üzərində cəmləşdiririk.

### Özəlləşdirmənin mahiyyəti

"Özəlləşdirmə" aktivlərin dövlət sektorundan özəl sektora hərəkətindən daha geniş mənada anlaşılmalıdır. Əlbəttə, bura məhsul və xidmətlərin təmin edilməsində azad bazar qayda-qanunlarının dövlət sektoruna tətbiq edilməsinin bütün müxtəlif formaları daxildir. Bu səbəbdən, "dövlət sərhədlərinin geri çəkilməsi" aşağıdakıları əhatə edir:

- Milliləşmiş sənayelərin özəl sahibkarlığa keçməsi, məsələn, Britaniya Telekomunikasiyası (British Telecom), Britaniya Qazı (British Gas), Britaniya Hava Yolları (British Airways), Britaniya Aeroportlar Orqanı (British Airports Authority);

- Tamamilə (məsələn, Britoil, Rolls-Royce və avtomagistral xidmət sahələri) ya da qismən (məsələn, Meşə Təsərrüfatı Orqanının sahib olduğu meşələr, British Petroleum-un sahmləri, bələdiyyə evləri) digər dövlət aktivlərinin satışı;
- Rəqabətin kənarlaşdırılması üçün dövlət inhisarlarının hazırlanması, məsələn, özəl avtobus şirkətlərinə dövlətin təmin etdiyi xidmətlərlə rəqabətə girmələri üçün lisenziya məhdudiyatlarının yüngülləşdirilməsi;
- Dövlət fondlarından kənar ödənilən özəl sektor tərəfindən göstərilən xidmətlər üzrə müqavilələrin təmin edilməsi, məsələn, zibilin toplanması, kütənin təmizlənməsi, xəstəxana xidmətləri;
- Dövlət tərəfindən təmin edilən məhsul və xidmətlərə görə bəncifistlar üzərinə ödənişlərin təyin edilməsi, məsələn, səhiyyədə reseptlər, məktəbdə qidalanma, bələdiyyə evləri.
- Özəl sektorun maliyyələşdirməyə həvəs yaratdığı və hökumətin ciddi maraqlandığı layihələrdə gördüyü fərdi maliyyə təşəbbüsü (aşığı bax).

### Özəlləşdirmənin uğurları

Thatcher-in ilk səlahiyyət müddətində əsas diqqət dövlət sektorunun borcuna tələblərinin (PSBR – Public Sector Borrowing Requirements) azaldılmasına yönəldilsə də, özəlləşdirmə özəl sektora əvvəlcədən əldə edilmiş (British Aerospace and Cable and Wireless – Britaniya aviakosmik sənayesi və Naqıl və naqılsız texnologiyalar) və müqavilə yolu ilə xidmətlərin təmin edilməsi yönündə stimullaşdırılan firmaların qaytarılması formasını almışdı. Lakin ikinci səlahiyyət müddətində 1983-cü ildən başlayaraq özəlləşdirmə tədbirləri genişləndirilmiş və özəl müəssisəyə olan baxışları və təklif tələfi yanaşmaları ilə tamliq təşkil edirdi. Özəlləşdirmə siyasətinin üstünlüklərinə nəzərən irəli sürülən iddialar aşağıdakılardan ibarət idi:

Bir çox dövlət sənayələrinin əməliyyat çatışmazlıqlarının qarşılınması üçün davamlı subsidiyaların təmin edilməsi yükünün azaldılması;

PSBR-in azaldılması üçün satışdan hasil olan gəlirin təmin edilməsi; Siyasi nəzarətin aradan qaldırılması və menecerlərə öz qiymət və uzunmüddətli sərməyə strategiyalarının davam etdirmələri üçün imkan yaradılması;

Bazarlarda rəqabət yolu ilə səmərəliliyin artırılması; ic) həmkarlar ittifaqının inflyasiya dərəcəsinə olan əməkhaqqına olan tələblərinə

qarşı daha çox müqavimətin göstərilməsi; if) daha iri səhm sahibkarlığı sayəsində əmlak sahibkarlığı demokratiyasının yaradılması.

### Özəlləşdirmənin qarşılaşdığı problemlər

Sənaye səhmlərinin dövlətə təklif ediləcəyi kafi qiymətin müəyyənəşdirilməsində çətinliklər yaranmışdır. Təklif nəzərdə tutulan məbləğdən yuxarı olarsa, hökumət dövlət aktivlərinin tam potensialının həyata keçirilməməsində günahlandırılacaq; əgər səhmlər sığorta şirkətlərinin öhdəliyinə buraxılsa idi, müəssisələr tərəfindən alınması səbəbi ilə iri sahibkarlığın əldə edilməsi məqsədi məğlubiyətə uğrayacaqdı. Fərqli metod (British Airports Authority – Britaniya Aeroportlar Orqanı) səhmlərin müəyyən nisbətində sabit qiymətlə, yerdə qalan hissəsinin tender yolu ilə təklif edilməsi idi. Hər on səhm üzrə əlavə bir mükafat səhmin təklif edilməsi layihəsi ilk üç ildə gözlənilən nailiyyətlər göstərmədi, çünki bir sıra kiçik alıcılar tezliklə əlq-satqı yolu ilə öz mənfəətlərini götürdülər. Bir çox təklif qiymətləri aktivlərin dəyərini azaldı və bunun etiraf edilməsi 1997-ci ilin yeni hökuməti ümumi dəyəri 5.2 £ milyard dəyərində özəlləşdirilmiş xidmətlər üzrə gözlənilməyən vergilər təyin etməyə imkan verdi.

Sənayenin bir sıra sahələri üzrə rəqabətin müəyyən formasının təmin edilməsi və "dövlət maraqları"na diqqət yetirildiyinə əmin olmaq məqsədilə layihələrin təklif edilməsi istiqamətində addımlar atılmalıdır. Özəlləşdirmənin dövlətin birbaşa qərar qəbul etmə prosesinə müdaxiləsinə və xüsusi sənaye sahələrində əməliyyat öhdəliklərini aradan qaldırmasına baxmayaraq, əsas çətinlik bir sıra, xüsusilə də "təbii inhisarlar"da (əsasən kommunal xidmətlər, inhisarçı və monopsonist mövqelərin qorunub saxlanılmasındadır. Bu, inhisar qiymətləndirməsi ilə istehlakçıların istismar olunmasına və rəqabət çatışmazlığı sayəsində səmərəsizliyə səbəb ola bilər.

Nəticə etibarilə, mümkün halda dolaylı rəqabətə şərait yaradılmışdır. Məsələn, yeni firmalara British Telecom şirkəti ilə telekommunikasiya xidmətlərinin göstərilməsində rəqabət aparmağa icazə verən lisenziyanın verildiyi halda, qazın hələ də kömür, neft və elektrik enerjisi ilə rəqabət aparmalı olduğunu göstərmək olar. Eyni zamanda Vodafone mobil telefonlar üzrə British Telecom Cellnet-in əsas rəqibidir. Milli Avtobus Şirkəti (National Bus Company) ilə rəqabətə şərait yaradıldıqdan sonra ən böyük uğur aşağı gediş haqqı olan ekspres qatar xidmətlərinin təmin edilməsində idi.

Alternativ hazırlıq olaraq məhdud müddətdə fransızınq əsasında şirkətlərə, məsələn, regional televiziya şirkətlərinə müstəqilliyin verilməsi idi. Təminat əsasən birliklərin qarşısının alınması məqsədilə verilmiş və fransızınqın nəzərdən keçirilməsi zamanı əsas diqqət xidmətin keyfiyyətinə və cəmiyyətin istəklərinə, eyni zamanda tender qiymətlərinə verildiyi bilər. Bu metodun əsas çətinliyi sarmayenin uzunmüddətli gələcək əməliyyatlarının qeyri-müəyyənliyi səbəbi ilə qarşısının alınmasıdır. Rəqabətin müəyyən formasının aradırılmasının çətin olduğu zaman, cəmiyyət maraqlarının müdafiəsi öhdəliyi tənzimləyici orqanın üzərinə düşür bilər. Bu səbəbdən, Telekommunikasiya Xidməti (OFTEL – Office for Telecommunications) ədalətli rəqabətə təmin etmək məqsədilə British Telecom-un rəqib şirkətləri zəiflətmək fəaliyyətini (məsələn, digər şirkətlərin qurğularının quraşdırılmasını gecikdirərək) məhdudlaşdırmaqla nəzarət xidmətlərini həyata keçirir. Bundan başqa, qiymət artımı inflyasiya dərəcəsinə nisbətən 7 faiz aşağıdır. Bu, istehlakçının texniki tərəqqidən müəyyən mənfəət əldə etməsinə imkan verir, lakin eyni zamanda şirkətə istənilən əlavə dəyərin azaldılması imkan verməklə səmərəliliyi artırır. Zərərcəkmış təşkilat İnhisar və Birlik Komissiyasına müraciət edə bilər. Lakin 1997-ci ildə Komissiya TransCo, Britaniya Qaz boru kəməri üzərində hər növbəti dörd il üzrə inflyasiya dərəcəsinə nisbətən 2,5 faizə məhdudlaşan qiymət artımı ilə izlənen növbəti il üzrə 21 faiz birdəfəlik qiymət endirimi təyin edən OFGAS-ı dəstəkləmişdi.

Bu çətinliklərə baxmayaraq, biz Thatcher idarəetmə formasının radikal təbiətini və nailiyyətlərini qəbul etməliyik. 1977-ci ildəki dövlət sektoru artmaqda idi və bu proses ümumilikdə qəbul edilirdi. Thatcher idarəetmə formasının etdiyi yenilik iqtisadiyyatda dövlətin və digər ölkələrin, məsələn, qarışıq iqtisadiyyatı ilə dövlət tərəfindən idarə edilən sənayeləri özəlləşdirən Fransanın xüsusi rolunu yenidən açmaq olmuşdu. Hətta kommunist rejiminin iflasa uğradığı Rusiyada da eyni addımlar atılmışdı.

Amma dövlət fəaliyyətlərinin heç də hamısı kafi dərəcədə özəlləşdirilə bilməz, məsələn, insanların çox hissəsinin sərəncamında olan təhsil və tibbi müalicə. Bunun üçün, səmərəli araşdırmalar və tətbiq edilən maliyyə məhdudlaşdırma qərarlarında onların inkişafına nəzarət etmək yolu ilə idarəetmənin və cavabdehliyin davamlı inkişaf prosesinə nail olmaq gərəkdir.

### Fərdi Maliyyə Təşəbbüsü (The Private Finance Initiative – PFI) / Dövlət-Özəl Sektorların Əməkdaşlığı (Public-Private Partnerships – PPP)

Dəmiryol xidmətlərinin özəl sektora qaytarılması faktiki olaraq özəlləşdirmə proqramını tamamladı. Lakin PFI özəl sektor qüvvəsinin ənənəvi olaraq dövlətin səlahiyyətində hesab edilən digər fəaliyyətlərə necə daxil edilə bildiyini nəzərə çatdırmaqla rəsmi olaraq 1992-ci ildə başlandı.

PFI-ni (eyni zamanda PPP kimi tanınan) məntiqi aşağıdakı kimidir. İnsanların əsl əldə etmək istədikləri xidmətlərdir, məsələn, sürətli nəqliyyat vasitələri, canilərin həbs edilməsi, yaşlılara qayğı göstərilməsi və s. Lakin adı çəkilən xidmətlərin təmin edilməsi üçün müəyyən sarmayəyə sahib olmaq lazımdır, məsələn, magistrallar, dəmir yolları, həbsxanalar, qocalar evləri. Nəzərdə tutulan sarmayəyə maliyyə riskinin təyin edilməsi, müvafiq fondların əldə edilməsi və layihənin təşkili və müvafiq şəkildə idarə edilməsi daxildir. Həmin funksiyaların dövlətə nisbətən özəl sektor tərəfindən daha yaxşı təmin edildiyini nəzərə alaraq, özəl sektor öhdəlikləri öz üzərinə götürürsə səmərəlilikdə irəliləyir ola bilər. Dövlət bu zaman tələb etdiyi xidmətləri sadəcə özəl sektor təminatçısından almaqla və ya icarəyə götürməklə əldə edə bilər. Təcrübədə PFI layihənin əsasən üç növünü əhatə edir:

- Maliyyə baxımından müstəqillik*, burada podratçı xərclərini istifadəçilər üzərində ödənişlər təyin etməklə qarşılıyır, məsələn, La-Manş Tuneli (Channel Tunnel), Heathrow – Paddington (Hitrou-Paddington) ekspress dəmir yolu. Bu layihədə dövlətin yardımı yolun planlaşdırılması və müəyyənləşdirilməsindən ibarətdir, özəl sektor isə onun tikintisi və idarə edilməsi üzrə məsuliyyət daşıyır.
- Xidmətlər özəl podratçı təşkilat tərəfindən dövlət sektoruna icarəyə verilir*, məsələn, həbsxanalar, yeni hökumət idarələri.
- Birgə sənədli cəmiyyətlər*, xərcin müəyyən hissəsi layihənin sosial mənfəətləri (əlavə xərclər) nəzərə alınmaqla dövlət fondlarından ödənilir, məsələn daha az nəqliyyat tıxacları, şəhərin yenidən qurulması üçün. Lakin daşıma, tikinti və müvafiq idarəçilik yəni də özəl sektorun podratçısında qalacaqdır.

Yuxarıda adı çəkilən formada fərdi iştirakın cəlb edilməsi bu kimi layihələrdə sarmayenin artımı mənasını daşıya bilər, bunun üçün hər

hansı dövlət sektorunun bərcəlmə məhdudiyatlarından uzaq durmaq lazımdır.

### Ən son özəlləşdirmələr və gələcək siyasət

2001-ci ildə uzun mübahisədən sonra hava hərəkətinə nəzarət üzrə cavabdehlik daşıyan Birləşmiş Krallığın Milli Hava Trafik Xidməti (UK National Air Traffic Services – NATS) qismən özəlləşdirilmişdi. Bu, yeni şirkətdə ortaya qoyulan pulun 49 faizini saxlayan (46 % – Airline Group və 5 % – heyət tərəfindən alınmışdı) dövlət üçün 730 milyon £-ə qaldıran dövlət və özəl sektorun əməkdaşlığı idi. 2006-cı ilin fevral ayında hökumətin müdafiə axtarış xidməti QinetiQ satıldı. Bir qədər mübahisəli olan əsas səhmlərin alıcısının ABŞ investisiya şirkətinin olması idi.

Birləşmiş Krallığın gələcək özəlləşdirilmə planlarına nüvə enerjisi qrupu olan British Energy daxildir. Əgər firma Birləşmiş Krallıqda yeni elektrik stansiyaları işlətmək haqda (hökumətdən) lisenziya alarsa hökumətin ortaya qoyduğu 65 % pul 10 milyard £ dəyərində ola bilər. Eyni zamanda, Tote (Tott) bukmeykerləri 300 milyon £-ə satıla bilər.

Daha iri bazar təşəbbüsləri torpaq, binalar, insanlar və intellektual əmlak kimi dövlət aktivlərindən ticarət əsasında satılan yeni, qeyri-qanuni məhsul və xidmətlərin inkişafı yolu ilə daha gərgin istifadəni nəzərdə tutan hökumət siyasətidir. Nəzərdə tutulan aktivlərdən istifadə mövcud məhsul və xidmətlərin satışını, mövcud aktivlərdən yeni məhsul və xidmətlərin inkişaf etdirilməsini, yeni təşkilatlara lisenziya verilməsi və icarəyə götürülməsini və sponsorluq fəalliyətini cəlb edə bilər. Dövlət aktivlərindən istifadənin daha səmərəli yolu baza dəyərini azalmağa və bacarıq bazasının artırılmasına kömək etməkdir.

### FƏSLİN QISA MƏZMUNU

- Müdafiə və küçənin işıqlandırılması tipli ictimai məhsullar qeyri-müstəsnaıdır və bu səbəbdən hökumət özü həmin xidmətləri təmin etməlidir.
- Parklar və drenaj sistemi kimi kollektiv məhsullar xərclərin təyin edilməsi ilə istisna hesab edilə bilər, lakin qeyri-rəqabət qabiliyyətli, yəni bir şəxs tərəfindən istifadə xərcə təsir göstərmir. Çünki MC sıfırdır, dövlət onları pulsuz təmin edərsə maksimal mənfəət əldə edilə bilər.
- Dövlət tərəfindən təmin edilən məhsul və xidmətlər vergi qoyuluşundan, dövlət bərcəllərindən və istifadəçi ödənişlərindən qərsilana bilər.
- Özəlləşdirmə milliləşmiş sənaye sahələrinin özəl sahibkarlığa keçməsi və bələdiyyə evləri kimi digər dövlət aktivlərinin özəl sektora satılması prosesidir. Burada da dövlət tərəfindən idarə edilən müəssisələrin rəqabəti və dövlət fondlarından ödənilən özəl sektorun xidmətləri müqavilə əsasında göstərməsi cəlb edilir.

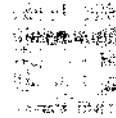
### XÜLASƏ SUALLARI

- Dövlət tərəfindən məhsul və xidmətlər təmin edildikdə hansı problemlər meydana çıxır?
- "Blok qiymətləndirmənin" milliləşmiş sənaye sahələrinə görə əldə edilən gəliri necə artırdığını izah edin.
- Misallar verməklə özəlləşdirmənin üstünlüklərini göstərin.

Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin



## İSTEHSAL FAKTORLARI NECƏ QIYMƏTLƏNDİRİLİR



## ƏMƏK VƏ ƏMƏKHAQQI

### TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- Birləşmiş Krallıqda işçi qüvvəsində olan yeni dəyişiklikləri təsvir edə;
- Nə üçün əməyin istehsalın ayrıca bir faktoru hesab edildiyini izah edə;
- Kollektiv danışıqlar prosesini təsvir edə;
- Əməkhaqqı dərəcələrinin necə müəyyən edildiyini təhlil edə biləcəksiniz.

### 20.1 BİRLƏŞMİŞ KRALLIĞIN (BK) İŞÇİ QÜVVƏSİ

Cədvəl 20.1-dən görüldüyü kimi, 2006-cı ildə Birləşmiş Krallıqda 31 milyon işçi qüvvəsi olmuşdur. Eyni zamanda, işçi qüvvəsi ümumilikdə 32 milyon hesablanaraq, onun bir milyona yaxın işsiz insanlar (işsizliyə iddia edən çoxlu sayda insanlar) idi.

Bu, son 20 ildə 7 milyon artım olduğundan xəbər verir, bunların əsas hissəsini isə qadınlar təşkil edir. Qadınların işlə təmin olunma dərəcəsi 1984-cü ildən 39 %-dən başlayaraq, 2003-cü ildə 70 %-ə yüksəlmişdir. İş yerlərinə qadınların axını xidmət sahələrinin genişlənməsi (cədvəl 20.2) və yarım iş günü qrafikinin tətbiq edilməsi nəticəsində baş vermişdir. Kişilərin yalnız 8 faizi ilə müqayisə edildikdə qadınların 45 faizi yarım iş günü qrafikində malikdir və bu gün 16-60 yaş arasında olan qadınların fəallıq dərəcəsi 66 faizə yaxındır, bu Yaponiya və Skandinaviya ölkələri istisna olmaqla digər ölkələrə nisbətən daha yüksək göstəricidir.

Son 20 il ərzində özünü işlə təmin etmə səviyyəsi, əsasən dövlətin dəstəyi sayəsində 2.2 milyona (79 faizə) gəlib çatmışdır. Bu, əsasən ipəkçilik, tikinti, distribütorluq, tədarük və peşəkar xidmətlərin göstərilməsində özünü büruzə verir.

Cədvəl 20.1 BK-da işçi qüvvəsinin sayı (min)

	1986	1991	1996	2006
İşləyən qulluqçular	21.577	22.250	22.116	26.705
Muzdlular	2.792	3.413	3.282	3.988
HM güclər	322	297	221	206
Hökumətin hümaye etdiyi praktikantlar	226	355	200	80
<b>Tam məşğulluq</b>	<b>24.717</b>	<b>26.313</b>	<b>25.819</b>	<b>30.979</b>

Cədvəl 20.2 İşçilərin sənaye sahələri üzrə bölgüsü

	1991		1996		2005	
	min	%-la	min	%-la	min	%-la
Xidmət	16.187	72,8	16.783	75,9	24.711	80,2
İstehsal	4.319	19,4	4.017	18,2	3.383	11
Diğər sənaye sahələri*	1.744	7,8	1.316	5,9	2.716	8,8
<b>Bütün sənaye</b>	<b>22.250</b>	<b>100</b>	<b>22.116</b>	<b>100</b>	<b>30.810</b>	<b>100</b>

\* Enerji, kənd təsərrüfatı və tikinti daxil

İşçilərin müəyyən ixtisaslar üzrə paylanmasına gəldikdə (cədvəl 20.2) ən əhəmiyyətli dəyişiklik xidmət sahələrinin artımında olmuşdur. Halbuki bu, uzunmüddətli tendensiyanın kiçik bir təzahürüdür. Bu səbəbdən, 1975 – 2005-ci illər arasında xidmətlər 52 faizdən 80 faizədək yüksəlsə də, istehsalda bu göstərici 36 faizdən 11 faizə enmişdir.

Göstərilən dəyişikliklərin əsas səbəbi real gəlirin artması olmuşdur. Nəticədə xərclər tələbin yüksək gəlir elastikliyinə malik məhsullara doğru hərəkət edir. Lakin istehsalın azalması BK məhsullarının dünya bazarlarında rəqabət qabiliyyətli olmaması, xüsusilə də rəqiblərə nisbətən əməkhaqqı xərclərinin qarşılanmaması səbəbi ilə baş vermişdir. Texniki tərəqqi və mexanikləşmənin artması da buna yardım göstərmişdir (eyni zamanda enerji və kənd təsərrüfatının tənəzzülü). Öksinə, xidmətlərin bəzilərinə – məsələn, maliyyə xidmətləri, kompüterlər və telekommunikasiya xidmətləri – qənaət edilməsinə baxmayaraq, daha çox intensivdirlər.

### Nə üçün əmək istehsalın ayrıca bir Amili kimi şərh olunur?

Əmək – istehsalda insanın yaratdığı oqlu və fiziki fəaliyyət təməlidir. Bu, *insana xas olan* vacib elementdir.

İnsan əməyini maşınla müqayisə edərkən, Maşın və avadanlıqlar lazımsınca asan və tez istehsal etmək qabiliyyətinə malikdir və məhsulu avtomatik və dəqiq emal edə bilər. Eyni zamanda, maşın və avadanlıqları çətinlik çəkmədən bir yerdən başqa yərə aparmaq olar. Maşınlar tamamilə passiv olub işi davam etdirmək üçün başqa maşınlarla birləşmək imkanına malik deyildir. Nəhayət onlara tələb olmayanda, korlanmadan onları anbarlarda saxlamaq olar.

Ancaq bu deyilənlərin heç biri əməyə uyğun gəlmir. Maşınlardan fərqli olaraq, insanlar duyğuya və emosiyalara malikdir. Bu fərqlərdən əsas odur ki, işçi qüvvəsi əməkdən gələn gəlirdən asılı deyil. Valideynlər neçə uşaqları olması qərarına gələndə başqa amillər daha vacib hesab edilir. İkincisi, əmək sərfi avtomatik qiymətləndirməyə gətirib çıxarmır. Həyatdan razı işçi həyatdan narazı işçidən fərqli olaraq daha yüksək istehsal etmə qabiliyyətinə malikdir; firmaya sadiqlik, yüksək ödəniş əməkhaqqı ilə çalışan işçidə iş vaxtından əlavə işləmək həvəsi yaratmaq üçün həlledici amil ola bilər. Başqa tərəfdən, ödəniş metodu əmək sərfinə təsir edə bilər, əməkhaqqı artırıdıqca əmək məhsuldarlığı aşağı düşə bilər. Üçüncüsü, ya vəzifəsindən, ya da coğrafi mövqeyindən əmələ gəlmiş əngəllər yüksək ödənişli işə dərhal başlamağa imkan vermir. Yerdəyişmənin mümkünsüzlüyü insanlar arasındakı sıx əlaqənin nəticəsidir. Dördüncüsü, işçilər birləşərək öz aralarında həmkarlar ittifaqları yaratmaqla və ya etiraz aksiyaları (tətillərlə) ilə daha əlverişli iş şəraiti əldə etməyə cəhd edə bilərlər. Nəhayət, işləməyən işçi öz təcrübə və bacarığını itirə bilər. İşsizlik problemi 26 və 27-ci fəsilərdə araşdırılır. Bu fəsildə biz əməyə məxsus başqa keyfiyyətləri araşdıracağıq.

### Əməyin tam şəkildə təminatı

Əməyin təminatı dedikdə iş saatlarının sayı nəzərdə tutulur. Burada əsasən iki ayrıca problemi qeyd etmək olar: əməyin mümkün dərəcədə tam şəkildə təminatı və xüsusi sənaye, məşğulluq və ya yerləşmə sahəsi üzrə əməyin təminatı. Burada biz ilk problemi nəzərdən keçirəcəyik. İqtisadiyyatda əməyin tam şəkildə təminatı aşağıdakılardan ibarətdir:

### 1. Əhalinin sayı

Əhalinin sayını əsas götürməklə əməyin tam şəkildə təminatının həddi müəyyən edilir. Lakin iqtisadi faktorların təsirinə (məsələn, doğum və immiqrasiya dərəcəsinə təsiri) məruz qaldığından onların mühüm əhəmiyyətə malik olması zübbə altına düşür.

### 2. İşləyən əhalinin nisbəti

Britaniyada əmək qabiliyyətli əhali ümumi əhalinin sayının 50 faizini təşkil edir (bir çox Avropa ölkələrindən xeyli dərəcədə yuxarı) və əsasən aşağıdakı amillərə görə müəyyən edilir:

16-65 yaş qrupları daxilində fəallıq dərəcəsi, xüsusilə cavan nəsil və qadın işçilərə görə müəyyən edilir. Son 20 il ərzində cavan nəsil əsasən gələcək təhsillərini davam etdirməyə meylli idilər ki, bu da fəallıq dərəcəsinə aşağı salırdı. Digər bir tərəfdən, qadınların çox hissəsi işçi əhali sıralarına daxil olmaqda davam edirlər. İşçi qadınlara olan münasibətin dəyişməsi 1970-ci ilin "Bərabər əməyə görə bərabər ödəniş haqqında" qanununda və 1975-ci il tarixli qadınlara qarşı hüquqi bərabərsizliyin qarşısının alınması haqqında qanunda əks olunduğu halda, xidmət və yüngül istehsal sahələrinin artması qadınlar üçün yeni iş imkanları təklif edir. Bundan başqa, kiçik ailə, uşaq evlərinin və məktəb naharlarının təşkil edilməsi, yarım iş günü qrafikinə təkmilləşdirilməsi və əməyə qənaət edən məişət əşyaları evli qadınların işləmək imkanlarını artırmışdır.

Təqaüd yaşından yuxarı olan insanların işləməyə davam etmələrinə demək olar ki, təqaüd səviyyəsi istehsalatdan gəlməyən gəlirlə yaşaya bilon insanların sayı təsir göstərmişdir.

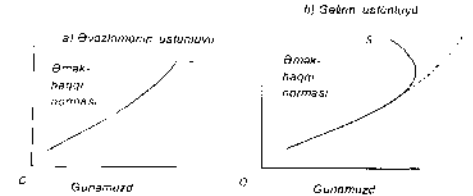
Mümkün iş imkanları tənəzzülə uğrayanların müqavilə bağlamaları işləyən insanların üçün bir tendensiyaadır (əsasən evli qadınların uzaqlaşdırılması ilə).

### 3. Hər bir fərdi işçi tərəfindən icra edilən işin həcmi

Yüksək ödəniş dərəcələri ilə insanlar çox zaman iş vaxtından artıq işləməyə meyl edirlər, yüksək ödəniş haqqı işə insanları işi istirahətdən üstün tutmağa həvəsləndirir. Lakin bu heç də həmişə belə deyildir. Əvəzləmə təsirinə əlavə olaraq, burada gəlir təsiri mövcuddur və sonuncu əvvəlkinə üstün gələ bilər. Yüksək əməkhaqqı dərəcəsi işçiyə mövcud həyat tərzini az işləməklə qoruyub saxlamağa imkan verir. Bu səbəbdən, şəkil 20.1a-da olduğu kimi əməyin təklif ayrısını təsvir etmək

mümkün olduğundan, qısa müddətdə şəkil 20.1b-də olan ayrının formasını alacağı güman edilir.

Buna baxmayaraq, gördüyümüz kimi, əməyin tam şəkildə təmin edilməsindən daha vacib əmək bazarını parçalayan maneələrdir.



Şəkil 20.1. Əməkhaqqı norması ilə günəməzd iş arasındakı asılılıq

## 20.2 ƏMƏYİN QIYMƏTLƏNDİRİLMƏ METODLARI

### Sahibkar üçün işləmək adətən "riski" aradan qaldırır

Bəziləri özlərinə işləyənlər – şüşətəməzləyənlər, suçəkanlar, vəkillər, həkimlər və s. Beləliklə, onlar əsl "iş adamlarıdır". Onlara tələb böyük olsa da, onların işsiz qalması ehtimalı da yüksəkdir. Əksər işçilər riskdən qaçaraq özlərini əməkhaqqı ilə bağlayırlar. Əməklərinin məhsulunun satılıb-satılmamasından asılı olmayaraq onlar əməkhaqqı alırlar. Hərddən "risk"lərin elementləri əməkhaqqının razılaşdırılmasında qeyd olunur: ödəniş komissiyası, mükafat sxemi, işçinin iş stajından və başqa xidmətlərindən asılı olaraq əldə olunan gəlirdə rolu. Eləcə də umutnamalıdır ki, işçi xüsusi iş sahəsində çalışırsa, onun həyatı yüksək dərəcədə həmin işlə məhdudlaşır. Məsələn, sürücü-mexanik başqa sahədə aşağı ödənişlə də olsa, özünə iş tapa bilər. Əgər işçi həm coğrafi, həm də vəzifəsi ilə tam mobil deyilsə, o, istənilən dinamik iqtisadiyyata məxsus iqtisadi riskdən qaça bilməz.

### Əməkhaqqı dərəcəsi və gəlirlər

Növbəti mövzularda əsas etibarilə əməkhaqqı dərəcəsinə - götürülmüş işə görə sahibkarın öz öhdəsinə götürdüyü, işçiyə veriləsi pul məbləğinə toxunulur. Bu, həm məvacibə, həm də əməkhaqqıya aiddir və

əməkhaqqının vaxt hesabı ilə verilməsi tarifi ilə işəməzd tarif arasında fərq yaratmır.

Qazanc fəhlənin faktiki olaraq əlinə aldığı puldur və burada sadəcə tutulmaları (sığortaya, gəlir vergisinə görə tutulmalar, qocalığa görə təqaüd) nəzərə almaq lazımdır. Praktiki olaraq əməkhaqqı çox zaman vaxta görə razılaşdırılmış tarifi aşır, ona görə ki, əsas ödənişin üzərinə iş vaxtından əlavə vaxtda görülən işə görə ödəniş, işəməzd və mükafatlandırma da əlavə olunur.

### Günəməzd və işəməzd ödəniş dərəcələri

Əməkhaqqı vaxta və ya işə görə və yaxud hər ikisinin kombinasiyası əsasında hesablanı bilər.

#### (1) Günəməzd dərəcə

Günəməzd əməkhaqqı dərəcəsi işəməzd əməkhaqqı dərəcəsinə daha əlverişlidir. Bu, aşağıdakı səbəblərlə bağlıdır:

- (a) İşin yüksək keyfiyyəti əsas amil hesab olunur (məsələn, avtomatik proqramlaşdırma);
- (b) İş heç cür sürətləndirilə bilməz, məsələn, avtobus sürərkən, inək sağarkən;
- (c) İşin standart növü yoxdur, məsələn, avtomobil təmiri;
- (d) Həssas avadanlığa qulluq, məsələn, xəstəxana və tibbi avadanlıqlar;
- (e) Ölçüyə gəlməyən məhsul, məsələn, tədris, polis xidməti;
- (f) İnsan sağlamlığını poza bilən uzunmüddətli iş, məsələn, camaqırxana;
- (g) Əməkhaqqının görülən işin kəmiyyətindən asılı olmaması, məsələn, dəftərxana və ticarət işçiləri;
- (h) Müvəqqəti fəsilə müddəti mümkündür, məsələn, hərpa işləri ilə məşğul olanlarda.

Başqa tərəfdən, günəməzd əməkhaqqı dərəcəsinin aşağıdakı əlverişsiz tərəfləri var:

- (a) Yaxşı işçilər üçün stimulun olmaması;
- (b) İşçilər üzərində lazımi nəzarətin vacibliyi;
- (c) İşçilər işin gəc yerinə yetirilməsi taktikasına əl atə və bununla da müqaviləni poza bilərlər.

#### (2) İşəməzd əməkhaqqı dərəcəsi

Məhsul ölçülən əlanda və müəyyən dərəcədə sərf olunan əməklə mütlənasıbdır. Burada işəməzd ödəniş mümkündür. Hər bir işçinin əməyinin ayrılıqda ölçülməsi vacib deyil. Onun daxil olduğu fəhlə qrupunun əməyinin ölçülməsi kifayətdir.

İşəməzd ödənişin üstünlükləri:

- (a) Zəhmət stimullaşdırılır;
- (b) İxtisaslı işçilər nishədən çox əməkhaqqı alırlar;
- (c) Daimi yorucu nəzarət lazımlı olmur;
- (d) Dərixdirci və standart işə maraq əlavə olunur;
- (e) İşçi işini özünəməxsus sürətlə davam etdirə bilər;
- (f) İşçilər kiçik qruplarla işləyərkən qrupda ruh yüksəkliyi yaradır;
- (g) Məhsulun keyfiyyətini artıran təkliflərə görə işçiləri mükafatlandırılır;
- (h) Sahibkarların xərclərinin hesabı sadələşir;
- (i) Məhsulun sayı artır, uzunmüddətli xidmətə malik texnikadan intensiv istifadə olunur.

Yuxarıda sadəlanənlardan bəlli olar ki, işəməzd ödəniş həm sahibkar üçün, həm də işçi üçün daha çox əlverişlidir. Bundan əlavə, aşağı qiymətlər tərəflərin gəlirlərinin artmasına gətirib çıxarır. Buna baxmayaraq, aşağıdakı səbəblərə görə həmkarlar ittifaqları işəməzd ödənişlərə üstünlük vermirlər:

- (a) İşçilər həddindən artıq qüvvə sərf edə bilərlər;
- (b) İşəməzd əməkhaqqı yerli vəziyyətdən və ya başqa səbəblərdən (məsələn, hər işçiyə düşün kapital, iş yerini dəyişdiyi yerlərdən asılı olaraq milli əməkhaqqı dərəcəsinin təyin edilməsi üçün aparılan dəmşəqlər və s.) müəkkəkdir;
- (c) Müxtəlif yerlərdə işəməzd əməkhaqqı dərəcəsinin dəyişməsi ittifaqların həmrəyliyi pozur;
- (d) İttifaqlar işçi qüvvəsi təklifləri üzərində nəzarəti itirə bilərlər ki, bu da ittifaqların həyata keçirilməsini və ya işsizlik dövründə işin paylaşdırılmasını çətinləşdirir;
- (e) İşəməzd əməkhaqqı dərəcəsi anlaşılmaqlıq mövzudur, belə ki, sahibkar ən yaxşı avadanlıq tətbiq etməklə əldə edilən artımın



çəkilən zəhmətdən asılı olmadığını iddia edərək əməkhaqqını azaldığına görə mühakimə oluna bilər:

- (1) Bəzi sahibkarlar hesab edirlər ki, işəməzd əməkhaqqı dərəcəsinin işdə adı tapşırıqdan kənarlaşmalar zamanı müqavimət göstərən işçilər üçün sərf etməyən təsəlləri var. Halbuki müəssisə bu kənarlaşmalara və işin adı gedişinin dəyişməsinə möhtacdır. Bütün bunları nəzərə alaraq sahibkar belə hesab edir ki, işəməzd əməkhaqqı dərəcəsi onların işçi üzərində nəzarətini itirməsinə gətirib çıxarır və çoxları yüksək günəməzdə tarif tətbiq etməklə bundan yaxa qurtarmağa üstünlük verirlər.

### **(3) Kombinə edilmiş əməkhaqqı ilə işəməzdə tarifi (əməkhaqqı dərəcəsi) əzlaşması**

Əməkhaqqının məbləği ilə bağlı məsələ həll olunanda həm sahibkar, həm də işçi müəyyən təminat arzusunda olurlar. İşçilər üçün minimum yaşayış standartı mövcuddur və onlar işin həcmindən nəzarətdən çıxma biləcək dərəcədə dəyişməsinə qarşı özlərini müdafiə etmək niyyətindədirlər (məsələn, hava şəraitindən asılı olaraq). Başqa tərəfdən, sahibkar işçini bahalı avadanlıqla təmin edərək həmin avadanlığın tam istismarına təminat almaldır. Son nəticədə işəməzdə tarif adətən müqavilə şəklində sənədləşdirilir və minimum əməkhaqqı təyin edilməklə minimum saathesabı razılaşdırılır.

## **20.3 AYRI-AYRI İSTEHSAL SAHƏLƏRİNDƏ, VƏZİFƏLƏRDƏ VƏ YA ƏRAZİLƏRDƏ ƏMƏKHAAQQI DƏRƏCƏLƏRİ**

Nəzəriyyədə əməkhaqqı dərəcəsi vəzifəsinə görə, müəssisənin yerləşdiyi yerdən və ya 15-ci fəsilə göstərilədiyi kimi, tələb və təklifdən asılı olaraq müəyyənləşir. Tələb MRP-dən (MMH), təklif isə əməkhaqqı dərəcəsinə asılıdır.

Praktikada bu, sadəcə, problemlə birinci yanaşmamızı təmin edir, ancaq başqa anlayışları da nəzərə almaq lazımdır:

(1) Marjinal məsuldarlıq müxtəlif növ əməyə tələb müxtəlifliyini izah etdikcə təklifin səviyyəsini aşağı salır. Bunu xüsusi profilli istehsalda əməyin təklifi, ixtisas və müəssisənin yerləşdiyi yer anlayışlarını nəzərdən keçirəndə müzakirə etmişdik;

(2) Yüksək səviyyəli həmkarlar ittifaqlarının stabilliyi və güclüliyü əməkhaqqının nisbi ölçüsünə təsir edir:

(3) Dövlət özünün qiymət və gəlirlərin tənzimlənməsi siyasəti ilə həmkarlar ittifaqlarının əməkhaqlarını aşağı və yuxarı həddinə verdiyi təminatla təsir edir.

Bu bölmədə mobilliyin olmamasının təsirini müzakirə etmə biterik. Növbəti iki bölmədə həmkarlar ittifaqlarının və dövlətin təsirini nəzərdən keçirəcəyik.

### **Əməkhaqqı dərəcəsi və işçi qüvvəsinin qeyri-mobilliyi**

Əməyin təklifi aşağıdakılardan asılıdır:

#### **(1) Mövcud əməyin daha yüksək əməkhaqqı dərəcəsinə münasibəti**

Kiçik zamanda sənaye sahəsi əməyin təklifi ayrısı ilə S ayrısının şəkil 20.1 b-dəki kimi bir-birinə uyğun gəldiyini aşkar edə bilər. Bu, kəmərxıxarına sənayesində baş vermiş təcrübə idi. əməkhaqqı artımı zamanı saxtaçılar işdən kənarlaşaraq istirahətə dəh: çox üstünlük veridilər. Uzun müddət yüksək əməkhaqqı mövcud olan yerlər başqa sahələrdən buraya işçi qüvvəsi axını yarada bilər, bu da uzunmüddətli təklif ayrısının S xəttinin bütün nöqtələrindən keçir.

#### **(2) Alternativ istifadədən və yerdən cəlb edilən əməyin qiyməti**

Əgər işsizlik yoxdursa, xüsusi təbiiqi əməyin təklifi ancaq təklif olunan əməkhaqqının yüksək olması hesabına genişləna bilər. Bu, başqa müəssisələrdən həmin ixtisasa və ona yaxın ixtisasa malik olan işçiləri özünə cəlb edəcək. Bu hal əks sahədə istehsal edilən məhsula olan tələbin elastiklik miqyasından asılıdır. Əgər tələb elastiki deyilsə, işin səviyyəsini saxlamaq üçün yüksək əməkhaqqı təklif olunur və bununla da əməyin təklifi əməkhaqqının artımına cavab olaraq genişlənməyəcək.

#### **(3) Əməyin mobilliyi**

Əmək amilinin qiymət artımı əks sahədən və ya başqa yerdən əməli özünə cəlb edə bilər. Bu, müəyyən qədər vaxt tələb edir və demək olar, uzun müddətə oldu olunur. Çətinliklə də olsa, mövcud olan hərəkətin özünəməxsus problemləri var və onlar hərəkəti uzun müddət qeyri-müəyyən vaxtdək gecikdirə bilər. Belə problemlər bütün qiymət sisteminin işinə əngəl törədir. Bunlar aradan qaldırılma olmyəndə, bir neçə yerə bölünmüş ixtisas bazarı səmərəsi və hər hissənin də ətrafında özünəməxsus bir problem yaranır. Beləliklə, eyni ixtisaslı işçilərin

əməkhaqlarının müxtəlif olması müxtəlif cür təkliflərlə izah edilir. Biz təkcə əmək bazarı ilə razılışma əldə etmirik, həm də müəyyən sayda müxtəlifliklərlə rastlaşırıq.

Məsələn, ölkənin müxtəlif hissələrində tələb və təklif şərtləri müxtəlif olarsa, suvaqçılardan əməkhaqqında da fərq olacaqdır. Mükəmməl coğrafi dəyişənlik olduğu halda suvaqçılar son nəticədə adi tarazlıqda əməkhaqqı dərəcəsinin formalaşmasınadək az əməkhaqqı ödənilən rayonlardan çox əməkhaqqı ödənilən rayonlara hərəkət edə bilərlər. Eynilə, müxtəlif peşə növlərində müxtəlif əməkhaqqı dərəcələrinin olduğu kimi mükəmməl peşə dəyişənliyi sonda bu fərqləri aradan qaldıra bilər.

Təcrübədə coğrafi və peşəkar axırlıq (mobillik) mükəmməl deyildir. belə ki, əməkhaqqı dərəcələrində müxtəliflik hökm sürür. Makinaçı Norwich-də (Noridj – Böyük Britaniyada şəhər, Norfolk qraflığının inzibati mərkəzi) Londondan, həkim isə gəmi təmirçisindən çox qazanır. Qisası, dayanıqlıq əmək bazarının yerinə və növünə görə çoxlu sayda kiçik bazarlara bölünməsinə səbəb olur. Başlıca problemlər nədir? *Mobilliyin olmaması* nə ilə bağlıdır? İşçidən bunlar tələb oluna bilər: (1) işini bir sahədən başqasına keçməklə dəyişmək; (2) ixtisasını dəyişmək; (3) yaşayış yerini dəyişmək. Tez-tez bu üç şərtin üçünü də bir yerdə və bir vaxtda olması ilə müşayiət olunan təkliflər olur, ancaq bu ələ də vacib deyil. İşçinin öz işini dəyişməsi səhvlərinə bunlardan hər biri mane törədir.

### (1) Müəssisələr arasında əngəllər

İş yerinin dəyişdirilməsi hər zaman ixtisasın və ya ərazinin dəyişdirilməsi ilə nəticələnir, adətən işçi öz iş yerini bir sahədən başqasına asanlıqla dəyişə bilər. Məsələn, çox sahələrdə məmurlara, maşinistlərə, makinaçılara, satıcılara, hotel qapıçılarına rast gəlmək olar. Amma yaşlı işçilər və orta yaşlı insanlar çətinliklə təcrübə toplayırlar. Müəyyən sahələrdə xurafat və ya ənənə də əngəl törədə bilər. Məsələn, sürücü qadınlar üçün Londonda taksi sürücüsü işləmək çətindir. Bundan başqa, işçinin işlədiyi firmaya sadıqlıyını onun başqa yerdə iş axtarmasına mane olur – baxmayaraq ki, o, burada başqa yerdəkindən az əməkhaqqı alır. Təbii ki, əgər o işsizdirsə, bu hal nəzərdə tutulmur.

### (2) İxtisas dəyişməsinə olan maneələr

İxtisası dəyişərkən həm köhnə ixtisası ilə "vidalaşanda", həm də təzə ixtisasa yiyələnəndə maneələr ola bilər. Bunlar aşağıdakı səbəblərdən irəli gəlir:

- Hər bir müəyyən vəzifə yüksək qabiliyyət tələb edir;
- Öyrənmək xərç tələb edir və vaxt alır;
- Müəyyən ciddi şərtlər istisna olmaqla, həmkarlar ittifaqı və ya peşəkar assosiasiyalar yeni işə daxil olmağı qadağan edir;
- Bəzi ixtisaslarda iş bezdirici və alternativ ola bilər. Məsələn, kilsədə, incəsənətdə, teatrdə iş o qədər xoşagələndir ki, insanlar məmnuniyyətlə işləyirlər və öz ixtisaslarını hətta yüksək əməkhaqqı təklif olunsada belə dəyişməzlər;
- Yeni ixtisasa yiyələnmək üçün işçi çox yaşlı ola bilər;
- İşçi alternativ vəziyyətdə işsiz qalmaq üstün tutar, növbəti özünü minimum yaşayış həddindən aşağı əməkhaqqı ilə bağlayar;
- Qanunvericilikdəki qadağalara baxmayaraq, cinsinə, irqinə, sosial təbəqəsinə və ya dininə görə sıxışdırılmaları rast gəlinir;
- İşçilərin başqa müəssisələrdəki əməkhaqqı və imkanlar barədə təsəvvürləri yoxdur.
- Əməyin sürətli bölünməsi ilə məhdud sayda bacarıqlar əldə edilmişdir.

Yuxarıda sadalanan əngəllərə baxmayaraq, peşəkar mobillik üçün o, təbii imkan olaraq qalır. İxtisaslar arasında mobilliyin mümkünlüyünü qeyd edə bilərik. Ancaq lüman fəhləsinin həkim olması mümkündür deyil, ona görə ki, bu ixtisaslar arasında çox böyük fərq vardır: həm qabiliyyət cəhətdən, həm də tələb olunan təhsilə görə. Birinci vəziyyəti adətən *üfqi ixtisas mobilliyi* termini ilə, rəqabətdə olmayan işçi qruplarının daxil olduğu ikinci vəziyyəti isə *şaquli mobillik* adlandıırırlar.

### (3) Yaşayış yerinin dəyişdirilməsinə qarşı əngəllər

Ölkənin bir yerindən başqa tərəfinə köçmək lazım gəldikdə, işçi real psixoloji problemlərlə qarşılaşır. Bunlara aşağıdakılar daxildir:

- Hər dəyişmə xərci əksər işçilər və hətta şəxsi evi olan işçi üçün də nəzərəcarpacaq bir məbləğdir;
- Başqa bir yerdə müqayisə ediləcək şərtlərlə yaşayış yeri əldə etmək çətinliyi, xüsusilə səfirlər üçün;
- Sosial əlaqələr: dostlar, klublar, ibadət yerləri və s.;
- Ailə əlaqələri, məsələn, uşaqların təhsili;
- Başqa yerlərdəki boş iş yerləri və ödənilən əməkhaqqı barədə yarımqıç məlumat;

(f) Ölkənin bəzi hissələrinə xas olan xurafət, insanların sənaye ilə məşğul olan şimal hissədən fərqli olaraq cənub-şərq hissəsində yaşamağa üstünlük verməsi.

27-ci fəsildə biz peşəkar və coğrafi mobilliyin yoxluğunu azaltmaq üçün dövlətin göstərdiyi cəhdlərin bəzi yollarını müzakirə edəcəyik. Burada ancaq onun səmərəliliyini qeyd etdik. Hətta burada sahibkarlar arasında rəqəbat mövcuddursa, təkliflərin müxtəlifliyi ixtisaslar arasındakı əməkhaqqı dərəcəsinin fərqli olmasına gətirib çıxarır - arazilər arasında hətta eyni ixtisaslar üçün. Beləliklə, vəkillər daha çox qazanurlar, nəinki məmurlar. Çünki: (I) əgər tələbi nəzərdən keçirəlik, görərik ki, vəkilin xidmətinin qiyməti xeyli yüksəkdir; (II) əgər təklifi nəzərdən keçirəlik görərik ki, vəkillərin təklifi məmurların təklifi ilə çox az müqayisə olunur. Vəkil olmaq üçün anadangəlmə qabiliyyət və uzunmüddətli təhsil lazımdır.

## 20.4 HƏMKARLAR İTTİFAQLARI: KOLLEKTİV MÜQAVİLƏNİN BAĞLANMA ÜSULU

Həmkarlar ittifaqları bir çox funksiyalara malikdir. Onlara aşağıdakılar daxildir:

- (1) İşçilərin vəziyyətinin yaxşılaşdırılması;
- (2) Üzvlərə təhsil, sosial, qanunverici yardımlar;
- (3) İş standartlarının təkmilləşdirilməsi;
- (4) Kollektiv sənədləşmə üzvlərinin əməkhaqlarının artırılmasına nail olmaq;
- (5) İqtisadi siyasətlə bağlı qanun layihələrinin müzakirəsi zamanı hökumətlə əməkdaşlıq.

Bu fəsildə biz əsasən axırını iki funksiyaya toxunacağıq. İşçinin bilavasitə öz həmkarlar ittifaqları vasitəsilə işə gətirilmə şərtləri və işverənlə razılaşdırmağa nail olma prosesi *kollektiv müqavilə* adlanır. Ancaq inflyasiya səviyyəsi dəhşətli hala çatanda hökumət iki tərəf arasında könüllü danışıqlara mane olduğundan kollektiv müqavilə baş tutmur. Beləliklə, sakit iş üçün bu şərtlər həyata keçirilir: birincisi, o, ikitərəfli razılıqla yerinə yetirilir. Bu, işçi ilə işverən arasında yaxşı münasibət ələməsinin əsası qoyulmuş müəssisələrə bir xeyli əməkhaqqı gətirir. Yaxşı münasibət işin keyfiyyətinin artmasına təsir göstərir ki, bu da obyektiv göstəricilərin qəbul edilməsinə gətirib çıxarır (yaşayış

səviyyəsinin indeksi, işin səviyyəsindən və peşədən asılı olaraq ödənilən əməkhaqqı dərəcəsi, səhərdən gələn mənfəət). Bundan sonra danışıqları razılaşdırılmış nöqtədən başlamaq mümkündür. Qarşılıqlı zamanı öz gücünə və iqtisadi şərtlərə birləşməyə hər bir tərəf çalışır ki, mümkün olan ən yaxşı şərtləri olan razılaşma əldə etsin. İkincisi, kollektiv müqavilə ilə əldə edilən iş hər iki tərəf üçün o zaman qənaətbəxş hesab edilir ki, hər ikisini güclü təşkilat təmsil edir. Əgər sənayedə bütün işverənlər bir assosiasiyada birləşsələr, onlar bilirlər ki, əməkhaqqı dərəcəsinə əsaslanaraq (inhisarçı birliklərə daxil olmayan müəssisə) aşağı salınmayacaq, razılaşmaya hörmət qoyulacaq və ittifaq üzvləri aralarındakı intizamı qoruyacaq. Qeyri-rəsmi tətillər həmkarlar ittifaqlarının adına ləğv gətirir, bundan yaxa qurtarmaq üçün işverənlə həmkarlar ittifaqları arasında müntəzəm olaraq sıx əlaqə saxlanılır, şikayətlərin sax sənəddə həll edilməsi üçün təcili araşdırmalar aparılır və bütün üzvlər başa düşürlər ki, mübahisələrin həlli proseduruna riayət etməlidirlər.

Beləliklə, işçi sisteminin kollektiv müqaviləsi *tərəflər arasında sülh doğuran sənədlər üçün qəbul olunmuş prosedur* adlanan üçüncü mərhələyə gəlib çatdıq. Bu, əldən salacaq qədər də uzun olmayan və sülh yolu ilə razılaşma üçün bütün mümkün imkanlar sona yetməyən bir proses ola bilər. Mübarizə aparmaq və ya lokaut (işverənin işçilərə qarşı mübarizə forması) elan edilməsi ancaq prosedur müddəti bitəndən sonra qərara alınır. Biz ardıcıl olaraq proseduru iki mərhələyə ayıra bilərik: (1) danışıqlar; (2) mübahisələrin tənzimlənməsi.

### (1) Danışıqlar

Ümumiyyətlə, danışıq mexanizmi üç qrupa bölünür:

(a) *Həmkarlar ittifaqları ilə işverənlərin (sahibkarların) təşkilatları arasında könüllü danışıqlar*. Ümumiyyətlə, hökumət aralarında danışıq aparmaq və mübahisələri tənzimləmək üçün müvafiq prosedur yaratmağı maraqlı tərəflərin üzünə qoyub. Bu gün İngiltərədə bu könüllü təşkilatın aparatı 60 %-dən çox sığorta olunmuş işçini əhatə edir. Ona görə ki, həmkarlar ittifaqları aparatı nəzarətcə qənaətdə davıyşkəndir, xüsusilə köhnə əsaslı sənaye sahələrində tanınmış texnoloji üsullar sənayenin və ticarətin xüsusiyyətlərinə uyğun olaraq fərqlidir, mühəndis və gəmiqayırma sahəsində olduğu kimi, bu texnoloji üsulların əməkhaqqı tələbi rədd olunanda arbitrajla razılıq əldə etmək imkanı olmaya bilər. Bir çox sənaye sahələri kənddən köməyi olmayan

tamamıyla azad milli birlik şuralarına malikdir ki, onlar işçilərin vəziyyətinə dair suallar üzrə razılıqlar (əməkhaqqı, iş saatları, bayramlar, iş şəraiti, nizam-intizam və müxtəlif ixtisaslar üzrə işlərin bölüşdürülməsi) əldə edirlər.

(b) *Birgə istehsalat şuraları*. Köntüllü təşkilatçı aparatın apardığı danışıqların standart forması birləşmiş sənaye şuraları sistemi ilə keçirilir. Bu şuralar işçilərdən və işverənlərdən ibarətdir ki, onların vəzifəsi müntəzəm olaraq belə sualları, işləyən insanların əməli bilik və təcrübələrindən necə yaxşı istifadə etmək, işçilərin vəziyyətini idarəetmənin əsas prinsiplərini (bu işə işçiləri sığortalamaq, qazancın daimliliyi, əməkhaqqı səviyyəsinin fiksasiyası, tonzimi və iş, işəməzdə tarif, texniki təhsil və treninq, istehsal sahələri üzrə tədqiqatlar, sənayeyə təsir edən proseslərin təkmilləşdirilməsi və təklif olunan qanunvericilik deməkdir) müzakirə etməkdir. Birləşmiş istehsalat şuralarının hökumət tərəfindən maliyyələşdirilməsinə baxmayaraq, onlar sənayeyə və sənayenin dəmir-beton emalı, mühəndis, gəmiqayırma və pambıq kimi çox vacib sahələrinə tozyiq göstərmir – belə ki, bu sahələrdə artıq özlərinə məxsus danışıq üsulları inkişaf edib və birləşmiş istehsalat şuraları formalaşdırmağa ehtiyac yoxdur. 1976-cı ildə artıq 400-ə yaxın şura və uyğun vəzifələri yerinə yetirən təşkilatlar var idi.

(c) *Əməkhaqqı ilə bağlı şuralar*. İşçilərin və işverənlərin təşkilatı olmadığı və ya əlverişsiz olduğu bir çox sənaye və ticarət sahələrində hökumət təşkilatı tamamilə köntüllülərdən ibarət aparat yaratmağa imkan vermək prinsipindən geri çəkilir. Hökumətin işə qatışması 1909-cu ildən başlamış, yəni o vaxt ağır peşələrə (dərziçilik, kağız qutuların düzəldilməsi, krujeva toxunması, ev qulluqluğu) minimumum günəməzdə və işəməzdə tariflər təyin etmək üçün ticarət nazirliyi yaradılıb. O vaxtdək bu işlərdə çalışanlara həddindən artıq aşağı əməkhaqqı ödənilirdi. Bir müddət keçdikdən sonra bu nazirliklərin sayı artdı və 1945-ci ildə öz fəaliyyət dairəsi olan əməkhaqqı şuraları ilə əvəz olundu. 1976-cı ildə paltar, toxuculuq, yeyinti, içkilər, metal emalı sənayesi, bölüşdürmə, xidmət, nəqliyyatla daşıma və başqa xidmət sahələrini əhatə edən 43 belə əməkhaqqı şuraları var idi. Şuralar Məşğulluq Nazirliyi tərəfindən məsləhətləşmələrdən sonra 3 sərbəst üzvdən çox olmamaq şərti ilə bərabər sayda işverənlərdən və işçilərdən təşkil olunmuş nümayəndələrdən təyin edilir. Onların vəzifələri minimum əməkhaqqı dərəcəsini, bayramları sayını, həftə minimumunu təyin etməkdən ibarətdir, bunlar nazir tərəfindən təsdiq olunanlardan sonra əməkhaqqının tanzimlənməsi barədə qanun nəşr olunur və həyata

keçirilir. Əlavə olaraq onlar nazirə əmək qabiliyyətinə təsir edə biləcək problemlərə nəzər yetirməyi məsləhət edə bilər.

Kənd təsərrüfatında əməkhaqqı, əməkhaqqı şuralarına oxşar olan, xüsusi qanunvericiliklə təyin olunan təşkilatçı aparat vasitəsilə təsis edilir. Ümumiyyətlə, 15 % sığortalı işçi planlı əməkhaqqının tanzimlənməsi, əldə olunmuş qanunvericiliklə əhatə olunur, qalan 65 % isə köntüllülük əsasında razılaşır.

## (2) Mübahisələrin tanzimlənməsi

Bu vaxta qədər biz inzibati aparatın əməkhaqqı dərəcəsi və s. barədə, eləcə də sahibkarla işçilər arasında aparılan danışıqlarda istifadə olunan müxtəlif formaları müzakirə etmişik. İnzibati aparat razılaşma təqdim etməzse, bu, dayanmaları aradan qaldırın razılaşdırılmış prosedurların mövcud olduğu halda əlverişlidir. Belə hallarda 3 üsul tətbiq oluna bilər: barışıq (məsələn, həmkarlar ittifaqlarının nümayəndələri ilə iş adamları arasında), arbitraj və ya xüsusi tədqiqat aparmaq.

(a) *Barışıq*. 1974-cü ildə ABŞ-ın Məşğulluq Nazirliyi sənaye münasibətlərini qaydaya salmaqda təcrübəsi olan üzvlərdən ibarət şuralarla nəzarətdə saxlanılan müstəqil barışıq və arbitraj xidməti yaratdı. Normal prosedurların köməkliliyi ilə mübahisələrin tanzimlənməsi mümkün olmayanda, bu xidmət əgər hər iki tərəfi maraqlandırsa, barışığın əldə edilməsini təklif edir;

(b) *Arbitraj*. Barışıq və arbitraj xidməti hər iki mübahisəli tərəfin birgə müraciəti əsasında arbitrlər və ya sənayecilərdən seçilmiş arbitraj kollegiyasını təyin edir. O da razılaşdırmanın pozulma səbəblərini və hansı tərəfin günahkar olduğunu müəyyənləşdirir.

Məşğulluq haqqında qanunun şərtləri (1959-cu il) özəl işverənin qəbul edilmiş məşğulluğun şərtlərinə riayət etməməsinə imkan yaradır. daha doğrusu, bu mənada sərbəstdir;

(c) *Xüsusi tədqiqat aparmaq*. Məşğulluq naziri razılaşma əldə edilərkən yaranmış istənilən mübahisənin səbəbi və vəziyyəti barədə məlumat almaq hüququna malikdir. O, mübahisəni aradan qaldırmaq üçün məhkəmə təyin edir və həmin məhkəmənin də öz növbəsində işə aid faktlar və sübutlar tələb etmə səlahiyyəti var. Belə hərəkət təzvi həm parlamenti, həm də ictimaiyyəti böyük mübahisələrin səbəbləri haqqında məlumatlandırmaq üçün başlıca əhəmiyyətə malikdir. Bununla belə, *məhkəmə üsulu* yalnız razılıq əldə etmək mümkün olmadıqda seçilir. İctimaiyyətin marağı çox da geniş və iri həcmli olmayan məsələlərdə nazir məlumat toplama zamanı tədqiqat komitələrini yaradanda daha az rəsmiyyətçiliyə yol verə bilər.

**Əməkhaqqı artımı haqda həmkarlar ittifaqlarının mübahisələri**

Həmkarlar ittifaqı əməkhaqqının artımına dair iddiasını aşağıdakı səbəblərdən birinə əsaslandıdır.

**1. Yaşamaq üçün zəruri olan minimum vəsaitin (yaşama minimumunun) artması**

İnflyasiya nəticəsində real gəlirin azalması nəticəsində işçilər əməkhaqqının artırılmasına çalışırlar. Lakin burada da çətinliklər meydana çıxır. Əvvəla, əməkhaqqının artırılması tələbi ilin hadisəsinə çevrilə bilər. İkincisi, onlar hər zaman inflyasiya dərəcəsiəndən yüksək olub.

**2. Müqayisəli dərəcə və vəzifələrdə daha yüksək əməkhaqqı**

Burada əsas çətinlik əməkhaqqı diferensiallarının işçilərin münasibətlərində kök salmasıdır. halbuki, onlar əməyin xüsusi növünə olan tələb və təklif dəyişikliklərini əks etdirməlidir. Bundan başqa, çox zaman müqayisə imkanı, (məsələn, sosial işçi və programçı arasında) müəyyən etmək çətin, hətta qeyri-mümkündür. Digər tərəfdən, özəl klinikalarda yüksək əməkhaqqının təklif edilməsi nəticəsində dövlət xəstəxanalarında tibb bacılarının çatışmazlığı mövcuddursa, deməli dövlət tərəfindən əməkhaqqı alan tibb bacılarının əməkhaqlarının artırılmasına əsas vardır.

**3. Mənfəət artmışdır**

Həmkarlar ittifaqları əlavə mənfəəti bölüşdürməli olduqlarını anlaya və burada məhkəm mövqeyə sahib ola bilərlər.

**4. Məhsuldarlıq artmışdır**

İşçinin məhsuldarlığı artdıqda, *MPR* xarakteristik əyrisi də yuxarıya doğru qalxır və firmalar əməkhaqqı artımı təklif edə bilərlər (aşağı bax). Lakin onlar işçilərin səyləri və yeni maşınlara qoyulan səmərələr, tədqiqatlar və s. arasında artmış məhsuldarlığın bölüşdürülməsində çətinlik çəkə bilərlər.

**20.5 HƏMKARLAR İTTİFAQLARI VƏ ƏMƏKHAQQI**

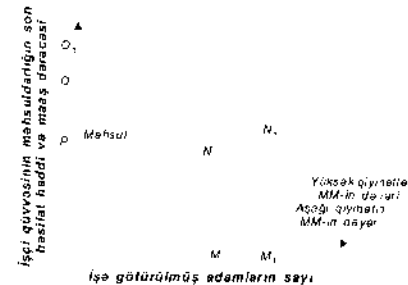
Bizim cavab verməli olduğumuz sual belədir: necə və hansı səviyyədə həmkarlar ittifaqları azad kollektiv sənaye bağlamaqla öz

üzvlərinin əməkhaqqını artırabilir? Fərz edək ki, həmkarlar ittifaqları güclü üzvlüyə malikdir: praktiki olaraq 100 %. Belə halda işçilər kollektiv sənaye əldə edə bilərlər. Nəticədə bir neçə sayda əmək tələbatçısı yaranır. Əmək bir-biri ilə rəqabət aparır, əməkhaqqı barədə razılığa bir tələbatçıdan başqasına keçir və beləliklə, həmkarlar ittifaqları müəyyən növ əməyin satılmasında inhisarçı olur. Geniş mənada deyə bilərik ki, həmkarlar ittifaqları əməkhaqqında artıma üç yolla nail ola bilər:

**(1) Əməyə tələbi artıran amilləri dəstəkləmək olar**

Əməyə olan tələbin artması *MRP* (Məhsuldarlığın Marjinal Hasilat Həddi – *MMIH*) əyrisinin yuxarı qalxması ilə müşayiət olunur. Bu, ərzaq mallarının qiymət artımının, ya da işçilərin fiziki məhsuldarlığının artmasının nəticəsi olacaq. Beləliklə, saxtaçıların milli ittifaqı bərk yanacaqın mərkəzi istilik sistemində xeyrinin reklam kampaniyasını dəstəkləməkdən başqa həm də Milli Kömür Nazirliyinin saxtaçıların əmək məhsuldarlığını yaxşılaşdırmasına inamını dəstəkləyir. Bu vəziyyət Şəkil 20.2-də təsvir edilib.

Məhsuldarlığın marjinal hasilat həddində, yəni *MRP*-dən *MRP*<sub>1</sub>-ə, işçilərin zəhmət haqqı *ON* *OW*-dan *OW*<sub>1</sub>-ə qalxır. Alternativ olaraq burada işsizlər vardı, əlavə olaraq insanlar əvvəlki əməkhaqqı dərəcəsi ilə (*NN*<sub>1</sub>) işə cəlb oluna bilərlər.

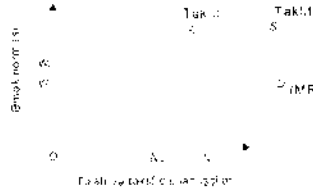


**Şəkil 20.2** Məhsuldarlığın marjinal hasilat həddində yaranan dəyişikliyin əməkhaqqı dərəcəsinə təsiri

**(2) Bu, əmək təklifini məhdudlaşdırma bilər, ittifaq üzvlərinə mükafatlar təyin edilərkən sahibkarlarla azad rəqabət aparılmasına imkan yaradır**

Həmkarlar ittifaqlarının daxilolmaları məhdudlaşdırmaq üçün lazımı gücü olduqda minimum əməkhaqqı və ya tarifi şərt qoya bilər.

Əməkhaqqının sadə tələb və təklif nəzəriyyəsi ilə artırmaq üsulunu təhlil edə bilərik (şəkil 20.3). Həmkarlar ittifaqlarının fəaliyyəti işçilərin təklifini məhdudlaşdırır, xüsusilə də  $S_1$ -dən  $S_2$ -ə qədər olan işlərdə əməkhaqqı dərəcəsi  $OW_1$ -dən  $OW_2$ -ə qədər artır.



**Şəkil 20.3** İşçi qüvvəsinin təklif olunmasında həmkarlar ittifaqlarının qoyduğu məhdudlaşdırmanın əməkhaqqı dərəcəsinə təsiri

**(3) Bu, minimum əməkhaqqı səviyyəsini möhkəmləndirə bilər**

İşə daxilolmaları məhdudlaşdırmaqla əməkhaqqı səviyyəsini artırılmasına nail olan həmkarlar ittifaqı adətən işçilərin ümumi sayı ilə ilgilənir. Bu, sadə prinsip üzərində qurularaq təklifin dəyişməz olduğuna dəlilədir və işçi qüvvəsinə olan yüksək tələb qiymətlərin artmasına gətirib çıxarır.

Ancaq bəzi həmkarlar ittifaqları daha çətin problemlə üzlaşir. Onların işçilərinin yüksək əməkhaqqı ilə təmin etməsi bir çox üzvlərinin işsiz qalması ilə nəticələnir. O zaman sual yaranır: *hansı şəraitdə həmkarlar ittifaqı işçilərin sayını azaltmadan öz üzvləri üçün yüksək əməkhaqqı əldə edə bilər?*

Rəqabət şartlarını yenə də nəzərdən keçirmək lazım gəlir.

(a) *Əmtəənin satılmasında və işçi qüvvəsinin alınmasında xalis rəqabət.* Qısamüddətli dövrdə, hətta xalis rəqabət şəraitində müəssisə sahibi normadan yuxarı mənfəət əldə edə bilər. Burada güclü həmkarlar ittifaqı "işçi qüvvəsinin saxlayacağı" tezisində söykənərək sahibkara təzyiq etməklə əməkhaqqını ehtiyatlı yüksəldər ki, sahibkarın əldə etdiyi bütün mənfəət yoxa çıxa bilər.

Lakin bu hal daimi ola bilməz. Uzunmüddətli tarazlıq vəziyyətində normadan yuxarı mənfəət olmur və bu zaman əməkhaqqı dərəcəsi MRP-ya (MMM) bərabərdir. Daha yüksək əməkhaqqı xərclərdə artım nümayiş etdirəcək. Bəzi sahibkarlar fəaliyyətlərini dayandırmaq məcburiyyətində olacaq (12-ci fəslin III bölməsinin sonuna bax) və yerlə qalan firmalar əməkhaqqı dərəcəsi (MC) MMM-ə bərabər olanadək işçi qüvvəsinə olan tələblərini azaldacaq. Beləliklə, şəkil 20.3-də qəbul edirik ki, OW rəqabət vasitəsilə möhkəmlənmiş ilkin əməkhaqqı dərəcəsidir və ON isə həmkarlar ittifaqına üzv olan işçilərin saydır. Tutaq ki, həmkarlar ittifaqı  $OW_1$ -i minimum əməkhaqqı kimi şərtləndirir. Bu halda uzunmüddətli dövr ərzində məşğulluq  $ON_1$  səviyyəsinə enəcək, MMM əvəzi aşağıya sürüşəcək. Demək, həm məhsul satışında, həm də işçi qüvvəsinin alınmasında xalis rəqabət mövcuddursa, həmkarlar ittifaqı məhsuldarlığın artmasına şəraitində əməkhaqqının artmasına nail ola bilər. Artım olmadan bu işə müvəffəq olmaq ittifaqın üzvlərinin işsiz qalmasına aparıb çıxara bilər.

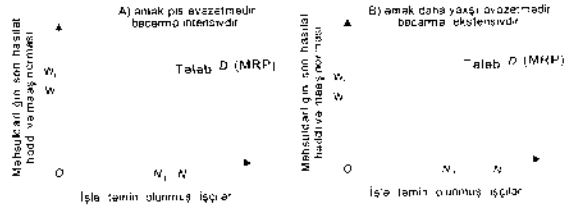
Bu tür artım nəticəsində yaranan işsizlik işçi qüvvəsinə tələbin elastikliyindən asılıdır. Bunlar aşağıdakı səbəblərlə səciyyələnə bilər:

**(i) Alternativ amilləri əvəz etmək üçün fiziki mümkünlük**

Bir istehsal vasitələrinin qiyməti artdıqca, onunla müqayisədə başqa istehsal vasitələrinin qiyməti düşür və ona görə də onları daha baha istehsal vasitələri ilə əvəz etmək tendensiyası müşahidə olunur. Əməkhaqqı artırsa, sahibkar çoxlu məşin və işçilərin əməyini əvəz edən dəzgahlardan istifadə etməyə çalışır. Beləliklə, əmək kapitalı əvəz edilir. Ancaq həttdən müxtəlif istehsal vasitələrini bir-biri ilə əvəz etmək olmur və əvəz etmənin həddləri məhdudlaşır. Doğrudan da onları düzgün təsbit edilmiş proporsiyada qəbul etsələr, əvəz etmə az dərəcədə və ya tamamilə lazım olmaz. Beşinci fəslidə qeyd etdiyimiz kimi, əvəz etmənin dərəcəsi tələbin elastikliyindən asılıdır.

Əvəz etmənin dərəcəsi marjinal məhsuldarlıq əvəzinin enişini göstərilir. İşçi qüvvəsi ayrı istehsal vasitələrinə qatılarsa, marjinal məhsuldarlıq pillə-pillə enəcək. Burada daha yaxşı əvəzedici olsa, marjinal məhsuldarlıq yumşaq formada enəcək. Şəkil 68 a-ya nəzər yetirsək görürük ki, işçi qüvvəsi torpağın düzgün əvəzedicisi deyil. Ona görə də işə götürülənlərin sayı artdıqca marjinal məhsuldarlıq pillə-pillə enir. İşçi qüvvəsi tələbi elastiki deyil və əməkhaqqının  $WW_1$ -dək enməsi  $NN_1$ -dək işçi qəbul etməyə imkan verir. Şəkil 20.4 b ilə müqayisə etdikdə görürük ki, marjinal və torpaq bir-biri yaxşı əvəz edən

istehsal vasitələridir. Burada həmin həcmdə əməkhaqqının enməsi daha çox işçi qəbul etməyə imkan verir.



Şəkil 20.4 Əməklə torpaq arasında əvəz olunma

Qeyd etmək lazımdır ki, əvəzlənmənin imkanları günbəgün artır.

### (ii) Alternativ istehsal vasitələri təklifinin elastikliyi

Xalis rəqəbat şəraitində hansısa istehsal vasitəsinə firmanın tələbi artdıqca onun xərci də artırır (11-ci fəsilin III bölməsinə bax). Ancaq müəssisə işçilərinin əməkhaqlarını təhlil etdikdə görürük ki, əməyi əvəz etmək üçün işverənin alternativ istehsal vasitələrinə tələbi artır. Belə yüksəlmiş tələb alternativ istehsal vasitələrinin qiymətinin artmasına təsir edir və sahibkar yaxşı təkliflər almaq üçün yüksək pul ödəyir. Bundan başqa, alternativ amillərin qiymətinin artması əvəzəlilik səviyyəsini məhdudlaşdırır. Alternativ istehsal vasitələrinin təklifi tam elastikdirsə, yalnız yuxarıdakıların müzakirəsi tələbə təsir edə bilər. O biri tərəfdən, təklif elastiki olmasa, onun qiymətinin tez artması gələcəkdə əməyin sərfəsiz əvəzədicisi olacaq; alternativ amillər təklifinin elastikliyi nə qədər böyük olarsa, bir o qədər də çox müddətdə müzakirəyə ehtiyac olacaq.

Həmkarlar ittifaqı aşağıdakı iki şərt daxilində işçilərin sayını azaltmadan işsizliyi aradan qaldırmağa çətinlik çəkir: 1) Əməyin alternativ istehsal vasitələri və boş iş yerləri arasında yüksək dərəcədə əvəzəliliyinin olması – əsasən də ixtisas tələb etməyən işdə; 2) Alternativ istehsal vasitələrinin, boş iş yerlərinin təklifinin sonsuz elastikliyi. Bundan sonra həmkarlar ittifaqının fəaliyyəti işsizlik zamanı azalır.

### (iii) Əmək xərcərinə nisbətə ümumi xərcələrin proporsiyası

Əmək xərcələrinin və ümumi xərcələrin proporsiyasının 2 səmərəsi var. Birincisi, əmək xərcələri ümumi xərcələrin az faizini təşkil edərsə, iş

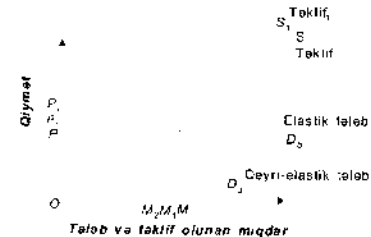
tələbi elastiki olmayacaq və əvəzədicilərə ehtiyac qalmayacaq (5-ci fəsilin III bölməsinə bax). İkincisi, əmək xərci ümumi xərcələrin az faizini təşkil edərsə (məsələn, polad istehsalında olduğu kimi), əməkhaqqıda artım məhsulun təklif ayrısının bir az sola sürüşməsinə səbəb ola bilər. Qarşı tərəf hər iki hal üçün tətbiq olunur.

### (iv) Marginal məhsula olan tələbin elastikliyi

Əməkhaqqı artımı həmin həcmdə məhsulun təklifinin azalması ilə nəticələnə bilər. Belə halda təklif ayrısı sola sürüşür. Nəticədə məhsulun bazar qiyməti artır. Burada belə bir sual ortaya çıxır: qiymətin artması məhsul tələbini nə qədər azalda bilər? Və yenə də biz tələbin elastikliyinin praktiki tətbiqinə qayıdıq.

Tələb elastikdirsə ( $T_{el}$ ), alınan məhsulların həcmi  $OM$ -dan  $OM_1$ -ə qədər azalacaq və işçilərin sayı da azalacaq. O biri tərəfdən, tələb elastiki deyilsə ( $T_{qeyri-el}$ ), tələb edilən kəmiyyətdə yalnız  $OM$ -ə qədər yüksək azalma olmayacaq.

Burada istehlakçılar mal üçün yüksək qiymət ödəmək istəyirlər ( $OP_2$ ) və bu, əməkhaqqıda artımın ziyanının yerini dolduracaq. Başqa sözlə, əməyin marginal mədaxil məhsuldarlığı artmış olur. Tələbin elastikliyi əsasən əvəzədicinin olmasından aslıdır. Beləliklə, ixracat bazarında tələb yerli bazardan fərqli olaraq daha elastikdir. Müxtəlif ölkələrin firmaları tərəfindən ixrac bazarı üçün çoxlu rəqəbat aparən alternativ təklif mənbələri var. Bu səbəbdən müəssisə öz məhsulunun daha çox faizini xaricə ixrac edərsə (məsələn, yüksək keyfiyyətli alətlər və maşın hissələri), həmkarlar ittifaqını yüksək əməkhaqqı ilə təmin etmək imkanı məhdudlaşır.



Şəkil 20.5 Əməkhaqqı artımının nəticəsi kimi məhsulun azalmasına olan tələb həcmi

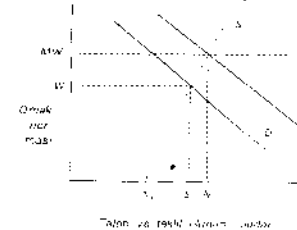
(b) *İnhisarçı rəqabət*. Məhsulun satışında və ya fəhlələrin mizdla tutulmasında inhisarçı rəqabət varsa, müəssisə qeyri-normal gəlir əldə edir. Burada həmkarlar ittifaqı fəhlələrin işi itirməməsindən ötrü sahibkardan daha yüksək əməkhaqqı tələb edə bilər. Həmkarlar ittifaqı əmək təklifində inhisarçı olduğundan sahibkardan bütün işçiləri işə götürməyi və yüksək maaş verməyi tələb edir. Beləliklə, müəssisə işçiləri müəyyən  $MRP = MC$  (*Marginal Revenue Point – Marjinal Mədxal Hədd Nöqtəsi*)  $MC$  (*Marginal Cost – Marjinal Xərc*) nöqtəsindən sonra götürməyə məcbur ola bilər. Belə vəziyyət qeyri-normal gəlir əldə edən və "çörəyin olmamasından bir tikənin olması da bəxətkədir" prinsipiylə işləyən müəssisədə mövcud olur. Bu halda əməkhaqqı dərəcəsi işçilərin qəbul edəcəyi minimum səviyyə ilə sahibkarların verməyə hazır olduqları maksimum səviyyə arasında dəyişəcək. Həmkarlar ittifaqının müvəffəqiyyəti aşağıdakı səbəblərdən asılıdır: (1) Öz inhisar mövqeyini təsdiq etmək səviyyəsindən, yəni işverənin həmkarlar ittifaqının üzvü olmayan işçilərin işə götürülməsinin qarşısını almaqdan; (2) Əvvəlcədən həmkarlar ittifaqı liderlərinin imkanları sahibkarla razılaşdırılmaldır. Bir tərəfdən liderlər əməkhaqqının nə qədər qaldırılması dərəcəsini qiymətləndirir, başqa tərəfdən sahibkar işçilərin narazılığına səbəb ola biləcək vəziyyətdən yan keçərək daha az həcmdə əməkhaqqı təsdiq edə bilər. Bunlar hər iki tərəfin gücündən asılı deyil. Danışıqlarda əsas rol "blətlə" oynayır. Bahalı müasir avadanlığın işsiz durması və təsəllilər həmkarlar ittifaqının mövqeyini gücləndirə bilər. Tətilin baş verməsinin əsas səbəbləri hansısa tərəfin mövqelərinin lazımı qədər qiymətləndirilməməsidir. Tətilin nəticələri şübhə doğurandır. Tətil bir və ya hər iki tərəfə gələcək danışıqlarda üstünlük əldə etmək üçün "qantökmə"nin bir formasıdır.

## 20.6. HÖKUMƏT VƏ ƏMƏKHAQLARI

### Əməkhaqqının təyinatına təsir göstərilməsi

Hökumət əməkhaqqı dərəcələrinə dörd yolla təsir göstərir: (i) Minimal əməkhaqqı tənzimlənməsi. Ölkədə minimal əməkhaqqı qanunu Birləşmiş Krallıqda işçilərin demək olar ki, hamısını əhatə edən hüquqi qanundur. Nəzərdə tutulan qanun 1 aprel 1999-cu ildə qüvvəyə minmiş və qanunsuz həddən aşağı ödəniş haqlarının qarşısını almaq və eyni zamanda işçilər üçün istirahət sahəsinin təmin edilməsi məqsədini daşıyır. Yuxarıda nəzərdə tutulan minimal əməkhaqqı tarazlıq və ya bazar əməkhaqqı dərəcəsidirsə, nəzəriyyədə minimal əməkhaqqı

işsizliyə və ya iş təkliflərinin həddən artıq çoxalmasına gətirib çıxarır (şəkil 20.6). Yuxarıda göstərilən minimal əməkhaqqı  $MW$ -də tarazlıqdadır, nəticədə əməyə olan tələb  $N_1$ -ə düşür, iş təklifi yeni və daha yüksək əməkhaqqı ilə  $N_2$ -yə yüksəlir. Lakin bu statik təhlildir və digərlərində dəyişiklik görünürsə daha dinamik təhlilə ehtiyac vardır. Belə ki, iqtisadi ekspansiya zamanı minimal əməkhaqqı təklif ediləndə əməyə olan tələb artır (əməyə olan tələbin xarakteristik ayrısını sağa ( $D_1$ ) dəyişmək və artıq təklifi götürmək). Eyni zamanda, işçi qüvvəsinin aradan alınmış qabiliyyəti onların xidmət və məhsullarda, bununla da əməyə olan tələblərini artırır. Nəticədə, Birləşmiş Krallıqda minimal əməkhaqqının təklif edilməsi nəticəsində yaranacaq işsizlik haqda qabaqcadan verilən məlumatların yanlış olduğu sübut olundu.



Şəkil 20.6 Minimal əməkhaqqı

2006-cı ilin oktyabr ayından Birləşmiş Krallıqda minimal əməkhaqqı aşağıdakılardır: yeniyetmələr üçün 1 saat üzrə 5.35 £; 18-21 yaşlı işçilər üçün 1 saat üzrə 4.45 £; 18 yaşından aşağı olan işçilər üçün isə 1 saat üzrə 3.30 £.

Əməkhaqqı dərəcələrinə hökumət tərəfindən göstərilən digər təsirlər arasında bunları sadalamaq olar: (ii) iş şəraitinə nəzərən işçilərin hüquqi müdafiəsinin təmin edilməsi, məsələn, iş şəraitinin yazılı formada göstərilməsi şərti; cinsi və ya irqi ayrışdırıcılığın qarşısının alınması, ədalətli şəkildə işdən qovulmaya qarşı işçilərin müdafiə edilməsi, sabit heyətin ixtisara salınması nəticəsində işdən çıxarıldıqda müavinətin ödənilməsi və işdə təhlükəsizlik və sağlamlıq şərtlərinin tənzimlənməsi; (iii) işdə məntiqsizliyin aradan qaldırılması cəhdləri, məsələn, rüsumla icazənin verilməsi; (iv) inflyasiya ilə mübarizə aparmaq üçün vaxtaşırı tərtib edilən əməkhaqqına dair razılaşmalar



### Həmkarlar ittifaqının məhdud səlahiyyətləri

Yalnız bir başlıca xüsusiyyət istisna olmaqla həmkarlar ittifaqları xüsusi hallarda hökumətin onların maraqlarına təsir göstərməsinə çalışan digər təzyiqlə qrupları ilə eyniyyət təşkil edir. Bu istisna edilən xüsusiyyət həmkarlar ittifaqlarının siyasi vasitələri iqtisadi sanksiyalarla gücləndirilmələridir. Bundan başqa, sənayenin aparıcı sahələrində işçilərin yalnız kiçik bir qrupu tətillə iş tempinin azaldılması taktikası və ya İtalyan tətili etməklə iqtisadiyyatı bütünlüklə alt-üst edə bilər.

Bu səbəbdən, 1979 - 97-ci illərin mühafizəçi hökuməti iqtisadiyyatın sabitləşdirilməsinə nail olmaq üçün siyasətlərinin cari ekstensiv hüquqi mənfəətlərindən düzgün istifadə etməyən həmkarlar ittifaqları tərəfindən sarsıtılmasına imkan verməmək fikrində idilər. Beləliklə, qanunvericilik təcridən həmkarlar ittifaqlarının imtiyazlarını məhdudlaşdırdı. Qısa, təsirə məruz qalmış əsas dəyişikliklər bunlardır:

- Həmkarlar ittifaqları özləri və ya üzvlərinin yol verdiyi hüquq pozuntularına görə cərimə edilə və onların aktivləri müsadirə oluna bilər.
- Tətillə hərəkət keçirilməzdən əvvəl üzvlərinin poçtla səsvermə yolu ilə razılığı alınmalıdır.
- İşçilərin tətillə keçirdikləri yer onların iş yerlərinə uyğun olmalıdır.
- Xüsusi tətillə birbaşa cəlb edilməyən işçilərin keçirdikləri rəğbətlilə tətillər qanunsuz hesab edilir.
- Həmkarlar ittifaqlarının üzvlərinin çox hissəsi gizli səsvermə yolu ilə: (i) yalnız həmkarlar ittifaqları üzvlərini işə qəbul edən müəssisələrin təsis edilməsi və ya fəaliyyətinin davam etdirilməsinə; (ii) hər hansı siyasi məqsəd üzrə fondlardan istifadə edilməsinə; (iii) ən azı hər beş ildən bir icraçı komitələrin seçilməsinə müəyyən etməlidirlər.
- Sahibkar tətillə hərəkəti haqda ən azı 7 gün əvvəlcədən xəbərdarlıq alınmalıdır.
- Həmkarlar ittifaqına üzvlük haqqı işçinin razılığı ilə ona edilən ödənişdən tutulmalıdır.

Son 20 ildə Birləşmiş Krallıqda həmkarlar ittifaqlarının səlahiyyətlərinin zəifləməsinə baxmayaraq, 2005-ci ildə 6,39 milyon işçi həmkarlar ittifaqının üzvü olmuşdur. Bu göstərici işçilərin 29 faizini təşkil edir. Üzvlük kişilərə nisbətən qadınlar üzrə çoxalır. Eyni zamanda, özəl sektora nisbətən dövlət sektorunda üzvlük daha üstünlük təşkil edir.

### FƏSLİN QISA MƏZMUNU

- Birləşmiş Krallıqda xidmət sektorunda işə gətirmə son 30 ildə istehsal sektoruna nisbətən daha sürətlə irəliləmişdir. İşçi qüvvəsinin böyük hissəsini qadınlar təşkil etmişdir.
- İşçi qüvvəsinin həcminə əhalinin sayı, əhalinin işləyən hissəsi və hər bir işçi tərəfindən verilən işin miqdarı daxil olmaqla bir sıra amillər təsir göstərmişdir.
- Əməkhaqqı dərəcələri tələb və təklifə əsasən, tələb iş əməyinin *MPR*-inə uyğun olaraq təyin edilir. Təklif çox mühüm əhəmiyyətə malikdir və əməyin və həmkarlar ittifaqlarının hərəkətsizliyi təklifə təsir göstərir.
- Hökumət qanunvericiliyi də öz növbəsində zəhmət haqqına, əsasən də minimal əməkhaqqına təsir göstərir.

### XÜLASƏ SUALLARI

- Nə üçün əmək istehsalı ayrıca faktor hesab edilməlidir?
- Əməkhaqqı dərəcəsinin artması təklifin artmasında vacib hesab edilirmi?
- Hansı növ işin haqqı "işməzd" qaydasına əsasən verilir?
- Həmkarlar ittifaqları üzvlərinin əməkhaqlarının artırılmasına necə təminat verə bilərlər?
- 1999-cu ildə Birləşmiş Krallıqda minimal əməkhaqqı qanununun işsizliyin artmasına gətirib çıxarmasının səbəbini izah edin.

Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin

## FƏSİL

## 21

## KAPİTAL VƏ FAİZ

**TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ**

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- əsas kapitalın müxtəlif izahlarını verə;
- artan məhsul üzrə investisiya baxımından alternativ dayarın mahiyyətini izah edə;
- pulla ifadə edilən marjinal məhsul və faiz dərəcəsi baxımından tələbi təsvir edə biləcəksiniz.

**21.1. KAPİTAL****Kapital nədir?**

Fərz edək ki, bir məktəb müəllimi həftədə 80 £ əməkhaqqı alır. Həmçinin onun əmanət bankında hər il 20 £ və ya həftədə 38 pens dividend gətirən 400 £ əmanəti var. Buna əsaslanaraq demək olar ki, onun gəliri həftədə 80,38 £ və ya ya ildə 4180 £, kapital aktivləri isə 400 £-dir.

Göründüyü kimi, *gəlir* müəyyən vaxtda sərvət axınıdır, *kapital* isə hər hansı bir anda mövcud olan ehtiyatdır.

Lakin çox geniş mənə kəşb edən kapitalın bu tərfi müxtəlif insanlar tərəfindən istifadə edilərkən müxtəlif mənalar daşıyır. Hər hansı bir şəxs kapitalı haqqında danışarkən buraya pul aktivlərini, qiymətli kağızlarını, evini və (bəzən istehlakçı kapital adlandırılan) avtomobil, televizor, kinokamera və s. daxil edir. İş adamı yalnız öz həqiqi aktivlərini (zavod, avadanlıq, torpaq, əmtəə ehtiyatı və s.) deyil, həmçinin bankda saxlanılan hər hansı bir pul ehtiyatlarını (likvid kapital) və mülkiyyət sənədlərini də (səhmlər, vergidən azad olma şəhadətnamələri, dövlət qiymətli kağızlarını) buraya əlavə edir.

Lakin iqtisadçı kapitalı əsasən istehsalə yönəlmiş sərvət formasında təsvir edir. Başqa sözlə desək, o, kapitalı adi bir kağız parçası kimi

deyil, real bir istehsal vasitəsi kimi səciyyələndirir. Onun üçün əsas əhəmiyyət kəsb edən səhmlər (xüsusi hüquqlar və ya onların bir hissəsinin əldə edilməsi hüququ) deyil, konkret zavod və avadanlıqlardır.

Bunun 2 xüsusiyyəti var. Övvəla, kapitalın tərifini verərkən o, diqqətini bütün məhsulların və istehlakçının əlində olmayan hazır istehlak mallarının hər hansı bir yığını üzərinə yönəldir. İkincisi isə, milli kapitalı hesablayarkən o, ehtiyatlı olmalıdır. Kapital hüququnu verən səhmlər, bonlar, istiqrazlar, milli istiqrazlar, xəzina veksəlləri və başqa milli qiymətli kağız vahidləri istisna olunmalıdır. Səhmlər artıq hesablanmış zavodlar, avadanlıqlar və s. təşkil edir. Dövlət borcu çox az real avuarlar təşkil edir, çünki onun əsas hissəsi keçmiş müharibələr və nərmi, gəmi və təyyarələrə istifadə olunmuşdur. Onların əsas effekti vergilə vasitəsilə gəlirləri yenidən birləşdirməklə ölkədəki bir şəxsdən digərinə olan borcunu təyin etməkdir. Sərvət hüququnu verənlər arasında istisna təşkil edən yalnız digər millət nümayəndəsinin sahib olduğu səhm və bonlardır və ya bunun əksinə olaraq, Britaniya vətəndaşının xarici ölkə avuarlarını təmsil edən səhm və bonlara sahib olmasıdır. Bu zaman bir milli kapitalı hesablayarkən birincilər hesaba alınmalı, ikincilər isə hesablanmamalıdır. Britaniya vətəndaşlarının sahib olduğu xarici səhm və bonlar (müharibə dövlətində olduğu kimi) satılmaqla hər zaman bizim real ehtiyatlarımızı artırmaq üçün istifadə edilə bilər.

Təbii ki, cəmiyyətə məxsus olan ictimai kapital (yollar, məktəblər, xəstəxanalar, bələdiyyə tikililəri və s.) zavodlar, ofislər və s. kapitaldan heç də ayrı deyil.

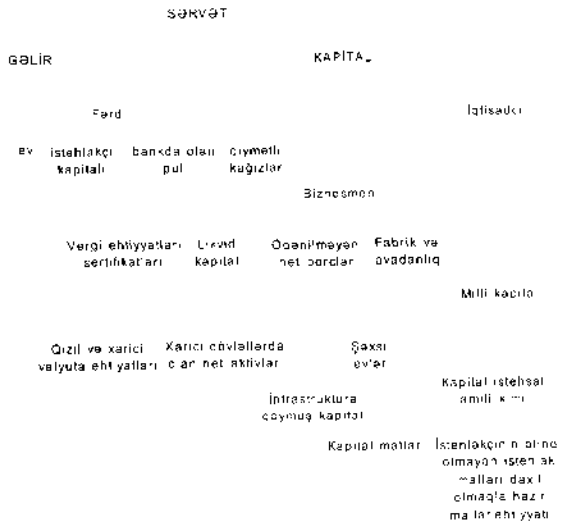
Sistematik olmaq məqsədilə şəxsi evlər bura daxildir, çünki belə evlər də daşınmaz əmlak şirkətlərinin sahib olduğu evlər hesab olunur.

**Kapital istehsal vasitəsi kimi**

Iqtisadçı kapitala yalnız *digər sərvətlərin istehsalı üçün insan tərəfindən yaradılmış sərvət nöqtəyi-nəzərindən* yanaşır. Bu, kapitalın istehsalı artımında və dolayısı ilə yaşayış səviyyəsində oynadığı mühüm roluna bağlıdır. Bundan sonra bu termin yalnız bu mənada işlədiləcək.

Məhsul istehsalında artım baş verir, çünki kapitalın – cihazların, avadanlığın, suvarma sisteminin, kommunikasiya və s. insanlara işdə böyük faydası olur. Doğrudan da müasir elektron avadanlığı sayəsində aksər hallarda işin əsas hissəsini maşınlar görür. Kapital artımının üç

mühüm faydası var. Birincisi, daha çox məhsul istehsal oluna bilər. 1966-1975-ci illərdə kənd təsərrüfatı, meşə təsərrüfatı və balıqçılığın məhsuldarlığı 19 % artmışdır. Lakin həmin vaxt ərzində işçi qüvvəsinin sayı 31 % azalmışdır. Daha effektiv maşınların istifadəsi ilə hər işçinin məhsuldarlığının bu qədər artması mümkün olmuşdur. İkincisi, sadəcə gündəlik tələbat malları istehsal etmək əvəzinə insanların başqa məhsullar istehsal etməsi üçün imkan yaradır. Və üçüncüsü, daha çox məhsula alternativ kimi insanların istirahət vaxtının artırılması da mümkündür.



**Şəkil 21.1** İqtisadiyyatda kapital

### Kapitalın toplanması

Kapitalın bizim həyat şəraitimizin yaxşılaşmasında bu qədər böyük təsiri varsa, nəyə görə biz onu artırırıq? Cavab çox sadədir. Çünki kapitalın toplanması yalnız gündəlik xərclərin azaldılması sayəsində mümkündür. Sadəcə dillə desək, səhər çox yemək üçün bu gün az yemək

lazımdır. Kapitalın toplanması zamanla gəlirin artmasını nəzərdə tutur – indi əldə olunan istifadə etməli və ya sonralar daha artıq mı? Bunu sadəcə bir misalla aydınlaşdırmaq olar.

Tutaq ki, adi bir fermer torpağı adi bir bella şumlayır. O, gündə 12 saat işləməklə 2 akr torpaq şumlamağa qadirdir. Aydındır ki, onun ölküzlə çəkilən bir kotanı olsaydı, bu ona çox kömək edərdi. Bəs kotanı necə əldə etmək olar? Bunun üç yolu var:

- (1) O, şumladığı torpaq sahəsini akra qədər azalda bilər. Bu onun şumlamağa sərf etdiyi vaxtın 3 saatını kotan düzəlməyə ayırmasına imkan yaradır;
- (2) öz istirahət vaxtını 12 saatdan 8 saata qədər azalda bilər. Bu ona kotan düzəlmək üçün əlavə 4 saat qazandıracaq;
- (3) O, artıq istehlak üçün hazır olan məhsulun bir hissəsini kotanla dəyişə bilər.

Qeyd etmək lazımdır ki, hər hansı bir metodun seçilməsi müəyyən bir qurban tələb edir. 1 və 3-cü hallarda daha az yeməklə öz yaşayış səviyyəsini azaltmalıdır. 2-ci halda isə öz istirahət vaxtını azaltmalıdır. Qısaı, o ya komarını bərkitməli, ya da çox işləməlidir. Lakin bu qurban kotan istifadə edildikdə mükafatlandırılacaqdır. Gündə 12 saat işləməklə o, 4 akrlıq sahəni şumlaya biləcək, beləliklə onun yaşayış səviyyəsi iki dəfə artar.

Bu misalın başqa bir tərəfi də vardır. Əgər torpağın becərilmək üçün əlverişsiz olması nəticəsində fermerimiz 2 akrlıq sahəni 16 saata şumlamalı olsaydı, o zaman kotanı əldə etmək onun üçün daha çətin olardı. Bu halda o, xərçinini yaşayış səviyyəsindən aşağı düşməməsi üçün diqqətli olmalıdır. Bununla yanaşı, onun kotan düzəlmək üçün gündəlik daha az vaxt qalacaqdır. Başqa sözlə, torpaq nə qədər məhsuldar olarsa, gəliri artırmaq onun üçün bir o qədər asan olar. İqtisadiyyatda “pul pulu gətirir” deyimini hər zaman özünü doğruldur. Beləliklə, yaşayış səviyyəsi aşağı olan ölkələr üçün bu səviyyəni qaldıran kapitalın əldə edilməsi çox böyük çətinlik doğurur və buna görə də kasıb ölkələrə göstərilən hər hansı bir kömək çox qiymətlidir.

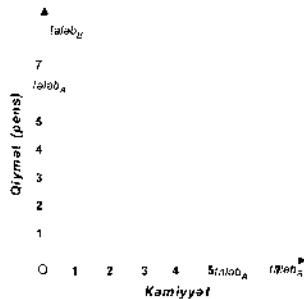
Təbii ki, bizim fermer kotanı düzəlmək üçün vaxt sərf etməlidir. Onun kapital tələbatını 4 hektarı şumlamağa imkan verdikdə, biz onun “səviyyəsini qoruduğunu” söyləyə bilərik. Bu avadanlıq daha çox sahəni şumlamağa imkan verəcək şəkildə artırılarsa və ya daha effektiv formada əvəz olunarsa, kapital “toplanlır”. Bunun edilmədiyi yerdə (nüharibə dövründə olduğu kimi) kapital “azalır” və ya “düşür”.

Praktikada eyni insanların ham istehsalçı malları, həm də kapital istehsalı üçün bu qədər çox vaxt ayrılmalarına təsadüf edilmir. Bunun əvəzinə istehsal etmək qüvvəsinin bölünməsi prinsipinin istifadə edilməsi ilə təşkil olunur - bəzi insanlar istehlak malları, bəziləri isə kapital məhsulları sayəsində ixtisaslaşır.

Beləliklə, əksər dövlətlərin investisiya və kapital istehsalı prosesini niyə dəstəklədiyini bizə aydın oldu. Investisiyaya yönəlmiş istehsalın məhsuldarlığı azaldığı yerdə gələcəkdə yaşayış səviyyəsi üçün çox böyük təhlükə yarana bilər. Daha əhəmiyyətli, əksər ölkələrin zəifliyi əsasən kapital qıtlığının nəticəsidir. Bunun üçün Rusiya, Çin, Hindistan və Kuba beşillik planlar çərçivəsində kapital inkişafını boyata keçirmək üçün cari xərclərini azaltmışlar.

## 21.2 FAİZ DƏRƏCƏSİ

İnvestisiya, yəni kapital və ehtiyatlara əlavə əsasən likvid kapitalın əldə edilməsini nəzərdə tutur. Maraqlı kimi ifadə olunan faiz dərəcəsi isə bu likvid kapital üçün ödənilən qiymətdir. Burada biz müəyyən iş və ya sənayedə istifadəyə lazım olan likvid kapital üçün ödəniləcək faiz dərəcəsinin nə qədər olduğunu öyrənəcəyik. Biz iqtisadiyyatda faizün ümumi məzənnəsini nəyin müəyyən etdiyini müzakirə etməyəcəyik.



**Şəkil 21.2** Kapital tələbi və kapitalın maksimal illik məhsul gəliri və faiz dərəcəsi

Likvid kapital tələbi kapitalın istehsalda istifadəsinin zəruri və əlverişli olmasından irəli gəlir. Payızda toxum səpib yayda məhsul alan

fermer toxumdan kapitalın bir forması kimi istifadə edir. Eynilə istehsalçının da zavod və maşınlar formasında olan kapitala ehtiyacı var, çünki yetərinə tələb mövcud olduqda istehsalın bu üsulla aparılması daha ucuz başa gəlir.

Ölkənin kətan düzəltmək qərarını araşdırarkən, gördüyümüz kimi, kapitalın toplanması yalnız cari xərclərin azaldılması ilə mümkündür. Bunu istehsalçı özü edə bilər. Fermer öz toxumunu əvvəlki ilin məhsulundan əldə edə bilər; istehsalçı əvvəlki illərin bəlkə də daha kiçik biznesin gəlirini ehtiyatla toplamaqla kapital yığa bilər. Lakin buna baxmayaraq, bu cür xərçə özü ödəmək istəmir və ya ödəyə bilmirsə, bu zaman o, başqa insanlar tərəfindən bu şəkildə qorunmuş, məhsul satıldıqda pulunu qaytarmaq şərtilə, istehsal üçün lazım olan ehtiyatı borc ala bilər. Fərz edək ki, fermerin hesablamalarına görə, o, inoyə 200 £ xərçə çəkməklə öz gəlirini artıra bilər. Həmçinin fərz edək ki, onun fikrinə, 8 il sonra inək süd verməyi dayandırdıqda o, inoyi ətilik üçün 200 £-ə sata biləcək. Təsəvvür edək ki, gəlir artımı (artıq süd daha az əmək sərf olunması və yemləmə qiymətlərindən qazanc) ildə 80 £ həcmindədir. Buna görə o, ödəyəcəyi faizün 80 £-dən yuxarı olmadığını təqdirdə, yəni 40 %-dən artıq olmayaraq inək almaq üçün borc istəyir. Digər inoyi aldıqda gəlirə 76 £, üçüncü inək üçün 72 £ və s. əlavə edilə bilər. Bunun üçün fermerin hər yeni inək aldıqda əldə edəcəyi qazanc artımının əyrisini çəkmək mümkündür. Biz bu əyrini *kapital məhsulunun maksimal milli gəliri* əyrisi adlandırırıq və fermer faiz dərəcəsi kapital məhsulunun maksimal milli gəlirinə bərabər olana qədər borc almağa davam edəcək. Buna görə müxtəlif faiz dərəcələrinə müxtəlif miqdarlarda kapital tələb olunacaq.

Beləliklə, şəkil 21.2-də faiz dərəcəsi OR olduqda, fermer 8 inək almaq üçün kapital borc alacaq. Məzənnə OR -ə düşərsə, 11 inək almaq üçün kifayət qədər kapital olacaq. Bir cəhət xüsusilə qeyd olunmalıdır: istehsal nəzərdə tutulduğundan fermer kapitala olan tələbini onun istifadəsindən əldə etməyi planlaşdırdığı pul qazancına görə müəyyən etməlidir. Onun planları çox əhəmiyyətli olduğundan gələcəkdə bu mövzuya qayıdacağıq.

Sənayedə olan bütün şirkətlərin likvid kapital tələbi toplanının əyrisi, kapital tələbatı ilə istehsal olunan malların qiymətinin aşağı düşməsi ehtimalı da nəzərə alınmaqla, sənayenin tələb əyrisini əmələ gətirir.

Likvid fondların bir məqsəd üçün istifadə edilməsi yalnız alternativ istifadələrin qarşısını almaqla olar. O biri istifadələrə nisbətən bu miqdar üçün nə qədər ödənilməsi aşağıdakılardan asılıdır:

- (1) Borc verənin bu işin nə dərəcədə təhlükəli olması haqqında qərarından;
- (2) Borcun qaytarılma müddəti, İnsanlar qısamüddətli borc verməyə üstünlük verirlər;
- (3) Kapital digər işlərdə istifadə olunduqda məhsula tələbin elastikliyi.

Lakin ümumiyyətlə götürüldükdə, nə qədər çox likvid kapital əldə edilməsi gözlənilirsə, təklif olunan faiz dərəcəsi də o qədər yüksək olur. Ona görə də burada təklif ayrısı artandır. Deməli, faiz dərəcəsi tələb və təklif ayrılarının bir-birinə nisbətən vəziyyətlərindən asılıdır.

Bir daha qeyd etməliyik ki, bu, faiz dərəcəsinin müəyyən edilməsinin yalnız bir qismini izah edir. Burada, məsələn, 10 milyon £-in likvid kapital üçün nəyə görə 6 % və ya 14 % deyil, 10 % verilməsi izah olunmur. Bu, faiz dərəcələrinin ümumi səviyyəsindən asılıdır. Bu göstəricinin nəyə əsasən müəyyən edildiyini bilmək üçün biz pul və dövlət siyasətinin təbiətini tədqiq etməliyik.

### FƏSLİN QISA MƏZMUNU

- Əsas kapital müəyyən vaxt müddətində mövcud olan ehtiyatdır. İqtisadçıya görə fabriklər və maşınlar misalında əsas kapital gələcək məhsul istehsalına yardım göstərmək məqsədi ilə insanların yaratdığı sərvətdir.
- Cari istehlakın təmin edilməsində vacib itki hesab edilən əsas kapitalın alternativ dəyəri mövcuddur.
- Əsas kapitalla olan tələb marjinal gəlirli məhsuldan asılı olacaqdır (əsas kapital vahidindən mənfəətə əlavə).
- Likvid (pula çevrilə bilən) kapital üzrə kredit xərcləri faiz dərəcəsidir və əmanətçi *MPR*-in faiz dərəcəsinə bərabər olacağı həddə qədər borc alacaqdır.
- *MPR*-in faiz dərəcəsinə çox olduğu yerdə əsas kapitalın bütün vahidlərindən əmanətçi mənfəət əldə edir.

### XÜLASƏ SUALLARI

- Nə üçün əsas kapitalın toplanması mövcud cəmiyyət üçün çətinlik törətməlidir?
- Faiz dərəcəsinin determinantlarını müəyyən edin.
- Fabrik sahibkarının borc puldan istifadə edərək neçə istehsal maşını alacağına qərar verməsini müəyyən edin.

Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin



## TORPAQ VƏ RENTA

### TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- iqtisadi rentanın (sahibinin fəaliyyəti tələb olunmadan kapital, əmlak və torpaqdan alınan gəlir) torpaqdan qazanılan izafi mənasını izah edə;
- iqtisadi rentanın istehsal faktoru nəticəsində qazanılan determinantlarını təhlil edə;
- "kvazi-renta" terminini təhlil edə biləcəksiniz.

### 22.1 "TORPAQ" VƏ "RENTA" ÜMUMİ TERMLƏR KİMİ

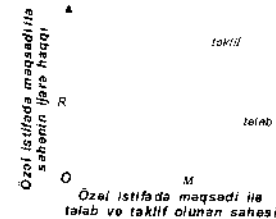
#### Torpaq və rentanın gündəlik mənası

Iqtisadçı üçün *torpaq* və *renta* terminləri xüsusi məna kəsb edir. Onların hər biri gündəlik həyatda müxtəlif mənalar daşıya bilər. Belə ki, məsələn, mən ferma üçün torpaq alırsansa, yaqın ki, buraya tikililər, hasarlar, su və drenaj sistemləri daxil olacaq ki, bunların da hamısı kapitaldır. Eynilə mən də torpaqdan başqa, məsələn, ev, televizor, tikinti ləvazimatı və s. icarəyə götürə bilərəm. Bu mənada renta, sadəcə, hər hansı bir şeyin istifadəsi üçün vaxtaşırı ödəmə deməkdir. Bu, kommersiya rentası kimi ifadə oluna bilər. Lakin əksəriyyət etibarilə renta torpaq sahəsinin istifadəsi üçün ödənməlidir və *torpaq* və *rentamı* onların xüsusi iqtisadi mənasında işlətməmişdən öncə biz torpaq sahibinə nə qədər renta ödənilməsinə nəyin müəyyənləşdirdiyini soruşmalıyıq.

#### Fərdi istifadə üçün torpaq rentası

Torpağa tələb digər faktorlar kimi əməklə gələn tələbdir və buna görə də öz maksimal illik gəlir məhsuldarlığından asılıdır. Əyri soldan-

sağa əsasən ona görə düşməkdədir ki, torpaq məhsuldarlığı artıqca məhsulun qiyməti düşür. Təklif baxımından torpaq da əmək qüvvəsi kimi müxtəlif məqsədlərlə istifadə oluna bilər – ev və ya zavod tikintisi, buğda və ya arpa yetişdirmək, mal-qara və ya qoyun saxlamaq və s. üçün. Verilən torpaq sahəsi ən səmərəli iş üçün istifadə olunacaq. Əgər, məsələn, qaramalın qiyməti artarsa, buğdanınki isə düşərsə, torpağın bir qismini tarlardan otlaq yerinə çevriləcək. Qaramalın qiyməti artmağa davam edərsə, daha çox torpaq sahəsi otlağa çevrilə bilər və s. Beləliklə, biz fərdi istifadədə olan torpaq üçün təklif əyrisini çəka bilərik. O, soldan-sağa yüksəlir, Tələb və təklif ayrılarının kəsilməsi ödənilən renta məbləğini verəcək (şəkil 21.1).



Şəkil 21.1 Torpaq sahəsinin icarəsinin müəyyən edilməsi

### 22.2 İQTİSADI RENTA – TORPAQ VƏ RENTAYA İQTİSADÇININ BAXIŞI

#### Torpaq və renta haqqında Ricardonun fikri

Müasir iqtisadçıların *torpaq* və *renta* terminlərinə verdikləri xüsusi mənanı izah etmək üçün biz XIX əsrin klassik iqtisadçısı Ricardonun fikirlərini öyrənməliyik. O, müəyyən məqsəd üçün lazım olan torpaq rentası deyil, ümumiyyətlə torpaq rentası ilə məşğul olmuşdur. Bundan başqa, 4-cü fəsildə olduğu kimi, biz torpağı "təbiət ehtiyatları" kimi tərif etmişdik (bununla da insan tərəfindən kapital qoyulması vasitəsilə dəyişiklik istisna edilir), Ricardonun vurğuladığı *torpağın əsli və dağıdılmaz gücüdür*. O göstərmişdir ki, bu cəhətdən torpaq təbiət tərəfindən bəxş edilib, onun total təklifi bir dəfə və hamı üçün bəxş vermişdir.

O soylayır ki, torpaq bu baxımdan digər istehsal amilləri olan kapital və əmək qüvvəsindən fərqlənir. Kapitalın qiyməti artıqda insanlar cari

xərclərini azaltmağa məcbur ola bilər; kapital təklifi artacaq. Eynilə də əməkhaqqı artımı uşaqların təhsil alması və ödə çəkilməsi üçün təkan verəcək. Digər tərəfdən, kapital və əməyin qiyməti düşərsə, təklif azalacaq. Heç bir qiymət təklifi olmazsa, heç bir təklif də olmayacaq. Deməli, kapital və əməyin hər ikisinin təklif qiyməti vardır.

### Müasir iqtisadi nəzəriyyədə torpaq və renta

Ricardonun tələbbürlü mülahizələri üzərində çox dayanmağa ehtiyac yoxdur. Birincisi, torpaq təklifinin yalnız qısa zamanda edilməsi mübahisəli məsələdir; uzun müddət ərzində fermer texnikası və nəqliyyatın inkişafına yardım ilə iqtisadi istifadə üçün yararlı torpağın miqdarını artırmaq mümkündür. Göründüyü kimi, bu baxımdan torpaq və onun kimi uzun müddət ərzində artırıla bilən digər istehsal amilləri arasında çox az fərq var. Qısa zamanda, ay və il olursa-olsun, müəyyən zamandan sonra hamısının total təklifi təmin edilir. İkincisi, torpağın digər istehsal amilləri kimi alternativ istifadə imkanı vardır. O, müxtəlif bitkilərin əkilməsi və ya müxtəlif tikililər üçün istifadə oluna bilər. Onu bir tərəfdə istifadə etməyin qiyməti başqa bir məqsəd üçün istifadə edilərkən əldə ediləcək qazanc qədərdir. Beləliklə, hər hansı bir məqsədlə onu əldə etmək üçün istehsalçı onun ən yaxşı alternativ istifadəsindən əldə edilən gəlirə müvafiq məbləğ ödəməlidir. İqtisadçılar maraqlandıran da torpağın bu şəkildə müxtəlif məqsədlərdə istifadə edilməsi imkanlarının mövcudluğudur.

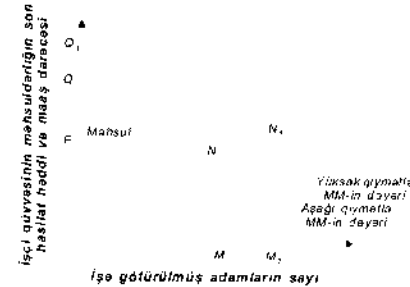
### Qarışıq istehsal vasitələrinin gəlirlərinin təbiəti

Lakin Ricardo mühüm haqiqəti üzə çıxarmışdı ki, təklifi təmin olunmuş, yəni təklifi tamamilə sahib olan istehsal vasitəsi qiymət dəyişməsindən asılı olaraq dəyişəcək. Biz bunu daha aydın olmaq üçün aşağıdakı sadə misalla izah edə bilərik.

Fərz edək ki, (a) yalnız kartof yetişdirilə bilən torpaq sahəsi var; (b) kartofun yetişdirilməsi üçün yalnız əmək və torpağın olması kifayətdir; (c) kartof yetişdirilməsi üçün lazım olan əmək təklifi işçi qüvvəsinin yalnız kiçik hissəsini təşkil etdiyindən kifayət qədər elastikdir. Bu torpaq sahəsinin gəliri yalnız kartofun qiymətindən asılıdır. Bu, şəkil 21.2-dən görünür.

Əməyin illik marjinal-gəliri məhsulu QN əyrisi ilə göstərildikdə, OM işçilərin sayı, OP isə əməkhaqqının məbləğidir. OMNP və torpaq sahəsinin gəliri PNQ-dir. İndi kartofun məhsulu artır. Şəkil 21.2-də  $Q_1N_1$ ,  $OM_1$ , insanlar artıq  $OM_1N_1P$ -ni əməkhaqqı ilə işlədirlər (hər işçi eyni ÖP əməkhaqqını alır, çünki bu əmək tipinin təklifi çox elastikdir)

Lakin verilən torpaq sahəsinin gəliri  $RN_1Q_1$ -ə qədər yüksəldilmişdir. Kartofun qiyməti düşərsə bunun əksi baş verəcək.



Şəkil 21.2. Məhsulun qiymətinin dəyişməsinin torpaq icarəsinə təsiri

Yuxarıdakı sadə analizdən hansı nəticəni çıxara bilərik? Birincisi, torpaq sahəsi yalnız kartof yetişdirdiyi üçün bu məhsul ümum həcm əməkhaqqı məbləğini ödəməyə kifayət edənə qədər yetişdiriləcək. Digər sözlə, qiymətlər aşağı olduqda QPN-ə qədər birdəfəlik vergi məhsuldarlığı təsir etmədən ödənilə bilər. Bu, ən çox yayılmış torpaq vergisinin əsasıdır. İkincisi, yuxarıda analiz etdiyimiz kimi, torpaq gəliri iqtisadi baxımdan renta – sadəcə əlavədir. Tərifə əsasən, bu onun üçün artırıcıdır ki, bizim torpaq sahəsinin yalnız bir məqsəd – kartof yetişdirmək üçün yararlı idi. Bu torpaq satış və renta üçün təklif edildikdə qiymət təklifi təsir etmir, sadəcə ona görə ki, heç kim onu başqa məqsədlə istifadə edə bilməz. Qısaca, onun heç bir imkanı və ya dəyişmə qiyməti yoxdur.

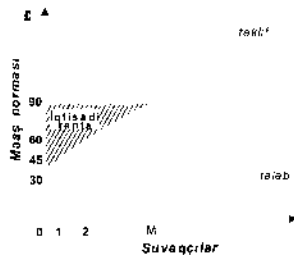
### İqtisadi renta

Torpağın dəyişməz təbiətindən irəli gələn rentanın əlavə olması prinsipinin daha geniş tətbiqi vardır. İqtisadçılar Ricardonun torpaq konsepsiyasını bu və ya digər şəkildə təklifi sabit olan amillərin ən simvolik olanı kimi qəbul etmişlər. Bu cür amillərin gəlirini, adətən *iqtisadi renta* və *varimrenta* adı altında müzakirə edirlər.

İqtisadi renta – hər hansı bir istehsal vasitəsinin öz təklif qiymətindən artıq və əlavə qazancını göstərir. Başqa sözlə desək, öz transfer, yəni digər gəlirli istifadəsi ilə əldə edilən, qazancından əlavə hər hansı bir qalıqdır. Bu, indi izah ediləcək.

İstehsal vasitəsilə nisbətə, faktiki, mənfəət norması öz xidmətlərinin satılması müddətində qiymət sayılır. Tutaq ki, suvaqçının mənfəəti onun əməkhaqqıdır, məsələn, həftəlik 90 £-dir. Bəs onun imkan dəyəri nə qədərdir? Sadəcə, indiki istifadəsini qorumaq üçün kifayət edən məbləğ, yəni ən yaxşı alternativ istifadənin qarşısını almağa kifayət edən məbləğdir. Məsələn, götürək bizim suvaqçını. Bəlkə də onun növbəti işi qazançı həftədə 45 £ olan hər hansı bir məaşa göstərməyə hazırdır.

Lakin ikinci suvaqçı həm də yaxşı bənalığı bacara bilər və bu şəkildə 60 £ əməkhaqqı alaraq razı qala bilər. Beləliklə, suvaqçının sənaye üçün təklif əyrisi "imkan qiyməti"nin əyrisidir.



Şəkil 21.3. İqtisadi renta

İndi biz şəkil 21.3-ə tələb əyrisini də əlavə etsək, OM – suvaqçıların işlədiyi sənayedəki əməkhaqqı dərəcəsinin 90 £ olduğunu əldə edirik. Lakin bu əməkhaqqı dərəcəsinə bütün suvaqçılar alır, yəni birinci suvaqçı 45 £, ikincisi 30 £ və s. Suvaqçıların aldığı ümumi iqtisadi renta şirxlənmiş sahə ilə göstərilmişdir.

### İqtisadi rentanın məbləğini nə müəyyən edir?

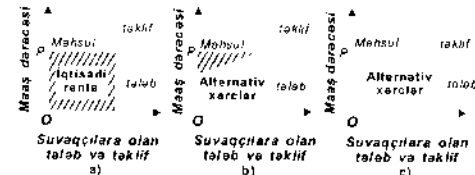
Hər hansı bir istehsal vasitəsinin iqtisadi rentasının həcmi onun təklifinin elastikliyi və necə müəyyən edilməsindən asılıdır.

#### (1) Təklifin elastikliyi

Təklifin elastikliyi əldə olan zaman müddəti və bəzən uzun müddət aradan qaldırılı bilinməyən hərəkətsizliklə müəyyən olunur. Bunların hər ikisi iqtisadi rentaya təsir edir. Təsəvvür edək ki, qısa zaman üçün

suvaqçıların təklifi sabitdir. Burada onların başqa işə keçmələri və ya başqalarının bu işə daxil olmaları üçün vaxt məhduddur. Qısaqı, onlar üçün alternativ iş yoxdur – onlar ya suvaqçı kimi işləməli və ya heç işləməməlidirlər. Beləliklə, onların qazanclarının hamısı iqtisadi rentadır (şəkil 21.3 a).

Lakin uzun müddət ərzində digər işçilər suvaqçı sənətinə yiyələnə bilərlər və yaxud suvaqçılar başqa işə keçə bilərlər. Suvaqçıların öz yerində qalmaları üçün yetərincə imkan dəyərinə ödənilməlidir. Beləliklə, biz uzunmüddətli suvaqçı təklifi əyrisi əldə edirik və iqtisadi renta daha azdır (şəkil 21.3 b).



Şəkil 21.3. İqtisadi renta və təklifin elastikliyi

Suvaqçı təklifi kifayət qədər olarsa, iqtisadi renta yoxa çıxacaq (şəkil 21.3 c). Beləliklə, iqtisadi renta sənaye üçün kifayət etməyən təklif əyrisindən asılıdır.

Bəzən müxtəlif istifadələr və ya peşələrin sabitlik dərəcəsi qeyri-müəyyən müddət ərzində dəyişməz qalır. Londonun *City* hissəsindəki ofislər üçün tikinti yerləri onların alternativ istifadəsi zamanı əldə edilə biləcək qazanıla müqayisəedilməz şəkildə daha çox renta qazanır. Sadəcə ona görə ki, belə sahələrin təklifi çox məhduddur, ofis yerləri üçün rəqabət bu yerlərin rentasını əvlərin və ə biləcəyindən daha çox yüksəyə qaldırılmışdır. Beləliklə, onların qazanclarının böyük hissəsi iqtisadi rentadır.

Bəzən biz *qabiliyyət rentasına* müraciət edirik. Əksər müğənnilər, kinoulduzlar, vəkil və cərrahların istedadı var ki, hərsi öz sahəsində yeganədir, nadirdir və digərləri öyrənməklə bu istedadı əldə edə bilməzlər. Buna görə də onlar demək olar ki, bütövlükdə *iqtsadi rentadır*.

#### (2) İstifadəetmanın tərfi və s.

Əgər istehsal vasitəmizin, yəni ümumiyyətlə torpağın geniş tərifini qəbul etsək, fərq yalnız onun istifadə edilməsi və ya istifadəsi



qalmasıdır və beləliklə, onun bütün qazancı ictimədi rentadır. Ricardonun da fikri bu idi.

Lakin biz tərifi bir qədər daraltsaq, yəni torpaq müəyyən məqsəd üçün nəzərdə tutularsa (məsələn, buğda yetişdirilməsi), imkan dəyəri daha yüksək olacaq (tutaq ki, arpa yetişdirilməsinə nisbətən) və iqtisadi renta daha az olacaq.

Buna uyğun olaraq, iqtisadi renta şirkət və ya sənaye nöqtəyindən baxılmasından asılı olaraq müxtəlif olacaqdır. Sənayenin sabit təklif əyrisinin olması şübhə doğurur, bunun üçün onun işlə təmin etdiyi amillər ödəmələrdə iqtisadi renta elementi olacaqdır. Lakin güclü rəqabətdə, şirkət təklifinin elastikliyi çox olacaqdır. Bu halda o, bütün amillərə transfer qiyməti ödəyəcək. Beləliklə, burada iqtisadi renta yoxdur.

### Yarırenta

Səhni istehsal vasitələri, xüsusən də kapital ləvazimatı üçün onları əldə etmək məqsədilə şirkətin nə qədər pul ödəyəcəyi zaman müddətinə görə dəyişəcəkdir.

Tərifə əsasən qısa müddət üçün kapital təklifi sabitdir. Transfer qiyməti yoxdur. Kapital nə qədərə artırılsa, nə də mövcud ləvazimat məhv edilə bilməz. Gördüyümüz kimi, iş adamı kapital ümumi gəlirləri, müxtəlif amilləri ödəyəne qədər işlədəcək. Dəyişən qiymətlərdən əldə edilən hər hansı bir qazanc sabit amillərin qiymətinə yardım edən əlavə təbiətidir. Bu qahığın həcmi məhsulun satış qiymətindən asılıdır.

Bu, şəkil 1.41-ə baxdıqda dərhal görünür. Toyuq himləri üçün tələbat artsa da, qiymətlər, tutaq ki, 60 £-ə qədər artacaqdı və istehsal qiymətinin maksimal dəyəre, yəni 100 vahidə bərabər olana qədər genişlənəcək. İstehsalın belə artmış qiyməti ümumi qiymət artımına, yəni 510 £-ə bərabər olacaqdır. Lakin ümumi gəlir 1950 £-ə qədər artacaq və beləliklə, sabit faktorlar əlavə gəlir – 1.440 £-ə bərabər *qeyri-təbii gəlir artımı* qazanacaq.

Lakin zaman baxımından biz "uzun müddət hərəkət edirik". Məhsul yüksək qiymətlərlə satılacaqsa, kapital qazancı yüksək olacaq və bu, iş adamlarını əlavə ləvazimat istehsal etməyə və yerləşdirməyə məcbur edəcək. Məhsulun qiyməti aşağı olarsa, mövcud kapital ya başqa istifadə sahəsinə yönəldiləcək, ya da sıradan çıxıqdıqdan sonra dəyişdirilməyəcək. Bunun üçün uzun zaman müddətində sabit amillərin qazancı onların transfer dəyərinə bərabər olan sağlam rəqabətdir. Burada iqtisadi renta istisna edilir.

Bu və ya digər dərəcədə uzunmüddətli və zamanla yoxa çıxan iqtisadi rentaları tərfəndirmək üçün iqtisadçılar çox zaman ikincisini *yarımrenta* adlandırırlar. Bu, sözün əsl mənasında renta deyil, çünki bu cür istehsal vasitələri tərəfindən əldə edilən yüksək qazanc onların təklifində artıma gətirir, bu da öz növbəsində onların qazandıqları iqtisadi rentanı məhv edir. Əsl renta yalnız sabit təklifi olan amillərə aiddir, hətta onların qazancları yüksək olsa da, oxşar faktorlar əmələ gəlir və buna görə də iqtisadi renta mövcuddur.

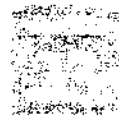
### FƏSLİN QISA MƏZMUNU

- Təklifdə sabit olan faktorun gəliri birbaşa onunla istehsal edilən məhsulun qiymətindəki müxtəlifliklərlə fərqlənəcəkdir.
- İqtisadi renta hər hansı faktorun onun təklif qiymətindən yuxarı olan gəliri və ya transfer gəliridir (alternativ istifadə nəticəsində qazanılan gəlir).
- Hər hansı faktorun iqtisadi rentasının həcmi həmin faktora olan tələb və faktorun təklifinin elastikliyi və adı çəkilən faktorun geniş və ya məhdud mənada anlaşılması əsasında müəyyən edilir.
- Kvazi-renta qısa müddətdə qazanılan, lakin eyni zamanda uzunmüddətli fəaliyyətdən kənarlaşdırılan müvəqqəti iqtisadi rentadır.

### XÜLASƏ SUALLARI

- Yüksək qazanc əldə edən futbolçunun və ya məşhurun qazanclarının təhlil edilməsində diaqramdan istifadə et.
- Nə üçün London şəhərində torpağın qiyməti yüksəkdir?
- Buğdanın qiymətinin qalxması ilə buğda becərən torpağın gəlirinin dəyişməsinə göstərin.
- Evlərin qiyməti qalxdıqca tikinti sahəsinin qiymətinin qalxmasının səbəbini izah edin.

Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın Internet sahifəsinə baş çəkin



## SAHİBKARLIQ VƏ MƏNFƏƏT

### TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- sahibkarın funksiyasını və firmalarda riskin təbiətini izah edə;
- mənfəətin müxtəlif mənalarmı göstərə;
- mənfəət və itkilərin bazar iqtisadiyyatında dinamizm yaratdığını izah edə bilərsiniz.

### 23.1 SAHİBKARLIQ

#### Sahibkarlıq və risketmənin oxşarlığı

İstehsalın olması üçün torpaq, əmək (xammal da daxil olmaqla) və kapital bir araya gətirilib işlədilməlidir. Bu vəzifəni öhdəsinə götürən şəxs *sahibkar* adlanır. Lakin terminin daha dar tərifinin verilməsi iqtisadi analiz üçün daha faydalı olar.

Sahibkarlıq funksiyası 2 hissəyə bölünə bilər. Birincisi koordinasiya vəzifəsidir - istehsal amillərinin bir yerdə cəmləşdirilərək işlədilməsi. İkincisi, burada gələcəkdə qeyri-müəyyən bir zamana qədər satılmayacaq məhsulların istehsalı üçün amillərin alınması və işlə təmin edilməsi riskinin qəbul edilməsidir, onlar satıldıqda işə qazanc maye dəyərini ödəməyə bilər.

Praktikada koordinasiya və riski ayırd etmək hər zaman asan olmur. Məsələn, fermer yalnız fermerin saxlanması və idarə edilməsi ilə deyil, həmçinin nə istehsal edilməsi qərarının riskini qəbul edir. Digər tərəfdən, səhmdar cəmiyyətində koordinasiya işi üzvlərlə çalışır, əsas rolunu sədr və ya icraçı direktorun oynadığı direktorlar şurasına vəzifə verir. Hətta *British Rail* (Britaniya Demir Yolları) kimi ictimai korporasiyada menecer vardır. Səhmdar cəmiyyətində biznesin riskini adı səhmdarlar, ictimai qurumda işə sadə vergidəyənlər daşıyır. Lakin nə səhmdarlar, nə də vergi verənlər biznesin idarə olunmasında, cəzi təsir istisna olunmaqla, iştirak edirlər.

Buna görə koordinasiya funksiyası sabit əməkhaqqı olan müzdlu menecer tərəfindən yerinə yetirilə bilər. Bu baxımdan menecment sadəcə olaraq müstəsna dərəcədə yüksək bacarıq tələb edən əmək formasıdır. Bizim onu bu şəkildə qəbul etməyimiz uyğundur.

Bu o deməkdir ki, biz sahibkarlıq konsepsiyasını yalnız sahibkarlıqla əlaqədar olan biznesin riskini əhatə edəcək şəkildə yaratmalıyıq.

### Riskin təbiəti

İş adamı hər zaman yanğın, işçilərin zədələnməsi, oğurluq və s. kimi risklərlə üzləşə bilər. Lakin risk hesablanma bilər. Məsələn, bir riyaziyyatçı bir il ərzində binanın yanğına məruz qalma ehtimalını hesablaya bilər. O, hansı binanın yanğın nəticəsində məhv olacağını deyə bilməyə də, ortalama olaraq bu yolla on min binadan birinin dağılacığını bilir. Buna görə belə risklərə qarşı sığortalanmaq mümkündür. Bu yolla onlar normal xərcə başa gəlir və iş adamı mümkün riski azaltmış olur.

Lakin müəyyən risklərin hesablanması mümkün deyildir – onlar ortalama qanununa tabe edilə bilməzlər. Məsələn, heç kim gələn yay Britaniyada nə qədər soyuq içki satılacağını qabaqcadan deyə bilməz. Bu, hava şəraitindən asılı olacaq. Eynilə də düşünülə bilər ki, dördkunc qadın ayaqqabısı dabanları gələcək altı ayda dəbdə olacaq. Lakin yenə də burada bunun belə olmayacağı ehtimalı var. Tələbin hesablandığından fərqli olması riski riyazi ehtimallarla hesablanma bilməz. Bunun üçün də belə risklərə qarşı sığortalanmaq mümkün deyil. Bu risk tələbi qeyri-stabil olan malların istehsalı ilə məşğul olan adamlar tərəfindən qəbul edilə bilər.

Sığortalanan risklər dinamik iqtisadiyyata əsaslanır. Müasir istehsal metodları zaman tələb edir. İş adamı istehsal amillərini birləşdirirsə, bu inam əvvəlcədən məhsula tələbatı düzgün qiymətləndirməsinə inam deməkdir. Lakin tələb heç vaxt stabil ola bilməz. İnsanlar seçim haqqına malikdirlər və onların zövqləri dəyişə bilər. Tələbə təsir edən amillərin əksəriyyəti hətta qısa zaman ərzində dəyişə bilər. Bu, təklif baxımından da belədir. Texnika yerində durmur: rəqib tərəfindən kəşf edilmiş yeni metodlar sahibkarın məhsulu bazara çıxarana qədər rəqibin daha ucuz və ya daha keyfiyyətli məhsulu tərəfindən kənar edilməsi deməkdir.

Beləliklə, hər zaman bir qədər qeyri-müəyyənlik vardır ki, bu da riskin mövcudluğuna səbəb olur. Bu risk nəyin istehsal ediləcəyini öz

pulları ilə dəstəkləyənlərin üzərinə düşür. Buna görə də əsl sahibkarlar qeyri-müəyyənlik riskini qəbul edənlərdir.

### 23.2 MƏNFƏƏT

#### Mənfəətin təbiətinə görə digər mükafatlardan fərqi

Qeyri-müəyyənlikdə iş görməyin mükafatı *mənfəətdir*. Lakin mənfəət digər istehsal amillərinin qazanclarından fərqlənir. Birincisi, mənfəət mənfəi ola bilər. Əməkhaqqı, rentə və faiz işə qəbul zamanı bağlanmış müqavilənin bir hissəsi kimi ödənilirsə, mənfəətin gələcəkdə əldə ediləcəyi gözlənilir. O da yalnız tələbin az və ya çox dərəcədə düzgün qiymətləndirilməsi zamanı, sahibkarlar çox nikbin olduqda baş verir. İkincisi, mənfəət digər mükafatlardan daha çox dəyişir. Digərləri sabit olduğu zaman, cəmlənmə və enişlərin təsiri dərhal hissədən mənfəətdir. Belə ki, cəmlənmə baş verdikdə, mənfəət əməkhaqqı, faiz və rentadan daha tez artır. Enmə baş verdikdə isə onlar daha gətirə azalır. Üçüncüsü, müqavilə ilə sabit ödəmə olan əməkhaqqı, faiz və rentadan fərqli olaraq, mənfəət sadəcə əlavədir. Onun həcmi on qeyri-müəyyəndir, çünki bu, məhsulun gələcəkdə necə satılacağından asılıdır.

#### Mənfəət termininin mənə fərqləri

Biz *mənfəət* termininin 4 müxtəlif mənasını ayırmaq üçün diqqətli olmalıyıq.

##### (1) Gündəlik işlədilən mənada mənfəət

Mühasib üçün mənfəət, sadəcə olaraq, ümumi gəlirlə ümumi xərc arasındakı fərq deməkdir (11-ci fəslin əvvəlinə bax). Lakin iqtisadçı qiyməti öncəki alternativlər baxımından müəyyən etdiyindən mühasibin mənfəət haqqındakı fikrinə aşağıdakıları əlavə edərdi: birincisi, sahibkarın bu kapitaldan əldə edəcəyi mənfəətin istənilən yerdə istifadə edilməsi, ikincisi, sahibkarın alternativ biznes sahəsindəki işçi qüvvəsinin dəyərini nəzərə alınması.

##### (2) Sağlam rəqəbat şəraitində normal mənfəət

Dinamik iqtisadiyyatda qeyri-müəyyənliyi aradan qaldırmaq mümkün olmadığından insanların bu qeyri-müəyyənliyin məsuliyyətini qəbul etməsi üçün gəlir olmalıdır. Bu, hətta uzun müddət ərzində doğrudur. Beləliklə, sahibkarlığa olan tələb və təklifi bərabərləşdirən

qiymət – *mənfəətin məzənnəsi* olmalıdır. Sağlam rəqabət şəraitində, uzun müddət ərzində mənfəətdən rentanın hər hansı bir elementi yoxa çıxır. Beləliklə, biz *normal mənfəət* – yəni qeyri-müəyyənliyin təklifi mümkün olduqda ödənməsi lazım olan məbləğ əldə etmiş oluruq.

İki modifikasiya qeyd olunmalıdır. Birincisi, qeyri-müəyyənlik dərsəsinə görə sənaye sahələri fərqlənir. Məsələn, dəb və üsullar tez dəyişən yerlərdə qeyri-müəyyənlik daha çoxdur. Bu belə sənayelərdə normal mənfəətin hər hansı bir səviyyəsində sahibkarlığın təklifini azalmasına səbəb ola bilər və beləliklə, onlar üçün normal mənfəət daha yüksək olmalıdır. İkincisi, uzun müddət ərzində mənfəətdən renta elementinin yoxa çıxması sahibkarların bərabər bacarıqda olmalarını nəzərdə tutur. Praktikiada bu belə deyil. Belə ki, hər zaman, hətta uzun müddət ərzində belə bacarıq rentası *supernormal mənfəət* qazanan sahibkarlar olacaq.

### (3) Qeyri-normal və ya supernormal mənfəət

Sağlam rəqabət şəraitində sahibkar digər sahibkarların onunla rəqabətə girə bilmədiyindən istifadə edərək bir müddət qeyri-normal mənfəət əldə edə bilər. Müəyyən amillərin təklifi sabitdir. Belə ki, işçilər gec dəyişəndir və beləliklə, müəyyən sahədə peşəkar operatorlar tapmaq çətinlik törədə bilər. Daha əhəmiyyətli, maşınların istehsalı vaxt tələb edir və bu zaman həmin maşınlarla artıq sahib olan sahibkarlar qeyri-normal mənfəət qazanacaqlar. Buna görə belə mənfəət gerçəklikdə qısa müddətdə təklifi sabit olan amillərin gəliridir. Bir baxımdan onlar renta – *yarımrenta* təbiətdir, çünki onlar sabit amillərin qazancıdır və uzun vaxt müddətində yoxa çıxırlar.

### (4) İnhisar mənfəəti

İnhisarda rəqiblər aradan götürülə bilər. Müəyyən faktorlar, məsələn, almaz karxanaları, *now-how*, patent və müəllif hüquqları inhisarçıya məxsusdur. Hətta uzun zaman müddətində rəqiblər bu cür amilləri əldə edə bilmirlər, buna görə də qeyri-normal mənfəətlər mövcud olur. Beləliklə, inhisarçının mənfəəti yarımrentadan iqtisadi rentaya daha yaxındır.

## 23.3 ÖZƏL MÜLKİYYƏT İQTİSADİYYATINDA MƏNFƏƏTİN ROLU

*Mənfəət* sözü tez-tez ittiham kimi işlədilir və yüksək mənfəət əldə edən insanlar cəmiyyət tərəfindən rədd edilmiş sayılır. Adətən belə

münasibətlərə bəraət qazandıran çox az olur, çünki mənfəət özəl mülküyyət iqtisadiyyatının ayrılmaz bir hissəsidir və bu sistemi işlətmək üçün böyük əhəmiyyətə malikdir.

Lakin bizim yalnız sağlam rəqabət şəraitində əldə edilən mənfəəti müzakirə etdiyimizi vurğulamalıyıq. Bu şəraitdə uzun zaman müddətində qeyri-normal mənfəət aradan götürülür (fəsil 11-ə bax). Yalnız qeyri-müəyyənlik şəraitində iş görməyin qarşılığı olan mənfəət qalır.

Başqa tərəfdən, inhisar mənfəəti hətta uzun müddətə belə mövcud olur. İstehsal sahəsinə daxil olma azad deyil; deməli, mənfəət rəqabətdən kənar qalır. Ola bilər ki, inhisar mənfəəti araşdırmaları dəstəkləyir və sənayenin inkişafına imkan verir. Lakin sümü qtlığın yaradıldığı yerdə bunlar, sadəcə, inhisarçı sahibkarlar tərəfindən istehlakçının hesabına qazandıqı iqtisadi rentadır. Buna görə hökumət tədbirləri əksəriyyət etibarilə inhisar mənfəətlərini azaltmağa yönəldilir və biz irəlidə bu haqda artıq danışmayacağıq.

Sağlam rəqabət olan yerdə mənfəətin funksiyaları aşağıdakı kimidir:

### (1) Normal mənfəətlər insanlara qeyri-müəyyənlik riskini qəbul etməyi tələq etmək üçün vacibdir.

Dinamik iqtisadiyyatda qeyri-müəyyənlik qaçılmaz olduğundan sənayenin sahibkarlarla təklifini təmin etmək üçün mükafat tələb olunur. Belə mənfəət olmadıqda heç bir istehsal olmaz. Beləliklə, bu da işçilərə ödənilən əməkhaqqı qədər vacib olan dəyərdir.

### (2) Qeyri-normal mənfəət sahibkarlara hansı sənayələrin genişləndirilməsi, hansılarının azaldılması zərurətini bildirir

Sahibkar istehlakçılar tərəfindən bəyanılan məhsul istehsal etdikdə bu məhsulun satış qiymətlərindən və dolayısı ilə onun mənfəətində özünü büruzə verir. Nəticədə o, normal mənfəətdən yüksək və çox olan qeyri-normal mənfəət əldə edir. Bu, istehlakçı istəyini qarşılamaq məqsədilə məhsuldarlığı artırmaq üçün istehsalat daha çox amillərin cəlb edilməsinə işarədir.

Digər tərəfdən, sahibkar tələbi düzgün qiymətləndirməyə, itkiyə məruz qala bilər. İstehlakçılar bu məhsulu istəməliklərini göstərmişlərsə, istehsal azaldılmalıdır.

**(3) Qeyri-normal mənfəət sahibkarları məhsulun istehsalını artırmağa sövq edir**

Mənfəət yalnız istehlakçının bu məhsuldan daha çox istədiyini bildirmir; onlar sahibkarın bu məhsulların istehsalına inamını artırır.

Fəsil 11-dən də gördüyümüz kimi, qeyri-normal mənfəətlər mövcud şirkətlərin həcminin artması, digər sahibkarların isə sənayeyə daxil olması üçün təkan rolunu oynayır. Digər tərəfdən, itki baş verdikdə şirkətlər istehsalı dayandırır, sənaye isə kiçilir. Beləliklə, özəl mülkiyyət iqtisadiyyatının idarə olunmasında itkilər də mənfəət qədər əhəmiyyətlidir.

**(4) Qeyri-normal mənfəət genişlənmə üçün mənbə yaradır**

Qeyri-normal mənfəətlər gələcəkdə genişlənmək üçün faktorlar təmin edə bilər.

İlkin olaraq mənfəətlər yeni kapital əldə etmək üçün istifadə oluna bilər və səhmdarlar yeni kapital istəyinə cavab verəcəklər. Eynilə də sənayeyə yeni şirkətlər daxil ola bilər, çünki investorlar mənfəət səviyyəsi nisbətən yüksək olan sənayedə iş görmək istəyən şirkətin səhm və istiqrazlarını alacaq.

İkincisi, mənfəət genişlənen şirkətlərə, azalan sənayeyə nəzərən torpaq, iş qüvvəsi və kapital üçün daha yüksək mükafatlar təklif edə bilər. Bu şəkildə istehsal amilləri istehlakçının istəyinə görə hərəkət edir. Nəticə etibarilə sağlam rəqabət şəraitində mənfəət rəqabət nəticəsində yox olur.

**(5) Normadan artıq gəlir araşdırma, innovasiya və tədqiqata həvəs oyadır**

Araşdırma (məsələn, yeni dərmanların) və innovasiya (məsələn, neft üzrə) böyük müvəffəqiyyətsizlik riski daşıyır və nəticə etibarilə kapital sərfinə səbəb olur. Lakin müvəffəqiyyət firmalarda araşdırmalarla məşğul olmağa həvəs oyadarsa, xüsusilə də, yeni inkişafın bir müddət patentlərlə rəqiblərdən qorunması imkanı vardırsa, böyük gəlirlərin əldə edilməsi mümkünlüyü ehtimal oluna bilər.

**(6) Mənfəət istehsalın ən effektiv şirkət tərəfindən aparılmasını təmin edir**

Sağlam rəqabət olan sənayedə qiymətləri ən aşağı olan şirkət ən çox mənfəət əldə edir. Onun istehsalı genişləndirmək stimulu olacaq və

lazım olarsa, bunu etirəkdən ötrü faktorlar üçün daha çox pul ödəməyə imkan tapa bilər. Effektivliyi daha az olan şirkətlər onun metodlarını təqlid etməlidir, əks təqdirdə amilləri əldə saxlaya bilməz. Onların vəziyyətini bir az pisləşdirən odur ki, daha effektiv şirkətin artmış məhsuldarlığı məhsulun qiymətinin düşməsinə səbəb olacaq. Nəticədə effektiv olmayan şirkət mənfəətin mənfii olduğunu, itkinin baş verdiyini görür.

Beləliklə, gördüyümüz kimi, özəl mülkiyyət sistemində irəliləmə mənfəətlər və ziyan qorxusu nəticəsində mümkündür. Şəxsi qazanc istəyinin ən yaxşı motiv olduğu müzakirə edilə bilər. Lakin insan təbiəti olduğu kimidir və hələ də ən effektivdir. Hər hansı bir dinamik iqtisadiyyatda bir müəyyənlik mövcuddur və buna görə də istehsalın özəl müəssisə və ya dövlət tərəfindən təşkil olunmasından asılı olmayaraq mənfəət üçün imkan olmalıdır. Burada belə bir sual yaranır: heç bir şəxsi qazanc və ya itki olmadıqda mənfəəti artırmaq və ya zərərdən qorunmaq istəyi eynidirmi?

Qeyd edilməlidir ki, sağlam rəqabət şəraitində mənfəətlər özünü məhv edir. Bundan əlavə, azalma prosesində sənaye daha effektiv olur.

Bunun üçün mənfəəti qeyri-əxlaqi bir şey kimi qiymətləndirmək düzgün deyil. İstisna təşkil edən, yoxa çıxmayan və istehlakçı istəyini nəzərə alan bütün amillərin istehsalını motivləşdirməyən inhisar mənfəətidir.

### **FƏSLİN QISA MƏZMUNU**

- Antreprenör istehsal faktorlarını uzlaşdırır və biznes riskləri daşıyır.
- Mənfəət onlara riskli və ya tərəddüdlü fəaliyyətin verdiyi mükafatdır.
- Rəqabətdə kənarlaşdırılan, lakin inhisarda sabit mövqeyə malik olan normadan artıq mənfəətlə (iqtisadi renta) mənfəətin müxtəlif anlayışları vardır.
- Firmaların mənfəət və itkiləri onların uğur və ya tənəzzülünə səbəb olur və iqtisadiyyatda dinamizmi təmin edir.

### **XÜLASƏ SUALLARI**

- Şirkətin icraçı direktoru antreprenör hesab edilirmi? Cavabınızı əsaslandırın.
- Mənfəət digər istehsal faktorlarının haqlarından nə ilə fərqlənir?
- Mənfəət və itkilər bazar iqtisadiyyatında hansı dəyişikliklərə səbəb olur?

**Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin**



**PUL VƏ MALİYYƏ  
İNSTİTUTLARI**



## PUL VƏ FAİZ DƏRƏCƏSİ

### TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- pulun əsas funksiyalarını təsvir edə;
- likvid pula tələbin olmasının səbəbini izah edə;
- pul ehtiyatının geniş və dar tərkiblərini müəyyən edə;
- faiz dərəcələrinin necə müəyyən edildiyini göstərə biləcəksiniz.

### 24.1 PULUN FUNKSİYALARI

#### Pul nədir?

Məhsulları mübadilə vasitəsilə dəyişmək mümkündür. Lakin çox zaman barter adlandırılan bu mübadilə müasir dövrlə ehtə geniş yayılmayıb. "Exchange and Mart" jurnalında belə bir etan təsvir edir: "Ever Ready" batareyası iki yaşına qədər hər hansı bir itlə dəyişilir". Belə mübadilə zamanı baş verə biləcək çətinlikləri təsvir etmək o qədər də çətin deyil.

Yüksək ixtisaslaşma səviyyəsi olan iqtisadiyyatda mübadilə tez və rahat baş verməlidir. Buna görə bizim bütün mallar üçün ortaq bölən olan pul – "arada gözən" var. İxtisaslaşmanın əmək məhsulu satılır, yəni pulla dəyişilir və sonra bu pul lazım olan müxtəlif əmtəə və xidmətləri almaq üçün istifadə edilir.

*Pul mal almaq və borc ödəmək üçün hamı tərəfindən qəbul ediləndir.* Onun dəmir pul və əskinaslardan ibarət olması vacib deyil. Mal-qara, duz, kəhrəba və pambıq geyimlər vaxtilə pul kimi istifadə olunmuşdur.

Faktiki olaraq, material, onun ölçü və forması əsasən adət-ənənə və istifadədə rahatlıqdan asılıdır. Lakin nə istifadə olursa-olsun, hər yerdə sorğu-sualsız və dərhal mal və xidmətlərin qarşılığında qəbul ediləndir. Beləliklə, müəyyən bir əmtəənin istifadəsi adət halını

almalıdır və insanlar ona nisbətən məhdud olduğu üçün dəyəri qoruyacağına inanmalıdırlar.

#### Qanuni ödəmə vəsaiti

Bəzən qəbul ediləni qanunla təmin etməyə çalışırlar. Birləşmiş Krallıqda pul əskinasları kreditör tərəfindən borcun ödənilməsi üçün qəbul ediləli olması baxımından məhdudiyətsiz qanuni ödəmə vəsaiti hüququna malikdir. Lakin istehlak məhsulunun olması üçün qanuni ödəmə vəsaiti olması vacib deyil. Almaniya II Dünya müharibəsindən sonra mallar üçün ödəmədə *Reichsbank* markasından çox siqaretə üstünlük verirdi.

#### Qiymətli metal pul kimi

Keçmişlə pul kimi istifadə edilən istehlak mallarının çoxunun xüsusilə də *mübadilə iqtisadiyyatı* inkişaf etdikdə qənaətbəxş olmadığı bəlli oldu. Çünki barter çətinlikləri tamamilə ortadan qaldırılmışdır. Məsələn, mal-qaranın daşınması çətin idi, vaxt keçdikcə keyfiyyətini itirirdi və saxlanılması xərç tələb edirdi. Bundan başqa, onların ölçü və keyfiyyətinin müxtəlif olması ilə yanaşı, kiçik həcmli malların əlınması üçün asanlıqla bölünə bilirdi.

Tədricən qiymətli metallar pul kimi istifadədə digər malları əvəz etdi. Sonralar əməliyyatları sadələşdirmək üçün metallar müxtəlif forma və çəkili dəmir pullar şəklində salındı. İndi lazım olan pul məbləği çəkmək əvəzinə hesablaşmaqla müəyyən oluna bilirdi.

#### Kağız pul

İngiltərədə XVII əsrin ortalarına qədər pul kimi yalnız qiymətli metallar və dəmir pullar istifadə olunmuşdur. Lakin 1640-cı ildə Karl I tacirlərin London qülləsində saxlanılan 130.000 £ dəyərində qullarını mənimşədikdən sonra qızıl və gümüş külçələri zərgerlərin xüsusilə möhkəmləndirdiyi yerlərdə saxlanılırdı. Beləliklə, bu depozitlərin qəbzləri əmtəə əvəzinə qəbul olunurdu və bununla qızilla gümüşün həqiqi mənada istifadəsinə ehtiyac qalmadı.

Bu, əskinasların təməlini qoydu və tezliklə Britaniya pulunun əksəriyyətini kağız valyuta təşkil etməyə başladı. Əskinasların düzəldildiyi kağız onun məbləği ilə müqayisədə qiymətsizdir. Lakin bu əskinasları qəbul edən insanlar digərlərinin də onları qəbul edəəcəyindən əmindirlər. Beləliklə, əskinaslar pulun əsas xüsusiyyəti olan hər kəs tərəfindən qəbul ediləni xüsusiyyətinə malikdir. Bu, 1931-ci ildən bəri

Birləşmiş Krallıqda İngiltərə Bankında əskinasla qızıl dəyişdirilməsi mümkün olmadığına baxmayaraq, doğrudur.

### **Pulun funksiyaları**

Əsasən qeyd edildiyi kimi, pulun 4 funksiyası var:

(1) O, mübadilə vasitəsidir, müasir alqı-satqı mexanizminin yaxşı işləməsinə təmin edən yağa benzəyir.

(2) Bu, qiymət sisteminin işləməsi və mühasibatın aparılması, mənfəət və zərərin hesablanması və s. üçün avtomatik əsas yaradan dəyər ölçüsü və hesablama vahididir.

(3) Pul ödəmə standartıdır, dəyəri stabil olan ələ bir vahiddir ki, edilən borclar, gələcək müqavilələr bu vahidlə bağlanılır. Pul olmasaydı, sığorta şirkətləri, tikinti kooperativləri, banklar və diskont evləri kimi borclarla işləyən qurumların işi üçün təməl olmazdı. Borc ödəmək üçün standart olmaqla yanaşı, pul borc verib-alməq məsələsini xeyli asanlaşdırır.

(4) O yığıcı vasitəsidir, təcili ehtiyaclar üçün hər hansı bir gəliri yığımağın ən münasib yoludur. Bundan əlavə, pul mübadilə vasitəsi olduğundan bu formada yığılan dövlət həm də tamamilə likviddir. Yəni müxtəlif mümkün yatırımlardan yalnız pul digər mallarla dərhal ödənişsiz çevrilmə bilər. Beləliklə, pulun ən seçilən xüsusiyyəti likviddir və bu, pulun iqtisadiyyatın idarə olunmasında neytraldan daha çox aktiv rol oynaması ilə nəticələnir. Bunun üçün biz bunu tədqiq etməliyik.

## **24.2. PULA TƏLƏB**

### **Pula tələb dedikdə nəyi nəzərdə tuturuq?**

Öksür insanlar xüsusi xəstə adam kimi baxır. Adı insanlar üçün pul, sadəcə, hesablama və ya hərisliklə saxlanılması üçün deyil, qida, geyim, bayram, məşin və digər bahalı şeylərə xərcləmək üçün lazımdır. Qısası, ələ görənlər bilər ki, pul yalnız ondan can qurtararkən xeyirlidir.

Lakin onun bundan başqa da faydaları var. Pula borcların ödənilməsində *hamı tərəfindən qəbul edilən* kimi tərif verilmişdir. Bəs niyə hamı tərəfindən qəbul edilən? Sadəcə olaraq ona görə ki, hər kəs inanır ki, onlar bir şey almaq istədikdə pulu dərhal qəbul edəceklər. Biz gördüyümüz kimi, pul tamamilə likviddir.

Bundan başqa, sərvətin heç bir forması pul qədər likvid deyil. Bankın depozit hesabında saxlanılan yatırımların çıxarılması üçün 7 gün tələb olunur. Adı aksiyalar və bonclar (istiqrazlar) satılmalıdır və buraya

brokerin komission faizi və kapital itkisi ehtimalı da daxildir. Yaxud, cv, məşin və ya royalm başqa bir şeylə dəyişdirilməsi adətən əvvəlcə nağd pullu alıcının tapılması deməkdir. Yalnız pulun sərvətin formasına dəyişdirilməsi nə vaxt itkisi, nə də əlavə xərc tələb ed r.

İnsanlar pul balansını onun tamamilə likvid avuar olmasına görə istəyirlər. Bu mənada pulun "tələb", yəni tamamilə likvid ehtiyatlar saxlamaq istəyi vardır. İndi biz insanların belə ehtiyatları nəyə görə istədiklərini öyrənəcəyik.

### **İnsanların niyə pula tələbatı var?**

Lord Keynes pul saxlamağın 3 əsas səbəbini göstərir:

#### **(1) Əməliyyat amili**

İstehlakçı və iş adamlarının hər ikisi pulu ayrılan əməliyyatları yüngülləşdirmək üçün saxlayır.

İstehlakçıların böyük hissəsi gəlirlərinin əsas hissəsini həftəlik və ya aylıq alırlar. Digər tərəfdən, qida, səyahət və istirahət üçün ödəniş gündəlikdir. Beləliklə, gündəlik alış-veriş üçün pul gəlirinin bir hissəsi həftə və ya ay ərzində saxlanılmalıdır. Bu, hansı məbləğdə olmalıdır?

Təsəvvür edək ki, bir nəfər həftədə 60 £ qazanır ki, bunun da hamısını xərcləyir. O, 60 £-i həftənin başlanğıcı olan cümə günü alır və gələn cümə günü üçün onun pulu qalır. Beləliklə, onun saxladığı ehtiyat 30 £-dir. Onun pulu aylıq ödənər, xərci isə dəyişməz qalarsa, onun ortalama pul ehtiyatı istər nağd pulla, istərsə də bank hesabında 120 £-ə qalxacaqdır. Buna oxşar olaraq, onun gəliri ikiqat artarsa, lakin yenə də tamamilə xərclənsə, onun saxladığı pulun miqdar ikiqat artacaq.

Eynilə iş adamına əməkhaqqı vermək, xammal almaq və mövcud olan digər xərcləri ödəmək üçün pul lazımdır.

Əməliyyat motivləri üçün olan pula tələbatın qəflətən artmasının yalnız xüsusi səbəbləri ola bilər; məsələn, yeni il və bayram günlərində omtəz birjasında fəallıq artır. Əksəriyyət etibarilə əsas determinantlar kifayət qədər stabildir. İstehlakçılar üçün bunlar ardıcıl məvacib günləri arasındakı məsafə və gəlirlə qiymət səviyyəsidir; iş adamı üçün bu, dövryyənin həcmidir. Buradan görüldüyü kimi, cəmiyyətin əməliyyat məqsədləri üçün pula tələbatı milli gəlirin həcminə tam proporsionaldır.

Qeyd etmək lazımdır ki, pula tələb olunan əməliyyatların həcmi milli pul gəlirindən çox böyükdür. Məsələn, əgər bir mağaza sahibi üçün (mağaza xərcləri daxil olmaqla) malların qiyməti 100 £-dirsə və o bu malları 110 £-ə satsa, o zaman onun bu əməliyyatından əldə etdiyi



gəlir 10 £-dir ki, bütün lazımı tədavülün edilməsi üçün 210 £ tələb olunur. Bundan əlavə, əsasən gəlir götürməyən əməliyyatlar, məsələn, sığortalanmaq və qiymətli kağızlar üçün də pul tələb olunur.

### (2) Ehtiyat amili

Müntəzəm olan gündəlik alış-veriş xərclərindən əlavə, pul ortaya çıxma biləcək daha gözlənilməz təbii hadisələr, məsələn, xəstəlik, qoza, işsizlik, maşının təmiri, evdarlıq xərcləri və ya nəqd müqavilə əldə etmək haqqında gözlənilməz qərarları keçirmək üçün lazım ola bilər. Buna görə də həm istehlakçı, həm də iş adamlarının əksəriyyəti "qara gün" üçün və ya alverişli alış-veriş üçün ehtiyatda bir qədər pul saxlayırlar. Saxlanılan məbləğ əsasən fərdin görüşü ilə bağlıdır, onun hadisələr və ehtiyac əməli gəldikdə qısa müddətdə borc pul tapa biləcəyinə nə dərəcədə nəqibin yavaşmasından asılıdır. Lakin ümumiyyətlə cəmiyyəti götürdükdə normal vaxtlarda ehtiyat amili üçün saxlanılan məbləğ təxminən milli gəlir səviyyəsinə qədər gəlib çıxır.

Keynes əməliyyat və ehtiyat amilləri ilə saxlanılan pulları "aktiv balans" adlandırır. Bu cür balansların həcmi əsasən gəlir səviyyəsindən asılıdır.

### (3) Spekulyasiya amili

Adətən mövcud olan pul miqdarı aktiv balansların tələbatını ödəyəcək məbləğdən az olur. Lakin hər hansı bir qalıq kimsə tərəfindən saxlanılmaldır, çünki o, haradasa olmalıdır! Bununla belə, niyə insanlar "faydasız" balansları saxlamaq istəsinlər?

Oxucu dərhal bu suala "niyə də olmasın?" deyə bilər. Gördüyümüz kimi, pulun daimi xərci (eləcə də yığıma, qoruma) yoxdur və o, tamamilə likviddir. Bütün yatırımlardan yalnız pul tam manevr imkanına malikdir.

Lakin bütün sərvətin pul formasında saxlanılmasının gəlir götürməsi kimi müsbət cəhəti də vardır (injlyasiya zamanı pulun dəyərini düşməsi kimi bir mənfi cəhət də vardır ki, biz hələlik bu çətinliyi nəzərə almayacağıq). Məblə, daş-qaş, sənət əsərləri və s. həzz almağa xidmət edir; evdə yaşamaq və ya kirayə vermək mümkündür. Aksiyalar çox vaxt dividend gətirir; bunların müəyyən faizi vardır. Beləliklə, likvid olmağın imkanı gəlirin olmasıdır. Asan olması üçün bu gəliri *faiz dərəcəsi* adlandırmaq.

Beləliklə, insanlar likvidlik arzuladıqda, həmçinin bunun xərci haqqında da düşünməlidirlər. Faiz dərəcəsi nə qədər yüksək olsa, likvid qalmağın xərci bir o qədər yüksək olacaq. Məzənnə artıqca bu

"qiyməti" ödəməyə hazır olan insanların sayı azalır; başqa sözlə desək, onlar pulu saxlamamağa məcbur ediləcəklər. Beləliklə, faydasız balans tələbatı faiz dərəcəsi ilə sıx bağlıdır; məbləğ artıqca pul saxlamağın xərci artır və bununla da daha az pul tələb olunur.

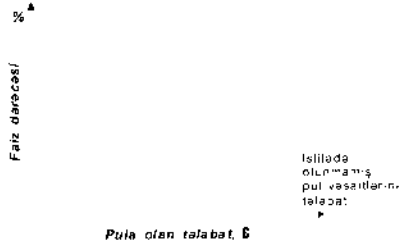
Ancaq ətraflı cavab daha mürəkkəbdir. Qiymətli kağızların əksinə olaraq pulun saxlanması spekulyasiyaya imkan verir. Keynesin fikrinə, insanların faydasız balansları saxlamasının əsas səbəbi spekulyasiya etməkdir. Spekulyasiyalar aşağıdakı kimi baş verir.

Hər hansı bir vaxtda bəzi qiymətli kağızların dəyərlərinin qalxması, bəzilərini isə düşməsi yətinincə təbiiird. Lakin demək olar ki, bütün qiymətli kağızların az və ya çox dərəcədə eyni istiqamətdə hərəkət etdiyi vaxtlar da olur. İzahımızı sadələşdirmək üçün diqqətimizi müddətsiz dövlət bonları (sabit faizli qiymətli kağızlar) üzərində cəmləşdirək – bu, vaxt və risk çətinliklərini aradan qaldırır.

İnsanlar bonların qiymətlərinin qalxacağını fikirləşirsə, o zaman bon alacaqlar. Onların fikirləri təxminən doğru çıxarsa, kapital qazanacaqlar. Eynilə də onlar bonların qiymətlərinin düşəcəyini düşünsələr, bonları satacaqlar. Bu dəfə onların qiyməti nə qədər aşağı düşsə, yuxarı qalxmaq ehtimalı bir o qədər çox olacaq. Qiymətlər artıqca, tədricən daha çox insan onların çox yüksəyə qalxdığından aşağı düşəcəyini fikirləşəcək. Buradan belə bir nəticəyə gəlmək olar ki, bonların qiyməti aşağı olduqda insanlar likvidlikdən daha çox bonlara üstünlük verirlər; bonların qiyməti qalxdıqda isə onlardan yaxa qurtarırlar.

Lakin bonların qiyməti faiz məzənnəsinə proporsional, ya mız tərs mütənəsib dəyişir. Belə ki, cari faiz məzənnəsi 2½%-dirsə, 100 £ dəyərinə 3½ faizlik hərbi istiqrazın ömtəə birjasında qiyməti 140 £ olacaq, lakin məzənnə 7 % olarsa, onun qiyməti yalnız 50 £ olacaq.

Beləliklə, pulu tələbat yalnız bonların qiymətilə deyil, həm də faiz məzənnəsi ilə əlaqələndirilməlidir. İnsanlar bonların gələcək qiyməti ilə spekulyasiya edərkən həm də gələcək faiz dərəcəsi ilə spekulyasiya edirlər. Buradan çıxış edərək biz ilkin fikrimizi belə formada itadə edə bilərik: faiz dərəcəsi aşağı olduqda (bonların qiyməti yüksəkdir) insanlar pulu saxlamağa üstünlük verəcəklər; faiz məzənnəsi yüksək olduqda (bonların qiyməti aşağıdır) insanlar pul saxlamaq istəməyəcəklər. Cari faiz dərəcəsi ilə faydasız balanslar arasındakı əlaqə şəkil 24.1-də göstərilib.



Pula olan tələbat, B

### Səkil 24.1 Faiz məzənnəsi ilə pula tələbatın əlaqəsi

Qeyd edilməlidir ki, gələcək faiz dərəcəsi üzərindəki bu spekuliyasivada heç bir pis şey yoxdur. Qeyri-müəyyənliyin mövcudluğu şəraitində bonların sahibinin ixtiyarında olduğu müddətdə onların qiymətlərinin düşməsi və ya qalxması əhəmiyyətli olduğu yerdə spekuliyasiya olmalıdır. O, gələcəkdə bondan qazana biləcəyi faizi onun kapital dəyərində baş verə biləcək itki ehtimalı ilə müqayisə edir. Əgər ikinci daha çoxdursa, insan pul saxlamağa üstünlük verəcək. Əməliyyat və ehtiyat amilləri üçün pul tələbinə təsir edən əsas səbəb gəlir səviyyəsi nisbətən sabit olanda möhtəklik amili üçün likvidlik müəyyənləşdirilərək insanların faiz dərəcələrinin artımı ilə bağlı ümidləri boşla çıxarıla bilər. Beləliklə, lord Keynesin faiz məzənnəsi səviyyəsinə əsas göstərdiyi möhtəklik budur.

## 24.3 PUL TƏKLİFİ

Pul təklifi aşağıdakılardan ibarətdir:

### (1) Metal pullar

Həcmə çox azdır, 1976-cı ildə 462 milyon £ dəyərində idi. Kiçik gündəlik əməliyyatlar üçün əlverişlidir.

### (2) Əskinaslar

XVII əsrdən etibarən kağız valyutası Britaniya pulunun artan hissəsini formalaşdırmağa başladı. 1976-cı ilin oktyabrına olan məlumatla görə, dövriyyədə olan əskinasların dəyəri 6,984 milyon £-dir. Banknot 1.575 milyon £-i keçərsə, Maliyyə Nazirliyi yeni qərar hazırlayaraq parlamentə təqdim edir. Parlamentin təsdiqlədiyi bu sənəd hər 2 ildən yeniləşir.

İngiltərə parlamenti qızıl dəyərinin artdığı hesabına çap olunan əskinas, "ictimai etimad çapı" üzərində nəzarət səlahiyyətinə malikdir. Ancaq müasir dövrdə inflyasiyadan qorunmaq üçün əskinas çapına nəzarət edilməsinə əla də əhəmiyyət verilmir. Bunun əvəzinə əskinaslar metal pullar kimi pul sisteminin kiçik tələbi hesab edilir. Beləliklə, pul cəmiyyətin praktiki rahatlığı üçün lazım olan miqdarda çap olunur.

### (3) Bank depozitləri

Gündəlik tələbat malları meyvə-tərəvəz, siqaret, benzın və s. alınarkən əsasən metal pullar və əskinaslardan istifadə olunur. Lakin bütün əməliyyatların 80 %-i çek vasitəsilə görülür. Bir şəxs çek yazdıqda öz bankını hesabda olan depozitlərdən borcu olan adama verilməsi üçün təlimatlandırır. Beləliklə, bank depozitləri pul kimi istifadə olunur.

Bu depozitlərin əsas hissəsi bank tərəfindən yaradılır. Bankların depozitləri necə yaratdıqlarını və onlara nəzarət haqqında növbəti iki fəsildə danışılacaq.

### Başqa pul formaları

Nəyin pul olub-olmadığı arasında müəyyən və mütləq fərq yoxdur. Əsl pul sahibini tam likvidlik təmin edir və nəticə etibarən ilə bunu təmin edən yalnız dövlət əskinasları və soverenləridir. çünki digər metal pulların dövlət təminatı məhduddur. İqtisadiyyatımızda nəyin pul kimi istifadə edilməsini müzakirə edərkən ən praktiki olan "pul pul funksiyasını yerinə yetirəndir" yanaşmasıdır. Əmətin ödənilməsi üçün qəbul edilirmi? Edilirsə, pul rolunu oynayır. Gördüyümüz kimi, bu səbəbdən bankdakı depozitlərdən başqa heç nəyi təmsil etməsə də, çeklər də puldur. İnkişaf etmiş iqtisadiyyatlarda çeklər istifadə olunan pulun əsas hissəsini təşkil edir.

Fikrimizi bu istiqamətdə inkişaf etdirək: istifadə baxımından "əsl" pul olmasa da, bəzi kredit vasitələri məhdud dərəcədə pul funksiyasını yerinə yetirir. Lakin biz onların pul təklifinə nə zaman necə əlavə olunduğunu bilmək üçün ehtiyatlı olmalıyıq. Depozitlər banklar tərəfindən yalnız ona görə "yaradılır" ki, onların kliring sistemi qənaət etməyə imkan verir. Bu baxımdan banklar yeganədir; digər kredit formaları pul təklifinə yalnız o zaman əlavə olunur ki, onların bələri faydasız şəkildə saxlanılan eyni məbləğdə nağd pulla ödənilir. Dəyi ki, bir fərd "ümumi fond"ə daxil olmaq üçün barət aldığı poçt onun tərəfindən ödənilən nağd pulu bizdən "ümumi fond" şirkətinə təqdim etməmişdən öncə tədaviyə buraxa bilər. Bu baxımdan barətlər pul

təklifinə əlavə rolunu oynayır. Çünki onlar pulun vəzifəsini yerinə yetirir. Bu digər kredit vasitələri üçün də belədir: veksəl ("satılmış"), yəni borcun ödənilməsi üçün üçüncü tərəfə verilmiş), trentat krediti (şirkətlər arasındakı müqavilələr kreditləri ləğv etmək imkanı verdikdə və ya bu kreditin ödənilməsi hüququ üçün üçüncü tərəfə verildikdə) və mühasibatda nağd pulu əvəz edən hesablaşmalar (məsələn, şirkətlərin vertikal birləşməsi zamanı baş verdiyi kimi).

### Pul "əvəzi"

Yuxarıdakı fikri bir az da genişləndirə bilərik. Nəticə etibarilə bütün mövcud avuarlar pula çevrilə, beləliklə, təşkilatı formasından asılı olaraq likvidlik edilə bilər. Buraya dövlət qiymətli kağızları, ictimai şirkətlərin səhmləri, sığorta polisləri və tikinti birliklərinin istiqrazları daxildir. Beləliklə, son illər trentat borclarının dərhal nağd pula satılması mümkün olan agentliklərin inkişafı nəticəsində topdansaşlar daha likvid olmuşdur. Avuarlar satıldıqda bəzi kapital itkisi baş versə də, onlar sahibinə bir qədər likvidlik imkanı yaradır. Məsələn, birinci dərəcəli aksiyaları olan insan üçün ehtiyat amilinə görə o qədər də çox nağd pul balansına ehtiyac yoxdur. Çünki ehtiyac olduqda onların bir hissəsi istənilən vaxt satıla bilər. Qısası, pul "əvəzinin" mövcudluğu "əsl" pula olan tələbatla müqayisədə az ola biləcəyi deməkdir.

### Pul ehtiyatının rəsmi təyinatı

Pul və ya digər aktivlər arasında kəskin sərhədin olmaması səbəbi ilə, pul ehtiyatının iqtisadiyyatda mühüm təsiri olması nöqteyi-nəzarinin hökumət tərəfindən qəbul edilməsi üçün onun siyasətə belədən kimi müəyyən edilməsi və nəzarət edilməsi gərəkdir. "Pul xüsusiyyətlərinin mövcudluğu" dərəcələrinin müxtəlifliyinin nəzərə alınmasında bir sıra fərziyyələr irəli sürülmüşdür, lakin bu gün iki əsas təsnifatı qeyd etmək olar.

*Dar pul (Narrow money)* maliyyədə cari xərclərə, yəni, iş məqsədləri üzrə mübadilə vasitəsinə yararlı olan pul balansına aiddir. Seçilmiş artımın məqsədli oriyentirləri indi dövriyyədə banknot və sikkələrdən, üstəgəl bankın sahib olduğu nağd pul və İngiltərə Bankında onların əməliyyat balanslarından ibarət olan *MO*-dur.

Lakin, yuxarıda qeyd etdiyimiz kimi, cari və depozit hesabları arasında fərq fondların birindən digərinə keçirildiyi əhəmiyyətsizlik üzündən qarışdırılır. Əgər biz iqtisadiyyatda pul ekspansiyasının məcmusunu arzu edirikse, yuxarıda qeyd edilənlər nəzərə alınmalıdır.

Bu səbəbdən, geniş pul (*broad money*) iqtisadiyyatda dəyərin saxlanılması ilə əsas kapital itkisi olmadan xidmət və məhsullar xərcinə konversiya edilə bilən özəl sektorun aktivlərə sahib olması ilə likvidliyi əks etdirir. Burada əsas məqsəd dövriyyədə olan banknot və sikkələrdən, üstəgəl özəl sektorun BK banklarında və qurulan əməliyyatda sterlinq depozit hesabından ibarət olan *M4*-dür.

## 24.4 FAİZ DƏRƏCƏSİ

### Klassik iqtisadçıların fikirləri

Burada kənara qoyduğumuz məsələ ilə məşğul olacağıq: iqtisadiyyatda ümumi faiz dərəcəsini nə müəyyən edir? Sualı başqa cür də qoymaq olar: xalis faiz dərəcəsini nə müəyyənləşdirir?

### Faiz dərəcəsi pul fenomenini kimi

Xorclanmayan gəlir *qənaət* adlanır. Lakin hətta gəlirinin bir hissəsini qoruyub saxladıqdan sonra da insan hələ hansı avuarları əldə edəcəyini seçməlidir. Bu avuarlar xüsusilə də borc verənin risk, likvidlik və qazanc baxımından malik olduğu xüsusiyyətlərin fərqli olmasıdır.

Başqa seçlər dəyişməz qalmaqla, borc verənin riski artdıqca tələb olunan qazanc (faiz) də artır. Riskin müxtəlif növləri üçün qazanc arasındakı fərq bazarda müəyyən olunacaq. Biz bu çətinliyi aradan qaldırmaq üçün öz diqqətimizi faiz və kapitalın ödənilməsi riski sıfır olan dövlət qiymətli kağızları üzərində cəmləşdirəcəyik.

Likvidlik və qazanc əsasən tərs mütənəsibdir. Likvidsizlik çox yüksək qazanc ilə kompensasiya olunmalıdır. Yalnız pul tərəfindən təmin edilən tam likvidlik qazancın tamamilə itməsi ilə nəticələnir.

Lakin likvidlik avuarın arzu edilən göstəricisi olduğundan, pula sərvətin saxlanması üçün başqa faizli avuarlarla müqayisədə daha çox üstünlük verilməlidir. Bunun üçün fərd avuar portfelinə faiz qazancı ilə müqayisədə likvidliyə verdiyi əhəmiyyəti görə bölüşdürməlidir. Borcların müxtəlif müddətli olması çətinliyi aradan qaldırmaq üçün bütün qiymətli kağızları *bonlar* adlandıracağımız müddətsiz dövlət ehtiyatı kimi təəvvür edəcəyik. Beləliklə, fərdin sərvətini yığmaq üçün sahib ola biləcəyi 2 cür avuar vardır – bonlar və pul. Bonların qiyməti həmişə risksiz, müddətsiz qiymətli kağızların faiz məzənnəsini göstərəcək (şəkil 24.1-ə bax).

Kapital bazarında satışa çıxarılan bonların bəziləri əhalinin ehtiyatlarının bir hissəsidir, başqa yeni bonlar dövlətin yeni borc ələməsi

nəticəsində ortaya çıxacaq. Kauçuk, qalay, yun, pambıq və hər hansı digər əmtəənin öz bazarında olduğu kimi, onların da qiyməti tələb və təklifi müəyyən olunacaq.

Pulu olan insanlar kapital bazarında təklif olunan bonlara qiymət müəyyən edirlər. Onların nə qədər pula malik olması iqtisadiyyatdan, ümumi pul təklifindən və onların əməliyyat və ehtiyat amilləri üçün nə qədər pula sahib olmaq istəmələrindən asılı olacaq. Bir günlük sövdələşmənin sonunda bütün bonlar sahiblərini dəyişə bilər. Əslində bu belə olmamalıdır. Bonların qiyməti aşağı olarsa, satmaq istəyində olanların bəziləri bonları saxlamağa üstünlük verə bilər, digər tərəfdən, bonların qiyməti yüksədirsə, almaq niyyətində olan alıcıların bir hissəsi öz pulunu saxlamağa qərar verə bilər.

Gündəlik sövdələşmələrin sonunda bu sövdələşmələri bitirdikləri qiymət həlli olacaq; heç kim bonlarla pulu və ya pulla bonları dəyişmək istəməyəcək. Bu qiymətdə bərabərlik əldə edilmişdir. Bu qiymət "xalis" faiz məzənnəsinin tərsidir.

#### Keynesin təyin edici amillərə verdiyi əhəmiyyət

Yuxarıdakılardan görüldüyü kimi, bonlara nisbətən pula olan tələb dəyişdikdə, bu bonlar pul ehtiyatlarına təsirdən əlavə, faiz dərəcəsinə dəyişiklik gətirəcək. Belə ki, pula sahib olmaq cəlbədiciliyi itirərsə, faiz dərəcəsi düşəcək.

Pul və bonların nisbi miqdarında, yəni hər birinin ehtiyatı həcmində dəyişiklik baş verdikdə bu, həmçinin faiz dərəcəsinin də dəyişməsinə səbəb olacaq. Məsələn, əgər pulun miqdarı artar, pula tələb və bonların ehtiyatı dəyişməz qalarsa, bu, bonların qiymətinin qalxması ilə nəticələnəcək. Buna alternativ aspektdən baxdıqda sərvət sahibləri mövcud faiz məzənnəsində bütün pul ehtiyatına sahib olmağa inandırılmamışlar. Beləliklə, burada pula sahib olmamaq inamının, yəni faiz dərəcəsinin azalması baş vermişdir. Eynilə bonların da miqdarı artdıqda, onlara tələb və pul təklifi dəyişməz qalarsa, bonların qiyməti düşəcək. Alternativ aspektdən baxdıqda bu o deməkdir ki, mövcud faiz dərəcəsi sərvət sahibləri bonların bütün ehtiyatına sahib olmağa inandırılmamışdır. Praktikada da bəzi hallarda nə pul, nə də bon ehtiyatları böyük dəyişiklərə məruz qalır.

Pul təklifinə dövlət tərəfindən nəzarət edilir. Bazara çıxarılan bonların təklifi əsasən mövcud olan köhnə bon ehtiyatlarından gəlir. Bununla müqayisədə bazara yeni axın kiçikdir. Beləliklə, mövcud dövlət borcu çox böyük olmadığı təqdirdə faiz dərəcəsinə çox az təsir

edir. Keynesin fikrinə görə, faiz məzənnəsinin qısa müddətdə dəyişməyə meyilli pul tələbatı baxımından analiz edilməsi daha məqsəduşğundur və burada o, möhtəkirliyin rolunu vurğulayır.

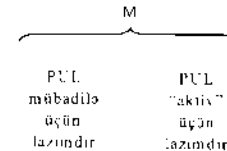
Bon bazarında daha çox onların gələcək qiymətləri ilə maraqlanan insanların olacağı. Gördüyümüz kimi, Keynesin fikrinə, spekulativ amil bütün digər düşüncələrdən üstündür. Bu belədirsə, deməli, bonlara tələbat əsasən onların cari qiymətlərinin nəticəsidir. Və ya pula tələb ilk növbədə faiz dərəcəsinin funksiyasıdır.

Beləliklə, faiz dərəcəsinin bonların tələb və təklifi baxımından əldə etmək əvəzinə, alternativ avuar olan pulun tələb və təklifi baxımından əldə etmək mümkündür.

Pula tələb gəlir səviyyəsi (əməliyyat və ehtiyat amillər) və faiz dərəcəsinin asılıdır. Spekulativ amil müasir düşüncə baxımından tam ayrılmasa da, faiz dərəcəsi yüksək olduqda insanlar aktiv balanslara qənaət edə bilərlər. Aktiv balanslara (faiz dərəcəsi tərəfindən əsasən təsirə məruz qalmayan) tələbi (faiz dərəcəsinin təsir etdiyi, faydasız balanslara tələb əlavə edərək onların hər ikisini birgə tələb ayrısı şəkildə birləşdirə bilərik.

Bu, şəkil 24.2-də göstərilib. Aktiv balanslar üçün pul tələbini tələb ayrısının şaquli hissəsinin Y oxuna olan uzaqlığı göstərir. Beləliklə, gəlir Y-dən Y<sub>1</sub>-ə qədər yüksəlsə, aktiv balanslar üçün tələb artımı bu iki nöqtə arasında olan üfüqi məsafəyə bərabərdir. Aktiv balanslara olan bu tələb faydasız balanslara olan tələbat – əyrinin aşağı enən hissəsi əlavə olunmalıdır.

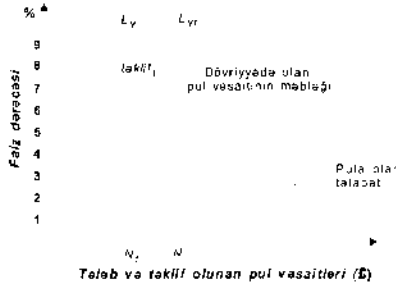
Pul tələbi dövlət və bank səlahiyyətləri tərəfindən müəyyən edilir. Tutaq ki, o, ON-ə bərabərdir. Gəlir səviyyəsi aşağıdırsa, Y aktiv balanslar üçün daha az, faydasız balanslara isə daha çox tələb var. Faiz dərəcəsi burada 4 %-dir. Daha yüksək gəlir səviyyəsi olduqda Y<sub>1</sub> aktiv balansları üçün daha çox pul tələb olunur. Bu, faydasız balanslar üçün tələbi azaldır və faiz dərəcəsi 6 %-ə qalır.



“İSTİQRAZLAR”

Şəkil 24.2 Faiz dərəcəsinin müəyyənləşdirilməsi

Pul təklifinin azalması, ON, Y-də 6 %-lik faiz dərəcəsi yaradacaq. Göründüyü kimi, gəlir səviyyəsi investisiya və əmanət səviyyəsindən təsirlənir. Əmanət və investisiya gəlir səviyyəsinə təsir nəticəsində faiz dərəcəsinə də təsir edə bilər.



Səkil 24.2 Faiz dərəcəsinin müəyyənləşdirilməsi

### Faiz dərəcəsinin strukturu

Biz sadələşdirmə üçün qəbul etdiyimiz yeganə qiymətli kağızın bonlar olması şərtini ləğv etməliyik. Praktikiada insanlar likvidlik və risk dərəcəsinə görə dəyişən müxtəlif qiymətli kağızlar ala bilərlər. Lakin bu qiymətli kağızların hər biri həm də dəyərinin əvəzedicisi sayıla bilər və onların hər birinin öz növünə olan tələb və təklifdən asılı olaraq gəlir səviyyəsi olacaq.

Bu səviyyələr bir-biri ilə əlaqədə olacaqlar, çünki onlar yaxın əvəzedici olduqlarından, bir növ, qiymətli kağız üçün tələbə ona ən yaxın olan qiymətli kağızın gəlir səviyyəsinə təsir edəcək. Məsələn, qısamüddətli dövlət səhminin gəlir səviyyəsinin artması ona ən yaxın əvəzedici fondların (məsələn, xəzinə vekseli) onun istiqamətində yerdəyişməsinə səbəb olacaq. Bu, tarazlıq bərqərar olana qədər faiz dərəcəsinin bütün sistemində yerdəyişmə baş verməsinə səbəb olacaq. Əlbəttə, bu yerdəyişmə pula tələb və təklifin dəyişməsi ilə asanlıqla baş verə bilər. Bu, ilk növbədə qısamüddətli (3 aylıq) qiymətli kağızlarda özünü göstərir və tədricən yalnız çox zaman keçəndən sonra baş verə biləcəyinə baxmayaraq, uzunmüddətli səviyyələrə də təsir edir.

Ümumiyyətlə, məzənnədəki fərqlər ya likvidlik (borc müddəti) fərqləri, ya da bərevərin riskinin fərqləri və ya hər ikisini əks etdirir. Lakin qiymətlərin sürətlə qalxdığı vaxtlarda insanlar da bu qiymət artımının davam edəcəyini düşünürsə, sabit faizli qiymətli kağızlar sadəcə səhmlər üçün yaxşı əvəzedici kimi çıxış edə bilmir, çünki birincinin qazanc günü və beləliklə dəyərli qiymət artımı baş verdikdə artmur. Beləliklə, sadəcə səhmlərə tələbat o qədər yüksək ola bilər ki, bərevərin riskini qiymətlərin artması ilə kapital dəyəri artan qiymətli kağızlara sahibolma *inflasiya səddinin* verdiyi üstünlükdən daha artıq olar. Nəticədə birinci dərəcəli *sadə səhmlərin (etibarlı səhmlər)* gəlir məzənnəsi dövlət qiymətli kağızlarındakından aşağı ola bilər, beləliklə, 1953-cü ildən bəri mövcud olan və *sadə səhm kultu* adlandırılan vəziyyət yaranar.

### İnflasiyanın nəzərə alınması

Stabil qiymət səviyyəsinə nail olmaqla, Keynes fikrini likvidlik və pul və istiqraz arasındakı seçim üzərində toplamağa müvəffəq olmuşdur. Lakin insanların gözlədiyi inflasiya baş verərkən, dinamik element vəziyyətə daxil edilir.

Əvvəla, pul ehtiyatının eyni vaxtda olan və davamlı artımı arasında fərq müəyyən etməliyik. Pul ehtiyatının eyni vaxtda olan artımı faiz dərəcəsinə azaldır. Pul ehtiyatının davamlı artımı isə ehtimal ki, gələcək inflasiyanın yaranmasına səbəb olur. Bu, xətti dövlət sektorunun xalis nağd pul tələbini (PSNCR – Public Sector Net Cash Requirement) maliyyələşdirməyə ehtiyac olduğu zaman yaradır.

İkincisi, inflasiya gözləmələri insanların aktivlər üzrə seçimlərini artırmağa səbəb olur. İstiqrazlardan fərqli olaraq, onlar adi səhmlərə (şirkətin səhmləri), əmlak və sadəcə mallara sahib ola bilərlər. İstiqrazlarda olduğu kimi, bütün bunlar likvidliyin olmaması zamanı baş verir. Pulla ifadə edilən istiqrazların inflasiya nəticəsində dəyəri düşsə də, adi səhmlər, əmlak və mallar inflasiya həcminin (inflasiyadan qorunmaq üçün investisiya alətləri, məsələn qızıl və əmlak) müəyyən dərəcəsinə malikdirlər. Beləliklə, insanlar bu alternativlərə cəha çox üstünlük verir. Adi səhmlər və əmlak inflasiya olduğu zaman istiqrazlar üzərində qoyulan faiz dərəcəsinə aşağı düşür, çünki əmanətçilər inflasiya həcminin üstünlüklərinə nail olmaq üçün qiymətə əlavələr edirlər. Göstərilən fərq "gəlirdə əks fərq" kimi qəbul edilir.

Kiçik sərvət sahibləri daha çox evlərə, antiq əşyalara, incəsənət əsərlərinə, müəyyən mənada ümumi mallara sərmayə qoymaqla,

inflasiya vasitəsilə "fərq"i irəli aparmağa çalışırlar. Bu səbəbdən, malların qiyməti qalxır; belə hallarda monetarizm tərəfdarlarına görə pul müəyyən əhəmiyyət kəsb edir. Əksinə olaraq, istiqraza tələbat yoxdur və onların qiymətləri düşür, inflasiyanın nəzərə alınmasında insanlar ehtiyatlı olurlar, məsələn, daha yüksək məhsuldarlıq tələb edirlər.

#### **Keynesin "istifadə olunmayan pul məbləği" konsepsiyasının zəifliyi**

Öz nəzəriyyəsində Keynes güman edir ki, gəlirdə dəyişikliyin, pul ehtiyatında artımın olmaması avtomatik olaraq istifadə olunmayan pul məbləğinə daxil edilə bilər.

Əgər əlavə pul istiqrazlardan daha çox mal və xidmətlərə sərf edilirsə, onda insanlar pulu adi alqı-satqı qüvvəsinin müvəqqəti maskanı hesab edirlər? Son illərdə bunun mümkünlüyü sübut edilmişdir.

#### **FƏSİLİN QISA MƏZMUNU**

- Pul mübadilə vasitəsi, dəyər ölçüsü, təxirə salınmış ödənişlər standartı və ehtiyatdır.
- İnsanlar və firmalar iş, ehtiyat və ticarət üçün pula sahib olurlar.
- Dar pul alışı-verişi yararlı puldursa, geniş pul daha az likvid əhəmiyyətə malikdir, lakin mal və xidmətlərə sərf edilən xərcə konversiya edilən dəyərin saxlanılmasıdır.
- Faiz dərəcəsi aktiv balansda pula olan tələbatla pul ehtiyatının qarşılıqlı təsiri ilə müəyyən edilir.
- Digər faiz dərəcələri xalis faiz dərəcəsi ilə əlaqəli olmamışdır, lakin likvidlik dərəcəsinə və borc verənin girdiyi riskdən asılı olaraq dəyişir.

#### **XÜLASƏ SUALLARI**

- Pul forması olaraq sikkələrin üstünlük və məhdudiyət ərinə izah edin.
- Ölü kapital saxlanmanın alternativ dəyəri nədir?
- Ev sahibkar tərəfindən satıla və pulu xərcəyə bilər. Bu səbəbdən, evi pulun bir forması hesab etmək olarmı?
- Faiz dərəcəsinin determinantlarını təsvir edin.

**Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin**



## MALİYYƏ BAZARLARI

### TƏDRİSİN MƏSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- Pul bazarının işi və vacibliyini, habelə Böyük Britaniyanın maliyyə bazarını izah edə;
- Fond birjasının əməliyyatlarını təsvir edə biləcəksiniz.

### 25.1. LİKVID KAPİTALIN ŞƏRTLƏRİ

Əvvəlki fəsilərdə gördük ki, kapital istehsalə yönəldiyi üçün tələb olunur. Bunun üçün istehsalçılara, fabrikanlara və dövlətə müxtəlif müddətli likvid kapital, yəni pul borcları lazım olur. Belə fondlar yalnız gəlirlərinin 1 hissəsini qoruyub saxlayan deyil, həmçinin bu əmanətlərin hamısı və ya bir hissəsi borc verən insanlar tərəfindən təmin olunur.

Maliyyə müxtəlif məqsədlərlə, müxtəlif insanlar tərəfindən və müxtəlif müddətlər üçün lazım olur. Əmtəə ilə olduğu, alıcı və satıcıları bir yerdə topladığı üçün bazarlar əmələ gəlmişdir.

Lakin biz bu məsələni aşağıdakı bəşliqlər altında müzakirə edəcəyik:

(a) Qısamüddətli borclarla məşğul olan pul bazarları;

(b) Orta və uzunmüddətli kapitalın artırıldığı kapital bazarı;

Bu fəsildə bunların ilk ikisi ilə məşğul olacağıq. Rahatlıq üçün biz buraya əsasən mövcud olan qiymətli kağızların bazarı və yeni borcların əldə edilməsində yalnız dolayısı ilə iştirak edən əmtəə birjasının işinin təsvirini də daxil etmişik.

Pul bazarları və kapital bazarlarının heç birinin, alıcı və satıcıların müəyyən bir bünada vaxtaşırı görüşü, biznes və məşğul olduqları formal təchizatı yoxdur. Bunun əvəzinə, pul bazarları baxımından veksəl və qısamüddətli borclarla iş görmək üçün, kapital bazarı baxımından isə daha sərbəst orta və uzunmüddətli maliyyə ehtiyatlarının ehtiyacı

olanlara yönəldilməsi üçün bir-birinə bağlı qurumlar vardır. Tam struktur çox sadələşdirilmiş formada şəkil 25.1-də göstərilmişdir.



Şəkil 25.1 Birləşmiş Krallıqda maliyyənin əldə edilməsi

### 25.2 MALİYYƏ BAZARI

Diskont bazarı — diskont bankları və "maklerlər", aksept bankları, kommersiya bankları və İngiltərə Bankından ibarətdir. Bunların hamısı veksəllərlə aparılan müxtəlif əməliyyatlarla bir-biri ilə bağlıdır (şəkil 25.3).

Biz xarici trentatdan kommersiya veksəllərinin necə istifadə olunmasını göstərəcəyik.

Biznesin hər kəs tərəfindən qəbul edilən belə bir adət var ki, idxalçıya əmtəə üçün ödəniş tələb olunana qədər 3 aylıq möhlət verilir. Bu, veksəl vasitəsilə aşağıdakı kimi ümumi olaraq təmin edilir.

Fərz edək ki, A şirkəti B üçün Londondan *New York*a 100 min £ dəyərində maşın ixrac edir (A öz maşınlarını göndərməyə hazır olduqda). Buna görə şəkil 25.2-də göstərilmiş formada veksəl tərtib edilir. Bu, qayımə və sığorta polisi kimi digər göndəriş sənədlərinin surəti ilə birlikdə maşınların doğrudan da gəmidə olduğunu təsdiq etmək üçün B-yə göndərilir.

£ 100,000	A-nın ünvanı 25 aprel 2008-ci il
Bu tarixdən 3 ay sonra, mənə və ya mənim vəkilimə razılaşıdırılmış yüz min £ ödə.	
(İmza) "A"	
"B"-yə B-nin ünvanı	

Şəkil 25.2. Kommersiya vekseli

Vekseli aldıqda B onu vekselin üzərində yazmaq və imzasını atmaqla "akseptləşdirir", sonra A-ya qaytarır. B-nin vekseli akseptləşdirməsi maşınların hüquqi sahibliyini verən, qayımənə əslinin ona verilməsi üçün şərtidir.

A indi 3 şeydən birini edə bilər: (I) Vekseli akseptləşdirdikdən sonra ödəmə vaxtı çatana qədər onu saxlaya bilər; (II) Onu aldıqdan sonra öz borcunu ödəmək üçün başqa bir tacirə verə bilər; Və ya (III) ehtiyat pulu olması üçün vekseli kiməsə, əsasən diskont idarəsinə sata bilər.

### Diskont idarələri

Böyük ehtimal ki, A sonuncunu seçəcək. Deməli, jiro etdikdən sonra onu Londonun *City* hissəsindəki 11 diskont idarəsindən birinə aparır. Burada o öz nominal qiymətindən aşağı alacaq, ödənilən məbləğ ödəniş zamanının çatmasına nə qədər vaxt qaldığı, pul bazarlarında olan qısamüddətli faiz məzənnəsi və diskont idarəsinin B-nin maliyyə vəziyyəti haqqındakı fikrindən asılıdır. Tutaq ki, bu vekselin hələ 3

aylıq müddəti vardır və bazardakı bu tipli veksəllərin faiz məzənnəsi 8 %-dir. Diskont idarələri onun üçün 9.800 £ ödəyəcək.



Şəkil 25.3 Diskont bazarının əməliyyatları

Bu prosesa *diskontlama* deyilir. Bu baxımdan veksəl başqalarından daha üstündür. İxracatçı A vekseli satmaqla tezliklə likvidliyi yenə də əldə edə bilər.

### Aksept idarələri

Üçər B yüksək maliyyə durumlu tanınmış şirkətdirsə, akseptləşdirilmiş veksəl risk baxımından demək olar ki, nağd pul kimidir. Lakin dünyamı hər yerində şirkətlər veksəl tərtib edir və ola bilər ki, B-nin maliyyə vəziyyəti haqqında məlumat az olsun. Nəticədə diskont idarəsi ya vekseli diskont etməyə ehtiyat edəcək və ya bunu çox yüksək faiz məzənnəsi ilə edəcək. Buna baxmayaraq, bu çətinliyin öhdəsindən beynəlxalq miqyasda tanınmış şirkətin onu *akseptləşdirməsi* ilə gəlmək olar. Bu o deməkdir ki, B ödənişi edə bilməyə, tanınmış şirkət ödənişi öz öhdəsinə götürür. Bəlidir ki, bu cavabdehliyi üzərinə götürən şirkət veksəl üzərində tərtib olunan tacirin krediti ödəmə qabiliyyəti haqqında məlumatla malik olmalıdır. Tacir kimi başlayan, lakin sonradan dünyanın müəyyən yerlərində trentatı maliyyələşdirməkdə ixtisaslaşan *Lazard-lar*, *Baring-lar* və *Rothschild-lar* kimi əmanət bankları bu tip məlumatlara malikdir. Belə trentat banklar veksəlləri akseptləşdirmək qabiliyyəti ilə tanındıqları kimi,



aksept idarələri kimi də tanınırlar. Onlar öz xidmətlərinə görə 3/4 faizlik çox kiçik komission haqqı alırlar. Bu da vekseli diskontlamaq istəyən insan tərəfindən məmnuniyyətlə ödənilir. Çünki diskontlanmış "bank vekseli"nin (yəni üzərində aksept idarəsinin adı olan) faiz dərəcəsi "trentat vekseli" (yalnız trentatçı tərəfindən akseptləşmiş veksəl) və ya "yaxşı trentat vekseli"nin (trentatçının vəziyyəti çox yaxşı olduqda) məzənnəsindən daha aşağıdır.

Son illər akseptvermə fəaliyyəti zəifləyib. Bu, (a) beynəlxalq ticarətdə kommersiya vekselinə istifadə üzrə tələbatın aşağı düşməsi; (b) dünya ticarətində Böyük Britaniyanın səhmlərinin azalmasına səbəb olan, dünya ticarət mərkəzi rolunu oynayan və xarici ticarəti maliyyələşdirən London bazarının təsir dairəsinin zəifləməsi və müəyyən səbəblərdən ingilis valyutasına (£) inamın qınılması; və (c) kommersiya banklarının akseptvermə fəaliyyətində növbəti metodla geniş tətbiq olunan *aksept-rambur kredit* forması kimi inkişaf edən rəqabət artması ilə izah olunur. Belə ki, B idxalatçı *New York*-dakı bankını onun üçün Londonda aksept kreditinə təminat verməyə vadar edir, yəni o öz bankının Londondakı filialında və ya Londonda yerləşən istənilən bank və ya aksept kontorunda veksəl yazmaq üçün A-ya tapşırıq verir. *New York* bankı bu vekselin ödənilməsi üçün məsuliyyəti öz üzərinə götürür və bunun da nəticəsi olaraq London bankı və aksept kontoru öz işini *New York* bankının maliyyə vəziyyətinə uyğun qurmağa məcbur olur. Bu sadə əməliyyat o nəticəyə səbəb olur ki, aksept-rambur-kreditləri çox aşağı tariflərlə verilir.

### Xəzinə vekseli

Veksəl və aksept kontorlarının əməliyyatları inkişaf etmiş veksəl növü olan kommersiya vekseli ilə bilavasitə əlaqədar olduğu üçün eyni anlayış altında təsvir edilir. Lakin məlum olduğu kimi, kommersiya veksellerindən istifadə 1994-cü ildən sonra azalmışdı və buna səbəb xəzinə vekselləri vasitəsilə hökumətin verdiyi borc (kredit) məbləğlərinin geniş şəkildə artması olmuşdu. Xəzinə vekseli adətən 3 ay müddətinə (91 gün) xəzinə tərəfindən yazılmış və təsdiq edilmiş vekseldir. Təsədüfi hallarda iki aylıq (63 gün) veksellər də verilir. Bu cür veksellər yalnız qısamüddətli borc sayıldığından, onlar borc faizi 13 %-dən çox olmamaq şərti ilə hökumətin ən ucuz borclarını təşkil edir. Xəzinə vekselləri 50.000 £ və daha yüksək məbləğlə banknot formasında buraxılır və minimum məbləğ 50.000 £ qəbul edildiyindən bu veksellər əsas etibarilə institusional investitorlar üçün nəzərdə tutulur.

### Son inkişafın təsiri

Bu sahədə son tədqiqatlar həm veksəl kontorlarının, həm də kommersiya banklarının fəaliyyətinə öz təsirini göstərərək Dövlət qısamüddətli borclardan əslihiğini azaldıb (29-cu fəslin 1 bölməsinə bax). Bundan əlavə, 1971-ci ilədək krediti ödəmə qabiliyyətinə təsir edən məhdudiyyətlərin azalması daxili kommersiya vekselləri, yerli orqanların vekselləri, depozit sertifikatları və s. kimi qısamüddətli borcların (kreditlərin) başqa növlərinin inkişafına gətirib çıxarmışdır. Xəzinə vekselləri üzrə sifariş verilməsinə baxmayaraq, indi bu qısamüddətli istiqraz kağızları ilə əməliyyatlar veksəl kontorlarının nəticə etibarilə əsas fəaliyyət dayaqlarıdır. Kommersiya banklarının funksiyası da, həmçinin, dəyişib. Akseptvermə, xəzinə vekselləri və ya borc alanın imici ümumilikdə birinci növ kimi tanındığından və ya qəbul edildiyindən yeni qısamüddətli istiqraz kağızlarının çoxu üçün tələb olunmur. Bundan başqa, kommersiya bankları yeni qiymətli kağızların buraxılmasını hazırlayır və bazarda yerləşməsinə təminat verir. Onlar əməliyyatlar üzrə məsləhətlər verir və ödəniş müddəti qatıdan səhmdarlara dividendlər ödəyir. Ticarət bankları müxtəssis hazırlanmış sahəsində (məsələn, omlanık idarəedilməsi) yerli bank işində rəqabət aparır. Həmçinin səlahiyyətli şəxs sifiti ilə çıxış edərək qiymətli kağız portfellerinin yerləşməsinə başçılıq edir. Başqa funksiyalar xarici ticarət əlaqələrinin inkişaf etməsi ilə təzahür olunur. Beləliklə, onlar qiymətli daşlar bazarında və həmçinin xaric valyuta bazarında əməliyyatlar aparır.

### Kommersiya (ticarət) bankları

Kommersiya bankları diskont bazarında iki əsas funksiyayı yerinə yetirir: (1) veksəl kontorlarını qiymətli kağızlar ilə təminat etmək; (2) ödəniş müddətinə qədər vekselləri saxlamaq. Veksəl kontorları onlara təklif edilən ticarət və xəzinə veksellerinin hamısını almaq üçün kifayət qədər güclü maliyyə ehtiyatlarına malik deyillər, lakin nisbətən aşağı faizlə kommersiya banklarından pul borc almaqla bu problemi həll edirlər. Sonra vekselləri cüzi faizlə skonto etməklə mənfəət əldə edirlər. Kommersiya bankları aşağı faizlə kredit verməkdə maraqlıdır, çünki belə kreditlər qısamüddətli şərtlərlə (ən tezi bir günlüyə) verilir. Bu, aşağı gəlirli cüzi ödəmə sayılsa da, bank əməliyyatlarını daha çox balanslaşdırır. Bu da adi müştərilərin xüsusilə nağd pula böyük tələbat olanda bir və ya bir neçə gün ərzində likvid aktivin olmasına imkan yaradır. Bununla ehtiyatda olan nağd pula qənaət edilir. Veksəl kontorlarında bu mənada gündəlik veksellərin müddətinin uzadılması və ya uzadılmaması riski xəzinə vekselləri və ya birinci dərəcəli veksellərlə

təminat verildikdən nisbətən aşağı faiz dərəcəsi ilə kompensasiya edilir. Belə qəbul edilib ki, banklar bələlərin geri qaytarılmasını tələb edərkən pulda "çatışmazlıq" hissə edilir və bələlərinə prosesi geniş vüsət aldığı təqdirdə isə pul, necə deyirlər, "dəyərdən düşür". Ticarət bankları malik olduqları valyutaların bir hissəsi üçün kommersiya və xəzinə vəkselinə sahib olsalar, daha yüksək faiz qazana bilərlər. Baxmayaraq ki, müqavilə ilə onlar sifariş etməkdən əzlərini saxlayırlar. Haqiqətən də ticarət banklarının xəzinə vəksəllərinin auksion vasitəsilə yerləşdirilməsinə heç bir səbəb yoxdur.

### İngiltərə Bankı

İngiltərə Bankı diskont bazarı strukturuna aşağıdakı kimi girir: Birincisi, agent kimi hökumət onun vasitəsilə xəzinə vəksəllərini verir. Bu, (1) xəzinə vəksəllərinin dövlət müəssisələrində və digər təşkilatlarda müəyyən edilmiş qiymətlə yerləşdirilməsi və (2) xəzinə vəksəllərinin auksionun köməyi ilə yerləşdirilməsi metodları ilə verilir. Hökumət departamentləri, mərkəzi əmanət bankı, tənzimlənmiş valyuta hesabı, milli sığorta fondları və London Bankının vəksəllərinə şəbəsi birinci metoda üstünlük verir. Bu qiymət çap edilmir. Veksəl kontorları, dövlət və xarici banklar təmsalında hər bir hüquq şəxs vəksəlləri xəzinə vəksəllərinin auksionun köməyi ilə yerləşdirilməsi metodu ilə əldə edir. Hər cümə günü İngiltərə Bankı vasitəsilə çıxış edən Böyük Britaniyanın Maliyyə Nazirliyi adətən 200 və 300 milyon £ arasında müəyyən məbləğdə vəksəllərə yazılma üçün olan verir. 1971-ci ilədək veksəl kontorları sindikat olaraq vahid stavka ilə təklif olunurdu. Yeni rəqabət və kredit nəzarəti polisinin tərkib hissəsi kimi onlar indi məsələnin hamısını "ahətə etməyə" razılıq versələr də, öz sifarişlərində açıq və ya gizli rəqabət aparırlar. İkincisi, İngiltərə Bankı bəhrən vəziyyətində sonuncu kreditordur (mərkəzi bank funksiyasını daşıyır). Ticarət bankları "təbəlbi pullar"ı uzatmadıqları üçün veksəl kontorları pul çatışmazlığı hissə edəndə İngiltərə Bankı rəsmi olaraq keçmiş bank stavkasını əvəz edən *minimum bələ faizi stavkası* ilə onlara kredit verir. Lakin bu funksiyanın sonrakı müzakirələri İngiltərə Bankının vəziyyətinin mərkəzi bank kimi nəzərdən keçirilməsinə qədər təxirə salınsaydı, daha münasib olardı.

### Paralel pul bazarları

Ənənəvi maliyyə mənbələri (xüsusilə klirinq bankları) son illər maliyyə orqanları tərəfindən sürətlə məhdudlaşdırıldığından hətta qısamüddətli fondlara (vəsaitlərə) hazır tələbat yaranmışdı. Bununla

bağlı London şəraitə daha tez uyğunlaşdı. Mütəxəssis pul bazarları xüsusi bələ alan və bələ alanların spesifik tələblərini qarşılamaq üçün inkişaf etmişdi. Doğrudan da bu cür bazarların mövcudluğu fondları qısamüddətli kreditlər verməyə həvəslandırır: belə ki, bələ, kredit verənlərə istadikləri vaxt likvidi geri almağa imkan verir. Aşağıdakı depozitlər nisbətən yeni yaradılmış bazarların ən vacibi hesab edilir:

#### (1) Banklararası depozitlər

Təbəlbi pul və vəksəllər həmişə İngiltərə Bankına likvid əmsalın tərkib hissəsi kimi aksept edildiyindən klirinq banklar əsas diskont bazarı ilə bağlı olmağa meyllidir. Lakin 1971-ci ilədək digər banklar – Şotlandiya bankları, ticarət bankları, Britaniyanın xaricdə yerləşən bankları və xarici banklar likvid əmsalına şamil edilmirdi. Bankların tələbləri ilə müqayisədə və onun artıq fondlarının müqabilində, əldə edilmiş faiz dərəcəsinin diskont bazarında olan dərəcədən yüksək olmaq şərti ilə, bu fondları sata bilmək imkanı olan şəxslərə kredit verə bilmək ehtimalının özünü doğrultması brokerlərin belə məqsəd üçün bazar yaratmasına səbəb oldu. Hazırda qeyri-klirinq banklar əmsal tələblərini saxlamağa bələcludurlar, çünki onlar da bazarda birbaşa iştirak etməyə başlayıblar.

#### (2) Yerli hakimiyyət orqanlarının depozitləri

Hazırda vəsaitlərinin çoxunu açıq bazarda əldə edən yerli hakimiyyət orqanları qısamüddətli vəsaitlərdən istifadə etmək arzusundaırlar. Brokerlər banklardan, sənaye və ticarət şirkətlərdən, xeyriyyə fondlarından və s. aldıqları bu cür qısamüddətli vəsaitləri yerli orqanlar arasında yerləşdirir. Bu cür brokerlər həmçinin yerli orqanlara daha uzun müddətə istiqraz vəərəqələri verməklə də məşğul olurlar. Bu gün bazar banklararası əməliyyatlar bazarı ilə daha sıx şəkildə birləşmişdir. Bu fondlar banklararası əməliyyatlar bazarında əvvəlkindən daha tez-tez depozitə qoyulur.

#### (3) Verilən əmanət sertifikatları

Əmanət sertifikatları banklara 3 aydan 5 ilə kimi bələ götürməyə imkan verir. Onlar bankda öz-özünə verilən vəksəllərə eynidir. Bu vəksəllərin adı və vədəli (müddətli) depozitdən üstün cəhəti ondan ibarətdir ki, bank müştəriyə tələb olunan zaman, mümkün formada ikincini ödəmək üçün məsuliyyət hissə edir və bu da ortamüddətli bələcün verilməsi işini buxovlayır. Baxmayaraq ki, inkişaf etmiş bələ hələ də

onları ödəniş qabiliyyəti ilə təmin edir, onlar bəzəyə daha yüksək faiz stavkası təklif edir. Bu bazar əsasən veksel kontorlarından və banklardan təşkil edilir. Bu, dollar sertifikatlarından başlanğıc götürmüşdü, lakin 1968-ci ildən sterlinq depozit sertifikatları təqdim edilməyə başladı və bu gün bu bazarın üçdə-iki hissəsini təşkil edir.

#### (4) Avrovalyuta balansları

Avrovalyuta depozitləri sadə fondlar olub ölkə xaricindəki banklarda depozitə qoyulur, lakin yerli valyuta ilə ifadədə təyin edilir. Ən vacib avrovalyuta dollar olaraq qəbul edilib. ABŞ-in davamlı passiv ödəniş balanslarının noticəsi olaraq, Avropa banklarının filialları müştərilərə ixrac əməliyyatları üçün ödənilməyindən dollar aktivləri toplayıblar. Bu aktivlər London brokerlərinə təklif edilir (burada faiz dərəcələri *New Yorkda* qazanılardan yüksəkdir) və xarici ticarətə və investisiyanı maliyyələşdirmək üçün beynəlxalq ölçü üzrə əməliyyatlar aparmaqla, əsasən şirkət və banklarda yerləşdirilir (məsələn, Yaponiya şirkəti və banklarında). Dollar bazarda hegemonluq etsə də, digər Avropa valyutaları, əsasən də alman markı və İsveçrə frankı ilə də ticarət işi aparılır.

#### (5) Digər bazarlar

Daha kiçik mütəxəssis bazarları möhlətli satılmamış maliyyələşdirmə üzrə şirkət depozitləri (maliyyə şirkətinin depozitləri) və şirkətlərarası depozitlər hesabına inkişaf edib. Maliyyə şirkətləri banklar və veksel kontorları tərəfindən aksept edilən vekselləri verməklə vəsaitlər əldə edir. Eynilə kreditin çətinliklə verildiyi müddətdə şirkətlər maliyyə çatışmazlığı yarandığı zaman tələbi ödəmək üçün müvəqqəti fondları olan başqa şirkətlərə müraciət edirlər.

### 25.3 KAPİTAL BAZARI

Pul bazarlarının vahid mexanizmi ticarətə və hökumətə tələb olunan qısamüddətli kreditlə təchiz etmək məqsədilə inkişaf etdirilib. Digər mənbələrin olmasına baxmayaraq, sənayə bir tərəfdən adətən xammal almaq, işçilərin maaşını ödəmək və kommersiya banklarındakı ehtiyatlarını saxlamaq üçün özünün qısamüddətli və ya "dövriyyə" aktivlərini əldə edir (bu haqda sonra danışılacaq) və hökumətin təqdim etdiyi bütün uzunmüddətli layihələrə maliyyəni uzunmüddətli kredit

bazarı vasitəsilə əldə edir. Şəkil 25.4-dən görüldüyü kimi, bu, bir tərəfdən uzunmüddətli kapitalın təhizatçılarından, başqa tərəfdən, bu cür kapitalla tələbi olanlardan asılıdır.

Hər ikisi bir sıra peşəkar xüsusiyyətlərə malik vasitəçilərlə bağlıdır. Bu vasitəçilərin əksəriyyəti kitabın 6-cı fəslində kapitalın yüksəlməsi üçün metodlardan istifadənin müzakirəsi zamanı təsvir olunmuşdur. İndi isə gəlin başqa qurumların işinə qısaca nəzər salaıq.

#### Sığorta şirkətləri

Sığorta şirkətləri müxtəlif növ sığorta risklərinə qarşı tədiyələr toplayır. Bunların bir hissəsi, məsələn, gəmi və əmlak sığortalarından alınan tədiyələrə nisbətən qısa müddət üçün saxlanılır və qazanılmış gəlirdən başqa zərərlərə qarşı yönəldilir. Lakin sığortanın başqa növlərində, məsələn, həyat, əmanətin sığortası, torpağın (renta) və ya toqadın sığortası və başqa tədiyələr sonuncu ödəniş ediləndən qabaq uzun müddət saxlanılır. Bu səbəbdən sığorta şirkətləri uzunmüddətli qiymətli kağızlara sarmaya qoymaq üçün külli miqdarda vəsaitlərə malikdirlər. Bu yatırımlar Britaniya hökumətinin və digər dövlət qiymətli kağızları, aksiyaları və müxtəlif şirkətlərin istiqraz vəərəqələri, mülkiyyəti və girovu əhatə edir. Bu gün sığorta şirkətlərinə məxsus *institutional investorlar* daha böyük əhəmiyyət kəsb edir və qiymətli kağızların yeni buraxılışı üçün tələb olunan qonanın böyük hissəsini təmin edir.

#### İnvestisiya trastları

İnvestorlar adətən müxtəlif növ təsərrüfatın (müəssisələrin, sahibkarlığın) qiymətli kağızlarından faiz əldə etməklə "qazanıqları yumurtaların hamısını bir səbətə qoymaqdan" uzaqlaşmağa çalışırlar. Lakin belə risklərin paylanması investisiya imkanlarından ötrü xüsusi bilik və hər şeydən öncə kifayət qədər ehtiyatlar tələb edir. Kiçik investor bu iki çətinliyi sarmaya trastından aksiyalar almaqla aradan qaldıra bilər. Beləliklə, investisiya trastları hüquqi (legal) mənada "trast" hesab edilmir, sadəcə olaraq sarmaya məqsədilə yaranmış şirkətlərdir.

#### İnvestisiya pay fondu

İnvestisiya pay fondu və ya bölgü fondları investisiya trastı ideyasının inkişaf etdirilmiş formasıdır. Lakin onlar iki əsas cəhətdən fərqlənir.



### Qeydlər:

- (1) Oxlar özəl vasitəçiləri deyil, yalnız istiqaməti bildirir.
- (2) İstədlikləri yerə istiqamətləndirilən vasitəçilər fondlardan az miqdarda fəzlər toplayırlar.
- (3) Bəzi vasitəçilər əsasən köhnə qiymətli kağızlar buraxılışı ilə maraqlanırlar.
- (4) Emissiya evi fondların hərəkətinə kömək edir. Fond birjaları bəzən köhnə qiymətli kağızlarla təmin etməklə yeni fond ehtiyatlarını stimullaşdırır.

### Şəkil 25.4 Uzunmüddətli kapital bazarı

Birincisi, bölgü fondları hüquqi termin mənəsində trəst hesab olunur. Mülkiyyətin idarə edilməsi üçün etibarnamə qiymətli kağızların xüsusi növünə qoyulan yataurları tez-tez məhdudlaşdırıldığından, etibarlı şəxs təyin edilir. Pay fondları indi metal və mineral, bank-sığorta, mülkiyyət, enerji ehtiyatları, kapital artımı, gəlir və s. sahələr üzrə öz holdinqlərində ixtisaslaşırırlar. İkincisi, aqrəqət holdinq aşağı nominal dəyər "vahidində" parçalanır. Beləliklə, hətta kiçik həcmli yataurı qiymətli kağızları bütövlükdə əhatə edir. Bir çox pay fondları həyat sığortası ilə bağlı yığım toplanması proqramına malikdir. Bu proqram mütləmə və adətən aylıq uztvlik haqq əsasında həyata keçirilir.

### Əmanət bankları (və ya kəşşaları)

Mərkəzi və etimadlı əmanət bankları vəsaitləri ilə xüsusilə az gəlirli şəxsləri təmin edir. Lakin əmanətlər adambaşına 10.000 £ miqdarında olan cəmi ehtiyatla məhdudlaşdırılır. Səlahiyyətli şəxslər üçün depozita

qoyulmuş əmanətlər qiymətli kağızlar (əsasən dövlət və ya qeyri-dövlət qiymətli kağızları formasında) vasitəsilə investisiya qoyulur.

*Trəst, təqəüd və həmkarlar ittifaqları fondları*

Bütün bunlar dövlət qiymətli kağızları, əmlak və aksiyalar üçün yeni investisiyalara yönəldilən gəlirləri bir yerdə toplayır.

### Jirobank

Jirobank İndi Alyans və Leyter Bankının bir hissəsi olaraq, əsasən fərdi müştərilər üçün bütün zəruri bank xidmətlərini yerinə yetirir. Onun əsas gücü əməliyyatları poçt vasitəsilə bütün ölkəni əhatə edən şəbəkə ilə həyata keçirməsindədir. Bütün hesablar Bootle (Butl - red.), Lancashire-də (Lankaşir - red.) kompüterləşdirilmiş mərkəzdə saxlanılır.

### Xarici banklar

400-dən çox xarici bankın filialları İndi Londonda yerləşir. Əvvəllər hökumət tərəfindən kliring bankları üzərində qoyulmuş ciddi kredit nəzarətindən azad olduqları üçün onlar daha inkişaf etmişlər. Onların daha müasir ekspansiyası beynəlxalq bank və maliyyə sistemlərinin inkişafını əks etdirir. Onlar normal bank funksiyalarını yerinə yetirdiklərindən, işləri çətin ki xarici mübadilə məsələləri üzərində cəmləşə bilsin.

### Tikinti cəmiyyəti (özəl əmanət məsləhəti)

Bunların xüsusi funksiyası var: istifadəçi üçün alınmış şəxsi yaşayış evlərinin qiymətli kağızlarına dair uzunmüddətli kreditlərin verilməsi ilə məşğul olur (baxmayaraq ki, kreditlər bözən kond təsərrüfatı, sənaye və ya ticarət binalarına verilir). Onların fondları (vəsaitləri) əsasən ümumi cəmiyyət tərəfindən investisiya şəklində qoyulmuş vəsaitlərdə yaranır, lakin onların aksiyaları elan edilən vaxt nağd pul formasında olduğundan London Fond Birjasında satılır. Onların likvid aktiv ehtiyatları adətən səlahiyyətli şəxslərin əmanətlərinə yataur.

### Maliyyə korporasiyaları

Sənayeni pul vəsaitləri ilə təmin etməkdə Sənaye və Ticarət Maliyyə Korporasiyasının (STMK) rolu haqqında artıq danışılıb (6-cı fəsil). Lakin vəsaitləri müxtəlif mənbələr tərəfindən yaradılan buna oxşar digər korporasiyalar var. STMK-dən daha geniş vəsaitlərə malik sənaye üzrə maliyyə korporasiyası, fermerlərə girov kreditləri verən korporasiya, milli televiziyanın maliyyələşdirilməsi korporasiyası, ticarət departamentinin ixrac kreditlərinin qarantıyası şöbəsi və s. misal

göstərmək olar. Kiçik şirkətlər üçün kapital həmçinin 1934-cü ildə yaradılmış *Charter Haus Development LTD* və *Kredit for Industry LTD* şirkətləri tərəfindən də verilə bilər.

### **Maliyyə şirkətləri (kredit müəssisə tipi)**

Bu tipli şirkətlər istehlak mallarının, cihaz və avadanlıqların möhlətli alış-veriş işini maliyyələşdirmək məqsədilə müştərilərdən borca əmanətlər götürür və banklardan kredit alır. Lakin malların möhlətli satın alınması işi məhdudlaşdırıldığından, bir çox maliyyə şirkətləri möhlətli alış maliyyələşdirən kompaniyalar şəklində fəaliyyət istiqaməti götürüblər. Onların götürdükləri risklərin böyük olması ilə bağlı nisbətən kreditlərin stavkaları yüksək olur və eynilə bu səbəbdən də onların verdikləri kredit stavkaları yüksək olur. Bir çox səhmdar banklar möhlətli satınalmanı öz filialları olan maliyyə şirkətləri vasitəsilə həyata keçirir.

Hər halda bu formada möhtəkirliyin həcmi həddən artıq şişirdilməməlidir. Əməliyyatın çox hissəsi investisiya trasları, sığorta şirkətləri, ixtisaslaşmış əmanət müəssisələri və ayrı-ayrı fərdlər adından aparılan gerçək yatırımı əks etdirir.

"Təşkil edilmiş qiymətli kağızlar bazarı kapitalist iqtisadiyyatı mexanizminin ayrılmaz tərkib hissəsidir" faktı dənişməzdir. Bu, aşağıdakı səbəblərdən irəli gəlir:

#### **(1) Dövlət və istehsal sahələri tərəfindən verilən borcları asanlaşdırır**

Ögür insanlar qiymətli kağızlar almaqla sənaye sahələrinə və hökumətə faiz qarşılığında pul borc verməyə həvəsləndilər, nəticə etibarilə sonralar saxlamaq istəmədikləri kapitalı asanlıqla sata bilmələrindən tam razı olmalıdırlar. Bu cür təminat London Fond Birjasının kifayət qədər tanınmış sahəsinə sahib olan hər hansı bir şəxsə verir. Və bu da satıcı və alıcıları birləşdirən daimi bazar yaradır.

Beləliklə, London Fond Birjası dövlətə borc vermək və ya sənayeyə investisiya qoymaq üçün dolay yolla əmanətçiləri həvəsləndirir. Həqiqətən də yeni qiymətli kağızlar birjanın məzənnəsi ilə tənzimlənsə, onun inkişaf amplituası xeyli genişləner.

#### **(2) Cobberlər qısamüddətli qiymətli kağızların dəyərlərinin enib-qalmasına kömək edir**

Cobber özü tez-tez alver etməsinə basmayaraq, qısamüddətli qiymətli kağızların satılmasında üçüncü şəxslərin möhtəkirliyində bufer

rolunu oynayır. Bu ondan irəli gəlir ki, o, alıcı ilə satıcıyı "eyniləşdirmir", lakin qiymətli kağızlar əldə edərək topdansaatıcı rolunda çıxış edir. O, müəyyən qiymətli kağızların satışı sahəsində ixtisaslaşdığından bu sahədə dərin praktiki biliklərə nail olur. Beləliklə, müəyyən kütlə bədbin olanda o, optimist olmalıdır və hesab etməlidir ki, qiymətlərdə eynilə çətin ki, həmişə davam etsin. Ona görə də o, qiymətli kağızları öz paketinə yazır. Eynilə kütlə onları talasik alır və qiymətlərin ən yüksək nöqtəsinə çatdığına hesab edəndə onları satır. Hər iki halda səmərə qiymətlərdə enib-qalxmanı səciyyələndirir: birinci halda təklif müvafiq olaraq tələb artır, ikinci halda isə əksinə, tələb artmaqla təklif də artır.

#### **(3) Qiymətli kağızların kursunu reklam etdirir.**

London Fond Birjasının qiymətli kağızların qiymətlərinin cari olaraq dərci onların haraya yatırılmasını görməyə və əmanətləri nonfəatlə işləyən müəssisələrə yönəltməyə imkan verir.

#### **(4) İctimaiyyəti saxtəkarlıqdan qoruyur.**

London Birjasının məzənnə bülleteni (qiymətli kağızların məzənnəsi) siyahıda olan qiymətli kağızların etibarlı olması üçün təminatdır. London Fond Birjasının idarə heyəti bu hesabla qane olmasa, heyət üzvlərinə onları satmağa icazə verilmir və hər hansı bir şirkətin işlərinin aparılması haqda şübhələr yaranarsa, qiymətli kağızlar birjadan götürülə bilər. Lakin idarə heyəti üzvlərindən yüksək standartlara müvafiq hərəkət etmələrində təkid edir. İstənilən üzv ödəmədən boyun qaçırdıqda, investor London Fond Birjasının kompensasiya fondundan təzminat alır.

#### **(5) Ölkənin iqtisadi perspektivlərini əks etdirir**

Bazarın hərəkəti ölkənin iqtisadi perspektivlərini göstərən barometr rolunu oynayır.

## **25.4 QIYMƏTLİ KAĞIZLAR BAZARI: BİRJA FONDU**

### **Tarix**

On yeddinci əsrin ikinci yarısında tanınmış qiymətli kağızlar bazarı mövcud idi. Bu bazar tədricən formalaşdı və 1773-cü ildə fond birjası ilkin şərtləri təklif etdi və 1803-cü ildə *Rəsmi Qiymətli Vərəqini* nəşr etdi. 1908-ci ildən isə o, əsasən "broker" və "cobber"lərdən (birja fondunda birja dollalından fərqli olaraq öz hesabına qiymətli kağızlarla

bağlı əməliyyat aparın şəxs) təşkil edilmişdi. Brokerlər əsasən səhmləri almaqla və səhm ticarətçiləri (dilerləri) olan cobberlərə satmaqla müştəriləri adından fəaliyyət göstərirdilər. "Tək fəaliyyət göstərmək" tələbi müştərilərin müdafiəsi məqsədini güdürdü. Lakin brokerlər komissiya əsasında çalışırdılar, cobberlər isə ticarətdən gələn mənfəətə arxayın idilər.

### "Böyük Partlayış" (Big Bang) doğru addımlar

Bu rahat nizamlaşma forması 1980-ci illərin əvvəllərində iki irəliləyişlə qüçəlləndi. Övvəla, 1970-ci ildə hökumət siyasətinin əsas diqqəti iqtisadiyyatın bütün sahələrində rəqabətin genişləndirilməsi üzərində cəmləşmişdi və Antiinhisar idarəsi (Office of Fair Trading) dəyişməz komissiyalara inhisara yol verdiklərinə görə irad tutmuşdu. Bundan başqa, hökumət Londonun gözəgörünməz qazanc həcmi qoruyub saxlamaq, hətta inkişaf etdirmək arzusunda idi. 1979-cu ildə New York-da dəyişməz komissiyaların ləğv edilməsi iş xərclərini Londona nisbətən Britaniya müəssisələrində daha aşağı saldı, lakin elə həmin ildə mübadilə nəzarətinin sonu Britaniya sərmayəçilərinin xarici qiymətli kağızlara sərmaya qoymağa sərbəst olduqlarını göstərirdi.

İkinci irəliləyiş texnoloji inkişaf idi – elektron informasiya və kommunikasiya sistemlərinin təqdimatı. Bu, dünyanın hər hansı bir nöqtəsində iş mərkəzlərinin birində qiymətli kağızların qiymətinin dəyişməsinin vizual olaraq eyni vaxtda digər mərkəzlərin ekranlarında əks olunması idi. Bu səbəbdən, əsas üç aparatı mərkəz – Tokio, London və New York saat fərqi səbəbi ilə ticarətin günün demək olar ki, 24 saatını əhatə ediyi bir vahid mərkəzə çevrildi.

Beləliklə, dəyişməz komissiya quruluşunun təsis edilməsi və daha geniş baxışın qəbul edilməsi məqsədi ilə əsas gərginlik fond birjəsi üzərində idi. Əsas dəyişikliklər 27 oktyabr 1986-cı ildə baş verdi və "Böyük Partlayış" adlandırılan dəyişiklik yaratdı.

Fond birjəsi dəyişməz komissiyalara son vermək razılığına gəldi. Lakin bunun bir çox brokerləri işdən ayrılmağa vadar edəcəyini nəzərə ataraq, "tək fəaliyyət göstərmək" qaydasının aradan qaldırılması və üzvlərin həm müştərilər, həm də ticarətçilərin (dilerlər) mənfəətləri üçün bəzi fəaliyyət göstərmələrinə icazənin verilməsi zərurətini yaranmışdı. Əsas ticarətçilər (dilerlər) market-meykerlər (səvələşmə nəticəsində müxtəlif valyuta və ya qiymətli kağızların alqı-satqısı məzənnəsinə daim qiymət təyin edən bazar iştirakçısı) adlandırılırdı.

Market-meykerlər səhmlərin alqı və satqısı üzrə komissiyaları özləri razılıqdır və müəssisələr tərəfindən irəli sürülən daha iri sifarişlərdə əlverişli şərtlər təklif edə bilirlər. Fərdi əmanətçilərin də şərtləri razılıqda bilmələrinə baxmayaraq, onların iş həcmi market-meykerlər tərəfindən mənfəətli hesab edilmir və komissiya dərəcələri "Böyük Partlayış"dan əvvəl olduğu kimi qalır. Bu, şəxsi əlaqə, məsləhətlərin verilməsi və hətta araşdırmaların təmin edərək brokerlərə fərdi əmanətçilərlə işdə parakəndə ticarətçilər kimi davranmağa imkan verir.

### Gələcək irəliləyişlər

"Böyük Partlayış" hətta gələcək inkişafda da öz katalizator rolunu sübut etmişdir. Londonu beynəlxalq ticarət mərkəzinə çevirmək haqda hökumətin arzusu iş dəyərinə daha rəqabət qabiliyyətli etməyi vacibləşdirmişdi və beləliklə səhmlərin alınması rüsumu  $\frac{1}{2}$  faiz azaldılmışdı. Lakin daha iri Yapon və Amerika firmaları ilə rəqabət aparmaq üçün Birləşmiş Krallığın ticarətçiləri (dilerləri) qiymətli kağızlar fondunu idarə etmək üçün daha iri kapitala sahib olmalı idilər. Bu səbəbdən, firmalar ya birləşməli, ya da ümumi olaraq, kommersiya bankları kimi daha iri maliyyə müəssisələrinin nəzarəti altına keçməli idilər.

Bununla belə, "Böyük Partlayış" eyni firmada əlaqəli xidmətlərin birləşdirilməsinə dair başlanmış hərəkatda impuls rolunu oynadı. Əsas klirinq bankları indi hissəli ödənişlər, bəzələrin verilməsi və daşınmaz əmlak agentliklərinin ələ keçirilməsi ilə maraqlanırdılar. Bu ideya birja dəlallətinə də genişləndirilmişdi. Bazarın yaradılması (market-meykerin fəaliyyəti) maliyyənin parakəndə satış tərəfi ilə daha az maraqlanan kommersiya banklarının öhdəliyinə buraxılmışdı.

Eyni zamanda Londonun birja bazarının əsas elektron veri fond birjasının SEAQ – avtomatlaşdırılmış qiymət təyinatno sistemi (Stock Exchange Automated Quotation) vardır. Qiymətlər və oqdlar haqda 64 market-meykerin verdiyi məlumat SEAQ-a ötürülür və ekranlarda göstərilir. Bu, market-meykerə satış qiymətini və daha aşağı alqı qiymətini təyin etməyə imkan verir. Bu "genişlənmə" səhmlərin az olduğu zaman daha artır və ya müqayisə ediləcək dərəcədə az sayda səhm olduğunda qiymətlər çox aşağı düşə bilər. Ödəniş rəqəmlərinin zəif aylıq balansı kimi məqsəduyğun olmayan məlumatlar ehtiyat tədbiri olaraq qiymətləri endirməyə məcbur edir. Verilən yeni qiymətlər bazarın digər hissəsi üçün SEAQ ekranlarında qeydə alınır.

1995-ci ildə Londonun fond birjəsi alternativ investisiya bazarına (Alternative Investment Market – AIM) daxil olmuşdu. Çünki verən şirkətlərin maliyyə mövqələrinə baxmayaraq, onlar hələ də nəzərdən

keçirilir, birləşmə dəyəri əsas bazar dəyərindən çox aşağıdır. Bu səbəbdən, xüsusilə kiçik şirkətlər və çox zaman gələcək kapital məbləğinin artırılması məqsədilə səhmlərinə qiymət təyin edilməsi arzusunda olan yeni və inkişafda olan şirkətlər üçün daha məqsədəuyğundur.

Eyni zamanda, *səhm satışı strukturunda* da yeni dəyişikliklər olmuşdur. Səhm sahibkarlığı dəyişikliyinə cəlb edilmiş sənədlərlə olan işin çox hissəsinin aradan qaldırılması məqsədilə, yeni kompüterləşdirilmiş sistem (CREST – qiymətli kağızlarla iş hesabatının aparılması üçün İngiltərə Bankı tərəfindən işlənib hazırlanmış elektron hesablar sistemi) təqdim edilmişdir. Bundan başqa, səhmlər alınıb satılarkən, razılaşmalar 10 gün müddətində həll edilir.

Hökumət maliyyə bazarlarının bütövlüyünə ciddi maraq göstərir. lakin mərkəzi nəzarətin tətbiq edilməyindənsə, şəhərin özünə-nəzarət sistemini həyata keçirilməsinə icazə verməkdən boyun qaçırır. Ticarət və sənaye üzrə dövlət katibi adı çəkilən özünüidarə təşkilatlarına (Self-Regulating Organisations – SROs) nəzarət etmək üçün qiymətli kağızlar və investisiyalarla iş üzrə idarə (Securities and Investments Board – SIB) təyin etmişdir və şəhər dilerləri bunlardan birinə aid olmalıdır. Fond birjəsi özünüidarə təşkilatı (SRO) olaraq, üzvlərinə göstərişlər verir və bu qaydalara əməl edilməsinə nəzarət edir.

Qiymətli kağızların *rəsmi qiymət varəqəsi* fond birjasının səhmləri layiqincə qiymətləndirdiyini göstərir. Şirkətin apardığı işə dair şübhə yaranarsa işə icazə geri alınır.

#### ***Qiymətli kağızların buraxılması ilə kapitalın artırılması mexanizmini təmin edir***

Fond birjəsi köhnə (*ing.* - old securities) qiymətli kağızlarla iş üzrə əsas bazar hesab olunduğundan, kapitalın artırılması məqsədilə yeni kağızların buraxılması müvafəqyyəti fondu birjasının onlara qiymət təyin etməsi ilə əldə edilir. Daha doğrusu, brokerlər və dilerlər böyümək arzusunda olan firmalar üçün kapitalın təmin edilməsində müəyyən müştəriləri nəzərə ala bilərlər.

#### ***Ölkənin iqtisadi perspektivlərini əks etdirir***

Ölkənin iqtisadi perspektivinə dəlalət edən bazar hərəkətlərinin barometr kimi irəliləyişi – “Financial Times” birja indeksi (Financial Times Stock Exchange – FTSE) 12 aylıq müddətdə iqtisadi perspektivin ən yaxşı göstəricisidir.

#### **FƏSLİN QISA MƏZMUNU**

- Maliyyə bazarları qısa müddətli borclar verir, kapital bazarı isə orta və uzunmüddətli kapitalların həcmi artırır.
- Maliyyə bazarlarına uçot (hesablaşma) evlərinin (*pul bazarında qısamüddətli əməliyyat, ixtisaslaşmış bank və ya maliyyə təşkilatı*), aksept banklarının, kömersiya banklarının və İngiltərə Bankının (maliyyə üzərində nəzarəti həyata keçirən) fəaliyyəti daxildir.
- Kapital bazarına sığorta şirkətləri, investisiya trestləri, pay trestləri, dövlət əmanət kassası, jirobank, xarici banklar, təqaüd fondları və maliyyə təşkilatları daxildir.
- Fond birjəsi hökumət və sənayenin borc götürməsinə kömək edir və iqtisadi perspektivin başlıca göstəricisidir.

#### **XÜLASƏ SUALLARI**

- Maliyyə bazarının əsas məqsəd və əməliyyatlarını izah edin.
- Hesablaşma evləri hansı funksiyaları yerinə yetirir?
- Birja fondunun iqtisadi funksiyası nədir?

**Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin**



## KLİRİNG BANKLARI

### TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- kliring banklarının aktivlərinin strukturunu təsvir edə;
- bankların krediti necə verdiyini izah edə;
- kliring banklarının artan rəqabətə necə reaksiya verdiyini göstərə biləcəksiniz.

## 26.1 BİRLƏŞMİŞ KRALLIQDA BANKLARIN NÖVLƏRİ

Banklar həm göstərdikləri funksiyaların növlərinə, həm də həcmələrinə görə müxtəlifdirlər. Onları aşağıdakı kimi təsnif etmək olar:

### 1. Mərkəzi bank

Bu, hökumətin adından bank sistemi üzərində ümumi nəzarəti həyata keçirən İngiltərə Bankıdır.

### 2. Kliring bankları

### 3. Kommersiya bankları

Kommersiya banklarının işinin böyük hissəsi bu gün "Böyük dördlük" tərəfindən həyata keçirilir. Beləliklə, başqa ölkələrin sistemlərindən fərqli olaraq (əksəriyyəti unitar kiçik banklardan ibarət olan ABŞ üzrə), Birləşmiş Krallıqda hər birinin ölkə daxilində filialları olan yalnız bir neçə böyük bank var.

Filiala malik bu bank sisteminin iki əsas məziyyəti var. Birincisi, daha geniş iş təsərrüfatı iri həcmli istehsalın üstünlüklərindən bəhrələnmə bilər. İkincisi və ən vacibi odur ki, maliyyə ehtiyatları ayrı-ayrı rayonlar üçün iş aparan kiçik banklara nisbətən böyük bankda cəmlənəndə müftislik riski daha az olur. Həmin kiçik bankın taleyi də bu rayonun və ya yerin (xüsusilə də burada əsas məşğuliyyət növü fermer

təsərrüfatıdırsa, dövrü olaraq qiymət enib-qalxmaları müşahidə edilir) taleyindən asılıdır. Konkret olaraq, böyük bank vasitəsilə risklər coğrafi cəhətdən yayılır. Digər tərəfdən, əsas təsərrüfat idarəetmədə ləhbud olan çatışmazlıqdan əziyyət çəkməli olur. Çünki adətən istənilən ölçülü bələrlər baş ofis tərəfindən təsdiq olunmalıdır. Bu, lokal şərtlərin məlumatına əsaslanan mühakiməyə uyğun olaraq yerində hətta böyük bələrlər verən vahidin mövqeyi ilə aydın şəkildə ziddiyyət təşkil edir.

### 4. Birləşmiş Krallıqda filialları olan xarici və birlik bankları

### 5. Dövlət Əmanət Kassası

Birgə səhmdar kliring bankları bu fəslin yerdə qalan hissəsinin əsas mövzusunun təşkil edir. Maliyyə sistemində onların əhəmiyyəti işlərinin əsas hissəsinin çəklər vasitəsilə həyata keçirilməsidir ki, mərkəzi kliring quruluşu onlara nağd pula qənaət etməyə, beləcə kredit "yaratmağa" imkan verir. Xüsusilə, pul ehtiyatının anlaşılması üçün onların bu işi necə həyata keçirdiklərini izah etməliyik.

## 26.2. KREDİT VERİLMƏSİ

### Çək sistemi

Səhmdar-kommersiya bankları əslində səhmdarlarından ötrü mənfəət əldə etmək üçün mövcud olan şirkətlərdir. Onlar bu mənfəəti *deponentlərdən* pul bərc alıb onu yüksək faiz dərəcəsi ilə başqa şəxslərə yenidən bərc verirlər. Bərc verənlər fiziki şəxslər, şirkətlər, açıq tipli səhmdar cəmiyyətləri, pul bazarı və hökumətdir. Bank nə qədər pul bərc versə, bir o qədər də mənfəət əldə edir.

Bankda hesabı olan şəxslər öz bələrlərini çək vasitəsilə ödəyər bilərlər. Bu, ən münasib ödəniş formasıdır. Çəklər təhlükəsiz olaraq poçt vasitəsilə də göndərilə bilər.

Bu da böyük məbləğdə pulların daşınmasının qarşısını alır. Çəklərdən istifadənin nəinki müştərilər, həmçinin bankın özü üçün də üstün cəhətləri var. Beləliklə, fəaliyyətlərini reklam etməyə, müştərilərin nağd pulla deyil, çəklə ödəmələrinə nail olmaq və onların nağd pulları özlərində saxlamalarına sövq etmək məqsədilə bank əsas fəaliyyəti olan pul bərc alıb-vermə işindən kənarında bir çox xidmətlər, məsələn, hesablar aparma, naryad (sifariş) ödənişlər, kredit köçürmələri vasitəsilə veksəllər ödəmə, qiymətli kağızların alınması, xaricdə işlərin aparılması, qiymətli kağızların saxlanması, icraedici kimi çıxış etmə və s. (çox vaxt pulsuz) təşkil edir.



### Çek nağd pulun əvəzedicisi kimi

Çek sisteminin inkişafı nağd puldan istifadəni məhdudlaşdırmışdır. Təsəvvür edin ki, bank hesabıma 1.000 £ qoymuşam. Eyni zamanda başqa banka 500 £ borcum var. Mən sadəcə olaraq həmin məbləğin ödənilməsi üçün çek yazıram. Pulumu saxladığım bank borcumu ödəyir. Əməliyyatı tamamlandırmaq üçün hesabımdan 500 £ debet və başqa hesaba kredit olunur. Burada vacib məqam – borcum nağd pulla ödənilməsi müşahidə edildi. Hər iki hesabda sadə mühasibat yazışmaları əməliyyatı başa çatdırdı.

Ola bilsin, mənim əsas bankım həftənin sonunadək fəhlələrin əməkhaqqını ödəmək üçün nağd pul çıxarır. Ancaq ödənişlərin bir qismi, məsələn, tikinti materialları, benzin, maşınlara xidmət çeklər vasitəsilə ödənilir. Eynilə 500 £ hesabımda qaldıqca gündəlik xərcləri ödəmək üçün nağd pul götürə biləm. Bununla belə çek və ya hesabımdan kredit transferi vasitəsilə klub üzvlük, yarım illik tarif ödənişləri, maşınların alınması və kirayəsi, girovların geri qaytarılması kimi ödənişləri həyata keçirə biləm. Əlavə edək ki, hətta nağd pul çıxarıldıqca banka ödənilən başqa nağd pullar ödəniş sistemini tarazlayır.

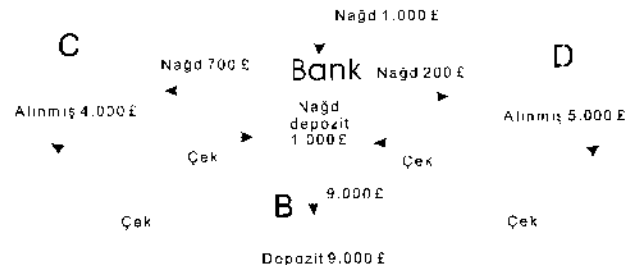
Çek sisteminin inkişafı ilə bağlı olaraq əməliyyatlar üçün tələb olunan nağd pulun proporsiyası aşağı düşüb. Fərz edək ki, kommersiya banklarında nağd ödənişləri həyata keçirmək üçün depozitlərin 10 faizinin ehtiyat kimi saxlanması kimi sadə modeldən istifadə olunur. Qıssası, mənim banka qoyduğum 1.000 £-dən 100 £ belə ehtiyat yaratmaq üçün saxlanılır.

### Kreditin verilməsi

Aydın ki, mənim pulumun qalan hissəsi, yəni 900 £ başqa hüquqi və ya fiziki şəxslərə borc kimi verilir. Burada bankın həmin puldan çox qazanması da diqqətdən kənar qala bilməz. Fərz edək ki, yalnız bir bank fəaliyyət göstərir və bütün borclar hamıya avans formasında ödənilir. Kimsə bankdan borc alarkən borc alanın hesabına alınan məbləğ kredit edilir və ya burada alternativ yol da mövcuddur: onun hesabındakı qalıqlar göstərilən limitədək artır. Başqa sözlə, bankdan borc alanın adına pul depozit edilir. Borc alan pulu xərcləyərkən çeklərdən istifadə edir. Bu halda nağd pula təcili ehtiyac olmur. 1.000 £ nağd pul depozitinin bankın bəzən əməliyyatı tərəfindən verilmiş daha böyük məbləğdəki depozitlər üçün təhlükəsiz nağd pul ehtiyatları

formasında çıxış etməsinə heç bir səbəb yoxdur. Ancaq bank kreditləşməni şübhələnməməlidir. Hər ehtimala qarşı modelin z qəbul edilir, nağd pul həmişə ümumi depozitin 1/10-ni təşkil etməlidir. Bu o deməkdir ki, bank 9.000 £-ə qədər borc verə bilər. O, yəqinə bank olduğundan çeklər başqa banka deyil, ona xidmət edəcək.

Kreditvermə prosesi şəkil 26.1-də göstərilmişdir. X adlı şəxs banka nağd 1.000 £ qoyur. Bu, banka imkan verir ki, B-yə 9.000 £ borc versin. Öz növbəsində B C və D-yə 400 və 5.000 £ borclarını çeklər vasitəsilə ödəyir. Bu çeklər banka qoyulur. C nağd 700 £-lik pulunu nisbətən gec çıxarır; ancaq bu, 200 £ çıxaran D tərəfindən kompensasiya olunur. X qoyduğu pulun 10 £-ni bankda saxlayır. Eyni vaxtda nağd pullar çıxarıldıqca başqa nağd pullar depozit edilir. Bu, 10 faizlik nisbətə tarazlaşdırır.



Şəkil 26.1 Bank kreditinin verilməsi qaydası

Praktikada çoxlu banklar var və kreditin məqsədinə uyğun olaraq virtual bir bank yaradırlar. Çünki London Klirinq Palatası vasitəsilə klirinq razılaşmaları ilə nağd pula böyük tələbi ödəyə bilərlər. Onlar 6 bankdan ibarət olur ("Böyük səkkizlər" üstünlük təşkil edir).

Başqa banklar öz klirinqini bir-birinin vasitəsilə həyata keçirir. Bundan əlavə, banklar kredit verilməsi ilə bağlı əlaqə saxlayırlar. Tutaq ki, bir bank 6 faizlik kassa ehtiyatları norması saxlayır. O, bunu müştərilərinin başqa bankın müştəriləri ilə böyük məbləğdə əməliyyatlar aparmasına görə edir. Həmin bank müştərilərindən klirinq günün sonunadək başqa banka debet ödənilməsinə tələb edir. İngiltərə

Bankdakı kassa ehtiyatları o qədər aşağı düşə bilər ki, bu onun bəzi siyasətini modifikasiya etməyə məcbur edir.

### Bankın balans borcu vermasının səmərəsi

Təsəvvür edərkən ki, 1.000 £-lik nağd pul alınması və B-yə borc verilməsi bankın yeganə işidir. Biz səhmdar kapitalını inkar etsək, onun balansını aşağıdakı kimi olacaq:

Passiv	£	Aktiv	£
<b>Depozitlər:</b>			
Depozit hesabı	1.000	Nağd pul	1.000
Cari hesab	9.000	Avans	9.000
	<b>10.000</b>		<b>10.000</b>

Kassa ehtiyatı normasının modifikasiyası B-yə verilmiş avans aktivdir; bu, ödənilməmiş bəzədir. Başqa tərəfdən onun hesabına 1.000 £ kredit keçirilib. Buradan görünür ki, hər bir borc depozit yaradır.

B kredit həddini aşarsa cari hesabına 1.000 £ keçirir. Lakin orada onun kafi kredit balansına olarsa, o, həmin məbləği müəyyən faizlə qazanıldığı depozit hesabına yatır bilər. Nəzərdə tutulan depozitlər "müddətli depozitlər" adlandırılır, çünki texniki baxımdan çox zaman bankların faiz itkisi səbəbi ilə rədd edə bilmələrinə görə onlar geri götürülməlidir. B-yə verilən borc B-nin cari hesabına keçiriləcəkdir, çünki "müddətsiz depozit" adlandırıldığı üçün xərcləmək imkanı vardır.

### 26.3 BANK SSÜDALARI

Praktikada bank aktivlərinin strukturu yuxarıdakından daha fərqlidir. Bu, aşağıdakı şəkildə izah oluna bilər. Mənfəət xatirinə borc verməklə depozitlərin yaranması müəyyən risklər deməkdir. Bu, ilk növbədə geri ödənilməyə bilər. İkincisi və ən vacibi, bankdan nağd pul götürülməlidir və əsas depozitlər öz 1.000 £-ni geri istəyər və ya B, C və D arasında nağd pula kifayət qədər böyük ehtiyac yaranar. Bankın qarşılaya bilmədiyi tələblər üzrə istənilən təklif banka inamın itirilməsinə gətirib çıxarar. Belə ki, başqa depozitlər nağd şəkildə istənilə bilər və nəticədə bankın qapılan bağlanar.

Bundan əlavə, bankda həmişə kassa ehtiyatları norması saxlanılmasına baxmayaraq, ikinci və üçüncü müdafiə xətti qurulmalıdır. Çünki fəvqaladə hallarda bank nağd pulu asanlıqla və tez səfərbər etmək məcburiyyətində qalır.

LİKVIDLIK	Borc müddəti	AKTİV	Borc alan	Təxmin edilən faiz % (minimum borc faizi -7%)
▲		Nağd pul		
	1-14 gün	tələb olunan ssuda və tarifi qısa müddətə ödənilməsi	Veksəl konvertları	6.5
	12 ayadək	skonto olunmuş veksəllər	Dövlət bələdiyyələr və ticarət bankları, bələdiyyələr	6.625 (xəzini veksəlləri) 6.75 (digər veksəllər) 7.25
		istənilən vaxt sərbəstliklə ödənilən kapital	səhməyə qoşulmuşlar	7.5
		ikincisi, baş vərə	Dövlət və bələdiyyələr	7.5
	əsasən 6 ay müddətində, axır daha uzun müddətli ola bilər	inkışaf etd.	fiziki şəxslər və istehlak sənəsi	8-11

▲

MƏNFƏƏTLİK

### Şəkil 26.2 Bankların əsas aktivlərinin təbiəti və bölgüsü

Bu o deməkdir ki, bank avanslar vasitəsilə tam borc verməməlidir. Çünki borc alan tərəfdən 6 və ya daha uzun müddətə geri ödənilmə tələb olunur. Bəzi borclar qısa müddətə, hətta bir günə də verilməlidir. Başqa tərəfdən, borc müddəti az olduqda faiz dərəcəsi də daha aşağı olur. Ancaq bank səhmdarlarının mənfəəti üçün faiz dərəcəsinin daha yüksək olmasına çalışır. Buna görə də bank borc siyasətini komitəyə və keyfiyyət nöqtəsinə nəzərən məhdudlaşdırır. Kredit likvid ehtiyatların eyni tipli olması ilə məhdudlaşmamalı, həmçinin müvafiq təhlükəsizlik, likvidlik və mənfəətlilik qazanmalıdır.

Təhlükəsizlik baxımından geri qaytarılma riski olduqda bank borc verməkdə maraqlı olmur. Bank menecerinin səhvi borcların defoltunda təzəhür edir. Nə qədər ki, bank girov, məsələn, sığorta polisi, evin qeydiyyat sənədləri və səhmi sertifikatları qeyri-səmimi borc alandan pulu geri tələb etməkdə alət rolunu oynayır, girov doğrudan da likvidliyi kömək edir. Əgər defoldtan sonra risk olsaydı, bank pul verməzdi.

Likvidlik və mənfəətlilik təhlükəsizliyin əks istiqaməti kimi formalaşır. Borcun müddəti az olduqca, bank likvidliyi də böyük olur. Ancaq faiz dərəcəsi də aşağı olur. Çətinlik kompromis yolla həll edilir. Birincisi, borclar müxtəlif tipli borc alanlar arasında müxtəlif vaxt ərzində bölüşdürülür.

		Təxmini faiz dərəcəsi
«Rezervlikvidlər» cari aktivləri	İngil-terə NAƏD PUL Bankı	1
	TOJ.OBLI SSUDA	1.1
	HESABLAR	1.8
Gəlirlə aktivlər	DİQOR BAZAR BORCLARI	23.7
	SƏRMAYƏ QOYULUŞLARI	14.6
	İNKİŞAF ETDİRİL-MİŞ	57.8

Mənbə: Milli Statistika Həsabları

### Şəkil 26.3 Bank krediti piramidası

İkincisi, borcun müxtəlif növləri ehtiyatla işlədilmiş proporsiyalara yaxın saxlanılır. Başqa sözlə, maliyyə fəaliyyətini genişləndirmək üçün bank aktivlərinin "portfelini" saxlayır. Bir az sonra görəcəyik ki, pul və kredit qurumları likvid aktivlərinin minimum faiz dərəcəsinə diqqət edir.

### 26.4 BANK AKTİVLƏRİNİN BÖLÜŞDÜRÜLMƏSİ

Praktikadan görürük ki, bank sterlinq aktivlərini öyrənməklə likvidlik və mənfəətliliyin məqsədlərini qaydasına qoyur. Bu mümkündür. Çünki nağd pul, bina və rifah halından fərqli olaraq, bəzilər konkret aktivləri özündə təzahür etdirir. Sadəcə olaraq firmanın balansında aktiv tərəfdən müxtəlif debitorlar yarandıqından banka ödənilməyən borclar onun aktivlərini səciyyələndirir. Bu hal şəkil 26.2 və 26.3-də göstərilib.

Qısamüddətli ssudalar diskont evlərinə veksəl diskont etməyə imkan verir. Veksəllər, o cümlədən xəzinə, yerli orqanlar və ticarət veksəlləri əsasən veksəl kontorlarından əldə edilir. Bəziləri işə müştərilərə birbaşa diskont olunur. Bu veksəllər adətən 2 aya valyuta ehtiyatı üçün saxlanılır.

Başqa bazar borcları, yeni yerli orqanların veksəlləri və ticarət veksəlləri 2 faizlik limitdən yuxarıdadır və *uyğun ehtiyat aktivləri* hesab edilmir. Qiymətli kağızlar açıq bazarda alınmış orta və uzunmüddətli dövlət qiymətli kağızlarıdır.

Avanslar milliləşdirilmiş istehsal sahələri, şirkətlər və fərdi debitorlara daha çox mənfəət gətirir (əsas tarifdən 1-3 faiz yuxarı olur). Bank avanslarının əsas vəzifəsi sənaye və ticarətə işlək kapitala təmin etməkdən ibarətdir. Bu borc növü 6 ay müddətində *özülükvidləşən* hesab edilir. Buna canlı misal olaraq ilin başlanğıcında toxum və gübrə almaq və əməkhaqları ödəmək üçün borc alan fermeri götürə bilərik. Həmin fermer məhsul satılan kimi borcunu geri qaytarır. Eynilə yeni il bayramından qabaq istehsalı artırmaq üçün istehsalçı əlavə işçi qüvvəsi, xammal və material borc alır. Həmin mallara ödəniş alındıqdan sonra onun hesabına çek ödənilir. Bu da *overdraft* geri ödəməyə imkan verir. Aydındır ki, debitor tərəfindən belə ödəniş alınmadək bankın pulunu geri alması ehtimalı çox aşağıdır. Adətən banklar firmaları uzunmüddətli borcla təmin etməkdən boyun qaçırırlar. Bu məsuliyyəti kapital bazarındakı agentliklərin öhdəsinə buraxırlar. Ancaq son illərdə banklar əlavə fabrik binasının tikintisi, ferma və evlərin alınması kimi bəzi uzunmüddətli investisiya layihələrini maliyyələşdirməklə məşğuldur. Bu əsas vəsaitlər təhlükəsizlik tələb edir. Bununla belə, firmanın uğur qazanıb-qazanmaması bank üçün elə də maraqlı deyil.

Qeyd edək ki, nağd pul və bank tikililərindən fərqli olaraq pul aktivlər bank tərəfindən verilmiş kredit hesabına ödənilir. Məsələn, xəzinə veksəlləri və dövlət qiymətli kağızları satıcıların hesablarını artıran çeklər vasitəsilə ödənilir. Əgər onlar yeni buraxılışdırsa, dövlətin İngiltərə Bankındakı hesabına əlavə edilir. Köhnə olduqda isə həmin bank qiymətli kağızları virtual olaraq dövlətə artıq borc ödəmə şəxslərdən qəbul edir. Bu çekləri yazanda bank onun məsuliyyətini artırır. Çünki bank depozitləri onları ödəmək üçün yaradılmışdır. Qazanılmış aktivləri əldə etmək və minimum likvid aktiv əsaslı 12,5 faizli borc almaq üçün verilmiş bu "kredit piramidası" şəkil 26.3-də göstərilib.

### 26.5 SON İLLƏR RƏQABƏTİN TƏSİRLƏRİ

Yuxarıda göstərilənlər bank sistemində başlıca kredityaratma sistemini təsvir edir. Lakin Birləşmiş Krallığın maliyyə strukturunda klirinq banklarının rolu artan rəqabətə reaksiya göstərməli olmaları səbəbi ilə 1960-cı ildən başlayaraq inqilablaşdırılmışdır. Bu, əsasən beş mərhələdə həyata keçirilib:

- (1) Əsas əməliyyatlarını sərhəddən kənarında həyata keçirən banklar (İndi onların sayı 400-dən artıqdır) Londona 1960-cı illərdə avrovalyuta bazarına şorik olmaq üçün gəlmişlər. Üstünlük təşkil edən xarici valyuta borcuna əlavə olaraq, onlar artıq Britaniya şirkətlərinə və maliyyə təsisatlarına sterlinqlə 30 faiz əsasında borc verirlər.
- (2) 1971-ci ilin rəqabət və kredit nəzarət siyasəti borc üzərindəki məhdudiyatlarını, bununla da klirinq banklarının faiz dərəcəsi kartelini aradan qaldırmışdır. Artıq onlar sadəcə şəxsi depozitlərin biznes borclarına yenidən dövriyyə edilməsinə arxayın ola bilməzlər. İndi hər bir bank fərdi müştəriləri ilə rəqabət aparmalıdır (məsələn, bank saatlarının artırılması, borcların çoxaldılması (xüsusilə girov vasitəsilə) və depozitlər üzərində yüksək faiz dərəcələri təklif etməklə).
- (3) 1979-cu ildə mübadilə nəzarətinə son qoyulması xarici borc müəssisələri üzərində qoyulan məhdudiyatları da aradan qaldırdı.
- (4) İnformasiya texnologiyasının inkişafı sayəsində kredit kartları, satış mərkəzlərinə köçürmələr və beynəlxalq miqyasda qiymətli kağızlarla iş imkanlarını təmin etmişdir.
- (5) 1997-ci ildə 3 əsas cəmiyyət banklara konversiya edildikdə onlar mükəmməl şəbəkə sistemlərini qoruyub saxlamışlar, bu onlara xırda depozitləri aşağı faiz dərəcəsi ilə toplamağa və əsas borc sazısını fərdi borclar və sığortalar kimi digər bank fəaliyyətlərinə əlavə etməyə imkan verirdi. Bu, özlüyündə 1992-ci ildə Üçüncü Dünya ölkələrinin borcunun və inkişafının maliyyələşdirilməsində verdiyi itkilərlə korporativ borc üzərində asılılığı azaltmaqla və ehtiyatın daha çox olduğu (məsələn, fərdi kreditlər, kredit kartları) özəl sektora diqqəti yönəltməklə mükəmməl mənfəət əldə edən "Böyük Dördlük" üçün çağırış idi. Artan rəqabət borc alma və borcvermə arasında bank ehtiyatlarının sıxılması idi və əvvəllər pulsuz göstərilən bir çox fərdi müştəri xidmətləri indi artıq ödənişli olmuşdu. Öz növbəsində banklar müştərilərlə münasibətləri yaxşılaşdırmalı idilər.

Hətta bu halda, maliyyə xidmətlərinin və daha sərbəst rəqabətin çoxalması ilə banklar maliyyə birlikləri, lizing və faktoring şirkətlərin, kommersiya banklarının, qiymətli kağızlarla iş dilerlərinin, sığorta şirkətlərinin və riskli kapitalla sahib şirkətlərin digər əməliyyatları ilə də məşğul olmalıdırlar.

### FƏSLİN QISA MƏZMUNU

- Birləşmiş Krallıqda filiallararası şəbəkəyə sahib çox az sayda klirinq və az sayda müştərilərə xidmət edən banklar vardır.
- Banklar depozitlərinin hissələrini borc verməklə və onların kiçik bir hissəsini müştərilərin məhdud nağd pul tələbatlarının ödənilməsi üçün nağd pul formasında saxlamaqla kredit yarada bilərlər.
- Artan rəqabət əməliyyatlarını sərhəddən kənarında həyata keçirən bankların sayının çoxalması, faiz dərəcələri üzərində rəqabətin artması, qurucu cəmiyyətlərin bank kimi fəaliyyət göstərməsi və kredit kartı təmin edən şirkətlərlə son onillikdə bank sistemində bir çox dəyişikliklərə səbəb olmuşdur.

### XÜLASƏ SUALLARI

- Klirinq bank dedikdə nə başa düşülür?
- Ehtiyat aktivlər əmsalının (mütləq likvidlik əmsalı) kreditin yaranmasına necə təsir göstərdiyini izah edin.
- Klirinq banklar üzərində artan rəqabətin əsas təsirləri hansılardır?

**Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin**



## İNGİLTƏRƏ BANKI

### TƏDRİSİN MƏSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- İngiltərə Bankının funksiyalarını izah edə;
- Birləşmiş Krallıqda kredit-pul nəzarətinin inkişafını göstərə;
- Açıq bazar əməliyyatları ilə İngiltərə Bankının faiz dərəcələrinə necə təsir göstərdiyini təsvir edə biləcəksiniz.

Son 200 il ərzində İngiltərə Bankı öz maliyyə maraqlarından əvvəl ölkənin ehtiyaclarına əsaslanan siyasəti həyata keçirmişdir. 1946-cı ildə milliləşdirinə onun "mərkəzi bank" *hökumətin adından* kommərşiya banklarının və digər maliyyə təşkilatlarının siyasətləri üzərində əsas nəzarəti həyata keçirən müəssisə mövqeyini formalaşdırdı. Radcliffe Hesabatında "İngiltərə Bankı özəl və dövlət (aid olduğu) sektoru arasında bazar əməliyyatçısı mövqeyində göstərilmişdir".

### 27.1 İNGİLTƏRƏ BANKININ FUNKSIYALARI

Bankın əksər funksiyalarına qısaca nəzər yetirək.

#### (1) İngiltərə Bankı banknotlar buraxır

İngiltərə Bankı özəl sektorun nağd pul əldə elə bildiyi yeganə ilkin mənbədir. O, pulu kral xəzinəsindən alır, lakin banknotları özü buraxır. Banknot buraxılışı (bankın malik olduğu qızılın miqdarını ötürüb keçməyə imkan verən məbləğdə banknot emissiyası) hər hansı uyğunluğa lağv edir. 1939-cu ildən bankın qızıl ehtiyatları Valyuta hesabında saxlanılırdı və beləliklə, bu gün buraxılan banknotların demək olar ki, hamısı xəzinə vekselleri və digər hökumət qiymətli kağızları ilə maliyyələşir.

İngiltərə Bankı *Scotland* və *Şimali İrland* banklarını üz banknotları ilə təmin etməsinə baxmayaraq, onlar öz banknotlarını da buraxa bildirdilər.

#### (2) İngiltərə Bankı hökumət bankıdır

Dövlət həmişə İngiltərə Bankının ən mühüm müştərisi olmuşdur. Bunun nəticəsi kimi bank mərkəzi bank funksiyasını əldə etmişdir. Lakin o, həmçinin, dövlət üçün normal bank – müştəri münasibətlərindən doğan çoxsaylı tapşırıqları da yerinə yetirir.

- (a) İngiltərə Bankı əsas hökumət hesablarını (Konsolidasiya Fondu və Milli Ssuda Fondu) və bir çox dövlət departamentlərinin hesablarını qoruyub saxlayır;
- (b) Əgər hesab mənfəətsiz olursa, o, *pul vəsaitlərinin axtarılmasının yolları və üsulları* metodu ilə köməklik göstərir;
- (c) İngiltərə Bankı xəzinə vekselleri və hökumət səhmləri buraxmaqla hökumətin ssudalarını idarə edir. Buraya yeni emissiya və konversiyaların təşkil edilməsi, faizlərin ödənilməsi, reyestrlərin qorunub saxlanması və ötürmələrin qeydiyyatı daxildir;
- (d) İngiltərə Bankı hökumətə maliyyə məsələlərində məsləhətlər verir.

#### (3) İngiltərə Bankı banklar bankıdır

İngiltərə Bankının başqa mühüm müştəriləri birgə səhmdar banklarıdır. Londonun klirinq bankları öz nağd pullarının təqribən yarısını İngiltərə Bankında əmanət şəklinə qoyublar və onları bankdan daha çox onun bankının özəl müştərisi kimi istifadə edirlər. Xüsusən onlar:

- (a) tələb olunduqda banknotları və pulları onların bankdakı balansından çıxarırlar;
- (b) İngiltərə Bankında saxlanılan balansın çıxarılması yolu ilə klirinqin nəticəsi kimi digər banklara ödənilməli olan netto ödənişini kompensasiya edirlər;
- (c) maliyyə məsələləri üzrə bankdan məsləhət alırlar.

#### (4) İngiltərə Bankı Valyuta Tarazlaşdırma Hesabı İdarəsi.

#### (5) İngiltərə Bankı qızıl və dollar ehtiyatlarını qoruyur:

- (a) O, minimum ssuda faizini müəyyən edir;
- (b) xarici valyuta kursuna nəzarəti həyata keçirir. Xarici valyutaya nəzarət haqqında 1947-ci ildə verilmiş qanuna əsasən Maliyyə

Nazirliyi (xəzine sistemi), sterlinqdən digər pul vahidinə olan ödənişlərə nəzarət edə bilər. Belə nəzarətin idarə olunması İngiltərə Bankında qalır. Birgə səhmdar banklarına normativ aktların verilməsi ilə əsasən tapşırıq yerinə yetirilir. Beləliklə, bank məştarının adımdan xarici valyutaya dəyişə bildiyi həcmdə sterlinqin məbləğini məhdudlaşdırır;

- (c) O, Birləşmiş Krallığın ehtiyatlarını möhkəmləndirmək üçün digər mərkəzi banklardan ssuda alınmasını təşkil edir.

#### (6) İngiltərə Bankının beynəlxalq maliyyə öhdəlikləri vardır

- (a) Əsasən beynəlxalq pul-kredit məsələlərinə daha çox stabillik gətirmək məqsədilə İngiltərə Bankı mərkəzi banklar və digər ölkələrin rəhbər pul-kredit müəssisələri ilə sıx əlaqələri qoruyub saxlayır;
- (b) O, sterlinq zonasına daxil olmayan ölkələrin mərkəzi banklarını bank xidmətləri ilə təmin edir, yəni onların sterlinq əmanətlərini saxlayır və idarə edir;
- (c) Beynəlxalq Qarşılıqlı Hesablaşmalar Bankı, Beynəlxalq Valyuta Fondu, Beynəlxalq Yenidənqurma və İnkişaf Bankı, Avropa Valyuta Müqaviləsi kimi müəyyən beynəlxalq maliyyə təşkilatlarında iştirak edir.

#### (7) Bank sisteminin bütövlüyü üzərində məsuliyyət daşıyır

İngiltərə Bankının nizamnaməsi bank sistemində stabilliyin təmin edilməsi məqsədilə tərtib edilmişdir. Bu səbəbdən, bəyanlanmış banklar – məqbul banklar – tərəfindən qəbul edilən veksellər bank tərəfindən qeydə alınır (aşağı bax).

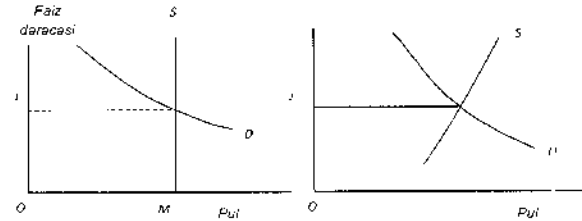
1997-ci ilin may ayınadək banka müvafiq likvidliyin qorunması və riskin nəzərə alınmasına əmin olmaq məqsədilə bütün Britaniya banklarının hesablarını yoxlamaq tapşırığı həvalə olunmuşdur. Nəzarət artıq yeni tənzimləyicinin, Maliyyə Xidməti İdarəsinin (*qiymətli kağızlar və investisiyalarla iş üzrə idarə əsasında 1997-ci ildə yaradılmış təşkilat*) öhdəliyinə keçmişdi.

#### (8) İngiltərə Bankı hökumətin siyasətinə müvafiq olaraq Birləşmiş Krallığın pul-kredit sistemini idarə edir

İngiltərə Bankı Birləşmiş Krallığın pul-kredit sistemində mərkəzi bankdır. Ölkənin pul-kredit sisteminin hökumətin iqtisadi siyasəti ilə harmonik olaraq işləməsi nəzərə alınsa, onda təbii ki, bu,

əhəmiyyətlidir. Geniş mənada bu, qiymətin dəyişməsi və kreditin mövcud olması deməkdir.

Əhalinin (sahibkarların və xüsusi şəxslərin) nisbətən asan şüurlərlə kredit ala bildiyi yerlərdə məhsula (həm istehsal, həm də istehlak məhsulları) olan tələbat normal olaraq artacaqdır. Əgər burada işsizlik varsa, bu, iqtisadiyyat üçün yaxşıdır, belə ki, iqtisadiyyat genişlənəcək və istifadə olunmayan resurslar işə cəlb olunacaqdır. Əgər artıq burada tam məşğulluq varsa, məhsul tədarükü genişlənmə bilməz və qiymətlər artar.



a) Əsas pul-kredit nəzarət. OM pul kütləsi ilə əlbəğirə faiz dərəcəsi təyir edilib

b) Faiz dərəcəsi ilə nəzarət: faiz dərəcəsi ON pul kütləsinin tələbinə görə təyir edilib

#### Şəkil 27.1 Monetar nəzarətin alternativləri

Hərçənd, axırıncı sözü xəzine deyəcəkdir, buna baxmayaraq, İngiltərə Bankı özü və xəzine tərəfindən nəzərə alınan və üstünlük təşkil edən yerdə kredit tədarükünü nizama salmalıdır. Biz, bankın buna necə nail olduğunu iki mərhələdə tədqiq edəcəyik: (1) rəqabət və kreditə nəzarətin ümumi strategiyası; (2) istifadə olunan faktiki vasitələr. Baxmayaraq ki, qiymətlərin düşməsi birbaşa səhmdar banklarına təsir edir, bu, kreditlə alıb-satan maliyyə şirkətləri, sığorta şirkətləri, tikinti birlikləri və kommersiya krediti verən firmalar kimi digər kredit verən müəssisələr tərəfindən sınırlanmışdır.

### 27.2 FAİZLƏ TƏNZİMLƏNƏN PUL-KREDİT NƏZARƏTİ

#### Əsas pul-kredit nəzarətindən imtina edilməsi

1971 - 1979-cu illər arasında əsas diqqət kredit təklifi üzərinə yönəldilmişdi. Bankların kredit yaratmaq qabiliyyəti əsasən onların likvid aktivlərini azaltmaq məqsədi daşıyan müxtəlif vasitələrlə və

İngiltərə Bankının son vəsaitin kreditörü qismində vekselləri qeydə alacağı minimal borc faizinin artırılması ilə məhdudlaşdırılmışdır.

Kredit miqdarı üzərində qoyulan nəzarətin əsas məqsədi banklara borcların verilməsini normalaşdırmağı həvələ etməklə ən azı qısa bir müddət ərzində faiz dərəcələrinin artırılması ehtiyacının azaldılması idi. Təcrübədə kredit miqdarı üzərində qoyulan nəzarət yalnız tələb olunan faiz dərəcələrinin artırılmasını təxirə salmışdır. Fəyni zamanda, onlar təkcə rəqabətin azaldılmasına deyil, həm də pul vəsaitinin nəzarətli bank sektorundan kommersiya bankları, xarici banklar və maliyyə evləri kimi nəzarətsiz bank sektoruna keçməsinə səbəb olmuşlar. Bundan başqa, pul əvəzləyicisinin yaradılması (məsələn, kommersiya vekseli) pul təklifinin nəzarətçi kimi M3 sterlinqin rolu zəiflətməmişdir. Həm də, kredit miqdarı üzərində qoyulan nəzarətlər 1979-cu ildən əməliyyata yararlı hesab edilməməyə başladı, indi artıq fondlar kənar mənbələrdən əldə edilə bilərdi (məsələn, avrovalyuta bazarının köməyi ilə).

#### **Faiz dərəcəsi ilə inflyasiyaya nəzarət**

İnflyasiya üzərində nəzarət Thatcher (Tatçer) hökumətinin siyasətinin əsas məqsədinə çevrildikdə, pul müvafiq nəzarət metodunun əsas hədəfi idi. Lakin vasitələr kimi onlar da noqsanlı idi və faiz dərəcəsi tədricən nəzarət alətinə çevrildi.

6 may 1997-ci ilədək faiz dərəcəsi əsasən bank və xəzina kansleri (*Böyük Britaniyanın maliyyə naziri*) arasında razılaşmaya əsasən müəyyən edilirdi və fikir ayrılığı olduğu zaman kansler son həlledici qərar qəbul etmək hüququna malik idi. Daha sonrakı tarixdə faiz dərəcələrinin müəyyən edilməsi üçün hökumət tərəfindən qəbul edilmiş inflyasiya dərəcəsinə dair hədəfdə (hal-hazırda 2,5 faiz) saxlamaq məqsədilə İngiltərə Bankına vahid əməliyyat öhdəliyi verildi.

Hər ayın çərşənbə və cümə axşamlarında, 9 üzvdən ibarət qubernatorun da daxil olduğu Pul-Kredit Siyasəti Komitəsi (*faiz dərəcələrinin dinamikası üzrə cavabdehlik dəstəyən orqan olaraq 1998-ci ildə yaradılmış İngiltərə Bankının xüsusi komitəsi*) faiz dərəcələrində zəruri dəyişikliklərin edilməsinə dair görüşlər keçirirlər. Qərarlar adi səs çoxluğuna əsasən müəyyən edilir və iclasın protokolları 6 həftə sonra çap olunmaqla qərar cümlə axşamı günü günorta saatlarında elan edilir.

#### **İngiltərə Bankının iş aparmaq texnikası**

Əsas faiz dərəcəsinin qaldırılmasına dair qərar bankın qısamüddətli faiz dərəcələrinin qaldırılmasına çalışdığına işarə edir və bu çox zaman bankın bazarda əməliyyat apardığı zaman son vəsaitin kreditörü kimi

üstün nəzarət hüququna malik olduğu anda baş verir. Bu, *açıq bazar əməliyyatlarının* köməyi ilə aşağıdakı şəkildə həyata keçirilir:

- Hər gün İngiltərə Bankı bank sisteminin nağd pul vəziyyətini qiymətləndirir. Əldə edilə bilən nağd pulun məbləğinə əməliyyat balansları təsir göstərir, banklar İngiltərə Bankında nağd pul axını, eyni zamanda xəzina veksellərinin xalis gəliri və xəzinəyə edilən vergi ödənişləri ilə saxlamağa çalışırlar. Bu məlumatla bank açıq bazar əməliyyatlarından istifadə edərək bankları nəzarət altında saxlaya bilərlər. Bu, bank sisteminin kiçik fərqlə işləməli olması və qazanc gətirməyən nağd pul balansını minimal səviyyədə saxlamaqla rəqabət qabiliyyətli olması səbəbi ilə mümkündür.
- Əgər bank indi xəzina veksellərini satışa çıxarsa və əvvəlcə banklardan kənar alınlarsa, bank müştərilərinin nağd pul balansını, eləcə də bankların sahib olduğu nağd pul məbləğinin səviyyəsi aşağı enəcək. Nəticədə, banklar əvvəlcə hesablaşma (uçot) evlərindən gözlənilməyən ssudaları toplayır və sonra lazımı gəlirdi halda hesablaşma evləri vasitəsilə veksellərini sata bilərlər.
- Banklarda nağd pul çatışmazlığı yarananda, hesablaşma evləri İngiltərə Bankına üz tuturlar. Son vəsaitin kreditörü kimi bank xəzina veksellərini və ya məqbul bankların veksellərini onlardan almaqla maliyyə problemini həll edir. Lakin bu nəzarətin məhdudlaşdırılmasının həlli deyildir. Əksinə, hesablaşma evləri qiymət təklif etməlidirlər. Əgər verilmiş qiymət bank üçün yararlı hesab edilməzsə, onlar qiyməti endirməli olurlar, beləliklə 7 günlük faiz dərəcəsinin artmasına şərait yaradırlar.
- İngiltərə Bankı digər qısa müddətli kreditlər də verir: iş əizlərinə müvafiq 91 günlük kreditlə o, növbəti üç ay ərzində faiz dərəcələrinin səviyyəsinə dair bazara siqnal ötürmüş olur. Lakin İngiltərə Bankının qısamüddətli faiz dərəcələrinə təsir etmək iqtidarında olduğundan, bazar digər uzunmüddətli faiz dərəcələrinə dair fərqli düşüncədə ola bilər. Hər halda, müddət nə qədər uzun olarsa, avro faiz və ya sterlinq mübadilə dərəcəsinin dəyişməsi kimi faiz dərəcələri bir o qədər kənar zərbələrin təsirinə məruz qalacaqdır.

#### **FƏSLİN QISA MƏZMUNU**

- İngiltərə Bankı banknotlar verir, hökumətin, kliring bankların bank sahibi kimi fəaliyyət göstərir, beynəlxalq və yerli maliyyə öhdəlikləri daşıyır və Birləşmiş Krallıqda pul-kredit sistemində nəzarət edir.
- Pul-kredit nəzarəti pul təklifindən (miqdar üzrə nəzarət) pul tələbinə doğru (faiz dərəcələri ilə) dəyişmişdir.
- İngiltərə Bankı inflyasiya dərəcəsini daim hədəfdə saxlamaq məqsədilə vahid əməliyyat öhdəliyinə malikdir.

#### **XÜLASƏ SUALLARI**

- İngiltərə Bankı hökumət bankı olaraq necə fəaliyyət göstərir?
- Pul təklifi üzərindəki nəzarətlə faiz dərəcələri ilə pul-kredit nəzarəti arasındakı fərqi izah edin
- “Açıq bazar əməliyyatları” hansılardır?

Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baxın



## **DÖVLƏT VƏ STABİLLƏŞDİRMƏ SİYASƏTİ**





Fərz edək ki, milli məhsul (geniş tələbat malları və istehsal vasitələri) 10 milyard ₺-ə bərabərdir. Ödəniş amilləri (əməkhaqqı, icarə, gəlir) də ona görə 10 milyard ₺-ə bərabər olmalıdır. Güman edək ki, ailənin geniş tələbat mallarına (istehlak) xərclədiyi və firmaların istehsal vasitələrinə (investisiya) sərf etdiyi hər birinin aldığı gəlirə bərabər olmur. Nəticədə birjalar firmalar tərəfindən *qeyri-bevəxtəliq* investisiyalara əlavədir, onların məhsullarının az hissəsini almalıdır.

Yekun olaraq qeyd etmək olar ki, milli gəlir milli məhsuldur və ölkədə il ərzində istehsal edilən mallar və xidmətlərin tam dəyərində bərabərdir. Bunu aşağıdakı kimi razılaşıra bilərik:

- İstehsal etmək üçün istehsalın bütün amillərinin qazanc kimi ifadə olunan milli məhsulunun qiyməti (əməkhaqqı, icarə, gəlir);
- İl ərzində istehlak və investisiya məqsədilə son məhsullara və xidmətlərə sərf olunan ümumi məbləğ;
- İl ərzində müxtəlif sənaye sahələri, hakimiyət orqanları və s. tərəfindən istehsal olunan mallar və xidmətlərin dəyərinin cəmi.

Bu üç eyniliyin həqiqi ölçü prosesini daha dəqiq tədqiq etməzdən əvvəl ilk növbədə meydana çıxan bəzi ümumi çətinliklərə və onların necə aradan qaldırılmasına nəzər yetirək.

## 28.2 PRAKTİKADA MİLLİ GƏLİRİN HESABLANMASI

### Ümumi çətinliklər

Milli gəlirin bütün hesablamalarında çətinliklər aşağıda qeyd olunanlara görə meydana çıxır:

#### (1) Şərti təyinatlardan lüzumluluğu

(a) *İstehsal*. Milli gəlirin hesablanmasında, adətən, yalnız ödənilən mallar və xidmətlər götürülür. Çünki hesablamalar pul vahidləri ilə edilə bilər və buraya başqa xidmətlər və malların daxil edilməsi də şərti hesablama dəyərində aid olacaq. Lakin sərhədi haradan çəkməliyik? Əgər hər hansı bir şəxsin özü üçün gördüyü müəyyən işə – bağda tərəvəz əkməyə, maşının təmizlənməsinə, evinin ağardılmasına qiymət verirsinizsə, onda niyə onun üzünü qırması, ayaqqabılarını təmizləməsi, işə maşın sürüb getməsi və s. kimi işləri bura daxil etməyəsəniz?

Başqa tərəfdən, insanın özü üçün etdiyi hər hansı işi təcrid etmək milli gəlirin ümumi göstəricisinin təhrifinə təsir göstərə bilər. Əmək bölgüsü inkişaf etdiyindən mübadilələrin sayı artıb və deməli, ölkənin

milli gəliri də arta bilər: baxmayaraq ki, həqiqi gəlirə heç bir əlavə olmaya bilər.

Şərti hesablanmış dəyər şəxsin gəlirinin əsl hissəsi kimi *tanınan* ödənişləri özündə ehtiva edir, məsələn, fermer tərəfindən istehsal olunan istehlak malları; fəhlələr və ev qulluqçuları üçün ərzaq və s.

(b) *Üzümündəliq istifadə üçün olan istehlak malları tərəfindən göstərilən xidmətlərin dəyəri*. Stol, televizor, qabıyuan maşın, avtomobil və s. mallar uzun illər xidmət göstərir. Elə isə, belə xidmətlərə illik dəyər verməməliyikmi? Bir daha biz yuxarıda qeyd olunan "şərti hesablanmış dəyər və sərhəd haradadır" kimi məsələlərdə çətinliklərlə üzləşirik. Dış fırçası, qazan və tavalar nə qədər mümkünsə (bütün həyatları boyu) xidmət göstərir. Ona görə də belə mallar alınanda tam dəyərlərinə aid edilir və sonrakı xidmətlərə əhəmiyyət verilmir.

Daha bir müstəsna hal kimi evləri göstərə bilərik. Burada vergi üçün nəzərdə tutulmuş məbləğ şərti hesablanmış dəyərin əsasını təşkil edir. İcarə haqqının daxil edilməsi sahibli evləri kirayə verməyə icazə üçün xüsusi mülkiliyət sırasında saxlayır və milli gəlirin aşağı düşməsinin qarşısını alır, çünki ev sahibləri gətirdikcə çoxalır.

(c) *Dövlət xidmətləri*. Təhsil və səhiyyə xidmətlərini dövlət tərəfindən təmin edilməsinə baxmayaraq, bəzi şəxslərin eyni xidmətlər üçün ödədiklərindən demək olar ki, fərqlənir. Nəticə etibarilə onlar dəyərlərinə görə milli gəlirə aid edilirlər. Lakin qanunçuluq, inzibati idarəetmə işlərində çalışan və ya müdafiyyə xidmət edən şəxslərin işinə necə baxmalıyıq? Məsələn, polis işçisi kiçikni keçən uşağı kömək göstərəndə istehlakçı xidməti göstərir. Lakin gecə onun əsas tapşırığı bankları və zavodları oğurlardan mühafizə etmək ola bilər və bunu edərkən o, həqiqətən də istehsal prosesinə kömək göstərir. Ona görə də burada ciddi surətdə ikiqat hesablamadan boyun qaçımaq üçün bu hissə gəlir hesablamalarından təcrid olunmalıdır. Bundan əlavə, təcrübədə bu iki fəaliyyəti bir-birindən fərqləndirmək mümkün deyil, bütün polis xidmətləri və əlbəttə ki, hökumət xidmətləri (müdafiə işləri də daxil olmaqla) dəyərinə görə milli gəlirə aid olunur.

#### (2) Düzgün olmayan məlumat

Məlumat alınan mənbələr xüsusi olaraq milli gəlir hesablamaları üçün məlumat verilməsinə planlaşdırılmayıb. Belə ki, yalnız gəlir vergiləri kiçik gəlir qruplarını əhatə etməkdə uğursuzluğa məruz qalmır. onları azaltmaqda da səhə edirlər. Eləcə də istehsal sahələrinin siyahıya alınması, ticarət və işə xidmətləri sahələrinin siyahıya alınması

təxminən beş ildən bir həyata keçirilir. Nəticə belədir ki, bir çox rəqəmlər sadəcə olaraq nümunələrə əsaslanan qiymətlər olmalıdır.

Məlumatlar natamam ola bilər. Gəlir vergiləri gəlirin dövlət mülkiyyətindən və ya bələdiyyə korporasiyalarından gələn gəlir olduğunu göstərməyəcək. Lakin bu, gəlirin aşağı düşməsidir və şirkətlər tərəfindən verilən rəqəm və s. üçün böyük problem yaradır. Həqiqi azalma üçün heç bir dəqiq rəqəm yoxdur və beləliklə bu, milli gəlirdən daha çox ümumi daxili məhsula istisna olan praktikadır (28.3 və 28.4-cü şakillərə bax).

### (3) İkiqat hesablama təhlükəsi

Milli gəliri toplayarkən əsas diqqət transfer gəlirlərinin təcrid olunmasına yönəltmək lazımdır ("Milli gəlir" yarımbaşlıqlı səhifəyə bax). Milli məhsulu hesablayarkən ("Daxili (milli) xərclər" yarımbaşlıqlı səhifəyə bax) başqa firmalar tərəfindən edilən yardımların təcridinə, daxili xərcləri ("Daxili (milli) xərclər" yarımbaşlıqlı səhifəyə bax) hesablayarkən isə bilavasitə vergilərə diqqət yetirilməlidir.

İkiqat hesablamanın baş verə biləcəyi dördüncü yol *birja qiymətləridir*. Əgər qiymətlərin ümumi səviyyəsində artma varsa, xammalın və malların birja dəyəri də qalxır. Bu, belə birjalara saxlayan kompaniyaların gəlirinə əlavə olunarkən xalis məhsulda heç bir artım təmsil olunmur. Ona görə də belə qazanclar gəlirdən və istehsal rəqəmlərindən çıxılmalıdır.

### (4) Digər ölkələrlə əlaqələrdən yaranan çətinliklər

Milli gəlirin hesablanması metodları beynəlxalq ticarət və beynəlxalq borcları da nəzərə almalıdır.

(a) *Ticarət*. Xaricilər Britaniya malları aldıkları halda britaniyalılar öz gəlirlərinin bir hissəsini xarici mallara sərif edirlər. Ona görə də daxili xərcləri hesablayarkən idxal olunan mal və xidmətlərin dəyərini çıxmalı, ixrac olunan mallar və xidmətlərin dəyərini isə əlavə etməliyik.

(b) *Borc*. Əgər ailədə ata oğlunun cib xərcini artırarsa, bu, ailənin gəlirini artırır. Övəzində bu, yalnız milli gəlirə təsir edir, atanın gəliri azalır, oğulunku isə çoxalır. Lakin oğulun gəliri qəflətən həmişə onu nəzərdə saxlayan varlı xalası tərəfindən artırılırsa, onda ailənin gəliri də artır. Eləcə də milli gəlir; transfer gəlirlər milli gəliri artırmadığı halda, xaricilər tərəfindən ödənişlər artırır. Bu ödənişlər əsas etibarilə xaricdən olan investisiya və kreditlərdən olan faiz və dividendlərdən yaranır. Onlara britaniyalılara məxsus, lakin xaricdə yerləşən faktorlara olan

ödənişlər kimi baxmaq olar. Məsələn, Kanadada və ABŞ-dəki *Bowater Corporation* kağız fabrikləri. Eləcə də faiz və dividend Britaniyaya investisiya qoyan xaricilərə də ödənilməlidir. Ona görə də xaricdən olan xalis gəlir həm xərclərə, həm də məhsula əlavə edilməlidir.

### Milli gəlirin hökumət tərəfindən hesablanması

Burada Ümumi Daxili Məhsulun (ÜDM) necə hesablanmasından başlayaq. ÜDM (ing. GDP - Gross Domestic Product) sadəcə ölkə daxilində yerləşən bütün ehtiyat sahiblərinin ölkədə və ya ölkədən kənar yaşamalarından asılı olmayaraq son hasilatının pul vahididir. Nəticə etibarilə, Ümumi Milli Məhsulun (ÜMM - ing. GNP - Gross National Product) əldə edilməsi üçün biz bura xalis mülkiyyət gəliri *şəhəkəsini* əlavə etməliyik (şəkil 28.2).

ÜMM-də rəqəmlər gəlir, xərc və məhsul üzrə hesablanır. Məlumatlar natamam və müxtəlif mənbələrdən götürüldəndə noticələr eyni olmur. Beləliklə, "statistik fərq" qalıqlar üzrə hesablanır.

### (1) Milli gəlir

Milli gəlir il ərzində ölkədə müəssisələr və şəxslərin əldə etdikləri bütün gəlirlərin cəminin dəyərlə ifadəsidir. Belə gəlirlər əməkhaqqı, maaş, icarə haqqı və ya mənfəət formasında ola bilər.

Praktikada gəlir göstəriciləri əsasən gəlir vergilərindən alınır, lakin kiçik gəlirlər üçün smetanın nəzərə alınması vacibdir. Buraya iki əsas düzəliş edilməlidir:

(a) *Transfer gəlirləri*. Bəzi vaxtlar gəlir mallar və xidmətlərin istehsalına heç bir yardım olmadan əldə edilir. Məsələn, işsizliyə görə ianə, istifadəyə gedərkən verilən pensiya, tələboların toqəüdü, daxili borclara olan faiz və bir şəxsdən digərinə pul dotasiyaları (məsələn, qohumlara kömək). Baxmayaraq ki, belə gəlirlərin əksəriyyəti gəlir vergisinə cəlb edilir, onlar haqiqətən də ölkə daxilində, əsasən vergi ödəyiciləri ilə qəbul edənlər arasında yalnız gəlirin yenidən bölüşdürülməsini təmsil edir. Ona görə də transfer gəlirləri çıxılmalıdır. Əks təqdirdə tibbi sığortaya kömək, ailə dotasiyalarını və s. qə-dırmaqla milli gəlirin ölçüsünü artırmaq olar və biz çox gülməli vəziyyətdə qalarız.

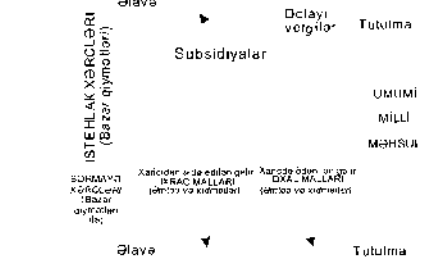
(b) *Dövlət fəaliyyətindən daxil olan gəlirlər*. Şəxsi gəlirlər və şirkətlərin gəlirləri vergilərdən əldə oluna bilər. Lakin dövlət də özünün əmlakından gəlir əldə edir və dövlət korporasiyaları kimi belə mənbələrdən xeyir götürür. Eləcə də yerli orqanlar özlərinin ixrac

dəyərlərini artırma bilirlər – su tikliyi, evtikmə, nəqliyyat, liman və doklar və s. Dövlət orqanları tərəfindən bu cür müxtəlif yollarla əldə olunmuş gəlir toplanmalıdır.

## (I) GƏLİR



## (II) XƏRC



## (III) MƏHSUL İSTİHSALI



Şəkil 28.2 Ümumi daxili məhsulun cəmləmə ilə hesablanması

## (2) Milli dəyər (xərc)

Milli xərc il ərzində istehlak mallarına və xidmətlərə sərf olunmuş məbləğin cəmi və istehsal vasitələrinə və ehtiyatda olan xalis ödəməsidir.

Milli xərcin hesablanması üçün göstəricilər müxtəlif mənbələrdən götürülür. Məsələn, ticarət və işə müəssisələrinin siyahıya alınması mağazada satılan malların dəyərini qeydə aldığı halda, istehsal sahələrinin siyahıya alınması istehsal olunan və ehtiyata əlavə edilən malların investisiya dəyərini verir. Lakin bu siyahıyaalmalar hər il aparılır və ona görə də qiymətləndirmə Milli Ərzaq Planı tərəfindən verilən məlumatlara, qiymətlər və tələbatın mühafizəsi tərəfindən toplanan parakəndəsət dəyərinə, Ailə Xərcləri Planına və s. əsaslanmalıdır.

Ancaq bu yolla cəmlənmiş bazar qiymətləri bilavasitə vergi tərəfindən ya şişdirilir (QDV və neft, avtomobillər və sığortələrə olan seçmə vergilər), ya da subsidiyalar tərəfindən azaldılır (məsələn, xeyriyyəçilik, mənzil tikintisi və s.). Ölçməyə çalışdığımız milli gəlirin istehsalında istifadə olunan istehsal vasitələrinə (qazanclar da daxil olmaqla) uyğun gələn milli xərcin dəyəridir. Bu, *faktor dəyərinə görə daxili xərc* kimi tanınır və bazar qiymətləri dəyərində daxili xərclərə əlavə olunan subsidiyalardan və onlardan dolayısıyla tutulan vergilərdən əldə olunur.

## (3) Daxili məhsul

Daxili məhsul ölkənin il ərzində istehsal etdiyi istehlak malları, xidmətlər və investisiya mallarının (əlavə ehtiyatlar da daxil olmaqla) ümumi cəmidir. Bu, ya il ərzində istehsal olunan mal və xidmətlərin dəyərini toplamaqla, ya da hər bir firma tərəfindən, yəni tək mülkiyyətçidən dövlətə kimi hər bir müəssisənin mal və xidmətlərə əlavə dəyərini toplamaqla hesablanır. Hər iki metodun oxşar olduğu şəkil 28.1-də göstərilmişdir.

## Ümumi daxili məhsul və milli gəlir

Istehsal dövründə texnika köhnəlir və ehtiyatlar tükənir. Bu, dezinvestisiyanı və ya kapitalın azalmasını göstərir. Əgər buna heç bir yardım etməsək, sadəcə istehsal olunan yeni investisiya mallarının dəyərinə əlavə etsək, ümumi daxili məhsulu əldə etmiş oluruq. Lakin ümumi məhsulun hesablamalarında daqiqlik üçün biz yalnız xalis investisiyanı daxil etməliyik, yəni yeni investisiya mallarının və ehtiyatların dəyəri çıxılacaq mövcud kapital və tükənmiş ehtiyatlar. Bu da bizə il üçün haqiqi milli gəlir olan xalis milli gəliri verir (şəkil 28.3).



Şəkil 28.3 Ümumi Milli Məhsul və Milli Gəlir

## Xülasə

ÜDM (Ümumi Daxili Məhsul)  
bazar qiymətləri ilə

- birbaşa vergilər
- + subsidiyalar

- 
- ÜDM faktiki qiymətlərlə
  - + xarici mülkiyyətdən gələn xalis gəlir

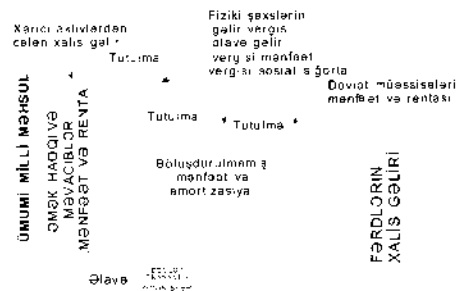
- 
- = ÜMM (Ümumi Milli Məhsul)
  - qiymətdən düşmə

---

= MG (Milli Gəlir)

## Vergi tutulduqdan sonra şəxsi gəlir

Bəzi məqsədlər üçün, məsələn, xalqın hazırkı yaşayış standartlarını göstərmək, vergi tutulduqdan sonra olan şəxsi gəlirin hesablanması, yəni müxtəlif düzəlişlər baş verəndən sonra əhalinin nə xərcləməsi çox vacibdir. Şəkil 28.4-də vergilər tutulduqdan sonra qalan şəxsi gəliri əldə etmək üçün ümumi daxili məhsula düzəlişlər göstərilmişdir.



Şəkil 28.4 Ümumi Milli Məhsulla şəxsi gəlir arasındakı əlaqə

Cədvəl 28.1 Birləşmiş Krallığın Milli (daxili) gəlirinin hesablanması

GƏLİR	£ mln.
Məşğulluq gəliri	377 895
Fərdi məşğulluq gəliri	67 685
Şirkətlərin ümumi ticarət gəlirləri	91 027
İctimai təşkilatların ümumi ticarət gəlirləri	4 634
Dövlət müəssisələrinin ümumi ticarət qalığı	613
İcarə	62 758
Qeyri-ticarət kapitalının sərfi üzrə xərc	3 898
<b>Ümumi daxili gəlir</b>	<b>608 510</b>
Fondun aşağı səviyyədə qiymətləndirilməsi	-4 942
Statistik fərq	-11
<b>ÜMUMİ DAXİLİ MƏHSUL</b>	<b>603 495</b>
Xaricdən xalis əmlak gəliri	9 572
<b>ÜMUMİ MİLLİ MƏHSUL</b>	<b>613 067</b>
XƏRCLƏR	£ mln.
Istehlak xərci	447 247
Hökumətin son xərcləri	148 643
Ümumi daxili sabit kapitalın yaradılması	105 385
Ehtiyatlarda fiziki artımın dəyəri və tarəqqü	3 851
Ümumi daxili xərc	705 126
Xidmət və məhsulların ixracı	197 600
<b>Ümumi</b>	<b>902 726</b>
Məhsul və xidmətlərin aşağı səviyyədə ixracı	203 086
Statistik fərq	486

ÜMUMİ DAXİLİ MƏHSUL (bazar qiymətləri ilə)	700.126
xərc üzərində daha az vergi	-
üzərinə subsidiyalar	103.597
ÜMUMİ DAXİLİ MƏHSUL (faktor xərci ilə)	6.966
Xaricdən xalis əmlak gəliri	603.495
ÜMUMİ MİLLİ MƏHSUL	9.572
	613.067
<b>MƏHSUL</b>	<b>£ mln.</b>
Kənd təsərrüfatı, meşəçilik və balıqçılıq	11.896
Mədəni, daş karxanası, neft və qaz hasilatı	14.575
İstehsal	131.658
İşq, qaz və su təchizatı	15.787
Tikinti	31.815
Distributörluq, hotel və təchizat: təmir	84.706
Naqliyyat və rabitə	50.835
Bank, maliyyə, sığorta, kommersiya xidmətləri və icarə	158.224
Dövlət idarəetməsi, milli müdafiə və icbari sosial təhlükəsizlik	39.510
Təhsil və səhiyyə üzrə sosial xidmətlər	72.972
Digər xidmətlər	23.255
<b>Ümumi</b>	<b>634.402</b>
Maliyyə xidmətlərinin tənzimlənməsi və s.	30.794
Statistik təxir (gəlirin tənzimlənməsi)	-113
ÜMUMİ DAXİLİ MƏHSUL	603.495
Xaricdən xalis əmlak gəliri	9.572
ÜMUMİ MİLLİ MƏHSUL	613.067

### 28.3 MİLLİ GƏLİR STATİSTİKASININ İSTİFADƏSİ

#### (f) Əhalinin yaşayışının tam standartlarını göstərmək üçün

Xoş güzəran var – sərvəti ilə eyni deyil, lakin sərvətin onunla çox yaxın əlaqəsi var. Buna görə də var-dövlət axını olan gəlir xoş güzəranın ən yaxın göstəricisidir.

Milli gəlir yalnız nominal dəyər kimi qəbul edilə bilməz. Belə ki, Birləşmiş Krallığın milli gəlirinin 1960-cı ildə 21 milyard £, 1975-ci ildə 83 milyard £ olmasına baxmayaraq, bu o demək deyil ki, həmin müddət ərzində hamının yaşayışı 4 dəfə artmışdır. Aşağıdakı şərtlər nəzərə alınmalıdır:

(a) Bir ildən digərinə keçid zamanı qiymətlərin ümumi səviyyəsində artım məqsədilə bəzi nəzərə alınmalar edilməlidir. Hətta biz düzəlişlər etmək üçün parakondəsatsı qiymətlərinin indeksinə

müraciət etsək belə, bu, problemi tamamilə həll etmir, çünki indeks rəqəmləri ilə bağlı xeyli sayda çətinliklər mövcuddur (28-ci fəslin sonuncu səhifəsinə bax);

- (b) Nəzərə almalıyıq ki, əhalinin sayının artdığı yerlərdə istehsalçılar da artır və təbii ki, milli gəlir də qalxacaq. Buna görə də adambaşına düşən orta gəlir göstəricisi ümumi rəqəmdən daha yaxşıdır;
- (c) İnsanın yaşayış standartı onun aldığı istehlak malları və xidmətlərdən asılıdır. Lakin milli gəlirin artması tamamilə istehsal vasitələrinin artımı ilə də bağlı ola bilər (Çində olduğu kimi). Bu mallar gələcəkdə yaşayış standartını daha yüksəyə qaldıra biləcəyi halda, bugünkü güzəranı yaxşılaşdırmır. Bu səbəbdən vergi tutulduqdan sonra orta şəxsi gəlir hazırkı yaşayış standartları üçün ən yaxşı göstərici ola bilər – baxmayaraq ki, uzun müddətə yaşayış standartı üçün adambaşına düşən milli gəlir daha məqbuldur;
- (d) Milli gəlirin artımı ixracın idxaldan artıq olması ilə də əlaqəli ola bilər. Bu xarici investisiyaları və (e) bəndində qeyd olunanları təmsil edir;
- (e) Adambaşına düşən gəlir rəqəmi yalnız statistik rəqəmdir. Bu, artmış milli gəlirin necə paylandığını göstərmir; bu, ola bilsin ki, tamamilə bir neçə varlı şəxsin cibinə getsin (Yaxın Şərqdə neft əmriklərində olduğu kimi), digərlərinə yaxşı heç bir şey qalmasın və ya hətta lap pis olsun;
- (f) Milli gəlirin artması iş saatlarının uzadılması, iş şəraitinin pisləşdirilməsi, şəhərlər böyüdüüyü üçün işə məsafənin uzadılması (narahatlığın artması) və ya evdar qadınların çoxunun işləməsi (evdə rahatlığın azalması) nəticəsində də ola bilər;
- (g) Dövlətin xərcləri milli gəlir hesablamalarının maye dəyərinə aid olduğu üçün müdafiə xərcləri, istehlak malları və xidmətlərə olan xərclər arasında heç bir fərq qoyulmur. Nəticədə, məsələn, sosial xidmətlər yenidən silahlanma proqramına ödənişlə əlaqədar azaldıla bilər, lakin milli gəlir dəyişməz qalacaq;
- (h) Malların keyfiyyəti qiymətdə dəyişiklik edilmədən artırıla bilər, məsələn, mobil telefonlar, ülgüclər, fərdi kompüterlər;
- (i) Milli gəlirin hesablanmasında rəqəmə hökumətin sərf etdiyi bütün xərclər daxil edilmişdir, lakin istehlak xidmətləri və müdafiəyə sərf edilən arasında fərq qoyulmur. Nəticədə, sosial xidmətlərə sərf edilən xərc silahların yenilənməsinin ödənilməsinə görə kəsilərsə, milli gəlir yenə də dəyişməz qalacaqdır!

- (j) Milli gəlir rəqəmi insanların əvvəllər özləri gördükləri işləri indi başqalarına gördürüb haqq ödəməli olduqları halda şişirdilir. Belə ki, ərlı qadın yenidən müəllimlik işinə qayıdır, lakin o, başqa bir qadına ev işlərinin görülməsi üçün haqq ödəyir. Bununla da eyni vəsait milli gəlirə iki dəfə əlavə edilir: baxmayaraq ki, yeganə xalis gəlir onun müəllimlik xidmətindən yaranır;
- (k) Milli gəlir göstəriciləri fərdi xərc və mənfəətlərə əsaslandığı üçün, əlavə xərc və mənfəətlər hesablamalara daxil edilmir, landşaftın pozulmasına görə sosial xərcə güzəşt tətbiq edilmir;
- (l) Milli gəlirin artması əvəz olunmayan ehtiyatların, məsələn, mədən yanacaqlarının hədsiz istehlakına səbəb ola bilər;
- (m) Milli gəlir göstəricilərinə vergilərdən yayınmaq üçün xidmətlərin nağd pula mübadilə edildiyi "kölgə iqtisadiyyatı" (bəzi qiymətlərdə 10 füz əlavə edilsə bilər) daxil edilmir.
- (n) Milli gəlirə müasir həyatda zəruri hesab edilən xidmətlər üzrə ödənişlər daxildir, məsələn, antidepressantlar, spirtli içki düşkünləri (alkoqoliklər) üçün klinikalar.
- (o) Milli gəlir göstəriciləri şəxsi xərclərə və gəlirlərə əsaslandıqından, sosial xərclər və gəlirlər hesaba daxil olmur. Belə ki, elektrik dayaqının qurulması maya dəyərində əid edilə bilər, landşaftın korlanmasının sosial xərclərini heç bir şey nəzərdə tutmur.

### (2) Müxtəlif ölkələrin yaşayış standartlarını müqayisə etmək üçün

Müxtəlif ölkələrin milli gəlirlərinin kifayət qədər dəqiq müqayisələri daha tez-tez təcrübə məqsədlər üçün lazım olur. Kasıb ölkələrə varlı ölkələr tərəfindən nə qədər köməklik göstərilmişdir? Hansı ölkələr çox kasıb ölkələrdir? BMT kimi beynəlxalq təşkilat maliyyə vəsaiti tələb edərsə, ölkə tərəfindən nə cür yardım göstərilmişdir?

Lakin müxtəlif ölkələrin yaşayış standartlarını müqayisə etdikdə milli gəlir rəqəmləri 1 bənddə qeyd olunanlardan əlavə şərtlərdən asılı olmalıdır.

- (a) Çünki rəqəmlər müxtəlif valyutalar ilə ifadə olunur, onlar ümumi məxrəcə gətirilməlidir. Valyuta məzənnəsini bu məqsəd üçün istifadə etmək tam məqbul deyil, çünki kurs valyutaların münasib daxili alıcı qüvvəsinə təsir etməyə bilər;
- (b) Müxtəlif adamların müxtəlif zövqləri var. Hindistanlı ucuz mahud paltarını ingilisin bahalı kostyumu xoşladığı kimi xoşlaya bilər. Eləcə də kanadalı yeməyə nigerialının xərclədiyindən çox xərcləməli olur. Təbii ki, nə kanadalı, nə də ingilis bu məsələdə o

birilərindən yaxşı yaşayırlar – baxmayaraq ki, milli gəlir rəqəmləri malları maya dəyərində görə qiymətləndirərkən ehs görüür ki, onlar yaxşı yaşayırlar;

- (c) Müxtəlif ölkələrin müdafiəyə sərf etdikləri milli gəlir nisbəti müxtəlifdir. Bu məsələyə az pul xərcləyən ölkələr əvəzinə istehlak malları ala bilər, lakin orta milli gəlir fərqi göstərmir;
- (d) Ölkələr orta iş həftəsinin uzunluğuna, işləyən qadınlar, camaatın özü üçün gördüyü işlərin nisbətində, pula mübadilə olunan malların dəyəsinə və vergi tutulmalarının dəqiqliyinə görə fərqlənirlər. Bu amillərin hər biri nəzərə alınmalıdır.
- (e) Gəlirin bölüşdürülməsində fərqlər vardır.
- (f) Adambaşına düşən təhsil və tibbi xidmət vasitələri rifaha təsir göstərməsinə baxmayaraq fərqlənə bilər.

### (3) Milli gəlirin artım dərəcəsinə hesablamaq üçün

Milli gəlir artımı? Milli gəlir sürətlə artmalı olduğu kimi artırmı? Digər ölkələrin milli gəlirləri daha sürətlə artırmı? Gələcək yaşayış standartını saxlamaq üçün kifayət qədər investisiya varmı? Bu suallara və bunlara bərabər suallara cavablar milli gəlirin rəqəmlərini müqayisə etməklə alınə bilər, baxmayaraq ki, yuxarıda göstərilənlərdə diqqətli olmaq lazımdır.

### (4) İqtisadiyyatın müxtəlif hissələri arasında yaranan əlaqənin formalaşdırılması

Məsələn, milli gəlir göstəriciləri sərmaya və artım və ya təhsil xərcləri və artım və ya mənfəət və sənnayənin səviyyəsi arasında əlaqəni aşkar edərsə, nəzərdə tutulan məlumat iqtisadiyyatın planlaşdırılmasında faydalı hesab edilə bilər.

Rəqəmlər həmçinin meylləri əks etdirməlidir, məsələn, mill gəlirin hökumət tərəfindən götürülən nisbəti.

### (5) Dövlətə iqtisadiyyatın planlaşdırılmasında kömək göstərmək

İndi hətta kapitalist ölkələri belə tam işlə təmin olunma, stabil valyuta və müvafiq artım kursu əldə etmək üçün əsas kimi bəzi nərkəzi hökumət planlaşmaları ilə hesablaşırlar.

Lakin müvəffəqiyyətli planlaşma qərarını qəbul etmək üçün kifayət qədər dəqiq göstərişlər tələb olunur. Milli gəlirin müxtəlif komponentlərinin nisbi ölçülərini bilmək vacibdir ki, onu keçmiş illərlə müqayisə etmək olsun. Buna görə də "Milli gəlir və xərclər haqqında

kitab" çox illər üçün: tələbə və investisiyaya şəxsi və dövlət xərclərini; Birləşmiş Krallığın dünyanın digər ölkələri ilə sövdələşmələri; hər bir sənaye sahəsinin daxili məhsula yardımı; transferlər və vergi tutulmalarından sonra şəxsi gəlir; şəxsi gəlirin vergidən əvvəl və sonra paylanması; investisiyanın maliyyələşməsi; iqtisadiyyatın sahələri tərəfindən kapital formalaşması; kapital formasıyasının növləri və dövlət müəssisələrinin xərclərini göstərir. Planlaşmada bu rəqəmlərdən necə istifadə olunması barədə sonrakı fəsilərdə bəhs olunacaq.

**(6) İqtisadi meyllərin müəyyən edilməsi və gələcək addımların planlaşdırılmasında kommersiya fəaliyyəti, həmkarlar ittifaqları, maliyyə jurnalıstlarına və s. yardım edilməsi**

**(7) Gəlirin bölüşdürülməsində fərqləri göstərmək**

Alim kimi iqtisadçı da gəlirin bölüşdürülməsinin "ədələtliyi" ilə maraqlanmadığı halda, hökumət vergi qoyuluşu və siyasi müzakirələri nəzərə alır. Milli gəlir göstəriciləri nəzərdə tutulan məsələlər üzrə qərar qəbul etmə prosesində statistik bazanı təmin edir.

## **28.4 ÖLKƏNİN MADDİ YAŞAYIŞ STANDARTLARINI TƏYİN EDƏN AMİLLƏR**

Bu fəslə ölkənin yaşayışının maddi standartlarını təyin edən əsas amillərə qısa baxışla tamamlayacağıq. Əvvəlki hissələrdə adı çəkilən şərtlərə görə, bu, əhalinin adambaşına düşən milli gəliri ilə təyin oluna bilər. Dünyanın digər ölkələri ilə iqtisadi əlaqələri olan ölkələr üçün amillər daxili və xarici amillər kimi təsnif oluna bilər.

### **Daxili amillər**

Həyat tərzinə təsir göstərən faktorlar daxili və xarici faktorlar olaraq təsnif edilə bilər. sonuncu iqtisadi münasibətlərdən törəyir.

On vacib daxili faktorlar bunlardır:

#### **(1) Orijinal təbii ehtiyatlar**

Təbii ki, təbii ehtiyatlar mineral ehtiyatlar, yanacaq və elektrik mənbələri (kömür və hidroelektrik), iqlim, torpağın məhsuldarlığı və sahil boyu balıqçılığı əhatə edir. Buraya rəhbərliyi asanlaşdıran coğrafi üstünlükləri - gömiçiliyə yararlı dənizləri və ya gölləri və torpağın hamarlığını əlavə etmək genişləndirmək də olar.

Təbii üstünlüklərin azalmasına görə milli gəlirdə dəyişikliklər baş verə bilər. Digər tərəfdən, yeni texnika əvvəllər boş qalan təbii ehtiyatların istifadəsinə kömək edə bilər. Ölkə iqtisadiyyatında kənd təsərrüfatının üstünlük təşkil etdiyi yerlərdə havadakı dəyişiklik illənlə milli gəlirdə qeyri-sabitlik yarada bilər.

#### **(2) Əhalinin, xüsusilə də işçi qüvvəsinin təbiəti**

Əməyin keyfiyyətinə və kəmiyyətinə təsir edən amillər artıq müzakirə olunub. Digər şeylər əhalinin ümumi sayına görə işçilərin çox və iş saatları uzun olduqca, yaşayış standartı da yüksək olacaq.

İşçi qüvvəsinin təbiətinə insanların orijinal keyfiyyətləri də təsir edəcək - onların sağlamlığı, enerjisi, uyğunlaşması, novatorluğu, mühakiməsi və özlərini təşkil etmək və istehsalda əməkdaşlıq etmək bacarığı.

#### **(3) Əsas avadanlıq**

Təbii ehtiyatların və işçi qüvvəsinin istifadəsinin effektivliyi demək olar ki, tamamilə onların əlaqələndirilə biləcəyi əsaslı avadanlıqdan asılıdır. Belə ki, daş kömür və mineral ehtiyatları onları torpaqdan çıxarmaq üçün texnika lazımdır, lakin şalabədən hər hansı bir fayda almaq üçün turbin generatoru qurulmalıdır. Eləcə də hər bir fəhləyə düşən məhsul ona lazımı avadanlığı verməklə artırıla bilər. Əlbəttə ki, texniki tərəqqinin yeganə ən böyük səbəbi kapitala əlavədir.

#### **(4) İstehsal vasitələrinin təşkili**

İstehsal tələbəinə cavab verən nadir istehsal vasitələri ölçülərdə, yerlərdə və istehsal sahələrində düzgün birləşdirilməlidir. Bizim hər bir işçi üçün düzgün proporsiyada texnikamız varmı? Xüsusi malların istehsalının ən yaxşı mümkün yerləşdirilməsi həyata keçirilməyi? İstehsal vasitələri zavodun özünün daxilində nisbətən yaxşı üstünlüklərinə görə qruplaşdırıla bilirmi? İstehsalı təşkil edən işçilərin cavab verəcəyi suallar bunlardır.

#### **(5) Texniki bilik**

Texniki bilik tədqiqat və kəşflərin nəticəsidir. Hər ikisi investisiya xərclərinə aiddir. Burada nəzərə alınmalıdır ki, artıq öyrənilmiş texnikanın tam istifadəsi tez-tez lazımı kapitalın olmasını tələb edir. Belə ki, bizim nüvə enerjisi üzrə hazırkı biliyimizi işlətmək üçün



kapitalın daha yüksək inkişafı tələb olunur. Lakin Birləşmiş Krallığın yaşayış standartının son əsrdə belə sürətlə inkişafı buxar maşınları, daxiliyanma mühərrikləri, neftdən və elektrikdən olan enerji kimi yeni texnikanın inkişafı nəticəsində mümkün olmuşdur.

#### *(6) Siyasi təşkilat*

Stabil dövlət inamı artırır və bunun köməyi ilə də uzunmüddətli investisiya layihələrinə kapital qoymağa ruhlandırır. Ona görə də istehsal yüksək olur.

### **Xarici amillər**

#### *(1) Xarici kreditlər və investisiyalar*

Xarici kredit və investisiyalardan gələn xalis gəlir o deməkdir ki, kredit verən ölkə borc alan ölkədən malları və xidmətləri əvəzinə mal və xidmətlər vermədən əldə edə bilər. Eləcə də o ölkənin ki xarici aktivlərdən gəlirində kəsirlər var, kəsiri aradan qaldırmaq üçün mallar və xidmətlər ixrac olunmalıdır. Lakin bu mənbədən olan maddi güzəran yalnız uzun müddətdə dəyəcək.

#### *(2) Ticarət şərtləri*

Ticarət baxımından fluktuasiyalar qısa müddətdə maddi güzərandakı dəyişiklikdən daha vacibdir: xüsusilə də idxal və ixracın yüksək səviyyədə olduğu Birləşmiş Krallıq kimi ölkədə.

Ticarət şərtləri dedikdə biz xalqın öz məhsullarının sayı əvəzinə digər bir ölkədən aldığı məhsullarının sayını nəzərdə tuturuq, yəni xalq verdiyi məhsulun həcmimin əvəzini alır. Belə ki, ticarət şərtləri xalqın xeyrinə olanda, o, ixracın əvəzinə çoxlu sayda idxal alır. Bu ona görə baş verir ki, idxal olunan malların qiyməti ixrac olunan mallara nisbətən aşağı düşüb. Məsələn, gəlir təsəvvür edək ki, hər hansı bir ölkə yalnız avtomobil ixrac edir və yalnız taxıl idxal edir. Əgər o, 10.000 avtomobili hər bir maşının qiyməti 500 £ olmaqla ixrac edərsə, ixracın ümumi məbləği 5 milyon £ olacaq. Əgər taxılın bir buşelinin qiyməti 5 £-dirsə, o, 1.000.000 buşel idxal edə bilər. Fərz edək ki, avtomobilin qiyməti dəyişməz qalır, lakin taxılın qiyməti hər buşel üçün 4 £ aşağı düşür. Nəticə belədir ki, indi həmin sayda avtomobillə 1.250.000 buşel taxıl idxal etmək mümkündür. Və ya eyni həcmdə taxıl əvvəldə idxal oluna bilərdi, lakin yalnız 8.000 avtomobilin ixracı lazım idi. Beləliklə, ölkədə ya 25.000 buşel taxıl, ya da 2.000 avtomobil qala bilər. Lakin

qeyd olunmalıdır ki, bu, məhsuldarlıqda artım vasitəsilə yox, ya mız ona görə ki, ticarət şərtləri avtomobil istehsal edən ölkənin xeyrinə yönəlmişdir.

Beləliklə, 1973-cü ildə neftin qiymətində olan artım idxal edən ölkələrin yaşayış standartını aşağı salmış, neft istehsa edən ölkələrininki isə qaldırılmışdır.

#### *(3) Xarici dotasiyalar*

Müharibədən bəri Amerika Birləşmiş Ştatları müxtəlif ölkələrin iqtisadiyyatına və müdafiəsinə kömək məqsədilə qrantlar verir. Belə dotasiyaların yardım alan ölkələrin yaşayış standartının inkişaf etdirilməsinə və qorunmasına təsiri olub.

**FƏSLİN QISA MƏZMUNU**

- Milli gəlir ölkədə qazanılan bütün gəlirlərin və ya ölkədə ümumi xərcləri və ya ölkədə istehsal edilmiş bütün məhsulun əlavə edilməsi ilə hesablanı bilər.
- Milli gəlirin hesablanması təkrar istehsal, öz istehlakı üçün istehsal (self-consum) və ya özü üçün görülmüş iş və qeyri-dəqiq məlumat daxil olmaqla, nəzərə çarpacaq çətinliklər meydana çıxır. Buna baxmayaraq, milli gəlirin statistik göstəriciləri ümumi həyat tərzini nümayiş etdirməyə və müxtəlif ölkələrdə mövcud olan həyat tərzlərinin müqayisə edilməsində istifadə edilə bilər.
- Həyat tərzinin maddi standartları təbii ehtiyatlar, işçi qüvvəsinin sayı, investisiya və texniki tərəqqi səviyyəsi daxil olmaqla, bir sıra faktorlarla müəyyən edilir.

**XÜLASƏ SUALLARI**

- Milli gəlir, milli xərc və milli məhsulun göstəricilərini izah edin.
- Ümumi Milli Məhsul və Xalis Milli Məhsul (milli gəlir) arasındakı fərq nədir?
- Nə üçün Ümumi Milli Məhsul həyat tərzinin təxmini göstəricilərini təmin edir?
- Ölkədə həyat tərz standartlarının əsas determinantları hansılardır?

**Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin**

**İŞSİZLİK****TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ**

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- İşsizliyin təbiətini izah edə;
- İşsizliyin səbəblərini göstərə bilərsiniz;

**29.1 İŞSİZLİYİN TƏBİƏTİ****Problem**

1930-cu illərin əvvəllərində əhalinin beynində müharibə qorxusundan daha çox işsizlik kölgəsi yer tuturdu. 1922-1929-cu illər arasında Birləşmiş Krallıqda ən azı 1 milyon fəhlə işsiz qaldı. 1932-ci ildə isə bu rəqəm 3 milyona çatmış, işsizlik ən yüksək zirvəyə qalxmışdı və bu vaxt işsizliyin orta həddi işləyən əhalinin 22.1 faizini təşkil edirdi. Ancaq burada müəyyən istehsal sahələrinə başqalarına nisbətən daha çox zərbə dəyməsi faktları gizlədirdi. Beləliklə, işsizliyin dərəcəsi *Monmouthshire-də* 36.5 faiz, gəmiçilik sənayesində ümumiyyətlə 62.5 faiz təşkil edirdi.

**Tam məşğulluq dedikdə nəyi nəzərdə tuturuq?**

İşsizlik o vaxt meydana çıxır ki, qabiliyyətli və ya işləmək arzusunda olan insanlar görcəkələri işə uyğun ədəvli iş tapa bilmirlər.

Lakin bu, yüksək inflyasiya dərəcəsinə görə əldə olunmuşdu. Tədiyyə balanslarında çətinliklər yarandı və düzgün "dayan-irəli" ("stop-go") siyasəti zəiflədi. Nəticədə 1975-ci ildə hökumət inflyasiyanın nəzarətə götürülməsini özünün əsas məqsədi hesab etməli oldu və işsizlik oktyabra kimi artdı. 1976-cı ildə bu arım 1.277.000-də dayandı ki, bu da işləyən əhalinin 5.8 faizi demək idi.

İşsizliyə əvvəl verdiniz tərifə görə müəyyən müddəalar açıqlanmalıdır.

- (1) İşsizlik könüllü olmamalıdır: tətıl edənlər işsiz kimi sayılırlar.  
 (2) İşə yararlı olan şəxslər əqli və fiziki cəhətdən işə yararlı olmayanlardan ayrılmalıdır. Digər tərəfdən, işə yarasız olanlar (işləyə bilməyənlər) adətən iş axtaran işsizlərin qrupunda olurlar. o yerdə ki iş azdır, bu onların xeyrinədir – fərz olarsak ki, minimum əməkhaqqı qanunları bunun qarşısını almır;  
 (3) Tam məşğulluq o demək deyil ki, işçilər heç vaxt öz işlərini buraxa bilməzlər. Lakin işsizliyin səviyyəsi aşağı olan yerlərdə belə dəyişmələr asan və sürətlə olur.

Bu səbəbdən, ölkədə hər zaman müəyyən sayda işsiz insanlar vardır. Tam məşğulluq siyasəti işsizliyin müəyyən hallarından bəhs etməli və onları təyin etməlidir.

### İşsizlik göstəricilərinin şərh edilməsi

İşsizliyin qiymətləndirilməsinə təyinət problemi də cəlb edilir. Məsələn, yarım iş günü qrafiki əsasında çalışan işçilərlə necə davranmalı? İşədüzəltmə mərkəzində qeydiyyat qəbulu test hesab ediləlməlidir? Zaman keçdikcə işsizlik dərəcəsinə dəyişikliklər müqayisə etdikdə işsizliyin rəsmi təyinatının dəyişildiyi aşkar edilirmi? 1982-ci ildən bəri rəsmi işsizlik göstəriciləri yalnız mənfəət iddiasında olan insanlar üzrə hesablanmışdır.

Lakin həmin göstəricilərin şərh edilməsi subyektiv muhakiməni zəruriləşdirir. Məşğulluq artmaqdadırsa göstəricilər artıq işçiləri işdən azad etmək məcburiyyətində olan həmin firmalarda "gizli" işsizliyi gizlədirmə və ya bəzi işçilər öz potensiallarından daha az çalışırlar? Lakin iş yerlərinin dəyişməliyinin yuxarı dərəcəsi friksion (*ing. frictional unemployment*) işsizliyə (yeni iş yeri axtarışında olan və ya yeni iş yeri təklifini yaxınlarda gözləyən işçi qüvvələrinin müəyyən nisbatının müvafiqi işsizliyi nəticəsində yaranır - red.) əlavə edilirmi? Minimal əməkhaqqı qanunu işsizliyə səbəb olurmu? İşsizlik dərəcəsi və ya mənfəət, xüsusilə, "yoxsulluq tələsi" fəal iş axtarışlarına mane olurmu? Vaxt keçdikcə işsizlik dərəcələrini müqayisə etdikdə yaş strukturunun dəyişməsinə hər hansı razılıq veriləcəkdirmi?

### 29.2 İŞSİZLİYİN SƏBƏBLƏRİ

İşsizlik müxtəlif səbəblərdən ola bilər və lazımi tədbirlər görülməsi üçün onları bir-birindən fərqləndirmək lazımdır. Ona görə də işsizliyi aşağıdakı kimi təsnif edirik:

#### (1) Friktsion (keçici)

İqtisadiyyat nə qədər ki, tam stabil deyil, işlərini dəyişən çoxlu sayda insanlar həmişə olacaq. Baziləri sadəcə işlərini dəyişmək arzusunda olurlar və ölkənin başqa bir hissəsinə köçmək istəyirlər. Müəyyən işlərdə, məsələn, ağır əl əməyi kimi işlərdə fəhlələri adətən bir nəfər işə götürür. Xüsusi müqavilə sona yetdikdə (məsələn, avtomobil yolunun çəkilişi qurtarırsa) iş də qurtarır. Eləcə də zavod yenidən qurulanda fəhlələr işdən azad olunurlar. Bütün bu hallarda digər bir iş tapana kimi bir və ya iki həftəlik işsizlik baş verir.

Bu müddət ərzində fəhlələr adətən yerli əmək birləşmələrində qeydiyyatda düşürlər. Orada onlar əmək birjası və ya fondu yaradırlar ki, işgötürənlər onlardan boş yerlər üçün istifadə etsinlər. Və iqtisadiyyatın digər sahələrindəki kimi, birja tələbatın şərtlərində dəyişiklik edə bilər və güclü təsirləri azaldır.

Lakin bu əmək ehtiyatı nə qədər olmalıdır? Əgər bu, həddindən artıq olarsa, fəhlələr uzun müddət işsiz qalarlar və onların istehsal edə biləcəkləri ürünlər. Əgər həddindən artıq az olarsa, onda iqtisadiyyatda yerdəyişmə olur. Boş yerləri tutmaqda çətinliklər meydana çıxır: işgötürənlər hazırda ehtiyac duymadığı işçi qüvvəsinə saxlayırlar. İşçi qüvvəsinin axını həddən artıq çox olur, çünki insanlar işlərini yalnız rəngarənglik xətrinə dəyişirlər, əməkhaqqının artırılmasına tələbat məhsuldarlıqdakı artımları ötürüb keçir.

#### (2) Mövsümi

Bəzi sənaye sahələrində, məsələn, tikinti, meyvə yığım və istirahət evlərində qulluq və s. kimi işlər mövsümi xarakter daşıyır. Çətinlik burasındadır ki, müxtəlif mövsümi işlər üçün tələb olunan bacarıqlar bir-birinə uyğun gəlmir. Məsələn, mehmanxana işçisi ilad bayramı ərzində necə sətci ola bilər? Bəzi vaxtlar qiymət sistemi problemin həll olunmasına kömək edə bilər. Belə ki, qeyri-mövsümi tarifləri azaltmaqla təklif etməklə istirahət zonalarında yerləşən mehmanxanalar payız konfransları üçün istifadə oluna bilər. Mövsümi işsizlik tamamilə aradan qaldırıla bilər. Lakin əgər kiçik işçi qüvvəsi mövsüm dövrlərində işdən əlavə vaxtlarda iş görürsə və bununla tələbə və evdar qadınlarla (hənsular ki, normal işləyən əhəlinin tərkibini təşkil etməzlər) gərgin iş dövründə onlara qoşulmağa icazə verilsə, bunu azaltmaq olar.

#### (3) Müvafiqi işsizlik

Müvafiqi işsizlik o hallarda olur ki, ölkənin bir hissəsində xüsusi işlər üçün (tələblərə cavab verən) işçilər çoxdur, digər hissədə isə

eyni vəzifəli işçilər çatışmur. Belə ki, bu gün İngiltərənin şimalında bacarıqsız və əl əməyi işçiləri çoxluq təşkil etdiyi halda, London ərazisində boş iş yerləri doldurulmayıb.

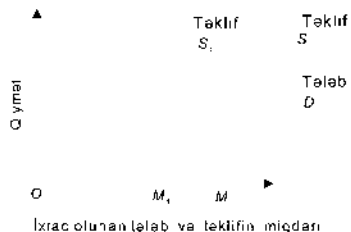
Bu növ işsizlik üçün iki əsas səbəb göstərilə bilər – mümkün imkanlardan məlumat olmamaq və əməyin durğunluğu. Belə deyirlər ki, insanın yükünü daşımaq bütün yükləri daşımaqdan çox çətindir. Ailəli işçilər yerdəyişmə (kəçmə) üçün qiymətlərin çox yüksək olduğunu hesab edirlər və ya öz evlərini tərk edə bilmirlər ki, yeni ərazidə özlərinə uyğun yaşayış yeri tapa bilməzlər. Əgər şəxsin icarəyə verilən evlərə nəzarəti varsa, çətinlik daha çoxdur.

İşçiləri köçməkdən çəkindirən başqa maneələr də var – dostlarını və əlaqələrinə itirməmək istəyi, sosial və mədəni bağlılıq üzrə yeni qonşuluğu xoşlamamaq. Eləcə də unutmamahtıq ki, işsizliyə görə sığorta və əlavə kömək də işçiyə özünün yanlış fikrinə üstün gəlmək cəhdini azaldır.

#### (4) Beynəlxalq işsizlik

İxracın həcmində azalma üzündən olan işsizlik beynəlxalq ticarətdə müstəqil olan Birləşmiş Krallığın xüsusilə ağırlı yeridir. Belə azalma iki əsas səbəb üzündən meydana çıxır:

(a) *Britaniya mallarının qiymətləri dünya bazarında rəqabət aparmaq üçün çox yüksəkdir.* İxrac qiymətlərinin iki komponenti var: (1) daxili qiymət, (2) daxili valyutanın xarici valyutaya məzənnəsi. Belə ki, məsələn, əməkhaqqıdakı artıma görə daxili qiymət qalxırsa, ixrac bazarına yəqin ki, ciddi zərbə dəyəcək. Əvəzediciləri rəqabət aparan ölkələrdən almaq mümkün olduğu üçün ixraca tələb adətən çox elastiki olur. Məşğulluğun təsiri 89-cu şəkildə təsvir edilmişdir. Əməkhaqqıdakı artım əyri xətlə  $S_1$ -dən  $S_2$  təklifinə doğru hərəkət edir.



Şəkil 29.1 İxracatda tələb və təklif olunan əmtəə həcmi

Tələb burada elastiki olduğu üçün OM-dən  $OM_1$ -ə qədər mala olan tələbdə nəzərəcarpacaq dərəcədə enmə var. Sənaye və məşğulluq buna görə də aşağı düşür.

Eləcə də, əgər daxili valyutanın mövcud məzənnəsi xarici valyutalara nisbətən həddən artıq bahadırsa, valyutası yüksək dəyərli ölkədən idxal olunan mallar ixrac olunan ölkələrə baha başa gələcək. Burada valyutanın məzənnəsinin bir az aşağı salınması lazımdır.

(b) *Əsas idxal ölkələrinin gəlirləri ticarət şərtlərində azalma və ya zəifləmələrə görə aşağı düşə bilər.*

Əgər idxal edən ölkələrin gəlirləri aşağı düşürsə, onların Britaniya mallarına, xüsusilə yüksək gəlir elastikliyi olan mallara tələbatı da azalacaq. Belə hal 1973-cü ildə neftin qiymətlərində böyük artım olanda baş vermişdi.

#### (5) Struktur işsizlik

Struktur işsizlik də müvəqqəti işsizlik kimi əməyin durğunluğu nəticəsində yaranır, lakin burada səbəb tələb və təkliflərin şərtlərində uzunmüddətli dəyişikliklərə görə olur. Buna görə də iqtisadiyyatdakı əsas dəyişikliklər xüsusilə də ixrac sənayelərindəki dəyişikliklərlə əlaqəli olur.

Tələbin şərtlərinə təsir göstərən amillərin hər birində dəyişiklik ola bilər. Əvəzedicə vasitələrin qiyməti aşağı düşsə bilər (*Dundee jute* məhsulları artıq plastiklə əvəz olunub) və ya xarici ahətlər rəqabət aparan ölkələrin mallarına diqqət göstərə bilərlər. Təklif tərəfindən yeni texnika və ya mineral ehtiyatların tükənməsi işçi qüvvəsinin artıq olmasına gətirib çıxarır. Avtomatik iş sistemi Imperial Kimya Sənayesi sahələrinin *Stockton-da* olan işçilər üçün tələbatı azaldı; yaxşı kömür qatının tükənməsi Cənubi *Wales-də* və Mərkəzi *Scotland-da* kömür mədənlərinin bağlanması gətirib çıxardı.

O yerdə ki sənaye xüsusi bir ərazidə yaxşı yerləşdirilib, işsizliklə nəticələnmə xüsusilə ciddi olacaq. Belə ki, gəmiqayırma sənayesindəki tənəzzül *Scotland-da* 1976-cı ilin oktyabrında işsizlik dərəcəsinin orta hesabla 5,8 faiz olması ilə müqayisədə, regiona hökumət tərəfindən Xüsusi İnkişaf Ərazisi kimi yanaşılmasına baxmayaraq, 7,5 faizə qalxdı.

#### (6) Dövr işsizlik

Dövr işsizlik ticarət dövriyyəsi ilə əlaqələndirən işsizlikdir. İkinci dünya müharibəsindən yüz il əvvələ məxsus sənaye sahələrinin

fəaliyyətində ticarətdə vaxtaşırı uğurlar və aşağı nəticələr olub. Bu, 1930-cu illərdə yüksək işsizliyin əsas səbəbi idi.

Lakin 1930-cu illərlə müqayisədə müharibədən sonra tənəzzül zəifləyib və bu, "ənəşlər" kimi ifadə olunur. Bunun üçün biz mərhum lord Keynes-ə borcluquq. Onun "Məşğulluq faizi və pul" nəzəriyyəsi (1936) dövlətlərə tam məşğulluğu təmin etmək üçün gəlirin lazımı səviyyədə qorunub saxlanılmasını öyrədir. Onun fikir strategiyaları bugünkü iqtisadi rəy üçün çox əhəmiyyətlidir. Onlar haqqında 26-cı fəsilə daha ətraflı bəhs olunur.

### 6. İş axtarışına əsaslanan işsizlik nəzəriyyəsi

Friksion işsizlik haqda müxtəlif yanaşmalar onu ilkin axtarış işsizliyi adlandıır. Bu nöqteyi-nəzərə əsasən fərdlər qarşılıqları çıxan işdən uxtına edə və gələcəkdə daha yüksək gəlir təklif edə biləcək iş axtarmağa davam edə bilərlər. Axtarış xərc və vaxt tələb etdiyindən, həm firmalar, həm də işçilər ehtiyatlardan istifadə edərək uyğun peşəni seçməlidirlər.

Məsələn, işçiyə zəhmət haqqı təklifi verildikdə o, həmin təklifi qəbul etməyi və ya daha yaxşı təklif almağı qararlaşıdırmalıdır. Təklifin qəbul edilməsi sonradan verilə biləcək yüksək zəhmət haqqı şansını qaçırmaq, axtarışın davam etdirilməsi isə təklifin qəbul edilməsi ilə işə başlama və zəhmət haqqının qazanılmasının itirilməsi deməkdir. Çox zaman axtarış xərclərinin işsizliyə görə verilən maddi yardım ilə azaldıldığından, həmin ödəniş məbləğinin azaldılması ("əvəzləmə mütənəsibliyi" – *haftəlik qazancların işsizliyə görə ödənilən maddi yardımla əvəzləmə mütənəsibliyi*) istiqamətində müvafiq siyasət tətbiq edilmişdir. Bu zaman, daha yüksək axtarış xərcləri fərdləri iş təkliflərini daha tez qəbul etməyə məcbur edəcəkdir.

Firma və işçilərin uyğun işçi və iş yeri axtarışında olduqları faiz dərəcəsinə daimi artım müşahidə edilərsə, texnologiyanın inkişafı işsizlik dərəcəsinə uzun müddətli təsir göstərə bilər. Bu, İnternetin gördüyü iş ola bilər. Firmalar İnternet saytlarında boş iş yerləri təklifi verir ki, işçilər heç bir xərc ödəmədən eyni zamanda müxtəlif yerlərdə iş axtarışı apara bilərlər. Bir neçə milyon CV (tərcümeyi-hal – red.) indi birbaşa gözləmə rejimində hesab edilir və bu gün BK əhalisinin əksəriyyəti İnternetdən istifadə edir. Nəzərdə tutulan inkişaf müvafiq iş yerinin axtarılmasında vaxt müddətini azaltmağa, beləliklə də, işsizlik dərəcəsinə müvafiq olaraq aşağı salmağa yardım göstərməlidir.

### FƏSLİN QISA MƏZMUNU

- İşsizlik iş qabiliyyətində olan insanların müvafiq ödənişli iş yeri tapmadıqları zaman baş verir.
- İşsizlik göstəriciləri təyinat problemləri səbəbi ilə düzgün şərh edilməyə bilər.
- Friksion işsizlik işçilərin iş seçimi arasında olduqları zaman baş verir, əvəzləmə mütənəsibliyi – mənfəətin qazanca olan nisbəti yüksək olarsa, uyğun iş yerinin axtarılmasına səf etdikləri vaxt müddəti uzana bilər.
- Mövsümi işsizlik (*bəzi iş növlərinin mövsümi xarakterindən asılı olaraq işçi qüvvəsinə olan tələbin tərəddüdü nəticəsində yaranır – red.*) turizm misalında müəyyən növ sənaye sahələrində baş verir.
- Bəzi işsizlik növləri BK ixracatına olan beynəlxalq tələbin azalması ilə baş verir.
- Struktur işsizlik (*nəticədə bəzi peşə sahələrinə əmək bazarında tələbat olmur – red.*) sənayenin uzunmüddətli strukturunda olan dəyişikliklər, yəni bir sıra sənaye sahələrinin inkişafı nəticəsində digərlərinin tənəzzülə uğraması səbəbi ilə baş verir.
- Dövrü işsizlik iqtisadiyyatın artımdan tənəzzülə doğru gətməsi ilə yaranır.

### XÜLASƏ SUALLARI

- İşsizlik xərclərini müəyyən edin.
- Nə üçün işsizlik üzrə ödənilən maddi yardım və qazanca nisbəti işsizlik səviyyəsinə təsir edə bilər?
- Beynəlxalq şərtlərin BK işsizliyinə necə təsir göstərə biləcəyini təsvir edin.

Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahəsinə baş çəkin



## MƏHSUL VƏ AQRƏQATIV TƏLƏBİN SƏVİYYƏSİNƏ KEYNESİN BAXIŞI

### TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- Ev təsərrüfatı, firmalar, hökumət və beynəlxalq ticarətli olan (və ya dörd sektorlu “açıq” iqtisadiyyatın) iqtisadiyyatın gəlirinin dairəvi axımını təsvir edə;
- Tələbatla gəlir arasındakı münasibətləri izah edə;
- İnvestisiya determinantını izah edə;
- İqtisadiyyatın funksiyasını cəmləmədən istifadə etməklə təhlil edə bilərsiniz.

## 30.1 XƏRCLƏR VƏ İSTEHSAL ARASINDA ƏLAQƏ

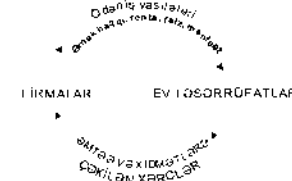
### Gəlirin dairəvi axını

İqtisadiyyatda işsizlik ümumi xarakter daşıyanda, biz mallara olan tələbə milli gəliri ölçüdüyümüz kimi, yəni tam şəkildə baxmalıyıq. Xərc, ehtiyat, sərmayə, əməkhaqqı, gəlir və sairə cəm halında baxılmalıdır.

Gəlir və xərclər arasındakı oxşarlığı təkrarlamaqdan başlayaq. Gəlirin sadə bir misal götürək. Müəllim dülgördən bir stol alır. Aldığı puldan dülgör taxta alverçisinə ağac almaq üçün verir. Bəs müəllim stol almaq üçün əsas pulu haradan alır? Cavab belədir: dülgördən, taxta alverçisindən və meşədə ağac doğrayandan. Onların hər biri öz növbəsində əldə etdikləri gəlirin bir hissəsini müəllimə uşaqlarının təhsili üçün verirlər. Eləcə də müəllimin aldığı digər mallar üçün. Beləliklə, burada gəlirin dövriyyəsi baş verir – bir şəxsin xərcləri digərinin gəliri olur. Ona görə də xərclər qazanc üçün çox vacib amildir.

Eyni hal bütünlikdə iqtisadiyyata da şamil edilə bilər. İstənilən vaxt xərclər gəlirə bərabər olur. Məsələn, fərz edək ki, iqtisadiyyatda bütün məhsul torpağın və xam materialın sahibi olan və işçi qüvvəsini işlədən nəhəng bir firmanın əlindədir. Firmanın gəliri öz məhsulunun satışından

əldə etdiyidir. Torpağa və xam materiala sahiblik etdiyindən bu gəlirlər onun əməkhaqqına verdiyi və qalan xeyirdən ibarətdir. Gəlir fikirlərimizi faktorların və malların hərəkəti üzərində deyil, faktorlar üçün firmalar tərəfindən ödənilən pul və mallar üçün ailələrin ödədikləri pul üzərində cəmləşdirək. Bu pul ödənişləri şəkil 30.1-də təsvir olunur.



Şəkil 30.1 Gəlirin dairəvi axını

Əgər mallar və xidmətlərə olan xərclər qorunub saxlanırsa, onda ödəniş faktorları da qorunub saxlanıla bilər. Başqa sözlə, istehsal məşğul olan firmalarda mənfəət dəyişməz qalır və beləliklə məhsulu fərqləndirməyə lüzum olmur. Hansısa səbəbə görə xərclər aşağı düşərsə, firmalar tərəfindən istehsal olunan malların bəziləri satılmayacaq və ehtiyat toplanacaq. İstehsal o qədər də mənfəətli olmur və nəticədə məhsul artarsa, ehtiyat azalacaq. İstehsal daha mənfəətli olacaq və nəticədə məhsul artacaq. Buna qədərki müzakirələrdən 3 əsas müddəa irəli çıxır:

- İqtisadiyyatda müvazinət şərti sadədir – mal və xidmətlərin xərcləri istehsal faktorları üzrə sahibkarların (gəlir də daxil olmaqla) xərclərinə bərabərdir. Bərabərlik ona görə mövcuddur ki, istehsalın ixtisara salınmasına və ya genişləndirilməsinə stimül olmur;
- Buna görə də istehsal səviyyəsi və məşğulluq xərclərinin səviyyəsi ilə sıx əlaqəlidir;
- İstehsal vasitələrinin hamısı məşğul olanda xərclərin səviyyəsinin istehsal səviyyəsi ilə bərabərləşdirilməsinə kifayət edəcəyinə heç bir təminat verilmir.

### Təyinatmələr və vəzifələr

Xərclərdə dəyişikliklərin necə baş verməsini göstərmədən əvvəl biz öz modelimizi müəyyənləşdirmək və məsuliyyətləri sadələşdirməklə mühkəmləndirməliyik.

Biz xalis gəliri ümumi gəlir kimi, yəni qiymətlərin aşağı düşməsi üçün tutulmalar çıxılmaqla müəyyənləşdiririk.

Fərz edək ki:

- (1) *Qiymətlərin aşağı salınması üçün bütün tutulmalar əslində investisiyanın əvəz olunması üçün xərclənir.* Belə ki, gələcəkdə biz investisiyadan danışıqda, bu yalnız əsas kapitalla və ehtiyatlara olan əlavələrə aid olur ki, bu da xalis investisiyadır;
- (2) *Bütün xalis gəlirlər riskli kapital sahiblərinə bölünür.* Bu o deməkdir ki, firmaların heç bir ehtiyatı yoxdur;
- (3) *Dövlət vergi və ya xərcləri yoxdur;*
- (4) *Xərclə heç bir iqtisadi əlaqə yoxdur. Bu, bir növ, "qapalı" iqtisadiyyatdır.* Yuxarıdakı məsuliyyətlərdən sonra aşağıdakılar gəlir: (a) 24-cü fəsilə göstərilmiş kimi, ödəniş faktorlarının cəmi milli gəlirə bərabərdir (daxili məhsula bərabərdir), (b) gəlir vergi tutulduqdan sonra qalan gəlirə bərabərdir;
- (5) *Qiymətlərin səviyyəsində heç bir dəyişiklik yoxdur.* Milli gəlirin pul dəyərləri daimi qiymətlərdir; beləliklə, pul dəyəridəki hər hansı bir dəyişiklik həqiqi məhsula təsir göstərir;
- (6) *Məşğulluğun səviyyəsi məhsulun səviyyəsi ilə düz mütənəstədir.* Təcrübədə bu özünü qəti doğrultmaya da bilər; məsələn, mövcud texnika əlavə işçi qüvvəsi olmadan əlavə məhsul istehsal edə bilər. Lakin sadələşmə məşğulluğun səviyyəsinə milli gəlirin səviyyəsi ilə birbaşa bağlılığına imkan verir.

## 30.2 AQRƏQATİV TƏLƏBDƏ DƏYİŞİKLİKLƏRİN SƏBƏBLƏRİ

### Aqrəqativ (müştəmək) tələb

Qarşımızda duran vəziyyətdə milli gəlirdə (bundan sonra mətnə Y kimi işarə olunacaq) dəyişikliklərin nə üçün baş verməsini araşdırmaqdan ibarətdir. İndicə qeyd etdiyimiz kimi, Y xərclərin səviyyəsindən asılıdır, sonradan biz buna tam tələbat kimi istinad edəcəyik (mətnə AD kimi işarə olunacaq). Beləliklə, biz AD-nin nə üçün dəyişdiyini araşdırmaqda Y-də dəyişikliklərin nə üçün baş verdiyini ayırd edə bilərik.

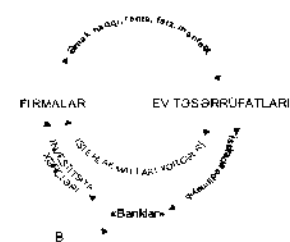
### Aqrəqativ tələbdə dəyişikliklər

Gəlir bir daha müəllimlə bağlı olan misalımıza qayıdaq. Təsəvvür edin ki, o, göstərilən ildə 4.000 £ qazanır. Bu məbləğin çox hissəsi istehlak mallarına və xidmətlərə xərclənir – lakin hamısı yox. Ola bilsin ki, bir az "qara gün" üçün kənar qoyula bilər. Gəlirin xərclənməyən

hissəsinə deyə bilərik ki, "qənaət olunub". Bu pulun başına nə gəlir? Pul döşəyin altında gizlədilsə bilər; bu halda pul "kənar qoyulmuş" adlanır və təbii ki, gəlirin dövrüyyəsində itmiş olur. Lakin çox güman ki, müəllim bunu banka qoymuş olardı, təhlükəsizlik üçün yox, faiz qazanmaq üçün. Bu yəni də gəlir dövrüyyəsində itmiş olur.

Bu vaxta qədər biz yalnız istehlak mallarına olan xərclərdən danışıyıq. Lakin xərclər eyni zamanda istehsal vasitələrinə və ehtiyatlara da aiddir, adətən investisiya kimi tanınır. Gördüyümüz kimi, sahibkarlar öz banklarına gedirlər (və digər müəssisələrə) ki, istehsal vasitələri almaq üçün borc götürsünlər. Beləliklə, müəllim tərəfindən depozitə qoyulmuş pul investisiya olunmaqla gəlir dövrüyyəsinə qayıtmaq üçün yaxşı imkan yaranır, əlavə istehsal vasitələrinə və ehtiyatlara sərf olunur. Əgər dövlət tərəfindən qənaət edilmiş eyni məbləğ sahibkarlar tərəfindən investisiyaya sərf olunarsa, AD-nin səviyyəsi qorunub saxlanılır (şəkil 30.2) və Y dəyişməz qalır. Lakin gəlir fərz edək ki, qənaət edilmiş gəlirin məbləği sahibkarların investisiya qoymaq arzuları ilə uyğun gəlir. Bu ya sərmayə qoyulmuş məbləğdə dəyişiklik və ya istehlakçılar tərəfindən sərf olunmuş vəsaitin məbləğində dəyişikliklər ilə nəticələnə bilər.

Gəlir əvvəlcə belə fərz edək ki, istehlakçıların xərcləri dəyişməz qalır. İndi sahibkarlar investisiya üçün borc götürdükləri məbləği azaltsalar. AD azalır. Digər tərəfdən, əgər sahibkarlar investisiyalarını artırırsalar, AD böyüyəcək. Və gördüyümüz kimi, AD-nin ölçüsndəki əsas dəyişiklik yəqin ki, investisiyanın səviyyəsində olan ilkin dəyişiklikdən qat-qat çox olacaq. Eləcə də istehlak mallarına sərf olunan gəlirin məbləği də dəyişə bilər. İndi fərz edək ki, sərmayə dəyişməz qalır. Burada əgər verilən gəlirdən çox xərclənsə, AD artacaq, az xərclənsə, AD azalacaq.



Şəkil 30.2 Gəlir səviyyəsi investisiya ilə müəyyən olunur

Yadda saxlanılmalı vacib məsələ budur ki, iqtisadiyyatda insanların öz gəlirlərini istədikləri kimi yerləşdirdikləri yerlərdə və sahibkarlar investisiya qərarlarını özləri qəbul etdikləri hallarda *qənaət* olunmuş gəlirin məbləği ilə (insanların xərcləmək istəmədikləri pul) sahibkarların investisiya qoymaq arzusunda olduqları məbləğ arasında fərq asanlıqla meydana gələ bilər. Ona görə ki, öz xərclərində ailələr və firmalar müxtəlif səbəblərə görə və çox vaxt bir-birindən asılı olmadan hərəkət edirlər. Buradan iki sual meydana çıxır: (1) İstehlak mallarına və ona *qənaət* olunan xərcləri nə müəyyən edir? (A vəziyyətində); (2) Investisiya xərclərini nə müəyyən edir? (B vəziyyəti).

Bizim araşdırmalarımızda məxaric, yəni istehlak mallarına və xidmətlərə olan xərclər *C* ilə işarə olunacaq, qənaət, yəni istehlak mallarına xərclənməyən gəlir *S* ilə, investisiya, yəni istehsal vasitələrinə və ehtiyatlara xalis əlavələrə olan xərclər *I* ilə işarələnəcək.

### 30.3. MƏXARİC VƏ QƏNAƏT

#### (1) *Ev təsərrüfatında məxaric və qənaət: şəxsi qənaət*

Gəlir əməkhaqqı və ya maaş, kirayə haqqı, faiz və mənfəətlərdən əldə olunur. Bu gəlirlə ailələr onlara lazım olan istehlak mallarını alır. Lakin gəlirin hamısı buna xərclənmir. Gəlirin istifadə olunmayan həmin hissəsi artıq *qənaət* kimi müəyyən olunub. Buna görə də  $Y=C+S$ . Eləcə də,  $C=I+S$  və  $S=Y-C$ . Buradan belə nəticəyə gəlmək olur ki, qənaətə fəal xərclər təsir göstərə bildiyi halda, məxaricə fəal qənaət qərarları (ehtiyatlılıq, tədbirçilik) təsir göstərə bilər.

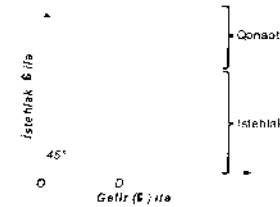
$C$  və  $S$  sadəcə eyni pulun müxtəlif üzləridir. Belə ki, harada  $C$  və ya  $S$ -i nəzərdən keçiririksə, xərclərə və ehtiyatlılığa təsir edən amilləri təyin etməliyik.

Xərclə bağlı qərarlar qısa müddətdə daha vacibdir, çünki insanın birinci marağı yaşayış standartını qoruyub saxlamaqdır. Onlara aşağıdakılar təsir göstərir:

(a) *Gəlirin ölçüsü*. Kiçik gəlir qənaət üçün yer qoyur. İnsan yalnız özünün əsas ehtiyacları ilə kifayətləndikdə, gəlirin bir hissəsinə qənaət olunacaq. Əlbəttə ki, hazırkı gəlir bu səviyyədən aşağı düşərsə, o özünün qənaət etdiyindən bir az xərcləyə bilər və ya adət etdiyi həyat tərzini saxlamaq üçün borc götürə bilər.

Ancaq bir az da qabağa gedək. Gəlir artdığı üçün xərc nisbəti azalmağa doğru gedir.

Yuxarıda qeyd etdiklərimizin nəticələri şəkil 30.3-də diaqram şəklində təsvir edilmişdir.



Şəkil 30.3. Məxaric və gəlir arasında olaq

OD-dəki gəlirdən aşağıda qənaət yoxdur, OD-dəki bütün gəlir xərclənir, buna "break-even", başqa sözlə, "içkişiz gəlir" deyirlər. Nisbətən yuxarı gəlirlərdə xərclər nisbəti aşağı düşür (nisbət yüksəlmişin vəziyyətini saxlayır). İstehlak edilən və azalan meyllilik istehlak öyrisinin azalan sürüşkənliyi ilə göstərilmişdir; gəlirdəki istənilən artım, xərclərin əlavə məbləği bir-birinin ardınca yavaş-yavaş böyüyür. Lakin dəlillər istehlak üzrə marjinal meyllin zəifləməsinin fərdlərə təsir etdiyini, milli gəliri tam olaraq nəzərə aldıqda orta istehlak meyllinin dəyişməz qaldığını göstərir. Bu, hər kəsin digərlərindən geri qalmaması üçün istehlak səviyyəsinin artırdığını göstərir.

(b) *Məsrəf vərdişlərinin tənzimlənməsində geriləmələr*. Gəlir artdıqca yaxşı imkan və ona qənaət arzusundan başqa, gəlir artımının sərf olunması azala bilər, çünki gəlir artdıqca insanın yaşayış standartının tənzimlənməsi xeyli vaxt aparır. Buna görə də qısa müddət ərzində qənaət çoxalır.

Yuxarıdakı iki amil sürüşkən məxaricin formasını gəlir dəyişdikcə xərclərin necə dəyişdiyini izah edir. Lakin biz hələ də qrafikin vəziyyətini nəzərə almalıyıq – göstərilən gəlir nisbətindən hansı xərclənmişdir (eyni tipli problemlə biz tələbin qrafikini öyrənməyə rastlaşmışdıq; tələbin müəyyən olunmuş qiyməti ilə marjinal faydalılıq onun forması vasitəsilə öz vəziyyətini müəyyənləşdirir).

Verilən gəlirdən xərclənən vəsaitin məbləği aşağıdakılar nəticəsində fərqlənə bilər (buna görə də sürüşkən məxaricin vəziyyəti dəyişə bilər):

(c) *Vergi tutulduqdan sonrakı gəlirdə dəyişikliklər*. Biz belə fərz etmişdik ki, firmalar özlərinin bütün xalis gəlirlərini paylayırlar və bunda heç bir dövlət vergisi və ya transferi yoxdur. Praktikiada hər iki



mənfəət bölgüsü, dövlət fəaliyyəti vergilər tutulduqdan sonra qalan gəlirin ölçüsünə və beləliklə də xərclərə təsir edir. Məsələn, birbaşa artım vergi rəsumu vergilər tutulduqdan sonra qalan gəliri azaldır və beləliklə çəpəki məxarici aşağı salır (şəkil 30.3).

(d) *Fərdin sahib olduğu sərvətin miqdarı*. Sərvət borc verilməsi səbəbi ilə (məsələn, amlağın girov qoyulması) istehlakı artırma bilər.

(e) *Yeni istehlak mallarının kəşfi*. Son illərdə ev maşınları, LCD televizorlar, DVD-lər, ev kinoteatrları, rəqəmi videokameralar, iPod-lar və s. bütünlüklə xərclərə həvəs yaradır, xüsusilə də intensiv reklam olunanda.

(f) *Kreditalma və digər kredit müəssisələri*. İlk depozitdə azalma və ya ödəmə müddətində uzadılma yeni məsrəflər etməyə ruhlandırır. Bu səbəbdən də kreditalma şərtləri tez-tez dövlət tərəfindən tənzimlənir. Nisbətən yüngül bank krediti də məsrəflər etməyə ruhlandırır.

(g) *Pul dəyərində nəzərdə tutulan dəyişikliklər*. Əgər insanlar malların qiymətlərinin qalxacağına nəzər alsalar, onlar çox güman ki, öz məsrəflərini gələcəyə saxlamaqdan əvvəl indi edirlər.

(h) *Əhəlinin yaş strukturu*. Əksər qənaətlər 35 yaşdan yuxarı insanlar tərəfindən ediləyindən yetkin əhəli məxaric payını bütünlükdə azaltmağa həvəs göstərir.

(i) *İnflyasiya*. İnflyasiyanın azaldılmasına dair hökumətin gördüyü tədbirlərə nəzərən qeyri-müəyyənlik qənaətin artmasına gətirib çıxara bilər. Bundan başqa, pulla ifadə edilən aktivlərin nominal dəyəri aşağı düşə bilər. İnsanlar aktivlərinin nominal dəyərini qorumaq üçün daha çox qənaət etməyə məcbur qala bilərlər. Belə bir vəziyyət 1990-92-ci illərdə baş vermişdir.

Uzun müddət insanların gələcək yaşayış standartlarına marağı olur və ehtiyatlılıq tədbirləri gəlirdən vergi tutulmasına böyük təsir göstərir.

Ehtiyatlılığı müəyyənləşdirən əsas amillər aşağıdakılardır:

(a) *Gəlirin ölçüsü*. Artıq göstərilmiş kimi, gəlir artdıqca qənaət artma sürətinə görə artır.

(b) *Həyat tsikli*. Bir çox insanların həyətlərinin erkən dövründə məsrəflər gəlirdən artıq olur, lakin istefaya çıxmağa hazırlaşdıqları vaxt gəlir məsrəfdən də çox olur.

(c) *Psixoloji münasibətlər*. Bəzi iemələr xəstəliyə, işsizliyə, qocalığa və ailə üzvlərinin təhsilinə qarşı təbii tələbat digərlərinə nisbətən daha ehtiyatlıdır. Müəyyən adamlar hətta bu ehtiyaclardan əlavə də qənaət edirlər. Bu onlara güclü olmaq hissi, müstəqillik və ya təhlükəsizlik

hissi verir, ya da onlar öz varislərinə nə isə qoyub getmək arzusunda olurlar. Başqa tərəfdən, özünüöymə – “qonşuya baxıb, özünü oda yaxma” arzusu xərclərin yüksək dərəcəsinə motiv verə bilər.

(d) *Sosial mühit*. Qənaətə təsir edən ümumi münasibətlərdən əlavə, digər vasitələrdə mühit əsas faktor ola bilər. Əmanətlərin dövrüyyəsi, milli əmanət bankları, etibarlı əmanət bankları, tikinti cəmiyyətləri, sığorta şirkətləri, yardım fondları və s. kimi müəssisələr adi ehtiyatlılığa həvəsləndirir ki, gəlirdən olan qənaətin çox hissəsi müqaviləli olsun.

Siyasi vəziyyətlər də qənaət vərdislərinə təsir göstərir. Daim müharibə və inqilabla hədələnen ölkələr ehtiyatlılığa həvəsləndirmə üçün lazım olan daimi şəraiti təmin edə bilmirlər.

(e) *Dövlət siyasəti*. Dövlət insanların qənaət etmək münasibətlərinə müxtəlif yollarla təsir edə bilər. Qənaət kimi ölkələrdə qənaət məcburi olduğu halda, Birləşmiş Krallıq kimi ölkələr, şəxsi qənaət faiz təbii, gəlir vergisində güzəştli vasitəsilə (məsələn, milli və etibarlı əmanətlər üzrə ilk 50 £ faiz) və xüsusi üsullarla (əmanət sertifikatları, Britaniya əmanət istiqrazları, uduş istiqrazları və SAYE indeksli) stimullaşdırmağa cəhd edirlər.

Başqa tərəfdən, bunu da yadda saxlamaq lazımdır ki, geniş sosial sığorta və pensiya sxemi və ya inflyasiya haqqı şəxsi qənaəti azalda bilər.

Bizim sadə fərziyələrimizə görə, xalis gəlirin hamısı böhisdürülür və buna heç bir dövlət rəsumu və ya xərc qoyulmur, bütün qənaət hamısı ailələr tərəfindən edilir. Ösəndə isə qənaət resursları hazırkı məxariələrdən gələcəkdə zavod və fabriklərin tikintisinə, texnikaya və s. sərf olunması üçün buraxılmasını təmsil edir. Təcrübədə resursların bu cür istifadəsi gəlir dövrüyyəsində digər məsələlərdə də baş verə bilər (o yerdə ki, gəlirin bir hissəsi qalır və xərclənmir). Bunları nəzərdən keçirmək üçün müvəqqəti olaraq yuxarıdakı iki fərziyyəyə bir az aralanacaq. İndi qənaət biznes və dövlət tərəfindən əldə oluna bilər. BK-da 2004-cü ildə əmanətin bölgüsü şəkil 30.4-də təsvir olunmuşdur.

## Biznes qənaəti

Biznes tərəfindən qənaət (həcmə qifayət qədər sabit) il ərzində əldə olunan bütün gəlirin səhmdarlara bölüşdürülməsi ilə əldə olunmur. Xalis gəlirdən bir az saxlanılır. Bu ya biznesin genişləndirilməsi üçün “geri qaytarılır”, ya da tətill və ya verginin qaldırılması, ticarətin aşağı düşməsi hallarında dividendlərin saxlanması və yaxud da vergiləri ödəmə üçün saxlanılır.

Şirkətlər 160.723	BK, cəmi 179.982
Ev təsərr. 29.307	
Ünvanı hökumət	

### Şəkil 30.4 2004-cü ildə BK-da qənaətin həcmi

Bu növ qənaətə təsir edən əsas amillər aşağıdakılardır:

(a) *Gəlirlər.* Direktorlar nə qədər gəlirin ehtiyata gedəcəyini qərara alanda, onlara demək olar ki, tamamilə hazırda qazanılan gəlirlərin ölçüsü bələdçilik edir. Birincisi, gəlir istənilən qənaətə təsir etmək üçün lazımdır. Gəlir nə qədər çox olarsa, qənaətə bir o qədər çox yer ayrılır. İkincisi, gəlir yaxşı olanda, direktorlar yaqın ki, ehtiyatı kənara qoyacaqlar ki, biznesi genişləndirsinlər. Praktikada buna görə şirkətin qənaəti aqreqat tələbin səviyyəsi ilə müəyyənləşir və bunun üçün gəlirlərin əsasən asılı olduğu daxilolmaları təmsil edir.

(b) *Subyektiv amillər.* Maliyyə ehtiyatlılığı və enerji, genişlənmə ilə əlaqədar direktorların fikirləri və müəssisələr ehtiyatda saxlanılmış gəlirin investisiya qoyulmasına təsir göstərəcək. Belə ki, bəzi direktorlar likvid ehtiyatları saxlaya bilər, ona görə yox ki, onlar biznesi genişləndirməyi fikirləşirlər, ona görə ki, qeyri-məhsuldar ildə dividendlərin saxlanması üçün bir mənbə kimi istifadə olunsun, həmçinin səhmdarların tənqidindən qaçmaq mümkün olsun.

(c) *Dövlət siyasəti.* Mənfəət bölgüsü üzrə artırılmış vergi və ya *donduurulmuş dividend* ola bilsin ki, şirkətin qənaətini artırsın. Başqa tərəfdən, investisiya nəzarəti (məsələn, Qiymətli Kağızlar Komitəsi tərəfindən) ola bilsin ki, bunun əks təsiri olacaq.

### Dövlət qənaəti

Mərkəzi dövlət qənaəti əsas etibarilə *büdcə artımı*, hazırkı dövlət xərclərini üstələyən illik gəlir vasitəsilə ödə olunur. Artım aşağıdakılar üçün lazım ola bilər:

- Dövlətin özünün səmərəsini və girovunu yerli müəssisələr və ailələr üçün təmin etmək;
- Kapitalı** əsasən dövlət xəzinəsi tərəfindən təchiz olunan milli sənayelərin ehtiyaclarını ödəmək üçün;
- Şəxsi** və biznesdən olunan qənaətlə ümumi qənaətin bütün investisiyanı əhatə edəcəyinə əmin olmaq ki, aqreqat tələb inflyasiya olmadan tam məşğulluğu təmin etsin.

Büdcə artımından əlavə, qənaət digər formalarda da baş verə bilər, məsələn, milli sığorta, pensiya və yardımlar hazırkı ödənişləri ödəyən keçərsə.

*Dövlət korporasiyaları* bir çox yerlərdə adi bizneslə eynidir. Lakin onların fəaliyyəti daha çox birbaşa dövlət nəzarətində olduğundan və onların kapitalının çox hissəsi dövlət xəzinəsi tərəfindən təmin edildiyindən onların qənaəti və investisiyası dövlət sektorunda daxildir.

*Yerli müəssisələrdə* də büdcə artımı ola bilər. Lakin təcrübədə onlar ümumi ehtiyatın yalnız 6 faizini təşkil edirlər. Onların kapitalı əsasən Dövlət İşlərinə Yardım Komitəsi tərəfindən və açıq bazarı dövriyyə kreditləri vasitəsilə şəxsi qənaətlərdən təmin olunur. Beləliklə, dövlət sektorunda xərclər əsas etibarilə dövlət siyasəti, iqtisadiyyat və siyasət tərəfindən müəyyənləşir.

### Nəticə

Özəl sektordə xərclər (və ehtiyat) gəlirin səviyyəsindən, (a) yəni AD-nin ölçüsündən, (b) gəlirdən xərclənən məbləğə təsir edən digər faktorlardan asılıdır. AD-dəki dəyişikliklərlə müqayisədə digər bəzi faktorlar xeyli stabildir. Burada məxari xərclərinin qısamüddətli dəyişikliklərə təsir edən əsas faktor AD-nin ölçüsüdür. Buna görə də biz AD-nin (tam tələbatın) dəyişmə səbəbini tapmalıyıq. Bu, xərclərin digər formasının müqayisəli dəyişkənliyində – investisiyada tapılmalıdır.

## 30.4 İNVESTİSİYA XƏRCLƏRİ

### İnvestisiya dedikdə nəyi nəzərdə tuturuq?

*İnvestisiya* müəyyən müddət ərzində omta və istehsal vasitələrinin istehsalına (evlər, zavodlar, texnika və s.) və ya ehtiyatlara (xammal və material, istehlak malları və s.) xalis əlavələrə sərf olunan vəsaitdir.

Adətən *investisiya* dedikdə küçükdə gedən bir adamdan nəyə istinad etdiyi ilə bu tərifi arasındakı fərqi ayırd etmək vacibdir. İqtisadiyyata görə, investisiya istehsal vasitələrinə və ehtiyatlara haqiqi xalis əlavələr

olduqda baş verir. Bunu banka pul qoymağa və qiymətli kağızlar almağa şamil etmək olmaz. Bu da bir həqiqətdir ki, yeni qiymətli kağızlar alınmasına aid belə bir güclü fərziyyə var: pul zavodlara investisiya və texnika üçün tələb olunur.

Qeyd edək ki, yuxarıdakı tərifi əsas kapitalın qiymətdən düşməsinə heç bir düzəliş etmədiyi üçün *ümumi investisiyanı* əhatə edir. Lakin artıq izah olunduğu kimi, biz milli gəlir baxımından (xalis milli məhsul) ümumi daxili məhsulu təhlil etmirik. Bizim modelimizdəki investisiya buna görə də xalis investisiya çərçivəsində olmalıdır, yəni ümumi investisiya çıxılışın azalmaları.

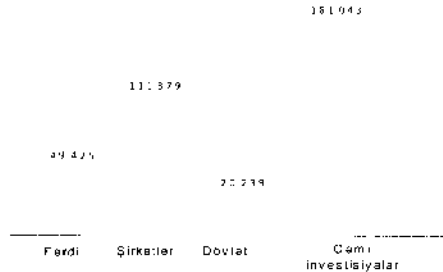
### İqtisadiyyatın özəl sektorunda sərmayə

Özəl sektorda mənzil şəraitinin yaxşılaşdırılmasına olan sərmayə qarajlar, otaqlar və s. mənzil sahibləri tərəfindən öz əmlaklarına yönəldiyi halda, biznesdən, xüsusilə birgə səhmdar şirkətləri tərəfindən olan sərmayəni məbləği o qədər də nəzərəcarpan olur.

Biznesdən olan sərmayənin səviyyəsi qiymətə, texnikada və istehlak mallarının kursunda dəyişikliyə və dövlət siyasətinə nisbətən nəzərdə tutulan gəliri ilə idarə olunur.

### (1) Xərçə nisbətən nəzərdə tutulan gəlir

Sahibkarlar xərçin illik gəlirə bəlavasitə təsir edən əlavələr tərəfindən özünü doğruldacağını fikirləşəndə yeni istehsal avadanlıqlarına pul xərçələyirlər. Bir sözlə, marjinal illik gəlir məhsuldarlığı ən azı marjinal xərçə bərabər olmalıdır.



Şəkil 30.5 2004-cü ildə BK-da investisiyaların həcmi (əsas kapitalın daxili formalaşması, milyon £-lə)

Son illik gəlir məhsuldarlığı əməyə görə kifayət qədər hesablanırsa bildiyinə baxmayaraq, kapitala bu belə deyil. İstehsal avadanlıqları uzun müddət işlənilir və gəlir gətirir. Bu, qeyri-müəyyənlik yaradır. Məla tələb dəyişəcəkmi? Rəqabət aparıcılar bazara daxil olacaqlarmı? İstehsalın hazırkı metodları köhnələcəkmi? Buna görə də davamlılıq müddətində istehsal avadanlığına qayıdış, sahibkarların mühakiməsinə görə, illik gəlirlərə nisbətən daha çox qeyri-müəyyən ola bilər. Adətən bu gəlirləri özlərinin hazırkı dəyərinə görə güzəşt edirlər və qiymət fərqi ilkin qiymətə görə ifadə olunur. Bu fərqi *sərmayənin marjinal hədd əmsali* kimi istinad olunacaq ("MEI" işarəsi).

Bu terminə sadə bir misalla daha dəqiq izahat verə bilərik. Fərz edək ki, maşının qiyməti 1.000 £-dir. Onun işə yararlılıq müddəti 4 ildir. Həmin müddət ərzində sahibkar ümid edir ki, bu onun gəlirinə hər il 400 £ əlavə edəcək. Biz güzəştin xüsusi bir qiymətini tapa bilərik ki, birinci il ərzində alınan 400 £ üstəgəl ikinci il alınan 400 £ üstəgəl üçüncü il alınan 400 £ və üstəgəl dördüncü il alınan 400 £ ilkin 1.000 £-ə bərabər olsun. Güzəştin bu tarifi sərmayənin son hədd əmsalidir (bizim misalda bu, təxminən 22 faizdir). Əgər son hədd sərmayə əmsalı faizin dərəcəsiindən böyük olarsa (orijinal 1.000 £ borcun dəyərindən), sahibkar maşını alacaq, kiçik olarsa almayacaq.

Yuxarıdakı misalda biz xüsusi bir maşının son hədd əmsalının necə təyin olunduğunu göstərmişik. Bəs ümumilikdə yeni kapitalın son hədd əmsalı necə təyin olunur? Bu, cəmiyyətin istehsal avadanlığının artmasını və azalmasını necə aşkar edir?

İki səbəbə görə marjinal hədd investisiya əmsalının cəmiyyətin səhmi kapitalı artıdıca azala biləcəyinə ümid etmək olar. Birincisi, daha çox maşınlar istehsal olunduqca, bu maşınlar tərəfindən istehsal olunan məhsullar təklifdə artım edəcək. Beləliklə, həmin məhsulların qiyməti düşür və maşına nəzərdə tutulan gəlir də aşağı düşür. İkincisi, cəna çox maşın istehsalı həmin maşınları istehsal edən istehsal faktorlarına tələbatı artıracaq. Bu həmin faktorların qiymətini qaldıracaq və beləliklə də maşınların təklif qiyməti maşınların istehsalı çoxaldıqca artacaq. Birincidən biz nisbətən az gəlirə, ikincidən istehsal artıdıca nisbətən çox ilkin təklif qiymətinə ümid başlayırıq. Hər ikisi nisbətən az güzəşt tarifiyə - yəni istehsal artıdıca nisbətən az son hədd investisiya əmsalına aparıb çıxır.

Başqa sözlə, marjinal hədd investisiya əmsalını sağdan-sola investisiya əyrlərinin səviyyəsinə aid olan maili xətlər göstərir (şəkil 30.6-ya bax).

Son hədd investisiya əmsalı MEI maili xətti ilə göstərilmişdir. OR məsafəsindəki qiymət, investisiya səviyyəsi OM olacaq.

İnvestisiyanın səviyyəsi (a) nəzərdə tutulan dəyərə dəyişiklik və ya (b) faizin qiymətindəki dəyişikliklər vasitəsilə dəyişə bilər. Belə ki, əgər nəzərdə tutulan gəlir MEI<sub>1</sub>-ə qalxarsa, investisiya OM<sub>1</sub>-ə qalxacaq. Digər tərəfdən, faizin kursu OR<sub>2</sub>-yə qalxarsa, investisiya OM<sub>2</sub>-yə düşəcək. Ona görə də biz indi nəzərdə tutulan gəlirdəki dəyişikliklər təzliyinin mümkün dərəcəsini tədqiq etməliyə və aydınlaşdırmalıyıq ki, bu dəyişikliklər faizin kursundakı dəyişikliklərə kölgə salacaqmı.



Şəkil 30.6 Investisiyanın səviyyəsinin müəyyənəşdirilməsi

Gəlir əvvəlcə (A) nəzərdə tutulan gəlirə baxaq. Artıq göstərmişdik ki, buna qeyri-müəyyənlik kölgə salır. Çünki sahibkar öz malına tələbdə dəyişiklikləri qiymətləndirmək və istehsal metodlarında mümkün dəyişikliklərə icazə vermək üçün gələcəyə baxmalı olur. Bu qiymətləndirmələrində o nəyə əsaslanmalıdır?

Sadə cavab bundan ibarətdir ki, davam etmək üçün onun az üstünlüyü var. Onun sərmayənin gəlirə gətirmə qabiliyyətini qiymətləndirməsi deyək ki, növbəti 5 il üçün yalnız ilkin qiymətləndirmə ola bilər və nəzərdə tutulmalar isə dəqiqliyi ilə onda olan ümidlərə görə olmalıdır. Onun qərarına təsir edən başlıca amillər aşağıdakılardır: hazırkı gəlirin səviyyəsi; Birja Fondu qiymətlərinin kursları; gələcək qiymət səviyyəsi; və dövlət siyasəti. Gəlir bunların hər birinə ayrı-ayrılıqda nəzər salmaq.

Öz qiymətləndirmələrini edəndə sahibkar çox güman ki, müəyyən bilfiyi olan səhadən başlayacaq, yəni hazırkı vəziyyətdən. Onun

mallarına olan tələbat hazırda yüksəkdirsə, uzun müddət belə olubsa, ləhbətə ki, gələcək perspektivlər ümid doğurur. Digər tərəfdən, hazırkı tələbat aşağıdırsa, o özünün istehsal gücünə əlavələr etmədən əvvəl iki dəfə fikirləşməli olacaq. Lakin bütünlükdə mallara olan tələbat əsas etibarilə tam tələbatın hazırkı vəziyyətindən asılıdır. Ona görə də tam tələbat yüksək olan yerlərdə investisiya da yoxın ki, yüksək olacaq.

Nəzərdə tutulan gəlirin qiymətləndirilməsində qeyri-müəyyənlik o deməkdir ki, sərmayə qərarlarına nəzərə alınacaq dərəcədə riskin və ya bədbin əhval-ruhiyyənin üstünlük təşkil etməsi təsir göstərir. Sahibkar görə ki, Birja Fondu qiymətləri biznesi, xüsusilə də işinə bərabər biznesi onun xeyrinə qiymətləndirmir, çox güman ki, zavodunu genişləndirməyə can atmaz. Baxmayaraq ki, belə qiymətləndirmə biznesin potensial fərdi gəlirinə uzunmüddətli təsir etməyə ə bilər, lakin səhmlərin qısamüddətli qiymət hərəkətindən əlverişlərin xeyir qazanmaq üçün axtarışda olmaq fikrinə təsir edə bilər. Lakin Birja Fondundakı əhval-ruhiyyə bir növ keçicidir və qiymət dövrüyyəsi nəticəsində investisiya səviyyəsinə müəyyən təsirlə böyüyürlər.

Qiymət səviyyəsinə gəldikdə isə, sahibkar fikirləşə ki, qiymətlər gələcəkdə artacaq, o, daha çox bu gün sərmayə qoyar. Ona görə yox ki, zavodun və ya məşğul döyürü yüksək olacaq, ona görə ki, nəzərdə tutulan gəlir məhsulun qiymətinin artmasına görə çoxalacaq.

Siyasi qeyri-sabitlik və dövlət siyasətində dəyişikliklər də qeyri-müəyyənliyə əlavə olunur. Birincisi, sərmayə qoyuluşuna həvəsi azaldır, xüsusilə də ölkədə çalışan xarici şirkətlər tərəfindən. İkincisidir, inkam sahibkarın ümidlərini nəzərə almaldır. Korporasiyanın gəlirinə qoyulan vergi rüsumu artıracqmı? Ödəniş balansındakı çatımlıqların həkkəməti deflyasiyanı həyata keçirmək üçün gələcək qiymətlərin artırılmasına sövq edəcəkm?

Bunlar bizi (b) faiz kursuna gətirib çıxarır. Bu, sərmayənin dəyərini təmsil edir. Əgər bu qalxarsa, son layihələr həyatı qabiliyyətini dayandırır və sərmayənin səviyyəsi aşağı düşür. Bu, hətta maliyyə vəsaiti daxili ehtiyatların hesabına alternativ qiymət üçün olanlara da şamil olunur – ən yaxşı alternativ üzrə gəlir, məsələn, dövlət qiymətli kağızları nəzərdə tutulmalıdır. Ona görə də, Keynesə görə, sərmayə səviyyəsinin müəyyənəşdirilməsində başlıca amil uzunmüddətli faiz qiymətidir.

Lakin 1959-cu ildə Radcliffe Komitəsi bunun mahiyyətinə şübhə ilə yanaşırdı. Faiz qiymətinə üstün gəlmə gələcəkdə gəlirlərini artıran layihələr üçün əhəmiyyətli olmasına baxmayaraq (məsələn, ev və ofis

bloklar, kiçik şirkətlərin sərmayə qərarları üçün, xüsusilə də topdan və parakəndə satış üçün), bunlar qaydadan daha çox planlara oxşayırdı.

Bir tərəfdən investisiya qərarları xüsusilə də böyük şirkətlər üçün uzunmüddətli planlaşdırmanın noticəsidir. Faiz qiymətindəki dəyişikliyə görə planların hər hansı bir dəyişikliyi bütün proqramda dəyişikliyə səbəb ola bilər. Digər tərəfdən, sərmayə haqqında qərar qəbul etdikdə firmalara nəzərəçarparcaq dərəcədə təhlükəsizlik limitinə icazə verilir ki, ola bilsin, növbəti 5 il ərzində öz xərcini geri qaytarmağı planlaşdırınsınlar. Bu limit faiz qiymətində nisbətən kiçik artımları özünə çəkmək üçün kifayətdir. Hətta faizin kursu və səhmlərin saxlanması belə təsir göstərməyə bilər. Mənfəətin yəqin ki, minimum qalması qərara alınacaq. Hər halda, faiz kursu səhmlərin saxlanması dəyərini, anbar işlərinin yalnız kiçik bir hissəsi ola bilər.

Yadda saxlamaq lazımdır ki, Radcliffe Komitəsi faiz kursunun hökumət tərəfindən rəqabət bazarının kursunun aşağı saxlanıldığı müddəti nəzərdən keçirir. 1971-ci ildə *rəqabət və kredit nəzarəti* siyasəti *faizin kursunun* bazar qiymətinə qalmasına icazə verəndə bir çox investisiya layihələri belə yüksək qiymətə dəyə bilmədi. Ona görə də *faiz kursu siyasəti* investisiyanın səviyyəsinə nəzərdə Radcliffe Komitəsinin fikirləşdiyindən qat-qat təsirlidir.

Hətta bədbin gümanlardır ki, bu, son illərdə investisiya achişına gətirib çıxarmışdır. Qiymətlər kodu şirkətlərə məhsullarının qiymətlərinin artırılması vasitəsi və artırılmış dəyərlərindən yalnız bir hissəsini götürməyə icazə vermişdir. Bundan başqa, 1973-cü ildə dünyada neftin qiyməti aşağı düşdü. Hər şeydən əvvəl Britaniyanın inflyasiyaya nəzarət etməyə nisbi bacarığı gələcək deflyasiya ölçülərini göstərdi. Belə bir iqtisadi iqlimdə faizin aşağı kursunun investisiyada əhəmiyyətli artıma nail olacağı şübhə doğurur.

Güman olunur ki, sahibkarların planları ilə müqayisədə faizin kursu investisiyanın səviyyəsinin müəyyənlişməsinə ikinci dərəcəli rol oynayır. Bundan başqa, burada qeyri-müəyyənlik nəzərdə tutulan gəlirin tez-tez qiymətləndirilməsidir. Başqa sözlə, planlardakı dəyişikliklər investisiyanın son hədd əmsalının məli xəttinin belə tez-tez dəyişməsinə səbəb ola bilər və bununla da faiz kursu hərəkətinin investisiya səviyyəsinə təsirini ötürür. Şəkil 30.6-da bunu təsvir edə bilərik. OR məsafəsindəki faiz kursu və son investisiya əmsali məli xətti – OM-dəki investisiya səviyyəsini verir. Faiz kursundakı OR<sub>2</sub>-yə artım OM<sub>2</sub>-yə olan investisiyanı azaltmışdır. Lakin belə fərz olunur ki, MEI məli xəttinin vəziyyətində heç bir dəyişiklik yoxdur. Məsələn, faiz

kursu OR<sub>2</sub>-yə qalsaydı, düzəlişlər edilmiş planlar MEI əyrisində MEI<sub>1</sub>-ə hərəkətinə səbəb olursa, investisiya OM-də qalır. Planlar kəskin surətdə aşağı düşə bilər, faizin aşağı kursu investisiyaya az təkan verdiyi halda, gözənilməz müvəffəqiyyətin yüksək faizi bunu ruhdan salmaz. Bu, biznes planlarının dəyişməsidir ki, bu da məşğulluğun səviyyəsinin müəyyənlişməsinə sərmayəyə mərkəzi rol ayırır.

## (2) Texnikada dəyişikliklər

Yeni texnikanın inkişafı, belə ki, daxiliyanma mühərrikləri, atom enerjisi, avtomatika və Şimal dənizinin neft və qazı investisiyaya əlavə stimuldur. Digər tərəfdən, yadda saxlamaq lazımdır ki, yeni texnikanın mövcud köhnəliş istehsal vasitələrinə yardım üçün marjinal hədd investisiya əmsalını hesablayarkən sahibkarın razılığı olmalıdır.

## (3) İstehlak kursunda dəyişikliklər: akselerator

Bizim yuxarıdakı (1) noticəmizdə investisiyanın səviyyəsi AD-nin (tam tələbatın) ölçüsü ilə sıx surətdə əlaqəlidir və sonradan təkmilləşə bilər. Investisiya səviyyəsinə dəyişikliklər istehlakın mütləq səviyyəsinə görə yox, istehlak kursundakı dəyişikliklərə görə bir-biri ilə sıx əlaqədardır. Sadə bir misalla buna izahat verək.

Fərz edək ki, velosiped şinləri istehsalı üçün 1.000 maşın tam məşğuldur və hər bir maşının ömrü 10 ildir. Bu o deməkdir ki, hər il 100 maşın əvəz olunmalıdır və bu növ istehsal mallarının istehsal edən sənaye sahəsinin illik tutumu 100 olmalıdır.

İndi də fərz edək ki, velosipedlərə tələbat 10 faiz artır. Əgər şinlərin istehsalı üçün artıq istehsal gücü yoxdursa, əvəz olunma tələbatından əlavə 100 maşının dərhal lazım olduğunu görmək olar. Bu bir ildə şin istehsal edən 200 maşın istehsal olunmalıdır. Beləliklə, baxmayaraq ki, istehlak mallarına olan tələb artımı 10 faiz idi, bu, maşın istehsalının istehsal gücünü iki dəfə artırdı.

Əgər velosipedlərin istehlakı yeni səviyyədə sabit qalsa, maşınların istehsalı o vaxtadək kəskin surətdə aşağı düşməli olacaq ki, 10 il əvvəl əlavə maşınlar işlənsin və yalnız illik 100 maşının əvəz olunması tələb olunsun.

Bu misaldan 3 noticəyə gəlmək olar: (a) İstehlak kursunda müxtəliflik investisiyada artıq dərəcədə dəyişikliklər edəcək. Adətən istehlakdakı dəyişikliklər AD-dəki dəyişikliklərə görə baş verir (bu gün böhran və dirçəlmə kimi tanınır). Lakin onlara həmçinin kreditəgötürmə müəssisələrində dəyişikliklər, kreditəgötürmədən uğur qazanmaq üçün

yenidən ödəniş olana kimi iki-üç il bəhrənin olması kimi amillər də təsir edə bilər; (b) Məhsul səviyyəsinin dövriyyəsi istehsal vasitələri sənayesində istehlak malları sənayesinə nisbətən qat-qat böyükdür. Maşın ovaz olunanaqad nə qədər çox davam gətirərsə, dövriyyə də bir o qədər böyük olar. Beləliklə, bizim misalımızda şin istehsal edən maşınlar 20 il davam gətirərsə, velosipedlərə olan tələbatda 10 faiz artım şin-maşın sənayesinin həcmünün üçqat artmasını zəruriləşdirəcək; (c) İstehlak səviyyəsində hər hansı bir dəyişiklik qurulmuş mexanizm yarada bilər, necə ki, investisiya səviyyəsindəki dəyişikliklər nəticədə kifayət qədər fasilələrlə təkrarlanır.

Göstərdiyimiz misallarda güman olunan fərziyyələrə nəzər saldığımızda baxmayaraq, bu, özünün dəqiqliyini bir az itirir. Birinci yerdə biz göstərdiyimizi baxmayaraq, şin istehsalı sənayesinin heç bir artıq gücü yoxdur, əksinə, fərz olunurdu ki, şin-maşın istehsalı sənayesində tələbatda 100 faiz artım əlavə 100 maşının istehsalı ilə qarşılaşacaq. Əgər əlavə şinlər ikinövbəli iş və ya boş maşınların istifadəsi nəticəsində istehsal oluna bilərsə, onda maşınların sayının artırılmasına heç bir lüzum yoxdur. Digər tərəfdən, şin-maşın istehsalı sənayesində artıq güc yoxdursa, velosipedlərə olan tələb artımı sadəcə özünün çıxış yolunu qiymətlərin artırılmasında tapacaq və investisiya artmayacaq. İkinci tərəfdən, model sahibkarların ümidlərini doğrultmur. Velosipedlərə olan tələb artımı anbarlar tikmək və ya ehtiyatda artıq güc saxlamaqla nəzərdə tutula bilərdi. Digər tərəfdən, belə fikirləşmək olardı ki, tələbdə artım daimi olmayacaq və həmin halda işə artıq maşınlar alınmayacaq.

Praktikada həvəsləndirici investisiya yalnız istehlakdakı artım nəticəsində deyil, investisiyada "müxtər artım"dan ola bilər. Beləliklə, sadəcə demək olar ki, *akselerator* tam tələbatdakı dəyişikliklərdən daha çox asılıdır, nəinki sadəcə istehlak səviyyəsindəki dəyişikliklərdən.

#### (4) Dövlət siyasəti

Bitkinlik olması üçün yenidən fərz edək ki, bizim fərziyyələrimizdə dövlət rüsumu və xərcləri yoxdur. Dövlət siyasəti birbaşa şəxsi investisiyaya təsir edə bilər. Mühərribədən sonra müəyyən məbləği ötüb keçən investisiya xərcləri qiymətli kağızların nizamlanması üzrə komitə tərəfindən sübut olunmalı idi, hərçənd ki, belə nəzarət artıq qurtarıb, banklara göstəriş verilib ki, müəyyən növ investisiyalar üçün vaxtaşırı kreditləri məhdudlaşdırsınlar. Bu şəxsi investisiyanı da stimullaşdırmaq arzusunda olarsa, hökumət subsidiyalar (məsələn, yerli hakimiyyət

tikintisi üçün, köhnə evlərin yenidən qurulması və ya kənd təsərrüfatı tikintisi), böyük investisiyaya qrant və ya vergi qiymətləndirmələrində nəzərdə tutmaların azaldılması və öz investisiyasını artırmaqla sahibkarların nikbinliyini bərpa etməlidir.

*Dövlət sektorunda investisiya* yalnız mərkəzi hökumətin kapital xərclərini deyil, eyni zamanda milliləşdirilmiş sənaye sahələri və yerli hakimiyyət orqanlarını da əhatə edir.

Mərkəzi dövlət investisiyasının çox hissəsi kifayət qədər stabildir və əsas etibarilə öhdəliklər siyasətindən – yol tikintisi, ev və ya məktəb binalarının tikintisindən asılıdır. Həmin məsələ müəyyən dərəcədə milliləşdirilmiş sənayələrin kapital xərcləri üçün də doğrudur, çünki öz istehsal güclərini genişləndirməyi qərara alarkən onlara maliyyə vəziyyətlərinə görə daha çox sosial öhdəlikləri bələdçilik edəcək. Beləliklə, işsizlik zamanı onlar öz investisiyalarını artırmağa bəllər.

Dövlət investisiyasının əsas əhəmiyyəti birbaşa dövlət nəzarəti ilə bağlıdır. Nəticədə ümumi investisiyanın arzuolunan səviyyədə qorunub saxlanılması asanlıqla tənzimlənə bilər. Əgər şəxsi investisiya çatışmasa, hökumət özünün istehsal layihələri üzrə xərclərini artırma bilər. Lakin hökumət öz investisiyasını şəxsi investisiyanın səviyyəsinin yüksək olmasına görə azaltmaq istədikdə çətinliklə üzləşəcək. Bir çox layihələr, məsələn, yüksək prioritetli yeni yol tikintisi kimi ləyihələr sonraya saxlanılmalıdır.

#### İnvestisiyanın qısa məzmunu

Məşğulluq *AD* səviyyəsindən – istehsal olunan məhsullar üzrə məsrəflərin cəmindən asılıdır. *AD* nəzərdə tutulan məsrəf və investisiya arasındakı əlaqəyə əsasən qeyri-sabitdir.

- (i) *AD* aşağıdakı hallarda arta bilər:
  - (1) əgər investisiya artır, qənaət isə dəyişməz qalır;
  - (2) qənaət azalır, lakin investisiya dəyişməz qalır.
- (ii) *AD* aşağıdakı hallarda azala bilər:
  - (1) əgər investisiya azalır, qənaət isə dəyişməz qalır;
  - (2) qənaət artır, lakin investisiya dəyişməz qalır.

Təcrübədə investisiya qənaətə nisbətən təkrar dəyişikliklərə daha meyillidir. Bir halda firmaların yeni şərtlərə olan münasibətləri daha həssas olsa da, insanların məsrəf vədirləri daha sabitdir. *AD* səviyyəsində, nəticə etibarilə gəlirdə sərbətsizlik investisiya

səviyyəsində olan dəyişikliklərin əsas nəticələridir. Gəlirin formalaşdırılması prosesində qənaətin investisiyadan əhəmiyyətli dərəcədə fərqləndiyi digər bir mühüm yol da vardır. Investisiyada artım gəlirin artması yolu ilə digərləri ilə bərabər avtomatik olaraq qənaətdə artma səbəb olur, qənaət ehtiyacına əlavə isə investisiyanın artımına gətirib çıxarır. Gözlənilən nəticələrə təsir göstərməklə gəlirin cari səviyyəsi özəl investisiya dərəcəsinin müəyyən edilməsində müəyyən rol oynaya bilər. Bundan başqa, investisiya gəlirin dəyişməsi səviyyəsi ilə müəyyən mənada əlaqəlidir.

Lakin analizimizi daha da asanlaşdırmaq məqsədilə, biz investisiya və gəlir səviyyəsi arasında adı çəkilən bu bağlıqlara əhəmiyyət verməməli və bütün investisiyaların müstəqil olduğunu qəbul etməliyik. Başqa sözlə, firmaların investisiya sahəsindəki qərarları araşdırmaların sayına əsaslanır və investisiyada olan dəyişikliklər avtomatik olaraq gəlir dəyişikliklərinə hevas oymur.

### 30.5. GƏLİR SƏVİYYƏSİNDƏ DƏYİŞİKLİKLƏR VASİTƏSİLƏ TARAZLIQ

#### Tarazlığın bərpa olunması

Biz indi bəzi səbəblərdən qənaət və investisiyanın qeyri-bərabərliyi təklif olunduqda nə baş verdiyini izləməliyik. Sadə hesablamə misalı bizə kömək edəcək. Fərz edək ki:

- (1)  $Y = 10.000$ ;
- (2) Gəlirin bu səviyyəsində istifadə olunmayan resurslar var;
- (3) Ailələr tərəfindən istehlak xərcləri gəlirin (vergi tutulduqdan sonra qalan gəlir) bütün səviyyələrində  $6/10$ -dir (təcrübədə istehlak vergi tutulandan sonra qalan gəlirin təxminən 90 faizini təşkil edir, lakin bizim fərziyyəmiz diaqramı daha aydın edəcək);
- (4) Gəlirdəki hər hansı bir artım gəlir bölgüsündəki dəyişikliklər tərəfindən istifadə olunan paya təsir etmir;
- (5) Şirkətlər tərəfindən istifadə olunan investisiya özü idarəolunandır, yəni gəlirin səviyyəsindən asılı deyil. İlk olaraq  $I = 4.000$ ;
- (6) Bütün rəqəmlər milyon £-lədir.

Başlanğıc 0 müddətində iqtisadiyyat aşağıdakı tarazlıqda olacaq:

$$AD = C - I = 6.000 + 4.000 = 10.000$$

$$Y = C + S = 6.000 + 4.000 = 10.000$$

İndi fərz edək ki, 1 il müddətində investisiyanın səviyyəsi 2.000-dən 6.000-ə qədər artır. AD indi 12.000, sahibkarların gəliri 12.000-ə çatır və

malların ehtiyatı azalır. Sahibkarların məhsulu artırması nəticəsində ödəniş faktoru 12.000 - Y olur (müddət 1). Gəlirin bu artımı yalnız investisiya planlaşdırılmış xərclərdən çox olduğundan mümkün olmuşdur.

#### “Multiplikator”

Lakin bu, artımın sonu deyil. Gəlirdəki 12.000 artım daha çox adamın işlə təmin olunacağı deməkdir və onların da xərcləməyə öz gəlirləri olacaq. Beləliklə,  $C = 6/10(12.000) = 7.200$ .

Investisiya ilə birlikdə  $I = 6000$ , bu da 13.200 yeni AD-ni verir. Və belə davam edir. Biz prosesin *Nevil Shute Ruined City*-dən real həyatda necə işlədiyini təsvir edə bilərik. Uzun illər işsiz qaldıqdan sonra gəmiqayırma zavodu üç tanker üçün sifariş alır. İqtisadi inkişafcan kiçik bir gəlir həmin ərazidə diqqətsiz qalmadı. Uzun müddət bağlı olan dükən yenidən açılır və piroqlar, hissə verilmiş ot, kolbasa və kiçik delikateslər satmağa başlayır. Və o, yeni il bayramı vaxtı çox gözəl alver edir.

Bizim misaldə proses yalnız gəliri  $Y = 15.000$  qədər artanda sona yətcək. Gəlirin bu səviyyəsində  $S = 6.000$ -nin  $I = 6.000$ -ə uyğun gəlməsi üçün kifayətdir. Çünki  $S = I$ . Bu,  $Y$  (gəlir) səviyyəsinin yeni tarazlığıdır.

Yuxarıdakı uzlaşma aşağıdakı cədvəldə və şəkil 30.7-cə təsvir edilmişdir.

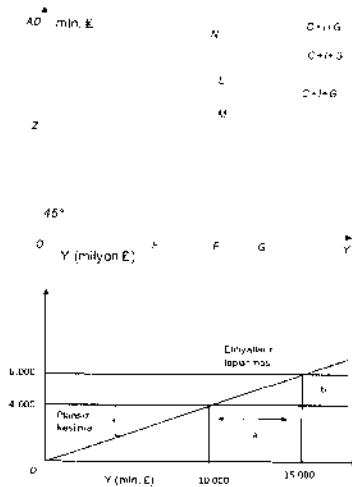
#### İNVESTİSIYA SƏVİYYƏSİNDƏ VƏ DƏRƏCƏSİNDƏ ARTIMIN GƏLİRİN Y SƏVİYYƏSİNƏ TƏSİRİ

Müddət	C	I	S	Y
0	6.000	4.000	4.000	10.000
1	6.000	6.000	4.000	12.000
2	7.200	6.000	4.800	13.200
3	7.920	6.000	5.280	13.920
4	7.920	6.000	5.280	13.920
.	.	.	.	.
n	9.000	6.000	6.000	15.000

Qeyd: gəlirdəki artım investisiyadakı orijinal artımdan böyükdür.







Şəkil 30.9 Y effektiv / dəyişikliyi

Gəlir-xərc xətti 45 dərəcəli bucaq altında xərclərin gəlirə bərabər olduğu bütün nöqtələri göstərir (eyni şkala X və Y bucaqları üçün) də seçilmişdir. Buna görə də bu xətdə istənilən nöqtə gəlirin tarazlıq səviyyəsini təmsil edəcək.

C xətti gəlirin müxtəlif səviyyələrində istehlak xərclərini göstərir. Bizim misalda  $C = 6/16Y$ . Buna biz gəlirin bütün səviyyələrində 4.000 investisiya xərcini əlavə etməliyik. Beləliklə,  $C+I$  xətti gəlirin bütün səviyyələrində C xərtindən yuxarıda 4.000 vertikal uzaqlıqdadır. Tarazlıqda  $Y = AD = C+I$ . Bunun baş verə biləcəyi yeganə nöqtə  $C+I$  xəttinin 45 dərəcəlik xətti kəsiyi yerdədir. Burada  $AD = Y = 10.000$ .

İnvestisiyanın 6.000-ə artdığı yerdə  $C+I$  xətti 12.000-ə çatır və gəlir də belə olur. Bu gəlirdən  $C = 7.200$ ,  $I = 6.000$  ilə ə deməkdir ki, AD və Y artır 13.200-ə çatır. Bu genişlənmə prosesi AD və Y 15.000-ə artana qədər davam edir.

Şəkil 30.9 (b) əsas diqqəti orijinal yanaşmamızda olduğu kimi azalmalar (S) və inyeksiyalara (I) yönəldir. Y-nin tarazlıq səviyyəsi 10

mindir. Bundan başqa, ehtiyatların planlaşdırılmayan azalması vardır, nəticə etibarilə Y artır. Əgər Y 10 mindən artıq olarsa, ehtiyatların planlaşdırılmayan toplanması vardır və Y işçilərin işdən müvəqqəti azad edilməsi ilə azalır (ehtimal ki, 10 mindəki).

Əgər 12.000-dək artarsa, Y 15.000-ə gəlib çatır.

Əmsal aşağıdakı kimidir:

$$\Delta Y / \Delta I = a / b = 5.000 / 2.000 = 2.5$$

### Gəlirin marjinal payının azalma səmərəsi

Bu vaxtdakı gəlirin istifadə olunan hissəsinin gəlirin bütün səviyyələrində sabit olduğunu fərz etmişdik. Ancaq hətta gəlirin istifadə olunan hissəsi gəlir artdıqca artarsa, multiplikator sistemi eyni qalır. Yeganə fərz hesablamaların daha mürəkkəbliyindədir. Çünki hər artma müddəti üçün nisbətən kiçik multiplikatora müraciət etməliyik, çünki gəlir artdıqca istifadə olunan hissəsi də artır.

## 30.6 İSTEHLAKDAKI DƏYİŞİKLİKLƏRİN SƏMƏRƏSİ

### İstehlakda özünüdarəolunan dəyişikliklər

Özünüdarəolunan investisiyada artım olanda AD-də nə baş verdiyini artıq təhlil etmişik. İstehlakda də özünüdarəolunan artım olarsa, nəticə tamamilə eynidir, investisiya dəyişməz qalır.

Fərz edək ki, məsələn, C gəlirin bütün səviyyələrində 2.000 ədəd artır. Yəni  $C = 2.000 + 6/10 Y$ . Bu, sadəcə ə deməkdir ki,  $C+I$  əyrisi (şəkil 30.9) vertikal vəziyyətdə  $C+I$  vəziyyətinə doğru 2.000 ədəd hərəkət edəcək (çünki investisiyada özünüdarəolunan artım 2.000-ə bərabərdir).

### Qənaət paradoksu

Gəlirin istifadə olunan hissəsində azalma olduqda, yeni qənaətdə artım olanda vəziyyət necə olur? Bunu *qənaət paradoksu* adlandırmaq.

Qənaət o zaman baş verir ki, gəlirin hamısı istehlak xərclənmir, insanlar istehlak mallarına olan tələblərini məhdudlaşdırırlar. Dəqiq desək, deyirlər ki, hazırda onlar istehlak üçün malların istehsalından amalları azad edəcəklər ki, onlar istehlak vasitələri istehlak etsinlər (evlər, yollar, zavodlar, elektrik stansiyaları, maşınqayırma və s.). Kapitalın alınması hazırkı xərclərdən imtinam təklif edir. Bu baxımdan qənaət üstünlük təşkil edir.

Lakin bizim köndli fermer hazırkı istehlakı özü üçün kətan düzəltmək xatirinə azaldanda, o, avtomatik olaraq investisiyanı öz ixtiyarında olan vaxtda həyata keçirir. Müasir iqtisadiyyatda qənaət etmək və investisiya qoymaq üçün qərarlar iki müxtəlif qrup şəxslər tərəfindən müxtəlif məqsədlər üçün həyata keçirilir. Bunlar ailələr və şirkətlərdir.

Planlaşdırılmış qənaət investisiyadan çox olanda, hazırkı istehlak üçün olan malların istehsalından azad olunan amillərin hamısı istehsal vasitələrinin istehsalı üçün istifadə olunmur. Bəziləri işsiz qalır. İctimaiyyətin fikrinə görə, qənaət yalnız istehsal mallarında və ya ehtiyatlara əlavələrdə ola bilər. İstehsal vasitələri işsiz qalanda haqiqi qənaət olmur – onların istehsal edə biləcəyi ictimaiyyətdən ötrü homişəlik itirilir.

Göründüyü kimi, gəlir gəlirdən planlaşdırılmış qənaət sadəcə investisiyaya bərabər olana qədər aşağı düşür. Beləliklə, əlavə qənaət əlavə investisiyaya uyğun gəlmirsə, qənaət xeyir gətirmir. Çünki faktorlar işsiz qaldığından və az istehlak malları istehsal olunduğundan, bu, yaşayış standartlarının azalmasına gətirib çıxarır.

Əlbəttə, istehlakda enmə yəqin ki, sahibkarların planlarına passiv təsir göstərəcək. Ona görə də investisiya özü aşağı düşür və hətta gəlirin daha çox düşməsinə səbəb olur. Beləliklə, qənaətin haqiqi paradoksu budur, bu şərtlərdə, biz bunu əvvəldə başladığımızı nisbətən az qənaətlə qurtara bilərik.

### 30.7 DÖVLƏT XƏRCLƏRİ VƏ VERGİ QOYULUŞU

İndi dövlətin fəaliyyətinin olmaması barədə öz fərziyyələrimizi bir tərəfə qoyaq. Hökumət vergiləri qaldırır (T ilə işarə olunur). Vergilər qənaət kimi gəlir dövriyyəsindən çıxarılır.

Lakin dövlət xərcləri (G ilə işarə olunur) AD axımında bir inyeksiya rolunu oynayır. Buna görə də  $AD = C + I + G$ . Bu, 30.10-cu şəkildə təsvir olunub.

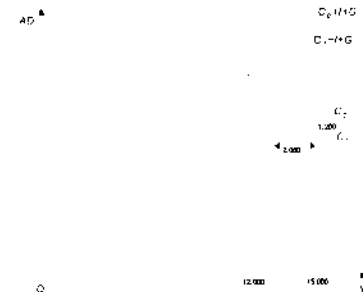
Dövlət xərcləri digər xərc növləri kimi rol oynayır. Dövlət xərclərində hər hansı bir artım multiplikatora görə olacaq. Bu, şəkil 30.9-dan da görünür. Əgər  $I$ -dəki (investisiyadakı) artımın əvəzinə AD-dəki artım dövlət xərclərinin  $G = 2.000$ -ə bərabər olduğu formanı götürürsə,  $C + I$  və  $Y$ -nin (gəlirin) yeni səviyyəsi  $G - C + I$  halda da 15.000 olacaq.



Şəkil 30.10 Gəlir dövriyyəsi, dövlət xərcləri və vergi

Verginin effekti təhlil üçün bir az çətinlik törədir. Lakin biz fərziyyə ilə ifadə edə bilərik: (1) vergilər gəlirə aid edilmir (yəni hökumət tərəfindən ümumi məbləğ kimi müstəqil tutulur); (2) ailələr vergi səviyyəsində hər hansı bir dəyişikliyi istehlak və qənaət arasında bölüşdürürlər.

Gəlir fərz edək ki,  $AD = C + I + G = 9.000 + 4.000 + 2.000 = 15.000 = Y$ ; Əlbəttə də fərz etsək ki, heç bir vergi yoxdur, beləliklə, vergi tutulduqdan sonra qalan gəlir hələ də  $Y = C + 9.000$  və  $S = 6.000$  olacaq. İndi hökumət belə qərara gəlir ki, vergini 2.000 artırırsın. Bu o deməkdir ki, gəlir təzadən 10.000-ə düşəcək? Cavab belədir: yox. Vergi tutulduqdan sonra qalan gəlir  $Y - T$ -yə bərabər olacaq; yəni 13000-ə enəcək. Nəticədə  $C$  ( $6/10 \times 13.000$ ) 7.800-ə enəcək. Lakin  $C$ -dəki bu enmə multiplikatora görədir; beləliklə, gəlirdəki ümumi enmə  $1.200 \times 4/10 = 3.000$ -ə bərabər olur və bu da  $C = 6.000$ ,  $I = 4.000$  və  $G = 2.000$  ilə  $Y = 12.000$ -i verir.



Şəkil 30.11. Vergi tutulduqdan sonra gəlirdə və xərclərdə artımın təsiri

Gəlirin niyə 10.000-ə düşməməsi səbəbi T xərclərinin bir hissəsinin S üzərinə düşməsindəndir. Belə ki, S gəlir dövryyəyə axınının azalmasıdır.

Şəkil 30.11 yuxarıdakıları diaqram şəklinə göstərir. 2.000 rəqəmi vergi tutulduqdan sonra qalan gəliri azaldır. Buna görə də xərc gəlirin bütün səviyyələrində vergi tutulduqdan sonra qalan gəlirdə 2.000 rəqəm az olacaq. Beləliklə, C maili xətti  $C_0$ -dan  $C_1$ -ə 1,2 dəfə aşağıya doğru vertikal hərəkət edir.

Qeyd olunmalıdır ki, hökumət 2000 büdcə kəsirindən büdcə balansına hərəkətdə gəliri 3000 azaltmışdır. Eynilə  $Y=12.000$ -dən 2.000 büdcə kəsiri gəliri 3000 artıracaq. Göründüyü kimi, büdcə siyasəti inflyasiya ilə mübarizədə və məşğulluğun tam təmin olunması üçün vacib silahdır.

### 30.8 XARİCİ TİCARƏTİN SƏMƏRƏSİ

İndi biz qapalı iqtisadiyyat haqqındakı fərziyyələrimizi bir kənara qoyaq.

Fərz edək ki, istehlak və investisiya mallarının istehsalı göstərilən səviyyədədir və burada işsizlik mövcuddur. İndi təsəvvür edin ki, Britaniya şirkətləri 2.000 £ dəyərində istehsal avadanlıqlarını ABŞ-a ixrac etmək üçün sifarişlər alıblar. Nəticədə Britaniya iqtisadiyyatında AD və Y ilkin olaraq 2.000 ədəd artır: sahibkarlardan maaşları, əməkhaqları və gəlirləri əhatə etmək üçün bərc götürülən pul ödenilir.



Şəkil 30.12. Cəmi itkilər və inyeksiyalar

Ancaq bu hələ hamısı deyil. İlkin 2.000 artımdan 1.200 xərclənəcək, 800-nə isə qənaət olunacaq. İşlənən 1.200 indiki başqalarının gəliri olur və onlar da öz növbələrində 720-ni xərcləyir və 480-i saxlayır. Vəziyyət eynilə investisiyada olduğu kimidir – xaricdə şəxslər tərəfindən

Britaniyadan ixrac olunan mallara xərclərin gəlirin istifadə olunan hissəsindən asılı olaraq çox təsiri var. Bu halda ixrac olunan mallara 2.000 ilkin əlavə xərclər nəticəsində əqrəqat tələb 5.000 dəfə artır.

İdxal olunan mallara artırılan xərclər, yuxarıda qoyulmuş işsizlik şərtləri qarşı tərəfdə yaxşı işləyir. İndi xarici mallara olan xərclər çoxalır. Britaniya mallarına olan xərclər azalır. Nəticədə xarici fəhlələr Britaniya daxili bazarını malları təchiz etməyə üstünlük verirlər. Daxildə istehsal olunan mallara az xərc o deməkdir ki, Y dövryyədən götürülür və AD azalır. Əvvəllər olduğu kimi, gəlirin ilkin itkisi gəlirin istifadə olunan hissəsinə görə çoxalır.

Bu vəziyyəti aşağıdakı kimi yekunlaşdırma bilərik: ixrac xərcləri investisiya olunan əlavənin ekvivalentidir – gəlir daxili bazarda tapılmayan malların istehsalında yaranır. Başqa tərəfdən, idxal xərcləri istehlakın azalması kimi gəlir dövryyəsinə dəyişikliklərlə bağlıdır. Ona görə də biz investisiyadakı dəyişikliklər üzrə AD effektini ixrac və idxala aşağıdakı kimi birləşdirə bilərik.

$$AD - \text{dəki artım} = \frac{I - \text{dəki artım} + \text{ixrac} - \text{idxal}}{i - c}$$

Lakin yuxarıdakı şərh ixrac və idxalın müstəqil olduğunu fərz edir, yəni onlar gəlirin səviyyəsi ilə heç bir əlaqədə deyil. Bu fərziyyələri ixracla davam etdirəcəyik, hərçənd bunlar gəlir artıqca azalır. Çünki indiki daxili bazarda satış asanlaşır.

Lakin idxal yəqin ki, istehlak xərclərinin bir hissəsini yaradacaq. Beləliklə, fərz etsək ki, idxal  $1/6C$  yaradır, dəyər bəzək  $E$ , gəlirə meyillilik  $1/10Y$ -dir. İndi bu idxal axımına qənaətdə olduğu kimi bəxa bitirik. Gəlirdəki ilkin artımdan səbəbi budur ki, artırılmış gəlirin bir hissəsi qənaət olunur və idxala xərclənir. Beləliklə,  $m$  idxalın son həddini göstərsə, aşağıdakını alırıq:

$$AD - \text{dəki artım} \dots \frac{I - \text{dəki dəyişiklik} + \text{ixracda dəyişiklik}}{i - c + m}$$

Fərz edək ki, gəlir 10.000 tarazlığındadır. Heç bir xarici ticarət yoxdur və  $C=6.000$   $S=4.000$ -dir. Bundan yuxarı istənilən gəlirdə idxala son meyillilik  $1/6C=1/10Y$ -dir. Əgər indiki 2.000 idxal varsa, gəlirdəki artım  $2.000 \cdot (4/10 + 1/10) = 4.000$ .

Bu bölmənin təhlili göstərir ki, nə üçün 1930-cu illərdə bir çox ölkələr öz işsizlik problemlərini ixracçı müdafiə etmək (gəliri və məşğulluğu artırır) və idxala mane olmaqla (gəliri azaldır) həll etməyə çalışmışdılar.

Lakin bir az fikirləşəndən sonra görmək olar ki, bəzə bir məhdudiyət siyasəti işsizliyi yalnız digər ölkələrə "ixrac" edir. Bu gün biz dərk edirik ki, ölkələr işsizliyə qarşı mübarizədə bir-birləri ilə əməkdaşlıq etməlidirlər.

### 30.9 MÖVSÜMİ İŞSİZLİYİN NƏZARƏTİ

#### Məsələnin qısa təhlili

İzahatımızı sadələşdirmək üçün biz qapalı siyasəti fərz etməliyik.

Məşğulluq milli gəlirin səviyyəsindən ( $Y$ ) asılı olur. Əgər  $AD$ -nin səviyyəsi həddindən artıq aşağıdırsa, iqtisadiyyat  $Y$ -nin tam məşğulluğun səviyyəsindən aşağı olduğu yerlərdə tarazlıqda olacaq. Tam məşğulluğu yaradan  $AD$  səviyyəsini hesablamaq və  $AD$ -nin artan səviyyəsini təşkil etmək dövlətin işidir.

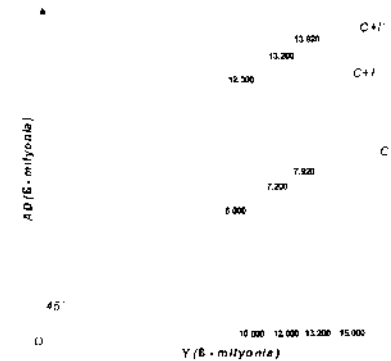
Şəkil 30.10-a görə bu o deməkdir ki, dövlət inyeksiyaların ölçüsünü artırmalıdır –  $C$ ,  $I$  və axınların ölçüsünə görə –  $S$  və  $T$ .  $AD$  milli gəlirə bərabər olanda multiplikator yeni tarazlığı yaratmaq üçün istənilən dəyişikliyi artıracaq. Bu, tam məşğulluq olmalıdır.

Fınlı tələb 45 dərəcə diaqram üzrə də göstərilə bilər (şəkil 30.13). Tam məşğulluq milli gəlirin  $OE$ -yə bərabər olmasını tələb edir.  $C+I+G$  tərəfindən göstəriləndiyi kimi,  $AD$  tarazlığı  $Y=OF=OZ$  olan yerdə yaradacaq. Əgər biz vəziyyətə  $Y$ -nin tam məşğulluq səviyyəsindən baxsaq,  $AD$ -nin  $LM$ -ə bərabər olması üçün çatışmazlıq – deflyasiya boşluğu var. Dövlət  $AD$  məali xəttini  $C+I+G$  səviyyəsinə qaldırmalıdır.  $AD$ -nin tam məşğulluğu təmin etməsi üçün lazım olduğundan çox olarsa, onda orada deflyasiya boşluğu olur. Məhsul  $OE$ -dən yuxarı qalxa bilmədiyi üçün qiymətlər qalxır. Dövlət  $AD$ -nin məali xəttini  $C-I-G$  səviyyəsinə aşağı salmalıdır.

#### Dövlət fəaliyyətinin mənzərəsi

İqtisadiyyata nəzarətdə dövlətin rolunu şəhərdə avtomobil sürücüsünün roluna bənzətmək olar. Heç vaxt avtomobil istiqamətsiz öz yolu ilə gedə bilməz və avtomobildəki daim lazım tənzimləmə etməlidir. Vaxtaşırı o, daha müəyyən dəyişikliklərlə maraqlanır, sürətləndiricini fərləndirir və maşının dişli çarxını dəyişir. O, həmçinin

nəqliyyat basırıqlarından yaxasını qurtarmaq üçün dövrə vurmaqla öz marşrutunu dəyişdirir.



Şəkil 30.13 Gəlirin tarazlıq səviyyələri

Lakin bütün bu maneələrdə müxtəlif sürütcülər müxtəlif cür hərəkət edirlər. Bəziləri sürəti dəyişdirdikdə akseleratordan daha çox dişli çarxın qolundan istifadə edir. Digərləri fikirləşir ki, dolayı yoldan istifadə etdikdə nəqliyyat basırığı pis deyil. Lakin eyni adam eyni işlər hər gün eyni cür görmür. O işləmək üçün müxtəlif yollar bilir və çevik olduğu üçün onlardan fikirləşdiyi kimi istifadə edir.

Dövlətdə də belədir. Yol boyu nəqliyyat basırığını fikirləşən sürücü kimi, hökumət də tam olmayan məlumatdan yaxşı nəticəni əldə etmək üçün  $AD$ -də hansı dəyişikliyin lazım olduğunu və bu dəyişikliyi etmək üçün hansı tədbirlər görülməli olduğunu işləməlidir. Onun iki növ nəzarəti var – monetar və fiskal. Lakin hökumət bunların hər ikisini adətən müxtəlif yollarla birləşdirməli olur. Yalnız təkcə biri o birisini möhkəmlətmir, eləcə də müasir vəziyyətin tələblərinə cavab vermək üçün müxtəlif vaxtlarda hər birində müxtəlif xüsusi əhəmiyyət yerləşdirilməlidir. İqtisadiyyatda sürətli dəyişiklik tələb olunanda dərhal işləməyə başlayan tədbirlərə daha çox əhəmiyyət verilməlidir. Məsələn, istehlakı qaldırmaq arzu olunarsa, buna vergiləri azaltmaqla daha tez nail olmaq olar, nəinki faizin kursunu azaltmaq və ya qəzaatı azaltmaq yolu ilə.

**Birləşmiş Krallıqda müharibədən sonra tələbin idarə edilməsi**

Keynes-in nəzəriyyəsi iqtisadi siyasətdə 1950-1960-cı illərdə üstünlük təşkil etmişdir.

Növbəti BK hökuməti 1974-cü ilədək işsizliyi 3 faizdən aşağıda tutan (1971-72-ci illəri nəzərə almayaraq) AD-ni qoruyub saxlamışdır. AD-nin artmasının ödəniş balansında çətinliklərə səbəb olduğu zaman, hökumət müvəqqəti "dayandırma" siyasətlərini tətbiq etmişdir. Bu istiqamətdə iqtisadiyyatın "tənzimlənməsi" məqsədəuyğun hesab edilmişdir. Bu yolla iqtisadiyyatın tənzimlənməsi nisbətən aşağı, yəni 5 faizli inflyasiya dərəcəsinə işsizliyin aşağı səviyyədə saxlanılması üçün müvafiq hesab edilirdi.

Məşğulluğun yüksək səviyyəsinin qorunması ilə iş yerlərinin tutulması siyasətin digər təsirlərinin əhəmiyyətini azaltdı. İqtisadiyyatın tənzimlənməsi yalnız üst səthdə görünən aysberqin bir hissəsinə bənzəyirdi. Yüksək tələb səviyyəsi vakansiyaların işsiz işçilərin sayını aşmaqla həddən artıq məşğulluğa səbəb oldu. Bunun nəticəsi inflyasiya, ödəniş balansında çətinliklər, bacarıqlı işçi çatışmazlığı, işçi qüvvələrin qərərsizliyi, gələcəkdə yararlı ola biləcəklərini düşünərək firmaların olavə işçiləri saxlaması ("gizli işsizlik") yeni avadanlıq üzrə investisiya çatışmazlığı, yeni texniki üsulların qəbul edilməsində və ya yüksək texnologiya ilə hazırlanmış məhsullara keçməkdə sənayedə uğursuzluq və qeyri-kafi artım dərəcəsi olmuşdur. Nəticədə Britaniya sənayesi 1974-75 və 1979-82-ci illərdə baş verən enmə zamanı beynəlxalq rəqabətə tab gətirə bilməzdi.

Bundan başqa, 1970-ci illərdə inflyasiya dərəcəsi və işsizlik səviyyəsi birlikdə qalxdı – bu vəziyyət staqfilyasiya (*iqtisadiyyatda inflyasiyanın artımı ilə müşayiət olunan staqnasiya red.*) kimi tanınmışdır. Beləliklə, Keynes-in nəzəriyyəsinin tənqidi araşdırılmasına başlanıldı.

**Keynes-in yanaşmasının zəifliyi**

Xatırladaq ki, Keynes 1930-cu illərin dövrü işsizliyinin gizli səbəblərinə dair *Ümumi Nəzəriyyənin* müəllifidir. Keynes-ə görə işsizlik əsas iqtisadi problemlərdən biridir. Həqiqətən, hökumətin stabilləşdirmə siyasətinin məqsədləri bir-biri ilə əlaqəlidir və müxtəlif hissələrə parçalanma bilməz.

Əvvəla, tam məşğulluğa yaxınlaşan zaman AD-də təklifin artıma verdiyi cavablara çox az diqqət yetirilmişdir. Təhlildə sabit qiymət səviyyəsi nəzərdə tutulur. Bu isə, işsizliyin daha yüksək səviyyələrində

mümkündür. Firmalar ehtiyat imkanlara malikdirlər və daimi xərclər əsasında məhsul istehsalında artıma nail ola bilərlər. Bu səbəbdən, artan AD çoxalan məhsul istehsalı ilə əhatə olunur və qiymət səviyyəsi stabil qalır. Son nəticədə, məhsul istehsalı artdıqca, mövcud ehtiyatlardan daha intensiv istifadə və müxtəlif faktorların əldə edilməsində ehtiyatların çatışmazlığı səbəbi ilə firmaların xərcləri artır. Nəticədə qiymətlər yüksəlir.

Keynes qiymətlərdə bu artımı AD-ni azaltmaqla vasitələrin NL (şəkil 30.13) inflyasiya boşluğunu kənarlaşdırma biləcəyi halda baş verəcəyini təsdiq etmişdir. Lakin burada qiymətlərin qalxmağa başladığı zaman hərəkətə keçən dinamik qüvvələrə, xüsusilə əməkhaqlarına dair danışıqlar prosesində həmkarlar ittifaqının roluna əhəmiyyət verilmir.

İkincisi, Keynes-in qiymət səviyyəsi nəzəriyyəsi pul təklifinin çoxalmasıyla birbaşa artan AD-yə təsir göstərə bilməsini qəbul etməklə müvəffəqiyyətsizliyə uğramışdır.

Üçüncüsü, Keynes hökumətin yüksək məsrəflərinə səbəb ola biləcəyi PSNCR-in (Public Sector Net Cash Requirement -- dövlət sektorunun xalis nağd pul tələbi) kənar təsirlərinə bir o qədər də əhəmiyyət verməmişdir. Keynes təsdiq etmişdir ki, hökumətin gəlir üzərindən xərclərinin artması *milli borcu* artırır, lakin borclar təkrar edilə bildiyindən yalnız faizlər cari olaraq ödənilməlidir və xarici borc verənlərdən fərqli olaraq, bu kimi ödənişlər sadəcə vergi ödəyicilərdən BK daxilində borc verənlərə edilən transferləri idi. Lakin Keynes ümumi rifahın təmin edilməsində vacib hesab olunan hökumət borclarında böyük artımı əvvəlcədən görə bilməmişdir. İri PSNCR-in xidmət göstərməsi həm kredit-pul, həm də xəzinə (verg-büdcə) siyasətində özünəməxsus çətinliklər törədir. Əgər bu, banklardan alınan borclarla əhatə edilərsə, onların likvidliyi pul tətbiqini genişləndirməyə imkan verə bilər. Əgər, alternativ olaraq, qeyri-bank borclar ilə (məsələn, dövlət istiqrazlarını alan müəssisələr və ya şəxslər) əhatə edilərsə, qiymətlər kifayət qədər cəlbədicə ola bilər. Faiz dərəcələri bu yolla artır. Bu, artan hökumət xərcləri ilə kənarlaşdırılaraq özəl investisiyanın aşağı düşməsinə səbəb ola bilər!

Dördüncüsü, AD və qiymət səviyyəsində dəyişikliklər AD-in genişlənməsində sınıllıq yarada bilən ödəniş balanslarında əks oluna bilər.

Bütün bu göstərilənlə 31 və 42-ci fəsilərdə təhlil edilən qarşılıqlı münasibətlərdir.

**FƏSLİN QISA MƏZMUNU**

- Məsərəflər başqa bir şəxsin gəlirinə çevrilir və bu səbəbdən, iqtisadiyyatda gəlirin dövr etməsi mövcuddur.
- İqtisadiyyatda ümumi tələb istehlak xərcləri  $C$ , investisiya xərcləri  $I$ , hökumət xərcləri  $G$  və ixracat xərcləri  $X$  çıxılsları idxalat xərcləri  $M$ -dən ibarətdir.
- Artan təsir  $C$ ,  $I$ ,  $G$  və ya  $X - M$ -də artım (və ya azalma) ilə milli gəlirin çoxalmasına (və ya azalmasına) səbəb olur. Gəlirin dövriyyəsi yaranan itkilər qənaət  $S$ , vergi  $T$  və idxalat  $M$ -dir. Ümumilikdə, onlar iqtisadiyyatın sıxılmasına səbəb olur.
- Gəlirin dövriyyəsi yaranan inyeksiyalar investisiya  $I$ , hökumət xərcləri  $G$  və ixracat  $X$ -dir. Ümumilikdə, onlar iqtisadiyyatın genişlənməsinə səbəb olur.
- İqtisadiyyatın Keynes tərəfindən təhlili  $AD$  ümumi tələbin tam məşğulluğun təmin edilməsi məqsədilə təşbih edilə bilməsini təklif edir. Bu siyasətin başlıca zəifliyi təklif cavabı, hökumət borcu və xüsusilə də inflyasiya kimi iqtisadiyyatın digər sahələrindəki təsirlərə əhəmiyyət verməməyindədir.

**MƏŞĞULLUQ VƏ QIYMƏT SƏVIYYƏSİ****TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ**

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- Tam məşğulluğun mənasını izah edə;
- Ümumi tələb və təklifin xarakteristik əyrisindən istifadə etməklə iqtisadiyyatdakı müvazinəti, qiymət və milli gəlir səviyyəsindəki dəyişiklikləri izah edə;
- Xəzina (vergi-büdcə) və kredit-pul siyasətlərini təsvir edə;
- Təklif iqtisadiyyatının (iqtisadiyyatda və iqtisadi siyasətdə) inflyasiya ilə mübarizədə müvafiq məhsul təkliflərinin, onların istehsalının stimullaşdırılması üçün isə investisiyanın yüksək artım tempi və əmək məhsuldarlığının zəruri olduğu cərəyan – red.) funksiyalarını izah edə biləcəksiniz.

**XÜLASƏ SUALLARI**

- İstehlak üzrə marjinal meyl 0,5-dirse, gəlirdə ümumi dəyişiklik nisbətinin (multiplər) dəyəri nədir?
- Investisiya 100 £ milyonla artırılmalı olsa, istehlak üzrə marjinal meyl 0,8 olarsa milli gəlirdə son artım necə olacaqdır?
- Nə üçün idxalat üzrə xərclər iqtisadiyyatın sıxılmasına səbəb olur?
- “Deflyasiya boşluğu” nə deməkdir?
- “Inflyasiya boşluğu” nə deməkdir?

Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın Internet sahifəsinə baş çəkin

**31.1 “TAM MƏŞĞULLUQ” ADLI YANAŞMADA DƏYİŞİKLİKLƏR****Bu gün tam məşğulluğun mənası**

Aydınlıq məqsədi ilə fəallıq səviyyəsinə dair Keynes nəzəriyyəsinin təqdimatında (fəsil 30 və şəkil 30.13) real dünyada bəsit və statik yanaşma olduğu kimi gəlirin tam məşğulluq səviyyəsi bir vahid kimi göstərilmişdir. Hökumətin məqsədlərinin ziddiyyəti xüsusilə tam məşğulluq və qiymətin dayanıqlığı – təcrübədə “tənzimləmə” nəticəsində əldə edilən və qorunub saxlanılan gəlirin tam məşğulluq səviyyəsinin dəqiq işarəsinin olmadığına dəlalət edir.

Əvəzində “tam məşğulluq” mövqeyinə hökumətin digər iqtisadi məqsədlərə verdiyi əhəmiyyətə müvafiq olaraq siyasi nöqtəyi-nəzərdən qərar verilməlidir. 1970-ci illərdə insanların maksimal

işsizlik səviyyəsi kimi qəbul etdikləri 3 faiz sonrakı hadisələr nəticəsində dəyişmişdir. Yüksək inflyasiya və işsizlik dərəcələri bir çox siyasi partiyaların indi 5-6 faizədək işsizlik səviyyəsinin real hədəf olduğu ilə razılaşdıqlarını bildirir.

### Təshih edilmiş analitik yanaşma

Tam məşğulluq məqsədlərinin ən azı qiymət səviyyəsindəki irəliləyişlərlə əlaqədar olaraq nəzərə alınması faktının etiraf edilməsi bizim 30-cu fəsilə göstərilən Keynes-in ümumi tələb modelindən fərqli hər hansı bir digər yanaşmaya ehtiyacımız olmasına işarə edir. Artıq biz ümumi tələb dəyişikliklərini qiymət səviyyəsindəki dəyişikliklərlə əlaqələndirməliyik. Buna təklif tərəfinə və ümumi təklif *AS*-yə daha çox diqqət yetirməklə nail olmaq olar.

Bizim məqsədimiz (1) qiymət səviyyəsinə nəzərən *AD* və *AS*-nin necə dəyişdiyini göstərən və (2) həm fəallıq, həm də müvafiq qiymət səviyyəsini müəyyən etmək üçün *AD* və *AS*-ni birləşdirən bir model yaratmaqdır.

## 31.2 ÜMUMİ TƏLƏB VƏ ÜMUMİ TƏKLİF

### Ümumi tələbin xarakteristik əyrisi

30-cu fəsilə *AD*-nin iqtisadiyyatda son məhsul və xidmətlər üzrə planlaşdırılan məsrəflərin cəmindən ibarət olduğu göstərilir; yəni istehlakçılardan xərcləri + investisiya + hökumət xərcləri + (ixracat – idxalat). Simvollarla ifadə etdikdə isə:

$$AD = C + I + G + (X - M)$$

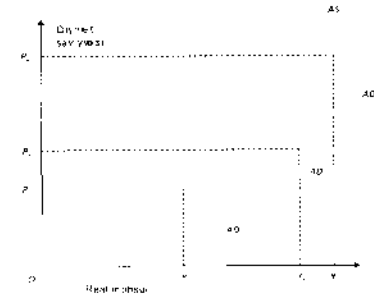
*AD* xarakteristik əyrisi ümumi xərclərin qiymət səviyyəsindəki dəyişikliklərə uyğun olaraq necə dəyişdiyini göstərir. Burada pul təklifi, vergi qoyuluşu dərəcələri və istehlak üzrə marjinal meylin dəyişməz qaldığı nəzərdə tutulur. Məhsul və xidmətlərdən bəhs etdiyimiz üçün *AD* real məhsula olan tələbdir. Məsələni daha asan izah etmək üçün diqqətimizi *C* və *I* üzərində cəmləşdirək.

*AD* xarakteristik əyrisi soldan sağa aşağıya doğru əyilərək (şəkil 31.1) qiymətin düşməsi ilə *AD*-nin genişləndiyini göstərir. Başqa sözlə, qiymət səviyyəsi nə qədər aşağı olarsa, iqtisadiyyatda tələb edilən real məhsul bir o qədər çox olacaqdır.

Bunun səbəbləri əsasən aşağıdakılardır:

### 1. İstehlakçılar daha varlıdırlar: "real balans təsiri"

Pul təklifində dəyişiklik olmadan qiymət səviyyəsinin düşməsi nağd formada olan bütün balansların alqı-satqı qüvvəsini artırır. Başqa sözlə, nağd formada daha çox alqı-satqı həyata keçirilir. Beləliklə, məhsullar və xidmətlər üzrə xərclər artır.



Şəkil 31.1 Məhsulun həcmi ilə qiymət səviyyəsi arasındakı əlaqə

### 2. Faiz dərəcələri enir

Pul təklifində dəyişiklik olmadan qiymətlərin düşməsi sövdələmə məqsədləri üçün pula daha az tələb olduğunu, daha çoxunun isə həm məhsul, həm də "istiqrazlar"ə verildiyini göstərir. Nəzərdə tutulan əlavə likvidlik həddi "istiqrazlar"ın qiymətini qaldırır. Beləliklə faiz dərəcəsi aşağı düşür. Nəticədə, borc əsasında maliyyələşdirilən xərclər – xüsusilə evlər və maşınlar, bundan başqa, firmaların investisiyaları çoxalır.

### 3. Yerli istehsalat malik məhsullar daha çox rəqabət qabiliyyətlidirlər

Onların qiyməti düşdükcə, yerli istehsalat malik məhsullar xarici bazarlarda daha çox rəqabətə sahib olur və beləliklə ixracat artır. Bundan başqa, bu məhsullar indi yerli bazarlarda idxal edilən məhsullara nisbətən ucuzdur, idxal edilən məhsullar azalmağa meyllidirlər. Birlikdə götürdükdə, *X-M* artır, bu səbəbdən də *AD* genişlənir. Əlbəttə, əks təsirlər qiymət səviyyəsinin qalxmasında özünü göstərir.

### Ümumi təklifin xarakteristik ayrısı

$AS$  xarakteristik ayrısı iqtisadiyyatda qiymət səviyyəsi və real məhsul arasındakı əlaqəni göstərir. Bununla belə, qısa müddətli təklifin xarakteristik ayrısıdır; yəni ümumilikdə iqtisadiyyatın kapital həcmi sabitdir, belə ki, məhsul müxtəlif faktorların, xüsusilə də əməyin artan və ya azalan xərcləri ilə dəyişə bilər.

Ümumilikdə, yuxarı qiymətlər firmalara məhsul istehsalını genişləndirməyə imkan verir. Lakin analitik məqsədlərə görə biz üç çətin vəziyyəti fərqləndirməliyik.

Məhsul istehsalının aşağı səviyyəsində firmalar əlavə ehtiyatla malikdirlər; bu səbəbdən, onlar daimi xərclər əsasında məhsul istehsalını artırırılar. Səmərali əmək səviyyəsi də eyni dərəcədə götürülə bilər və əsas materiallar və tərkib hissələri kimi digər vacib və dəyişkən hesab edilən xərclər cari qiymətlər əsasında əldə edilir. İqtisadiyyatda, ümumilikdə ehtiyatlar üzərində firmaların xərclərinin artması müənasib olaraq məhsul istehsalının artması ilə üst-üstə düşür. Beləliklə, qiymətlərin artmasına heç bir təsir göstərilir.  $AS$  xarakteristik ayrısı  $OY$  məhsul istehsalı üzrə cari qiymət səviyyəsində  $P$ -də elastik görünür (şəkil 31.3).

Ehtimal ki, tam məşğulluqda istehsal həcminə nail olduqda, əsas kapitaldan daha intensiv istifadə edilməli və azalan gəlirlər müəyyən edilməlidir. Bundan başqa, “dar keçid” (*ing. bottleneck*) adlandırılanlar adətən sərişətli əmək çatışmazlığı, komponentlər üzrə daha uzun çatdırılma müddətləri və s. nəticəsində baş verir. Bundan başqa, həmkarlar ittifaqları daha sabit mövqeyə malikdirlər və əməkhaqqının artırılmasına nail olurlar. Bu səbəbdən, firmaların marjinal və orta xərcləri artır və  $AS$  xarakteristik ayrısı yuxarıya doğru qalxır.

$AS$  xarakteristik ayrısı məhsul istehsalının məhdud ehtiyatlar və cari texnologiya sayəsində əldə edilə bilən maksimal potensial məhsul istehsalı  $OY$ -ə daha yaxın olduqda yuxarı meyildir. Bu səbəbdən, şaquli hissə  $AS$  xarakteristik ayrısının uzun müddətinə bərabərdir. Bu ayrını uzun müddətli artım yaradan faktorlar əsasında sağa dəyişmək olar. Bu qeyri-elastik  $AS$  xarakteristik ayrısını verərək, artan  $AD$  sayəsində məhsul istehsalını genişləndirməyə doğru edilən hər hansı cəhd qeyri-mümkün hesab edilə bilər.

### $AD$ və $AS$ birləşdirilir

Tarazlıq  $AD$  və  $AS$  xarakteristik ayrılarının kəsişməsində baş verir, çünki bu nöqtədə firma və xalq təsərrüfatının  $C$  və  $I$  üzərində xərcləməyə hazır olduqları məhsul istehsalı firmaların təklif etdiyi məhsula bərabərdir. Beləliklə, şəkil 31.1-də ümumi tələbin  $AD_1$  olduğu zaman real milli məhsul illik olaraq  $OY_1$  (hələ tam məşğulluqdan aşağıdır) və qiymət səviyyəsi  $P_1$ -dir. Tam məşğulluğa yalnız qiymət səviyyəsinin  $P_2$ -yə qalxdığı zaman ümumi tələbi  $AD_2$ -yə artırmaqla nail olmaq olar.  $AD$ -də nəzərdə tutulan artımlar tələbin inflyasiyasına səbəb ola bilər (bax fəsil 30).

### 31.3 TAM MƏŞĞULLUQ VƏ TƏLƏBİN İDARƏ EDİLMƏSİ

#### Keynes-in yanaşmasının əhəmiyyəti

Yuxarıda apardığımız təhlildən belə bir nəticəyə gəlmək olar ki,  $AD$ -nin müvafiq səviyyəsi məhsul istehsalının tam məşğulluq səviyyəsində qorunub saxlanıldığı halda vacib hesab edilir. Keynes yanaşmasının əhəmiyyəti bu mühüm faktın işıqlandırılması olmuşdur.

Onun əsas diqqəti üstün gələn yüksək işsizlik səviyyəsinə yönəltdiyindən o,  $AS$  xarakteristik ayrısının  $F$ -ə qədər olan üfüqi hissəsi ilə maraqlanırdı. Bu səbəbdən, sabit qiymət səviyyəsinin mənasızlaşması mümkün hesab edilirdi və beləliklə siyasət artan  $AD$ -yə istiqamətləndirilə bilərdi.

Eyni zamanda, Keynes hökumətin  $AD$ -ni necə artırmaqla bələdəyi göstərmişdir. Bizim ən başlıca məqsədimiz bunu təhlil etməkdən ibarətdir. Tam siyasət olaraq onun uyğunsuzluğu aşağıda təhlil edilmişdir.

#### Hökumətin müdaxilə siyasətlərinin təbiəti

Hökumət müdaxiləsinin müəyyən formulu yoxdur. Təkcə iqtisadi vəziyyət daimi olaraq dəyişir, həm də hökumətlər əsas məqsədlərə tam məşğulluq, sabit qiymət səviyyəsi, artıma verdikləri diqqət və onları əldə edilməsində müvafiq hesab edilən tədbirlərə görə fərqlənirlər.

İstənilən halda, iqtisadiyyata nəzarət edilməsində hökumətin rolu şəhərdə işə gedən avtomobil sahibkarına bənzədilə bilər. Heç bir zaman maşın öz-özünə hərəkət edə bilməz, istənilən halda sürücü davamlı olaraq avtomobili müvafiq şəkildə nizamlamalıdır.



Vaxtaşırı kişi və ya qadın sürücü qaz pedalı və sürət qutusunda nəzarət etməlidir. Sürücü hətta nəqliyyat sıxlığından kənar qaçmaq üçün marşrutu da dəyişə bilər.

Burada müxtəlif sürücülər müxtəlif maneəvlər göstərir. Bəziləri sürətin dəyişməsinə qaz pedalına nisbətən sürətlər qutusundan daha çox istifadə edir. Digərləri nəqliyyat tıxacında dayanmağı digər dolayı yolları furlanmaqdan üstün hesab edir. Heç də eyni insan hər gün eyni hərəkətləri yerinə yetirmir. Sürücü işə gedən müxtəlif yolları tanıyır və müvafiq hesab etdiyi halda onlardan istifadə edə bilər.

Hökumətdə də eynilə belədir. Nəqliyyat tıxacından xəbərdar olan sürücü kimi hökumət arzu olunan nəticənin əldə edilməsində vacib hesab edilən *AD* dəyişikliklərinin qiymətləndirilməsində natanam məlumatla çalışır. Bununla belə, qeyd etmək lazımdır ki, bütün siyasətlərdə vaxtın müəyyən edilməsi və texniki üsullar böhranlı hesab edilir.

### 31.4 HÖKUMƏT ÜMUMİ TƏLƏBİ NECƏ İDARƏ EDƏ BİLƏR

Daha sonra ətraflı şəkildə izah edəcəyimizə baxmayaraq, verilən müəyyən fərziyyələr, *AD*-də dəyişikliklər xüsusilə uzun müddətli fəaliyyətdə fəallıq səviyyəsinə təsir göstərməyini təsvir edən modelə tərtib etmək mümkündür. Hökumət adətən *AD* səviyyəsinin seçilmiş olan məqsədlərinə müvafiq olub-olmadığını müəyyən etməlidir. Adı çəkilən səviyyə məqsədəuyğun hesab edilməzsə müvafiq dəyişiklərin həyata keçirilməsi istiqamətində addımlar atılmalıdır. Nəzərdə tutulan tədbirlər əsasən iki geniş qrupa bölünür: xəzina və pul-kredit, lakin bu tədbirlərin birinin digərini təmin etdiyinə əmin olmaq çox əhəmiyyətli məsələdir.

#### Xəzina siyasəti

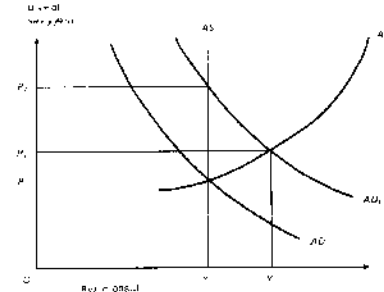
Tam məşğulluq kontekstində xəzina siyasəti *AD* səviyyəsinə fərqləndirmək üçün nəzərdə tutulan hökumət xərclərində və vergi qoyuluşundakı dəyişikliklərə aid edilir. Adı çəkilən dəyişikliklər əsasən iki növdür: (1) avtomatik olaraq idarə edilənlər; və (2) xüsusilə hökumət tərəfindən başlanğıcı qoyulduğundan diskresion hesab edilənlər.

#### 1. Avtomatik tənzimləyicilər (stabilizatorlar)

Müəyyən mənada *AD*-də dəyişiklikləri geri döndərmək üçün fəaliyyətə keçən tənzimləyici qüvvələr mövcuddur.

Bu mənada vergi qoyuluşu mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Gəlir artdıqca vergi qoyuluşundan əldə edilən yığım, xüsusilə vergi qoyuluşu mütləqə hesab edilərsə (məsələn, gəlir vergisi və ya ƏDV) tələbin yüksək gəlir elastikliyinə malik bahalı mallara müvafiq dəyər əsasında tətbiq edilir. Burada mühüm bir məsələni qeyd etmək lazımdır. Əgər vergi qoyuluşunun tənzimləyici təsirləri tətbiq edilmədirsə, hökumət vergi mədaxilləri artdıqca və ya əksinə öz xərclərini artırmamalıdır.

İşsizliyə görə ödənilən təminatlar üzrə hökumət xərcləri və kənd təsərrüfatı qiymətləri də tənzimləyici təsire malikdir, işsizlik artdıqca, təminat ödənişlərində olduğu kimi fermerlərin gəlirlərinin səviyyəsini saxlamaq üçün çətin ki maddi yardım təmin edilsin.



Şəkil 31.2 Tələbin tənzimlənməsinin uyğunsuzluğu

#### 2. Diskresion xəzina siyasəti

Xəzina siyasəti dolayı yolla sadəcə vergi yığımının *növünü* dəyişməklə fərdi istehlak və investisiyaya təsir göstərə bilər. Bu səbəbdən, dolayı vergi qoyuluşundan başqa yola keçmək istehlakın artmasına, daha doğrusu daha kasıb insanlar (istehlak üzrə yüksək meylləri olanlar) üçün daha yüksək əhəmiyyətli qabiliyyətinin yaranmasına səbəb ola bilər. Eynilə, şirkətlər üzərində vergilərdən kənar hərəkət yüksək məhsuldarlıq siyasətində investisiyanın

artırılmasına meyilli ola bilər. Lakin *AD*-də sadəcə qısa müddətli dəyişikliklərə təsir göstərmək üçün vergi qoyuluşunun strukturunun dəyişdirilməsi çox çətin məsələdir.

Hökumət xərclərində dəyişikliklər birbaşa *AD*-ni artırır. Avtomobil yolları, məktəblər və xəstəxanalar kimi dövlət layihələri *AD*-də çatışmazlıq olduğu zaman həyata keçirilə bilmədiyi halda, hökumət xərci nə qədər çox olarsa, bununla belə daha çox və ya az müqavilə xarakteri daşıyır (məsələn, sosial təminatlar, milli gəlir faizləri). Fəaliyyət səviyyəsinə uyğun olaraq qısamüddətli marjinal dəyişikliklər deyil, uzunmüddətli hökumət siyasəti adı çəkilən layihələrin ardıcılığına qərar verməlidir.

Nəzərdə tutulan əlverişsiz şəraitlərə görə, xərclərə dair dövlət proqramları çətin ki *AD* tənzimləməsində yararlı hesab edilsin. İstənilən halda hökumət çox zaman "büdcə siyasəti" adlandırılan xərc və gəlirləri arasındakı əlaqəyə daha çox diqqət yetirəcəkdir.

Burada əsas məqsəd vergi qoyuluşundakı dəyişikliklərlə fərdin xalis gəlirini fərqləndirməklə fərdi istehlak (*C*) təsir göstərməkdir. Bu səbəbdən,  $\Delta T$ -nin birbaşa əkkord vergisinin (*ing. lump-sum tax*) aşağı düşməsi  $\Delta T$ -nin xalis gəlirini artırır. Nəticədə *C* istehlak üzrə marjinal meylə (*c*) müvafiq olaraq  $c\Delta T$  ilə artır. Bu, *multipler* ilə, yəni  $cAI / (1-c)$ -ə bərabər olan *Y*-də artım ilə istehsal edilir. Şəkil 30.11-də şərtlən şərtlər daxilində *C* əyrisi yuxarıya doğru qalxacaqdır. Bu səbəbdən, hökumət xərcləri dəyişməz qalarsa,  $C_1 + I + G$  əyrisi  $C_0 + I + G$  əyrisinə doğru qalxacaqdır.

Əsas diqqət "əgər hökumət xərcləri dəyişməz qalarsa" frazasına verilməlidir. Büdcə siyasəti hökumətin vergi qoyuluşu və xərcləri arasındakı əlaqəni tənzimləyən yeganə vasitədir. Gördüyümüz kimi, vergi qoyuluşu hökumət tərəfindən fərdi gəlirlərin bir hissəsinin təxsis edildiyini göstərir. Beləcə təxsis edilən məbləğ hökumət tərəfindən sərf edildiyi üçün gəlirin dövriyyəsinə saxlanılır. Nəticə etibarilə, *AD* vergi qoyuluşunun hökumət xərclərindən az və ya əksinə olduğu halda artırıla bilər. Əgər əvvəllər büdcə tarazlıqda saxlanılırdısa, indi artıq büdcədə çatışmazlıq və ya əksinə vəziyyət olacaqdır.

Başqa sözlə, əgər *AD* genişləndirilməlidirsə, hökumət büdcə qıtlığı yaşaya bilər və bu səbəbdən, ildən ilə davam etdirildiyi halda milli gəlir axınına artırmağa qadir olan xərclərə səbəb olacaqdır. Əksinə, *AD*-ni azaltmaq üçün hökumət izafi büdcəyə sahib ola bilər.

Bu səbəbdən, bu gün büdcə təkcə nəzərdə tutulan illik xərclərin qarşılınması üçün gəlirin artırılması vasitəsi deyildir, həm də o, xərclərin tənzimlənməsində bir alat hesab olunur. Yuxarıda qeyd etdiyimiz kimi, ictimai xərclərin fərqləndirilməsi imkanları məhdudduğundan, istiqaməti olub keçirməyə meyilli olan məhz vergi qoyuluşudur.

Bələ bir siyasətin də öz çətinlikləri vardır. Əvvəla, illik büdcə konvensiyası başlıca dəyişikliklərin göstərişlərini verməyə çalışır. Bununla belə, "tənzimləyici" maliyyə nazirinə büdcələrarası dolaylı vergiləri 25 faizədək dəyişməyə imkan verdiyindən, "mini (kiçik)" büdcələrin yaradılması mümkün hesab edilir. İkincisi, vergilərin azaldılmasının təmin edilməsi inzibati çətinliklər baxımından müəyyən vaxt tələb edə bilər. Məsələn, PAYE ilə yeni vergi cədvəlləri bölüşdürülməlidir. Bu səbəbdən, yardımlar çox zaman istehlakçıların əlavə alıcılıq qabiliyyətinə yönəldilir (məsələn, dolaylı vergilərin azaldılması yolu ilə). Eyni zamanda, vergi qoyuluşu *AD*-nin tənzimlənməsindən də başqa məqsədlər daşıyır – məsələn, gəlirin yenidən bölüşdürülməsi. Lakin vergi qoyuluşunda artıma yüksək gəlir vergisinin stimullaşdırıcı təsirlərinin olmaması səbəbi ilə dolaylı vergilərin artırılması yolu ilə nail olmaq olar. Beləcə siyasətlər arasında ziddiyyət yarana bilər. Üçüncüsü ümumi büdcə siyasəti tələbi işsizliyin ən yüksək səviyyədə olduğu və regional siyasətin əlavə edilməsinin vacib hesab edildiyi ərazilərə və sənaye sahələrinə yönəltməyə bilər (bax fəsil 35). Sonuncusu isə, çatışmazlıq o qədər böyük və davamlı ola bilər ki, PSNCR həcmi başqa bir yerdə problemlər yarada bilsin. O, təkcə milli borcu deyil, həm də beləcə faiz ödənişlərini qarşılamaya xidmət edən gəliri artırır və ən əsası, banklardan alınan borclarla yerli doldurulursa, pul təklifini artırır və inflyasiya təzyiqinə əlavə edilir. Bu səbəbdən, xəzina siyasəti yalnız pul-kredit siyasəti ilə birlikdə tətbiq edilə bilər.

Buna baxmayaraq, büdcə siyasəti milli məhsulun dövlət və özəl sektorlar arasında onların üstünlüyünə müvafiq olaraq paylaşdırılmasına imkan verir. Dövlət tərəfindən müəyyən tapşırıqlar daha yaxşı yerinə yetirilə bilər – yolların tikintisi, müdafiə, tibbi xidmətlər və s. Hökumət bu sadələşmələrin hər birinə verilməli olan milli məhsulun nisbətini müəyyən etməlidir. Vergilər dövlət sektoru üçün ehtiyatların səfərbər edilməsində fərdi tələbi nizama salmalıdır.

**Pul-kredit siyasəti**

Pul-kredit siyasəti tələb edilən məbləğə təsir göstərərək pul dəyəri, faiz dərəcəsi ilə həyata keçirilir. Pul-kredit əsaslı və ya seçmə nəzarəti ilə təklifin azaldılmasına (məsələn, möhlətlə satılma) nail olmaq beynəlxalq topdansatış depozit bazarlarının inkişafı ilə çox çətindir.

*AD*-nin tənzimlənməsində faiz dərəcələrindən istifadə edilməsi həm xalq təsərrüfatı, həm də firmaların xərclərinə görə bərc almağa arxayın olmaları faktından asılıdır. Digər bir üstünlüyü isə, tez tətbiq edilə bilməsidir və əgər tez bir zamanda yerinə yetirilərsə, hakimiyyətin niyyəti haqda ilkin xəbərdarlığı təmin edə bilər. Həqiqətən dəyişikliklərin psixoloji təsirləri investisiya xərcləri üzərində olan birbaşa təsirlər qədər eyni əhəmiyyətə malikdir.

Lakin bunun da öz zəif cəhətləri var. Yalnız gördüyümüz kimi, faiz dərəcəsi yüksək olduğu zaman uzunmüddətli investisiya proqramlarına öz təsirini göstərə bilər. Əməliyyatda da ayrışdırıcılıq qoyulmur, məsələn, istehsal etdikləri məhsulun böyük hissəsini ixrac edən və eməyən firmalar arasında olduğu kimi; yüksək sosial dəyərli (məsələn, köhnə evlərin sökülməsi) və daha az əhəmiyyətə malik layihələr (məsələn, kazinolar); və sənaye sahələri arasında həmin məhsullara olan tələb əsasən bərc alınmış fondlardan (məsələn, mənzil tikintisi, əmlakın artırılması, uzunmüddətli istehlak malları) və sabit nağd pul axınından (məsələn, reklam) asılıdır. Bütün bu adı çəkilənlərin ən ciddi vergi və hesab tarixləri siyasətinin dünyada mövcud olan tarixlərdən ayrıca idarə edilə bilməməyidir. Məsələn, BK dünyada mövcud olan faiz dərəcələrinə nisbətən aşağı olan faiz dərəcələrini olduğu kimi saxlayarsa, o zaman qısamüddətli kapitalın (hazırkı dövətdə xarici investisiyaların azalması və ya hazırkı dövətlərin digər dövətlərə sərmayə qoyuluşunu artırması səbəbi ilə) və buna müvafiq olaraq sterling mübadilə faizinin azalması baş verə bilər (bax fəsil 39).

**Tələbin idarə edilməsinin uyğunsuzluğu**

Şəkil 31.1-də tələb məhsul istehsalı səviyyəsinin *OY*-yə qədər artırılmasına tam uyğundur. Lakin *AS* xarakteristik əyrisinin ən böhranlı hissəsi *OY*-dən artıq olan məhsul istehsalıdır ki, o, artım qiymətlərin yüksəlməsi ilə müşayiət olunacaqdır. Bu bölmə haqda məlumat şəkil 31.2-də verilmişdir.

Artım qiymətlərin dinamikasına əhəmiyyət vermədən, *AD*-nin *OY*-dən yüksək olduğu zaman nəyin baş verdiyinə diqqət yetirək.

**(a) Qısamüddətli tarazlıq**

*AS*, xarakteristik əyrisində verilmiş təklifin cari vəziyyəti (məsələn, xərclərin dəyəri, xüsusilə əməkhaqqı dərəcələri) və *AD* ümumi tələbin xarakteristik əyrisi, məhsul istehsalının tarazlıq səviyyəsi *OY* və *OP* qiymət səviyyəsidir.

*AD*-nin *AD<sub>1</sub>*-ə qədər artdığını güman edə bilərik. İstehsal edilən məhsulun qiyməti *OP<sub>1</sub>*-ə qədər yüksələcəkdir, lakin buraxılmış vaxt intervalı qiymət xərclərinin həmin vaxtda sabit qaldığını göstərir. Bu səbəbdən, firmaların məhsulları üstün əldə etdikləri indi demək olar ki, onların xərclərindən artıqdır. Nəzərdə tutulan gözlənilməyən gəlir onları məhsul istehsalını *Y*-ə dək artırmağa vadar edir.

**(b) Uzunmüddətli tarazlıq**

Vaxt keçdikcə işçilər yaşayış minimumunun artması səbəbi ilə yüksək əməkhaqqı tələb edirlər (Pərakəndə Satış Qiymətləri indeksində göstəriləyi kimi). Bundan başqa, daha yüksək əməkhaqqı tərkib hissələri daxil olmaqla, digər xərclərin dəyərini də artırır. Nəticədə mənfəət əvvəlki vəziyyətinə qayıdır və firmalar məhsul istehsalını *OY*-də olduğu kimi azaltmaqla bu vəziyyətə reaksiya verirlər – lakin yeni tarazlıq qiymətinin səviyyəsi *OP<sub>1</sub>*-dir. Bu əsasın sağa doğru *AD* xarakteristik əyrisinin bütün hərəkətlərinə aid edildiyindən, uzunmüddətli *AS* xarakteristik əyrisi *AS<sub>1</sub>*-də şaquli vəziyyət alır. Bu, "məhsul istehsalının təbii səviyyəsi" adlandırılır.

Bəzi iqtisadçılar bu qarada mübahisə edirlər. Yəqinə səbəb – nə üçün məhsul istehsalının qısamüddətli artımı ilə nəticələnən *AD*-də yüksəlmənin məhsul istehsalı qiymətlərindəki artıma uyğun aşması üçün vaxt aparmasıdır. Çünki bu artım haqda əvvəlcədən *proqnoz vermək* çətindir. Lakin ehtimal ki, təcrübədən və müvafiq məlumatlar əsasında dərs alan işçilər gələcək qiymət artımları haqda *proqnoz* verə bilərlər. Qısa, onlar *AD*-dən *AD<sub>1</sub>*-ə qədər olan artıma diqqət yetirirlər və məqsədyönlü ümidləri onlara tarazlıq qiymətinin səviyyəsinin *P<sub>1</sub>* olacağını *proqnozlaşdırmağa* imkan verir.

Əgər onların ümidləri doğru çıxarsa, müddət intervalı yoxdur, uzun və qısamüddətli xarakteristik əyrilər eynidir – *AS<sub>1</sub>*. Bu halda

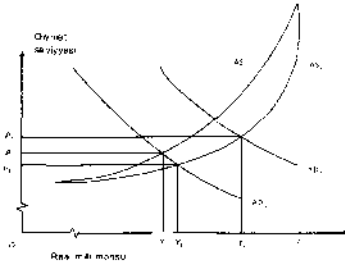
$AD$ -də artım məhsul istehsalının səviyyəsini artırmaq iqtidarında deyildir. Burada yeganə təsir qiymət səviyyəsinin artırılmasına göstərilə bilər.

### Təklif yönü yanaşma

Bu dilemmadan son illərdə böyük qüvvə qazanmış digər bir strategiya meydana çıxır. Tam olaraq diqqət  $AD$ -yə yönəltmək əvəzinə, nə üçün qısamüddətli təklif əyrisinin aşağı salınmasına çalışmayaq? Ögər şəkil 31.3-də olduğu kimi,  $AD_1$  ümumi təklifi ilə göstərilən siyasətlər ümumi təklifin xarakteristik əyrisini  $AS_1$ -dən  $AS_2$ -yədək aşağı sala bilərlərsə, bu zaman məşğulluq daha aşağı qiymət səviyyəsi  $P$ -də  $OY_1$ -ədək yüksələ bilər. Hətta ümumi tələb işsizliyi  $Y_2Y_1$ -ə endirmək üçün  $AD_2$ -yədək yüksələrsə, bu zaman qiymət səviyyəsi  $P_2$ -yə qaldırılmalıdır.

### 31.5 TƏKLİF İQTİSADİYYATI

Təklif iqtisadiyyatı iqtisadiyyatda və iqtisadi siyasətdə inflyasiya ilə mübarizədə müvafiq məhsul təkliflərinin, onların istehsalının stimullaşdırılması üçün investisiyanın yüksək artım tempi və əmək məhsuldarlığının zəruri olduğu cərəyandır.



Şəkil 31.3 Təklifin strategiyası

### Təklif yönü tədbirlərin məqsədi

Təklif yönü tədbirlərin məqsədi qısamüddətli ümumi təklifin xarakteristik əyrisini  $AS_1$ -dən  $AS_2$ -yə dəyişməkdir (şəkil 31.3). Bunu əldə etmək mümkün olarsa, hökumət qiymət səviyyəsində

artım etmədən  $AD$ -ni genişləndirmək siyasətlərini həyata keçirə bilər.

Qeyd etmək lazımdır ki, məhsul istehsalının təbii dərəcəsinin tarazlığı 31.1 və 31.3 şəkillərindəki  $OY_1$  tam məşğulluq zamanı istehsal həcminə və şəkil 31.4-də istehsal imkanlarının xarakteristik əyrisi  $I$ -yə cavab verməyə bilər. Məhsul istehsalında nisbətən qısamüddətli sərbəzsizliqdən bəhs etdiyimiz üçün mümkün təklif yönü tədbirlər yalnız qısa müddətdə həyata keçirilə bilənlərdir, məsələn, avadanlıqdan daha yaxşı istifadə. Biz həmin tədbirləri artım üçün nəzərdə tutulan tədbirlərlə səhv salmamalıyıq (fəsil 34). Bu tədbirlər  $AS$  xarakteristik əyrisini şaquli hissə də daxil olmaqla sağa doğru və istehsal imkanlarının xarakteristik əyrisini kənarə doğru istiqamətdə dəyişəcəkdir. Lakin bunun üçün müəyyən vaxt tələb olunur.

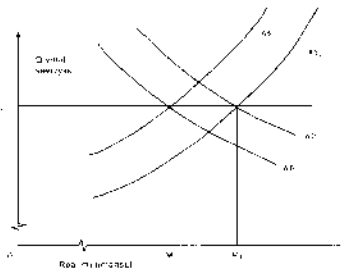
Şəkil 31.4-də iqtisadiyyatda məhsul istehsalı əslində  $OM$ , qiymət səviyyəsi isə  $P$ -dir. İşsizlik dərəcəsinin azaldılması üçün hökumət ümumi tələbi  $AD$ -dən  $AD_1$ -ə doğru artırır. Bununla belə, eyni zamanda təklif yönü tədbirlər ümumi təklifin xarakteristik əyrisini  $AS$ -dən  $AS_1$ -ə doğru dəyişir. Bu səbəbdən, işsizlik səviyyəsi  $MM_1$ -ə endirilsə də, qiymət səviyyəsi  $P$ -də olduğu kimi qalır. Təklif iqtisadiyyatının müdafiəçiləri xərclərin azaldılmasında müsbət təkliflər verməklə və daha çox say göstərmələri üçün təşəbbüs yaratmaqla  $AS$  xarakteristik əyrisinin qısamüddətli hərəkətinin bazarlar üzərində nəzarətin buraxılması ilə əldə edilə biləcəyi fikrini dəstəkləyirlər. Əslində, həmin təkliflər onların sərbəst bazar sisteminin səmərəliliyinə olan inanclarını əks etdirir. Onlar makroiqtisadiyyat problemlərinin həll edilməsi üçün daha çox mikroiqtisadiyyat təklifləri irəli sürürlər.

### Azad bazar

Bazarlarda sərbəst çalışmağa daha çox diqqət verilməli və aşağıda göstərilən tədbirlərlə onların işinin səmərəliliyinin artırılmasına çalışmaq lazımdır:

- onların mümkün qədər hökumət nəzarətindən uzaqlaşdırılması (məsələn, əməkhaqqı və qiymət siyasətləri üzərində);
- rəqəbat yaratmaqla (məsələn, əmlakın daşınmasında, optik və maliyyə xidmətlərində);
- həmkarlar ittifaqının səlahiyyətinin azaldılması (məsələn, tələsik və qərəzli tətillərlə, qeyri-rəsmi tətillərə, yalnız həmkarlar ittifaqı üzvlərini işə qəbul edən müəssisələrə nəzərən);

- (d) özəlləşdirmə proqramı;
- (e) yeni layihələrlə təbii inhisarda rəqabət yaratmaq;
- (f) kapital bazarında təşkilati məncələrin aradan qaldırılması (məsələn, mübadilə nəzarəti, fond birjəsi);
- (g) ümumi tələbin tənzimlənməsində əsas alət kimi faiz dərəcələrindən (likvid kapitalın qiyməti) istifadə edilməsi.



Şəkil 31.4 Təklifin siyasəti

#### Xərclərin azaldılması

Xərclərin azaldılmasında səmərəli hesab edilən müsbət tədbirlər aşağıdakılar hesab olunur:

- (a) sosial sığorta fonduna edilən ödənişlərin azaldılması (əməyin dəyər vergisi);
- (b) əməyin keyfiyyətinin və təklifinin artırılması, məsələn, təlim planlarının təkmilləşdirilməsi, yarım iş günü qatılı işçilərin cəlb edilməsi üçün uyğun iş saatlarının təmin edilməsi, səfərbərliyin artırılması, əlavə işçilərin daha çox olduğu hökumət tərəfindən maddi yardım göstərilən ərazilərdə firmaların yerləşməsi üçün dotasiyaların verilməsi;
- (c) konsultasiya xidmətlərinin təmin edilməsi (məsələn, Avropa Birliyinin 1993-cü ilin vahid bazarında).

#### Stimullar (təşəbbüslər)

Səylərin artırılması, müəssisələrin mükafatlandırılması və əmanət və investisiyalara həvələndirmə məqsədini daşıyan təşəbbüslərə aşağıdakılar daxildir:

- (a) ümumi vergi gəliri azalda bilməsinə baxmayaraq soy və təşəbbüslər üzərində gəlir vergisinin marjinal dərəcəsinin azaldılmasına təsir göstərilməsi;
- (b) antreprenör risklərinin daşınması və investisiyaya həvəs yaratmaq üçün aşağı dərəcəli korporativ vergi;
- (c) ilkin kapitalın əldə edilməsi üçün yeni firmalara xüsusi yardımın göstərilməsi, məsələn, "riskli kapital"a həvəs yaradan "başlangıç" layihələr;
- (d) gəlirə əsaslanan ödəniş (şirkətə uğur qazandıran və ödənişin dəyişən bazar şərtlərinə cavab verməsinə imkan yaradan), səhmlərdə seçim sxemi və daha geniş səhm sahibkarlığı.

Yuxarıda adı çəkilənlər azad bazar qüvvələrinin iqtisadiyyatın daha səmərəli fəaliyyət göstərməsini stimullaşdırma biləcək şəraitin yaradılmasında müxtəlif tədbirləri göstərir. Onlar 1979 və 1997-ci illərdə mühafizəkar hökumətin iqtisadi proqramının əsasını təşkil etmişlər.

#### 31.6 POSTSKRİPTUM

*AD* və *AS* əlaqələrinin yuxarıda verilən təhlili, məhsul istehsalına olan təsiri və qiymət səviyyəsi əsasında üç zəif cəhətə malikdir.

Əvvəla, adi tələb və təklifin xarakteristik əyrisindən fərqli olaraq *AD* və *AS* əyrilərinin bir-birindən asılı olması faktına məhəl qoymur.

İkincisi, işdə təşkilati qüvvələrin, əsasən həmkarlar ittifaqlarının olmasına əhəmiyyət vermir. Bütün bunlar 33-cü fəsilə təhlil etdiyimiz sabit qiymət səviyyəsinin saxlanılması problemləridir.

Üçüncüsü, təklif yönü tədbirlərin vacib olmasına baxmayaraq, onların kafi dərəcədə olub-olmamağına qərar verməliyik.

**FƏSLİN QISA MƏZMUNU**

- 1970-ci illərdən bəri yüksək inflyasiya və işsizlik dərəcəsi işsizliyin 5 faizdən aşağı salınması probleminin çətinliyi etiraf edilmişdir.
- Ümumi təklifin xarakteristik əyrisi iqtisadiyyatda qiymət səviyyəsi və real məhsul istehsalı arasındakı əlaqəni göstərir.
- İqtisadiyyatda tarazlıq ümumi təklif və tələbin kəşşməsi zamanı baş verir, çünki həmin kəşşmə nöqtəsində xalq təsərrüfatı və firmaların xərcləri firmaların təklif etdiyi məhsulun məbləğinə bərabərdir.
- Tələbin idarə edilməsi uzunmüddətli fəaliyyətdə məşğulluq və məhsul istehsalını deyil, sadəcə qiymət səviyyəsini qaldıraraq məqsədəuyğun hesab edilməyə bilər. Nəticədə hökumət iqtisadiyyatın daha səmərəli fəaliyyətini stimullaşdırmaq məqsədilə təklif yönü tədbirlərə üz tutmuşdur.

**XÜLASƏ SUALLARI**

- Nə üçün ümumi tələbin xarakteristik əyrisi soldan sağa aşağıya doğru əyilir?
- Nə üçün ümumi təklifin xarakteristik əyrisi tam məşğulluq zamanı məhsul istehsalı səviyyəsində şaquli vəziyyətdədir?
- Avtomatik tənzimləyicilər (stabilizatorlar) hansılardır?
- Rəşional ümidlər (*ing. expectations*) dedikdə nə başa düşülür?
- Təklif yönü siyasətlərin məqsədlərini izah edin.

Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın [İnternet sahifəsinə](#) baş çəkin

**FƏSİL****32****İNFLYASIYA: ONUN TƏSİRLƏRİ****TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ**

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- İnflyasiyanın zərərərərərini izah edə;
- Qiymət indeksinin necə hesablandığını göstərə;
- İndeksin ölçülməsi prosesinin zərərərərərini qeyd edə biləcəksiniz.

**32.1 NƏ ÜÇÜN İNFLYASIYAYA NƏZARƏT ETMƏK LAZIMDIR?**

İnflyasiya ümumilikdə pulun qiymətində dayanıqlı artım kimi anlaşılır. Bu gün inflyasiyaya nəzarət üstünlüyü hökumətin siyasətinə verilmişdir. Nə üçün artan qiymətlərin təsirinə diqqət yetirməli və ya pul dəyərinin düşməsinin eyni şey olduğunu müəyyənləşdirmək lazımdır. Fəsil 33-də inflyasiyanın səbəbləri və bu yolda həyata keçirilə bilən mümkün tədbirlər göstərilmişdir.

**Gözlənilən mənfəətlər**

Müəyyən müddətdə tədricən artan qiymət səviyyəsinə o qədər də böyük əhəmiyyət verilməmişdir. Belə bir şərait investisiyalara həvəs oyatmış və ümumi tələbin qorunub saxlanılmasına yardım göstərmişdir. Bundan başqa, "fiscal möhdudliyyətlər" (*ing. fiscal drag*) vasitəsilə Milli Borc xidmətinin real öhdəliyini azaltmağa çalışmışdır.

Bununla belə, bir maneə vardır ki, artıq bir dəfə artmış qiymətləri saxlamaq çox çətinidir. Əvvəla, həm daxili, həm də xarici cəhətdən arzu edilməyən nəticələrin alınması narahatlıq törədir. Nəticədə inflyasiya səviyyəsi artır. Bu zaman vəziyyət çox çətinləşir. Həqiqətən bu qarşısınıalmaz inflyasiyaya çevrilə bilər.

**Daxili maneələr**

1. Real gəlir və sərvət sərbəst şəkildə paylaşdırılır, inflyasiyada real aktivlərə sahib olan şəxslərə qarşılıq olaraq pula sahib şəxslər üzərində vergi qoyur. Bundan başqa, inflyasiya təkcə sabit gəlirdən, məsələn təqaüddən asılı olan insanların həyat səviyyəsini aşağı salmur, həm də debitorlara yardım edir və kreditorları cəzımləyir. Bu səbəbdən, borc vermə və borc almaın asılı olduğu sabitlik qeyri-müəyyəndir.
2. Gəlirin sərbəst şəkildə bölüşdürülməsi gəlirin yenidən bölüşdürülməsi üzrə hökumətin siyasəti ilə ziddiyyət təşkil edə bilər.
3. Faiz dərəcələri həm insanların borc verməyə görə daha yüksək haqq tələb etmələri, həm də hökumətin inflyasiyaya qarşı tədbirlər görməsi səbəbi ilə artır. Bu təkcə investisiyaya olan həvəsi aşağı salmur, həm də sosial əhəmiyyətə malikdir, məsələn, aylıq girov ödənişlərinin qarşılınmasında.
4. Qənaət çətinliyə salmur, çünki istehlakın toxirə salınması sadəcə olaraq malların əvvəlki alınmış qiymətdən daha baha olması mənasını verir. Digər tərəfdən isə, hökumətin inflyasiyanın qarşısının alınmasına dair siyasətinin nəticəsi olaraq mümkün işsizlik təhlükəsi qənaət etməyə vadar edə bilər.
5. İnflyasiya istehsal üzrə real investisiyadansa, spekuliyativ aktivləri əldə etmək üçün borc alma işinə həvəs oyadır.
6. Ehtiyatların bölüşdürülməsi təhrif edilir. Beləliklə, sığorta şirkətləri misalında müəssisələr sabit inflyasiya hədcinə malik aktivlərə sərmayə qoyurlar. Nəticədə adı çəkilən aktivlərin kapital dəyəri tikinti işçilərini icarəyə verilən evlərdənsə ofis binaları tikməyə həvəsləndirir.
7. Səmərəlilik aşağıda göstərilən səbəblərə görə azalır:
  - (a) daha yüksək satış qiymətləri hətta bacarıqsız firmalara belə sağ qalmağa imkan verdiyi üçün güllürüz satıcıların bazarı rəqabətli çətinləşdirir;
  - (b) qeyri-müəyyənlik artır;
  - (c) bəzi inflyasiya hədcinin əlavə edilməsi bilməsi səbəbi ilə bazar siqnalları daha qaralıqdır, məsələn, müqavilələrdə;

- (d) əməkhaqqının artırılması üzrə tələblər razılaşırdığından istehsalın parçalanması ehtimalını daha da artırır;
- (e) maliyyə xidmətləri inflyasiya nəticəsində əmanətləri itkilərdən qorumaq üçün məsləhətlər verir.
8. İnflyasiya zamanı daha yüksək gəlirlər üzrə rəqabət olduğundan sənaye və sosial iqtisadlar yaranır. Bu səbəbdən, artan qiymətlər nəticəsində həmkarlar ittifaqları illik olaraq əməkhaqlarının artırılmasını tələb edirlər. Çox zaman tələblər qiymətlərin gələcək artımından xəbər verərək üzvlərin real həyat səviyyəsini qaldırmaq üçün inflyasiya səviyyəsini arxada qoyur. Daha böyük "əzələ"yə sahib olanlar daha zəif qrupların hesabına qazanır.
9. Müqavilələrin və əməkhaqlarının razılaşıdırılması, preyskurantların və etiketlərin təshih edilməsi və s. (qiymətlərin dəyişməsi ilə bağlı inflyasiyanın "dəyəri") zamanı inflyasiyanı nəzərə alaraq iş tempinin azaldılmasının qarşısını almaq və parçalanmaya nəzarət etmək üçün əlavə inzibati xərclər çəkilir.
10. İnflyasiya səviyyəsi artma meyllidir, çünki yüksək əməkhaqqına dair razılaşmalar insanların qorxduqları həmin artımı həyata keçirməyə imkan verir.
11. Cari hesabda pulun heç bir faiz qazanmadığından və inflyasiya hədcinə malik olmadığından təkrar yoxlamalar və banklara baş çəkməklə balanslar minimum səviyyədə saxlanılır (inflyasiyanın "shoe-leather" ("ayaqqabı dərisi"), iqtisadiyyatda təşviqat anlamını verir – red.) dəyəri).

**Xarici təsirlər**

Son 40 ildə Britaniyada olduğu kimi inflyasiya beynəlxalq ticarətdən asılı olan dövlətlərdə də ödəniş balansını çətinlikləri yarada bilər:

1. Xarici bazarlarda nisbətən baha olduğu üçün ixracat ağır aşmağa meyllidir. Bu səbəbdən istehsal etdikləri məhsulun çox hissəsini ixrac edən firmalar işçilərini işdən çıxara bilərlər.
2. Britaniya bazarında xarici məhsullar nisbətən ucuz olduğu üçün idxalat artma meyllidir.
3. BK-da daha yüksək gəlirlər idxal tələblərini artırır və ixracatı azaltmağa meyllidir, çünki yerli bazarlar istehlakçıların məhsullarını xaricə çıxarmaqda daha az zərurət yaradır.

4. Kapitalın xarici hərəkəti (*İng.* – *outward movement of capital*) xarici ticarətçilər və maliyyəçilər funt sterlinqin cari mübadilə kursunun saxlanılmasına inamı itirdikləri zaman qiymətlərin artmasının davam etdiyi zaman baş verə bilər.

Yuxarıda adı çəkilən təsirlərin qeyri-münasib olması səbəbilə, qiymətlərin orta artım səviyyəsində yaşamaq mümkündür. Qiymətlərin artmasının davam edəcəyinin gözlənilməliyi halda insanlar daha çox qənaət etməyə çalışırlar, bu səbəbdən qiymət artımı onlar üçün böyük təhlükədir. Beləcə, bu proses əməkhaqqını artırılması tələblərinə stimül yaradır.

### 32.2 QIYMƏTLƏRİN ÜMUMİ SƏVIYYƏSİNDƏ DƏYİŞİKLİKLƏRİN ÖLÇÜLMƏSİNƏ BAİR QEYD

#### Pulun dəyərində və həyat səviyyəsində dəyişikliklər

Güman edərkən, vergilərin çıxılması ilə adamın təmiz əməkhaqqı həftəlik 400 £, yemək, icarə, geyim, gediş haqqı, siqaret və s. üzrə onun həftəlik bazarlıq hesabı 300 £ gəlib çıxır. İndi güman edin ki, onun həftəlik əməkhaqqı 500 £ qalır, lakin eyni zamanda bazarlıq hesabları da 420 £ gəlib çatır. O, dövlətli hesab edilə bilərmi? Başqa sözlə, onun həyat səviyyəsi yaxşılaşdı mı?

Cavab "yox" olacaqdır. Əməkhaqqının 25 faiz artmasına baxmayaraq, eyni mallar üzrə xərc 40 faizə gəlib çatmışdır. Buradan görünür ki, *həyat səviyyəsini* müqayisə etmək üçün, mallar, xidmətlər, asudə vaxtdan zövq almaq üçün gəliri pul dəyərində olan dəyişikliklərə, yəni yaşama minimumuna uyğunlaşdırmaq lazımdır.

#### Müəyyən müddətdə pulun dəyərindəki dəyişikliklərin dinamikası

Nəzəriyyədə pul dəyərindəki dəyişiklik ümumilikdə qiymət səviyyəsindəki dəyişikliklərə aid edilə bilər. Lakin qiymətlərin müxtəlif növləri – topdan və pərakəndə satış qiymətləri, istehsal vasitələrinin qiyməti, qiymətli kağızların qiyməti və s. müxtəlif şəkildə dəyişir. Əgər biz bütün qiymətlərdəki dəyişiklikləri ölçməyə çalışsaq, bizim məqsədimiz böyük əhəmiyyət kəsb edəcək. Lakin bundan başqa, praktik əhəmiyyət çatışmazlığı olacaq. Məsələn, güman edərkən, qiymətli kağızların qiyməti digər qiymətlərin olduğu kimi qalmasına baxmayaraq artmışdır. Lakin qiymətlərin nəzərdə tutulan ümumi səviyyəsindəki artım qiymətli kağızlara sahib olmayan şəxslər üçün o qədər də böyük əhəmiyyət kəsb etməyəcəkdir.

Pul dəyərində olan dəyişiklikləri ölçərkən, adətən əsas diqqəti ümumi əhəmiyyətə malik malların – çoxlu sayda insanlar tərəfindən alınan malların qiymətlərindəki dəyişikliklərə yönəltmək lazımdır. Lakin yenə də, müxtəlif insanların gəlirlərini müxtəlif formada sərf etdiklərindən, pulun dəyəri hər biri üçün müxtəlif ola bilər.

#### Pulun dəyərindəki dəyişikliyin ölçülməsi metodları

Pulun dəyərinin müxtəlif müddətlərdə nə dərəcədə dəyişməsi ilə maraqlandığımız üçün, həmin dəyişiklikləri nisbi dəyişiklik olaraq *indekslə* ölçmək olar. Bu istiqamətdə aşağıdakı mərhələlər qeyd edilə bilər:

1. Bazis ili seçilmişdir. Həmin ili "istinad tarixi" adlandırmaq olar.
2. Eyni malların vaxt keçdikcə eyni dəyərdə nəzərə alındıqlarına əmin olmaq üçün cari məsrəf vərdişləri və "tipik" ailənin gəlirlərinə əsaslanan "istehlak səbəti" seçilir.
3. Adı çəkilən istehlak səbəti istinad tarixi qiymətləri ilə dəyərləndirilir və 100 ilə ifadə olunur.
4. Eyni istehlak səbəti cari qiymətlərlə yenidən dəyərləndirilir.
5. Cari səbətin xərci bazis ilinin faiz nisbəti qəbul edilir. Beləliklə, əgər həyat səviyyəsi 5 faizdək yüksəlmişdirsə, cari ilin indeksi 105 olmalıdır.

#### Cədvəl 32.1 İndeks rəqəmlərinin toplanması

Qiymət	I il				II il		
	Alqı-satqı vahidi	Məsrəf	Çəki	Qiymət	Nisbi qiymətlər		
					II il I-ya nisbətən	Qiymətlərin nisbi çəkisi	
Çürək	30 p	5	150 p	10	45 p	150	1.500
Öt	150 p	11	1650 p	110	180 p	120	13.200
				120		120	14.700
			İndeks				= 122,5
			I il	100			
			II il	122,5			

Təcrübədə seçilmiş malların faiz qiymətinin nisbətləri hesablanır və istinad tarixində əmtəə üzrə nisbi məsrəflərə əsasən "ölçülür". Məsələn, güman edərkən, gəlirin asılı olduğu yalnız iki məhsul vardır: çürək və öt.



İki il arasındakı indeks qiyməti cədvəl 32.1-də olduğu kimi hesablanır. H ildə qiymət I ilin qiymətlərinin faiz dərəcəsi kimi göstərilir. "Ölçülmüş qiymət nisbəti"nin alınması üçün müvafiq dərəcədə artırılır. Göstərilən ölçülmüş qiymət nisbətləri sonradan cəmlənir və indeks rəqəmini almaq üçün ölçmələrin cəminə bölünür.

### İndeks rəqəmlərinin hesablanmasıdakı çətinliklər

Pulun dəyərindəki dəyişikliklərin hesablanması üzrə yuxarıda qeyd edilən metodun bir çox çətinlikləri vardır:

1. İstehlak sərbəti və ölçmə demək olar ki təsadüfi nisbətdir. Müxtəlif gəlir qruplarının müxtəlif sərbətləri vardır və hətta eyni qrup daxilində eyni məhsul üzrə sərif edilən məbləğ fərqlidir. Bu səbəbdən, Pərakəndə Satış Qiymətləri indeksi (*İng. Retail Prices Index*) bütün insanlara eyni dərəcədə təsir göstərmir.
2. İstinad tarixindən (cari olaraq 1987-ci il 13 yanvar = 100) irəli gələn sərbəti daha da ağırlaşdırır. Məsələn, gəlirdə artım müxtəlif məsrəf nümunələri göstərir, yeni məhsullar istehsal edilir, malların keyfiyyəti dəyişir və xərclər nisbi qiymət müxtəlifliyinə əsasən fərqlənir. Pərakəndə Satış Qiymətləri indeksi ölçmələri hər yanvar ayında ötən il üzrə *Ailə Xərcləri Nəzarəti* əsasında təsəvvür etməklə bu nöqsanı öhdəsindən gəlməyə çalışır.
3. Texniki çətinliklər həm istinad tarixinin seçilməsində, həm də məlumatın toplanmasında yarana bilər. Məsələn, istinad tarixi həmişəkindən fərqli yüksək qiymətlərlə üst-üstə düşə və ya ucuz mallar dükanlarının inkişafı ilə qiymətlərin toplanmasının standartlaşdırılmış metodlarını alt-üst edə bilər.

Bu səbəbdən, Pərakəndə Satış Qiymətləri indeksi sadəcə olaraq yaşama minimumunda olan dəyişikliklərin göstəricisidir. Lakin onun məhdudiyatlarını yadda saxlasaq, pul dəyərinin dəyişməsinin ölçülməsində onu ən faydalı vasitə hesab edə bilərik. Beləliklə o, real qazanc və inflyasiya tərəfdarı olan dövlət sektorunun ödəniş və pensiyalarda dəyişikliklərin hesablanmasıda əsas meyar rolunu oynayır.

### İstehlak Qiymətləri indeksi (The Consumer Prices Index – CPI)

10 dekabr 2003-cü il tarixli büdcə təsdiqində maliyyə naziri BK-da inflyasiyanın məqsədinin müəyyən edilməsində PRİX-dən (retail prices excluding mortgage payments), yəni girov qoyulmuş əmlakla girov ödənişlər istisna olmaqla pərakəndə satış qiymətindən CPI-yə keçdiyini elan etmişdir. CPI-lər Avropada müqayisə üçün Avropa Birliyinin hər bir üzv dövlətində hesablanır. Avropa Mərkəzi Bankı

ondan avro sahədə qiymət sabitliyi vasitəsi kimi istifadə edir. CPI metodologiyasının RPI-yə müvafiq olmasına baxmayaraq, onların hesablandığı və indeksin tərtib edilməsi üsulunda fərqlər mövcuddur. Məsələn üçün, CPI mənzil tikinti və girov faizlərinin ödənişi misalında mülkiyyətçi – sahibkar xərclərini istisna edir.

### İstehlak Qiymətlərinin Təsərrüfat indeksi (Household Index of Consumer Prices – HICP)

HICP Avropa Birliyinin üzv millətləri arasında yaşayış minimumunda dəyişikliklərin müqayisəsində istifadə edilən inflyasiyanın standartlaşdırılmış ölçüsüdür.

### FƏSİLİN QISA MƏZMUNU

- Borc alanlar misalında cəmiyyətin müəyyən sektorlarında inflyasiyada törəyən nisbətən kiçik artımların olmasında baxmayaraq, bir sıra maneələr vardır. Bura gəlirin sərbəst şəkildə yenidən bölüşdürülməsi, səmərəliliyin azaldılması və əlverişsiz ticarət şərtləri daxildir.
- Qiymətlərin artımının dəyişiklik templərinin ölçülməsi Pərakəndə Satış Qiymətləri indeksindən istifadə etməklə yerinə yetirilir. Burada orta səviyyəli ailələr üçün malların orta səviyyəli sərbətinin qiymətlərinə baxılır. Mallar təsərrüfat bölgəsində olan əhəmiyyətlərinə görə ölçülür.

### XÜLASƏ SUALLARI

- No üçün inflyasiya iqtisadiyyatda səmərəliliyi azaldır?
- Inflyasiyanın "menyu" dəyəri nədir?
- Inflyasiya beynəlxalq ticarətə necə təsir göstərir?
- Qiymət indeksinin tərtib edilməsi üsulunu izah edin.
- Qiymət indeksinin məhdudiyatları hansılardır?

Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin



## QIYMƏT SABİTLİYİNİN ƏLDƏ EDİLMƏSİ YÖNÜNDƏ APARILAN SİYASƏTLƏR

### TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- Keynes-in və monetarizm tərəfdarlarının inflyasiya səbəblərinə dair nəzəriyyələrini izah edə;
- İnflyasiya və işsizlik arasında əlaqəni təsvir edə;
- İşsizliyin təbii səviyyəsi nəzəriyyəsinin təsdiq etdiyi işsizliyin azaldılmasına tələbin idarə edilməsi ilə nail olmağın qeyri-mümkünlüyü əsaslandırma bilərsiniz.

### 33.1 İNFLYASIYANIN SƏBƏBLƏRİ: SƏDƏ İZAH

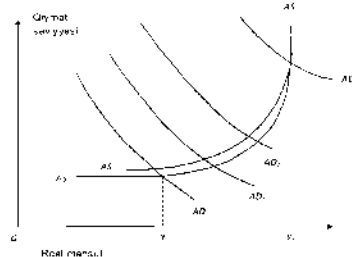
Cari qiymətlərlə əldə edilə bilən mallar üzrə həddən artıq alıcılıq qabiliyyətinin olduğu zaman qiymətlər qalxır. Lakin alıcılıq qabiliyyətinin çoxalmasına nə səbəb olur? İlk əvvəl həm təklif, həm də tələb nöqtəyi-nəzərindən təşəbbüskar impulsların təyin edilməsindən başlamaq olar.

#### 1. Tələb inflyasiyası

Keynes-in analizi dövrü işsizlik olduğu zaman ümumi təklifin artırılması ilə (məsələn,  $AD$ -dən  $AD_1$ -ə qədər (şəkil 33.1) vəziyyətin stabiləşdirilməsinin mümkün olduğunu təklif edir. Qiymətlər məhsul istehsalının müvafiq şəkildə artması ilə qalxmayacaqdır. Güman ki, çatışmazlıq yaranan kimi qiymətlər artacaq.

Lakin həqiqi inflyasiya şəraiti ümumi tələbin tam məşğulluq səviyyəsinin əldə edildiyi vaxtadək artmağa davam etməsi zamanı baş verir, məsələn  $AD_1$  ilə. Bundan belə ümumi tələbdə hər hansı artım qiymətlərin qalxmasında öz əksini tapacaqdır. Tam məşğulluq zamanı hər hansı əlavə ümumi tələbin inflyasiya partlayışı ilə əks olunur.

Bu gün deyə bilərik ki, inflyasiya daha erkən,  $Y$ -də başlayır; bundan sonra ümumi tələbdə istənilən artım (məsələn,  $AD$ -dən  $AD_1$ -ə qədər) qiymətlərin qalxmasına səbəb olan cari qiymət səviyyəsində  $AS$ -dən artıq olması anlamına gəlir.



Şəkil 33.1 Tələb inflyasiyası

#### 2. İstehsal xərclərinin artmasına əsaslanan inflyasiya

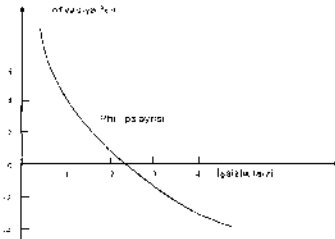
Qiymətlərdə artım təklif edən tərəfdən başlaya bilər, məsələn, idxal edilən məhsulların qiymətinin qalxması ilə. Bu səbəbdən, 1973-74-cü illərdə neftin qiymətinin 5 dəfə qalxması BK-da inflyasiyanı ağırlaşdırmışdır.  $AS$  ayrısı  $AS$ -dən  $AS_1$ -ə qalxır (şəkil 33.1).

Adətən istehsal xərclərinin artması nəticəsində yaranan inflyasiya tələb inflyasiyasının davamıdır.  $AD$ -ni artırmaqla hökumətin tam məşğulluq siyasətini irəli sürməsi ilə qiymətlər qalxmağa başlayır, həmkarlar ittifaqları əməkhaqqı artımlarının əvəzini ödəməyə çalışırlar. Əslində onların tələblərinin miqyası gələcək qiymət artımlarını nəzərə almaq üçün qalxmağa meyllidir. Bundan başqa, inflyasiyanın cari faiz dərəcəsinin artıq olduğu zaman və məhsuldarlıqda artıma bəraət qazandırmadan bu kimi tələblərin illik olaraq təqdim edilməsi adi haldır.

Fəallıq səviyyəsinin yüksək olduğu yerdə, işçilər məhsul qiymətlərinin qalxa biləcəyindən şübhələnərək bu kimi tələblərə müqavimət göstərməməyə çalışırlar. Hökumət firmaların əməkhaqlarını ödəmələrini daha da çətinləşdirmək məqsədilə maliyyə məhdudiyatları qoyur, artan əməkhaqları isə özləri yüksək qiymətləri əsaslandırmaq üçün gəlir və xərcləri təntin edirlər. Bu səbəbdən, istehsal xərclərinin artmasına əsaslanan inflyasiya qiymətləri adlandırdığımız qiymətlər xərclərdə ilk artım olduğu zaman qalxır.

**Phillips-in (Filips) xarakteristik əyrisi**

*Phillips əyrisi* inflyasiya və işsizlik arasında əks əsliyi təsvir edən əyridir. Artan məhsul istehsalının qiymət artımı ilə müşayiət olunması haqda Keynes-in nəzəriyyəsi 1958-ci ildə Professor A.W. Phillips tərəfindən dəstəklənmişdir. Onun tədqiqatı BK-da son yüzillikdə illik inflyasiya və illik işsizlik səviyyəsi arasında mənfi statistik əlaqənin olduğunu göstərmişdir (şəkil 33.2). Siyasət nəticəsində işsizlik səviyyəsində azalmanın inflyasiya səviyyəsinin artımının qarşısını ala bilməsi göstərilmişdir.

**Şəkil 33.2** Phillips əyrisi

Qeyd etmək lazımdır ki, burada biz fəsil 31-də məhsul istehsalı dəyişikliklərinə qarşı qoyulan inflyasiya və işsizlik səviyyələrini (ölçmənin adı forması) müqayisə edirik. Eyni zamanda diqqətimizi real məhsul istehsalı səviyyəsi əvəzinə işsizlik səviyyəsinə yönəltmişik.

Alternativ olaraq, əsas səbəbin istehsal xərclərinin artmasına əsaslanan inflyasiya olduğu zaman, hökumət qiymət artımına məhdudiyət qoymaqla, eyni zamanda əməkhaqqının artırılmasına da məhdudiyətlər qoya bilər.

**Staqflyasiya və inflyasiya spirali**

Staqflyasiya iqtisadiyyatda inflyasiyanın artımı ilə müşayiət olunan staqnasyadır. 1960-cı illərin ortalarında Philip xarakteristik əyrisinin əlaqələri qorunmuşdur, lakin o zaman həm işsizlik, həm də inflyasiya birlikdə artmışdı və bu vəziyyət "staqflyasiya" adlandırılırdı.

Keynes-in nəzəriyyəsinə dair bizim sadələşdirilmiş izahatımızın statik hesab edilən *gözləmələri (ing. expectations)* nəzərə alınmayan bir zəifliyi vardır. Inflyasiya tam məşğulluq səviyyəsində tələb artıqlığı

vəziyyəti olmaq əvəzinə sadəcə bir prosesdir və BK-nın müharibədən sonrakı təcrübəsi bu prosesin hətta qiymət səviyyəsində kiçik artım dərəcəsi ilə müşahidə oluna bildiyini göstərmişdir. Qiymətlərin ilkin artımı sənayenin aparıcı sahələrində məhsuldarlıqda kiçik ümümləşməyə və həmkarlar ittifaqı üzvlərinin işsiz qala bilməsi faktına baxmayaraq həmkarlar ittifaqı tərəfindən əməkhaqqının artırılması tələblərini ortaya qoyur. Bundan başqa, qabaqcıl sənaye sahələrinə verilən əməkhaqqı artımları təcrübədə tənzümlə uğrayan sənaye sahələrinə (məsələn, gəmiqayırma, polad, avtomobil və s.) əməkhaqqı artımlarına dair ilik danışıqlar prosesi ilə güzəşt edilmişdir. Əslində, hökumət tərəfindən irəli sürülən hər hansı norma bütün işçilər üçün minimum hesab edildiyindən eyni zamanda əməkhaqqının artırılması prosesini təsdiq etmişdir.

Lakin bundan əvvəl tədqiq etdiyimiz tələb və təklifin xarakteristik əyrisindən fərqli olaraq, *AD* və *AS* əyriləri bir-birindən üstündür. Əməkhaqqı normalarının artması təkcə *AS* əyrisinin vəziyyətini yuxarı qaldırır, həm də alıcılıq qabiliyyətini artıraraq *AD* əyrisinin də vəziyyətini dəyişir (məsələn, *AD<sub>1</sub>*-dən *AD<sub>2</sub>*-yə). Beləliklə, qiymətlərin artımı əməkhaqqının artırılması tələblərinə səbəb olaraq *gözlənilən* yüksək inflyasiya səviyyəsinə gətirib çıxarır. Yəni, qiymətlərin qalxdığı dərəcə müəyyən səviyyəyə çatarsa, görülməli tədbir təkcə artıq piyın çıxarılması kimi əməliyyatın bir hissəsi deyil, xərçəngin inkişafının qarşısını almaq kimi bir mübarizədir.

Bu səbəbdən, ümidləri təcəssüm etdirən alternativ inflyasiya nəzəriyyəsi tələb edilmişdir. Adı çəkilən nəzəriyyə monetarizm tərəfdarı professor Milton Friedman tərəfindən irəli sürülmüşdür.

**33.2 MONETARİZM**

Inflyasiyanın hazırkı monetarizm izahı əsasən üç başlıca elementdən ibarətdir: pul təklifi və *AD* arasında birbaşa əlaqə; inflyasiya prosesinin səbəbi olaraq inflyasiya gözləmələri; və "işsizliyin təbii səviyyəsi" fərziiyyəsi. Bu elementləri hər birini ayrılıqda izah edəcəyik.

**Pul təklifi və AD**

Pul təklifi və inflyasiya səviyyəsinin artması arasında müsbət əlaqə müşahidə edilmişdir. Lakin burada səbəbli əlaqə varmı? Pul təklifinin artması *birbaşa AD*-nin artmasına səbəb olurmu?

Gördüyümüz kimi, Keynes hesab edirdi ki, pul təklifi birbaşa məsrəf qərarlarına təsir göstərmir. Qısa müddətdə bunlar gəlir səviyyəsindən asılıdır; müəyyən müddətdən sonra onlar sosial nümunə, ehtiyat vərdişləri, qənaətin normalaşdırılmasına müqavilə öhdəlikləri kimi uzunmüddətli faktorlarda əks olunacaqlar. Pul təklifində artım sadəcə olaraq iqtisadiyyatda likvidliyi və faiz dərəcəsini – likvidliyə görə ödənilən qiymət artırır. *AD* yalnız daha çox investisiya xərclərinə səbəb olan aşağı faiz dərəcələri ilə dolayı yolla genişlənəcəkdir.

Oksina, Milton Friedman pul tələbinin "istifadə edilməyən pul məbləği" balansından avtomatik olaraq götürülərək pul təklifinə uyğunlaşmaq əvəzinə sabitlik səviyyəsinə malik olduğunu göstərir (aşağı bax). Nəticədə pul təklifində artım birbaşa olar və xərclərə və bu səbəbdən inflyasiyaya *səbəb ola* bilər.

Geniş mənada bu, pul təklifindəki artımla ümumi qiymət səviyyəsində artımı əks etdirən *Pullun Kəmiyyət Nəzəriyyəsinin* (ing. *Quantity Theory of Money*) öyanışdır. Adətən *MV = PT* Fisher (Fisher) bərabərliyi ilə dəqiq ifadə olunur. Burada *M* iqtisadiyyatda öldü edilə bilən pul məbləği, *V* dövriyyə sürəti, yəni, hər bir pul vahidi dəyişikliyinə orta vaxt hesabı, *P* qiymətlərin ümumi səviyyəsi, *T* əməliyyatların həmi, pulla mübadilə edilən mal və xidmətlərin ümumi miqdarıdır.

Əgər Fisher bərabərliyini faktın izahı kimi qəbul etsək, burada mübahisə etməyə heç nə qalmır, hər iki tərəf bir-birinə bərabərdir. *MV*, pul məbləğinə vurulsun vaxt hesabı verilən müddətdə digər tərəf keçir və sadəcə müəyyən müddətdə xidmət və mal alıcılarının məsrəfidir. Eynilə, *PT*, malların orta qiymətinə vurulsun həcm – sadəcə satıcıların gəliridir. Məsrəfin gəlirlə eyni məbləğdə olması səbəbi ilə, *MV* və *PT* eyni şeyin müxtəlif yollarla ifadə edilməsidir.

Lakin qiymət səviyyəsinə nəyin dəyişməsinin *səbəb* olduğunu izahı olaraq, Kəmiyyət Nəzəriyyəsi *T* və *V*-nin daimi kəmiyyətdə olduğu halda etibarlı hesab edilə bilər. Burada *V* Keynes və Friedman nəzəriyyələrinin toqquşduğunu göstərir.

Monetarizm tərəfdarları hesab edirlər ki, insanlar nominal gəlirlərinin fraksiyasını nağd pul balansında qoruyub saxlayırlar. Pul təklifində artım onların tələb edilən nağd pul balansından daha böyük balansla sahib olmalarına gətirib çıxarır, beləcə onlar qiymətləri xərclərlə aşağı salırlar. Nəzərdə tutulan xərclər nağd pul balansının əvvəlki fraksiyaya bərabər olduğu vaxtdakı *AD* və pul gəlirini artırır. Lakin bu, əlavə nağd pul qeyri-pul aktivləri haqda Keynes-in omrubs terminini

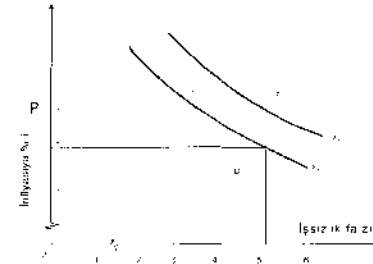
olan "istiqraz"lara (ing. *bonds*) sərf edilməməlidir. Sərvəti bir neçə formada saxlamaq olar: likvidliyə səbəb olan nağd pul formasında, faiz və kapitalın mümkün artımına imkan verən "istiqrazlar" formasında, monetarizm tərəfdarlarının xüsusi əhəmiyyət verdikləri xeyir gətirən *istehlak malları*. İnsanlar məhsul (öz növbəsində gələcək inflyasiya səviyyələrinin təsirinə məruz qala bilən məhsullar) müxtəlif formalarına verdikləri marjinal üstünlüyə əsasən xərclərini paylaşırlar.

Bu səbəbdən, pul təklifində hər hansı artım güman ki, məhsul istehsalının təbii səviyyəsi ilə qarşılaşdıqda qiymətlərin uzunmüddətli artımı ilə nəticələnən istehlak mallarına olan tələbin artmasına səbəb olacaqdır.

### İnflyasiya gözləmələri

İnflyasiya gözləmələri əməkhaqqı üzrə danışıqlara daxil olarsa, monetarizm tərəfdarları artan *AD*-nin işsizlik səviyyəsinin uzunmüddətli azalmasına deyil, sadəcə daha yüksək inflyasiyaya səbəb ola biləcəyini qeyd edirlər. Qısa, inflyasiya və işsizlik arasında heç bir uzlaşma yoxdur. Biz yenidən Phillips əyrisinə qayıdıraq.

Şəkil 33.3-də inflyasiya səviyyəsinin 4 faiz və işsizlik səviyyəsinin 5 faiz olduğunu təxmin edək. *D*-də olan bu mövqe əməkhaqqına dair danışıqlar aparın şəxslərin inflyasiya səviyyəsinə 4 faiz güman etdikləri (gözləmələri) üçün stabildir.



Şəkil 33.3 İşsizlik faizi fonunda inflyasiya gözləmələrinin effekti

İndi hökumət işsizlik səviyyəsini 4 faizə endirmək və buna müvafiq olaraq *AD*-ni artırmaq qərarına gəlir. Qiymətlər inflyasiyanı *F*-də 6 faizədək qaldırır, lakin işçilərin inflyasiyada 4 faiz yüksəliş



danışıqlarla islah edilən yüksək inflyasiya səviyyəsinə uyğunlaşdığı zaman bərabərləşir. Yeni klassik iqtisadçılara görə onlar *dərhal* bərabərləşirlər. İndi bir çox iqtisadçılar "təbii işsizlik səviyyəsi" fərziyyəsinin bəzi formalarını qəbul edirlər: çox az bir hissə "məqsədyönlü ümidlər" versiyasını dəstəkləyir.

Hətta bəzilər təbii işsizlik səviyyəsinin adı işsizliyi müəyyən etməsi nöqtəyi-nəzərini inkar edirlər. Əsaslar inandırıcı deyildir, lakin onlar yüksək işsizlik səviyyəsinin *davamlı* olduğu zaman, işləyən şəxslərin hələ də əməkhaqqı səviyyəsinin artırılmasına çalışdıqları faktını göstərirlər, lakin işsizlik səviyyəsi artdıqca, işçilər real əməkhaqqının inflyasiyaya tutulmamağı üçün əməkhaqqı tələblərini azaltmağa çalışırlar. Qıssası, faktiki işsizlik təbii səviyyəni aşağı salmışdır!

### **İnflyasiya gözləmələrinə və əməkhaqqına dair razılaşmalara təsir göstərmək**

İşsizliyin təbii səviyyəsindən yayınmanın nə qədər davam edəcəyi: (a) gözləmələrin nə dərəcədə sürətlə uyğunlaşmasından; və (b) əməkhaqqının nə dərəcədə sürətlə uyğunlaşmasından asılıdır. İnflyasiyaya qarşı siyasət hər ikisinin aşağı salınmasına çalışmalıdır.

Hökumət gözlənilən inflyasiya dərəcəsinin aşağı meylli olması haqda həmkarlar ittifaqını inandırmağa çalışmalıdır. Əməkhaqqına dair danışıqlar aparən şəxslərin inflyasiya səviyyəsinin faktiki olaraq aşağı düşdüyünü görməyəndək asan məsələ deyildir. Əməkhaqqı məhdudiyətli inflyasiyaya nəzarət üzrə "ən aşağı dəyər" siyasətidir. Burada çətinlik məhdudiyətin tez bir zamanda könüllü parçalanmasındadır və qanunla müəyyən olunmuş dönmüş əməkhaqqı və qiymət inflyasiya spiralının pozulmasında tətbiq edilməlidir. Lakin iqtisadiyyatda yaranan sərtlik hətta bunun uzun sürmədiyini göstərir.

Alternativ yanaşma ciddi kredit-pul və xəzinə tədbirləri görməklə inflyasiya gözləmələrini azaltmaqdır. Belə bir siyasətin inflyasiya ümidlərini nə dərəcədə azaldığı hökumətin öz məqsədinə çatması üçün qəbul etdiyi qərarlara ittifaqların inanmasından asılıdır. Qeyd etmək lazımdır ki, əgər hökumət PSNCR-ə məhdudiyətlər qoyursa, onun faktiki olaraq dövlət sektorunda əməkhaqqı siyasəti olmalı və burada əməkhaqqı artımına qoyulan məhdudiyətlərin müəyyən edilməsi özəl sektora da təsir göstərəcəkdir.

Təəssüf ki, iqtisadi iqlimdə dəyişiklik xüsusilə, keçmişdə həmkarlar ittifaqının danışıqlar aparən şəxslərinin inflyasiya əməkhaqqılarının əldə edilməsində müvəffəqiyyətli olduqları zaman müəyyən vaxt tələb edir.

Bununla belə, müvəffəqiyyətsiz təfərrüat ardıcılığı və uzun işsizlik müddəti ola bilər. Bu, "böyük xərclər" alternativini adlanır.

### **33.4 TƏKLİFİN STİMLVERİCİ ÖLÇÜSÜ**

"İşsizliyin təbii səviyyəsi" fərziyyəsi azalan işsizlikdə *AD* genişlənməsinin etibarsız olduğundan, əsas diqqəti *AS*-yə yönəltməyi təklif edir. İstehsal xərclərinin azaldılması istənilən qiymət səviyyəsində daha çox məhsul istehsalının təklif edilməsi deməkdir. Lakin alternativ olaraq, əsas məqsəd işsizliyin təbii səviyyəsinin mümkün qədər azaldılmasıdır. Bu məqsədə nail olmaq üçün siyasətə adətən "*təklif iqtisadiyyatı*" termininə daxil edilən bir çox meyllər aiddir. Burada tam makro siyasət daxilində uzunmüddətli mikro tədbirlər bütövlük təşkil edir.

### **33.5 XÜLASƏ MÜLAHİZƏLƏRİ**

Hazırkı fəsildə inflyasiya səviyyəsinə təsir göstərmədən aşağı işsizlik səviyyəsinin əldə edilməsi çətinliklərindən bəhs edilmişdir.

Keynes tərəfindən bu problemin həlli zamanı əsas diqqət *AD*-nin genişləndirilməsi ilə işsizliyin azaldılmasına verildi. Onun müvəffəqiyyəti əsasən məhsuldarlığın artımı ilə uyğun gəlməyən real əməkhaqqı normalarının qaldırılmasının qarşısının alınmasında səmərəli siyasətin təmin edilməsindən asılıdır.

Əksinə, monetarizm siyasətləri əsas diqqəti pul təklifi və *təklif* iqtisadiyyatı üzərində ciddi nəzarətə yönəldir. Monetarizm yanaşması əsasən iki fərziyyəyə əsaslanır – pula olan sabit tələb və işsizliyin təbii səviyyəsi – bunların hər ikisinin hələ də empirik yoxlamaya ehtiyacı vardır. Bununla belə, son illərdə Britaniya və digər qərb iqtisadiyyatının təcrübəsi pul təklifinin artması və müəyyən müddətdən sonra inflyasiya səviyyəsi arasında əlaqəni göstərmişdir. Pul təklifində artım olmadan inflyasiyanın davam edə bilməməsi artıq müəyyən edilmişdir.

Bəzi iqtisadçılar pul təklifinin artmasına inflyasiyanın *səbəb olduğunu* təkid edirlər. Gördüyümüz kimi, burada *tək bir* səbəb yoxdur. Artıq *AD* yeni yaranmış pulu hesaba almıyaraq, müxtəlif yollarla törəyə bilər. O, artan dövlət xərclərindən, əməkhaqqı tələbi ilə xərc yönündən və ya daha yüksəl ixalat qiymətlərindən yaranı bilər. Bu səbəbdən, əsas meyl pul təklifi nəzarətini hökumət xərclərinin azaldılması və *təklif* iqtisadiyyatı kimi digər siyasətlərlə birləşdirən pragmatik yanaşmaya göstərilir.

Qeyd etmək lazımdır ki, inflyasiya məşgullüqdan, ödəniş balanslarından və iqtisadi artımdan təcrid edilmiş şəkildə nəzərə alma bilməz. Inflyasiya üzərində nəzarət sağlam rəqabətli iqtisadiyyatda, xüsusilə ixracatın qorunub saxlanılmasından asılı olan BK üçün əsas şərt hesab edilə bilər. Lakin son təhlildə inflyasiyaya verilən üstünlük dərəcəsi siyasi qərarlardan asılıdır.

Son iyirmi ildə BK-da faktiki siyasətlərin fərqli cəhətləri və tətbiqi yolları 42-ci fəsilədə təsvir edilmişdir.

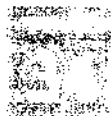
### **FƏSLİN QISA MƏZMUNU**

- Əlavə tələb və artan xərclər inflyasiyaya səbəb ola bilər.
- Phillips-in (Filips) xarakteristik əyrisi işsizlik səviyyəsinin azaldılmasının inflyasiya səviyyəsinin artırılmasına qarşı rədd edilə bilməsini təklif edir.
- Inflyasiya və işsizlik arasında bu adı əksəlaqə 1970-ci illərdə hər ikisinin yuxarı qalxdığı zaman qırılmışdır.
- Inflyasiyanın monetarizm izahı təklifin ümumi xarakteristik əyrisinin yuxarı meyilli olduğu zaman pul təklifində artımın inflyasiyaya gətirib çıxaran ümumi tələbin artmasına səbəb olacağını göstərir.
- İşsizliyin təbii səviyyəsi qısa müddətdə ümumi tələbdə hər hansı artımın baş verməsinə bəxşməyərək işsizliyin geri qayıdacağı səviyyədir. İşsizliyin təbii səviyyəsini azaltmaq üçün təklif yönü tədbirlərdən istifadə etmək vacibdir.

### **XÜLASƏ SUALLARI**

- Ümumi tələb və ümumi təklifin xarakteristik əyrilərindən istifadə etməklə tələb inflyasiyası və istehsal xərclərinin artmasına əsaslanan inflyasiyanı təsvir edin.
- Nə üçün professor Phillips inflyasiya və işsizlik arasındakı mənfi əlaqəyə şübhə etmişdir?
- Inflyasiyanın monetarizm izahının nəzəri əsası nədən ibarətdir?

Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin



## **İQTİSADI ARTIM**

### **TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ**

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- İstehsal imkanlarının xarakteristik əyrisindən istifadə etməklə iqtisadi artım prosesini təsvir edə;
- İqtisadi artımın səbəblərini izah edə;
- BK-da əldə edilən artım dərəcəsinin gözlənilən artım dərəcəsinə az olmasının səbəblərini göstərə biləcəksiniz.

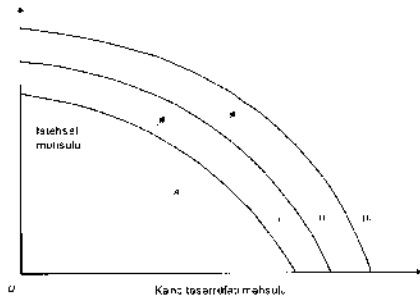
### **34.1 İQTİSADI ARTIMIN MAHİYYƏTİ**

#### **“Artım”ın mənası**

İstifadə edilməyən ehtiyatlar olduqda, iqtisadiyyatda faktiki məhsul istehsalı onun potensial məhsul istehsalından aşağıdır; şəkil 34.1-də istehsal imkanlarının xarakteristik əyrisi daxilində, deyək ki, A nöqtəsində istehsal aparılır. Burada məhsul istehsalı istifadə edilməyən ehtiyatları sərf edən tədbirlər sayəsində hətta nisbətən qısa müddət ərzində artırıla bilər.

Lakin iqtisadi ehtiyatların tam məşgullüğü öz-özlüyündə iqtisadiyyatın mütləq artımını nəzərdə tutmur. Artım əsasən uzun müddət tələb edən fenomenidir – iqtisadiyyatda *potensial* tam məşgullüq zamanı məhsul istehsalı müəyyən müddətdən sonra *artır*. Tam məşgullüq iqtisadiyyatın istehsal imkanlarının xarakteristik əyrisində I nöqtədə istehsal edildiyini göstərsə də, artım xarakteristik əyrinin müəyyən müddətdən sonra II və III nöqtələrinə doğru qalxdığını bildirir. Hətta ehtiyatların tam şəkildə səfərbər edildiyi halda belə, qabaqçıl iqtisadiyyat sahələrində 3 faiz dərəcəsində illik artım müşahidə oluna bilər. Müəyyən müddət ərzində iqtisadiyyatda istehsal qabiliyyətinin artımı adətən əhəlinin adambaşına düşən real ümumi milli məhsulda dəyişiklik dərəcəsinin hesablanması ilə ölçülür (bax fəsil 28). Bununla

bələ, insanlar "artım" haqqında danışanda məhsul istehsalına nisbətən həyat səviyyəsində səbəb olan dəyişiklikləri nəzərdə tuturlar. Bu səbəbdən, ÜMM-in həyat tərzinin göstəriciləri olan nöqsanlarında güzəştlər edilməlidir (bax fəsil 28). Eyni zamanda, müxtəlif illər arasında adambaşına düşən real ÜMM-də dəyişiklik etməkə uzunmüddətli *yüzlük* artımın qiymətləndirilməsində ilkin işsizlik faizlərinin müxtəlif olması faktını nəzərə almaq lazımdır.



Şəkil 34.1 İqtisadi artım

### Artımın üstünlükləri

İqtisadi artım həyat səviyyəsini yaxşılaşdırılmasında – daha çox istehlak malları, daha yaxşı yaşayış şərtləri, daha qısa iş həftəsi və s. başlıca faktor hesab edilir. Göstərilən irəliləyişlərin tədricən və ildən-ile hiss edilməyəcək dərəcədə baş vermasını nəzərə alaraq, *illik artım faizində* olan kiçik dəyişikliklər böyük müxtəlifliklərə səbəb olur. Məsələn, illik 2.5 faiz artım dərəcəsi ilə 28 ildə ÜMM iki dəfə artacağı halda, 3 faizdə ÜMM-də artım yalnız 24 ildə əldə edilə bilər.

Bundan başqa, artım hökumətin iqtisadi siyasətinin məqsədlərinə nail olmanı daha asanlaşdırır. Hökumət xidmətlərinin (məsələn, təhsil və səhiyyə xidmətləri) təmin edilməsinə imkan verən vergi qoyuluşundan əldə edilən gəlirlər vergi *dərəcələrini* qaldırmadan artırılmalıdır. Eyni zamanda, gəlir cəmiyyətin daha kasıb üzvlərinin xeyrinə bölüşdürülə bilər. Bununla bələ, əvvəldə qeyd edildiyi kimi (fəsil 18) iqtisadi artımın da öz xərcləri vardır.

## 34.2 ARTIMA NAIL OLMA

### Artıma səbəb olan faktorlar

Artımın beş əsas səbəbini göstərmək olar:

#### 1. Mövcud faktorların məhsuldarlığında artım

Təşkilatı artım, məsələn, genişləndirilmiş istehsal və əmək bölgüsü və ya kapital avadanlıqdan daha intensiv istifadə siyasətində məhsuldarlıqda qısa müddətdə artıma nail olmaq olar.

İşçi qüvvəsinin fiziki cəhətdən təkmilləşdirilməsi, məsələn daha yaxşı qida və iş xidmətləri məhsuldarlığı artırmağa bilər.

Uzun müddətdə daha əhəmiyyətli artımlar təhsil və təlim əsasında bacarıqların mənimsənilməsi ilə əldə edilə bilər. Həqiqətən bu, əməy qoyulan kapitalın artımını göstərir.

Eyni zamanda, bazar iqtisadiyyatı və inzibati amirlik sistemindəki fərqlərə diqqət yetirmək vacibdir. Məsələn, Honq Konq və Polşanın son dörd ildə artım faizlərini müqayisə edin.

#### 2. İstehsal faktorlarının mümkün ehtiyatlarının artımı

(a) *Əmək xərclərinin artımı.* Əmək xərclərinin həcmi bir işçi üzrə iş saatlarının sayı və ya işləyən əhalinin ümumi əhaliyə olan nisbəti ilə artırıla bilər. Həyat səviyyəsi meylləri artaraq daha çox asudə vaxt tələb etdiyindən əvvəlki çətin ki, normal şərtlərdə artımın səbəbi olsun. İkincisi, əhalinin işçi yaş qrupları arasında faizi və ya işə münasibəti dəyişərsə yaranma bilər.

(b) *Təbii ehtiyatların artımı.* Şimal dənizinin qaz və nefti ehtiyatları digər məhsul istehsalına verməklə və artıma yardım göstərməklə Britaniyaya daha az istehsal faktorlarından yanacaq təklifləri almağa imkan verir.

(c) *Əlavə kapital avadanlığı.* Burada biz kapitalın "ekstensiv artırılması" və "yığılım" arasındakı fərqləri ayırd etməliyik. Kapitalın ekstensiv artırılması – analoji kapital avadanlığının əlavə edilməsi – iş qüvvəsi artdığı zaman mövcud kapital-əmək nisbətinin və beləliklə adambaşına düşən məhsul istehsalının qorunub saxlanılmasında vacib hesab edilir. Uzun xəndək qazan 10 qazmaçının cəmi 5 bəli olduğunu düşünəndək. Əgər işçi qüvvəsi 20 nəfərədək artarsa, kapital ekstensiv artırılmazsa və ya mövcud nisbətən qorunub saxlanılmasında əlavə 5 bəli təmin edilməzsə kapital-əmək nisbəti 1:2-dən 1:4 nisbətində düşür. "Kapitalın ekstensiv genişləndirilməsi" məhsuldarlığı artırır, sadəcə



gözlərin azaldılmasının qarşısını alır. Kapital "yığılması" kapital-əmək əmsalının artdığı zaman baş verir. Məsələn, 20 qazmaçının ixtiyarında 10 bel olsa idi və onlara əlavə 10 bel verilseydi, bu zaman kapital-əmək əmsalı 1:1 nisbətində olacaqdı.

### 3. Texnoloji dəyişiklik

Yuxarıda göstərilən misalda bizim əsas məqsədimiz verilən kapital avadanlığının bir növü ilə, yəni bellərlə ehtiyatın artırılması idi. Bununla belə, müəyyən müddətdən sonra məhsuldarlıq texnoloji yenilik və təkmilləşmə sayəsində daha əhəmiyyətli şəkildə artırıla bilər. Bu səbəbdən, iyirmi işçi və onların belləri tək bir qanovqazan maşın və onun sürücüsü ilə əvəz edilə bilər. Çünki bu, işi daha tez bir zamanda və daha səmərəli şəkildə yerinə yetirməyə imkan verir və yerdə qalan on doqquz nəfər artıq başqa işlərlə məşğul ola bilərlər.

Təcrübədə məhsuldarlığın artırılmasında hər üç səbəbdən eyni zamanda istifadə edilir. Beləliklə, işçi qüvvəsi və ya təbii ehtiyatlar genişləndirildiyindən yeni kapitalla tələb yaranır və bu, yeni texniki üsulların tətbiqinə imkan verir. Yeni kapital və yeniliyin tətbiqi sürəti əməkhaqqına nəzərən kapital avadanlığının qiymətindən asılıdır. Son əlli ildə əməkhaqların kapital avadanlığı xərclərinə nəzərən artuma meylli olmuşdur. Əsas məqsəd kənd təsərrüfatı, yükləmə-boşaltma işləri, nəqliyyat, gəmiqayırma və dağ-mədən kimi sənaye sahələrində texnoloji dəyişiklik səviyyəsinin yüksəldilməsinə yönəldilmişdir. Artuma təsir göstərən digər faktorlar bunlardır:

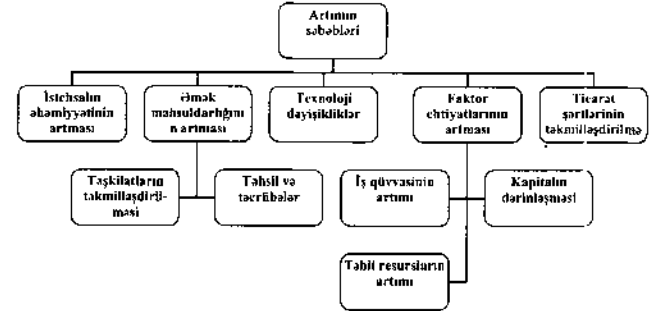
### 4. Milli məhsul istehsalının tərkibində əsaslı dəyişikliklər

Ölkədə həyat səviyyəsi yüksəldikcə xərclər kənd təsərrüfatından sənaye mallarına, daha sonra xidmətlərə keçir. İstehsalatda daha çox kapitalın əldə edilməsinin mümkün olması və texniki yeniliklərin tətbiq edilməsi imkanların daha geniş olması səbəbi ilə, ölkələr sənayeləşdikcə artım dərəcəsi yüksəlir, lakin daha sonra hökumət tərəfindən göstərilən və şəxsi xidmətlərə olan nisbi tələbin artması ilə aşağı enir.

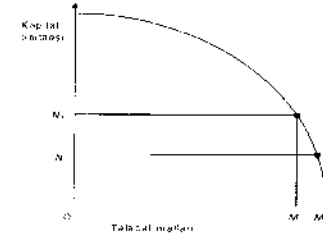
### 5. Ticarət şərtlərində dayanıqlı inkişaf

#### Artım üzərində təsirlər

Təcrübədə BK 3 faiz illik artım dərəcəsinə nail ola bilməmişdir. 1960 – 1991-ci illər ərzində artım dərəcəsi 2.5 faiz hesablanmışdır. Səbəb nədir?



Şəkil 34.2 Artımın faktorları



Şəkil 34.3 Artımın faktorları

Əvvəla, məşğulluq artdıqca istehlak tələbi investisiyaya daha az ehtiyat saxlayırdı. İstehsal vasitələrində investisiyaya qənaət cəlb edilir ki, bu da istifadə edilən istehlak mallarının qurban verilməsi idi. Şəkil 34.3 istehsal vasitələri və istehlak malları şərtlərində istehlak imkanlarının xarakteristik ayrısını təsvir edir.

Əgər cəmiyyət şəkil 34.1-dəki II əyrinə doğru hərəkət etmək istəyirsə, o,  $P$  nöqtəsini seçə bilər (şəkil 34.3). Lakin eyni vaxt diapazonunda əyri III (şəkil 34.1) ilə artımın göstərilməsini istəyirsə, bu zaman istehlak malları üzrə  $MM_1$ -dən  $NN_1$  əlavə istehsal vasitələrinə görə imtina edərək  $F$  nöqtəsini seçməlidir (şəkil 34.3).

İkincisi, inflyasiya investisiyanın düşməni olduğunu sübut etmişdir. Hökumətin inflyasiyaya qarşı tədbirləri antreprenörün etibarını şübhə altına salır.

Üçüncüsü, müəyyən vaxtda artım hökumətin digər məqsədlərinə uyğun gəlmişdir. Məsələn, "tormozlama" siyasətləri vacib idi, çünki, iqtisadiyyat genişləndikcə artan idxalat balans ödənişləri çətinliyinə səbəb ola bilər.

Dördüncüsü, artım kapitalın yığılmasında vacib olan azaldılan cari məsrəflərdən əlavə xərclər doğurur. Adətən artım dəyişikliklər tələb edir və artım nə qədər sürətli olarsa, dəyişiklik də bir o qədər böyük olacaqdır. İqtisadi strukturda baş verən dəyişikliklər gördüyümüz kimi müəyyən hallarda işsizliyə gətirib çıxarır və əgər artım əldə edilməldirsə, insanlar öz peşələrini daha radikal şəkildə, iş həyatlarında üç və hətta dörd dəfə dəyişməyə meylli olmalıdırlar. Nəzərdə tutulan dəyişikliklər yenidən təlim və mümkün hallarda ölkənin bir yerindən digər yerinə hərəkət etməni tələb edir, bu proseslər indiyə nisbətən gələcəkdə daha geniş şəkildə vüsət alacaqdır.

Beşincisi, ətraf mühit xərcləri – çirklənmə, səs-küy, təbii gözəlliyin itməsi, canlı aləmin məhvi olmadan artım əldə edilə bilməz və maddi rifah artdıqca, insanlar artımın tam dəyərindən şübhələnməyə başlayırlar.

Sonuncusu və eyni mövzuda, Britaniyada artım ÜMM hesablamalarında özünü göstərməyən formalarda aparılmışdır. Rifahın artması "faydasız əməyin" və maddi rifahın sakit həyat və daha çox asudə vaxtın üstün tutulması anlamına gələ bilər.

### 34.3 HÖKUMƏT VƏ ARTIM

#### Siyasətin qurulmasındakı çətinliklər

İnsanların çox hissəsi həyat səviyyələrini yüksəltməyə çalışırlar. Bu səbəbdən, hökumətin əsas məqsədi qənaətbəxş artım səviyyəsinin təmin edilməsidir. Lakin bu siyasətin də özünəməxsus çətinlikləri vardır:

1. Artım necə ölçülməlidir? Biz artıq diqqəti yaxşılaşdırılmış həyat səviyyəsinin ölçüsü kimi ÜMM rəqəmlərinin ikimənalılarına doğru yönəlmişik. Artım daha çox asudə vaxt, müdafiə üzrə daha az xərclər, zir-zibildən təmiz ətraf mühit, şəhər və kənd mənzərəsinin qorunub saxlanması, daha təhlükəsiz və daha rahat səyahət formasını almalıdırmı?
2. Artımın yaranmasına təsir göstərən bütün bu adı çəkilən faktorlardan hansı vacib rol oynayır – əhalinin təhsili, əmək təlimi, əlavə kapital avadanlığı, yoxsa texnoloji tərəqqi? Burada real ölçmə imkanları müşahidə edilmiş.

3. Artım sabit dərəcədə davam etmir, əksinə yüksələn tendensiya ətrafında çoxlu sayda çatışmazlıqlar və ləngimələr müşahidə edilir. Genişlənmə sahəsində kiçik dəyişikliklər qarşılaşılmaqdadır və adətən firmalar, məsələn, ehtiyat səviyyələrini tənzimləməklə bunun öhdəsindən gəlmək bacarığındadırlar. Bununla belə, bu dəyişikliklər daha böyük olarsa, qeyri-müəyyənlik investisiyanın qarşısını ala və beləliklə artımın ümumi səviyyəsinə mənfi təsir göstərə bilər (aşağı bax).

#### Hökumət siyasəti

Artım üzrə vahid qənaətbəxş nəzəriyyə olmadığından, hökumət artımda əhəmiyyətli hesab edilən müxtəlif faktorları irəli sürməyə çalışmalıdır.

Artım əsasən müxtəlif formalarda olan kapital investisiyalarından irəli gəlir. Lakin kapitalın toplanmasına yuxarıda göstərilən cari istehlak qənaət cəlb edilir. Bu səbəbdən, hökumətin qarşısında i k tələb siyasətlərini, xüsusilə vergi qoyuluşuna nəzərən tələb edilən real qənaət məbləğini təmin etməsidir.

İkincisi, kapitalla əlavələr həm dövlət, həm də özəl sektorda baş verir. Hökumət özü dövlət sektoruna qoyulan investisiyalara – infrastruktur (yollar, xəstəxanalar, məktəblər), əhalinin təhsili və işçi qüvvənin təlimi üzrə məsuliyyət daşıyır.

Digər bir tərəfdən, artıma nəzərən bütün bu adı çəkilənlərin vacib olmasına baxmayaraq, hökumətin müəyyən etdiyi ardıcılıq arzu edilən özəl sektor investisiyalarını əvəz etməməlidir. Burada qararlar gözələnən mənfəətlilikdən asılıdır. Özəl investisiyalar "dayan-irəli" siyasətlərdən azad sabit iqtisadi səbəblərin təmin edilməsi ilə artırılabilir ki, əsas kapital, tədqiqat və inkişafa (R & D) əngəl törədilməsin.

Mikro təklif yönü tədbirlə əhəmiyyət verməməli olduğumuzdan, artımda gözəlinməyən yüksəliş iri elmi və texnoloji nailiyyətlər və yeniliklərin tətbiqi ilə baş vermişdir. Bunların çox hissəsi ilə, məsələn, təyyarə, kompüterlər, antibiotiklər və digər dərmanlar, seleksiya stansiyası, pestisidlər və s. uzunmüddətli R & D-nin nəticəsidir. R & D nin çox hissəsinin özəl sektorda aparılmasına bax, digər hissəsi, xüsusilə müdafiə hökumət tərəfindən maliyyələşdirilən tədqiqat orqanlarının nəzarəti altındadır.

Nəhayət, hökumət R & D-nin tətbiqini müdafiə etməlidir ki, yenilik və ixtiralar satış üçün yeni yararlı məhsullara çevrilsin.

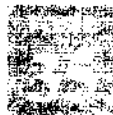
### FƏSLİN QISA MƏZMUNU

- İqtisadi artım potensial tam məşğullüq zamanı istehsal həcminin müəyyən vaxtdan sonra artımı nəticəsində baş verir.
- Artım həyat səviyyəsinin yüksəlməsinə imkan verir.
- Artıma məhsuldarlığın yüksəldilməsi, istehsal faktorları ehtiyatının genişləndirilməsi, texnoloji dəyişiklik, ticarət şərtlərində irəliləyişlər və milli məhsul istehsalının tərkibində dəyişikliklər etməklə nail olmaq olar.
- BK-da uzunmüddətli 2,5 faizə yaxın artım olmuşdur, bu göstərici müqayisə edilə bilən millətlərə nisbətən az olsa da, ÜMM-i 28 il ərzində iki dəfə artırmaq üçün qənaətbəxş hesab edilir.

### XÜLASƏ SUALLARI

- İqtisadi artımın üstünlükləri nədir?
- İqtisadi artıma gətirib çıxaran beş əsas səbəb hansılardır?
- Nə üçün BK-da müharibədən sonrakı artım faizi gözləniləndən aşağı olmuşdur?
- Hökumət siyasətinin iqtisadi artıma yardım edə biləcəyi yolları göstərin.

Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın Internet sahifəsinə bax çəkin



## BALANSLAŞDIRILMIŞ İQTİSADI İNKİŞAF

### TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- BK-da regional inkişaf probleminin mövcudluğunu izah edə;
- Regional tənəzzülüni nəticəsini təsvir edə;
- Regional yardım üzrə AB və hökumətin siyasətlərini göstərə biləcəksiniz.

### 35.1 REGIONAL PROBLEM

İşsizlik mövcud olduqca hələ bir çox iş yerləri olacaq. Məsələn, 2006-cı ilin ortasına işsizlərin sayı 1.650.000 təşkil edirdi və ona müvafiq olaraq 598.100 iş yerləri mövcud idi.

Səbəb tələb və təklifin dəyişməsi şərtlərindən irəli gəlir: insanların zövqü dəyişir, gəlirlər qalxır, xarici rəqiblər daha ucuz məhsul istehsal edirlər və s. Nəticədə bəzi mallara tələb yüksək, digərlərinə isə az olur.

Cədvəl 35.1 Regionlar üzrə işsizlik səviyyəsi, iyul 2006-cı il

	%-lə
<b>Böyük Britaniya</b>	5,4
<b>Regionlar:</b>	
<i>South East</i>	4,5
<i>Yorkshire və Humber</i>	5,5
<i>South West</i>	3,8
<i>West Midlands</i>	5,3
<i>East Midlands</i>	4,7
<i>Yorks və Humber</i>	5,5
<i>North West</i>	5,1
<i>East</i>	5,1
<i>London</i>	7,9

North	7,8
Wales	5,0
Scotland	5,6
N. Ireland	4,5

Mənbə: www.statistics.gov.uk

Təklif nöqtəyi-nəzərdən texnoloji dəyişiklik istehsal həcminin artmasına gətirib çıxarır. İkinci dünya müharibəsindən bəri Birləşmiş Krallıqda istehlak mallarına, işə xidmətlərinə, elektron avadanlıq və cihazlara, maşınlara və s. məhsullara qarşı böyük tələb, kömürə, pambıq məhsullarına, dəmir və polad, gəmi və s. məhsullara isə az tələb vardır. İstehsal vasitələrinə tələb *tövrəmə* tələbdir; əgər əmtəəyə olan tələb azalarsa, həmin malları istehsal edən fəhlələrə də tələb, həmçinin, azalacaq.

Bundan başqa, sahələrin lokallaşması səbəbindən resurslarla bağlı tələbdəki bu fərqlər rayonlara köçürülür. Bununla da bəzi rayonlarda iqtisadi fəallıq yüksək, başqalarında isə aşağı olur. Bu vəziyyəti 7-ci cədvəldə aydın görmək olar. Cədvələ görə bəzi rayonlarda işsizlik səviyyəsi milli orta səviyyə dərəcəsindən yüksəkdir.

### Regional problemin mahiyyəti

Geniş mənada, regional problem aşağıda göstərilənlər səbəbi ilə yaranır:

#### 1. Xüsusi region daha az təbii ehtiyatlarla təmin edilə bilər

Bu, xüsusilə Şotlandiyanın Highland (Haylend – 1975-ci ildə Şimali Şotlandiyada yaradılmış şura ərazisi) regionuna aiddir. Ümumiyyətlə, milli gəlirin artması ilə genişlənən istehsalı cəlb etməyən kənd təsərrüfatı regionu – məsələn, Cornwall və Devon (Kornvol və Devon) – əhalisini ölkənin digər ərazilərində olan yaşayış səviyyəsi ilə təmin edə bilmir. Bu səbəbdən, artan əmək məhsuldarlığı ya tamamilə mühacirliyin nəticəsidir, ya da adambaşına düşən gəlir ölkənin digər ərazilərində olan göstəricilərdən aşağıda qalır.

Yeni sənaye sahələrinin təqdim edilməsi üçün region çox ucaq olarsa, hər hansı irəliləyiş əsasən gəlirin artmasından asılı ola bilər, məsələn, turistlərin cəlb edilməsi – North Wales (Şimali Uels), Lake District (Leyk Distrikt – Göl Kənarı).

#### 2. Regionun ehtiyatları adətən kapital çatışmazlığı səbəbi ilə tam inkişaf etməyə bilər

Bu, xüsusiyyət inkişaf etməkdə olan dövlətlərə aid edilir. Məsələn, tez bir zamanda həlli üçün daha varlı regionlar tərəfindən əlverişli şərtlərdə kapital təmin edilməlidir.

Uzun müddət ərzində balans defisitində irəliləyiş əsasən başqa bir yerdə gəlirlərin artmasından asılı ola bilər. Örazinin ehtiyatlarının istismarı iqtisadi cəhətdən zəruri hesab edilməyə bilər. Məsələn, Aberdeen və Şetland-da (Aberdin və Şetland keçmiş Şotlandiya qraflıqlarıdır) çıxaklanmış yalnız neftin qiymətinin qalxması və müasir texnologiyanın inkişafı zamanı Şimal dəniz neftini iqtisadi təklifin mənbəyinə çevrildiyi zaman baş verdi. Alternativ olaraq, digər regionlarda gəlirlərin artması turizmin inkişafına imkan verə bilər, məsələn, North Wales (Şimali Uels), Lake District (Leyk Distrikt).

#### 3. Regionun əsas sənaye sahəsi durğunluqda və tənəzzülə düşür

Belə bir region adətən işsizliyin artan səviyyəsi, digər regionlara nisbətən aşağı düşən gəlir səviyyəsi; xüsusilə, qadın işçilərin aşağı fəallıq dərəcəsi; xarici miqrasiyanın yüksək səviyyəsi və qeyri-ədalətli infrastruktur ilə xarakterizə olunur. Bu səbəbdən ki, bu növ regional balans defisiti *yerli* hökumətlər üçün problemlər yaradır; həqiqətən iqtisadi fəlakətə düşmüş regionlar bəzən qayda olaraq işsizlik səviyyəsi ilə müəyyən edilir (cədvəl 35.1).

Öksinə olaraq, digər regionlar o dərəcədə sürətlə inkişaf edə bilər ki, sonrakı inkişafı sıxlığa, qeyri-bərabər sosial kapitalla və inflyasiya təzyiqinə gətirib çıxara bilər. Hər ikisində problemlər əlaqəli olduğundan siyasətlərdə bunlar nəzərə alınmalıdır.

#### Bazar iqtisadiyyatı yolu ilə regional balans defisitinin düzəlişi

Klassik model məşədəki ağaclar kimi bir çox sənaye sahələrinin yüksəldiyini, tənəzzülünü və hətta sıradan çıxdığını hesab edir. Lakin hər zaman tənəzzülə uğrayan sənaye sahələrinin ehtiyatlarının keçirildiyi yeni sənaye sahələri olacaqdır. Nəzəri cəhətdən bazar işsiz qalan işçiləri digər peşələrə yönlətməlidir. Məhsulə olan tələbatın aşağı düşməsi və nəticə etibarilə işsizliyin yaranması nisbi əməkhaqqının azalmasına səbəb olur. Digər bir

tərəfdən, tələb artan yerlə əməkhaqları da artmalıdır. Nisbi əməkhaqlarında bu kimi dəyişikliklər (a) işçiləri aşağı maaşlı sənaye sahələrindən yuxarı maaşlı sənaye sahələrinə; və (b) sənayecilərin yüksək maaşlı ərazilərdən aşağı maaşlı ərazilərə keçməyinə imkan verəcək.

### Bazar mexanizminin zəifliyi

Yuxarıda göstərilən modelin cəlbedici olması balans defisitinin düzəlişinin bazar tərəfindən həyata keçirilə bilməsindədir. Hökumətin regional siyasətinin gərəksiz olduğu təklif edilərsə də, nəzəriyyənin ciddi zəiflikləri vardır:

Bazar faktorları nəzəriyyənin gümanına nisbətən daha mükəmməl şəkildə uyğunlaşır. Təkcə əməyin durğun olmasına baxmayaraq, faktorların qiymətləri, xüsusilə də əməkhaqqı səviyyələri hər hansı aşağı hərəkətlərə qarşı müqavimət göstərməyə meyllidir. Bundan başqa, əməkhaqqına dair milli səviyyədə aparılan danışıqlar regional balans defisitinin qiymət siqnallarına olan reaksiyasını zəiflədir. Nəhayət, faktor bazarlarının soruncamında olan məlumatlar çox zaman natamamdır. Bu səbəbdən, kapital bazarları ölkənin daha çox inkişaf etmiş regionlarında mərkəzləşir. Əgər belə bazarlar tendensiyaya qarşı və ya periferik ərazilərdə investisiya imkanlarına dair natamam məlumatla fəaliyyət göstərsə, həmin regionda qənaət qarşılamaq üçün investisiya inyeksiyaları olmayacaqdır.

İstehsal, xüsusilə gəlirlərin müvafiq şəkildə artırılması yüksək əməkhaqqına malik regionların kapitala böyük həcmdə gəlir əlavə etməsi ilə xarakterizə olunur. Bu səbəbdən, əmək şərtlərində olduğu kimi firmalar da inkişaf etmiş yüksək maaşlı regionlara miqrasiya edə bilər. Həqiqətən, rabitə inkişaf etdikcə, həmin regionlar tonəzzülə uğrayan regionların hesabına ticarətin inkişafı ilə çıxarkənə bilər. Bu səbəbdən, İngiltərənin cənub-qərb regionu AB ilə sıx əlaqədən yararlanmışdır.

Hərəkət tamamilə xaricdən olarsa, modelin əlavə zəiflikləri üzə çıxır:

(a) Nəzəriyyə (i) sosial kapitalın itkisi və böhranlı regionlarda cəmiyyətin dezintegrasiyası və (ii) genişlənən ərazilərdə yaranan sıxlıq və inflyasiya təzyiqi üzrə cəmiyyətin əlavə xərclərinə məhəl vermir (aşağı bax).

(b) Böhranlı regionlardan çıxıb gedən işçilər daha yaxşı təhsil almış, yüksək bacarıqlı şəxslərdir. Bunun üçün, onlar çox zaman cəmiyyətin liderləridir. Nəticədə region daha da böhranlı vəziyyətə düşür və yeni sənaye sahələri üçün daha az cəlbedici olurlar.

(c) Bu model natamam tarazlıq yanaşmasının ardınca gədir. Adı çəkilən yanaşma böhranlı regionlardan miqrasiyanın gəlirin itkisinə səbəb olması faktına məhəl qoymur. Azalan istehlak xərclərinin və investisiyanın artan təsiri ərazini hələ də böhranlı vəziyyətdə saxlamağa səbəb olur.

Qeyd etmək lazımdır ki, hətta nəzəriyyənin əvvəlcədən xəbər verməsinə baxmayaraq, iqtisadi səmərəliliyə bazar qüvvələri təminat verə, hökumətin fəaliyyəti isə qiymətli kağızlar üzrə hələ də vacib hesab edilə bilər. Model yalnız faktor ödənişlərdə və müəyyən sənaye sahəsi daxilində regionlararası müxtəlifliklərin avtomatik olaraq kənarlaşdırıldığından xəbər verir. Adambaşına düşən regional gəlirlər təkcə ehtiyatların paylaşdırılmasında olan müxtəlifliklər səbəbi ilə bərabərləşdirilə bilməz və sənaye strukturu bir sıra regionlara yüksək əməkhaqqına malik sektorlar, digərlərinə isə müvafiq olaraq aşağı əməkhaqqına malik sektorlar paylaşıra bilər.

### Regional tonəzzülün nəticəsi

Müəyyən regionda uzunsürən tonəzzül aşağıda olduğu kimi xülasə edilən mənfəətə səbəb ola bilər:

#### 1. İşsizlik nəticəsində ehtiyatlardan çox az istifadə

Regional işsizlik təkcə cəmiyyətin bütünlükdə nəhsul istehsalının itirilməsinə deyil, həm də aidiyyətli işçilər üzərində sosial və psixoloji təsirlərə səbəb ola bilər. Bundan başqa, regionlar arasında insanların gəlirlərindəki əhəmiyyətli fərqlərin də öz təsiri vardır.

#### 2. Şəhərlərin və kəndlərin dağılması ilə sosial kapitalın itirilməsi

Əhalinin sayı sabit və ya aşağı meyllidirsə, müəyyən dövlət xidmətlərinin aşağı səviyyədə təmin edilməsindən, əhalinin böhranlı ərazilərdən miqrasiyası məqblərdə, kilsələrdə və s. sosial xərclərin azalmasına səbəb olur. Əksinə, yeni yollar və xostaxanalar misalında ictimai tikililər genişlənən ərazilərdə təmin edilməlidir.

İşsizliyin yuxarı səviyyədə olduğu ərazilərdə sosial kapital ehtiyatı daha yaşlı və cənubdakı genişlənən ərazilərə nisbətən daha aşağı keyfiyyətə malikdir. Başqa sözlə, bu, yenilənmə siyasətində baş verə və ölkənin digər hissəsində asanlıqla əvəz edilə bilər (orada sıxlıq və inflyasiya təzyiqinin olmamasına görə).

### 3. Əlavə sosial xərclər

İqtisadi tənəzzülə uğrayan regionlardan əhalinin miqrasiyası cəmiyyətin parçalanması və ərazinin "sosial xarakteri"nin məhvi ilə rifahın itməsinə səbəb olur. Bununla belə, dostlarından ayrılmağa olan könülsüzlüyün öhdəsindən gəlməklə daha xoş bir ətraf mühitdə insanların həm iqtisadi, həm də sosial mənfəətlərinin əvəzi ödənilir. İstənilən halda, "sosial xarakterin məhvi" ilə nəticələnən itkinin qiymətləndirilməsi çox çətindir.

Eynilə, hədsiz urbanizasiya (məsələn, nəqliyyatın sıxlığı, səs-küy, ətraf mühitin çirklənməsi və intensiv ev təminatı) əhalinin daha inkişaf etmiş regionlara miqrasiyası nəticəsində əlavə xərclərə malik ola bilər. Burada yenidən mübahisənin xüsusi qeyd-şərtinə ehtiyacı vardır. Son illərdə əhalinin şəhər mərkəzlərindən ətraf kəndlərə axını əhalinin digər növ hərəkətlərini ötürüb keçmişdir. Bu səbəbdən, Böyük Londonda ölkənin digər hissəsinə nisbətən əhalinin axını səviyyəsi daha çoxdur. Şərqi İngiltərə kimi miqrasiyadan yararlanan digər ərazilər əhalinin nisbətən daha az sıxlığına malik sahələr hesab edilir. Beləliklə, hazırkı miqrasiya əhalinin sıxlığı xərclərinin artırılması kimi, onların azaldılmasına da xidmət edə bilər.

### 4. Regionlar arasında olan işsizlik müxtəlifliyi iqtisadiyyatın idarə edilməsini daha da çətinləşdirir

İnkişaf etmiş regionlar tələbat nəticəsində daha sürətlə inkişaf edir. Bu, daha yüksək əməkhaqqı səviyyəsi və iş yeri çatışmazlığında əks olunur. Daha yüksək əməkhaqqı səviyyəsi danışıqlara dair müqavilələr, ənənəvi əməkhaqqı diferensialları və s. ilə böhranlı regionlara doğru naql edilir. Lakin həm pul-kredit, həm də xəzinə siyasətləri kimi inflyasiyanın qarşısını almaşına xidmət edən tədbirlər böhranlı regionların işsizlik problemlərinə əlavə edilərək milli səviyyədə tətbiq edilir. Bu səbəbdən, regionlar arasında işsizliyin müxtəlif səviyyələrinin həll edilməsi təkcə

inflyasiyanın deyil, həm də işsizlik səviyyəsini azaltmağa xidmət göstərir.

### 5. Millətlərarası iqtisadi inteqrasiya böhranlı regionların təzyiç qruplarının siyasi qarşılıqları ilə azaldıla bilər

Millətlərarası (məsələn, AB) iqtisadi inteqrasiyanın əsas səbəbi ticarət məhdudiyyətlərinin və artan faktor durğunluğunun uzaqlaşdırılması ilə daha müqayisəli imtiyazların təmin edilməsidir. Bununla belə, müəyyən sənaye sahələrində, xüsusilə Şimali İrlandiya (Northern Ireland) və Şotlandiya (Scotland) kimi ərazilərdə rəqabət aparmaq çətin olduğu üçün regional balans defisiti problemi kəskinləşə bilər. Bu səbəbdən, adı çəkilən ərazilərdə siyasi təzyiç qrupları əks inteqrasiya ilə təsir göstərə bilərlər.

## 35.2 DÖVLƏT SİYASƏTİ

### Dövlət siyasətinin məqsədləri

Hökumətin siyasətinin əsas məqsədləri təcrübə nəticəsində genişlənmişdir. Qısaca olaraq, cəmiyyətə regional siyasətin məqsəti:

- (i) müəyyən regionlarda nisbətən yüksək səviyyədə olan işsizliyin azaldılması;
- (ii) insanlar və ətraf mühit arasında daha mükəmməl balansın əldə edilməsi;
- (iii) regional mədəniyyət və oxşarlığın qorunub saxlanması;
- (iv) inkişaf edən regionlarda tələb təsirini azaltmaqla inflyasiyaya yardım göstərmək;
- (v) daha böyük beynəlxalq iqtisadi inteqrasiyanın və daha açıq iqtisadiyyat sahələrinin mümkün regional təsirlərini qarşı durmaq.

Təsdiq etmək lazımdır ki, adı çəkilən məqsədlər heç də hər zaman milli iqtisadi siyasətlə bir araya gəlmir. Məsələn, firmaların yerləşdiyi sahədən böhranlı regionlara daşınması artıma mane ola bilər, milli ödəniş balansının yaxşılaşdırılması üçün daha inkişaf etmiş regionlarda istehsal edilən məhsulların və xidmətlərin daşınmasını stimullaşdırmaq vacib hesab edilə bilər. Bundan başqa, artımın region daxilində xüsusi ərazidə cəmlənməsinin vacib olduğu zaman, regionlar arasında bərabərlik regionlar daxilində qeyri-

bərabərlik nəticəsində əldə edilə bilər. Nəhayət hər hansı regional məşğulluq siyasəti iqtisadiyyatda ümumilikdə tam məşğulluq olduğu zaman daha çox müvəffəqiyyət əldə etmək şansına malikdir. Bu zaman təkcə işsizlərin boş vakansiyaların olduğu yerlərə axımına maraqlı yaratmayacaq, həm də firmalar əməyin təmin edildiyi və müvafiq vərdişlər əsasında təlimlərin keçirildiyi sahələrə köçməyə hazırlı olacaqlar.

### İşçilər iş başında

İşçi qüvvəsinin hərəkətini artırmaq üçün xüsusi tədbirlərin həyata keçirilməsində dövlət aşağıda göstərilənləri nəzərə almalıdır:

(1) İşçi qüvvəsinin hərəkətsizliyindən dolayı yaranan işsizliyi aradan qaldırmaq işsizliyin tsiklik xarakter daşması şəraitindəkindən daha çətin olur. İşsiz insan iş tapacağına əmin olduğu şərəitdə öz vəzifəsini dəyişməsi və ya yeni əraziyə köçməsi daha çox ehtimal oluna bilər. Lakin tsiklik işsizlik yüksək işsizlik dərəcəsi doğurduğu zaman hətta nisbətən daha əlverişli rayonlarda belə buna zamanət verilmir. Buna görə 1932-ci ildə Londonda işsizlik səviyyəsinin milli əməkhaqqı dərəcəsiindən 8,6 faiz aşağı olmasına baxmayaraq, bu rəqəm normadan 13,5 faiz yüksəkdir.

(2) Bəzi hallarda qiymət mexanizminin sərbəst fəaliyyətinə dövlətin müdaxiləsi işçi qüvvəsinin hərəkətsizliyi problemini daha da artırır. Gəlir aşağıda bir neçə misal nəzərdən keçirək. Gəlir vergisinin yüksək dərəcəsi hər hansı pul stimulu nu rəndələyir. İşsizlik üzrə yardım yüksək olduqca, işsizlərin digər yerdə iş axtarmaq stimulu azalır. İcarəyə verilən azad bazarın olmaması tənzimləmənin həyata keçirilməsində çətinliklər yaradır.

(3) Adətən işçi qüvvəsinin yalnız az bir qismi işsizliyin yüksək olduğu rayondan kənara hərəkət edir. Yeni-yeni sahələr yerdə qalanları işlə təmin edə bilər. Daha cavan və hərəkətli işçilər yerdəyişməsinin öz rayonlarını tənzimləməyə uğratılmasına baxmayaraq, lazım olduqda, hərəkət etməyə meylli hesab edilir.

(4) İləm məşğulluq sahələrində, həm də rayonda "pulsasiya" tipli çoxlu dəyişikliklər baş verir. Misal olaraq, kənd təsərrüfatı işçisi, öz növbəsində, tikinti sahəsinə keçirilən İrlandiya fəhləsinin əvəzinə yol inşaatı tikintisinə keçirilə bilər.

### Fəhlələrin işə gətirilməsi

Coğrafi dinamiklik qarşısında yaranan əngəlləri aradan qaldırmaq daha çətindir. Bütün rayonun "depressiya"ya uğradığı yerlərdə dövlət

gəmilər üzrə müqavilələri yertəşdirməklə və onları əsasən ictimai işlər üzrə proqramlara məkətblərin, yeni yolların, xəstəxanaların və sair proqramların mükəfətləndirilməsi yolu ilə ilk yardım göstərmə bilər. Hərçənd ki, uzun müddət ərzində hökumət elə tədbirlər görməlidir ki, onlar bir tərəfdən fəhləni başqa yərə hərəkət etməyə həvələndirsin, digər tərəfdən isə buna çətinlik çəkən fəhlələri işə gətirmək üçün firmaları razı salsın.

Birinci qrup tədbirlər *fəhlələrin işə gətirilməsidir* və o, xərclərin yerinin dəyişdirilməsinə göstərilən maliyyə yardımından, ölkənin digər hissələrində olan imkanlara dair məlumatla təmin edilməsindən və əvlə təminatdakı çatışmazlıq kimi süni məhələrin aradan qaldırılmasından ibarətdir. Hazırda evdə kirayəmənlər saxlayan fəhlələr ay üçün xərcləri çətdirə bilərlər. Həmçinin fəhlənin yaşadığı şəhərdən iş yerinə gətməsi üçün yol haqqı pulsuz ola bilər və şəxsi evi olan fəhləyə evin satışı və alışması üçün köməkçi vəsaitlər də verilə bilər.

İkinci siyasət *işin fəhləyə çətdirilməsidir*. Bu siyasət məsələnin real uzunmüddətli həlli kimi baxılır. Bu siyasət fəhləni yaşadığı rayondan başqa yərə hərəkət etməyə məcbur etmir. Orta və Cənub-Şərqi İngiltərədə əhalinin artan sıxlığını azaldır və *sosial kapital* təkisinin olduğu şimal bölgələrində əhalinin azalmasını qarşısını alır. Bütün bunlardan başqa, bu onu xatırlatmalıdır ki, bu amil (əvvəlki fəsilə nəzərdən keçirmişdik) ölkələrdə olduğu kimi, rayonlara da eyni yolla təsir edir. İşsiz fəhlələrin və onların ailələrinin depressiyaya uğramış rayonlardan kənara, başqa yərə belə hərəkəti həmin rayonda xərcləri, pərəkəndə ticarətdən gələn gəlirləri azaldır. Beləliklə, biz hələ də depressiyada olan rayonun dəyişilməsi üçün çoxlu işləməliyik.

Digər tərəfdən, yadda saxlamaq lazımdır ki, bu hal firmaları daha böyük xərclərə sala bilər. Firmaların cənub-şərqdə müəssisə yaratmaq istəyi təcrübəli fəhlələrlə təmin olunması və ya Avropada müştəri ilə müqavilə bağlamaq kimi lokallaşmanın üstünlüklərini qorumaqdan ibarətdir.

### Dövlət iqtisadi siyasətinin əsas məhiyyəti

BK-da regional problem (a) müəyyən sənaye sahələrinin, xüsusilə spesifik coğrafi ərazilərdə yerləşən daş kömür, gəmiqayırma və toxuculuq sənayesinin tənzimləməsi; (b) xidmətlər, istehlak malları, kiçik miqyaslı istehsal və kimyevi preparatlar kimi genişlənmə sənaye sahələrinin cəlb edilməsində böhranlı ərazilərin uğursuzluğu; və (c)

əməyin coğrafi durgunluğa nəticəsində yaranmışdır. Hökumət siyasətinin əsas diqqətini nəzərdə tutulan üç zəif nöqtəyə yönəltməlidir.

Örəzi bəhrənlı vəziyyətdə olduqda, hökumət həmin ərazilərdə ilk yardım üzrə (məsələn, müdafiə avadanlığı üzrə) müqavilə bağlamaqla və ictimai işlər üzrə proqramlara – məktəblər, yeni yollar, xəstəxanalar, şəhərlərin regenerasiyasına xüsusi əhəmiyyət verməlidir. Eyni zamanda, müqavilələrin təminatına subsidiyalar da verilə bilər, məsələn körpü tikintisində.

Bununla bəla, hökumət bir tərəfdən işçilərin xarici axınına həvəsləndirən, digər tərəfdən isə yerini dəyişmək istəməyən işçilərin işə götürülməsi üçün firmalarda həvəs oyadan və regionun gələcək degenerasiyasının qarşısını alan tədbirlər görməlidir. Birinci adətən “işçilərin işə”, ikinci isə “işçilərə iş” kimi qəbul edilir.

İşçilərin coğrafi mütəhərrikliliyinin daha da inkişaf etmiş regionlarda təknilləşdirilməsi əsasən hökumətin məşğulluğun transferi sxemi əsasında həyata keçirilir. Sxem maliyyə üzrə dəşinmə xərcləri, ölkənin digər hissəsində gələcək planlar haqda məlumatın təmin edilməsi və şəhərdən kənarında yerləşən iş yerlərinə pulsuz gediş haqlarının verilməsi üzrə yardımın göstərilməsindən ibarətdir.

### Regional yardım

Hökumət tərəfindən subsidiya verilən rayon statusu sənəyeyə yardım səviyyəsinin azaldılması və yeni dövlətlərin AB-ə daxil olması üçün həmin qurumun siyasətinin bir hissəsi kimi təqdim edilir. Böyük Britaniyanın hökumət tərəfindən subsidiya verilən rayonlarının siyahısı Avropa Komissiyası tərəfindən tərtib edilmiş və razılaşdırılmış xəritəyə əsaslanır. Yardım Regional Selective Yardım Dotasiyaları (Regional Selective Assistance Grants – RSA) I dərəcəli (maddə 87(3)a) və II dərəcəli (maddə 87(3)c) maliyyə yardımından ibarətdir. Bundan başqa, BK-da kiçik və orta müəssisələrə (Small and Medium Enterprises – SME) daha aşağı səviyyədə dotasiyalar verilmiş sahələr vardır. Bunlar III dərəcəli yardım (əlavə müəssisələrə verilən dotasiyalar) kimi təsnif olunur. Hökumət tərəfindən subsidiya verilən rayonlarda *Regional Selective Yardım* əsasən kapital xərcləri və yaradılan iş yerlərinin sayına əsaslanan layihələr vasitəsilə diskresion (öz öhdəsinə buraxma – red.) əsasında təmin edilir. 100 milyon £ dəyərindən yuxarı olan büdcə ABŞ, Yaponiya və Cənubi Koreya firmalarının Britaniyada çox zaman bəhrənlı ərazilərdə xarici mərkəzlərin yaratmasına həvəs oyadan Britaniya İnvestisiya Bürosunun (Invest in Britain Bureau – IBB)

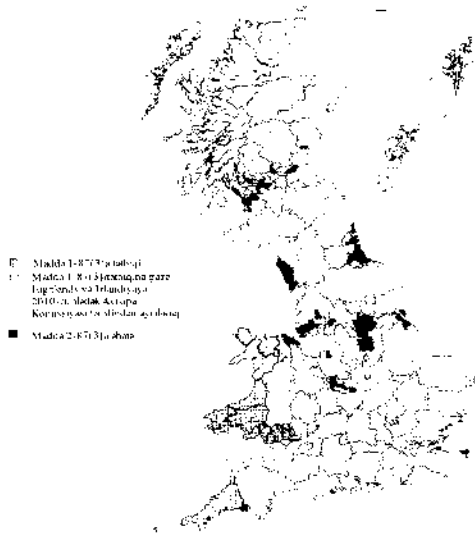
nəzarəti altındadır. I yanvar 2007-ci ildən hökumət tərəfindən subsidiya verilən rayonların xəritəsi dəyişmişdir (şəkil 35.1) və şərti brazillər Britaniyanın Avropada son altı il ərzində qazandıqı nisbi iqtisadi uğur nəticəsində azalmışdır. Göstərilən ərazilər hazırda hökumət tərəfindən subsidiya verilən rayon statusuna uyğun gəlir və Avropa konvergenziya subsidiyası (əvvəllər obyektiv subsidiya kimi göstərilən) əsasında bu adı daşınmağa davam edəcəklər: Cornwall (Kornuoll – Böyük Britaniyanın cənub-qərbində yarımada); Qərbi Uels (West Wales) və Valleys (Vallli); Şotlandiya Haylend (Scottish Highland) və İslandiya.

Sənayenin genişlənməsi zamanı hökumət bir nütunə müəyyən etmişdir. Bu səbəbdən, departamentlərin (Müdafiə sənayesi və Gömrük) çox hissəsinin hökumət tərəfindən subsidiya verilən rayonlara köçürüldüyü halda, Səhiyyə və Sosial Təhlükəsizlik Departamenti (Department of Health and Social Security) Newcastle-da (Nyukastil), Sürücülük və Nəqliyyata Lisenziyanın verilməsi Agentliyi (Driving and Vehicle Licensing Agency) Swansea-da (Suonsi) yerləşir.

### 35.3 ŞƏHƏRİN REGENERASIYASI

1980-ci illərdə regional siyasətin əsas diqqəti firmaların struktur dəyişikliklərinin işsizliyin yüksək səviyyəsinə gətirib çıxardığı regionlara cəlb edilməsinə yönəldilmişdi. Lakin onların öz növbəsinə mənfəi cəhətləri var idi. Yardımın istehsal sənayesinə yönəldilməsi zamanı inkişaf edən xidmət sahələrindən yararlanma bilmədilər. Bundan başqa, faktiki iş yerlərinin yaradılması firmaların cəlb edilməsində investisiyaların verilməsini nəzərdən qaçırmışdı. Sadəcə olaraq bu, həmin firmalarda kapitalı əməkə əvəz etməyə həvəs oyadı və nəticədə yaradılan hər bir iş yeri üzrə yüksək xərclərə səbəb oldu. Samsung firmasının Şimal-Şərqi regiona cəlb edilməsinə 26.000 £ sərf edilmişdir. Eyni zamanda, regional müxtəlifliklərə verilən xüsusi əhəmiyyət diqqəti regionların daxilində baş verən problemlərdən yayındırır. Həmin ərazilər Şimal-Qərbi və Şimal-Şərqi sənəyeyə regionları ilə məhdudlaşmışdır. Məsələn, BK-in 20 aztəminatlı ərazisinin 15-i Londonun səhədləri daxilindədir. Çox zaman həmin bu ərazilərdə yeni vətənlərə alışmağa ehtiyac duyan etnik qruplar üstünlük təşkil edir.





**Qeyd:** Şimali İrlandiya maddə 87(3)(c)

**Mənbə:** [www.dti.gov.uk/regional/assisted-areas](http://www.dti.gov.uk/regional/assisted-areas)

**Şəkil 35.1** BK-da yardım göstəriləcək regionlar (2007)

Müəyyən edilmişdir ki, regenerasiya təkcə tərk edilmiş sahanın təmizlənməsi deyildir. Regenerasiya cəmiyyətlərin yenidən qurulmasına, əsasən özlə sektorun investisiyanın cəlb edilməsi ilə iş yerləri və müvafiq yaşayış şərtləri ilə təmin edilməsinə yardım göstərmişdir. Nəticədə şəhərin regenerasiyası regional sənaye siyasəti ilə uyğunlaşdırılmalı idi. Həqiqətən, fondlar regional yardımdan şəhərin regenerasiyası proqramına keçmişdir, lakin eyni zamanda təsdiq etmək lazımdır ki, şəhərin degenerasiyasının çox hissəsi hökumət tərəfindən subsidiya verilən rayonlarda baş vermişdir. Adı çəkilən zəif inkişaf etmiş ərazilərdə hökumət təcrübə əsasında düzəlişlərin edildiyi və ya maliyyə öhdəliklərinin azaldılmasına ehtiyac duyulan müxtəlif layihələr – Sahibkarlıq Zonası, Şəhərin İnkişafı Korporasiyası, Şəhər Dotasiyaları, Şəhər Çağırışları – təqdim etmişdir.

Nəzərdə tutulan xərc və inzibati təşəbbüslər indi artıq baş nazirin müavini qarşısında cavabdehlik daşıyan İngilis Əməkdaşlığı, Vahid Regenerasiya Büdcəsi (SRB – Single Regeneration Budget) və Regional İnkişaf Təşkilatları (Regional Development Agencies – RDAs) ilə əvəz edilmişdir.

1997-ci ildə yaradılmış İngilis Əməkdaşlığı (English Partnerships – EP) torpaq ələ keçirmək və təyin edilən ərazilə planlaşdırma aparmaq səlahiyyətinə malik milli hökumət təşkilatıdır. Bundan başqa, maliyyə nazirinin xüsusi pul vəsaitinə nisbətən dövlət vəsaitinin müəyyən edilmiş faizini tələb etdiyi əvvəlki Şəhər Dotasiyalarından fərqli olaraq, EP bir neçə yüz milyon funt məbləğində investisiya fondlarından necə istifadə edəcəyinə özü qərar verir (2002-2003-cü illərdə EP 230 milyon £ sərf etmişdir). Yəni, ilkin investisiya vəsaitinin hətta 100 faizini defisitli maliyyələşdirmə nümunəsi vəsaitlə təmin edərək EP məsuliyyəti öz üzərinə götürə bilər. Elə bu səbəbdən, Samsung firmasında sənaye mərkəzini Şimal-Şərqdə Stockton-on-Tees (Stokton-on-Tiiz) portunda yerləşdirməyə həvəs oyardaqa investisiya fondlarından samərəli şəkildə istifadə etmək bacarığında olmuşdur. Onun əsas vəsaiti öz təşəbbüsü ilə əldə edilən hər hansı mənfəətlə və hökumət tərəfindən subsidiya verilən rayonlarda AB maliyyə vəsaiti ilə artırılabilir. Vahid Regenerasiya Büdcəsi (SRB) əməliyyat orqanlarının xərclərinin qarşılınmasında tam məbləğin təmin edilməsi ilə şəhərin regenerasiyası üzərində nəzarətin təmin edilməsi üçün yaradılmışdır. Onun məqsədi Regional İnkişaf Təşkilatları tərəfindən təchiz edilən regenerasiyanın çevik və məqsədyönlü formalarının maliyyələşdirilməsidir. Nəzərdə tutulan maliyyələşdirmənin çox hissəsi çağırış əsasında, regenerasiya layihələrinə verilən dotasiyalar və hətta qonşu layihələrin keyfiyyətinə görə qiymətləndirmə əsasında mükafatların verilməsi ilə aparılır.

İngiltərə üzrə yerli regenerasiya ardıcılığının müəyyən edilməsi, daxili investisiyaya yardım göstərilməsi, kiçik bizneslərə kömək və regional iqtisadi inkişafın koordinasiyası məqsədilə doqquz Regional İnkişaf Təşkilatı təsis edilmişdir. İndi Merseyside-in (Mersisayt) daxil edildiyi Şimal-Qərbi regiondan fərqli olaraq onlar bundan sonra daha yaxın çalışacaq olan Hökumət Təsisatı Regionları kimi eyni şərtlərə malikdirlər. Şotlandiya, Uels və Şimali İrlandiya eyni funksiyaları yerinə yetirən təşkilatlara sahibdir.

Birliklərin Yeni İş (The New Deal for Communities – NDC) ən kasıb ərazilərdə iqtisadi inkişafın qarşısını almaq məqsədi daşıyır. Yeni İş

proqramları yerli əhalini problemlərinin öhdəsindən gəlmək üçün ehtiyatlarla təmin edərək kasıb qonşu ərazilərdə itkinin qarşısının alınmasında hökumətin strategiyasının açarındır. Digər təşəbbüslər kimi adı çəkilən işlər də Sosial İstisna Vahidinin işindən, xüsusilə İNGİLTƏRƏNİN BİR ARAYA GƏTİRİLMƏSİ, QONŞU ƏRAZİLƏRİN YENİLƏNMƏSİ ÜZRƏ MİLLİ STRATEGİYA hesabından törəyir. Yerli əhali, biznesmenlər, könüllü təşkilatlar və dövlət agentlikləri birlikdə seçilmiş yerli ərazidə xalq təsərrüfatını əhatə edən qonşu ərazilərin yenilənməsinə dair 4 minədək təklifin verilməsi üçün "tədqiqat" əməkdaşlığı yaradırlar. Birliklərin Yeni İşinin başlanmasında baş nazir Tony Blair (Toni Bleyer) proqramın çətin və zəruri investisiya məsələsi olduğunu bildirmişdir. On illik bir müddətdə 2 milyard £ təxsis edilmişdir.

### 35.4 AB KONTEKSTİNDƏ REGIONAL SİYASƏT

Birlik daxilində regionlar arasında iqtisadi imkanlarda bərabərsizliyin azaldılması istiqamətində irəliləyişlər vardsa, həm iqtisadi, həm də siyasi səviyyədə inteqrasiya edilmiş AB mümkün hesab edilir. Həqiqətən, regional siyasətdə göstərilən səbəblərin hamısı Birlik səviyyəsində əhəmiyyətli olsa da, əlavə müzakirələr aparılır:

- (a) AB kontekstində fiziki nəzarətin aparılması çox çətindir. AB daxilində məqsədlərin müxtəlif olmasına baxmayaraq, firmalar digər üzv dövlətlərin daha inkişaf etmiş regionlarına hərəkət etmək fikrindədirlər.
- (b) Şotlandiya, Şimali İrlandiya, Cənubi İtaliya və s. böhranlı əraziləri öz ölkələrinin mərkəzlərinə nisbətən Birliyin mərkəzindən – cənub-şərqi İngiltərədən şimal-şərqi Fransa və Almaniya yadək çox uzaqdırlar. Göstərilən AB "mərkəzi" sənaye sahələrinin cəlb edildiyi vahid mərkəzi təşkil edir.
- (c) AB bir üzv dövlətə nisbətən digərində iqtisadi müxtəlifliyin hökm sürdüyü regionları daxil edir. Bundan başqa, regional problemlər müxtəlif cinslidir – məsələn, BK-nın böhranlı ərazilərinin sənaye sahələri ilə məşğul olduğu halda, İtaliyanın bir sıra böhranlı kənd təsərrüfatı sahələri mövcuddur.

Yuxarıda nəzərdə tutulan əlavə fikirlər göstərir ki, səmərəli AB-nin regional siyasətinin təşkil edilməsi çətin məsələdir. Bu siyasət təkcə regional problemin meydana gəlməsi ilə ona cavab verməməli, eyni

zamanda ayrıca millətin regional siyasəti ilə əlaqəli olmalı və onu tamamlamalıdır. Əlbəttə, AB-nin siyasəti üzv dövlətlərin regional siyasətləri ilə uyğunlaşmalıdır, məsələn, ölkədə fiziki nəzarət digər ölkədə yerləşdirilə bilən firma sayosində sarsıtılmamalıdır.

Bu səbəbdən, regional siyasət AB səviyyəsində zəruri dərəcədə aparılmalı və birinin digərini gücləndirəcəyi şəkildə həyata keçirilməlidir. Bundan başqa, daha böyük kapitalla sahib olmaq üçün, əlavə olan üzv dövlətlər tərəfindən təmin olunmuş fondlarla əvəz edilməyən maddi fondlar vasitəsilə gəlirlərin bölüşdürülməsini nəzərdən keçirməlidir.

AB-nin üç struktur fondunun əsas diqqəti fərdi layihələrdənsə regional inkişaf proqramlarına yönəldilmişdir və AB Komissiyası maddi yardımların müəyyən edilmiş ərazilərə sərf edilməsini təkid edə bilər. Adı çəkilən fondlar aşağıdakılardır:

- (1) *Regional İnkişaf üzrə Avropa Fondu (European Regional Development Fund – ERDF)* zəif inkişaf etmiş regionların (İspaniya, İtaliya, Portuqaliya və Yunanistan) və tənəzzülə uğrayan sənaye regionlarının (məsələn, BK, İspaniya və Fransa daxilində) yenidən qurulmasını və inkişafını maliyyələşdirir. BK-nın böhranlı əraziləri əsasən ERDF bənefişiarlarıdır.
- (2) *Avropa Sosial Fondu (European Social Fund – ESF)* peşə təlimləri və yeni iş yerlərinin yaradılması üzrə layihələri əra edən təşkilatlara maliyyə dəstəyi göstərir.
- (3) *Avropa Kənd Təsərrüfatına Nəzarət və Zəmənət Fondu (European Agricultural Guidance and Guarantee Fund – EAGGF)* inkişaf etməkdə olan və ətraf mühit baxımından kasıb ərazilərdə kənd təsərrüfatını və infrastrukturunu yenilənməsini maliyyələşdirir.
- (4) *Bahıçılığa dair Maliyyə Sənədi (Financial Instrument for Fisheries – FIFG)* bahıçılıq sektorunun və əlaqəli sənaye sahələrinin strukturunu yeniləyən layihələri və işçi qüvvəsinin və bahıçılıq sənayesinin digər sektorlara doğru inkişafını dəstəkləyə bilər. Eyni zamanda, bahıçılıq sənayesi daxilində bahıç ehtiyatları və onların istismarı arasındakı balans qorumağa xidmət edir.

Eyni zamanda Avropa Investisiya Bankı (European Investment Bank – EIB) və Avropa Kömür və Polad Birliyindən (European Coal and Steel Community – ECSC) əlverişli şərtlərlə borclar almaq mümkündür.

### FƏSLİN QISA MƏZMUNU

- Regional problemlərin həll edilməsi yolunda əməyin durğunluğu azad bazarın fəaliyyətinə maneədir. Bu kimi problemlər regionların çox az təbii ehtiyatlara, kapital çatışmazlığına və tonozzulla uğrayan sənayə sahələrinə malik olması nəticəsində yaranıb. Regional problemlərə işsizlik, sosial kapital itkisi, çirklənmə misalında əlavə xərclər aiddir və onlar milli iqtisadiyyatın idarə edilməsini çətinləşdirə bilər.
- Hökumət əməyin mobilizasiyasını təşkil etməklə işçiləri işə və Regional İnkişaf Təşkilatları və Birliklərin Yeni İş daxil olmaqla müxtəlif layihələr əsasında işçilərin əməyə cəlb edilməsinə çalışır. Bundan başqa, AB regional maliyyə yardımlarının verilməsini təmin edən hökumət tərəfindən rayonlara subsidiya verilməsini həyata keçirir.

### XÜLASƏ SUALLARI

- BK-da regional inkişaf problemlərinin olmasının səbəbini izah edin.
- Regional inkişaf problemlərinin həll edilməsinin bazar qüvvələri üçün çətin olmasının səbəbini göstərin.
- Regional tonozzülün nəticəsi nədir?
- Regional inkişaf problemlərinə nəzərən hökumətin siyasətini izah edin.
- Regional siyasətin Avropa Birliyi səviyyəsində problem olmasının səbəbi nədir?

Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin



## DÖVLƏT MALİYYƏSİ

### TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- Hökumətin gəlirinin əsas mənbəyini və xərclərin əsas sahəsini təsvir edə;
- Mükəmməl vergi sisteminin əlamətlərini izah edə;
- Verginin müxtəlif növlərinin üstünlük və çatışmazlıqlarını göstərə;
- Vergi qoyuluşu “yükünü” və subsidiyalardan əldə edilən mənfəətin bölüşdürülməsini izah edə biləcəksiniz.

### 36.1 GƏLİRİN BÖLÜŞDÜRÜLMƏSİ

#### Giriş

Dövlət büdcəsi hökumətin xərç və gəlirləri (xüsusilə vergi qoyuluşu) və onlar arasındakı əlaqəyə aid edilir (PSNCR). Hər birinin ÜDM (ing. GDP – Gross Domestic Product) həcminə nisbətən əhəmiyyətli olmasına baxmayaraq, onların strukturu gizli iqtisadi məna daşıyır və bu, xüsusilə fərdi gəlirlərə aid edilir.

Müəyyən iqtisadi məqsədlərin təmin edilməsi məqsədilə hökumətin məsələn, inhisar nəzarətini, konservasiya, çirklənmənin məhdudlaşdırılmasının tənzimləməsinə baxmayaraq, maliyyə tədbirləri ilə bir çox nailiyyətlər əldə etmək mümkündür. Bu kimi məqsədlərə ehtiyatların paylaşdırılmasında səmərəlilik, məşğulluğun, qiymət səviyyəsinin və ödəniş balanslarının stabiləşdirilməsi; gəlirin yenidən bölüşdürülməsi aid edilir. Bu fəsilə biz verginin müxtəlif növlərinin iqtisadi xüsusiyyətlərini nəzərdən keçirmişik.

Rifah obyektiv şəkildə qiymətləndirilə bilmədiyindən, biz gəlirin elmi cəhətdən yenidən bölüşdürülməsindən bəhs edə bilmərik. Lakin mövzudan sadəcə yayınmaq mümkün deyildir. Hətta yenidən

bövlüsdürülmə məsələsi üzərində qərarların siyasi əhəmiyyət daşıdığı halda, iqtisadçı hökumət qarşısında açıq olan mümkün iqtisadi aspektləri və seçimləri göstərə bilər.

### Hökumət və gəlirin bölüşdürülməsi

Mikro səviyyədə marjinal məsuldarlıq nəzəriyyəsi istehsal faktorları sahibkarların necə mükafatlandırıldığına nəzəri izahını verir. Lakin mükafatlar yalnız funksional əsasda təhlil edilir – əməkhaqları, faiz, icarə haqqı və mənfəət. Fərdlər arasında gəlirin bölüşdürülməsinin izah edilməsi üçün xalq təsərrüfatı, digər sahələr əsasən sərvətin qeyri-bərabər bölüşməsindən yaranan istehsal faktorları - nəzərə alınmalıdır.

Hökumət əsasən dörd səbəbdən gəlirin bölüşdürülməsində maraqlıdır:

Əvvəla, “ədalətlik” prinsipi. Xüsusilə ən varlı Qərbi iqtisadiyyatında insanların sosial vicdanı “bolluq arasında yoxsulluğa” dözə bilməyəcək. “Qayğıkeş cəmiyyətdə” bərabərsizlik probleminin nisbi cəmiyyətdən bahs etdikdə xeyriyyə cəmiyyətləri tərəfindən fərdi verilən yardımlar qanunsuz, etibarsız və qeyri-ədalət hesab olunur.

İkincisi, gəlirin ümumi bərabərsizliyi cəmiyyətdə ziddiyyətə və iqtisadi həyatın məhvəinə səbəb olur, məsələn, yüksək əməkhaqqı uğrunda tətilər.

Üçüncüsü, gəlirin bölüşdürülməsi stabilləşmə siyasətlərinin yaradılmasında hökumətin nəzərə alınmalı olduğu geniş makro dəyişikliklərə təsir göstərir, məsələn, qonaq və vergi qoyuluşu sahəsi.

Dördüncüsü, stabilləşmə siyasətinin həyata keçirilməsində hökumətin müvəffəqiyyəti öz növbəsində gəlirin bölüşdürülməsinə də təsir göstərəcək, məsələn, işsizlik və qiymətlərin artması ilə. Bu səbəbdən, hökumət öz növbəsində işsizliyə görə verilən ödənişlər və inflyasiya ilə bərabər sosial müdafiə proqramı əsasında edilən ödənişləri təmin etməklə hər hansı uğursuzluqları təzminat vermək öhdəliyindədir.

### Lorens ayrısı

Gəlirin bölüşdürülməsində olan bərabərsizliyi Lorens ayrısında təsvir etmək olar (şəkil 36.1). Xalq təsərrüfatının yekun faizinə qarşı gəlirin yekun faizi göstərilir.

Düz diaqonal xətt OA gəlirin mükəmməl şəkildə bərabər bölüşdürüldüyünü göstərir; xalq təsərrüfatının ilk 10 faizi milli gəlirin 10 faizini, xalq təsərrüfatının ilk 20 faizi milli gəlirin 20 faizini və s. götürür.

B əyri xətti xalq təsərrüfatının ilk 10 faizinin gəlirin yalnız 4 faizini götürdüyü halda, ilk 20 faizin isə 8 faizi götürdüyünü göstərir. Digər tərəfdən, son 10 faiz ümumi gəlirin 25 faizindən faydalanır. Əgər bütün bunları və oxşar nöqtələri birləşdirsək Lorens ayrısını alırıq. Əyri OA düz xəttindən nə qədər çox ayılırsa, deməli gəlirdə bir nə qədər bərabərsizlik vardır. Nəticə etibarilə, xalq təsərrüfatının son 10 faizi gəlirin 45 faizindən faydalanaraq, C ayrısı B ayrısına nisbətən gəlirdə olan bərabərsizliyi daha geniş şəkildə təsvir edir.

## 36.2 HÖKUMƏTİN GƏLİR VƏ XƏRCLƏRİ

Şəkil 36.2-də hökumətin gəlir və xərclərinin əsas hissələri göstərilir. 2006-2007-ci illərdə BK-da hər bir kişi, qadın və uşağın payında düşən ümumi dövlət xərç 9.200 milyard £ olmaqla təqribən 552 milyard £ nəzərdə tutulmuşdu. 2007-2008-ci illərdə bu məbləğin 583 milyard £, 2008-2009-cu illərdə isə 610 milyard £ olması gözlənilir.

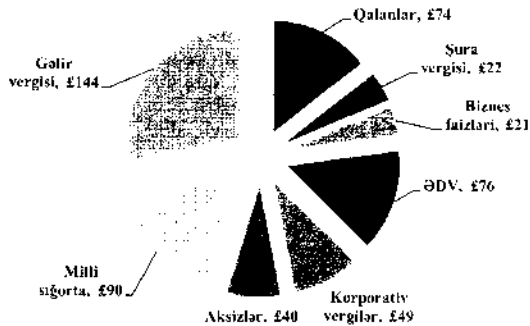
### Hökumətin xərclərinin bölüşdürülməsi

Hökumətin xərcləri aşağıdakı başlıqlar altında təsnif edilə bilər:

- (i) *Müdafiə*, burada xərclər 1989-cu ildə Soyuq Müharibənin başa çatması ilə aşağı səviyyəyə enmişdir;
- (ii) *Daxili təhlükəsizlik* – polis, hüquq mühafizə və yanğın dəstələri;
- (iii) *Sosial öhdəliklər* – təhsil, xəstəlik, işsizlik və qocalıq təhlükəsinə qarşı mühafizə;
- (iv) *Kənd təsərrüfatı və sənayeyə verilən subsidiyaları* əhatə edən, hökumət tərəfindən subsidiya verilən ərazilərə yardım göstərən, şəhərin regenerasiyasında işçi təlimini və kapitalı təmin edən *iqtisadi siyasət*.

Bu gün hökumətin xərcləri ümumi yerli məhsulun 40 faizini təşkil edir – göstəricilərin 10 faiz olduğu 1910-cu ildən bəri mükəmməl artım. İndi hökumət daha genişmiqyaslı fəaliyyət sahələrinə xərç qoyur. Bununla belə, qeyd etmək lazımdır ki, hökumət xərçinin bir çox hissəsi, məsələn, təqaüdlər, Milli Borc faizləri və yerli hökumət orqanlarına verilən borclar müqavilə xarakteri daşıdığından qaçılmazdır.

### Hansı vergilər haradan gəlir (cəmi gəlirlər 516 mlrd. £)



### Hökumətin ümumi xərclərinə nəzarət

Hökumətin sadəcə öz xərclərini qiymətləndirdiyi və onları qarşılamaq üçün vergilər təyin etdiyi görünür. Lakin bu gördüyü kimi deyildir. İqtisadiyyatda məhsul və xidmətlər məhdud olduğundan, hökumət, necə deyərlər ayağını yorğanına görə uzatmalıdır. Buradan belə bir sual meydana çıxır: Mədəniyyət Şurasına nə verilə bilər? Yerli hakimiyyət orqanlarına nə qədər ayrılmalıdır? Sosial Sığorta Fonduna edilən ödənişlər azaldılmalıdır? İqtisadi problem fərdi şəxsləri və oxşar hökuməti müqayisə edir. Bu məsələnin həlli metodu aşağıdakı kimidir:

Dövlətin ümumi xərci mərkəzi və yerli hakimiyyətin məsrəflərini əhatə edir. Lakin nəzarətin hazırkı prinsipini izah etmək üçün əsas diqqət mərkəzi hökumətin xərclərinə yönəldilməlidir.

İş fəaliyyəti dövründə gəlir və xərcləri tarazlıqda saxlamaq lazımdır. Xərcin gəlirdən artıqlığı ÜMM-in 3 faizindən artıq olduqda bu artıma davam gətirməyin çətin olduğu PSXCR vardır, çünki o, faiz dərəcəsi üzərində təzyiqli daha da artırır. Bundan başqa, Milli Borc əlavə edildikdə hökumətin cari faiz ödənişləri artır.

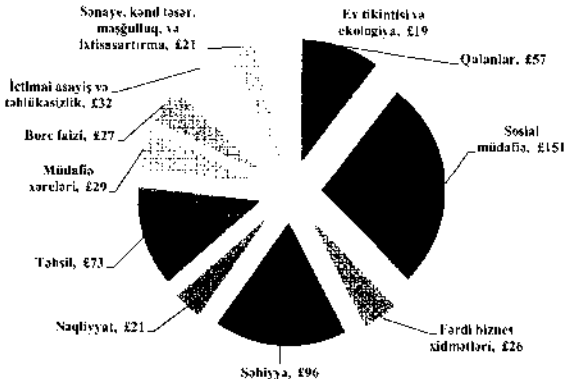
Keçmişdə dövlət xərcinin ümumi səviyyəsi Maliyyə Nazirliyinin baş katibi və departamentlər arasında çoxlu sayda gürəşlərdən yaranırdı. Nəzərdə tutulan "alt-üst" yanaşma əsas diqqəti xərcin mümkünlüyündənsə onun vacibliyinə verirdi.

Olava vergi qoyuluşu olmadan, hökumət xərclərinin artımı nəticəsində iqtisadiyyatda qeydə alınan artım daha yüksək gəlir, mənfəət və istehlak xərcləri nəticəsində olava gəlirlə müşahidə edilir. Vəsaitlərin çatışmazlığı problemini nəzərə alaraq, hökumət ümumi xərcin məbləğini müəyyən edən və departamentlərin pul təxsisatının cəmi xərcin həmin məbləğ həddində saxlayan "azalan" yanaşmanı qəbul etmişdir. Təcrübədə bir çox dəyişikliklər nisbətən marjinal və siyasi fikirlərə istinad edəcək səviyyədədir.

Dövlət borcunması aşağıdakı şəkildə olur:

(1) *Qısamüddətli istiqrazlar*. Bu istiqrazlar əsasən əmtəə veksellərinin satışı ilə əldə edilir. İlk olaraq əmtəə veksəlləri xərclər və vergilərdən gələn gəlir arasındakı zaman fərqi qapamaq üçün istifadə edilirdi, lakin sonralar onlar dövlət borcunmasının əsas vasitələrindən birinə çevrildi, çünki uzun müddətdənsə qısamüddətli borc almaq daha ucuz başa gəlir. Buna baxmayaraq, inflyasiya təsirləri nəticəsində son illərdə dövlət mümkün olduğu qədər qısamüddətli borcu uzunmüddətliyə çevirməklə *fondlaşdırma* siyasəti yürütmüşdür.

### Vergüdəyicilərinin pulu hara gedir (cəmi xərclər 552 mlrd. £)



**Şəkil 36.2** Dövlət pulları 2006-2007-ci illər: haradan gəlir, haraya gedir

*Qeyd: Sosial müdafiə xərclərinə vətəndaşların fərdi məsuliyyət vergisinin artışı da daxildir.*

*Mənbə: HM Xəzinəsi, 2006-2007*

(2) *Orta və uzummüddətli istiqrazlar.* Bunlar ən azı beş il müddətli səhmlə təmsil olunur. Buraya 1951-ci ildən faiz məzənnəsinin qalxması ilə dəyəri azalan 3,5 faizlik müharibə istiqrazı kimi digər müddətsiz səhmlər daxildir.

(3) Milli əmanət şəhadətnamələri, ödənişli əmanət istiqrazları və s. və Milli Əmanət Bankı, ictimai etimad əmanət banklarının depozitləri vasitəsilə alınan *qeyri-bazar* bəreləri.

### 36.3 VERGİ QOYULUŞUNA MÜASİR BAXIŞ

#### Vergi qoyuluşu və dövlət siyasəti

XIX əsrin sonlarına qədər dövlətin funksiyaları əsasən müdafiə və qanun-qaydanın təmin olunması ilə əlaqədar idi. Ticarəti tənzimləyən vergilərin keçən əsrdə ləğv edilməsindən sonra vergilər əsasən qazanc məqsədilə qoyuldu.

Son 50 ildə çox böyük dərəcədə artan dövlət xərclərini ödəmək üçün daha yüksək vergi məzənnələri müəyyən edilmiş və yeni vergilər qoyulmuşdur. Bu əlavələr, görəcəyimiz kimi, iqtisadi və ictimai siyasətin inkişafı üçün yeni imkanlar təmin etmişdir. Qısası, dövlət öz maliyyə tədbirləri ilə:

- (1) *İqtisadiyyat üzərində ümumi nəzarət təşkil edə bilər.* əsasən tam məşğulluq təminatı məqsədilə. Bunun üçün dövlət:
  - (a) İstehlak, əmanət və investisiyaya təsir etmək üçün fərdi vergilər qoyur;
  - (b) Büdcə artığı və ya kəsiri vasitəsilə öz xərci və qazancı arasındakı əlaqəni dəyişir.
- (2) *İqtisadi yüksəlişi inkişaf etdirir* vergi məqsədilə çox yaxşı investisiya imkanları yaratmaq kimi tədbirlərlə.
- (3) *Qiyət sisteminin təsirini azaldır:*
  - (a) Yeni sənaye sahələrini müdafiə edir;
  - (b) Mühüm sənaye bölmələrini inkişaf etdirir;
  - (c) Tələb və təklif şərtlərinin əsaslı dəyişmələrinin sənayeyə təsirini azaldır;
  - (d) AB ilə ticarəti artırır;
  - (e) Təklifi tələbdən daha az elastiki olan mallar üzərində idxal vergisi qoyaraq ticarət şəraitini yaxşılaşdırır;
  - (f) Məhdud idxal mallarına vergi qoymaqla ödəniş balansını yaxşılaşdırır.

- (g) Sosial xərcləri və sosial qazanları ödəmək üçün, məsələn, siqaret üzərinə aksiz vergisi qoymaqla sağlamlığı qoruyur.
- (4) *Sərvətin və gəlirin bölgüsünün daha ədalətli olmasını təmin edir.*
- (5) Dövlət qarşısında fərdi məsuliyyətin artırılması (hamının vergi ödəməsi vasitəsilə) kimi *kiçik məqsədlərə zəmanət verir.*
- (6) Aşağıdakı hallarda obyektiv hesab edilir:
  - (a) verginin çox hissəsi daha çox ödəniş etmək bacarığında olan şəxs tərəfindən ödənilməlidir;
  - (b) bir və digər şəxs arasında qərəzsiz olanda.
- (7) Cəhd və təşəbbüslərdə zərərsizdir.
- (8) Ehtiyatların optimal şəkildə paylaşdırılmasına minimal təsir göstərir.

#### Yaxşı vergi sisteminin atributları

“Millətlərin sərvəti” əsərində Adam Smith öz vergi prinsiplərini 4 sadə qaydaya əsaslandırmışdı. Qısaca qeyd edilsə, onlar aşağıdakılardır: insanlar vergiləri bacarıqları müqabilində ödəməlidirlər; vergi hamı üçün dəqiq və aydın olmalıdır; ödəniş baxımından ödəyənün rəhatlığı bəzənilməlidir; gəlirə nəzərən yığın dəyəri kiçik olmalıdır.

Bu gün hər hansı bir verginin əsas məqsədi pul toplamaq olduğundan, verginin əlavə istifadələri Adam Smithin qaydalarını yetersiz etmişdir.

Lakin qazancdan başqa digər məqsədlər də üstünlük təşkil edə bilər. Belə ki, 1940-cı ildə dolaylı alış vergisi qoyularkən ilk növbədə ayırmayı azaltmaq və yalnız ikinci növbədə qazanc ödəmək məqsədini güdüdü. Buna görə müasir verginin müxtəlif göstəriciləri olmalıdır. Bunlar aşağıdakılardır:

- (1) *Gəlirin məhsuldarlığı*
- (2) *Vergi ödəyənlər üçün aydın olmalıdır.*
- (3) *Ödəyən üçün rahat olmalıdır.*
- (4) *Hamı üçün eyni, ayırı-seçkisiz olmalıdır.*
- (5) *Uyğunlaşan olmalıdır.*
- (6) *İqtisadiyyatın stabilləşməsində avtomatik olmalıdır.*
- (7) *Zərərsiz cəhd və təşəbbüs üçün*
- (8) *Dövlət siyasətinə uyğun olmalıdır.*
- (9) *Ehtiyatların optimal bölgüsünə təsiri minimal olmalıdır.*
- (10) *Vergi yükünün bərabər bölgüsü*

Vergilər şəxsi gəlirdən tutulan hissəyə görə təsnif edilə bilər:

- Regressiv vergi kasıb insanın gəlirinin varlıya nisbətən daha böyük hissəsini tutur. Məsələn, gəlirdən asılı olmayan sabit məbləği dolayı vergilər (məsələn, televiziya lisenziyası);
- Proporsional vergi gəlirin müəyyən hissəsini tutur. İlk vergi qoyula bilinən məbləğ 5.000 £ üçün indi gəlir vergisi proporsionaldır, hər funtun 35 %-i vergiyə ödənilir;
- Progressiv vergi gəlirlər artdıqca gəlirin daha çox hissəsini tutur (şəkil 36.3). Yəni də 5.000 £-dən yuxarı gəlir vergisi progressivdir. Sonda 500 £ üçün 40 % vergi ödənilir və məzənnə 20.000 £-dən yuxarı gəlirdən tutulan 83 %-ə (maksimuma) qədər tədricən artır. Vergi məzənnələrini dərəcələrə bölən kapital köçürməsi vergisi də həmçinin progressivdir.



Şəkil 36.3 Regressiv, proporsional və progressiv vergilər

Daha varlı insana kasıb insana nisbətən yüksək vergi qoyulmasını doğruldan bu fikirdir ki, faydanın azalması qanunu əlavə gəlirə aiddir və artıq 50 £ kasıb insana nəzərən varlı insana daha az məmnunluq hissi verir. Belə ki, varlıdan almaq kasıbdan almaq qədər çətinlik tələtmir. Ümumiyyətlə, bu, həqiqət kimi qəbul edilə bilər, lakin biz heç zaman amin ola bilmərik, çünki şəxsi məmnunluğun daqiq ölçüsü yoxdur.

### 36.4 VERGI QOYMANIN STRUKTURU

Vergi qoymanın bəzi məqsədləri öz aralarında ziddiyyət təşkil etdiyindən heç bir vergi mükəmməl deyil. Deməli, elə bir vergi qoyma quruluşu olmalıdır ki, dövlətin müxtəlif məqsədlərə verdiyi əhəmiyyət dəyişdiyi zaman ona uyğun olaraq dəyişə bilən bir sıra vergilər olsun.

Vergilərin aşağıdakı təsnifatı ödəmə üzərində qurulmuşdur:

#### (I) Birbaşa vergilər

Bu vergiləri insan şəxsin müvafiq gəlir orqanlarına ödəyir. Dövlət Vergi Departamenti və ya yerli hakimiyyət orqanlarına.

(a) *Gəlir vergisi*. Gəlir vergisi ilk dəfə 1799-cu ildə tətbiq olunsada, *Waterloo-dan* sonra ləğv edilmişdi. 1842-ci ildə isə yenidən qaytarıldı.

Vergi sistemini sadələşdirmək məqsədilə 1973-cü ildə yeni birləşdirilmiş gəlir vergisi sistemi köhnə gəlir və əlavə gəlir vergisini əvəz etmişdir. Əsas məzənnə vergi tutulan gəlirin 35 %-i olmaqla qalan məzənnələr yuxarıda verilmişdir. *Vergi tutulan gəlir* maddi vəziyyətdən, himayədə olan uşaqlar və digər şəxsi şərtlərdən asılıdır. İldə 1.000 £-dən artıq olan investisiya gəlirindən 10 faizlik, 2.000 £-dən artıq olandan isə 15 %-lik əlavə vergi tutulur.

(b) *Korporasiya vergisi*. 1965-ci ildə mənfəət vergisi korporasiya vergisi ilə əvəz olundu.

1973-cü ildə qəbul edilmiş köçürmə sistemində görə, dividendləri ödənilən və ya digər mənfəətlərdən eyni məzənnəli (52 %) vergi alınır. Bir hissəsi (35 %-lik gəlir vergisinin 35/65-i) səhmdarların (zərfinə düşür və dividendlər ödəniləndə əvvəlcədən tutulur. Bu əvvəlcədən ödəmə 52 % korporasiya vergisinin ödənilməsi zamanı nəzərə alınır, səhmdarlar üçün isə gəlirin aşağı olmasından gəlir vergisinin ödənilməsi mümkün olmadıqda bərpə edilə bilən *vergi krediti* kimi hesablanır.

(c) *Kapital qazanclarının vergisi*. Kapital qazancından vergi 30 %-lə yerləşdirilmiş bütün avuallara qoyulur. 1.000 £-dən aşağı olan şəxsi evlər, avtomobillər, milli əmanət istiqrazları, əmtəələr və daşıma bilan əmlak istisna edilir.

Vəziyyətdən asılı olaraq şəxslər daha az faiz ala bilərlər və avualları yerləşdirilməsindən gələn gəlir hər hansı bir ildə 500 £-dən artıq deyilsə, heç bir vergi ödənilmir.

(d) *Kapital transferi vergisi*. Kapital transferi vergisi 1974-cü ildə mülkiyyət vergisini əvəz etmişdir. Birincinin ikinciyə nisbətən vergi məzənnəsinin yalnız yarısını daşdığına baxmayaraq, bu vergi ömürlük hədiyyələr və varisiyyə aiddir. Vergi məzənnəsi progressivdir və transferin həcmindən asılı olaraq dəyişir. 15.000 £-lə 20.000 £ arasındakı məbləğlərdə 10 % tutulur və bu məbləğ 2 milyon £-dən yuxarı olduqda 75 %-ə qədər artır.

(e) *Başqa vergilər*. Buraya (məliyyə müqavilələri zamanı ödənilən) möhür vergiləri, avtomobil vergiləri, neft gəlirinin vergisi və mineral ehtiyatlar hüququnun vergisi daxil olsa da, yalnız ilk ikisi vacibdir. Avtomobil vergisindən başqa hamısı Dövlət Vergi Departamenti tərəfindən toplanılır.

Rayon şuraları tərəfindən qoyulan yerli məzənnələr də birbaşa vergidir. Əsas əhəmiyyət ondadır ki, progressiv olmaqla və şəxsin fərdi

şəraitinə uyğun olaraq qoyulmaqla onlar ən ağır yüklərin ən canlı küyrəyə qoyulmasını təmin edir. Onların progressiv xarakteri "daxili stabilizator" rolunu oynamalarına əlavə əhəmiyyət verir. Böyük mənfə cəhəti isə ondan ibarətdir ki, vergi məzənnəsi yüksək olduqda, müəyyən təsəbbüsü azalda bilər. Nəticədə dolaylı vergilər də yığılır.

## (2) Dolaylı vergilər

Mallar və xidmətlər üzərindəki dolaylı vergilər ona görə belə adlanır ki, gömrük orqanı (Gömrük və Aksiz Departamenti) onları satıcıdan toplayır, o isə öz növbəsində bu vergini malın son satış qiymətinə daxil etməklə, mümkün olduğu qədər verginin ağırlığını istehlakçının üzərinə qoymağa çalışır (bu fəslin sonuna bax). Onlar xüsusi (yəni malın dəyərindən asılı olmayan sabit məbləğ) və ya *ad valorem* (yəni malın dəyərindən müəyyən faizi) ola bilər.

Dolaylı vergilər aşağıdakılara bölünə bilər:

- AİB xaricindəki ölkələrdən gələn mallar EES məzənnələri ilə ödəniləcək şəkildə idxal olunan malların gömrük haqqı;
- Daxildə istehsal olunmuş mallar və xidmətlərin, məsələn, piva, viski, yanacaq, siqaret və kazinonun aksiz haqqı;

Əlavə dəyər vergisi (ƏDV): alış vergisi və seçici işlə təminat vergisinin əvəzinə 1973-cü ildən istifadə edilməyə başlanan "dəyər vergisi" vergisidir. O, mal və xidmətlərin çoxundan istehsalın hər mərhələsində bazis məzənnə ilə tutulur, müəyyən zinət əşyalarından daha çox olmaq şərti ilə. Belə ki, şəkil 85-dəki misal kimi götürsək, istehlakçının dükanda məsa üçün ödədiyi 10 % ƏDV 1 £ təşkil edəcək ki, bu da ümumi alış qiymətini 11 £-ə çatdıracaq. Lakin ƏDV istehsalın hər mərhələsində aşağıdakı şəkildə ödənilən bilərdi: ağac ağac 30 p; ağacı doğrayan 20 p; məsa düzəldən 30 p; pərakəndə satış ticarətçisi 20 p. Təcrübədə hər istehlakçı gömrük və aksiz materialların təchizatçısının fakturasında göstərilən ödənilmiş ƏDV-ni çıxmaq şərti ilə tam 10 %-lik vergi ödəyir. Belə ki, məsələn, satıcı gömrük və aksizə əslində ona ödənilən 80 p-lik ƏDV-ni çıxmaqla 1 £ verir ki, bu da 20 p-dir.

Bir qayda olaraq, illik gəlir əsasən iki mənbədən əldə edilir: (i) qarışıq mədaxillər, əsasən bərcə faizləri, icarə haqqı və xidmət və məhsulların qiyməti (məsələn, tibbi təlimatlar); və (ii) aşağıda daha geniş şəkildə təsvir edilən vergi qoyuluşu.

Xərc və gəlir arasındakı fərq borcla – PSNCR ilə qarşılıdır. İllik borclar toplanmış borcların kapital məbləği olan Milli Boreu artırır.

## 36.5 BİRBAŞA VERGİNİN ÜSTÜNLÜK VƏ ZƏRƏRLƏRİ

Verginin müxtəlif növlərinin üstünlük və çatışmazlıqlarının təhlil edilməsində mənfəət vergisinin xarakterik xüsusiyyətlərindən istifadə edə bilərik. Birbaşa vergidən danışarkən əsasən gəlir vergisinə istinad edilməlidir, lakin digər birbaşa vergilər də diqqətdən cənardə qalmayacaq.

Şəkil 36.2-də göstərilədiyi kimi, birbaşa vergilərdə gəlir vergisi 28 faiz olmaqla, ümumi vergi gəlirinin təxminən 55 faizini təşkil edir. Kapital üzrə vergilər isə yalnız 1 faizi təşkil edir.

### Üstünlükləri

#### 1. Yüksək və elastik istehsal

BK-da gəlir vergisində artım təxminən 4 milyarda £ yaxındır. İstehsalda müqayisə edildikdə, pulun yığım xərcləri aşağıdır. Üstünlükdə, PAYE sistemi ilə hökumət sahibkarlardan vergi toplayıcıları kimi istifadə edir.

Yüksək istehsal nəzərə alaraq, gəlir vergisindəki dəyişiklik ər xalq təsərrüfatı xərclərinin müxtəlif olmasına təsir göstərir.

#### 2. Əminlik

Gəlir vergisi ödəyiciləri verilən gəlirdən hansı məbləğdə və nə zaman vergi ödəyəcəklərini yaxşı bilirlər. Bundan başqa, ödəmələrdən yayınmaq qeyri-mümkündür. Dividentlər və faiz dərəcələri gəlir vergisinin standart tarif məbləğinə nisbətən aşağıdır.

Eynilə, hökumət tərəfindən baş nazir gəlir vergisindən gələn yığma arxayın ola bilər, lakin miras vergisi üzrə vergi yığını dəyişə bilər.

#### 3. Rahatlıq

Həftəlik PAYE vergi yığılması vergi yükünün ı üzrə paylaşdırılmasına imkan verir. Şirkətlər və hakimlər, topograflar, müəllimlər və estrada artisti kimi şəxsi müəssisəsində xidmət göstərən şəxslər yarımillik hissələrlə ödənilən akkord vergisi tələbi alırlar.

Miras vergisi sərvət vergisinin bir forması olaraq, sahibkarın öz əmlakından bütün ömrü boyu yararlanmasına imkan verir.

#### 4. İqtisadiyyatın avtomatik stabiləşdirir

Həm gəlir, həm də korporativ vergi iqtisadiyyatın stabiləşməsinə avtomatik təsir göstərir.



### 5. Ədalətlik

Gəlir vergisində olduğu kimi, ədalətlik iki yolla əldə edilir:

(a) evlilik və digər öhdəliklərin dağılmasına icazə verilir, məsələn, əmək qabiliyyətini itirmiş qohuma;

(b) faiz dərəcəsi 2.150 £ yuxarı olaraq 10 faizdən 22 faizədək və 33.300 £ vergi gəlirindən yuxarı olmaqla 40 faiz artır (2006-7).

### 6. Gəlir və sərvəti bərabər şəkildə yenidən bölüşdürür

Mütərəqqi ideyalar ürəli sürməklə və xüsusi ehtiyacları nəzərə almaqla gəlir vergisi gəlirlərdə bərabərliyə səbəb olur. Miras vergisi sərvətə nəzərən eyni şəkildə götürülür.

### Zərərlər

Gəlirin artırılmasının ən sadə və ən doğru metodu gəlir vergisinin dərəcəsinin artırılmasıdır. Lakin burada daha bir maneə vardır. Faiz dərəcəsi yüksək olduqda, birbaşa verginin zərərləri daha da böyüyür.

### 1. Yüksək faiz dərəcələri cəhdlərin qarşısını alır

Gəlir vergisi 40 faizə yaxın olduqda, insanlar gəlirlərini pula (vergi qoyulan) nisbətən istirahətdən (vergi qoyulmayan) götürməyi üstün tutu bilərlər.

Belə bir halın baş vermə ehtimalı var: əgər hər hansı bir şəxsin sabit pul öhdəlikləri varsa, məsələn, girov ödənişləri və sığorta haqqı, gəlir azaldığı zaman həmin şəxs daha çox çalışmalıdır. Bundan başqa, gəlir vergisinin yüksək dərəcəsinin cəhdlərin qarşısında bir maneə olduğunu güman etsək, belə bir nəticəyə gəlmək olar ki, həmin şəxslər işə pis, istirahətə isə zövqlə baxırlar. Bir çox hallarda bu doğru ola bilər, lakin yüksək gəlirli qruplarda öz işlərindən zövq alan insanlar vardır. Xatırlatmaq lazımdır ki, insanların bir çoxu iş saatlarını dəyişməyi arzu etmirlər. Normal iş həftəsi çox zaman həmkarlar ittifaqı və sahibkarlar arasında milli əsasda olan bir razılıqdadır.

Verilən gəlir səviyyəsində vergi dərəcələri yüksək olduğu zaman insanlar öz cəhdlərini daha da məhdudlaşdırı bilərlər. Bu, psixoloji reaksiyadır, çünki vergi dərəcələri artdığı zaman onların yaşayış səviyyəsində dəyişiklik baş vermir. Başqa sözlə, marjinal vergi dərəcəsinin orta vergi dərəcəsinə çox olduğu zaman maneə yaranır.

Nəzərdə tutulan maneə başqa yolla da özünü göstərə bilər. Vergi qoyulan əməkdaşlarının daha az mənfəət verdiyindən, sosial sığortalı

şəxslər iş axtarmağa meyl göstərməyə bilər, lakin yüksək ixtisaslı işçilər daha az vergi dərəcələri tətbiq edilən ölkələrə mühacirət edə bilərlər – "elmin azalması".

### 2. Birbaşa vergilər müəssisəni sarsıdır

Adətən yüksək pul mükafatı insanın öz vaxtını təlimə həsr etməyə və ya yardışma xərclərini üzərinə götürməyə həvəs oyatmaqda vacib hesab edilir. Bu səbəbdən, peşakar və qeyri-peşakar əmək arasında əməkhaqqı diferensialı tədricən gəlir vergisi ilə azaldıldıqda, insanların da həvəsləri proporsional olaraq azalır. Eynilə, firmalar mükafatların uyğun olduğu halda riski daşımağı öz üzərinə götürürlər.

### 3. Yüksək vergi dərəcələri səmərəliliyə təsir göstərmir

Şirkətlər mənfəətin 30 faizini vergi qoyuluşundan əldə edirlər. Bu səbəbdən, səmərəsizliyə görə verilən cərimə firmanın üzərinə düşür. Gəlir kiçik olduğu üçün daha az vergi ödənilir, bu səbəbdən, xərcin müəyyən hissəsi hökumətin üzərinə düşür.

### 4. Birbaşa vergi qoyuluşunun yüksək dərəcələri vergidən yayımmalara səbəb olur

Gəlir vergisinin cəhdləri birbaşa azalda bilmədiyinə baxmayaraq, insanlar vergi öhdəliklərinin müxtəlif yollarla azaldılmasına çalışırlar. Mühəsiblər verginin qanuni yolla necə ləğv edilməsi ilə məşğudurlar. Mümkün halda, gəlir eynilə – səhm aksiyaları, şirkətin məşinləri və hətta uşaqlar üçün təhsil vasitəsilə əldə edilir.

Vergi dərəcələrinin yüksək olduğu zaman vergidən qanunsuz olaraq yayınma daha faydalı olur.

### 5. Yüksək dərəcəli birbaşa vergi ehtiyatların optimal şəkildə paylaşdırılmasına maneə ola bilər

Birbaşa vergilər faktoral təklifinə, xüsusilə kapitalla, sənayeyə təsir göstərə bilər. Hətta yüksək vergi qoyuluşu qənaəti azalda bilər. Bu, tri şirkətlər üçün ciddi problem deyildir, lakin daha kiçik özəl və ya vahid sahibkarlıq şirkətlərdə kapitalın əsas mənbəyi gəlirdən başqa sahibkarın şəxsi qənaətidir. Bir qayda olaraq, daha böyük mənfəət əldə edən firmalar genişlənməyə daha meyillidirlər. Bu səbəbdən, gəlir vergisi və korporativ vergi kiçik, riskli, lakin çox zaman qabaqcıl şirkətləri lazımlı kapitaldan ayırır.

Təkcə bu deyil, həm də yüksək dərəcəli birbaşa vergilər xarici kapitalı rədd edə bilər. Şirkət mənfəətlər üzrə korporativ vergi daşımali olduğundan, səhm sahibləri arasında bölüşdürüləcək mümkün məbləğ bu səbəbdən daha azdır. Nəticə etibarilə, insanlar kapital üzrə daha yüksək gəlirin əldə edildiyi ölkələrdə fəaliyyət göstərən şirkətlərə investisiya qoymağı üstün tutu bilərlər – nəticə, üstün səmərəliliyə deyil, sadəcə daha aşağı vergi dərəcələrinə görədir.

### 36.6 DOLAYI VERGİNİN ÜSTÜNLÜK VƏ ZƏRƏRLƏRİ

#### Üstünlükləri

##### 1. *Hasilat yüksək dərəcəli birbaşa vergilərdən yayınmağa kömək edir*

İndi hökumətin gəlir ehtiyacı o qədər böyükdür ki, dolay vergilər tətbiq edilmədiyi halda yüksək vergi dərəcəsi birbaşa vergilərin üzərinə düşə bilər ki, bu da sahibkarlıq cəhd və təşəbbüslərinə ciddi təsir göstərir.

İstənilən halda, bəzi insanlar hökumət xərclərinə cavabdehliklə yanaşılmasına şərait yaradıldığından hər bir kəsə təsir göstərən dolay vergilərin arzu edildiyini hiss edə bilərlər.

##### 2. *Müəyyən və birbaşa hasilat*

Xüsusilə baş nazir vergi dəyişikliklərini qeyri-elastik tələbi məhsullar üzərində cəmləşdirdikdə, hasilat daha dəqiq hesablanı bilər. Dolay vergilərin toplanması çox asan, onlardan yayınmaq isə çox çətindir.

Baş nazirin birbaşa gəlir tələb etdiyi yerdə, dolay vergilər xüsusi əhəmiyyətə malikdir. Hər hansı artım kiçik vaxt intervalı ilə əlavə gəlirə səbəb olur – gəlir vergisində olan dəyişiklikdən tam fərqli olaraq.

##### 3. *Vergi ödəyicisi üçün rahatlıq*

Alicilər alqı-satqı həyata keçirildiyi zaman ödənişlərini paylaşıra bilərlər. Əslində, vergi dərəcələri tez-tez dəyişməzsə, alıcılar malların satıldığı qiymət və vergiləri adi qiymət hesab edəcək, bununla da, çox zaman vergi qoyuluşunun səbəb olduğu hiddət azaltmış olacaqlar.

##### 4. *Cəhd və təşəbbüslərə zərər vermir*

Birbaşa vergilərin qazancla əlaqəli olduğu halda, dolay vergilər xərclərin üzərinə düşür. Bu səbəbdən, dolay vergilər cəhdlərə az

təsir göstərir. Hətta daha yüksək qiymətlər adi həyat səviyyəsinin qorunub saxlanılması üçün insanların daha sayla işləməsinə səbəb ola bilər.

Digər bir tərəfdən, müəyyən "həvəsləndirici məhsullar" – maşınlar, kamkorderlər, qəbulyan maşınlar və s. üzərinə vergi qoyulmamağına nəzarət edilməlidir.

##### 5. *Onlar iqtisadiyyatı avtomatik stabilləşdirir*

Yüksək gəlir elastikliyində malik məhsullar (əsasən evdə hazırlanmış məhsullar və idxal edilmiş zinat əşyaları) üzərinə vergi qoyulduğundan, dolay vergilərdən əldə edilən hasilat gəlirlər qalxdıqca artır. Gəlirdə göstərilən artım böhranlı vəziyyətdə iqtisadiyyatı stabilləşdirməyə imkan verir.

Bu gün, maliyyə naziri bu avtomatik mexanizmi "requlyatorlar" vasitəsilə möhkəmləndirə bilər. O, dolay vergiləri mövud faiz dərəcələrinin 25 faizi ilə dəyişə bilər.

##### 6. *Onlar siyasətin spesifik məqsədlərinə uyğunlaşdırılır*

Seçilmiş vergilər hökumətin siyasətinin xüsusi ehtiyaclarına əsasən dəyişdirilə bilər. Aşağıda verilənləri misal olaraq göstərmək olar

- Yeni və ya mühüm əhəmiyyətə malik sənaye sahələrinin qurulması üçün rəqabət qabiliyyətli xarici məhsullardan proteksionist idxal rüsumu tətbiq edilə bilər. Britaniyanın avtomobil, təyyarə, ağac emalı və kimyəvi maddələrin istehsalı üzrə sənaye sahələri bu yolla qurulmuşdur.*
- Sənayenin uzunmüddətli strukturunda tələb və ya təklif şərtlərində dəyişikliklərin təsiri əlverişli vergi güzəştləri və ya rəqabət qabiliyyətli idxal məhsulları, məsələn, pambıq malları üzərində rüsumların təyin edilməsi ilə azaldıla bilər.*
- hökumət ƏDV güzəştləri (məsələn, kitablara əlavə dəyər vergisi yoxdur) ilə müəyyən məhsulların istifadəsinə həvəs oyada bilər.*
- xüsusi ölkələrə, məsələn, Avropa Birliyinin (AB) üzvlərini əlverişli şərtlərlə təmin edən rüsumlarla siyasi əlaqələr gücləndirilə bilər.*
- müəyyən mallar üzərinə vergi qoymaqla, məsələn spirtli içkilərə, siqaretlərə, vətəndaşların sağlamlığı qoruna bilər.*
- Müəyyən idxal məhsulları üzərinə vergi təyin etməklə ticarət şərtlərini yaxşılaşdırmaq mümkündür.*
- Xarici məhsullar üzərinə idxal rüsumları qoymaqla ödəniş balansları möhkəmləndirilə bilər.*

## Zərərlər

### 1. Reqressiv

Eyni məhsulları istehlak edənləri üçün, kasıb insanlar da varlıqların ödədikləri vergiləri ödəyirlər. Bundan başqa, alqı-satqı gəlir vergisinin ödənilməsindən sonra qalan gəlirdən həyata keçirilir. Bu səbəbdən, dolaylı vergilər təkcə reqressiv deyil, həm də birbaşa vergi qoyuluşunun tənzimləyici təsirlərini məhv edir.

Müəyyən mənada, dolaylı vergilərin reqressiv xüsusiyyətini: (a) *xüsusi vergilər əvəzinə döyər vergisi* təyin etmək; (b) ƏDV-dən qida, təsərrüfat və uşaq geyimlərini azad etməklə əvəz etmək olar.

### 2. Təbiiqədə tam olaraq bütərəf deyildir

Dolaylı vergilərin eyni vəzifədə olan bütün şəxslərin eyni vergi ödəməsi tələbinin qarşılamaına baxmayaraq, müəyyən mallar əsasən tütün, spirtli içkilər və avtomobillə səyahət – üzərində vergilərin toplanması xərcin müəyyən sort formalarının çərçimələyə bilər. Nəticə etibarilə, içki, qazmaqdan, oxumaqdan, velosiped sürməkdən və yeməkdən zövq alan insan siqaret çəkməyə, içki içməyə və avtomobil sürməyə görə ödənilən vergidən dolay olsa da fayda əldə edir!

### 3. Sənayeyə zərər verməsi mümkündür

Vergilərin təkrar dəyişikliklərə səbəb olduğu zaman, onlar sənayeni məhv edə bilərlər. Bu, məhsul üzrə tələbin yüksək elastikliyi zamanı qeyd edilir.

### 4. Sərtlilik

Müdafiə xarakterli rüsumlar və subsidiyalar ("neqativ vergi") əsasən sənayeyə xüsusi yardım məqsədi daşıya bilər. Lakin bu növ yardım göstərilməsinin azaldılması məsələsinə gəldikdə hökumət kənarı çəkilib. Kənd təsərrüfatı misalında proteksionist və ya subsidiyalara arxayın olmalı sənaye sahələri bu kimi irəliləyişlərə müqavimət göstərir.

### 5. Bəhrənlə təsirlərə malik ola bilər

Dolaylı vergilər məhsulların qiymətini qaldırmaqla, pörakəndə satış qiymətlərinin indeksini qaldırır. Bu, əməkhaqqının artırılması üzrə tələblərin yaranmasına gətirib çıxarır.

### 6. Ehtiyatların ən əlverişli yolla paylaşdırılmasının qarşısını alır

Xüsusi məhsul üzərində dolaylı verginin təyin edilməsi ehtiyatların istehlakçıların üstünlüklərinə əsasən əlverişli yolla paylaşdırılmamasına səbəb olur. Uzun müddət ərzində, mükəmməl rəqabət şərtlərində məhsulun istehsal xərci insanların onu qiymətləndirməsinə bərabərdir. Bundan başqa, istehlakçılar öz xərclərini qiymətə nisbətən marjinal faydanın bütün hallarda bərabər olması şəklində həlledürürlər. Bir məhsul üzərində qoyulan vergi bu tarazlığı pozur, məhsulun qiyməti qalxır (təklif tamamilə qeyri-elastik olmazsa). Bu, istehlakçıların xərclərinin və nəticədə istehsal faktorlarının yenidən bölüşdürülməsinə gətirib çıxarır. Əlavə olaraq, maraqlı sənaye sahələrinin dislokasiyası da gözlənilə bilər.

### 7. Nəticədə gəlir vergisinə nisbətən ekvivalent məbləği artıran istehlakda itki baş verir

Gəlir vergisindən fərqli olaraq, dolaylı vergilər malların nisbi qiymətini dəyişir ki, bu da istehlakçıların xərclərinin yenidən bölüşdürülməsinə səbəb olur. Nəzərdə tutulan əvəzləmə gəlirin azaldılması ilə nəticələnən vəziyyətə əlavə olaraq təminat itkisinə gətirib çıxarır.

## 36.7 VERGİ YÜKÜ

### Biz vergi "yükü" dedikdə nəyi nəzərdə tuturuq?

İndiyə qədər biz yalnız verginin formal şəkildə qoyuluşu – vergini müxtəlif ödəyənlər arasında necə bölüşdürüldüyü ilə məşğul olmuşuq. Belə ki, birbaşa vergilərin ağırlığı daha yüksək gəlir qrupları üzərində daha çox düşdüyündən progressivdir. Digər tərəfdən, dolaylı vergilər əslində vergi Gömrük və Aksiz Departamentinə istehsalçı və satıcılar tərəfindən ödənilsə də, istehsalçılar baxımından reqressivdir.

Lakin iqtisadçılar effektiv bölüşdürmə – bütün səmərəsi iqtisadiyyatda hiss olunduqdan sonra vergi yükünün necə bölüşdürülməsi ilə məşğuldur.

Əsas vergilər məsələsindən görüldüyü kimi, bəzi dəyişikliklərlə hər ikisi – gəlir və korporasiya vergiləri təşəbbüs, sahibkarlıq və riskinə kimi proseslərə mənfəə təsir göstərir (əvvəlki sahifələrə bax).

Gəlir vergisinin artması yalnız təminatlar hesabına öz məvəciblərini artırma bilən işçilər tərəfindən qəbul edilə bilər. Bunun üçün onlar çox alverişli sövdələşmə vəziyyətində olmalıdırlar. Müəyyən şərtlər olmalıdır, onlardan ən əsası istehsal etdikləri məhsula tələbat qeyri-elasticiti olmalıdır. Daha yüksək məvəciblər hesabına olan məhsulun qiymət artımı əslində zəif sövdələşmə vəziyyətində olan işçilər – istehsalçıların üzərinə düşəcək.

Eynilə də təklif lazımcı qeyri-elasticiti olduqda, mənfəət vergisinin artmasının ağırlığı əsasən istehsalçıların üzərinə düşəcək. Lakin uzun müddətdə bezi sahibkarların (vergilərin ən çox təsir etdiyi) riskli müəssisələrdən yerdəyişməsi baş verdikdə, malların nisbi təklifində dəyişiklik olacaq və verginin bir hissəsi tələbatın elastikliyinə görə istehsal ən çox risk tələb edən malların istehsalçıları üzərinə düşəcək.

Lakin inhisar mənfəətlərindən tutulacaq vergi haqqında danışmalıyıq. Tələb və ya təklif əyirilərində heç bir dəyişiklik baş verməmiş və inhisarçı artıq öz gəlirini maksimum şəkildə istehsal edir. Bunun üçün o, tutaq ki, 20 %-lik vergi ödəməli olsa, onun vəziyyəti dəyişməyəcək; maksimum mənfəətin 4/5-ü yəne də hər hansı daha az qazancın 4/5-dən yaxşıdır.

Dolayı vergilərdən effektiv bölgü daha dəqiq analiz edilə bilər. Dolayı vergi *ümumi* və ya *xüsusi* ola bilər. Bütün mallar və xidmətlər üzərinə qoyulan standart məzənnəli satış vergisi ümumi dolayı vergi olacaq. Britaniya sistemində ÖDV bu cür vergiyə ən yaxındır, çünki aksər mallar və xidmətlər üzərində bazis məzənnə ilə qoyulmuşdur. Mühüm nöqtə ondan ibarətdir ki, nisbi qiymətlər dəyişməz qalır və istehsalçı vergi daşımadığına görə nisbətən daha ucuz olan əvəzediciyə keçə bilər. Əgər dövlət ehtiyatların paylanması mərkəzinə dəyişmək istəyə, bunu müəyyən sənaye sahələrinə maliyyə yardımı etmək üçün vergi gəlirindən istifadə edərək və ya istehlakı azaltmaq istədiyi mallar, məsələn, tütün üzərinə olaya aksiz haqları qoymaqla və ya məsələn, yanacaq, gümüş və elektrik malları üzərindəki ÖDV məzənnəsini qaldırmaqla həyata keçirə bilər. Müəyyən mallar üzərinə daha yüksək məzənnə ilə qoyulan hər hansı bir vergi xüsusi vergi adlanır.

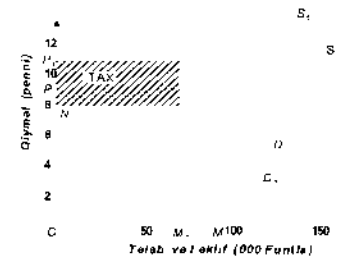
Vergi xüsusi olduqda ortaya suallar çıxır: xüsusi vergi qoyulmasının müəyyən sənayenin həcminə təsiri nədir? Bu cür verginin ağırlığı ən sonda istehsalçı və istehlakçı arasında necə bölüşdürüləcək?

Biz verginin qoyuluşunun diaqram vasitəsilə necə göstərildiyini izah etməklə başlayırıq.

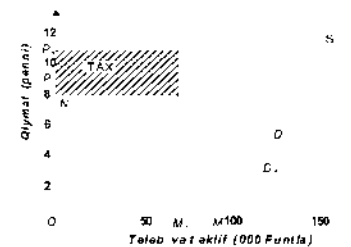
### Verginin diaqramla təqdim olunması

Nəzəri cəhətdən verginin təsiri həm tələb, həm də təklif baxımından analiz edilə bilər. Hansının seçilməsindən asılı olmayaraq, nəticədə qiymətli istehsal həcmi arasında eyni yeni müvazinət vəziyyəti alınacaq. Sonralar müəyyən problemin analizindən asılı olaraq, hər hansı bir metoda üstünlük verəcəyik.

Beləliklə, biz görürük ki, alıcı 2 pens artıq ödəyir və təchizatçı hər vahid üçün 1 pens az alır. Bu, şəkil 36.4-də diaqramda göstərilmişdir.



Şəkil 36.4 Verginin bölüşdürülməsi (tələb tərəfdən)



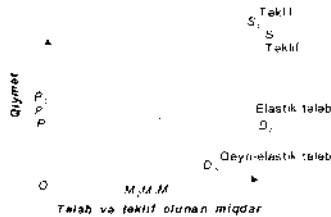
Şəkil 36.5 Verginin bölüşdürülməsi (təklif tərəfdən)

### Dolayı verginin sənayenin ölçüsünə təsiri

Tələb və təklifin elastikliyini artdıqca, verginin istehsalın azalmasına təsiri artır. Bu mütənəssibliyin sübut edilməsi kitabın məqsədlərindən

kənarə çıxır, lakin biz tələb və təklifdən istifadə edərək diaqram şəklində bunun doğru olduğunu göstərəcəyik.

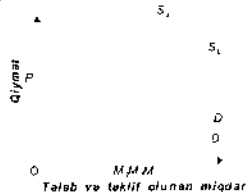
### (1) Tələbin elastikliyi



Şəkil 36.6 Əmtəəyə vergi qoyularkən istehsalda tələbin elastikliyi arasındakı əlaqə

Vergi qoyulduqdan öncə ümumi istehsal həcmi  $OM_1$ -dir (şəkil 36.6). Verginin təsiri təklif əyrisini  $S$ -dən  $S_1$ -ə qaldırmaqdır.  $D_1$  OP qiyməti baxımından  $D_2$ -dən daha az elastiki olmaqla iki tələb əyrisi göstərilmişdir. Verginin təsiri tələbin  $D_2$  olduğu yerdə istehsal həcmi  $OM_2$ -ə,  $D_1$  olduğu yerdə isə  $OM_1$ -yə enməsidir. İkinci vəziyyətdə istehlakçılar əvəzedicilər almağa başlayırlar.

### (2) Təklifin elastikliyi



Şəkil 36.7 Əmtəəyə vergi qoyularkən istehsalda təklifin elastikliyi arasındakı əlaqə

Vergi qoyulduğundan öncə ümumi istehsal həcmi  $OM$ -dir (şəkil 36.7). Verginin təsiri tələb əyrisini  $D$ -dən  $D_1$ -ə salmaqdır. OP qiymətindən  $S_1$ ,  $S_2$ -dən daha az elastiki olmaqla 2 təchizat əyrisi göstərilir. Verginin təsiri təklifin  $S_2$  olduğu yerdə istehsal həcmi  $OM_1$ -

ə,  $S_1$  olan yerdə isə  $OM_2$ -yə azalmaqdadır. İkinci vəziyyətdə istehsalçılar alternativ malların istehsalına keçə bilərlər.

Bu nəzəriyyənin mühüm praktiki tətbiqləri vardır: (a) Dövlət sənayenin istehsalını və beləliklə də işlə təminatı artırmaq məqsədilə (təklif əyrisinin sağa çəkilməsi ilə göstərilən) yardımdan istifadə edə bilər. Təsir tələb və təklifin çox elastiki olduğu yerdə daha yaxşı hissə oluna bilər; (b) Verginin təsiri istehsalı azaltmaq olduğundan hətta müvafiqiyyət vergi sənaye üçün zərərli ola bilər. Bu, xüsusilə daxili tələbin elastiki olduğu və istehsal xərclərinin azaldığı şəraitdə artacaq. Belə ki, avtomobillər üzərindəki xüsusi vergi yalnız daxili tələbi azaltmayacaq, həmçinin iqtisadi göstəriciləri itirəcək və beləliklə, daxili və xarici bazarlarda qiymətləri qaldıracaq. Hətta sonra vergi götürüldüyü zaman da xarici bazarların geri qaytarılmaması ehtimalı var, çünki vacib xidmətlər göstərən satış təşkilatlarının hamısı ciddi zərər çəkə bilər.

### Dolaylı verginin ağırlığının istehlakçılar və istehsalçılar arasında bölüşdürülməsi

Əmtəədən xüsusi vergi tutularsa, o demək deyil ki, onun qiyməti tam vergi miqdarı həcmində artacaq. X çeşid üçün aşağıdakı tələb və təklif ədədlərini nəzərdən keçirək.

X-in qiyməti (pens)	Tələbat (vahidi)	Təklif (vahidi)
12	60	150
11	70	130
10	80	110
9	90	90
8	100	70

Tarazlıq qiyməti 9 p-dir. İndi fərz edək ki, X-in hər bir vahidi üzərinə 3 p-lik vergi qoyulub. Qiymət 11 p-ə qalır (11 p-də bazara təklif olunan miqdar 70.000 fərdədir, çünki istehsalçı əslində hər vahid üçün yalnız 8 pens alır. Alternativ olaraq hər qiymət üzərinə tələb olunan kəmiyyət qiyməti 3 pens artıq olandır).

Istehlakçıların üzərinə düşən vergi məbləği istehsalçının üzərinə düşənə müqayisədə təchizatın elastikliyi tələb elastikliyinə tamamilə proporsionaldır.

$$\frac{\text{Istehlakçıların vergi payı}}{\text{Istehsalçıların vergi payı}} = \frac{\text{təklifin elastikliyi}}{\text{tələbin elastikliyi}}$$

Bu nisbətə doğru olması aşağıdakı dalıldan görünür. Vergi tətbiq edildikdə, istehsalçının istəyi onun ağırlığını istehlakçının qiymətlərinə, istehlakçının da eynilə istehsalçının üzərinə qoymağıdır. Kim qalib gəlir? Sadəcə olaraq əlverişli sөvdələşmə vəziyyəti daha yaxşı olan. Bu, qiymət düşdükdə övəzedici istehsalına keçmək qabiliyyətinin qiymətlər artdıqda övəzedici almağa keçmək qabiliyyətindən asılıdır.

İndi təklif və tələbin elastikliyinə təyin edən əsasən övəzetmə imkanlarıdır. Belə ki, istehsalçı və istehlakçılar tərəfindən ödənilən verginin ağırlığının nisbəti təklif və tələbin elastikliyinə nisbətindən asılıdır.

Bu teorem aşağıdakı şəkildə həndəsi üsulla isbat edilir. Vergi nəticəsində qiymət  $OP$ -dən  $OP_1$ -ə qalxır və tələb və təklif olunan miqdar  $OM$ -dən  $OM_1$ -ə düşür.

$$OP\text{-də təklifin elastikliyi} = \frac{M_1M}{NP}$$

$$OP\text{-də tələbin elastikliyi} = \frac{OM}{PP_1}$$

$$\begin{aligned} \text{Təklifin elastikliyi} &= \frac{M_1M}{NP} \times \frac{OP}{OM} \times \frac{PP_1}{PP_1} = \frac{PP_1}{PP_1} \\ \text{Tələbin elastikliyi} &= \frac{OM}{PP_1} \times \frac{PP_1}{PP_1} \times \frac{PP_1}{PP_1} = \frac{PP_1}{PP_1} \end{aligned}$$

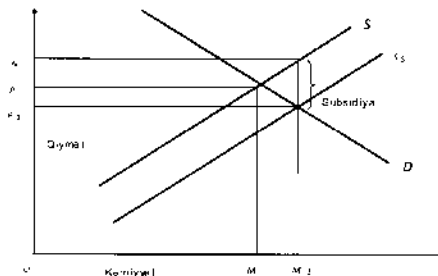
= istehlakçı üçün qiymət artımı (vergi ağırlığı)  
= istehsalçı üçün qiymət azalması (vergi ağırlığı)

Bu teoremin bir sıra praktiki istifadəsi vardır: (a) Tələbi qeyri-elastiki olan əmtəə (məsələn, siqaret) üzərindəki vergi əsasən istehlakçıya düşür; (b) Təklifin tələblə müqayisədə qeyri-elastiki olduğu yerlərdə vergi istehsalçı üzərinə düşür. Belə ki, Orta (Yaxın) Şərqi ölkələrində dövlətlərin birinin neftdən istifadə haqqını qaldırdıqda bunun yükünü müvafiq məvəcbibli şirkətlər daşıyır; (c) Uzunmüddətli təklif qısa müddətə nəzərən daha elastiki olmağa meyli olduğu üçün, vaxt keçdikcə istehlakçıların verginin daha böyük hissəsini daşması arzu olunduğundan qiymətlər artıma meyli olacaq; (d) Belə ki, istifadə edilməyən evlər varsa, məzonnə artımı əsasən əmlak sahibləri üzərinə

düşəcək: (e) Vergi tutulması nəticəsində qiymət artımı təklifin elastikliyinə tələb elastikliyinə olan münasibətinə əsasən dəyişəcək. Təklif elastikliyinə tələb elastikliyinə nəzərən daha yüksək olmasıyla qiymət artımı da yüksək olacaq.

### Subsidiya mənfəətinin bölüşdürülməsi

Subsidiyanın verilməsi ("neqativ vergi") tələb və ya təklifin xarakteristik əyrisinin sağa doğru dəyişməsi ilə təhlil edilə bilər, məsələn,  $S$ -dən  $S_1$ -ə doğru (şəkil 36.8).



Şəkil 36.8 Subsidiyanın diaqram şəklinə təqdimatı

Qiymət  $OP$ -dən  $OP_1$ -ə düşür, kəmiyyət isə  $OM$ -dən  $OM_1$ -ə qalxır. Övvəldə olduğu kimi, istehsalçıların mənfəəti ilə müqayisə edildikdə istehlakçının subsidiya mənfəətinin tələbin elastikliyinə nisbətən təklifin elastikliyi ilə birbaşa mütənəsis olduğunu sübut etmək olar. Yəni:

$$\frac{\text{İstehlakçıların subsidiya payı (ödənilən qiymət düşür)} - \text{Təklifin elastikliyi}}{\text{İstehsalçıların subsidiya payı (alınan qiymət qalxır)}} = \frac{\text{Təklifin elastikliyi}}{\text{Tələbin elastikliyi}}$$

### **FƏSLİN QISA MƏZMUNU**

- Dövlət büdcəsi hökumətin xərc və gəlirləri ilə maraqlandır. Büdcə siyasətinin məqsədi sadəcə hökumət xərclərinə görə gəlirin artırılmasından ibarət deyil. Bura daxildir: gəlirin yenidən bölüşdürülməsi, daha böyük iqtisadi səmərəlilik, iqtisadiyyatın və qiymət səviyyəsinin stabiləşdirilməsi.
- Gəlir vergisi misalında birbaşa vergilər yüksək və elastik hasilatı təmin edir, lakin eyni zamanda cəhdlərə əks təsir göstərə bilər.
- ƏDV misalında dolayı vergilər birbaşa vergi qoyuluşunun yükünü azaltmağa kömək edir, lakin daha aşağı gəlirlərin paylarının götürülməsində daha çox repressiv xarakterə malikdir.

### **XÜLASƏ SUALLARI**

- Büdcə siyasəti gəlirin bölüşdürülməsinə necə təsir göstərir?
- Mükəmməl vergi sisteminin göstəriciləri hansılardır?
- Repressiv, proporsional və progressiv vergilər arasında fərqləri göstərin.
- Birbaşa vergilərin zərərli hansılardır?
- Vahid üzrə vergi necə təyin edilir?

Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin



## **BEYNƏLXALQ TİCARƏT**



## BEYNƏLXALQ TİCARƏTİN MAHİYYƏTİ

### TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- Beynəlxalq ticarətin baş vermə səbəbində müqayisəli üstünlük prinsipindən istifadə edə;
- Millətlərin ticarət şərtlərinin necə müəyyən edildiyini göstərə;
- Ticarət inövcəyinin qorunmasında millətin hansı metodlardan istifadə edə biləcəyini təsvir edə;
- Proteksionizmin göstərilən səbəblərini qiymətləndirə biləcəksiniz.

### 37.1 NƏ ÜÇÜN BEYNƏLXALQ TİCARƏT

#### Beynəlxalq ticarət necə yaranır?

Beynəlxalq ticarət ölkələrin əmtəələrə tələb və onların istehsal bacarığı fərqiindən yaranır.

Tələb baxımından bir ölkə müəyyən əmtəə istehsal edə bilər, lakin tələb olunan miqdarda olmaya bilər. Digər tərəfdən, nə Zambiya, nə də Küveytin hər birinin öz istehsal etdiyi mis və neftin hamısına ehtiyacı var. Beynəlxalq ticarətsiz onların depozitlərinin böyük hissəsi istifadəsiz qalardı.

Təklif baxımından artıq göstərdiyimiz kimi, həm insanlar, həm də bölgələr hər hansı bir əmtəənin istehsalında başqalarından yaxşı vəziyyətdədirlər. Onlara məxsus olan üstünlüklər asanlıqla transfer edilə bilməz. Beləliklə, məlum olur ki, onlar nisbətən daha çox üstünlük əldə etdikləri əmtəənin istehsalında ixtisaslaşırlar və düzəlttikləri bu əmtəələri istədikləri bütün digər şeylərlə dəyişirlər.

Bu, ölkələrə də aiddir. İstehsal vasitələri bütün dünyada bərabər şəkildə bölünməmişdir. Bir ölkənin torpağı bol ola bilər, digərinin

ixtisaslaşmış işçi qüvvəsi. Müxtəlif ölkələr kapital, neft, mineral ehtiyatlar üzrə ixtisaslaşmış əmək və tropik iqlim kimi digər faktorlara müxtəlif dərəcədə sahibdirlər.

Həmçinin bu vasitələr asanlıqla bir ölkədən digərinə köçürülə bilməz. İqlim, torpaq və mineral ehtiyatlar təbii ki, səciyyəvidir. İşçi qüvvəsi beynəlxalq səviyyədə milli sərhədlər daxilində olduğundan daha çox hərəkətsizdir. Çünki qarşıya əlavə maneələr çıxır – dil fərqi, immiqrasiya qayda və məhdudiyətləri, imkanların dəyərləndirilməməsi, həmkarlar ittifaqlarının xarici işçilərə vurduğu ziyan, tanış olmayan adət-ənənələr və yaşayış torzi. Kapital da daha çətin hərəkət edir: bəzi ölkələrdə siyasi sabilliyin olmaması və sadəcə, imkanların dəyərləndirilməməsi sərmayədarları fondları xaricə aparmaqdan çəkindirə bilər. Bundan əlavə, dövlətlərin çoxu kapitalın hərəkətini məhdudlaşdırmışdır, çünki o, ödəmə balansına gərginlik gətirir.

İstehsal vasitələrinin yerdəyişməsi çətin olduğundan buna alternativ olan faktorlarla düzəldilən əmtəələrin hərəkəti qəbul edilmişdir. Beləliklə, ticarət şəraiti uyğundursa, ölkələrin ən yüksək müqayisəli üstünlüyü əldə etdikləri əmtəələrin istehsalında ixtisaslaşması və onları başqa ölkələrin əmtəələri ilə dəyişməsidir. Beləliklə də beynəlxalq ticarət yaranır.

#### Beynəlxalq ticarət niyə ayrıca öyrənilməlidir?

Bunadakı biz prinsipcə ölkə daxilində olan şəxslər və bölgələr arasında olan ticarətdən fərqli heç bir şey söyləməmişik. Stul düzəldən dülğər onu qiymət mexanizmi vasitəsilə yemək və digər tələb etdiyi əmtəələrə dəyişir. Eynilə də Oksfordda düzəldilən avtomobillər Cənubi *Wales-də* düzəldilən paltaryuyan maşınlarla dəyişdirilir. O zaman niyə daha uzun məsafələrin olması fərqiindən başqa, Britaniyada düzəldilən avtomobillərin Avstriyada istehsal olunan yunla dəyişdirilməsini ayrıca öyrənirik?

Cavab budur ki, eyni nəzəri prinsiplərdən istifadə edilə də, beynəlxalq ticarətdə fərqli problemlər ortaya çıxır. İxracatçıların xarici bazar haqqında biliyi məhduddur, tələbin qabaqcadan müəyyən edilməsində daha böyük çətinliklər çəkirlər, dil, çəki və ölçülər, dövlət qaydaları və valyuta dəyişməsində fərqlərlə qarşılaşırlar. Bu cür amillər beynəlxalq ticarətin həcmində azalmasına səbəb olur. Həmşindən əlavə, əmtəələr sərhədləri keçməli və satıldığı ölkənin valyutası ilə öcənilməli olduğundan, beynəlxalq ticarət həm iqtisadi, həm də siyasi səbəblərdən



dövlətlər tərəfindən tənzimləno bilər. Bunun üçün bizim məqsədimiz beynəlxalq ticarətdən gələn nəzəri faydaları və nəzəri əsaslarımızın praktikada noyo görə fərqləndirini göstərməkdir.

### 37.2 BEYNƏLXALQ TİCARƏTİN ÜSTÜNLÜKLƏRİ

#### (1) Bu, ölkələrə ixtisaslaşma mənfəətini əldə etmək imkanı verir

Ölkələrin ixtisaslaşması daha çox müxtəlif növlü və daha çoxsaylı əmtələrin istehlakı imkanını yaradaraq, hamı üçün həyat səviyyəsini yaxşılaşdırır.

(a) Aydındır ki, beynəlxalq ticarətsiz əksər ölkələr bəzi müəyyən məhsullarstı qalacaqlar. Məsələn, *İceland-ın*, kömürü yoxdur. Britaniyanın qızıl və alüminiumu yoxdur, İsveçin isə nefti.

(b) Daha əhəmiyyətli, daxildə istehsal olunsaydı, yalnız varlıların imkanı çata biləcəyi bir çox mallar olardı. Britaniyada bu, banan, ədviyyat, portağal və digər idxal olunan mallara aid oluna bilər. İqtisadçılar bu yolla beynəlxalq ticarətin insanlara necə fayda verə biləcəyini əsasən *müqayisəli dəyərlər qanunu* kimi tanınan üsulla izah edirlər. Bu göstərir ki, ölkələr müəyyən çeşidlər üzərində ixtisaslaşma və ticarətdən o zaman qazanc əldə edə bilərlər ki, bu çeşidlərin nisbi istehsal xərcində bəzi fərqlər olsun. Aşağıdakı misallar bunu izah edəcək.

Fərz edək ki, iki ölkə, A və B, yalnız iki çeşid-buğda və avtomobil istehsal edir. Hər ikisinin eyni kapital məbləği və eyni işçi sayı var, lakin A-nın B ilə müqayisədə yaxşı iqlimi və zəngin torpağı var. Digər tərəfdən, B-nin işçiləri daha çox bacarıqlıdır. Bütün istehsal vasitələrindən tam istifadə olunmur.

- daimi vahidin mənimənilməsi (burada alternativ dəyər şərtlərində);
- ticarətdə heç bir maneə yoxdur;
- heç bir daşınma və ya ticarət xərcləri yoxdur;
- yalnız iki əmtəə, buğda və məşin istehsalçısı olan iki ölkə, A və B. Hər biri eyni məbləğdə kapitala və eyni sayda işçiyə sahibdir, lakin B ilə müqayisə edildikdə A mülayim iqlimə və məhsuldar torpağa malikdir. Digər tərəfdən, B ölkəsinin işçiləri daha bacarıqlıdır;
- bütün faktorlar tam şəkildə tətbiq edilir.

Hər iki ölkə öz faktorlarını buğda və avtomobil istehsalı üçün bərabər şəkildə böldükdə, aşağıdakıları istehsal edir:

Ölkə	Buğda (vahid)	Avtomobilər (vahid)
A	500	100
B	100	500
<b>Ümumi istehsal</b>	<b>600</b>	<b>600</b>

Lakin A buğda, B isə avtomobil istehsalında ixtisaslaşsa, ümumi istehsal 1000 buğda və 1000 avtomobil olardı. Beləliklə, onlar arasında bölüşdürülməyə 400 buğda və 400 avtomobil təmiz qazanc olacaqdır.

Burada qazanclar aşkardır, çünki A buğda, B isə avtomobil istehsalında daha yaxşıdır. Lakin fərz edək ki, A-nın da ixtisaslaşmış işçi qüvvəsi və kapitalı var və o, aşağıdakı kimi, həm buğda, həm də avtomobillərin istehsalında daha yaxşıdır.

Ölkə	Buğda (vahid)	Avtomobilər (vahid)
A	500	300
B	400	100
<b>Ümumi istehsal (ixtisaslaşma yoxdur)</b>	<b>900</b>	<b>400</b>

Burada yenidən ixtisaslaşma ilə əldə edilən gəlirlər varmı?

Avtomobilləri buğda ilə dəyişmə məzənnəsinin müəyyən sərhədləri olsa, cavab "bəli" olacaq. Səbəb budur ki, A-nın avtomobil istehsalındakı üstünlüyü buğda istehsalındakı üstünlüyündən daha çox hiss olunur. Birincinin istehsalında o, üçqat artıq effektivdir, ikincisi isə yalnız 1,5 dəfə. Vacib olan tam deyil, nisbi üstünlükdür. Nəticədə A B-yə buğda istehsalını verərək, avtomobil istehsalında ixtisaslaşsın ki, ümumi istehsal 800 buğda və 600 avtomobil olacaq.

Fərz edək ki, dünyada olan tələb və təklif şəraiti elədir ki, 2 buğdaya 1 avtomobil dəyişilir, yəni avtomobilin qiyməti buğdanın qiymətinin ikiqatdır. İndi A 200 avtomobili 400 buğda ilə dəyişir ki, bu da ona 400 buğda ilə 400 avtomobil, B-yə isə 400 buğda və 200 avtomobil verir.

Beləliklə, görünür ki, ixtisaslaşmaya görə B 100 avtomobil geridədir. Lakin ixtisaslaşma A-nın vəziyyətini yaxşılaşdırırmı? İndi onun 400 avtomobili və 400 buğdası var, yəni 100 avtomobil qazanc, lakin 100 buğda itkisi var. Qazandıqı avtomobillərin istehsalı üçün istehsal faktorlarının 1/6-ini istifadə edir, buğda itkisi isə faktorların yalnız 1/10-ni təmsil edir. Buna görə, nəticədə ixtisaslaşma B-nin istehsal rəqəmini

artırmışdır. Alternativ olaraq söyləyə bilərik ki, B 100 buğdanı istehsal etməsəydi, öz əməyi ilə yalnız 60 avtomobil əldə edə bilərdi, mübadilə yolu ilə isə 100 avtomobil əldə edir.

Yuxarıdakı sübut mümkün olan xərclər baxımından da öyrənilə bilər. İxtisaslaşma olmasaydı, A 5 vahid buğda istehsal etmək üçün 3 avtomobildən keçməli idi. Lakin beynəlxalq bazarda dəyişmə şərtləri elədir ki, 3 avtomobillə 6 vahid buğda əldə etmək olar. Bunun üçün A-ya avtomobil istehsalında ixtisaslaşmaq və buğdasını mübadilə yolu ilə əldə etmək sərf edəcək. B ilə də eynilə. Öz əməyi ilə 4 vahid buğda ilə o, yalnız 1 avtomobil əldə edə bilərdi. Dünya bazarında o, 2 avtomobil əldə edir. Bunun üçün ona buğda istehsalında ixtisaslaşmaq və avtomobili mübadilə yolu ilə əldə etmək sərf edəcək.

Vurğulanmalıdır ki, müqayisəli xərclər qanununa əsasən təchizat imkanları göstərir ki, onların mümkün olan xərcləri fərqləndikdə sərf etmək üçün hansı şəkildə ixtisaslaşma apara bilərlər. Lakin mübadilə şərtlərini bilməyə qədər ixtisaslaşmanın olacağını və ya hansı dərəcədə olacağını dəqiq söyləyə bilmərik.

Ölkənin özünün istehsalı üçün əlverişli mövqədə olmasına baxmayaraq, əmtəəni ölkələr arasında hərəkət etdirən nisbi qiymətlərdəki fərqlərdir. Böyük daxili tələb və beləliklə də nisbətən yüksək qiymət ölkənin bu əmtəənin idxalçısı olması deməkdir (ABŞ-da neftlə olduğu kimi). Həmçinin unutmaq olmaz ki, istehsalda yalnız çox az üstünlüklər uzunmüddətlidir. İqlim və çox zaman mineral ehtiyatlar dəyişir. Lakin yeni metodlar faktorları daha məhsuldar edə bilər. Nəçə ki, indi Hindistan Britaniyaya pambıq məhsulları ixrac edir. Hər halda yuxarıdakı izahat genişləndirilməlidir ki, bu imkanlar yarasın:

(i) Daşınma xərcləri müqayisəli xərclər qanununun müəyyən etdiyi qazancları azaldır və beləliklə, daha az ixtisaslaşmaya səbəb olur. Belə ki, daşınma xərclərinin A-nın avtomobil istehsalı üstünlüklərini üstələyə bilməsi və beləliklə, B-nin özünə tələb olunanları istehsal etməsinin yaxşı görünməsiylə bağlıdır.

(ii) Beynəlxalq ticarətdə iştirak edən çoxlu ölkə və əmtəələrin real şərtləri.

(iii) Millətlərin əmtəələrin sərbəst hərəkətinə gömrük haqları, normalar, tibbi yoxlama və sairə mübadiləsi (növbəti səhifələrə bax).

(iv) Əmtəə istehsalının artması ilə gəlirlərin azalması ehtimalı. Qeyd ediləndi kimi, nəzəriyyəyə görə, istehsalın bütün mərhələlərində, A və B-nin hər ikisi tərəfindən hər zaman avtomobil əvəzinə müəyyən nisbətə buğda istehsal edilə bilər. Belə ki, hər hansı bir istehsal

həcmində, A 3 avtomobil yerinə 5 buğda, B isə 1 avtomobili 4 buğda ilə əvəz edə bilər. Lakin B buğda istehsalını artırıqda, azalan gəlirlərin işə düşməsi baş verəcək, çünki daha keyfiyyətsiz torpaq və işçi qüvvəsindən istifadə olunmalıdır. Belə ki, 1 avtomobilin əvəzində 4 əlavə buğda əldə etmək əvəzinə yalnız 3, daha sonra yalnız 2 və s. əldə edəcək. Eyni şey həmçinin A avtomobil istehsalını artırıqda baş verir. Bunun üçün tədricən ixtisaslaşma artıq sərfəli olmur. A buğdanı dünya bazarından almaqdansa, özü istehsal etməklə daha ucuz əldə edə bilər və eyni hal B üçün avtomobillərə də aiddir. Azalan gəlirlər və beləliklə, artan xərclər, mümkün olan xərclər ticarət şərtləri ilə təklif olunanlardan aşağı olduğu nöqtəyə qədər yalnız qismən ixtisaslaşma mövzudluğu deməkdir. Bundan sonra ölkə üçün əmtəəni özünün istehsal etməsi daha yaxşıdır. Əslində əksər ölkələr eyni malları həm istehsal, həm də idxal edir (məsələn, Birləşmiş Krallıq kənd təsərrüfatı məhsulları).

### ***(2) Bazarı genişləndirməklə beynəlxalq ticarət böyükmüqayisəli istehsalın mənfəət əldə etmək imkanını yaradır***

Istehsalın artması ilə azalan gəlirlərin işə düşdüyü malların əksinə olaraq, azalan xərclər şəraitində istehsal edilən bir çox məhsullar vardır (təyyarə, avtomobillər). Burada daxili bazar böyükmüqayisəli istehsalın üstünlüklərindən tamamilə istifadə etmək üçün çox kiçikdir. Bu, əsasən İsveçrə kimi kiçik ölkələrə aiddir. Bu hallarda beynəlxalq ticarət hər istehsal vahidi üçün xərci azaldır.

### ***(3) Təklif şərtlərində dəyişikliklər***

Yalnız çox az sayda istehsal faydaları dəyişməz olaraq qalır. İqlim və daha geniş kontekstdə mineral yataqlar qorunur, lakin yeni texniki üsullar faktorları daha məhsuldar edir. Bu səbəbdən, Hindistan Britaniyaya pambıq parça məmulatları ixrac edir.

### ***(4) Beynəlxalq ticarət rəqabətini artırır və istehsalın effektivliyinin artmasına təkan verir, xüsusən də daxili bazara nəzarət inhisarçının əlinə keçə bilərsə***

Gördüyümüz kimi, bazarnı həcmünün hər hansı bir məhdudlaşdırılması bir sənəcin nəzarəti ələ almağını asanlaşdırır. Dövlət daxili sənəyəyə tariflər və s. vasitələrlə müdaxilə edərkən hər zaman inhisarçılığın inkişafı riskini nəzərə almaq lazımdır.

**(5) Beynəlxalq ticarət ölkələr arasında mənfəətli siyasi əlaqələrin yaradılmasına təkan verir**

Buna Qərbi Avropadakı Ümumi bazarı nümunə göstərmək olar.

Lakin bu, yalnız dünya ticarətinin yarından çox hissəsinin eyni gəlirlə təmin edilən və tələbin eyni gəlir və nümunəsinə malik ölkələr arasında baş verməsi faktını nəzərə alan geniş miqyaslı istehsalın üstünlüyüdür. Bu səbəbdən, tayyara mühərrikləri ilə Britaniya həm ABŞ-a ixrac, həm də idxal edir, lakin onların hər biri müxtəlif növlərin istehsalı üzrə ixtisaslaşır. Qıssası, bir çox beynəlxalq ticarət sahələri indi artıq inkişaf etmiş ölkələr arasında, məsələn, AB ticarəti, sənaye sahələri arasındakı ticarət formasını almışdır.

### 37.3 TİCARƏTİN ŞƏRTLƏRİ

#### Mübadilə məzənnəsinin limiti

Bizim misalımızda A avtomobil istehsalında, B isə buğda istehsalında ixtisaslaşır. Öz qüvvəsi ilə A 3 avtomobil və 5 buğda əldə edə bilər. Təbii ki o, mübadilə vasitəsilə bundan daha az buğda əldə edərsə, avtomobillər də ixtisaslaşmayacaq. Eynilə də B 1 avtomobil üçün 4 buğdadan artıq verməli olsa, buğdanın istehsalında ixtisaslaşmayacaq.

Bələ ki, ixtisaslaşmanın həm A, həm də B-yə sərfəli olması üçün buğdanın avtomobillə dəyişmə məzənnəsi hərədəsə 5/3-lik yuxarı limitlə ən aşağı limit olan 4 arasında olmalıdır.

#### Mübadilə məzənnəsinin təyin edilməsi

Bas cari (2 buğdaya 1 avtomobil fərz etdiyimiz) mübadilə məzənnəsi necə yaranmışdır?

Cavab çox sadədir. 2 buğda 1 avtomobillə dəyişilirdi dedikdə, əslində nisbi dəyərləri müqayisə edirik. Bələ ki, avtomobilin qiyməti buğdanın qiymətindən 2 dəfə çoxdur. Onların nisbi qiymətləri bütün digər qiymətlər kimi bazarda tələb və təkliflə təyin olunacaq. Biz sadələşdirilmiş misalımızı bazarda genişləndirərək aydınlaşdırma aparacağıq.

Fərz edək ki, ticarət edən yeganə 2 ölkə A və B-dir və istehsal olunan yalnız iki çeşid buğda və avtomobil var. İxtisaslaşma nəticəsində, lakin mübadilədən öncə A-nın 600 avtomobili, B-nin isə 800 buğdası var. Buğda və avtomobillərin nisbi qiymətləri dəyişdiyindən biz aşağıdakı tələb və təklif sxemlərini əldə edirik.

Qiymət (mübadilə nisbəti)	A		B	
	Tələb Olunan buğda	Təklif Olunan avtomobillər	Tələb olunan avtomobillər	Təklif Olunan buğda
Buğda:				
Avtomobillər				
	3:1	1500	500	300
	2½:1	900	400	540
	2:1	650	325	650
	1¼:1	350	200	700

Göründüyü kimi, yuxarıdakı sxemdən tələb və təklif şəraitində yalnız 2 buğdaya 1 avtomobil qiymətində bazar tarazlığı yaranır. Misal 2-dən artıq ölkə və çeşid təmsil olunacaq şəkildə genişləndirilə bilər.

A və B üçün buğdanın avtomobillə mübadilə məzənnəsi ticarəti şərtləndirir. Əgər tələb və təklif 1 avtomobil üçün daha artıq buğda verilməsi şəklində baş verarsa, ticarət şəraiti A üçün yaxşılaşır, B üçün pisləşir. Digər tərəfdən, avtomobil üçün daha az buğda verilsə ticarət şərti B üçün yaxşılaşır. A üçün isə pisləşir.

#### Ticarət şərtində dəyişikliklər

Bələliklə, ticarət şərti idxalın ixrac ilə mübadilə etdiyi məzənnədir. Ömürlərin ticarəti beynəlxalq olarsa, bu zaman məzənnə dünyada olan tələb və təklif şərtləri ilə müəyyən edilir. Buradan ələ bir rəticəyə gəlmək olar ki, ticarət şərtindəki hər hansı bir dəyişmə tələb və təklifdə olan dəyişmələrdən irəli gəlir. Bələ ki, bizim misalımızda A-nın buğdaya tələbində böyük artım olarsa, buğdanın qiyməti ən yüksək həddə olan 5/3:1-ə yaxınlaşır. Eynilə də A-nın buğda tələbi azalarsa, qiymət ən aşağı limitə – 4:1-ə yaxınlaşacaq. Və ya təklif şəraiti ələ dəyişə bilər ki, A 600 avtomobil əvəzinə 100 avtomobil istehsal edə bilər, bu zaman yaqın ki, o, verilən buğda miqdarı əvəzinə daha çox avtomobil təklif etmək istəyər və bələliklə, buğdanın qiyməti ticarət şərtinin B-nin xeyrinə hərəkət edəcək şəkildə artacaq. Digər tərəfdən, A-nın ixtisaslaşmış işçi qüvvəsi immiqrasiya etsə və ixtisasız əmək əvəz olunmağa çalışılsa, o, 600 avtomobil əvəzinə yalnız 500 avtomobil istehsal edə bilər və avtomobillərin qiyməti qalxar. Nəticədə ticarət şəraiti A-nın xeyrinə yaxşılaşar.

Ticarət şərtinin dəyişmələrinin real dünyada necə əks olunması nümunələri bunlardır:

### (1) Tələbat şərtindəki dəyişikliklər

- Texnoloji inkişaf sahəsində tələbat arta bilər. Belə ki, neftə olan tələbin artması bütün ixracçı ölkələrin ticarət şəraitini yaxşılaşdırmışdır.
- İstehsaldakı müvafiq artım olmadan dünyada yeyinti məhsullarına tələb artarsa, Birləşmiş Krallığın ticarət şəraitini pisləşdirir.
- Emal edilmiş malların istehsalında azalma nəticəsində xammal təklifi elastiki olmayanda azalarsa, bu, böyük qiymət düşməsinə səbəb olar. Bu, Birləşmiş Krallığın ticarət şərti xeyli yaxşılaşdığı 30-cu illər depressiyası zamanı baş vermişdi.

Valyuta mübadilə kursunun necə müəyyən edilməsi 39-cu fəsilə göstərilmişdir. Onlar əsasən idxal və ixraca olan nisbi tələbi əks etdirirlər. Bu səbəbdən, 1980-ci ildə sterlinq mübadilə kursunun qalxması Britaniyanın neft, həm də netto ixracda müstəqil olmasını əks etdirirdi.

Lakin valyuta mübadilə kursuna həm də kapitalın dövriyyəsi də təsir göstərir. 1996-97-ci illərdə sterlinq mübadilə kursunda irəliləyişlər qısamüddətli kapitalın Londona keçməsinin nəticəsi olmuşdur, çünki İngiltərə Bankının mümkün gələcək inflyasiyanı nəzərə almasına salmasına çalışdığından, əcnəbilərin yüksək faiz dərəcələrindən mənfəət götürürdülər.

Nəticə etibarilə, ölkənin ticarət şərtləri təklif və tələb şərtlərində həqiqi dəyişiklərin olmadığı zamanda da dəyişə bilər, çünki valyuta dəyəri artıq xarici mübadilə bazarında dəyişmişdir.

### (2) Təklif şərtindəki dəyişmələr

- Texniki inkişaf təklifi artırır, məsələn, 1930-cu və 1950-ci illərdə kənd təsərrüfatında olduğu kimi. Nəticədə tələbat elastiki olmayan yerdə əmtəənin qiyməti xeyli düşür.
- Əmtəənin əsas istehsalçısı olan ölkədə, məsələn, Çində olan siyasi və əmək qüvvələrinin narazılığı və ya müharibə dünya qiymətlərini qaldıra bilər və beləliklə, digər böyük istehsalçı ölkələr, məsələn, Zambiya üçün ticarət şəraiti yaxşılaşar.

- Müəyyən əmtəənin istehsalçıları satış inhisarları formalaşdırmaqla öz məhsullarının qiymətlərini qaldıra bilərlər. Belə ki, OPEC 1973-1976-cı illər arasında neftin qiymətinin əvəzində artımına nail olmuşdur.

### Ticarət şərtlərinin ölçülməsi

Ticarət şərti ixrac və idxal məhsullarının qiyməti arasındakı əlaqəni ifadə edir. Lakin təcrübədə bizim diqqətimiz hər hansı bir vaxtda olduğu kimi deyil, zamanla necə dəyişməsi kimi mərkəzləşir. Bunun üçün bir dövrə digər dövr arasındakı ticarət şəraitinin nisbi dəyişmələri ölçülür.

Ölkələr çoxlu əmtəələr idxal və ixrac etdiklərindən və müxtəlif malların qiymətləri müxtəlif istiqamətlərdə və fərqli miqdarlarda hərəkət etdiyindən biz bir tam olaraq ixrac və idxal qiymətinin dəyişmələrini indeks rəqəmləri vasitəsilə ölçəcəyik və unutmaq olmas ki, burada müəyyən qüsurlar mövcuddur.

Beləliklə, təcrübədə ticarət şərtləri aşağıdakı kimi ölçülür:

$$\frac{\text{İxrac məhsullarının ortalama qiymət indeksi} \times 100}{\text{İdxal məhsullarının ortalama qiymət indeksi}} = 1$$

Son 10 ildəki rəqəmlər cədvəl 37.1-də verilmişdir.

Ölkənin ixrac məhsulları idxal məhsulları ilə müqayisədə daha ucuz olduqda müəyyən idxal məhsullarının miqdarı əvəzinə daha çox əmtəə verməyə məcbur olacaq. Bu zaman ticarət şərtlərinin "pisləşdiyi", "ona qarşı hərəkət etdiyi", "daha alverişsiz olduğu" deyilənir. Bunun əksi baş verdikdə ticarət şərtlərinin "yaxşılaşdığı", "onun xeyrinə dəyişdiyi" və ya "daha alverişli olduğu" deyilənir. Cədvəl 8-dən görünür ki, bəzi tələb dəyişiklikləri xaricində ticarət şərti 1973-cü ildə baş vermiş neftin qiymətindəki böyük artım nəticəsində kəskin pisləşməyə qədər Birləşmiş Krallığın xeyrinə hərəkət etmişdir.

Cədvəl 37.1 BK-da ticarət şərti, 1995-2004 (bazis ili – 2002)

İllər	İxrac vahidi – dəyər indeksi (1)	İdxal vahidi – dəyər indeksi (2)	Ticarət şərti (1)+(2)
1995	113,2	115,0	98,4
1996	113,9	114,8	99,2
1997	108,0	107,1	100,8

1998	102,7	100,7	102,0
1999	100,6	100,2	100,4
2000	101,7	103,5	98,3
2001	100,0	102,6	97,5
2002	100,0	100,0	100,0
2003	101,8	99,3	102,5
2004	102,0	98,7	103,3

### Ticarət şərtlərində dəyişmələrin nəticələri

Ölkənin ticarət şərtlərinin yaxşılaşmasının birbaşa təsirləri mənfəətlidir. Birincisi, müəyyən ixrac məhsullarının miqdarı əvəzinə daha çox idxal məhsulları əldə edilir. İkincisi, onun ödəmə balansını yaxşılaşdırmağa imkan verir. Məsələn, fərz edək ki, Britaniyanın idxal və ixrac məhsulları öz dəyərləri baxımından bərabərdir. İdxal məhsullarının sterlinqlə olan qiyməti düşür, lakin sterlinqlə olan Britaniya ixrac məhsullarının qiyməti dəyişir. Əgər Britaniyanın idxal məhsullarına tələbi elastiki deyilsə, onun ticarət balansını yaxşılaşdıracaq, çünki idxal məhsullarına daha az £ xərclənəcək.

Lakin dolaylı nəticələr ticarət şərtlərində yaxşılaşmaya səbəb ola bilər; xüsusilə də inkişaf etmiş ölkələrdə. Lakin bu, daha arzu edilməz görünür.

Birincisi, ticarət şərtləri pisləşən ölkələrin ticarət şərtləri yaxşılaşan ölkələrdən ixrac məhsulları almağa imkanı olmaya bilər. Məsələn, fərz edək ki, 1 buşel buğdanın qiyməti 5 £-dən 4 £-ə düşüb. Lakin ixrac edən ölkə tələbatın 900.000 buşeldən yalnız 950.000 buşelə qədər artıdığını görür. Beləliklə, buğdaya olan ümumi xərcləmə 450.000 £-dən 3.800.000 £-ə düşür. Lakin məhsulların təxminən öz məhsulunun əsas hissəsini ixrac edən fermerlərin gəlirinə bərabərdir. Gəlirin azalması nəticəsində onların Birləşmiş Krallıq kimi bir ölkədə idxal məhsullarına olan tələbatı düşəcək.

İkincisi, gəlir azalması həmçinin onun daxili istehsal əmtəələrinə daha az xərclənməyə deməkdir. Bu, daxili sənaye sahələri üzrə mənfəətlərin azalması deməkdir və beləliklə də ölkəyə əcnəbilər, məsələn, Birləşmiş Krallıq tərəfindən qoyulan kapitalın dividendlərini azaltmaqla görünməz qazancları kiçildəcək.

Üçüncüsü, inkişaf etmiş ölkələrdə gəlirlərin düşməsi nəticəsində döyümlü ziyan verilən yardımın məbləğinin artırılması ilə aradan qaldırılmalıdır.

Dördüncüsü, iqtisadiyyatı xarici ticarətdən asılı olan ölkələr ticarət şəraitində hərəkətlənmələr baş verdikdə çox sıx tənzimləmələrə məruz

qala bilərlər. Məsələn, xam yun üçün tələbat elastiki deyilsə və onun qiyməti dəyişsə (qiyməti yüksək olduqda) Avstraliyada gəlirlər yüksək olacaq, qiyməti aşağı olsa, az olacaq. Bunun gəlir və işlə təminat səviyyəsinin olması siyasətinə çox dərin təsiri vardır.

## 37.4 AZAD TİCARƏT VƏ PROTEKSİONİZM

### Azad ticarətin üstünlükləri

Müqayisəli xərclər nəzəriyyəsi amətə istehsalında əmək bölgüsündən istifadə etməklə daha yüksək həyat səviyyəsini necə qazanacağı göstərir. Nəzəri baxımdan buradan ələ nəticəyə gəlmək olar ki, ticarət mümkün olduğu qədər azad olmalıdır, çünki müqayisəli səmərəlilik qanununa əsasən yalnız bu zaman maksimum ixtisaslaşma baş verə bilər. Lakin praktikada görürük ki, bütün ölkələr nisbi qiymətlərin fərqi görə əmtəələrin sərbəst hərəkətinin qarşısını bu və ya digər dərəcədə alan siyasət yeridir.

### Beynəlxalq ticarətə nəzarət metodları

#### (1) Gömrük rüsumları

Gömrük rüsumları, məsələn, Ümumi bazarın ümumi xarici tarifləri həm qazanc toplamaq üçün, həm də himayəedicidir. Onlar idxal edilən malın eyni daxili istehsal malından daha yüksək məzənnəsi vergi alındıqda himayəedicidir.

#### (2) Dotasiyalar

Tariflər və Ticarət üzrə Əsas Razılaşmanı (GATT) imzalayan ölkələr ixraca birbaşa dotasiyalar verməklə *dempinq* siyasətini yürüdə bilərlər və beynəlxalq ticarətin həcm və strukturuna digər vasitələrlə dolaylı təsir göstərə bilərlər. Məsələn, gəmiqayırma sənayesinə dövlət yardımı. Daha az hiss edilən, çoxuşaqlı ailələrə yardım kimi yüksək rifah halı əmək xərclərini aşağı səviyyədə saxlamaqla bir ölkəyə digərinə nisbətən istehsalın haqiqi xərcini ödəməyən qiymət üstünlüyü verə bilər.

#### (3) Kvotalar

Tələb elastiki olmazsa, gömrük rüsumlarının alınması nəticəsində baş verən qiymət qalxması idxal olunan miqdara çox az təsir edəcək. Beləliklə, dövlət əmtəənin idxalını müəyyən miqdara qədər azaltmaq

istədikdə normalar qoya bilər. Belə ki, əcnəbi filmlər Britaniya filmləri ilə müəyyən nisbətə göstərilə bilər. Rüşumlarla müqayisədə normaların 2 böyük monfi cəhəti var: (a) Təklifin süni şəkildə azaldılması nəticəsində qiymət əcnəbi təchizatçı və ya idxalçı tərəfindən qaldırılabilir. Beləliklə, dövlət qiymət nəzarəti qoyana qədər qazanan ictimaiyyət deyil, onlar olur; (b) Normalar iqtisadiyyatı sərbəstləşdirir, çünki onlar əsasən müəyyən müddət ərzində olan idxal həcmi əsaslanan formulalarla hesablanır ki, onlar da zaman keçdikcə köhnəlir. Bu, genişlənmək istəyən effektiv şirkətlərə imkan vermir.

#### (4) Valyuta nəzarəti

İdxal edilən mallara xərclənən məbləğə daha yaxşı nəzarət etmək üçün normalar xarici valyuta ilə müəyyən edilməlidir. Bu, valyuta nəzarətinin (23-cü fəslin 1 bölməsinə bax) bir formasının olması vacibdir. Bütün xarici valyuta gəlirləri və rüşumları dövlətə və ya onun təmsilçisinə (Birləşmiş Krallıqda olduğu kimi, məsələn, İngiltərə Bankı) təslim edilməlidir və yalnız o, idxal məhsulları üçün, xarici səyahət və kapital transferini ödəmə məqsədilə bu fondan pul götürməyə icazə verə bilər. Mallar yalnız lisenziya ilə idxal edilə bilər. Beləliklə, azad bazar deyil, dövlət idxal məhsullarının şərtlərini müəyyən edir.

#### (5) Fiziki nəzarət

Müəyyən malların idxal və ixracına tam qadağa – embarqo qoyula bilər. Belə ki, "dəmir pərdə" ölkələrinə strateji malların ixracı qadağandır, narkotiklər isə idxal edilə bilməz. Eynilə də canlı heyvanların (məsələn, it və tutuqşuların və s.) idxal olunması ilə bağlı müəyyən qaydalar ticarəti çətinləşdirir.

#### (6) Ticarətin istiqamətini dəyişən mexanizmlər

Bura daxildir: "Buy British" kampaniyaları, ixracat üzrə kraliça mükafatları, idxalat satışlarını ixrac edən idxalçıdan eyni dəyər üzrə malları almasından asılı edən ikiterəfli razılıqlar, karantin və səhiyyə nizamnamələri və könüllü ixrac məhdudlaşdırıcıları.

#### Dövlətin beynəlxalq ticarətə nəzarət səbəbləri

Ümumiyyətlə, ticarətə ona görə nəzarət edilir ki, dövlət beynəlxalq baxımdan çox milli nöqteyi-nəzərdən fikir yürüdür və iş görür. Ticarətin

məhdudlaşdırılmasından bütövlükdə hamı zərər çəksə də, ayrı-ayrı ölkələr qazana bilər.

Nəzarət bəzət qazandırmaq üçün bir sıra səbəblər irəli sürülür. Bəzən onların bəzətləri məntiqli görünür; daha çox isə onlar üstünlük əldə etmək kimi dar maraqlar üzərində qurulur.

#### (1) Qeyri-iqtisadi arqumentlər

(a) *Strateji əhəmiyyətli əmtəənin istehsalını dəstəkləmək üçün.* Bir millət strateji əhəmiyyətli əmtəə baxımından digərindən asılı olduğu yerdə müharibə baş verdikdə onun təchizatının kəsilməsi ehtimalı vardır. Belə ki, Birləşmiş Krallıqda təyyarə istehsalının dotasiyalaşdırılmasının səbəblərindən biri zavod və ixtisaslaşmış işçi qüvvəsinin qorunmasını təmin etməkdir.

(b) *Siyasi əlaqələrin yaxınlaşmasını dəstəkləmək üçün.* Birləşmiş Krallıq 1932-ci ildə birlik dövlətlərinin imtiyazlı məzənnələrlə təmin etmək üçün bir çox idxal malları üzərinə tariflər qoymuşdur.

İndi isə AİB (Avropa İqtisadi Birliyi) üzvü kimi siyasi və iqtisadi birliyə doğru hərəkətin bir hissəsi olaraq Britaniya ümumi xarici tariflər qoymalıdır.

(c) *Siyasi məqsədlərin həyata keçirilməsi.* Ticarət xarici siyasətin silahı ola bilər. Məsələn, Rhodesiya qarşı sanksiyalar.

(d) *Sosial siyasətin inkişaf etdirilməsi.* Baxmayaraq ki, keçmişdə Britaniya öz kənd təsərrüfatını əsasən strateji məqsədlərlə dotasiyalaşdırırdı, bu gün məqsədlər ictimaidir – kənd yerlərində depressiyanın və onsuz da çox əhalisi olan şəhərlərdə hərəkətin qarşısını almaqdır.

#### (2) Əsas iqtisadi arqumentlərin səbəbləri

(a) *Ticarət şərtlərinin yaxşılaşdırılması.* Xüsusi verginin ağırlığı təklif və tələbin nisbi elastikliyinə əsasən istehsalçı və istehlakçı arasında bölünür (109-cu şəklə bax). Bunun üçün əmtəəyə olan tələb təklifdən daha elastiki olduqda dövlət ticarət şərtlərini yaxşılaşdırmaq üçün vergi qoya bilər, çünki dövlət vergidən gəlir əldə etsə də, qiymət artımı əsasən istehsalçı tərəfindən yaradılmışdır. Praktikiada bu aşağıdakıları tələb edir: (i) istehsalçı ölkənin təkliflərini asanlıqla həyata keçirə biləcəyi alternativ bazarların olmaması; (ii) onun istehsal vasitələrinin çox az alternativləri var; (iii) xaricdəki satışlarının azaldığını gören ölkələrin gəlir itkisi tarif qoyan ölkənin idxal tələbinə təsir etməməlidir.

(b) "Gənc sənaye"ni himayə. Ölkədə sənaye sahəsi qurmaq yalnız onu gənc dövründə genişmiqyaslı istehsalı olan güclü rəqiblərdən qorumaqla mümkündür. Təmin olunmuş daxili bazarın onun çıxarma çətinliklərinin öhdəsindən gəlməsinə imkan verməsi və onun dünyanın qalan hissəsi ilə bərabər şərtlərlə rəqabət apara bilməsi üçün vaxtında güclənəcəyi şübhə altına alınır. Məsələn, Britaniyanın avtomobil sənayesi bu cür himayədən faydalanmışdır.

Çətinlik ondadır ki, sənaye sahələrinin çoxu bu himayədən istifadə etdiyindən, tariflər heç vaxt ləğv edilmir. Məsələn, emal edilmiş mallara XVIII əsrdə qoyulmuş Amerika vergiləri bugünə qədər mövcuddur. Bundan əlavə, əksər hallarda himayəsiz yaşama şansı olmayan sənaye sahələri dastəklənir. Bu, ölkə ehtiyatlarının düzgün bölüşdürülməsinə aparır.

(c) Sənayenin tədricən azalmasını təmin etmək üçün. Əmtəyə olan tələbin köklü dəyişməsi sənayeyə çox ağır zərbə vurur. Məsələn, 1975-ci ildə Britaniyanın pambıq sənayesinin taleyi belə idi. İdxal məhsulları üzərində məhdudiyyətlər şokunu azaltmaqla sənayeyə kiçilmək üçün daha çox vaxt qazandıra bilər.

(d) Müvəqqəti ödəmə balansında pozuntuların bərpası. Qızıl və xarici valyuta ehtiyatlarının müvəqqəti azalmasını idxal məhsullarına nəzarət etməklə dayandırmaq olar. Lakin ehtiyatların tükənməsinin əsaslı səbəbləri varsa, başqa tədbirlərdən istifadə olunmalıdır.

(e) "Dempinq" in qarşısının alınması. Mallar xaricdə daxili bazarlardakından daha aşağı qiymətlə satıla bilər. Bu, aşağıdakılara görə mümkündür: (a) istehsalçılara ixrac dənəsiyələri verilir; (b) pozucu inhisar və ya (c) bu istehsalçıya azalan xərclər üstünlük əldə etməyə imkan verir. İdxalçı ölkə vətəndaşları daha aşağı qiymətlərdən bəhrələnməyə əldə edilirlər. İxracçı daxili istehsalçıların aradan götürülməsinə çalışır, lakin inhisar əldə etmək istəyirsə, daxili bazarı bir qədər himayə etmək lazımdır.

### (3) Çox az əsaslı olan iqtisadi səbəblər

(a) Digər ölkənin tariflərinə qarşıluq verilməsi. Qarşıluq tarif hədəsi digər ölkənin məhdudlaşdırıcı siyasətini dəyişdirməsində qorxu kinii istifadə edilir. Belə ki, 1963-cü ildə idxal edilən Amerika quşçuluq məhsullarının üzərinə qoyulan haqları azaltmağa məcbur etmək üçün ABŞ bir sıra Ümumi bazar əmtəələrinin üzərinə daha yüksək idxal haqlarını qoyacağı ilə hədələmişdir. Burada bəzi güzəştlər əldə edildi, lakin çox zaman bu cür tədbirlər təsirsiz qalır, çünki əksər hallarda

ölkələr hamının itirəcəyi şəkildə daha da yüksək tariflərin qoyulması ilə qarşıluq verirlər.

(b) Dürğunluq dövründə daxili işlə təminat. Dünya ticarətində ümumi dürğunluq olduqda ölkələrin iş təminatına təsir edən gəlirin daxili istehsal vasitələrinə xərclənməsini sığortalamaq üçün idxala məhdudiyyətlər qoymağa çalışılır. Çətinlik ondadır ki, digər ölkələr dünya ticarətinin hər yerdə azalmasına gətirib çıxaran cavab tədbirlərinə əl atır. Tarif və Ticarət üzrə Ümumi Razılaşma bunun baş verməsinin qarşısını almağa çalışır.

(c) Daxili istehsal sahələrinin "ədələtsiz" xarici rəqabətdən qorunması. Britaniya işçilərinin ucuz, "şirələnməmiş" xarici işçi qüvvəsi ilə rəqabətdən qorunmaq tələbləri çox tez-tez səslənir. Bəzən bu, iqtisadiyyat haqqında az bilən emosional insanlardan, lakin daha çox rəqabətə üzələn sənaye və onun işçilərinin dar maraqlarından irəliləyir. Lakin iqtisadi analiz bu mülahizənin çox az əsaslı olduğunu göstərir və sənayeni digər zəminlərdə qorumaq lazımdır, məsələn, daxili işçilər digər ixtisas və ya sənaye sahələrinə keçmə bilməzlər.

(i) Bu, ölkənin ən böyük nisbi üstünlük əldə etdiyi yerə ixtisaslaşması olduğunu söyləyən müqayisəli xərclərin bütün prinsipinə ziddir. Bu üstünlük torpaq, kapital, tropik iqlim, minerallar və ya ucuz işçi qüvvəsinin çoxluğu ola bilər;

(ii) Buradan çıxan məntiqi nəticəyə görə, ABŞ Britaniyada məvaciblər daha aşağı olduğundan, Britaniya avtomobillərini idxal etməkdən imtina etməlidir;

(iii) Məvaciblərin az olmasının heç də kiçik işçi qüvvəsi xərclərini göstərməsi vacib deyil. Məvaciblərin az olması əməyin effektivliyini, yəni məhsuldarlığın az olmasından da olur. Bizim baxmalı olduğumuz istehsalın hər vahidinə düşən məvacib xərçdir. Belə ki, Amerika işçi qüvvəsinin dünyada ən yüksək ödənişli olması baxmayaraq, Birləşmiş Krallığa emal edilmiş əmtəələr ixrac edir, təhdid edilən sənayedə məhsuldarlığın artırılması və beləliklə də hər vahidə düşən məvacib xərclərini azaltmaqla rəqabət apara bilər;

(iv) Ucuz işçi qüvvəsi olan kasıb ölkəyə qarşı vergi ölkəni daha kasıb, onun işçi qüvvəsini isə daha uzuc edir. Məvacibləri (və eləcə də istehsal edilən malın qiymətini) artıрмаğın yolu xarici bazarlardakı tələbi artırmaqdır;

- (v) Kasıb ölkələrdən idxal məhsullarını məhdudlaşdırmasıyla yanaşı başqa yardımlar edilməlidir. Onlar "ticarətdənsə yardım"ə üstünlük verirlər;
- (vi) Daha kasıb ölkələrin gəlirini azaltmaqla edilən himayə onların Britaniya ixrac məhsulları üçün daha az pufu olması deməkdir;
- (vii) Siyasət əks təsir doğurur;
- (viii) Malları istisna edilən ölkə noticədə başqa bir yerdə daha aqressiv rəqabət aparmağa məcbur edilməklə himayədarlıq edən ölkə üçün xaricdə satış çətinləşdirə bilər. Yaponiyanın Britaniyanın əksər xarici pambıq malları bazarlarını ələ keçirməsinin bu səbəbdən olması mümkündür.
- Noticədə vurğulanmahtıq ki, ticarətin hər hansı bir məhdudlaşdırılmasının daha aşağı həyat səviyyəsi olan ictimai xərçidir. Lakin burada digər iqtisadi, siyasi və sosial mənfəətlər ola bilər. Çox zaman iqtisadi qazanclar şübhəlidir. Digərləri ölçülə bilməzlər və üstünlük balansının harada olduğuna qərar vermək imkanı siyasətçilərə verilməlidir. Lakin həmişə xatırlanmalıdır ki, himayə son yeni dəyişikliklərə imkan verməyən artan marağ yaradır.

### Tarif və Ticarət üzrə Əsas Razılışma (QAAT)

1947-ci ildə Cenevrədə 23 ölkə Tarif və Ticarət üzrə Əsas Razılışmaya imza atıb. Burada məqsəd bunlar idi: (a) mövcud olan ticarət maneələrini azaltmaq; (b) beynəlxalq ticarətdə ayrı-seçkiliyi azaltmaq; (c) millətləri birtərəfli hərəkət etməkdənsə məsləhətləşməyə çağırmaqla yeni ticarət maneələrinin yaranmasının qarşısını almaq. Bu, aşağıdakı kimi işləyir.

Üzv ölkələr müntəzəm olaraq tariflərin azaldılmasının növbəti mərhələsi üzərində razılışma əldə etmək üçün toplaşirlar. Burada "ən çox üstünlük verilən millət" prinsipi işləyir. Bu o deməkdir ki, əgər bir ölkə digər ölkəyə tarif azaldılması imkanı verirsə, bu, avtomatik olaraq bütün iştirakçı ölkələrə aid olur. Belə ki, əgər AİB onun lif materiallarına olan Amerika tarifinin 5 % azaldılması qarşılığında Amerika avtomatik ticarət məhsullarına olan tarifini 5 % azaltmağa razılıq verirsə, bu zaman hər iki gücə Tarif və Ticarət üzrə Əsas Razılışmanın digər üzvünə tətbiq oluna bilər.

1976-cı ildə beynəlxalq ticarətə təmsil edən 100-dən çox üzv ölkə vardı. Təşkilat vasitəsilə mövcud tariflərin progressiv azalmasına nail olunmuşdur və beynəlxalq ticarət problemlərinin müstəqil birtərəfli tədbirlər əvəzində birlikdə müzakirə edərək həll etmək prinsipi qəbul

edilmişdir. Lakin çətinliklər əmələ gəlmişdir: (a) qarşılıq prinsipi aşağı tarifli ölkələrin daha pis sövdələşmə vəziyyətində işə başlamağa məcbur olması deməkdir və beləliklə də onların ecdə biləcəkləri güzəştlər məhduddur. Bunun üçün bəli ölkələr Ümumi bazar kimi aşağı tarifli regional quruma üstünlük verə bilərlər; (b) müəyyən şəraitdə "ən çox üstünlük verilən millət" prinsipi ölkəni digər ölkə üçün tarif azalmasını etməkdən çəkindirə bilər, o səbəbdən ki, bu, həmişə tətbiq edilməlidir; (c) bir sıra hallarda imkan vermək üçün razılışma müddəalarının təsiri dayandırılır – ödənişlər balansındakı çətinliklər, Amerikanın öz kənd təsərrüfatına himayəsi, Birləşmiş Krallığın birlikdən etdiyi idxal, inkişaf etməmiş ölkələrdə gənc sənaye sahələrinin qurulması və Avropa İqtisadi Şurasının ayrı-seçkilik xarakteri; (d) WTO (Ümumdünya Ticarət Təşkilatı) tarif və bir sıra digər fiziki maneələrin öhdəsindən müvəffəqiyyətlə gəlsə də, bu, müdafiənin yeni formaları – köntül ixrac məhdudluqları, davamlı marketing razılışmaları, ixracatın xüsusi qrupları üçün subsidiyalar və xarici investisiya şərtləri misalında ticarət tələbləri ilə əhatə edilmişdir.

Ticarətin liberallaşdırılması prosesi razılığa gələn tərəfləri bir araya toplayan "raundlar"dan ibarətdir. Səkkizinci Uruqvay Raundu (Ümumdünya Ticarət Təşkilatının təsis edilməsi ilə nəticələnən, 1986-1994-cü illərdə Uruqvayda keçirilmiş tarif və ticarət haqda ümumi razılışma – GATT sərəsində cəxtərəfli ticarət danışıqlarının səkkizinci və sonuncu mərhələsi – red.) 1986-1994-cü illər ərzindəki danışıqları əhatə edir.

WTO 1995-ci ildə Uruqvay Raundunun danışıqlarının noticəsi kimi təsis edilmişdir. Adı çəkilən raundun əhəmiyyəti on il ərzində dünya ticarətində onun 330 milyard £ dəyərində xarici ticarətə əhatə etməsidir (BK-nın ÜDM-də 2 faiz artım daxil olmaqla).

WTO aşağı dərəcəli ticarət baryerlərinin aradan qaldırılması və ticarət danışıqları üzrə platformanı təmin etməklə beynəlxalq ticarəti genişləndirmək məqsədi daşıyır. GATT-a (Tarif və Ticarət haqda Ümumi Razılışma) nisbətən WTO daha geniş məqsədlər daşıyır. GATT mallar üzrə ticarətə tənzimlədiyi halda, WTO intellektual mülkiyyət hüquqları məsələləri, telekommunikasiya və bank kimi xidmətlər üzrə ticarətə əhatə edir. Rəsmi olaraq Çin WTO-ya 15 illik mübarizədən sonra 2001-ci ilin dekabr ayında qoşulmuşdur. Rusiya da bu təşkilata qəbul olunmaq niyyətindədir. lakin əvvəlcə ticarət şərtlərinin dəyişdiyi haqda AB və ABŞ-i inandırmalıdır.

WTO əsasən aşağıda göstərilən ticarət şərtlərinə əməl edir:



1. Sistem daxilində hər hansı bir ölkənin digərləri üzərində xüsusi ticarət əməkdaşlığı üzrə üstünlüyə malik olmaması, eyni zamanda xarici məhsul və xidmətləri seçməyinə nəzərən ticarət sistemi ayrı-seçkilikdən uzaq olmalıdır.
2. Ticarət sistemi azadlığa, yəni daha az ticarət məhdudyyətlərinə (tarif və qeyri-tarif məhdudyyətləri) meylli olmalıdır.
3. Xarici şirkətlər və hökumətlərin ticarət məhdudyyətlərinin əsassız yaranmayacağına və bazarların hər zaman açıq qalacağına inandırmaqlarına baxmayaraq ticarət sistemi uzaq görün olmalıdır.
4. Ticarət sistemi daha böyük rəqabətə meylli olmalıdır.
5. Uyğunlaşmaq üçün daha uzun zaman, daha çox uyğunlaşdırma imkanları və üstünlüklər verərək, ticarət sistemi inkişaf etməkdə olan ölkələrə daha çox uyğunlaşmalıdır.

WTO-nun yuxarıda göstərilən məqsədi azad bazarın təklif edilməsi və iqtisadi artımın stimullaşdırılmasından ibarətdir; lakin son illərdə aparılan danışıqlarda çox zaman ümumi razılığa əldə edilməmişdir. Bir çox insan azad bazarın adi insanların həyatını firavan etmədiyi, yalnız varlıların (həm insanların, həm də ölkələrin) daha da varlanmasına səbəb olduğu haqda iddia edir. WTO sazişləri çoxmillətli təşkilatlar və varlı millətlərə qarşı ədalətsiz meyllərə görə günahlandırılır.

### **FƏSLİN QISA MƏZMUNU**

- Beynəlxalq ticarət ölkələrin xidmət və məhsulların təmin edilməsində müxtəlif tələb və müxtəlif bacarıqlara malik olması nəticəsində yaranır. Ölkələr istehsal və ticarətdə nisbi üstünlüyə malik olduqları sahələr üzrə ixtisaslaşır.
- Ticarət şərtləri ölkənin ixracını idxala mübadilə etdiyi səviyyəyədir.
- Ölkə ticarətinin şərtlərində irəliləyib verilən ixracat həcmi üzrə daha çox idxalın əldə edilə biləcəyini göstərir.
- Azad bazarın çoxlu sayda üstünlüklərindən başqa, dünyada bir çox ölkələr individualit qazanmaq məqsədilə proteksionizm tədbirləri həyata keçirirlər.
- Ümumdünya Ticarət Təşkilatı 149 üzv ölkənin azad bazar hüquqlarının qorunması üçün fəaliyyət göstərir.

### **XÜLASƏ SUALLARI**

- Beynəlxalq ticarət hansı yolla ölkənin həyat səviyyəsini qaldıra bilər?
- Ticarət şərtləri necə qiymətləndirilir?
- BK-da ticarət şərtlərinin pisləşməsi hansı təsirləri göstərəcək?
- Beynəlxalq ticarətin əsas üstünlükləri hansılardır?
- Proteksionizmə dair hər hansı mübahisəni göstərin.

**Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin**



## TƏDİYYƏ BALANSI

### TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- İxracın idxal üzrə necə ödənildiyini izah edə;
- BK-da ödəniş balanslarını təhlil edə;
- Dünyanın digər dövlətləri ilə müqayisədə BK-nın ticarət mövqeyini təsvir edə biləcəksiniz.

### 38.1 İDXALIN ÖDƏNİLMƏSİ

#### Valyuta fərqləri

Bəzən bir ölkənin digər ölkənin bir qədər məhsulu əvəzinə öz məhsulunu verməyə razılaşmasıyla beynəlxalq ticarət barter mübadiləsi formasını alır. Lakin əslində mübadilələr nisbi qiymətlərə əsasən malların idxal və ixracının sərfəli olub-olmadığına qərar verən özəl tacirlər tərəfindən təşkil olunur, çünki hər ölkənin öz valyutası var – İspaniyanın (peseta), Fransanın (frank), ABŞ-ın (dollar), Birləşmiş Krallığın (funt sterlinq) və s. Hərta valyutaların adı eyni olsa da, yəni də müxtəlifdirlər. Belə ki, Misir, Suriya və Birləşmiş Krallığın funtları bir-birindən fərqlidir. Bu fərqlənmə beynəlxalq iqtisadiyyatda 2 səbəbdən əhəmiyyətlidir: (a) idxalata ödəmək üçün yetərincə xarici valyuta əldə olunmalıdır; (b) bir valyutanın digər valyutaya çevriləcəyi məzənnə müəyyən olunmalıdır. Birincisi haqqında burada danışılacaq, ikincisi haqda növbəti fəsilə, lakin heç biri bir-birindən müstəqil deyillər.

#### İdxal necə ödənilir?

Bu suala ən yaxşı cavabı ilk növbədə fərd tərəfindən, məsələn, evdar qadın missis *Jones* tərəfindən edilən alışları incələməklə verə bilərik. Hər həftə o, bir sıra müxtəlif mallar alır. Heç bir mağaza sahibi ona bu malları havayı verməz. Bu mallar üçün pul ödənməlidir. Lakin bizim

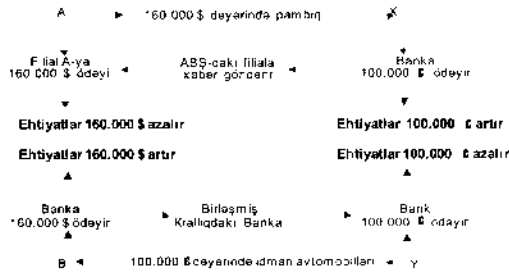
məqsədimiz üçün mühüm olan onun ödəmə üçün pulu əldə etməyə ən azı 7 mənbənin olmasıdır.

Birinci və ən adi mənbə həftəlik qazanədir. O və həyat yoldaşı öz məvəciblərindən hər həftə pul ayıra bilərlər və missis *Jones* mağaza sahibinə bu pulla dərhal ödəmə edir. Lakin qeyd etmək lazımdır ki, əslində missis *Jones-un* etdiyi onun ərinin istehsal etdiyi məhsulları tələb olunan bütün digər mallarla mübadilədir. Belə ki, əgər mister *Jones* dərzidirsə, onun tikdiyi kostyumlar satılır və missis *Jones-un* istədiyi malları aldığı pullar bu yolla əldə olunur. Bundan əlavə, bəzən pul mal istehsal etməklə deyil, xidmət göstərməklə də qazanılır. Beləliklə, missis *Jones* həftədə bir gün mağaza sahibi üçün hesablarını göndərmək və məktublarına cavab vermək şəkildə işləyərək məvəcib ala bilər. On sonda, əmanətlərinin faizləri cari gəlir gətirə bilər. Bütün həftəlik xərclər bu qarışıq həftəlik gəlirlə eynilərsə, biz deyə bilərik ki, *Jones-lar* ailəsi "özünü ödəyir".

Lakin ola bilər ki, missis *Jones-un* xərci cari həftəlik gəlirlə ödənilə bilinməsin. Bu, məsələn, ona görə baş verə bilər ki, həftəlik xərcə o, bahalı əmtəə, paltarıyuan maşın və s. alıb. Bu vəziyyətdə missis *Jones* pulu digər mənbələrdən əldə etməli olacaq. Birincisi, o, pulu öz milli əmanət hesabından və ya özünün hər hansı bir digər "ehtiyacından" götürə bilər. İkincisi, o, hazırda daha az tələb olunan piano və ya televizor kimi evdarlıq ehtiyatından olan mallardan birini satıb. Üçüncüsü, o, dostundan borc ala bilər və ya bununla eyni şey olan, mağaza sahibindən ödəmə vaxtının gecikdirilməsini xahiş edə bilər. Ən sonuncusu, bəxti gətirsə, o, deyək ki, atasının verdiyi cihaz şəkildə pul hədiyyəsi ala bilər. Mal üçün bu tür ödəmə üsulları onun ələmələrinin tədricən yenidən tamamlanması, satılan avuarların eyni dəyərtli avuarlarla əvəz olunduğu və ya əmtəənin istifadə edildiyi müddətdə borcun qaytarılması şərtiylə qənaətbəxş olar. Lakin əgər həftəlik gəlirdən lazımcıca ehtiyat ayırmaq qeyri-mümkündürsə və ya artıq xərcləmə tez-tez baş verdiyindən əmanət və avuarların belə əvəz olunması borcu ödəmirsə, bu zaman biz deyəcəyik ki, missis *Jones* "özünü ödəmir". Bir vaxt onun ehtiyatları bitəcək, evi satılacaq və o, mağaza sahibindən borc və ya kredit ala bilməyəcək.

Ümumi mənada desək, digər millətlərlə ticarət edən millət missis *Jones-la* eyni vəziyyətdədir. Ona idxal etdiyi əmtəələrin əvəzini ödəməkdə eyni alternativlər açıdır. Əsas mənbə cari ixracın satışından əldə edilən puldur. Şəkil 38.1 ixracın xarici valyutani necə qazandıgını göstərir. Adi vaxtlarda idxal və ixrac şirkətlər tərəfindən edilir, ödənişlər

isə onların bu valyutanın lazımı ehtiyatlarına malik olması şərtiylə bir ölkənin valyutasını digər ölkələrininkinə dəyişən banklar tərəfindən edilir.



Şəkil 38.1 İxrac malları idxal mallarını necə ödəyir

Fərz edək ki, 1 sterlinq 1,70 dollara dəyişilir və heç bir valyuta məhdudyyəti yoxdur. Tutaq ki, Britaniya taciri X ABŞ-da olan A-dan 10 000 £ dəyərinə pambiq idxal etmək istəyir. Bütün ödəmələrinin, məsələn, işçilərinin maaşları dollarla edilməli olduğuna görə amerikalı ixracatçı ödəməni dollarla tələb edir. Beləliklə, idxalçı öz bankına gedir. 10 000 £ ödəyir və "əsaslı kredit" tərtib edir. Bank **New Yorkdakı** filialı ilə əlaqə saxlayaraq A-nın lazımı sənədləri, məsələn, konossament təqdim etməsi ilə müvafiq ödənişin edilməsi sərəncamını verir (bankların əksəriyyətinin xarici paytaxtlarda filialı var; olmadıqda yerli banklarla onların işini yerinə yetirmək üçün əlaqə yaradırlar). Bəs filialın köçürmə vəkselini ödəmək üçün dolları haradandır?

Biz bunu digər Y Britaniya firmasının ABŞ-dakı B idxalçısına 10.000 dəyərinəki idman avtomobilləri satdığını təsəvvür etsək, görə bilərik. Bu firma ödəməni funt sterlinqlə istəyir. Beləliklə, amerikalı avtomobil idxalçısı öz bankına 17.000 \$ ödəyir və eyni əməliyyatı təkrar olmur. Göründüyü kimi, 2 əməliyyat bir-birini tamamlayır: ABŞ-dan pambiq alınması və Britaniyadan idman avtomobillərinin satılması. Britaniya bankının filialı dollar ödəməlidir, Amerikadakı bank isə sterlinq. Britaniya bankı £ aldı, Amerika bankı \$. İkisi bir yerə gəlsə, tələbləri üst-üstə düşər (praktikada onların öz tələbatlarının xarici valyuta birja bazarları vasitəsilə qarşılama ehtimalı daha çoxdur). Beləliklə, pambiqın pulunu ödəmək üçün lazım olan dollarlar idman

avtomobillərinin satılması ilə əldə edilmişdir və ya tərsinə. Qısaı, ixrac malları idxal mallarını ödəyir.

### İxrac malları daha geniş mənada

Bu baxımdan *ixrac malları* termini təsnifat tələb edir. Missis **Jones-in** çeklərinin göndərdiyinə görə aldığı ödənişlə eyni olaraq, millət ödəməni yalnız ixrac etdiyi əmtəələr üçün deyil, həm də digər ölkələrə göstərdiyi xidmət üçün də ala bilər. İxrac edilən əmtəələr *görünən* adlanır, çünki onlar ölkələr arasındakı sərhədləri keçərək görünə və qeyd oluna bilər. Digər ölkənin insanları üçün göstərilən xidmətlər *görünməz ixrac məhsulları* adlanır, çünki onlar sərhədləri keçərək nə görünə, nə də qeyd oluna bilərlər. Buna baxmayaraq, hər ikisi – həm əmtəələr, həm də xidmətlər üçün idxalçı və qəbul edən ölkələrin insanları tərəfindən ixracatçı ölkənin insanlarına ödənilməsi üçün onların hər ikisi daha geniş mənalı *ixrac*dir.

Görünməz gəlir və ödəmələrin əsas mənbələri bunlardır:

- (1) *Dövlətin xaricdəki xərxi*, məsələn, xaricdəki qamizənlər, dip omatıq xidmətlər;
- (2) *Gəmidəşmə xidmətləri*, məsələn, amerikalının II Kraliça **Elizabeth-in** gəmisində səyahət etməsi və britaniyalı tacir tərəfindən gəmidəşmə ixracı;
- (3) *Mülki aviasiya*;
- (4) *Səyahət*; məsələn, amerikalı turistə Londonu ziyarət edərkən xərcləmək üçün sterlinq lazımdır;
- (5) *Digər xidmətlər*, məsələn, kitab və lentlərin müəllif hüquqlarından gələn gəlirlər;
- (6) *Xarici sərmayələrdən gələn faiz, mənfəətlər və dividendlər*;
- (7) *Şəxsi transferlər*, məsələn, xaricdəki qohumlara pul köçürmələri.
- (8) *Maliyyə xidmətləri*, məsələn, London şəhərinin qazancları.
- (9) *Hökumət transferləri*, məsələn, AB-yə ödənilən üzvlük haqqı.

Yuxarıdakı əməliyyatların hər hansı biri ödəmək üçün digər ölkənin valyutasına mübadilə tələb edir. Beləliklə, valyuta onları ödəyən ölkə üçün *idxal*, ödənen ölkə üçün isə *ixrac*ı təmsil edir.

### 38.2 TƏDİYYƏ BALANSI

Ölkələrin çoxu dünyanın qalan hissəsi ilə etdiyi pul əməliyyatlarının illik pul hesablarını aparır. Təqdim edilən hesabatlar *ödəniş balans*ı kimi

tanınır. Birləşmiş Krallığın 31 dekabr 2005-ci ildə bitmiş il üçün tədiyyə balansı cədvəl 38.1-də verilir.

### Cari hesab

Cari hesab bir tərəfdən il ərzində *idxal edilmiş məhsullara və idxal və ixracın görünməyən dərəcələrinə* sərf edilən xarici valyutani, digər tərəfdən isə *məhsulların ixracı və idxal və ixracın görünməyən dərəcələri* üzrə qazanılmış xarici valyutani göstərir.

Yalnız idxal və ixrac edilmiş məhsullar üzrə ödənişləri göstərən cari bank hesabının bir hissəsi *ticarət balansının dərəcələri üzrə saldo (visible balance – əvvəllər ticarət balansı adlanırdı – red.)* adlandırılır. İxrac edilmiş malların dəyəri idxal edilmiş malların dəyərindən çox olarsa, biz burada ticarət balansının dərəcələri üzrə saldonun əlverişli olduğunu deyə bilərik. Əgər əks hal baş versə, ticarət balansının dərəcələri üzrə saldo "əlverişsiz"dir. Ovvolca biz əlverişsiz balansın səbəblərini araşdırmalıyıq. Məsələn, ölkə iqtisadiyyatı çiçəklənməyə doğru getdiyindən xammal və onun tərkib hissələrinə olan tələbin artması buna səbəb ola bilər. Bunlar daha sonra sənaye malları kimi ixrac edilir və ya inkişaf etməkdə olan ölkə daha çox yardım ala bilər ki, bu da həmin ölkəyə istehsal vasitələrini idxal etməyə imkan verir. Bütün bunların dəyəri "idxal" olaraq göstərilərsə də, "yardım" Maliyyə Hesabatında ortaya çıxır. İkincisi, ticarət balansının dərəcələri üzrə əlverişli və ya əlverişsiz saldo idxal və ixracın görünməyən dərəcələrinin nəzərə alınması zamanı ləğv edilə bilər.

Ticarət balansının dərəcələri üzrə saldoya idxal və ixracın görünməyən dərəcələrini əlavə etsək, bu zaman biz *kontokorrent saldonu (müştərilərlə haqq-hesab üçün idarə tərəfindən açılan xüsusi cari hesab – red.)* almış olarıq.

1 yanvar və 31 dekabr tarixləri arası ixrac edilmiş məhsullardan əldə edilən qazancın həmin müddət ərzində idxal edilən məhsullara sərf edilən xərclərə bərabər olmasının ehtimalı bir səbəbi yoxdur. Əslində, göstərilən halda qeyri-adi uyğunluq olmalıdır. Həftə ərzində sizin qazancınızın xərclərinizə tam uyğun olması halları nə dərəcədə tez-tez baş verir?

Bu səbəbdən, cari hesab qazanc və xərc arasındakı fərqi göstərir. Malların və ixracat dəyəri idxal edilmiş malların dəyərindən artıq olarsa, demək olar ki, əlavə saldo balansı; əksinə baş verdikdə isə,

defisit saldo balansı yaranır. Kontokorrent saldonun başlıca əhəmiyyəti ölkənin ödəniş qabiliyyətini əks etdirməsindədir.

Bununla belə, cari hesab hər hansı dövlətin xarici maliyyə hesablarının bir hissəsidir. Kapital dövriyyəsinə də nəzərdən keçirmək lazımdır. Gördüyünüz kimi, cari əməliyyatlar üzrə passiv saldo ehtiyacı səmərəli şəkildə istifadə ediləcək bəzə avəzlənərsə təhlükə yaranmaz. Digər tərəfdən, cari əməliyyatlar üzrə aktiv saldo uzun və qısamüddətli kapitalın xarici dövriyyəsi ilə ehtiyatlar üzrə xərclərin avəzlənməsində əlverişsiz hesab edilə bilər. Ödəniş hesablarının hesabı ümumilikdə nəzərdən keçirilməlidir.

Maliyyə hesabı cari ödəniş balansları və kapitalın dövriyyəsi nəticəsində yaranan valyuta dövriyyəsinə müəyyən edir.

### Sərmayə və digər kapital axınları

Əgər cari hesab əməliyyatları ölkənin dünya ilə yeganə sazişi olmuşsa, ödənişlər balansı hesablamaları çox sadədir. Məsələn, 100 milyon £-lik artıq ehtiyatların məbləği ya ehtiyatlara əlavə olunacaq, ya da ölkəyə bu məbləği xaricə qoymağa imkan verəcək. Eyni zamanda Beynəlxalq Valyuta Fondu (IMF) digər xarici kreditörlərə olan qısamüddətli borcları qaytarmağa da imkan verəcək. 100 milyon £ kəsir isə ya ehtiyatları bu məbləğ qədər azaldacaq və ya sərmayənin götürülməsi ilə, yaxud da xaricdən qısamüddətli borc almaqla maliyyələşdiriləcək.

Lakin onun ehtiyat yığmaq və ya dövlət borclarını ödəmək qabiliyyətinə təsir edən ölkəyə gələn və ya ölkədən gedən digər pul axınları da vardır. Bunlar Britaniyanın sərmayə qoymaq və ya borc vermək üçün tərk edən və həmin məqsədlərlə Britaniyaya kapital axınlarıdır. Beləliklə, Birləşmiş Krallıqda yaşayan fərdi insanların xaricdə yerləşən zavod və fabriklərə (istər birbaşa, istərsə də səmmlərin alınması vasitəsilə) investisiya qoyması və ya Britaniya hökuməti tərəfindən inkişaf etməmiş ölkəyə borc verməsi kapitalın xaricə axınına və xarici valyutanın xərclənməsinə gətirib çıxarır. Eynilə hökumət, yerli hakimiyət orqanları, milliləşdirilmiş sənaye sahələri və şirkətlərin xaricdən borc almaları xarici kapitalın və xarici valyuta gəlirinin daxilə axımına gətirib çıxaracaq. Cari hesab il ərzindəki qazancları və xərcləri əhatə etdikdə, *investisiya və digər kapital axınları* kapitalın ölkəyə və ölkədən hərəkəti ilə əlaqədardır.

1969-cu ilə qədər *bazis balans* kimi tanınan əldə etmək üçün cari balansa uzunmüddətli investisiya balansını əlavə etməklə Birləşmiş

Kralıq ümumi ödənişlər balansını hesablamada qısa və uzunmüddətli investisiya arasında fərq qoymuşdur. Bu *bazis balans* Birləşmiş Krallığın daha uzun müddət ərzindəki vəziyyətinin yaxşı göstəricisi olmağına baxmayaraq, kəsir olduqda ehtiyatlar üzərindəki təzyiqin çoxu artmağa meyil etmişdir və bu, sterlinqin xaricdəki etibarına ciddi zərər gətirə bilərdi.

İş bundadır ki, Britaniya xarici investisiyalarının çox hissəsi xaricəldən borc alınmış qısamüddətli kapital tərəfindən maliyyələşdirilib. Məsələn, Londonda yığılmış artan avrodolların ümumi fondundan. Bunun baş verdiyi müddətdə həqiqi xarici valyuta çıxarı yoxdur. Faktiki olaraq, Britaniyanın mənfəət əldə etmək üçün xarici investisiya qoyuluşu özəl biznes müəssisəsinə bənzəyir. Və dükan sahibinin yeni il qabağı ehtiyatların saxlanılmasını ödəmək üçün öz bankında borc aldığı kimi, Birləşmiş Krallıq xaricdəki zavodlara, plantasiyalara, neft quyularına, mədənlərinə investisiyanı maliyyələşdirmək üçün borc alır.

Birləşmiş Krallığın ticarət şərtlərindəki hesabatların yeni forması qısamüddətli borc almağa imkan verir. Bu, Britaniya üçün doğrudan da vacib olan – qızıl və xarici valyutalar ehtiyatlarına valyuta axınlarının bütövlükdə nə dərəcədə təsir etməsinin üzərində diqqəti cəmləşdirir. Bu, ümumi valyuta axınında göstərilmişdir.

### Ümumi valyuta axını

*Ümumi valyuta axını* aşağıdakıları ödəməyin lazım olduğunu göstərir: (a) cari balans; (b) investisiya və digər kapital axınları; (c) balans maddəsi.

*Balans maddəsi* aşağıdakıları kimi ortaya çıxır. Qeydə alınmış kapital əməliyyatlarına cari balans əlavə edildikdə alınan məbləğ İngiltərə Bankı tərəfindən qazanılan və ya itirilən xarici valyuta məbləğinə heç vaxt tam uyğun gəlmir. Məsələn, xaricdəki hökumət xərclərini istirahətlərini xaricdə keçirən insanların xərclərindən dəqiq qeyd etmək daha yüngüldür. Hərçinin ixrac xaricə dekabrda gədə bilər. lakin onlar üçün ödəmə gələn fevralda gəlir.

Buna görə *balanslaşdırıcı müddət* qeyd olunmuş əməliyyatların ümumi dəyəri ilə İngiltərə Bankı tərəfindən aparılan dəqiq hesablar arasındakı fərqləri ortadan götürmək üçün əlavə olunur. Əgər olduğu kimi balanslaşdırıcı müddətə  $\pm$  dirse, bu o deməkdir ki, əslində ölkəyə əməliyyat dəyərləndirmələrinin göstərdiyindən daha çox xarici valyuta daxil olmuşdur. Balanslaşdırıcı müddətə olduqda bu halın əksidir.

### Rəsmi maliyyələşdirmə

Əgər təmiz valyutanın itkisi baş vermişsə, o zaman lazımı ödənişlər edilməlidir. Məsələn, gəlirlər hələ qazanılmasa da, idxal məhsulları ödənməlidir. Rəsmi maliyyələşdirmə bunun necə əldə edildiyini göstərir.

Eynilə təmiz valyutanın artımı varsa, rəsmi maliyyələşdirmə hesabı balansın necə xərcləndiyini göstərir.

Bu baxımdan biz deyə bilərik ki, ödənişlər balans (ticarət şərtləri) həmişə tarazlanır.

Fərz edək ki, təmiz valyuta itkisi vardır. Bu, valyuta orqanları tərəfindən aşağıdakılar alınmaqla ödənilə bilər:

- Beynəlxalq Valyuta Fondu və ya digər ölkələrin valyuta orqanlarından rəsmi borc almaqla;
- Birləşmiş Krallığın qızıl və valyuta ehtiyatlarından vəsait götürülməklə.

Qarşıda görəcəyimiz kimi, təmiz valyuta itkisi sonsuz davam edə bilməz. İtkini bərpa etmək üçün əsasən də bunun səbəbi cari balansın davamlı kəsiri olduqda, tədbirlər görmək lazım olacaqdır.

Eynilə də təmiz valyuta artımı orqanlara imkan verir ki:

- rəsmi borcları qaytarsın;
- Birləşmiş Krallığın qızıl və xarici valyuta ehtiyatlarına əlavə etsin.

Burada lazım olan hər hansı bir bərpa tədbirləri daha ağırdır. Çünki böyük həcmli artım xaricə olan investisiya və kapital axınlarını artıracaq.

### Birləşmiş Krallığın 2005-ci il tədiyyə balansının öyrənilməsi

Yuxarıdakı izaha Birləşmiş Krallığın 2005-ci il üzrə tədiyyə balansının təhlili ilə aydınlaşdırıla bilər.

#### Cədvəl 38.1 Birləşmiş Krallığın tədiyyə balans, 2005 (mlrd. £ ilə)

Əmtəə ticarət kəsiri	-65,6
Xidmətlərin ticarət artığı	+18,7
<b>CƏMI TİCARƏT</b>	<b>-46,9</b>
İnvestisiyadan gələn təmiz gəlir	+27,4
Təmiz köçürmələr	-12,4
	<b>-13,9</b>
<b>Cari balans</b>	<b>ÖDM-in 2,6 %</b>

*Mənbə: İllik statistik xülasə*

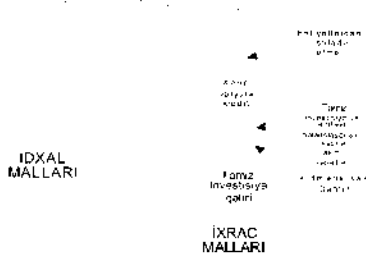
Beləliklə, gördüyümüz kimi, idxal ixracı üstalayır; 3.204 milyon £ görünən balans kəsiri var. Görünməz maddələr baxımından Birləşmiş Krallığın 1.531 milyon £ müsbət balansı var. O zaman cari balansın ümumi balansı 1.673 milyon £ idi.

Cari ticarət kəsirinin bir hissəsi xarici investisiya və digər kapital axınlarından gələn 188 milyon £ təmiz valyuta artımı hesabına ödənilmişdi. Balans maddəsi 6 milyon £ olmaqla, təmiz valyuta itkisi 1.479 £ olmuşdur.

Bu itkini rəsmi maliyyələşdirmə ilə ödəmək lazım gəlirdi. Dövlət və ictimai sektorun qalan hissəsi tərəfindən xarici valyuta borcu 810 milyon £ olmuşdur. Qalan 669 milyon £ ehtiyatlardan götürülmüşdür.

### Nəticə

Ödəmə qalığı ölkənin dünya ilə maliyyə əməliyyatlarının analizini göstərir.



Şəkil 38.2 Tədiyyə balansı

### BK-nın 2005-ci il ödəniş balansı

BK-nın cari hesab defisiti 2004-cü ildə 23,6 milyard £ başlayaraq 2005-ci ildə 31,9 milyard £-ə gəlib çatmışdır. Yaranan defisitın arxasında bir neçə faktor dayanırdı. 1979-cu ildən başlayaraq BK ilk dəfə neftin idxalçısına çevrildiyindən ticarətdə məhsul defisiti 5,2 milyard £-dən 65,6 milyard £-ə qalxmışdı. Ticarətdə xidmətlər üzrə qalıq Katrina qasırğası ilə bağlı sığorta

iddiaları üzrə ödənişləri qismən təmin etdirərək 2,7 milyard £-dən 18,7 milyard £-ə çatmışdı. Xaricdə cari köçürmə ödənişləri böyüyən AB-nin ilk ilini əks etdirən AB təşkilatlarına edilən ödənişlərin artması nəticəsində 1,5 milyard £-dən 12,4 milyard £-ə qalxmışdır. Nəzərdə tutulan təsirlər 1,0 milyard £-dən 27,4 milyard £-ə çatan izafi gəlirdə kiçik artımla əvəz edilmişdi.

2005-ci ildə cari hesab defisiti ÜDM-in 2,6 faizi ilə müqayisə edildikdə – 2004-cü ilin 2 faizinə bərabər idi və 1999-cu ildən bəri ən yüksək səviyyədə hesab olunurdu. Nağd pul şərtlərində cari hesab defisiti ən yüksək səviyyədə olsa da, 1970-ci illərin ortalarında və 1980-ci illərin sonlarında olan defisitə nisbətən ÜDM faizi daha böyük idi. Göstərilən dövrlərdə defisit 4 faizə və nəticə etibarilə ÜDM faizi 5,1-ə çatmışdı.

**FƏSLİN QISA MƏZMUNU**

- Dövlət idxal etdiyi məhsul və xidmətlərə görə ödənişi xidmət və məhsulların ixrac edilməsi ilə həyata keçirir.
- Xidmət və məhsulların idxalı ixracdan çox olarsa xarici ticarət defisiti yaranır.
- Xidmət və məhsulların ixracı idxaldan çox olarsa aktiv ticarət balansı yaranır.
- Eyni zamanda kapital dövriyyəsi ödəniş balanslarının hesabına təsir göstərir və xarici ticarət defisitini izafi ödəniş balanslarına; və ya aktiv ticarət balansını ödəniş balansları defisitinə çevirməkdə məqsəduyğun hesab edilir.
- 2005-ci ildə BK-da ÜDM-in 2,6 faizinə bərabər ödəniş balanslarında defisiti yaranmışdır.

**XÜLASƏ SUALLARI**

- Ölkədə idxal nə ilə ödənilir?
- BK-da ödəniş balanslarının müxtəlif hesabları hansılardır?
- 2005-ci ildə BK-da ödəniş balanslarının əsas xüsusiyyətləri hansılar idi?

Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin

**XARİCİ VALYUTALARIN MƏZƏNNƏSİ****TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ**

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- Valyuta kurslarının necə müəyyən edildiyini izah edə;
- "Alıcılıq qabiliyyəti pariteti" nəzəriyyəsini qiymətləndirə;
- Valyuta dəyəri üzərində müxtəlif təsirləri göstərə bilərsiniz.

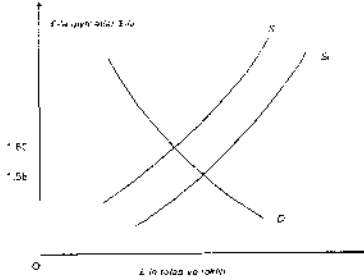
**39.1 VALYUTA MƏZƏNNƏSİ NECƏ MÜƏYYƏN EDİLİR?**

Gördüyümüz kimi, ölkələr arasındakı ticarət onların valyutalarının dəyişdirilməsini vacib edir. Bəs bir valyutanın digəri ilə dəyişdirildiyi məzənnə necə müəyyən edilir? Nəyə görə 1,70 Amerika dolları, 4,15 İsviçer frankı, 8,40 fransız frankı və s. əldə etmək üçün 1 funt verməliyik?

Sadə cavab ondan ibarətdir ki, £-in qiyməti bütün digər qiymətlər kimi tələb və təklif gücləri ilə müəyyən edilir; bu halda bazar *xarici valyuta bazarı* adlanır. O, heç yerdə yerləşmir, lakin xarici valyutalar alan və satan bütün növ banklar, dilerlər və brokerlər – bütün insan və təşkilatlardan ibarətdir. Xarici valyuta bazarı bütün dünyadakı dilerlərin bir-biri ilə müntəzəm telefon əlaqəsində olduğu dünya bazarıdır.

Fərz edək ki, bizim *sərbəst dəyişən valyuta məzənnələrimiz* vardır. Yəni məzənnələr dövlətlər tərəfindən müəyyən edilmir, yalnız tələb və təklif dəyişmələrindən asılı olaraq gündən-günə sərbəst şəkildə dəyişir. Valyuta məzənnəsinin necə dəyişməsinə döyrənmək üçün biz xarici ödənişlər mexanizminə yenə də nəzər salmalıyıq.

Britaniya taciri ABŞ-dan pambıq idxal etmək istədikdə o, ödəməyə lazım olan dollar üçün öz bankına getmişdi. Biz şahid olurduq ki, bu dollar onun ABŞ-dakı filialından əldə edilmişdi və bu filial öz növbəsində pulu Britaniya avtomobil şirkətinə ödəmək üçün £ əvəzinə onları ödəyən idman avtomobillərinin Amerika idxalçısından almışdır. Fərz edək ki, mövcud valyuta məzənnəsi 1,70 \$-dir və alqı-satqı clodir ki, eyni dollar miqdarı tələb və təklif olunur.



Şəkil 39.1 Valyuta kursunun müəyyən edilməsi

Təsəvvür edək ki, indi vəziyyət dəyişir. ABŞ-dan olan pambıq idxalının həcmi artır, lakin idman avtomobillərinin ixracı dəyişməz qalır. İndi daha çox dollar tələb olduğundan bank ehtiyatlarının tükəndiyini görür. Qıssası, dollara olan tələb təklifi üstələyir. Bank xarici valyuta bazarında sterlinqdən çox dollar olan bank və diler tapa bilər. Lakin onun keçirdiyi hal bütün bazar üçün tipikdirsə, yəni funta nisbətən dollara olan tələb artmışsa, bu zaman o öz dollar ehtiyatını yalnız əvəzində daha çox £ təklif etməklə bərpa edə bilər. Beləliklə, dolların dəyəri qalxır, deyək ki, 1 funta 1.68 \$ (sonralar görəyimiz kimi, bu, əsas etibarilə ixrac dəyəri ilə idxal dəyəri arasındakı balansın pozulması ilə əlaqədar olaraq, özünütənظیمə mexanizmini işə salacaq).

### 39.2 ARBİTRAJ

Biz öz diqqətimizi dollar və funt arasındakı dəyişmə məzənnəsi üzərində cəmləşdirmişik. Lakin həmçinin funtla alınan mark, fransız frankı və s. arasında da dəyişməz məzənnə vardır: və bütün bu məzənnələr bir-biri ilə bağlıdır. Ögür, məsələn, 1 £ = 3 \$ və 1 \$ = 2 mark, bu zaman 1 £ 6 marka bərabər olmalıdır. Belə olmazsa, xarici valyuta dilerləri tərəfindən *arbitraj əməliyyatları* kimi tanınan məzənnələrin eyniləşdirilməsi baş verəcək. Fərz edək ki, Londonda 1 funta 7 mark əldə edilə bilər. Diler Londonda funtlara mark alacaq. *New Yorkda* onları dollara satacaq və dollarları funtlarla dəyişməklə əməliyyatda 16 p qazanc əldə edəcək. Bu, çox sürməyəcək, çünki xarici valyutanın dünya bazarı o qədər mükəmməldir ki, Londonda marka artmış tələbat tezliklə qiyməti dünya qiyməti ilə bərabərləşdirəcək.

### 39.3 XARİCİ VALYUTA ÜÇÜN TƏLƏBİN VƏ TƏKLİFİN ASILI OLDUĞU AMİLLƏR HANSILARDIR?

Görünə bilər ki, Britaniyada insanların dollara artmış tələbi dollar üçün təklif edilən sterlinqə olan təklifin artması ilə eyni şeydir. Dollar üçün artmış tələb amerikalılar tərəfindən sterlinq üçün tələbin artması ilə, yəni *artmış dolların təklifi* ilə neytrallaşa bilər. Sadəlik xatirinə biz diqqətimizi amerikalıların sterlinqə olan tələbini artıran amillər üzərində cəmləşdirəcəyik. Bu amillər aşağıdakılardır:

- Britaniyada olan əmtəə ixracını ödəmək üçün;
- Görünməz maddələri ödəmək üçün, məsələn, Britaniyaya səyahət, Britaniyadakı qoşunlara dövlət xərcləri və s.;
- Britaniyada kapitalın hərəkətini qarşılamaq

### 39.4 XARİCİ VALYUTANIN TƏLƏB VƏ TƏKLİFİNƏ TƏSİR EDƏN ƏSAS İQTİSADİ AMİLLƏR HANSILARDIR?

İndiyədək sadəcə xarici valyutanın tələb və ya təklif olunacağı maddələri göstərmişik. İndi bu maddələrin hər birinin nə qədər böyük olacağını müəyyən edən iqtisadi qüvvələri öyrənəcəyik. Bunlar aşağıdakılardır:

#### (1) Nisbi qiymətlər

Həm görünən, həm də görünməz ticarətə təsir edən əsas amil xaricdəki eyni malların qiyməti ilə müqayisədə daxili istehsal vasitələrinin qiymətidir. Əgər, məsələn, Amerika qiymətləri yüksəkdirsə, amerikalılar daha ucuz Britaniya mallarını almaq istəyəcəklər, britaniyalılar isə daxili istehsal məhsullarına Amerika məhsullarından daha çox üstünlük verəcəklər. Azad valyuta bazarındakı sterlinqə yüksək tələb £-in dəyərini ələ qaldıracaq ki, tədricən Britaniya mallarının qiymətləri "yüksək xərcli" amerikalı istehsalçılarınkıyla bərabərləşəcək. Bəzi iqtisadçılar, xüsusən prof. Gustav Cassel 1922-ci ildə bu mülahizəni daha da genişləndirilmişdir. O, Alichliq qabiliyyətinin paritet nəzəriyyəsini irəli sürmüşdür ki, xarici valyutanın digər valyuta ilə məzənnəsi əsasən bu iki valyutanın öz ölkələrində alichliq qabiliyyətlərindən asılıdır.

Məsələn, fərz edək ki, yalnız bir mal növü vardır – maşın və bu maşın Britaniyada 20 £, ABŞ-da isə 36 \$-a satılır; bu zaman mübadilə məzənnəsi 1 funta 1,80 \$ olacaq. Ögür indi Britaniyadakı qiymət 24 £-ə qalxırsa, dəyişmə məzənnəsi 1 funta 1,5 \$ olacaq. Beləliklə, imumi qiymətlər səviyyəsindəki artım nəticəsində valyutanın daxili alichliq



qabiliyyətinin düşməsi onun xarici valyuta dəyərinin azalması ilə nəticələnməyə və ya riyazi olaraq, sözügedən nəzəriyyə deyir ki:

$$\begin{aligned} \text{£-in valyuta} \\ \text{məzənnəsi} &= \text{ABŞ – da qiymət səviyyəsi} \\ \text{(məsələn, S-la)} &= \text{Britaniyada qiymət səviyyəsi} \end{aligned}$$

Uzun müddətdə bu nəzəriyyə müəyyən dərəcədə düzgündür. Əgər, misal üçün, ABŞ-a nisbətən Britaniyada qiymətlərin inflyasiyası varsa, Britaniya ixracına tələb daha az, Amerika idxalı üçün isə daha yüksək olacaq. Nəticədə dollar baxımından £-in qiyməti düşür. Lakin xüsusən qısa müddətdə alıcılıq qabiliyyətinin valyuta məzənnəsini idarə edən yeganə amil olduğunu demək çox yanlışdır. Nəzəriyyə aşağıdakı cəhətlərdən qüsurludur:

- (a) Bütün mallar beynəlxalq ticarətdə daxil olmur. Çox zaman, məsələn, hind paltarları yerli və şəxsi tələbatları təmsil edir. Digərləri, məsələn, evlər, qaz və elektrik enerjisi, saç düzümləri üzrə, fərdi və professional xidmətlərin digər ölkəyə daşınması asan deyil. Belə malların qiyməti ixracın qiymətləri dəyişməyə də qalxa bilər. Tədqiqatçı ixrac sənaye sahələrini rəqabət nəticəsində daha yüksək məvaciə ödəməyə və s. məcbur edə bilər. Lakin bazarın hərəkətsizliyi və mükəmməl olmamasından bunun baş verməsi çox uzun müddət çəka bilər. Ümumi qiymət səviyyəsinin statistik artımına baxmayaraq, bu, valyuta məzənnələrinə təsir etməyəcək;
- (b) Birbaşa vergilər, dotasiyalar və daşıma xərcləri kimi amillər ölkə daxilində malların qiymətini dəyişdirə bilər, lakin bu, valyuta məzənnələrinə nəzəriyyənin söylədiyi şəkildə təsir etməyəcək. Fərz edək ki, tələbi tamamilə qeyri-elastiki olmayan mühüm idxalın üzərinə 100 %-lik tarif qoyulub. Daxili bazardakı qiymət artacaq, lakin ona daha az xarici valyuta xərcləndiyindən valyuta məzənnəsi yaxşılaşacaq;
- (c) Valyuta məzənnəsinin dəyişməsi daxili qiymət səviyyəsi ilə tamamilə əlaqəsi olmayan amillərdən irəli gələ bilər. Məsələn, milli gəlir artıqda idxalın ixracı nisbətən dəyəri artır. Nəticədə valyutanın xarici dəyəri düşəcək. Eynilə də ticarət şəraitindəki dəyişmə valyuta məzənnəsinə təsir edə bilər. Məsələn, fərz edək ki, texnikanın inkişafı neft təchizatını artırmışdır və beləliklə də onun dünya qiymətinin düşməsinə gətirmişdir. Əgər neftə tələb elastiki olmasa, Küveyt kimi ölkə daha az xarici valyuta qazanar və onun öz valyutasının xarici valyuta bazarındakı dəyəri düşərdi;

(d) Nəzəriyyə xüsusən qısamüddətli dövr ərzində mühüm təsiri olan (növbəti sahifəyə bax) kapital yerləşmələrinin valyuta məzənnələri üzərindəki təsirini hesaba almır.

Beləliklə, alıcılıq qabiliyyətinin paritet nəzəriyyəsi valyuta məzənnələrini nəyin müəyyən etməsinin tam izahı deyil. Lakin bu o demək deyil ki, nəzəriyyənin heç bir dəyəri yoxdur. İdxal və ixrac ölkənin ödəniş balansının əsas maddələri olduğundan, o bizim diqqətimizi uzun müddətə valyuta məzənnələrinə ən çox təsir edən – daxili qiymət səviyyəsinə nisbətən necə hərəkət etməsinə yönəldir. Əslində valyuta məzənnəsi ilə spekulyasiya məqsədləri üçün kapital yerləşmələri arasında çox yaxın əlaqə var, çünki ikinci ödənişlər balansındakı cari hesabdan irəli gələn valyuta məzənnələrinin dəyişməsinə tokan verir.

## (2) Nisbi pul gəlirləri

Ölkənin pul gəlirləri artıqda onun idxal tələbatı artır. Potensial ixrac da daxili bazara yönəlməyə meyl edir.

## (3) Uzunmüddətli investisiya imkanları

İnsanlar xarici ölkələrə kapital qoyuluşunu ya xarici dövlətlərin bonları (istiqrazları) və ya orada olan şirkətlərin sadə aksiyalarını almaqla edə bilər və ya Birləşmiş Krallıq şirkətlərinin xaricdə öz zavodlarını tikməklə, bu cür investisiya qərarlarına təsir edən ən mühüm səbəbdən (başqa harada qazanc imkanı əldə edə bilinəcək yerə necə müqayisə edildiyindən) asılıdır, lakin müvafiq ölkələrin valyuta siyasəti və siyasi risklər nəzərə alınmalıdır.

## (4) Faiz dərəcəsi

Qısamüddətli kapital bir ölkədən digərinə bu ölkələrdə təklif olunan faiz dərəcələrində dəyişikliklər baş verməsindən asılı olaraq hərəkət edir. Beləliklə, hökumət xarici kapitalı cəlb etmək və ya uzaqlaşdırmaq məqsədilə özünə sərfəli şəkildə faiz dərəcələri qoya bilər.

## (5) Valyuta məzənnəsinin göstərilən gələcək hərəkətləri

Ölkədəki inflyasiya onun valyutasına sahib olan əcnəbilər tərəfindən valyutanın həm də xarici dəyərinin düşəcəyi kimi qiymətləndirilə bilər. Bunun ardınca həmin ehtimalın doğrulmasına yardım edən valyutanın satılması baş verir.



fondlarından istifadə etməklə deyil, kreditalma yolu ilə ödənilir. Kreditlər (borclar) əsas təchizatın (kapital avadanlığının) alınması üçün istifadə olunur. Nəticədə bu avadanlığın köməyi ilə məhsulun ixracına imkan yaranır, bu da öz növbəsində öncə kreditin faizinin qapanması və nəhayət, borcun bütövlüklə qaytarılması deməkdir. Bir daha demək lazımdır ki, tədiyyə balansında kəsirin olması mənfi hal kimi qiymətləndirilməməlidir, bu, həmçinin bankdan kredit almağa nail olan hər hansı bir firma üçün yaxşı əməliyyatdır.

Lakin illər boyu ölkənin tədiyyə balansında kəsir olduğu bir şəraitdə vəziyyət fərqlidir və bu meylin aradan götürülməsinin mümkünlüyü çox da inandırıcı deyil. Məxaric və mədaxil arasında olan bu nətərazlığın sonra "fundamental mahiyyət" daşdığı qeyd olunur. Solva yol verilərsə, ehtiyat fondları qüvvədən düşər. Başqa ölkələr də öz növbəsində bu ölkənin çətinliyə düşdüyü zaman borclarını nə vaxtsa qaytarmaq iqtidarında olmasına şübhə ilə yanaşaraq kredit verməkdən imtina edə bilərlər.

### Problemin geniş təhlili

İlk yardım tədbiri olaraq səlahiyyətli orqanlar qısamüddətli kapitalın xarici dövriyyəsinin ləğv edilməsi istiqamətində qısamüddətli (faiz dərəcələrini artırıb) artırmağa çalışırlar. Bundan başqa, bu proses IMF (Beynəlxalq Valyuta Fondu) və digər mərkəzi banklardan alınan borclar sayəsində möhkəmləndirilə bilər. Bu, eyni zamanda valyutanın etibarının bərpasına yardım edə bilər. Son nəticədə, ixracın dəyəri artırılma və ya idxalın dəyəri azaldıla bilər.

Burada iki əsas siyasəti qeyd etmək məqsəduyğun olardı: (1) idxal edilən məhsullar üzrə xərcin azaldılması; (2) xaricilərin Britaniyanın ixrac edilən məhsullarına çox pul xərcləmələri və britaniyalıların yerli məhsulların keyrinə idxal edilən məhsullara az pul xərcləmələri məqsədilə xərclərin istiqamətinin dəyişdirilməsi. Qeyd edilən siyasətlərin hər ikisinə eyni zamanda əməl etmək mümkündür (hər birinə ayrıca diqqət verilərsə də), lakin onların hər birini ayrıca nəzərə almaqla məsələləri aydınlaşdırmaq daha asandır.

## 40.2 İDXAL EDİLƏN MƏHSULLAR ÜZRƏ XƏRCİN AZALDILMASI: DEFLYASIYA

### İxracat miqdarının artırılmasında çətinlik

Hökumət ixracata yardım göstərən siyasətlər qəbul edə bilər. Bu yolla, Britaniya hökuməti İxrac Nəzarətinin Təminatı Departamenti (*Böyük Britaniyanın Sənaye və Ticarət nazirliyinin bir hissəsi – red.*) vasitəsilə

ödənişlərə zəmanət verir və xaricdə bazarların inkişaf etdirilməsi imkanlarına dair məlumatları təmin edir. WTO şərtləri altında birbaşa vergi güzəştlərinin edilməsi qeyri-mümkün olsa da, dolayı vergilərdə təşəbbüsləri birləşdirmək olar, məsələn, ixrac edilən məhsullar üzrə sıfır dərəcəli ƏDV.

Bu kimi yollarla ixrac edilən məhsulların dəyərini artırmaq zaman tələb edir və problemin yalnız marjinal tərəfidir. Əsas diqqət idxal edilən məhsullar üzərində xərclərin azaldılmasına yönəldilməlidir. Buna həm fiziki nəzarət, həm də daxili gəlirin deflyasiyası ilə nail olmaq mümkündür.

### Fiziki nəzarət

Fiziki nəzarət idxal rüsumları, kvotaları və mübadilə nəzarəti ilə həyata keçirilə bilər.

### 1. İdxal rüsumları və normaları

İdxal edilən məhsulların qiymətinin artırılması məqsədilə tariflər təyin edilə bilər. Lakin tələb qeyri-elasticdirsə, idxal edilən məhsullar üzərində xərclər aşağı düşür. Bu səbəbdən, bəzən dəyər üzrə idxal kvotası təyin edilir. Nəticədə, azad bazanın üstünlükləri məhdudlaşdırıldığı halda, sənayenin səmərəliliyi xarici rəqəbdən müdafiə olunmaqla zədələnməz. Bundan başqa, digər ixrac ölkələri də müəyyən haqq ödəyirlər.

### 2. Mübadilə üzərində nəzarət

Mübadilə nəzarəti aşağıdakı məqsədlər üzrə irəli sürülə bilər:

- idxal edilən məhsullara xərclənən xarici valyuta məbləğinin məhdudlaşdırılması;
- "sabit" valyutaya malik ölkələrin hüquqlarının məhdudlaşdırılması (yəni, sadəcə, həmin dövlətlərə ixrac edilməklə qazanılması mümkün olmayan) və "dəyişkən" valyutaya malik ölkələrə üstünlük verilməsi (çünki bu dövlətlər maraqlı dövlətin ixrac etdiyi məhsulları alır);
- Zəruri və ikinci dərəcəli idxal məhsullarının fərqləndirilməsi;
- Kapital ixracına (*kapitalın bir ölkədən digərinə köçürülməsi – red.*) nəzarət etmək.



Qızılın alışı onu İngiltərə Bankından alan kommersiya bankları tərəfindən yazılmış qəbzərlə ödənilirdi. Bu, onların nağd pul ehtiyatını azaltdı və beləliklə kommersiya bankları verdikləri borcun miqdarını azaltmalı oldular. Eyni zamanda, ehtiyatlarını qorumaq məqsədilə İngiltərə Bankı öz bank faizlərini artırdı. Digər faiz dərəcələri də buna müvafiq olaraq qalxdı.

Daha yüksək faiz dərəcələri xarici kapitalın cəlb edilməsinə səbəb oldu, bununla da qızıl ixracı dayandırıldı. Lakin investisiya qoyuluşunda maneələr yaradaraq onlar deflyasiya prosesini həyata keçirdilər. Gəlirin azaldılması ilə xərclərin və bununla da yerli qiymətlərin aşağı enməsi güman edilirdi. Övvəldə qeyd edildi ki, təcrübədə bu prosesin müəkkəbliyi sübut edilmişdir. Nəticədə, ixracın genişləndirilməsi ilə deyil, gəlirlərin aşağı səviyyəyə endiyi üçün idxalın azaldılması ilə ödəniş balanslarının tarazlığı bərpa edildi. Nəhayət, işsizlik xərclərin azalmasına səbəb oldu və ixrac edilən məhsullar xarici məhsullara nisbətən ucuzlaşdıqından, ticarət axını tamamilə dəyişdi.

Halbuki deflyasiya prosesi ciddi ziyanlara səbəb oldu. Belə davam etməkdənsə, BK və bir çox digər ölkələr 1930-cu illərdə qızıl standartdan imtina etdilər.

Qeyd etmək lazımdır ki, ERM (*Avropa Birliyinin valyuta kursu mexanizmi – Avropa valyuta sistemi üzvlərinin müəyyən edilmiş diapazon çərçivəsində valyuta mübadilə kurslarının qorunmasına yardım edən sistem – red.*) əsasında müəyyən edilmiş mərkəzi mübadilə kursu eyni vəziyyətə gətirib çıxardı.

### 40.3 XƏRCİN YERDƏYİŞMƏSİ: VALYUTA KURSUNUN QIYMƏTDƏN DÜŞMƏSİ

#### Valyuta kursunun tənzimlənməsi ilə xərcin yerdəyişməsi

Sabit mübadilə kursunun üstünlüyü ticarəti asanlaşdırması və kursu saxlamaq üçün valyutanın daxili dəyərinin qorunmasına ölkələrdə nizam-intizam təyin etməsindədir. Ən böyük çatışmazlığı isə ölkənin tam məşğulluğa yardım göstərməsi üçün daxili müstəqil pul-kredit siyasətinə əməl edə bilməməsindədir.

Məşğulluğa üstünlük verilsə idi, siyasət əcnəbilərin Britaniyanın ixrac edilmiş məhsullarına daha çox. Britaniyanın isə idxal edilən məhsullara daha az pul xərcləməsi ilə xərcin yerdəyişməsi formasını almalı idi. Xərcin nəzərdə tutulan yerdəyişməsinin müəyyən hissəsinin hökumət nəzarəti ilə həyata keçirilirdi halda, ən effektiv metod idxal

edilmiş və yerli istehsal məhsullarının nisbi qiymətlərinin dəyişdirilməsidir.

Beynəlxalq ticarət məhsullarının qiymətləri (1) yerli istehsalçının qiyməti və (2) valyuta kursundan təşkil olunmuşdur. Bu səbəbdən, Britaniyanın ixrac etdiyi məhsullar funt sterlinqin digər xarici valyutalara mübadilə edildiyi kursun azaldılması ilə dünya bazarlarında daha çox rəqabət qabiliyyətlidir. Çünki funt sterlinq oldu etmək üçün xarici valyutaların çox az hissəsindən imtina edilir. əcnəbilər Britaniyanın ixrac etdiyi məhsulları daha ucuz qiymətə ala bilərlər. Eynilə, Britaniyaya idxal edilən məhsullar sterlinq şərtlərlə daha qiymətliyərlər ki, bu da Britaniya əhalisini nisbətən ucuz yerli istehsal edilmiş məhsullara yönəldir. Müəyyən edilmişdir ki, birlikdə götürüldükdə, həm ixrac, həm də idxal edilmiş məhsullara olan tələbat daha elastikdir və Britaniyanın balans ödənişləri defisitində düzəlişlər ediləcəkdir.

Bu kimi islahedici tədbirlər azad əməliyyatlı xarici valyuta bazarlarında tələb və təklif olan təsirlərlə avtomatik olaraq baş verir. Bu səbəbdən, ABŞ-in Britaniyaya ixrac etdiyi məhsulların dəyəri Britaniyadan idxal edilən məhsulların dəyərinə nisbətən çoxdursa, dollara olan tələb artacaq və Britaniya idxalatçıları onları ABŞ məhsullarına görə ödənişin həyata keçirilməsində tələb edəcəklər. Nəticə etibarilə, valyuta kursu sterlinqə əks istiqamətdə hərəkət edəcəkdir. Bu, Britaniyanın ABŞ-dən idxal etdiyi məhsulların sterlinq qiymətini artıracaq, ABŞ-a ixrac edilən Britaniya məhsullarının dollar qiymətini isə aşağı salacaqdır. Göstərilən qiymət dəyişikliklərinə olan tələb reaksiyası Britaniyanın ixrac və idxal etdiyi məhsulların dəyərinin bərabərləşdirilməsi məqsədini dəyişir.

#### Tədiyyə balansını natarazlığı aradan qaldıran vasitə kimi valyuta dəyərsizləşməsinin üstün və çatışmayan cəhətləri

Valyuta dəyərsizləşməsinin üstünlüyü ondan ibarətdir ki, tədiyyə balansındakı natarazlıq deflyasiyaya yol vermədən aradan qaldırılır. Bunun əvəzinə ölkə özünün daxili valyuta siyasətini yürüdə bilər - hətta inflyasiya vasitəsilə, əgər işsizliyin yaxın zamanda olacağı güman edilirsə (Britaniyada müharibədən sonrakı illərdə olduğu kimi, tədiyyə balansını kəsiri varda, bu, çətin baş verir).

Bundan əlavə, sərbəst qalxıb-enən valyuta məzənnəsinə (valyutanın dəyəri "üzəndə") düzəliş birja məzənnəsi şüni şəkildə dəyişməz

qaldıqda tez-tez zəruri olan nəzarət olmadan əldə edilir (növbəti bölməyə bax).

Təəssüf ki, sərbəst qalxıb-enən valyuta məzənnələrinin özləri də çatışmazlıqdan xali deyil. Birincisi, ixrac və idxala tələbat o qədər qeyri-elastici ola bilər ki, tədiyyə balansının natarazlığı dəyərşizləmə nəticəsində yaxşılaşmaq əvəzinə daha da pisləşə bilər (növbəti bölməyə bax). Təklif də o qədər qeyri-elastici ola bilər ki, ölkə öz valyutasının birja dəyərindən aşağı düşməsi nəticəsində ucuzlaşan ixracının genişlənməsindən faydalana bilməz (növbəti bölməyə bax). Lakin bir şeyi də xüsusi qeyd etmək lazımdır ki, real həyatda əvvəl-axır belə bir vəziyyətin baş verməsi mümkündür.

İkincisi və daha vacib olanı isə budur ki, valyuta məzənnələrinin sərbəst olaraq qalxıb-enməsinə imkan yaratdıqda yalnız məhətəkliyə yol açılmaz, eləcə də pul axını daha müstəmi və qaçılmaz olur. Funt sterlinqin qiymətdən düşməsinə ümid bəsləyən Britaniya malları idxalçıları malların pulunu mümkün qədər longitməyə çalışır. Xarici malların Britaniya idxalçıları isə öz ödənişlərini bacardıqca tez edirlər.

Üçüncüsü, dəyərşizləşən valyuta məzənnəsi idxal mallarının qiymətini qaldırır və bununla da xərclərin səbəb olduğu inflyasiyaya nəzarət çətinləşdirir.

Bunlardan başqa, yalnız ticarət deyil, həmçinin ölkələr arasında kapitalın ötürülməsi valyuta məzənnəsinə təsir edir və bu, xüsusilə valyuta sahibinin gələcək dəyəri qiymətləndirməsinə uyğun olaraq yerləşdirilən valyutaya aiddir. Gördüyümüz kimi, bu yerləşdirmə valyuta məzənnəsinin, gözəldiyi kimi, ya qalxmasına, ya da enməsinə səbəb olur.

İxracçılar öz mallarının haqlarını alana qədər valyuta məzənnəsi o qədər dəyişmiş ola bilər ki, onun gözənilən mənfəəti zərərlə çevrilir. Belə şərətdə o, başqa bir ölkədə ticarət etməməyi üstün tutacaq. Həmçinin "forvard valyuta"nın təminat etmək üçün birjaçı ilə razılaşma əldə edilir (yəni göstərilən vaxtda, razılaşdırılıb qiymətdə əldə edilə bilər). Bununla belə, çəkilən əlavə xərclər nəticəsində ticarət sərfəli olur.

#### **40.4 İDARƏ OLUNAN ÇEVİKLİK: "BAĞLI" MÜBƏDİLƏ KURSLARI İLƏ MÜDAXİLƏ**

##### **Çevik valyuta kursları və Valyutanı Tarazlaşdırma Fondu**

1931-ci ildə Britaniya qızıl standartlarından uzaqlaşdıqdan sonra çevik birja kursları siyasəti yürütməyə başladı. Funt sterlinqin xarici dəyəri xarici valyuta bazarında tələb və təklif qüvvələrinin azad

əməliyyatları ilə müəyyən edilməyə başladı. Nəticədə 1932-ci ildəki funt sterlinq üçün dolların məzənnəsi (4,86) köhnə nominal dəyərdən düşərək 3.17 oldu. lakin sonradan funt sterlinq yenə də əvvəlki dəyərini yığdı.

Bununla belə, hökumət birja kurslarında, xüsusən məhətəklik məqsədilə köçürülən qismüddətli kapital axını nəticəsində yaranan qeyri-sabitliyi aradan qaldırmaq üçün Valyutanı Tarazlaşdırma Fondu təsis etdi.

Bu fond əsasən qiymət qanunlarının sadə tətbiqi ilə idarə olunurdu. Onun qızıl və xarici valyutalar fondu var idi (daha çox xəzinədarlıq veksellərinə zidd olaraq bəre alınmış) və bu fond qismüddətli kapitalın Londona gətirilməsi və ya oradan çıxarılmasına uyğun olaraq ya artır, ya da bazara təklif olunurdu. Kapitalın Londona axını funt sterlinqə olan tələbatı artırır və onun qiymətini qaldırır. Fond bu artımı qarşısını dollar dəyişmələrində funt sterlinq təklif etməklə ala bilər. Funt sterlinqin dəyəri dəyişməzdi. lakin fond dollar təklifini artırır. Digər tərəfdən, kapitalın Londondan çıxarılması baş verdikdə, funt sterlinqə olan tələbat azalır və onun qiyməti də düşürdü. Bu halda fond funt sterlinq dəyişmələrində dollar təklif edirdi – başqa sözlə, b1, funt sterlinqin dollara nisbətində ona olan tələbatı artırır. Funt sterlinqin dəyəri yenidən sabit qalırdı, lakin bu zaman hesab özünün funt sterlinq ehtiyatını artırmaqla dollar ehtiyatını azaltmış olurdu. Bu funt sterlinqlər kiçik faiz miqdarının ödənilməsinə imkan yaratmaq üçün adətən xəzinədarlıq vekselləri şəklində saxlanılırdı.

Birja qeyri-sabitliyi tənzimləyən belə bir fondun mövcudluğu haqqında biliklərin olması funt sterlinqin qiyməti üzərində məhətəkliyin qarşısını almağa kömək etdi. Lakin fond öz imkanları daxilində dəyərin qaldırılmasına və ya endirilməsinə yol verə bilirdi.

##### **İdarə olunan çeviklik**

Sərbəst qalxıb-enən valyuta kurslarının başlıca nöqsanı ondan ibarətdir ki, onlar beynəlxalq ticarəti sarsıdır. Bir çox ölkələr təsdiq edirlər ki, 1930-cu illərin əvvəllərində ticarətin canlanmasına imkan verməyən səbəblərdən biri bu sistem olmuşdur. Hətta onlar daxili gəliri rızalayayan qızıl standartına bircəlik arxa çevirmişdilər.

*İdarə olunan çeviklik* məsələnin kompromis həlli idi. Tələb və təklifin üstünlük təşkil etməsi şərtlərinə uyğun olaraq valyuta kurslarının sərbəst şəkildə dəyişməsinə imkan vermək əvəzinə ölkələr uzun müddət öz valyutalarının birja dəyərini stabilləşdirmək haqqında razılığa

gəldilər. Bu, Britaniya modelinə əsasən Valyutanı Tarazlaşdırma Fondunun təsis edilməsi sayısında əldə edildi. Qızıl ehtiyatlarından və xarici valyuta birjasından (və bəzən birbaşa nəzarətdən) onların valyutalarına tələbatda yaranan qısamüddətli dəyişmələri kompensasiya etmək üçün istifadə olunurdu. Belə bir rəsmi müdaxilə vasitəsilə valyuta kursu çox məhdud çərçivədə sını şəkildə dəyişməz (sabit) saxlanmışdı.

#### 1944-cü il Bretton Woods razılaşması

1944-cü ildə ABŞ-ın Bretton Woods şəhərində müharibədən sonrakı dövrdə dünyanın yenidən dirçəlməsi yollarını arayıb axtarmaq məqsədilə konfrans çağırıldı. Konfrans beynəlxalq pul əməliyyatları (əmsah) kodeksini tərtib etdi, Beynəlxalq Valyuta Fondunun və Beynəlxalq Yenidənqurma və İnkişaf Bankının (Dünya Bankı) əsasını qoydu. İdarə olunan çeviklik Beynəlxalq Valyuta Fondunun rəhbərliyi altında aşağıdakı qaydada işləyirdi:

(1) Hər bir üzv ölkə qızıla nisbətə öz valyutasının nominal dəyərini bəyan edir. Bununla da bütün valyutalar arasında valyuta kursunu sabitləşdirir. Beləliklə, funt sterlinq və dollar arasında birja kursu əvvəlcə 4,03 ABŞ dolları olmuşdur, lakin sonra bu, dolların xeyrinə dəyişdirilmişdir.

(2) Ölkələr kifayət qədər məhdud miqdarda (1971-ci ildə razılaşdırıldığı kimi, 2,25 faizdən yuxarı və ya aşağı) bəyan edilmiş dəyərində uyğun olaraq cari əməliyyatlarda öz valyutalarının azad dövrəliyini davam etdirmək haqqında razılığa gəlirlər.

Bretton Woods sazişi 25 il davamlı olaraq yaxşı işlədi. Bundan əlavə, əsas ticarət ölkələri onlara həmişə əməl etsə də, onun özündə təəssüm etdiriyi prinsiplərə az diqqət yetirilirdi.

Bretton Woods sazişinin əsas 2 zəif cəhəti var idi:

- (1) Valyuta tənzimləməsi zamanı kreditör dövlətlərdən (yenidən dəyərlandırma ilə onlar çətinliklərin bir qismini yüngülləşdirə bilərdi) daha çox debitor dövlətlər (onlar qiymətləri aşağı salmaq məcburiyyətində qalırdılar) təzyiqa məruz qalırdı;
- (2) Bretton Woodsda aid Keynesin gətirdiyi dəlillərə baxmayaraq, inkişaf etməkdə olan dünya ticarətinə kömək üçün vacib olan beynəlxalq satışın gerçəkləşməsinə az yardım göstərilmişdi.

#### Beynəlxalq Yenidənqurma və İnkişaf Bankı (Dünya Bankı)

Beynəlxalq Valyuta Fondu müvəqqəti tədiyyə balansı kəsirini ödəmək üçün qısamüddətli kapital tətbiq etdiyi halda, Dünya Bankı

yenidənqurma və inkişaf məsələləri üçün yollar, layihələr, elektrik stansiyaları, irriqasiya və s. üçün xüsusən inkişaf etməmiş ölkələrdə uzunmüddətli maliyyə vasitələri təmin edir.

Pul vasitələri aşağıdakı yollarla əldə edilir: (1) hər bir üzv ölkə öz təxmini milli gəlirlərinə uyğun şəkildə kvota, ya abunə yazılır; (2) istiqrazların buraxılması ilə beynəlxalq bazarda borc alınması kvota üzvləri tərəfindən kompensasiya edilir. Bundan əlavə, fərdi borcverməni həvəsləndirmək üçün 0,5-dən 1 faizə qədər kiçik mükafatlar verməklə borcun ödənilməsinə zəmanət verir.

İqtisadi cəhətdən səmərəli layihələri olan, lakin fərdi mənbələrdən əlverişli aşağı faiz miqdarı ilə borc almaq imkanı olmayan ölkələr təxminən 4 ildən 25 ilədək müddətə bankdan borc ala bilər.

#### Devalvasiya

Tədiyyə balansında daimi kəsirlə üzlaşan zaman ölkə valyuta kursunu aşağı endirə bilər. *Devalvasiya* qiymətdəndüşmədən fərqli olaraq, hökumətin düşünilmiş qərarı ilə ölkə valyutasının elan edilmiş qızıl dəyərində bərdəfəlik aşağı endirilməsidir. Bu o deməkdir ki, valyutanın valyuta dəyəri digər valyutalara nisbətə aşağı salınır. Deməli, devalvasiya da qiymətdəndüşmə kimi daxili qiymət səviyyəsini aşağı salmaqla deyil, digər valyutalara görə mübadilə kursunu endirməklə işləyir.

Fərz edək ki, Birləşmiş Krallıq yalnız ABŞ ilə ticarət əlaqələri saxlayır və onun tədiyyə balansında daimi kəsirlər olur. Buna görə də ölkə funt sterlinq üçün qiyməti 2,40 \$-dan 2 \$-a endirməyi qərara alır. Belə devalvasiyanın uğurlu olub-olmayacağı isə aşağıdakı sualların cavabından asılı olacaq.

#### (1) İxrac və idxal mallarına tələbin elastikliyi nədir?

Devalvasiyanın təsiri Britaniya ixrac mallarını \$-a nisbətə Amerika alıcısı üçün ucuz, Amerikadan idxal malları isə Britaniya alıcısı üçün £-ə nisbətə daha baha edəcək.

Əvvəllər ABŞ-da 2,40 \$-a satılan Britaniya malları indi yalnız 2 \$ dəyərində qiymətləndirilə bilər. Əgər tələbin elastikliyi onun vahidindən böyük olsaydı, qiymətlərin düşməsi Britaniya mallarına olan tələbi artırardı, onda daha çox dollar qazanılırdı. Uyğun olaraq, əvvəllər 2,40 dollar dəyərində qiymətləndirilən Amerika malları Britaniya alıcısı üçün 1 £ olur. Devalvasiyadan sonra qiymət 1,20 £-ə qalxacaq. Lakin bu o deməkdir ki, biz idxala daha çox dollar xərcləməyəcəyik? Cavab

belədir: xeyr. Tutaq ki, siz Fransada sayahətəsiniz və £-in kursu aşağı düşür. Sizin qidalandığınız çörək, düşərgə xərcləriniz və s. qiymətləri dəyişirmi? Mümkün olan ən pis vəziyyət idxal mallarına olan tələbin tamamilə qeyri-elastic olmasıdır; sonra idxal mallarının eyni kəmiyyətinə tələb artacaq və onlara eyni miqdarda dollar sərf olunacaq. Əks halda tələbin bir qədər azaldılması baş verəcək (çünki £-ə nisbətə qiymət qalxıb) və sonra dollar xərcləri azalacaq.

İdxal və ixrac mallarına olan tələbin 2 elastikliyi bir yerdə nəzərdən keçirilməlidir. Hətta idxal mallarına tələb tamamilə qeyri-elasticdirsə (onlara eyni miqdarda xarici valyuta xərcləndiyi üçün) tədiyyə balansını pisləşməyəcək, bir şərtlə ki, ixrac mallarına artmış tələbatdan xarici valyuta qazancı əldə edilsin.

İdxal və ixrac mallarına tələbin elastikliyi ilə bağlı Birləşmiş Krallıq üçün real dünyada hansı vəziyyət ehtimal edilir? İdxal mallarına olan tələb, çox güman ki, kifayət qədər qeyri-elasticdir. Britaniyanın idxal etdiyi əsasən ilkin tələbat malları, orcaq məhsulları və xammaldır. Həqiqətən də, əgər ölkənin ixracı genişlənsə, onun xammal tələbi artır. Bu, Britaniyanın cəh-cəlalə və böyük xərclər sərf olunan xarici sayahətlərə tələbinin aşağı düşməsi və yerli məhsulların, sayahətlərin indi daha çox rəqabətə davamlı ola bilməsi ilə kompensasiya edilir.

Digər tərəfdən, çox güman ki, Britaniyada ixrac mallarına olan tələb bürünlükdə elastikdir. O, yalnız maşın, elektrik cihazları və s. sahələrdə rəqiblərinə nisbətən qiymətləri aşağı salmışdır. hətçimin, devalvasiya nəticəsində aşağı düşmüş ixrac qiyməti avvalər *potensial ixrac mallarını* həqiqi ixrac mallarına çevirirdi. Bundan əlavə, turizm kimi məsələlərdə çox güman ki, devalvasiyanın tam yekunu ixrac edilən malların qiymətini aşağı salmayacaq. İdxal edilmiş xammaldan hazırladığı halda onların daxili qiyməti qalxacaq.

### (2) İxrac mallarına olan təklifin elastikliyi nədir?

Uğurlu devalvasiyanın üzvləşdiyi ən böyük maneələr daha çox təklifə bağlıdır. İxrac mallarının qiymətinin aşağı düşməsi tələbin genişlənməsinə gətirib çıxaracaq, ancaq ixrac mallarına olan təklif artırmırsa, bu, mənfəətli olmayacaq.

İki mühüm sualı cavablandırmaq lazımdır: (a) devalvasiyanı labüf edən ölkə daxilində qiymətlərin qalxmasını idi? Ögər belədirsə, məhsuldarlıq artımağa ixracı yalnız malları daxili bazarıdan yayındırmaqla artırmaq olar. Buna yalnız fiziki nəzarət – vergi qoyulması yolu ilə daxili qiymətlərin qaldırılması və ya deflyasiya

siyasəti yürütməklə gəlirlərin azaldılması vasitəsilə nail olmaq olar. Buna görə də tam məşğulluq şəraitində devalvasiya bu tədbirlərdən biri və ya hamısı hesabına müşayiət olunmalıdır; (b) devalvasiya keçirən ticarət ittifaqlarının reaksiyası necə olacaq? Bilavasitə gəlirlərə, hər hansı bir verginin əlavə edilməsilə bərabər idxal mallarının dəyərini artırması yaşayış dəyərini də qaldıracaq. Beləliklə, əməkhaqqı artırımları tələb etmək meylləri də yaranır. Bundan başqa əmək çox güclü mövqeyə malik olur, çünki devalvasiyaya uyğun olaraq ixrac tələb də çox yüksək səviyyəyə qalxır. Əgər homkarlar ittifaqları öz mövqələrini işləyib hazırlayıblarsa, nəticədə qalxan əməkhaqları tezliklə Britaniyanın devalvasiya nəticəsində əldə etdiyi dəyər üstünlüyünü aradan qaldırır. Bu halda devalvasiya özünü sarsıda bilər, çünki ölkə ilkin mövqeyə – idxal ödəmək üçün kifayət etməyən ixrac vəziyyətinə qayıdır.

Lakin qeyd etmək lazımdır ki, Britaniya üçün ixrac mallarına tələbin qeyri-elastic olduğu yerdə təklifin qeyri-elasticliyi ziyanlı ola bilməz. İxracı təmin edəcək daha yüksək qiymət xarici idxalçılar tərəfindən ödənəcək və Britaniyanın xarici valyuta qazancları azalmayacaq.

### (3) İdxal mallarına olan təklifin elastikliyi nədir?

Əgər xaricilər Britaniya bazarından asılıdırsa və təklif qeyri-elasticdirsə, onda onlar öz qiymətlərini aşağı salmağa hazır ola bilərlər. Bu, idxalın həmişə böyük həcmdə olmasına baxmayaraq, Britaniyanın xarici valyuta məsrəflərini azalda bilər.

### (4) Britaniya və Amerika investitorlarının xüsusiyyəti nədən ibarətdir?

Fərz edək ki, Britaniya investitorları Amerika kompaniyalarında daha çox səhmdar kimi fəaliyyət göstərir. Gəlirlər dollarla əldə ediləcək və beləliklə, devalvasiyadan sonra heç bir xarici valyuta itkisi olmayacaq.

Digər tərəfdən, əgər Birləşmiş Krallıqda Amerika investitorları funt sterlinqə nisbətə müəyyən edilmiş faizli səhmdar cəmiyyətinə daxildirsə, Amerika Britaniya devalvasiyası nəticəsində itkilərə məruz qalacaq. Çünki o, əvvəlki gizli qazancları müqayisədə daha az dollar əldə edəcək.

### (5) Ölkələr devalvasiyaya birdəfəlik tədbir kimi yanaşacaq, yoxsa növbəti devalvasiyalardan ehtiyat edəcək?

Britaniyanın həyata keçirdiyi devalvasiya xaricilər üçün saxlanılan funt sterlinq ehtiyatlarının, eləcə də Londondakı funt sterlinq



balanslarının dəyərini azaldır. İlk növbədə bu, bank işinin mərkəzi kimi Londonun mövqeyinə xələl gətirməklə funt sterlinqə inamı alt-üst edə bilər. Bu zaman kommersiya fəaliyyəti hara isə başqa bir yere yönəldilir və görünməz qazanc itirilir. Bundan əlavə, devalvasiya yarana biləcək inflyasiyanı aradan qaldırmaq üçün müşahidə tədbirlərlə müşayiət olunursa (mərkəzi siyasəti daxil etməklə), xaricilər növbəti devalvasiyadan ehtiyat edərək öz kapitallarının Londondan çıxarılmasını sürətləndirəcəklər. Bu, ehtiyatların daha çox tükenməsinə gətirib çıxarmaqla yeni devalvasiyayı qaçılmaz hala gətirəcək.

Yuxarıda nəzərə çatdırılan dəlillər göstərir ki, Britaniya kimi ölkə yalnız son vasitə kimi devalvasiyaya qayıdacaq. Devalvasiya yalnız etimadın itməsinə deyil, eləcə də ticarət əlaqələrinin zəifləməsinə, tədiyyə balansında kiçik nailiyyət əldə etmək üçün daha böyük miqdarda əlavə ixracat gətirib çıxara bilər. Doğrudan da, devalvasiyanın tədiyyə balansında daha artıq pisləşməyə səbəb olacağı ehtimalı var. Bu halda ölkə valyuta nəzarətinə müraciət etməlidir. Hətta bunun xarici valyuta bazarı mexanizmi vasitəsilə baş verəsinə baxmayaraq, qeyd etmək lazımdır ki, yuxarıdakı analizin böyük qismini funt sterlinqin qiymətdən düşməsinə aiddir. Belə ki, 1971-ci ildən funt sterlinq xarici valyuta bazarında amortizasiya nəticəsində başqa valyutalara nisbətən 44 faiz devalvasiya edilmişdir.

#### 40.5 BEYNƏLXALQ LİKVIDLİK

Cibimizdəki və ya bankdakı pullar bizim gündəlik bazarlığımızı maliyyələşdirmək üçün lazım olduğu kimi, beynəlxalq bazarda ticarət edən insanların da beynəlxalq ticarətə maliyyələşdirmək üçün münasib formada ehtiyatları olur.

Həmişə münasib olan formadan biri qızıldır. Təəssüf ki, qızılın təklifi dünya ticarətinin (daha böyük ehtiyatlara uyğun) genişlənməsi və qızılın qiymətli ehtiyat kimi saxlanması arzusu ilə ayaqlaşma biləcək sürətlə artır. Keçmişdə çətinliklər başqa valyutalar – dollar və funt sterlinq ehtiyatı saxlamaqla aradan qaldırılıb. Bunları qızıl dəyişmək mümkün idi və *ehtiyat valyuta* kimi tanınırdı. Qızıl əvəzinə ehtiyat valyuta saxlanmasının əlavə üstünlükləri var idi. Bu da ondan ibarətdir ki, faiz qoyuluşu ilə qazanc əldə edilirdi, halbuki qızıl saxlanmasından heç bir gəlir əldə edilmiş.

Amma ehtiyat valyuta saxlamaq istəyi ehtiyat valyutanın az da olsa devalvasiya edilmək ehtimalı olana qədər davam edir. Daimi tədiyyə

balansı kəsirləri maraqlı doğuran valyutaya inamı alt-üst edir və ehtiyat valyutadan ayrılmaq meylli yaranır. 1972-1973-cü illərdə əvvəlcə funt sterlinq, daha sonra isə dollara münasibətdə məhz elə bu baş verdi.

Məsələn, beynəlxalq satış qabiliyyətinin qitliyi "10-lar qrupu"nın mərkəzi bankında və BVF-də pul tənzimləmələri vasitəsilə ehtiyatlara qənaət etməklə müəyyən qədər aradan qaldırılıb. Lakin 1942-ci ilin iyun ayında, hətta bu tənzimləmələrin funt sterlinq əleyhinə möhtəkirlikdə kifayət etmədiyi və yeni ehtiyat formasının əhəmiyyətli olduğu məlum oldu.

1967-ci ildə görünürdü ki, guya yeni forma əldə ediləcək. Sonra BVF-in üzvi olan ölkələr, nəhayət ki, SDR (xüsusi hesablaşma vahidi) yaradılması haqqında razılığa gəldilər. Əvvəlcə SDR məhdud miqdarda – 1970-ci ildə təqribən 3,5 milyard \$, sonrakı 2 ildə – 1971-1972-ci illərdə isə 3 milyard \$ həcmində yaradılmalı idi. Bu pullar BVF-ə üzv olan ölkələrin kvota bazisinə əsasən kredit verilməli idi və kreditör ölkələrlə kəsirləri aradan qaldırmaq üçün istifadə edilə bilərdi. Dollar qızıl konversiya edib bildiyindən "qızıl kağız" kimi tanınırdı.

SDR-in dəyəri likvid vasitələri təmin etmək üçün çox cüzi olsa da, mühüm bir prinsipin əsası qoyulmuşdu. Başqa sözlə, dünya ticarətini maliyyələşdirmək üçün beynəlxalq kreditdən istifadə etmək olardı. Ümid edilirdi ki, dənizin o tayına yardım kimi onları inkişaf etməmiş ölkələrə kredit verməklə SDR-in imkanlarını genişləndirmək mümkün olsun. Lakin qızılın dövriyyəyə buraxılması haqqında danışıqların tələsik aparıldığı üzə çıxdı. 1973-cü ildə dollar və funt sterlinqə inamın itməsi azad bazarda qiyməti iki iki dəfə artımsa qızıl axınına gətirib çıxardı. Bundan əlavə, 1972-ci ildə heç bir SDR yaradılmadı. Buna görə də beynəlxalq likvidlik problemi bu günə qədər də öz həllini tapmamışdır.

#### Beynəlxalq Valyuta Fondu – IMF bu gün

BVF-nin aralıq (keçid – red.) maliyyələşdirmə funksiyası valyutasının sərbəst dövriyyəsinə imkan verən bir çox dövlətlərdə tonozzülə uğramışdır. On azı aralıq maliyyələşdirmə əsas dövlətlərdə beynəlxalq olmaqla fondların izafi və ya çatışmazlığını birləşdirən birləşmiş özəl kapital bazarları ilə əldə edilə bilər. Daha kəsin dövlətlərdə BVF-nin layihələrə razılığını bildirməsi onlara lazımı kapitalı əldə edilməsinə kömək edir.

Digər tərəfdən isə, dünya iqtisadiyyatının qarşılıqlı asılılığını inkişafı fondun bütün dünyada iqtisadi siyasətlərin əlaqələndirilməsi üzrə rolunun əhəmiyyətini artırmışdır.



(1949) və Qərbi Avropa İttifaqı (1954) vasitəsilə müdafiə sahəsində də əməkdaşlıq olda edilmişdi.

### **Britaniyanın AB-yə münasibəti**

İkinci dəfə bu təşkilata üzvlük təklif edildi zaman Britaniya onlara qoşulmaqdan imtina etmişdi. EEC-ə (European Economic Community – Avropa İqtisadi Birliyi) qoşulmaq təkcə Commonwealth-in (Birlik red.) əlaqələrini zəiflətmədi, həm də o, iqtisadiyyat və müdafiə üzrə müstəqil siyasətlərə əməl etmək hüququndan imtina etməyə meylli idi. Əvəzinə digər altı dövlətlə birlikdə o, Azad Ticarət üzrə Avropa Birliyinə (European Free Trade Area (EFTA) qoşuldu.

Britaniyanın gözlədiyinə əksinə olaraq, EEC möhkəmləndi, inkişaf etdikcə çətinliklər aradan qaldırıldı. Bundan başqa, EEC ölkələri ilə Britaniyanın ticarəti EFTA-ya nisbətən sürətlə irəlilədi, çünki onun məhsulları onların iqtisadiyyatına daha uyğun idi. Nəticə etibarilə, uzun çətin danışıqlardan sonra, 1973-cü ildə BK EEC-ə qoşuldu. Birliyin digər üzvləri bunlardır: Fransa, Almaniya, İtaliya, Belçika, Niderland, Lüksemburq, Danimarka, İrlandiya, Yunanıstan, İspaniya, Portuqaliya, Avstriya, Finlandiya və İsveç; Kipr, Çex Respublikası, Estoniya, Macarıstan, Latviya, Litva, Malta, Polşa, Slovakiya və Sloveniya 2004-cü ildə; Bolqarıstan və Rumıniya isə 2007-ci ildə bu birliyə qoşuldular; Xorvatiya, Makedoniya Respublikası və Türkiyə hazırda danışıqlar aparır.

### **41.1 AVROPA BİRLİYİ İNSTİTUTLARI**

1957-ci il Roma Müqaviləsi AKPB və AVROATOM-un daxil olduğu AB-i yaradı. Artıq gördüyü kimi, bu birliyin, əvvəllər müqavilədə öz əksini tapmamış Avropa xalqları arasında daha sıx ittifaqın əsasının qoyulması kimi siyasi məqsədi də var idi.

Lakin geniş siyasi məqsəd doğrqləşdikcə ona nail olmaq üçün uzun zaman lazım olduğunu başa düşdülər. Belə ki, təcrübə yalnız spesifik iqtisadi sahələrdə əməkdaşlıq yolu ilə olda edilir.

Əsas məsələni şərtləndirən bu idi ki, Roma Müqaviləsi hər hansı bir üzv ölkədən daha böyük bir "birlik" yaratmışdı. Bundan əlavə, onun hökuməti və institutları vardı və bu, köhnə AKPB əsasında yaradılmışdı. Birləşmiş Krallıq AB-ə qoşulanda belə bir əsas prinsip rəziləşdirilmişdi ki, Britaniya institutların işində Fransa, İtaliya və Almaniya ilə bərabər mövqeyə malik olsun. AB-də 4 əsas institut fəaliyyət göstərir:

#### **(1) Komissiya**

AB-nin ən vacib orqanı olub, 13 üzvlə (2 nəfər BK-dan ) 4 il fəaliyyət göstərir. Lakin bir dəfə seçilmiş komissiya üzvləri onların namizədliyini irəli sürmüş ayrıca bir dövlətin nümayəndələri kimi deyil, birliyin maraqları naminə müstəqil orqan olmaqla bir vəahid kimi fəaliyyət göstərir. Komissiya Nazirlər Şurasına qəbul, siyasi təkliflər hazırlamaq, birliyin maraqlarının təmin olunmasına şərait yaratmaq, milli baxışlarda bərhışığa nail olmaq və birliyin qərarlarını yerinə yetirmək kimi məsuliyyətlər daşıyır.

#### **(2) Nazirlər Şurası**

Hər bir üzv ölkə Nazirlər Kabinetinin üzvünü (adətən xarici işlər nazirini) Nazirlər Şurasına göndərir. Bu, ali qanunverici orqandır. Onun vəzifəsi üzv dövlətlərin arzusu ilə komissiyanın siyasətini uyğunlaşdırmaqdan ibarətdir. Beləliklə, komissiya birliyin siyasətini işləyib hazırlasa da, onlar həyata keçirilməzdən əvvəl şura tərəfindən bəyənilməlidir. Təşkilatın ilk vaxtlarında üzvlərə əsas səsvermə hüququ verməklə onun qərarlarının məjoritar üsulla qəbul olunmasını təmin etmək məqsədi güdüürdü. Əslində bu gün çox zəruri milli maraqlara təsir edən çoxluq ilə bağlı qayda belədir ki, qərarlar yekdilliklə qəbul edilir. Belə olarsa, hər bir üzv zəruri hesab etdiyi maraqlara təsir göstərəcək təkliflərə veto qoya bilər.

Bu vaxta qədər birlik daxilində verilən qərarlar, demək olar ki, məqsədyönlümlü və uğurlu olub. Bu nailiyyət şura və komissiya arasında təklifləri və kompromis planları mübadilə edən sistem vasitəsilə olda edilib. Şura çıxılmaz vəziyyətdə qaldığı hallarda komissiya müqavimət göstərən ölkələrin bəzi və ya bütün tələblərini yerinə yetirmək məqsədilə təklifi təkrar nəzərdən keçirir.

#### **(3) Ədalət Məhkəməsi**

Bu məhkəmə üzv dövlətlər arasında razılığa əsasən 6 il müddətinə təyin edilmiş 10 hakimdən ibarətdir. Onun vəzifəsi müqaviləni şərh etmək, üzv dövlətlərdən, şəxsi müəssisələrdən və ya institutların özündən şikayətlər olarsa, onlar haqda qərar çıxarmaqdır. Onun qaydaları üzv ölkələrə, birlik institutlarına və fərdlərə şamil edilir.

#### **(4) Assambleya və ya Avropa Parlamenti**

Bu, 9 milli parlamentdən cəlb edilmiş 198 üzvdən (36 üzv BK-dan) ibarət orqandır. Namizədliyi verilmiş bu üzvlər milli tərkibinə görə

deyil, partiya mənsubiyyətinə uyğun olaraq burada iştirak edir. Assambleya ilə məsləhətləşirlər və o, birliyin bütün əsas siyasət məsələlərini müzakirə edir, eləcə də birliyin büdcəsini yoxlayır və təsdiq edir. O, 2-3 səs çoxluğu ilə komissiyanı buraxa bilər.

### (5) Xüsusi institutlar

Yuxarıda adı çəkilən 4 institutdan əlavə, müəyyən siyasətlərlə əlaqəsi olan xüsusi institutlar, məsələn, İqtisadi və Sosial Komissiya, Avropa İnvestisiya Bankı, Avropa Sosial Fondu, Avropa Valyuta Əməkdaşlığı Fondu və s. də vardır.

## 41.3 AB-NİN İQTİSADI VƏZİFƏLƏRİ

Göründüyü kimi, üzv ölkələrin siyasətlərinin inteqrasiyası AKPB, AVROATOM və AB-nin diqqət mərkəzində deyildi. Biz Ortaq bazar kimi istinad edilən sonuncuya xüsusi ihtir verəcəyik. Bütünlükdə iqtisadi siyasətin inteqrasiyası 2 başlıca prinsipə əsaslanır: (1) Gömrük İttifaqı; (2) Ortaq bazarı yaratmaq üçün siyasətin müəyyən aspektlərinin uzlaşdırılması.

### (1) Gömrük İttifaqı

Biz Azad Ticarət Zonası ilə Gömrük İttifaqını bir-birindən fərqləndirməliyik. Birincisi, sadəcə olaraq, üzv ölkələr arasında tarif sədlərini aradan götürür və eyni zamanda da hər bir üzvə öz şəxsi nisum miqdarını başqalarına qəbul etməyə imkan verir. Gömrük İttifaqı daha irəli gedib. Onun azad daxili ticarətə malik olmasına baxmayaraq, eyni zamanda bütün üzv ölkələrin ümumi xarici tariflər qoymasına qərar verir.

Sonuncu AB ilə bağlı bir mövqedir. Doğrudur, inteqrasiya etmiş Ortaq bazar üçün Gömrük İttifaqı vacibdir, belə ki, əks təqdirdə mallar bazara aşağı tarifli ölkələr vasitəsilə daxil olardı və daha yüksək tarif öləüləri olan üzvlərin bazarlarında yenidən satıla bilərdi.

### (2) Ortaq bazar

Mahiyət etibarilə AB-nin Ortaq bazarı malların və istehsal vasitələrinin qiymət sistemi əməliyyatı vasitəsilə birlik daxilində tamamilə azad şəkildə hərəkət etməsi deməkdir. Yalnız bu yolla geniş bazarın tam mənfəəti (bir qədər sonra görəcəyimiz) əldə edilə bilər.

Buna görə də bütünlükdə məqsəd birlik daxilində də ayrıca bir ölkədə olduğu kimi, ticarəti azad etmək idi.

Lakin bu, çox geniş məqsəd olduğundan onun tamamilə uğurlu olması üçün dəf ediləməli müəyyən çətinlikləri var. Üzv ölkələr öz fərdi vergilərini, rifah məntəqələrini, inhisarla bağlı siyasətlərini, tədiyyə balansındakı natarazlığı aradan qaldırmaq metodlarını, tam məşğulluq siyasətlərini və s. inkişaf etdirmişlər. Əgər belə müxtəlifliklərin qorunub saxlanmasına imkan verilsəydi, onlar qiymət sisteminin işləməsinə mane olmağa cən atmazdılar, çünki bu müxtəliflik bəzi birlik üzvlərinə digərləri üzərində üstünlük qazandıracaqdı. Bunu iki sadə nümunə ilə aydınlaşdırıla bilər. İmtaq ki, AB-ə qoşulmaqla Britaniya binokllara olmayan alış vergiləri ilə müqayisədə soyuduculara alış vergilərini saxladı. Bu, Almaniyanın xeyrinə olaraq (binokl istehsalında nisbətən üstünlüyə malik ölkə kimi) İtaliya əleyhinə (radioqəbulədicilər istehsalında nisbətən üstünlüyə malik olan ölkə kimi) ticarətin imkanlarını artırardı. Bunun nəticəsində isə bəzi ölkələrin müqayisədə üstünlüyü hər cür professional xidmətlərin ekspertizasına məruz qalır. Adətən bu, ələclərin olduğu yerdə (məsələn, əmlak tikintisi ilə bağlı *New-know*) xidmətlər göstərilməsi deməkdir. Ona görə cə bazar daxilində (məsələn, mülkiyyət əməliyyatçıları üçün) əməyin mütləhərlikliyi olmalıdır. Beləliklə, bir çox ayrıca iqtisadiyyat sahələrini birləşdirilməsi üçün *uyğunlaşdırma* prinsiplərinə xüsusi diqqət yetirilib. Belə ki, Britaniya bu bazara qoşulanda onur iqtisadi siyasətinin müəyyən aspektlərinin AB-nin ilk üzvlərinin məvqeyinə uyğunlaşdırılması üçün hazırlıq görülməli idi.

İndi biz Ortaq bazar siyasətinin ən vacib xirdalıqlarını qeyd edəcəyik.

Ortaq bazar siyasətinin məqsədləri bunlardır:

- a) *Ortaq xarici tariflər (OXT)*. Bütün üzvlər üzv olmayan ölkələrdən idxal edilən mallara eyni miqdarda tariflər qoyacaq. 1974-cü il yanvarın 1-dən başlayaraq Britaniya üçün 4 il müddətinə nizamnamə həyata keçiriləcək.
- b) *Vergilər sisteminin tənzimlənməsi*. Artıq məlum olduğu kimi, ticarət sahəsində mövcud olan hər hansı "gizli" maneələri aradan qaldırmaq üçün vergi qoyulması metodlarının staudartlara uyğunlaşdırılması çox mühümdür. Bu, xüsusilə dolaylı verginin əsas ölçüsünün olması və eyni miqdarda bütün ölkələr tərəfindən qoyulacağı güman olunur. Gəlir vergisinin uyğunlaşdırılması ilə

- bağlı heç bir təklif mövcud deyildi. lakin bir çox ölkələr gəlir vergisinin "pripiska" sistemini qəbul edib.
- (c) *Ortaq regional siyasət.* Bir dövlət təzyiqlə altında olan sahələrin mövcud olmasına imkan verə bilmədiyi kimi, AB-nin də işsizliyin yüksək olduğu regionlara yardım edəcəyi gözlənilirdi. Şimali İrland və Cənubi İtaliya belə regionlardır. Lakin Regional İnkişaf Fondu yaradıldıqdan bəri sənayenin inkişafı üçün müxtəlif metodların problemlə sahələrə inteqrasiyası üçün çox az iş görülmüşdür.
- (d) *Ortaq nəqliyyat siyasəti.* Yük rüsumları, lisenziyalar, vergi qoyuluşu və əmək şərtləri ilə bağlı məsələləri yoluna qoymaqla AB nəqliyyat idarələrinin bərabər şəraitdə rəqabət aparacağına təminat verilməsinə nail ola bilər. Xüsusi yük rüsumlarından gizlədilmiş hər hansı mənfəət yenidən bazar daxilində malların azad axınına təhriif etməyə cən atacaq.
- (e) *Vahid kənd təsərrüfatı siyasəti (CAP) – aşağı bax.*
- (f) *Ticarətdə mənfəətlərin aradan qaldırılması və ölkələr arasında kapital və insanların hərəkəti.*
- (g) *Rəqabətdə ümumi qaydalar.* Ticarətdə rəqabətin təhrifinin qarşısını almaq məqsədilə, qiymət sabitliyini, bazarların patent hüququnun paylarını qarşılamaq üçün ümumi qaydalar tətbiq edilməlidir.
- (h) *Vergi sisteminin əlaqələndirilməsi.* Qeyd edildiyi kimi, vergi qoyuluşunun standartlaşdırılması ticarətdə "gizli" baryerlərin aradan qaldırılmasında vacib hesab edilir. Bu, xüsusilə dolayı vergilərə aiddir. AB-də əlavə dəyər vergisi (ƏDV) dolayı verginin əsas formasıdır və bütün üzv ölkələrin həmin vergini eyni dərəcədə tətbiq etmələri təklif edilir.
- (i) *Gəlir vergisinin əlaqələndirilməsinə dair təkliflər yoxdur, yalnız bir çox ölkələr korporativ verginin "imputation" sistemini qəbul etmişlər.*
- (j) *Valyuta kursunun sabitliyi.* Gördüyümüz kimi, valyuta kursunu döyüsməklə dövlətlər idxal və ixrac edilən məhsulların qiymətini tənzimləyə bilərlər. AB daxilində buna icazə verilə id, hər hansı bir üzv dövlətin valyutasının qiymətini aşağı salmaqla digərləri üzərində rəqabət üstünlüyünün əldə edilməsinə imkan yaradılırdı. Beləliklə, valyuta kursu mexanizmi (ERM) ilə ölkələr valyutalarını sabit kursda saxlamaq haqda razılığa gəlmişlər. BK 1990-cı ilin oktyabr ayında ERM-ə qoşulmuşdur, lakin iki ildən sonra üzvlüyü müvəqqəti dayandırmağa məcbur olmuşdur. Əlbəttə, vahid avro

valyuta ərazisi daxilində bu kimi valyuta kursu dəyişiklikləri baş verə bilər.

- (k) *Sosial siyasət.* Bu, əsasən "Sosial fəsil"də nəzərdə tutulan məşğulluğun bəzi qaydalarına və iş şərtlərinə təminat vermək məqsədi daşıyır. Yenidən təlimə yardım Sosial fondan verilir.

#### 41.4 AVROPA BİRLİYİNİN ÜZVÜ OLMAQDA BK-nin ÜSTÜNLÜYÜ

Vahid bazarın yaradılması ilə ölkələrin üstünlüyü arta bilər.

Əvvəla, bununla ixtisaslaşma imkan çoxalır. AB ABŞ əhatəsindən daha çox olan 460 milyon insanı bazarla təmin edir. Bu, istehsal həcminin çoxalması ilə, xüsusilə yüksək ilkin axtarış xərcləri tələb edən müəssisələrin məmullatına (məsələn, kompüterlər, dərmanlar, nüvə reaktorları, səsdən itti sürətli təyyarə və müasir silahlar) nəzərən səmərəliliyin artırılmasına imkan verir. Belə bir iqtisadiyyat AB firmalarına dünya bazarlarında daha effektiv rəqabət aparmağa imkan verir.

İkincisi, daha geniş bazarlarda kəskin rəqabət səmərəliliyə səbəb ola bilər. AB daxilində bacarıqsız firmaları mühafizə edən ticarət baryerləri mövcud deyildir. Sərbəst ticarət bazarın bütün hissələrində məhsul və xidmətlərin sərbəst rəqabət aparması və istehsal faktorlarının ölkə daxilində deyil, ölkələr arasında daha səmərəli istifadəsidir. Digər tərəfdən isə, qəbul etmək lazımdır ki, müdafiə borcu bazarın xaricindən rəqabət əzəldə bilər.

Üçüncüsü, daha sürətli artım istehsal həcminin çoxalması ilə səmərəliliyin artırılması və AB ölkələri arasında rəqabət nəticəsində əldə edilə bilər. Eyni zamanda, artım planlarının genişləndirilməsi ilə AB-nin artım yaratması mümkündür.

Dördüncüsü, burada mühüm siyasi mənfəətlər görünür. Əvvəldə izah etdiyimiz kimi, Avropa əməkdaşlığının müdafiəçilərinin başlıca məqsədi müəyyən mənada siyasi birlik məqsədinin daşıyırdı. Qərbi Avropa digər əsas qüvvələrlə, xüsusilə ABŞ ilə iş apardıqda əsas yükü özü daşımalıdır. Bundan başqa, müdafiə qüvvələrinin və strategiyamın inteqrasiyası üzvlərin təhlükəsizliyini təmin edə bilər.

Bəşincisi, AB üzvü olduğu üçün sabit siyasi səbəbləri vardır, istehsal bazasının BK daxilində yerləşməsindən mənfəət götürməyə çalışan xarici ölkələrdən (xüsusilə, ABŞ və Yaponiya) BK investisiya ala bilər.

Altıncısı, AB-nin dinamik artımı daha zəif inkişaf etmiş regionlarına və dünyanın inkişaf etməkdə olan ölkələrinə yardım göstərməsinə imkan verir. BK artıq Regional İnkişaf Fondu, Sosial Fond və Kənd Təsərrüfatına Nəzarət və Zəmanət Fondunun əsas benefisiarı olmuşdur.

#### Vahid kənd təsərrüfatı siyasəti (CAP) Birliyin fondlarında

AB-yə qoşulmazdan əvvəl Britaniya qida məhsullarını dünyada görünməyən ucuz qiymətlərlə idxal edirdi. BK fermeri satışı azad bazar qiymətləri ilə həyata keçirərək təm uyğun həyat səviyyəsini təmin edə bilməzdi. Britaniya siyasəti fermer tərəfindən qiymətin illik Hesabatda müəyyən edilmiş səviyyəyə qaldırılmasında kafi hesab edilən *ödəniş çatışmazlıqlarının* (vergi qoyuluşundan maliyyələşdirilən) təmin edilməsindən ibarət idi. İstehlakçı qida məhsulu üzrə aşağı qiymət ödəyirdi və dünya ölkələrinin BK bazarlarına sərbəst giriş təmin edilmişdi. Vergi ödəyicisi fermerin müdafiəsinə görə ödəniş edirdi.

Lakin Birlik fəaliyyəti qənaətbəxş hesab edilə bilməzdi. İstehlakçılara satılan qida məhsulunun qiyməti müxtəlif örazilərdə fərqli olduqda mütləq qiymət bərabərləşdirilməli idi. Əgər bu proses istehsalçı ölkələr arasında rəqabət yolu ilə aparılsa idi, bir çox kiçik fermerlər, xüsusilə Fransa və Almaniya fermerlərinin işi məhv edilə bilərdi. Bundan başqa, kənd təsərrüfatı məhsullarına olan tələbat qiymət baxımından qeyri-elastic olduğundan, hətta təklif şərtlərinin qısamüddətli dəyişikliklərində, məsələn, bəl məhsul yığımları ilə fermerlərin gəlirlərinə ciddi təsir göstərə bilərdi. Hətta uzunmüddətli fəaliyyətdə fermerlər tələbin qeyri-elastic olmasından irəli gələn qida məhsulları üzrə qiymətlərin nisbətən cənnəsi ilə üzləşirlər, lakin təklif şərtləri müəyyən müddət ərzində texniki innovasiya nəticəsində mükəmməlləşdirilir.

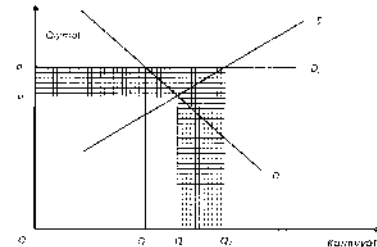
CAP fermerlərin gəlirlərini: (a) müdaxilə qiyməti (*ələvə məhsulu əldə etmək üçün AB-nin müdaxilə etdiyi qiymət – red.*); (b) birbaşa məhsul subsidiyalarının verilməsi; və (c) Birliyin xarici sərhədində müdafiə öhdəliklərinin yerinə yetirilməsi sayəsində idxal məhsullarının məhdudlaşdırılması ilə müdafiə edir.

Hər bir məhsul üzrə üç qiymət müəyyən edilib:

- (i) fermerləri il ərzində müvafiq gəlirlərlə təmin edən *məqsədli qiymət* (*hər hansı məhsulun, maliyyə sənədinin və s. alqı-satqısı və ya əldə edilməsi üçün planlaşdırılan qiymət – red.*);

- (ii) qiymətin məqsədli qiymətin 8 faizindən aşağı enməməsinin qarşısını almaq üçün nəzərdə tutulan aşartın istehsalının müxtəlif agentliklər tərəfindən alınacağı *müdaxilə qiyməti əlavə məhsulu əldə etmək üçün AB-nin müdaxilə etdiyi qiymət – red.*). Bu səbəbdən, fermer öz taxılımları bazarla satmaq və ya "müdaxiləyə imkan vermək" arasında seçim edə bilər.
- (iii) ümumdünya qiymətinin məqsədli qiymətdən 10 faiz aşağı olduğu zaman idxal edilən məhsullar üzərində rüsumların hesablanması üçün müəyyən edilmiş *astana qiyməti* (*hər hansı təsərrüfat amaliyyətlərinin tənzimlənməsi məqsədilə müəyyən edilmiş qiymətin böhranlı səviyyəsi – red.*)

Təcrübədə fermerlərə istehsal etdikləri məhsullar üzrə bazar qiymətlərindən yuxarı zəmanətli qiymətin verilməsi sadəcə təkrar istehsal və ehtiyatların toplanmasına şərait yaradır. Beləliklə, Şəkil 41.1-də bazar qiyməti  $OP_1$  olarsa, tələbin xarakteristik əyrisi bu qiymətdə horizontal,  $D_1$  vəziyyətini alır.  $P_1$  qiymətində istehlakçılar  $OQ_1$ -i götürür, fermerlər isə  $OQ_2$ -i təmin edirlər. Bu səbəbdən, səlahiyyətli orqanlar tərəfindən  $Q_1Q_2 \times P_1$  dərəcədə alınan  $Q_1Q_2$ -nin artıq təklifi yaranır. Fermerin gəlirinin artması şəklində kölgə ilə göstərilmişdir.



Şəkil 41.1 Zəmanətli qiymət "intervensiya"sı zamanı təklifin ef'əki

Nəzərdə tutulan ehtiyatların əsasən məhsul yığımının az olduğu vaxt cəlb edildiyini nəzərə alaraq burada xətlərin avəzi ödənilir. Təcrübədə təkmilləşdirilmiş texnologiyanın təklifi o qədər artır ki, hətta çox zaman tələbi də üstələyir. Bu səbəbdən, qalıqlar toplanılmışdır, məsələn, yağ, mal əti və taxıl yığımları, süd və şarab çəlləkləri.

Sistem təkcə ehtiyatların səmərəsiz istifadəsini təmsil etmir, həm də daha böyük fermerlərə dəstək olması ədalətsizlikdir. CAP üzrə 2006-cı ildə AB büdcəsinin demək olar ki yarıyı qədər, yəni 50 milyard avro xərclənmişdir. Əsas benefisiarlar Fransa, İspaniya, Almaniya, İtaliya və Birləşmiş Krallıqdır, lakin subsidiyaların 80 faizi fermerlərin 20 faizinə gedir və belə siyasət BK-da təsərrüfat büdcəsinə həftəlik 9 £ əlavə edir.

Dünya bazarlarında “dempinq” istehsalı inkişaf etməkdə olan ölkələrə zərər verir və ABŞ, Avstraliya və s. dövlətlərdə əks təsir göstərir.

Subsidiyalar və saxlama xərclərindən yaranan iqtisadi səmərəsizlikdən başqa, kənd təsərrüfatı məhsulları üzrə dünya ticarətinin adi modeli məhv edilir. Təkcə dünyanın bir çox istehsalçıları Avropada mühüm bazarları itirir, həm də AB qalıqlarının dünya bazarlarında dempinqi qurulur. Bütün bunlar hətta inkişaf etməkdə olan ölkələr də daxil olmaqla, bütün ixracatçı ölkələrdən alınan qiymətləri məhv edir.

Kanada, Avstraliya və Yeni Zelandiya tərəfindən dəstəklənən ABŞ kənd təsərrüfatı istehsalı üzrə qiymətlərin saxlanılmasında AB güzəştliyi ilə şərti olaraq sənaye malları üzərində tarifləri azaldaraq AB-nin kənd təsərrüfatı istehsalını GAAT Uruqvay Raundu ilə əlaqələndirmişdir. Bunun Britaniya nöqteyi-nəzəri (aşağı bax) ilə bir arada olmasına baxmayaraq, kənd təsərrüfatı lobbisinin siyasi cəhətdən əhəmiyyətli olduğunu müəyyən etmək çox çətindir.

Süd istehsalının nəzərə çarpacaq dərəcədə azalması 1984-cü ildə istehsal kvotaların təqdim edilməsi ilə baş vermişdir. Taxla nəzərən, fermerlərin əldə etdiyi real qiymətlərin azalması təkrar istehsalın həcmi azaltmadı. Nəticə etibarilə, 1993-cü ildə icbari “kənarlaşdırma” istehsaldan çıxarılmış taxıl torpaqlarının 15 faizinin əldə edilməsi məqsədilə təqdim edilmişdi. Bundan başqa, müdaxilə qiymətləri gəlir təzminatı verilən üçüncü fermerlər tərəfindən aşağı salınırdı. Digər kənd təsərrüfatı fəaliyyətinə ayrılan subsidiyalar da azaldılıb.

### **Birlük büdcəsi üzərində nəzarət qənaətbəxş deyildir**

Birlük büdcəsi inzibati xərclərin və xərçə tələb edən siyasətlərin (məsələn, CAP və regional yardım) qarşılınmasında vacib hesab olunur. Dörd əsas mənbə qeyd edilə bilər – idxal edilmiş məhsullar üzrə vergi yığımları, qeyri-Birlük məhsulları üzrə idxal rüsumları, 1,4 faizə qədər ÖDV dərəcəsi və hər bir üzvün ÜMM-i ilə əlaqədar və hər bir üzv

dövlətin iqtisadi sərvətinə aid ödənişlər. Bu səbəbdən, ÜMM ehtiyatı Birlük sayəsində hər bir ölkənin iqtisadi baxımdan ödəniş bacarığının əks etdirilməsinə təminat verir. Nəzərdə tutulan ehtiyat AB ÜMM-nin cəminin 1,7 faizindən artıq ola bilməz.

ÜMM ehtiyatı başqa məqsədlə təqdim edilmişdir. Xüsusilə kənd təsərrüfatı və regional maliyyələşdirmə zəminində AB büdcəsi davamlı olaraq qeyri-kafi hesab edilmişdir. Son illər ərzində ÜMM əsaslı ehtiyat AB gəlirinin əsas mənbəyinə çevrildi – 1999-cu ildən AB xəzinəsinə axan pulun 50 faizini göstərir.

Daha sadə şərtlərdə, maliyyələşdirmə sistemi daha kasıb üzvlərin az miqdarda ödəniş etməsi ilə Birlüyün büdcəsinin səhmlərini ödəyərək daha varlı ölkələrə keçir. Aparıcı xəzinədarlar olan Almaniya, Niderland, İsveç və Avstriya daha kasıb AB-nin üzv dövlətlərini maliyyələşdirməyə öz narazılıqlarını bildirmişlər. Məsələn, 1997-ci ildə AB iqtisadiyyatında Almaniyanın payı 26 faiz olmuşdur, lakin digər iri AB ölkələrinə nisbətən AB büdcəsinə verdiyi haqq 28,2 faizdə qalmışdır.

Digər tərəfdən, digər ianəçi BK güzəşt kimi məlum olan istahedicilə tədbirlərlə əlavə ödənişinin əhəmiyyətli hissəsinin əvəzinin ödənilməsi ilə 1984-cü ildə müvəffəqiyyət qazanmışdır. Bununla belə, qeyd etmək lazımdır ki, hətta güzəştəndə sonra belə BK digər daha çox ödəniş qabiliyyətinə malik ölkələrlə müqayisədə əsas ianəçi olaraq qalır.

2004-cü ildəki artımdan sonra yeni üzv dövlətlərin AB-yə verdikləri üzvlük haqqına gəldikdə, bu məsələ hazırda aparılan danışıqları gərginləşdirən mövzusu olacaqdır. Bu mərhələdə aydın olan yeganə məsələ namizəd ölkələrin iqtisadi inkişaf səviyyəsi ilə mühakimə yütüdənlər onları üzvlükdən sonra əsas benefisiara çevrilmələrinin güman edilməsidir, yəni əldə etdiklərinə nisbətən AB büdcəsinə daha az ödəniş edəcekləridir.

### **41.5 AB ÜZVÜ KİMİ BÖYÜK BRİTANİYANIN ÜZLƏŞDİYİ PROBLEMLƏR**

AB-dən kənar qalmaqla Britaniya daha böyük bazarda olmağın mümkün üstünlüklərindən özünü məhrum etmiş olardı. O, Ortaq bazarın inkişaf yollarına da öz təsirini göstərə bilməzdi. Amma üzv kimi heç olmazsa, onun fikirləri ilə hesablaşacaqdılar.

Müəfifə sahəsində Britaniya Qərbi Avropa ilə sıx bağlıdır və son illərdə onun AB-dən kənar qalmasına baxmayaraq, xarici ticarətinin

istiqaməti bu istiqamətli idi. Onda nəyə görə Britaniyanın üzvlüyünə qarşı bu qədər müqavimət var idi? Biz əsas çətinliyi qeyd edə bilərik.

OXT (SET) AB-in səmərəliliyi az olan istehsalçılara qarşı ticarət ayrı-seçkiliyi aparırdı.

Gömrük İttifaqı tərəfindən qoyulmuş gömrük haqları Ortaq bazara daxil olan şirkətlərə xaricdə daha məhsuldar şirkətlərlə qiymət rəqabətinə girməyə imkan verə bilər. Tutaq ki, məsələn, eyni mal həm ABŞ, həm də Almaniyada istehsal edilə bilər, lakin Amerika firması daha məhsuldar olduğundan, onun istehsal etdiyi məhsım da 10 faiz ucuzdur. Belə olan şəraitdə Britaniya Birləşmiş Ştatlardan mal idxal edərdi. Lakin AB-in üzvü kimi Britaniya OXT-ni deyək ki, 20 faiz mənimləməklə Amerika qiymətlərinə qarşı diskriminasiya etməli olacaqdı. Bu, alman məhsımları daha ucuzlaşdırardı və beləliklə, ticarət əlaqələri məhsuldarlığı aşağı olan istehsalçılara doğru yönəldildi.

Bunun Britaniya üçün yaratdığı əsas problem qida məhsullarıdır, çünki bu məhsullar Britaniyaya gömrük haqqından azad daxil olub. Nəticədə, məsələn, Yeni Zelandiyanın süd məhsulları (xüsusən, yağ) Avropa istehsalçıları ilə rəqabət aparmaya qadir olub. Yeni Zelandiyaya qarşı tarif təbiiq edilməsi süd məhsullarının ticarət modelini dəyişərdi.

#### 41.6 1993-CÜ İLİN VAHİD BAZARI

Avropa İqtisadi Birliyini təsis edən 1957-ci ilin Roma Sazişində üzv dövlətlərin məhsullarının sərbəst şəkildə mübadilə edilə biləcəyi, lakin eyni zamanda ümumi tarif əsasında digər dövlətlərin idxal etdiyi məhsullardan qorunacaq vahid bazar nəzərdən keçirilmişdir.

Üzv dövlətlər arasında tariflərin ziddiyyət təşkil etməsinə baxmayaraq, məhsul və xidmətlərin sərbəst dövriyyəsinin digər məsələləri ortaya çıxmışdır. Bura daxildir:

- sərhəddə gecikmələr, məsələn, sənədlərin yoxlanılması, aksiz vergisinin toplanması zamanı;
- nəqliyyata nəzarət, məsələn, lisenziyalar, milli təhlükəsizlik qaydaları, yük çəkilişi;
- milli məhsul standartları, milli ticarət markası və patent hüquqlarında fərqlər;
- dövlət alqı-satqısında məhdudiyətlər;

- kapitalın dövriyyəsi və milli sərhədlər hüdüdində, məsələn, banklar, sığorta şirkətləri və s. tərəfindən təklif edilən maliyyə xidmətlərinə qoyulan məhdudiyətlər üzərində nəzarət;
- qəbul edilmiş peşəkar və texniki ixtisaslarda fərqlər;
- sənaye və kənd təsərrüfatına verilən dövlət subsidiyaları;
- ÖDV, korporativ vergi, güzəşt və digər vergi güzəştlərinin darəcələri;
- valyutanın dəyişdirilməsi zərurəti.

Müəyyən edilmişdir ki, göstərilən məsələlərin aradan qaldırılması uzun zaman tələb edir, lakin hərəkətin sürətini olduğu kimi saxlamaq üçün müəyyən edilmiş vaxt olmalıdır. Bu səbəbdən, Vahid Avropa haqda Qanun (*Avropada iqtisadi inteqrasiyanı hüquqi cəhətdən təmin etmişdir – red.*) vahid bazarın 1993-cü ilin yanvar ayının 1-dən fəaliyyətə başlamasını təmin etmişdir. Nəzərdə tutulan Qanun: (a) bütün ölkələrdə zəruri uzlaşdırma tədbirlərinin tamamlanmağı tələb edir; və (b) bəzi üzvlərin narazılığı noticosində irəliləyişin ləngidilməsinin qarşısını almaq üçün vahid bazar qanunvericiliyi üzrə müəyyən çoxluq üzrə səsvermə metodunu təqdim etmişdir.

Göstərilən qeyri-tarif məsələlərin (məsələn, nəqliyyatın təhlükəsizlik qaydaları, məhsul standartları, qəbul edilən peşəkar standartları nəzərəən) bir çoxunun öhdəsindən milli tələblərin əlaqələndirilməsi ilə gəlinmişdir. Məsələn, yeni ticarət forması olan Vahid İnzibati Sənəd AB sərhədləri boyu məhsulların ixracı, idxalı və tranziti üzrə yüzlərli sənəd əvəz etmişdir. Alternativ olaraq, Komissiya milli məhdudiyətlərin məsələn, alqı-satqı və kapitalın dövriyyəsinin ləğv edilməsi haqda dövlətləri inandırma bilər.

Mümkün halda Komissiya hər bir nəzarət forması ilə ayrıca iş aparmaqdansa tənzimlənmənin dayandırılması ilə nəzarətin aradan qaldırılmasına çalışmışdır. Yeri gəlmişkən, hər hansı dövlət məhsul üzərində digər dövlətdən yüksək olan aksiz vergisi təyin edərsə, bazar avtomatik olaraq həmin məhsul üzrə ticarətə bahalı ölkədən ucuz ölkəyə keçirəcəkdir ki, bu da rüsumlar üzərində tənzimləmə tələb etmir. Buna baxmayaraq, fərdi dövlətin təcrübəsinə xas olan tənzimləmə apardı bilər.

#### Nəticələr

Vahid Bazar təkliflərinin imkanları artırdığı halda, sert rəqabət etirazlara səbəb olur. Genişmiqyaslı, aşağı xərcli istehsalçılar bazarlarının ələ keçirildiyi və ya kommersiyaya çıxması üçün uzaqlaşdırıldığı kiçik,



lakin böyük xərcə sahib istehsalçılar sayəsində mənfəət əldə edirlər. Hətta, kapital bazarı ilə səhmlərlə maliyyələşdirmə üzrə genişlənməyə ümid edən iri Britaniya firmaları digərləri tərəfindən olə keçirilmə və birləşməyə qarşı zəif mövqeyə sahibdirlər.

Müəyyən regionlar da yenidən təşkili əziyyətli iş hesab edə bilərlər və AB onların inkişafına yardım məqsədilə regional, sosial və kənd təsərrüfatına nəzarət fondları vasitəsilə əlavə maliyyə imkanlarını təmin etməlidirlər.

Öz növbəsində Birlik vahid xarici tarif "Avropa qalası strategiyası" adlandırılmışdır – arxasında dayanan rəqabətdən qorunmaq üçün özünə yaxınlaşmaq və ya alternativ olaraq, artımın mənfəətini bölüşməyə imkan verməklə dünyanın digər ölkələri ilə liberal ticarət siyasətini qorumaq və inkişaf etdirməyə qərar verməlidir.

BK-da Vahid Bazarın əhəmiyyəti yersiz qeyd edilməməlidir. BK-nın ixrac etdiyi məhsulların 60 faizi AB-yə gedir və eyni zamanda idxal etdiyi məhsulların 60 faizi AB-dən gəlir. Beləliklə, hökumət BK şirkətlərini Vahid Bazarın məqsədlərindən xəbərdar etmək və onları çağırış və imkanların qarşılannası üçün vaxtında hərəkətə başlamağa həvəsləndirərək "Avropa kommersiya fəaliyyəti üçün açıqdır" kampaniyasına başlamışdır.

Vahid Bazarə qarşı mənçələrin aradan qaldırılmasında BK-nın kooperativ olmasına və hətta fədakarlıq göstərməsinə baxmayaraq bir əsas məsələdə: vahid valyutaya qoşulmaqda qətiyyətsizliyə görə kənarlaşdırılır.

## 41.7 VAHİD VALYUTA

### Vahid valyutanın üstünlükləri

Dəyişməyən valyuta kurslarından kənarə çıxmayan valyuta kursu birliyi vahid bazarın əsas tələblərini nəzərə alır. Lakin onun əsas üç mənfəət cəhəti vardır:

- hər hansı bir üzv valyuta kursunu yenidən müəyyən edərək quruluşu dəyişə bilər;
- nəzərdə tutulan devalvasiyaya qarşı riskə görə mükafat AB mərkəzi bankı tərəfindən daha yüksək faiz dərəcəsinin müəyyən edilməsi deməkdir; və
- mühadilə edilən valyutalar hələ də xərclərə səbəb olur.

Vahid valyuta bütün bu mənfəət xüsusiyyətləri aradan qaldırır. Eyni zamanda o, valyuta kursunun yenidən təşkili üzərində istənilən qeyri-müəyyənliyi yox edir və bununla da, ticarət və investisiyaya həvəs oyatmalı və xarici valyuta riski üzrə mükafatın əldə edilməsində çətinlik çəkən kiçik firmalara qarşı mənfəət təsirləri uzaqlaşdırmalıdır. Daha vacibi isə, vahid valyuta AB ticarətini daxilində fəaliyyət göstərən firmaların və AB daxilində səyahət edən şəxslərin, məsələn, turistlərin xarici valyuta kursu xərclərini aradan qaldırır.

Bundan başqa, vahid valyutaya Mərkəzi Avropa Bankı (European Central Bank – ECB) nəzarət etməlidir. Siyasət dövlət tərəfindən nəzarət edilən mərkəzi bank tərəfindən seçmə üstünlüyünə meylli ola bilmədiyindən aşağı səviyyəli inflyasiyaya inanan belə bir bank valyuta sabitliyinə zəmanət verə bilər. Əldə edilən aşağı səviyyəli "qeyri-müəyyənlik haqqı" inflyasiyanın eyni səviyyəsinin əldə edilməsi üçün fərdi dövlət tərəfindən tələb edilən dərəcəyə nisbətən aşağı olan ECB faiz dərəcəsinə göstərməlidir.

Eyni zamanda, yeni valyuta olan Avronun cəmiyyət valyuta kimi də istifadə edilməsi mümkündür. Bu halda, digər xarici valyutalarda mübadilə risklərini azaltmalı və Avro sahibkarlarından ECB üçün gəlir yaratmalıdır.

Sonuncusu, vahid valyuta və pul-kredit siyasəti üzrə tam cavabdehlik daşıyan ECB vahid bazarın birləşdirilməsinə yardım göstərməlidir, xüsusilə, sərhəddən kənar danışıqlar bunda sonra valyuta qeyri-müəyyənliyi səbəbi ilə ləğv edilə bilməz.

AB-də vahid valyutanın qəbul edilməsinin iştirakçı dövlətlərin iqtisadiyyatında gərginlik törətməyəcəyinə əmin olmaq üçün, aşağıda qeyd edilən müəyyən konvergent meyarlar müəyyən edilmişdir:

- Əvvəlki iki il ərzində kiçik ərazidə valyuta kursları ilə qorunan valyuta kursunun dəyişməzliyi. Bu, hamı üçün eyni olan ölkənin valyutasının Avro şərtlərində dəyərləndirildiyi göstəricini təmin etməlidir.
- İstehlak qiymətlərinin inflyasiya göstəricisi ilə əvvəlki ildə üç ən mərkəmməl göstərici verən dövlətin orta qiymətinin 1,5 faizdən artıq olmayan qiymətin dəyişməzliyi.
- Hökumətin illik borcunun ÜDM-in 3 faizindən aşağı olması ilə hökumətin maliyyə sabitliyinin dayanıqlığı.

(d) Hökumətin uzunmüddətli orta nominal faiz dərəcəsinin üç on mükəmməl göstərici verən dövlətin orta qiymətinin 2 faizindən artıq olmaması ilə *konvergensiya dayanıqlığı*.

Pul-kredit siyasətinin təşkili və tətbiqi öhdəliyi xarici valyutalarla mübadilə kurslarını müəyyən edəcək, ehtiyatları idarə edəcək və bazara müdaxilə edəcək ECB-ə veriləlidir. Adı çəkilən bank vahid valyutanın verilməsi səlahiyyətinə malik yeganə orqan hesab edilə bilər.

### Vahid valyutadan yaranan mümkün çətinliklər

ERM-in (valyuta kursu mexanizmi) sabit valyuta kursu rejiminə BK çox davam gətirməyəcək. 1992-ci ilin 16 sentyabr tarixinədək, İtaliya lirasının devalvasiyasına səbəb olduqdan sonra xarici valyuta möhtəkirlərinin sterlinqə üz tutduqları zaman 1 £ = 2.95 DM (alman markı) valyuta kursu saxlanılmışdır. Satış həcmi hökumət üçün gözənilməz oldu, həm də, İtaliyadan fərqli olaraq, BK 24 milyard £ yaxın xarici valyuta ehtiyatına malik idi. Qəbul edilən əks tədbirlər – minimal bəre dərəcəsinə 10 faizdən 12 və daha sonra 15 faizədək yüksəltmək, ehtiyatlardan 15 milyard £ xərcləmək və Bundesbank və Fransa Bankından 5 və 10 milyard £ arasında yardım almaq - səmərəsizliyini sübut etmişdir. Nəticə etibarlı ilə, BK ERM-dəki üzvlüyünü müvəqqəti dayandırdı və xarici valyuta bazarlarında öz bərabərliyini tapmasına imkan verdi (1992-ci ilin yanvarında 2,45 DM).

Etiraf etmək lazımdır ki, vahid valyuta AB üçün ümumilikdə müəyyən çətinliklər törədə bilər.

Əvvəla, daxiletmənin ilkin xərcləri vardır. Ticarət müəssisəsində bütün pul maşınları dəyişilməlidir (məsələn, bankomatlar, pul kassaları, alış-veriş avtomatları);

BK-nin təkcə parakonda satış sektorunun xərclərinin 3.5 milyard £ olması müəyyən edilmişdir. Bundan başqa, köhnə valyutadan avroya keçid zamanı kompüter proqramları yenidən hesablanmalıdır.

Fərdlər də, keçid dövrü bitdiyi üçün avroya uyğunlaşmalıdırlar. Əməkhaqları, məvaciblər, müavinətlər, girovlar, pul aktivləri və s. avro ilə ifadə olunmalıdır. Bu, yaşlı insanlar üçün asan olmadığından, burada "psixoloji" xərc vardır.

İkincisi və ən vacibi, daxili zərərlərdir ki, AB-nin struktur, sosial və regional fondlarının, müəyyən regionların, xüsusilə əyalətdə olanların yardımı olmadan qismüddətli yoxsulluq içində qala bilərlər. Lakin bu, əmək və kapitalın mobilizasiyası ilə ixtisaslaşmanın üstünlüklərinin müdafiəsi üzrə vahid bazar məqsədi daşınması anlamına gələ bilər.

Qeyri-elastik əməkhaqqı səviyyəsi və əməyin durgunluğu, işsizlik və kasıblıq müəyyən regionlarda sadəcə subsidiyaların aşağı səviyyəli əməkhaqqı dərəcələrini qəbul etmək və ya daha inkişaf etmiş regionlara getmək ehtiyacının azalması səbəbi ilə davam edə bilər.

Yuxarıda qeyd edilənlərə əlavə olaraq, ECB tərəfindən təyin edilmiş müəyyən pul-kredit şərtləri ayrıca olaraq fərdi üzvlərə mənlü təsir göstərə bilər. BK tərəfindən böyük diqqət yitirilən və 42-ci fəsildə bəhs edilən məhz bunlardır.

Vahid valyuta 1998-ci ildə reallığa çevrildi, AB-nin 11 üzv dövləti uyğunluq meyarını qarşılıq və avro zona 1 yanvar 1999-cu il tarixində rəsmi başlanğıcqla qüvvəyə minmişdir. Yunanıstanın hazırkı dərəcəsi 2000-ci ildə qiymətləndirilmiş və növbəti ilin yanvar ayının 1-də qəbul edilərək ümumi avro zona üzvlüyünü 12 üzv dövlət səviyyəsinə gətirib çıxarmışdır: Avstriya, Belçika, Finlandiya, Fransa (CPF frankından istifadə edən Sakit Okean ərazisi istisna olmaqla), Almaniya, Yunanıstan, İrlandiya, İtaliya, Lüksemburq, Niderland, Portuqaliya və İspaniya. Onların ümumi əhalisinin sayı 307 milyon nəfərdən çoxdur.

Avrodan istifadə etməyən Avropa Birliyinin digər 13 ölkəsi aşağıdakılardır: Danimarka, İsveç, Birləşmiş Krallıq və Birliyə 1 may 2004-cü il tarixində qoşulmuş digər 10 dövlət, yəni, Kipr, Çex Respublikası, Estoniya, Macarıstan, Latviya, Litva, Malta, Polşa, Slovakiya və Sloveniya.

### **FƏSLİN QISA MƏZMUNU**

- AB üzv dövlətləri üçün ümumi bazar və gömrük birliyidir.
- AB-nin 460 milyon nəfərlik bazarı olduğu üçün, ixtisaslaşma və miqyash iqtisadiyyatın üstünlükləri əhəmiyyətli hesab edilir.
- AB daxilində ticarət maneələrin olmaması rəqabətin və səmərəliliyin artmasına gətirib çıxara bilər.
- AB ilə bağlı problemlərə ümumi xarici tarif və vahid kənd təsərrüfatı siyasətinin böyük xərcləri səbəbi ilə ticarətin daha səmərəli təchizatçılardan kənar bölgüsü daxildir.
- Hazırda AB daxilində on iki ölkə vahid valyutadan, avrodan istifadə edir, lakin 1992-ci ildə ERM-i tərk etdikdən sonra BK vahid avro zonasına birləşməkdə qətiyyətsizlik göstərmişdir.

### **XÜLASƏ SUALLARI**

- Gömrük birliyi nə deməkdir?
- AB-yə üzv olmaqda BK-nin üstünlükləri hansılardır?
- Kənd təsərrüfatı istehsalı üzrə zəmanətli qiymət təklifinin təsirləri hansılardır?
- AB daxilində vahid valyutanın üstünlükləri hansılardır?
- Nə üçün 1992-ci ildə BK ERM-i tərk etmişdir?

Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın Internet sahifəsinə baş çəkin



**GƏLƏCƏYƏ  
BAXIŞ**



## BK VƏ AVROPANIN CARİ PROBLEMLƏRİ VƏ SİYASƏTLƏRİ

### TƏDRİSİN MƏQSƏDLƏRİ

Bu fəsilə tanışlıqdan sonra siz:

- BK-da inflyasiyaya nəzarət etmək üçün monetarizm siyasətindən istifadəni təsvir edə;
- BK-da ödəniş balansları çətinliyini göstərə;
- Son 30 ildə BK-da sənayenin necə dəyişdiyini izah edə;
- Əhalinin sayının dəyişməsinin iqtisadiyyatdakı əhəmiyyətini göstərə;
- BK və AB arasında əlaqələri qiymətləndirə biləcəksiniz.

Bu kitabda verilən nəzəri təhlil hökumətin stabilizmə siyasətinin tam məşğulluq, sabit qiymət səviyyəsi, sağlam ödəniş balansları və kafi artım səviyyəsi – əsas məqsədlərinin müəyyən dərəcədə həqiqətə zidd olduğunu göstərir, birinin müvəffəqiyyəti digərinə maneə törədir. Məsələn, tam məşğulluq ümumi tələbin müvafiq səviyyədə olmasını tələb edir. Lakin ümumi tələb artarsa, idxal edilən məhsullar üzrə xərc də artır və yerli istehsal edilmiş məhsullar ixracdan yerli bazarlara keçirilir. Beləliklə, ödəniş balansları vəziyyəti az olverişli olur. Tam məşğulluq daha az səmərəli səviyyədə işə cəlb edildiyi, dar keçidin yarandığı və həmkarlar ittifaqının əməkhaqqı üzrə danışıqlar aparılmaqda daha səri mövqeyə malik olması anlamına gəlir. Xərc baxımından, tam məşğulluğa nail olduqda qiymət səviyyəsində artıma səbəb olan qiüvvələr mövəuddur.

Əslində, hökumət bu səbəbdən müəyyən mənada dörd topu eyni zamanda havada saxlamağa cəhd göstərən jonqlyor rolunu oynayır. İstənilən anda, biri yuxarı doğru qalxır, ikincisi zirvəyə çatır,

üçüncüsü aşağı gəlir və dördüncüsü isə yuxarı atılmaq üçün bir əldən digərinə keçirilir.

Buna baxmayaraq, digər inkişaf etmiş iqtisadiyyatlar da eyni mövqedədirlər və onların bir çoxu, xüsusilə Almaniya və Yaponiya bu məqsədlərə nail olmaq üçün Britaniya ilə müqayisədə daha müvəffəqiyyətli olmuşlar. Səbəb nədir? Cavab sadə olaraq BK-nin əsas tələblərə: ixracın qorunub saxlanması üçün qiymət sabitliyi, artan əməkhaqqının qarşısını almaq üçün əməkhaqqı məhdudiyətləri, məşğulluğun inkişaf etdirilməsi üçün sənayenin yenidən təşkili və ixracatda xərc rəqabətinə əməl etməməsindən ibarətdir. Hazırda biz nəzərdə tutulan zəif cəhətlərin müasir tarix zəminində təhlil edirik.

### 42.1 İNFLYASIYA: DƏYİŞƏN SİYASƏTLƏRİN ÖYRƏNİLMƏSİ

#### Monetarizm

1979-cu ildə Thatcher (Tetçer) hökuməti iqtisadiyyatı makro məqsədinin üstünlüyünü inflyasiyanın nəzarətdə saxlanılmasında görürdü. AD tənzimlənməsi ilə "nizamlama" açıq monetarizmlə əvəz edilmişdi.

Bu, dörd il qabaqcadan: (a) pul təklifində artımı məhdudlaşdırmaq; (b) ÜDM-in faizi olaraq PSBR (indi P'SNCR) azaltmaq üzrə hədəfləri müəyyən edən *ortamüddətli maliyyə strategiyası (MTFS – medium-term financial strategy)* ilə təmsil edilirdi. Hər il layihələndirmədə köhnə təcrübə əsasında düzəlişlər edilirdi.

Lakin pul təklifini nəzarətdə saxlamaq üçün sizə pul ölçüsü gərəkdir. M3, seçilmiş məcmunun aldadıcı olduğu sübut edilmişdir. M3-ün genişlənməsi faiz dərəcəsinin dəyişməsi ilə yoxlanılmalı idi. Təcrübədə, M3-ün faiz baxımından elastik olması sübut edilməmişdir. Əslində, bir vaxtlar firmalar faiz dərəcələri qıxdıqda deflyasiya sıxıntısını aradan qaldırmaq üçün borcun məbləğini artırmalı olmuşlar, lakin kredit kartı alış-verişi vərdişi artıdğından, daha yüksək faiz dərəcələri çox zaman borc üzərində boğucu təsirə malik idi. Bundan başqa, toyinat çox məhdud idi; məsələn, bura mənzil-tikinti kooperativlərinin depozitləri daxil edilmirdi. Üstəlik, 1979-cu ildə mübadilə nəzarətinin ləğv edilməsi və toplansatış

depozit bazarlarının inkişafı banklara yenidən borc almaq imkan verdi və M3 yarışa sürətləndi.

Əslində, AD-yə nəzarət baxımından realıq "pul"un bilavasitə xərc qüvvəsinə malik istənilən aktivləri daxil etməsi və ya sahibkarın pul balansında xərclərini azaltmağa məcbur etməsindədir, çünki bu, tez bir zamanda nağd pula çevrilə bilər. Nəticə etibarilə, pul təklifini ifadə edəcək şəkildə qiymətləndirilə bilən məcmu yoxdur. Bu, Britaniya təcrübəsinin əsası idi və 1987-ci ilin martında maliyyə naziri M3 üzrə hədəflərin müəyyən edilməsini dayandıracağını, lakin MO-nu saxlayacağını elan etdi.

Faktiki olaraq xırda pul və girov kağızlarından ibarət olan MO daha çox uyğun gəlir, o, "hədəf" deyil, əksinə "göstərici"dir. Sadəcə olaraq, tələb üzrə İngiltərə Bankında nağd pul hər zaman mümkün olduğundan ÜDM-də dəyişiklikləri əks etdirir. MO və AD arasında M3 ilə olduğu kimi *tasadüfi* əlaqə yoxdur. Burada da, təsisat dəyişiklikləri, məsələn, kredit kartlardan istifadənin çoxalması və anlaşmaların avtomatik ötürülməsi öz təsirini göstərir.

### PSBR-in (indi PSNCR) azaldılması

PSNCR-in azaldılması vacib idi, çünki artan vergi qoyuluşu və ya azalan xərclər istisna edilsə, PSNCR pul təxsisatı və ya borcla qarşılanı bilərdi.

Əvvəlcə, gəlir üzərində hökumətin artıq xərci hökumətin İngiltərə Bankında işçiləri və ya podratçılarına öz depozitlərindən ödəniş etməsi ilə əldə edilir. Güman ki, nəzərdə tutulan əlavə nağd pul səhmdar banklara doğru öz yolunu taparaq, onları avanslarla daxil olmaqla, depozitlərini artırmağa imkan verir.

Lakin çap maşınına bu yolla müraciət etmək məsələnin həmişəlik həll edilməsi deyildir. Hökumət PSNCR-i borcları ilə qarşılamalıdır. Hətta bu halda, bunu ən asan metodla - xəzinə veksəllərinin satılması - belə etdikdə çətinliklər ortaya çıxır. Xəzinə veksəllərinin əsas sahibkarları səhmdar banklardır və onlar həmin veksəlləri artan təklifin miqdarının artmasına səbəb olduğu zaman alırlar. Nəzərdə tutulan alqı-satqı birbaşa bankların likvid aktivlərinə əlavə edilərkən, yuxarıda göstəriləyi kimi onlara depozitlərini artırmağa imkan verir. Başqa sözlə, qısamüddətli borclar pul təklifində inflyasiya artımına səbəb olur.

Nəticədə, hökumət uzunmüddətli borclarına, orta və uzunmüddətli istiqrazların bazarı qeyri-bank sektoruna, müəssisələrə və fərdi

ahılara satılmasına etibar etməlidir. Göstərilən fondların mənbələrinin cari əmanətləri nəzərə alınması səbəbi ilə, bu, inflyasiya metodu hesab edilmir. Çətinlik əlavə istiqrazların aşağı qiymətlə paylaşdırılmasında - yəni, uzunmüddətli faiz dərəcələrinin artırılmasındadır. Bütün bunlar investisiyaya təsir göstərərək, işsizliyi artırır və artım səviyyəsini ləngidir. Bu hamısı deyil. Göstərilən borc üzrə faiz ödənişləri PSNCR-ə əlavə edilir. Bundan başqa, daha yüksək faiz dərəcələri xaricdən pul vəsaiti cəlb etdiyi üçün, pul təklifi artır.

Hədəfini vura bilməyən M3-dən fərqli olaraq, hökumət PSNCR-in azaldılmasında, hətta 1987-89-cu ildən illik qalığın əldə edilməsində daha böyük müvəffəqiyyət qazanmışdır. Öz xərcləri üzərində ciddi nəzarət istisna olmaqla, genişlənən iqtisadiyyat və özəlləşdirilmənin davam etdirilməsi artan vergi gəlirləri ilə rəntənt əldə etmişdir.

### Tatcher monetarizminin digər aspektləri

Əməkhaqqı siyasəti tam olaraq MFTS-də ifadə edilmişdir: əməkhaqqının tənzimlənməsində fəal rol oynamaqdansa, hökumət şərtlərin razılaşdırılmasını işçilərlə həmkarlar ittifaqının öhdəliyinə buraxmışdır. Güman edilirdi ki, MFTS tərəfdarı olmaq ittifaqları əməkhaqqı tələblərinin gözlənilən inflyasiya səviyyəsindən *daha aşağı* əsasda olmasına inandıracaqdır. Həç bir inflyasiyalı əməkhaqqı artımları pul təklifindəki artımlarla maliyyələşdirilə bilməz. Özərinə firmaların mənfəətləri azalacaq və işsizlik yarancacaq. "Qanlı" tətillərin və nəticədə iqtisadiyyata zərərən dəyməsinin qarşısını almaq üçün hökumət ittifaqların səlahiyyətlərini azaldan qanunvericilik təqdim etdi. Məhsul istehsalının mənfəətlə bağlı olmadığı özəl sektordakı əməyə nisbətən vəziyyət xeyli fərqli idi. Burada, hökumət faktiki olaraq əməkhaqqı siyasəti tətbiq etməli və onun özəl sektorun xərçəyinin məhdudlaşdırılması strategiyası ittifaqın əməkhaqqı tələblərini yüngülləşdirməyə imkan verirdi.

Pul təklifinə nəzarət edilməsinə əlavə olaraq, Tetçer hökuməti Friedman-ın siyasət-iqtisadi fikirlərini nəzərə almağa başladı. O, hesab edir ki, bir çox qərb iqtisadiyyatında özəl sektorun artması riskin qəbul edilməsi razılığını və bununla da, sərvətin artırılması bacarığını azaltmışdır. Bu fikir özəlləşdirmə siyasətində öz yerini

almış, təklif tərəfindən icranın təkmilləşdirilməsində digər tədbirlərlə artırılmışdır.

### ERM-i tərk etdikdən sonra inflyasiya siyasəti

ERM-i tərk etmək hökumət üçün təhəzibətçi məğlubiyyət sayılsa da, razılaşdırılmış mübadilə kursunun qorunması üçün iqtisadi siyasətdə 180 dərəcəli dönüş iqtisadiyyatın stabiləşdirilməsi məqsədilə faiz dərəcələrini azaltmağa imkan verdi. 13 noyabr 1992-ci il tarixində bazis tarifi 7 faizədək azaldıldı – digər AB ölkələrindən daha aşağı səviyyəyə endi.

Bela bir vəziyyət nazirin qarşısına iki problemi qoydu: (1) iqtisadiyyata impuls verən tədbirlərin təbiəti və dərəcəsi; (2) sterlinq artıq alman markası ilə əlaqəli olmadığından indi inflyasiyaya necə nəzarət etməli.

Onun strategiyası 1992-ci ilin Payız Hesabatında öz əksini tapmışdı. İqtisadi dirçəliş infrastruktur üzrə əlavə dövlət xərcləri, məsələn, yol proqramı, “Yubilcey” və ev təminatı və vergi qoyuluşunda müəyyən ixtisarla birlikdə irəli sürülməli idi, məsələn, maşınlar üzərində xərclərə görə 40 faizədək artırılması investisiya güzəşti. Dövlət xərclərini aşağı salmaq üçün dövlət sektoru ödənişlərinin artması 1,5 faizədək məhdudlaşdırılmalı idi.

İnflyasiyanın əsas hədəfi 1-4 faiz, uzun müddətdə isə 2 və ya daha az həddə olmaq idi. Buna nail olmaq üçün: (a) *MO* üzrə hədəf illik artım səviyyəsi 0-4 faiz; (b) *M4* üzrə 4-8 faizdə olmalı idi. Əlavə göstəricilər, məsələn, ev qiymətləri, valyuta kursunun dəyişməsi də nəzərə alınmalı, lakin hədəf seçilməməli idi.

Bundan başqa, faiz dərəcələrinin tənzimlənməsi gələcək inflyasiya meyllərindən asılı olmalı idi. Maliyyə naziri hər ay İngiltərə Bankının rəhbəri ilə görüşlər keçirir və burada rəhbərin gələcək inflyasiya meyllərinə dair fikirlərini dinləyirdi. Lakin son qərarın verilməsi yene də onun səlahiyyətinə aid idi və iki dəfə bank rəhbərinin bazis tariflərini qaldırmağa dair tövsiyəsi rədd edilmişdi. Bununla belə, hər yığıncaqdan sonra aylıq hesabat təqdim edilirdi.

### İnflyasiya üzərində nəzarət müstəqil İngiltərə Bankına keçir

Yuxarıda qeyd edilən strategiya inflyasiya səviyyəsinin 2,5 faiz ətrafında saxlanılmasına müvəffəq olmuşdur. Lakin bazis tariflərin qaldırılmasına dair qərarın qəbul edilməsinin nazir tərəfindən təxirə

salınması hər zaman siyasi fikirlərin təsirinə məruz qalacağı təhlükəsini istisna etməmişdir.

Bələliklə, 1997-ci il 6 may tarixində yeni maliyyə naziri Gordon Brown (Qordon Braun) bundan sonra İngiltərə Bankının hökumətin nəzarətdə tutulan məqsədlərinə nail olmaq üçün bazis tariflərində hansı dəyişikliklərin edilməsinə dair dövlətdən asılı olmayacağını elan etdikdə inflyasiya səviyyəsini 2,5 faiz ətrafında saxlamağa dair hökumətin qərarı kredit qabiliyyəti qazandı.

Bank bazis normaları ilə bağlı qərarlarını xüsusilə bu məqsəd üçün seçilmiş pul-kredit siyasəti komitəsi vasitəsilə qəbul edir. Komitə hər ayın ilk bazar ertəsi günündən sonra çərşənbə günləri və yenidən qərarının elan edilməsindən sonra cümə axşamını səhəri götürür. Lakin inflyasiyaya nəzarət dəqiq bir elm deyildir. Eyni zamanda, qarşıdakı iki il ərzində inflyasiya səviyyəsinin hansı dərəcədə olmasına dair fikrini formalaşdırmaq üçün komitə pul təklifində dəyişikliklər, istehlak xərcləri, ev və aktivlərin qiyməti, PSNCR, valyuta kursunun dəyişməsi və s. misalında müxtəlif faktorları da nəzərə almalıdır. Adı çəkilən yığıncaqların protokolları altı həftə ərzində çap edilir. Qeyd etmək lazımdır ki, İngiltərə Bankının qazandığı yeni müstəqillik inflyasiyaya nəzarət etmək öhdəliyini pul-kredit siyasətinə həvalə edir və tələb-n idarə edilməsində hökumətin xəzinə siyasətindən istifadəsinə məhdudiyət qoyur. Məsələn, güman etmək ki, işsizliyi azaltmaq üçün büdcə gözlənilmədən vergiləri kəsir. Digər məsələlərlə bərabər, İngiltərə Bankı gələcəkdə daha yüksək inflyasiya dərəcəsinə səbəb ola biləcəyini hesab etməlidir və bu halda artan faiz dərəcələrinə reaksiya verməli olacaqdır.

## 42.2 TƏDİYYƏ BALANSI ÇƏTİNLİYİ

### Müharibədən sonrakı problemlər

İyirminci əsrdə digər ölkələrin sənayeləşməsi və dünya bazarlarında rəqabətə qoşulması nəticəsində Britaniya beynəlxalq ticarətdəki payını itirirdi. Lakin müəyyən müddətdən sonra on doqquzuncu əsr ərzində xarici investisiyalardan toplanan xalis gəlirlə məhsulların idxal və ixrac bazarında çatışmazlığı örtülürdü.

İki dünya müharibəsi Britaniyanın problemlərini daha da ağırlaşdırdı. Xarici investisiyalar azaldı və idxalın ödənilməsində əlavə borclar

yarandı. Bundan başqa, sülh bağlandıqda, müharibənin təsirlərinə məruz qalmış Britaniya sənayesinin yenidən bərpası üçün zaman tələb edilirdi.

Sterlinqin xaricilər tərəfindən ehtiyat valyuta kimi istifadə olunmasına baxmayaraq, məsələni daha da mürəkkəbləşdirən balans ödənişləri çətinliyi ilə sterlinqin "təhlükəsizlik ehtiyatı"nın təmin edilməsində tərəddüd göstərildiyi zaman Britaniyanın qızıl və xarici valyuta ehtiyatı kiçik idi. Əvvəla, ehtiyatları və funtun dəyərini qorumaq üçün deflyasiya tədbirləri – "dayan-irəli" siyasəti həyata keçirilməli idi.

Son nəticədə 1972-ci ildə funtun dəyərini xarici valyuta bazarında, amma tənzimləmə əməliyyatları nəticəsində Valyuta Bərabərləşdirici Hesab (Exchange Equalisation Account) tərəfindən müəyyən edilməsinə imkan yaradıldı.

### **Şimal dənizi neftinin təsiri**

Şimal dənizinin nefti vəziyyəti tamamilə dəyişdi. Şimal dənizində neft və qazın istismarına 1964-cü ildən başlanılmışdır. Dənizdə ilk tapıntı qaz olmuşdur, daha sonra tədqiqat böyük neft yataqlarını aşkar etmişdir. 1967-74-cü illər arasında 18 neft yatağı aşkar edilmiş və 1975-ci ildə sahildə ilk dəfə neft boru kəməri çəkilmişdir. 1979-cu ildə BK neft hasilatında müstəqil idi və tədricən vahid ixracatçıya çevrildi. 1986-89-cu illərdə Şimal dənizi neftinin satışı qeyri-neft ticarətinin çatışmazlığını örtməsinə baxmayaraq BK-nın cari hesabı izafi idi. Qalıqlardan 1979-cu ildə 5 (xalis gəlir) milyard £-dən 1986-cı ildə 100 (xalis gəlir) milyard £-dək artan xarici aktivlərin toplanmasında istifadə edilirdi.

Buna baxmayaraq, neft valyuta qismində funt sterlinqin peyda olması heç də asan başa gəlmədi, sterlinqin valyuta kursu neftin qiyməti ilə bağlı oldu və 1984-cü ildə bir barel üzrə neftin qiyməti 30 dollara çatdı və 1 funt sterlinq 2,5 dollara dəyişdirildi. Göstərilən amillər Britaniya ixracının rəqabət aparmasına çətinlik törədirdi və sənaye sahələri xüsusi olaraq fəaliyyəti möhkəmləndirməyə zəruriyyətində qalmışdı. 1985-ci ildə sənaye malları üzrə ticarət qalıqdan çatışmazlığa doğru hərəkət etdi. Eynilə, 1986-cı ildə bir barel üzrə neftin qiyməti 10 \$ düşdükdə, funtun valyuta kursu 1,50 \$ təşkil edirdi.

### **1990-92-ci illərdə tənəzzül**

1985-ci ildən sonra neft ixracının xalis dəyəri qismən bir barel üzrə dünyada qiymətin 18 \$ düşməsi, qismən də BK istehsalının azalması ilə aşağı düşdü. Hələ 1985-88-ci illərdə iqtisadiyyatda artım səviyyəsi ilik

4 faizə çatmışdı. İstehlak xərclərinə səbəb olduğundan, bu, təzərdə tutulan dörd il ərzində idxal edilən məhsulların xalis dəyərinin 25 % artmasına gətirib çıxardı. Üstəlik 1988-ci ildə xidmətlərdən əldə edilən xalis qazan səviyyəsi aşağı düşdü (1993-cü ilədək bərpa edilmədi). İqtisadi artımın sürətli inkişafının zəifləməsinin qarşısını alan tədbirlər hökumət tərəfindən tez bir zamanda aparılmadı. 1989-cu ildə cari hesab defisiti ÜDM-in 4 faizinə bərabər olaraq 22 milyard £ təşkil edirdi. DTI-n (Sənaye və Ticarət Departamenti) məlumatlarına əsasən neft hasilatı 1999-cu ildə maksimal həddə çatdı. Qiymətli kağızlar göstərir ki, 2010-cu ildə hasilat maksimal həddən 50 faiz aşağı olacaq. İngiltərə Bankına görə, Şimal dəniz neftinin məhsuldarlığı 2005-ci ilin ilk altı ayında 2004-cü ilə nisbətən 10 faiz aşağı olmuşdur. 2006-cı ildə Britaniyanın qaz ixracatçılarına çevriləcəyi gözlənilirdi.

ERM (Mübadilə Kursu Mexanizmi) daxilində 1 £ – 2,55 DM (alman markı) valyuta kursunu olduğu kimi saxlamaq üçün hökumət bəziks tarifi qaldırmışdı. Lakin 1988-1991-ci illər ərzində PSNCR ilə birlikdə 16 £, 22 £, 19 £ və 18 milyard £ məbləğində cari balans defisiti möhtəkirləri sterlinqin yüksək qiymətləndirildiyinə inandırmışdı. Hətta 15 % bazis tarifi və ehtiyatlardan əldə edilən yardım xarici fəndlərin azalması qarşısını ala bilməmişdi. Nəticədə, BK 1992-ci ilin sentyabr ayında ERM üzvlüyünü dayandırmış və 2,45 DM ətrafında müəyyən edilərək £ xarici valyuta bazarına buraxılmışdı.

Əvvəllər olduğu kimi, sabit valyuta kursunun qorunması istiqamətində aparılan deflyasiya tədbirləri illərsə uğramışdı. £-i qorumaq üçün faiz dərəcələrinin artırılması sadəcə iqtisadiyyatın zəifləməsi və işsizliyə gətirib çıxardı.

### **Qiymətin düşməsi/devalvasiya probleminin həllinin zəifliyi**

Devalvasiya alternativ siyasət hesab edilərsə də, müəyyən zəif xüsusiyyətləri vardır. Əvvəla, bu möhtəkirlək valyuta kursunun zəifləməsinə səbəb ola bilər. İkincisi, aşağı meylilik dayandırılaraq faiz dərəcələri qaldırılmalıdır. Üçüncüsü, qiymətin düşməsi/devalvasiyadan bütün ixracatçılar somərəhliyindən asılı olub-olmayaraq mənfəət qazanır. Əgər firmalar qiymətin gələcəkdə düşməsinə/devalvasiyaya hesablaya bilsələr, bu zaman somərəhlik uğrunda vuruş təşəbbüsü və bir vahid üzrə əməkhaqqı xərcləri azalacaqdır. Dördüncüsü, qiymətin düşməsi/devalvasiya nəticəsində ixracatın artan mənfəətləri təklifin qeyri-elasticliyi ilə toqquşa bilər. Hətta iqtisadiyyatda zəifləmə ixracın qiymət baxımından elastik olmasın imkan versə də, qeyri-qiymət

düşüncələri (*ing. non-price considerations*) – məsələn, layihənin keyfiyyəti, firmanın daşınma tarifləri və satışdan sonrakı xidmətlər birinci dərəcəli əhəmiyyət kəsb edir. Beşincisi, valyuta kursuna qısamüddətli pulları dövrüviyyəyə buraxan möhtəkirlər tərəfindən təsir göstərilir.

İxrac bazasının genişləndiyi zaman rahat nəfəs almaq üçün hansı tədbirlər həyata keçirilməlidir?

### 1990-92-ci illərin tənəzzülündən sonra bərpə

Sabit valyuta kursunun qorunması həyata keçirilmədən, faiz dərəcələri azalmış və artım tədricən geridə qalmışdı. Əvvəllər belə bir vəziyyət əməkhaqqının artırılmasının əsas rolunu oynamışdı. Ölbəttə, vəziyyətin yaxşılaşmağa doğru dəyişməsi çox çətin idi. Əvvəla, inflyasiyalı əməkhaqqı tələbləri irəli sürülmədi. Bu, 1992-ci ilin sonunda 3 milyon nəfəri əhatə edən işsizlik səviyyəsinə aid edilə bilər. Məşğulluğun təminatı işçilərin məqsədləri arasında üstünlük təşkil edirdi. Thatcher-in həmkarlar ittifaqının səlahiyyətlərinə yiyələnməsi mühüm faktor idi.

İkincisi, ilk əvvəl vəziyyətin bərpasını istehlaka doğru olmasına baxmayaraq, bir il ərzində ixrac və investisiya həcmi çoxalmışdı. 1994-cü ildə BK-dan ixrac edilən məhsulların həcmi (neft istisna olmaqla) ötən illə müqayisədə 11 faiz yüksək olmuşdur və sənaye malları üzrə artım daha artıraq 13.5 faiz təşkil etmişdir. Ümumilikdə, məhsul və xidmətlərin netto-ixracı ilə 1994-cü ildə ÜDM-də 4.1 faiz artımın 1 faizi kimi hesablanmışdır.

Bütün bunlar £-in devalvasiyası nəticəsində ixrac qiymətlərinin aşağı düşməsinə səbəb olmuşdur. Təklif baxımından, Britaniyanın istehsal səviyyəsini daha da rəqabətli edən faktorlar var idi: 1981-82-ci illərin tənəzzülündən sonra müasir maşınqayırmağa təkrar investisiya qoyuluşu; əlavə işçi qüvvəsinin itirilməsi; əməyin çevikliyinin artması; daha yaxşı idarəetmə və müasir metod və texnologiyalardan istifadə edilməsi.

Nəticədə, 1994-cü ildə cari hesab defisiti 2.5 milyard £-ə endi və iqtisadiyyatda artımın təxminən 4 faiz təşkil etməsinə baxmayaraq, inflyasiya səviyyəsi 3 faizdən aşağı oldu.

### BK ixracının təkmilləşdirilməsi

Son 30 ildə, BK-da tənəzzül ödəniş balanslarında qiymətlərin ciddi səviyyədə aşağı düşməsi ilə başlanmışdı. Dayanıqlı və davamlı inkişafın qorunması üçün əvvəlcə BK-da ixracın təkmilləşdirilməsi gərəkdir.

Burada siyasətin əsasən üç standartını müəyyən etmək olar: (1) iqtisadiyyatın genişlənməsi zamanı ixracın artımı istehlak xərclərinin artımından geri qalmır; (2) ixrac edilən məhsulların qiymətinin rəqabət qabiliyyətinin artırılması; və (3) BK istehsalında ixrac bəzəsinin genişləndirilməsi.

### 1. İxracda nəticələnən artım

İqtisadiyyat sürətlə inkişaf etdikdə, məsələn tənəzzüldən çıxdıqda, istehlaka aparan ilkin xərclərin artırılması əhəmiyyətdir. Çünki, gəlirlər xərçəli məhsul və xidmətlər üzrə, məsələn, xaricə səyahət, xərclərin çoxalması nəticəsində artır. BK-nın ixrac mövqeyi hazırda o dərəcədə zəifdir ki, ciddi cari hesab defisiti qısa bir müddətdə yarana bilər. Bu səbəbdən, 1987-88-ci illərdə iqtisadiyyatın genişlənməsi cari hesabda 1986-cı ilin balansından 1988-ci ildə 16.5 milyard £, 1989-cu ildə isə 22 milyard £ məbləğində defisite səbəb olmuşdur. Bu, kreditlərin azaldılması üzrə maliyyə naziri Lawson-un əvvəlcədən vacib tədbirlər görməkdə uğursuzluğu idi.

### 2. İxracda rəqabətin artırılması

BK ixracı sabit əməkhaqqı və məhsuldarlığın artırılması ilə xərclərini azaldan firmalar tərəfindən qiymətlər üzrə rəqabət səviyyəsində saxlanılmaldır. Buna necə nail olmaq olar və gələcək planlar hansılardır? İstehlak xərcləri və inflyasiya üzərində nəzarətin həyata keçirilməsində hökumət vacib rol oynasa da, əsas təsir sənayenin hər iki tərəfinin, idarəetmə və əməyin göstərdiyi reaksiya olacaqdır.

1980-ci ilədək istehsalçıların qiymətləri yuxarı qaldırmaqla artan xərclərin əvəzinə ödəmək qabiliyyətində idilər. Thatcherin monetarizm siyasəti AD-ni azaltmaqla bunun qarşısını aldı. Övəzində sahibkarlar mənfəətin azalması ilə qarşılaşdılar, əməkhaqqı tələblərinə dəbə çox müqavimət göstərməli oldular və 1988-ci ildə Thatcher hökumətinin iqtisadiyyatı düzgün idarə etməsinə baxmayaraq, həmkarlar ittifaqının səlahiyyətlərinin azaldılmasında olan nailiyyətlər ətraf edilməlidir. Ona görə də, bu gün işsizlik və inflyasiyanın aşağı düşən səviyyəsi həddən artıq əməkhaqqı tələblərini və işin saxlanılmasını və əməkdaşlığa doğru olan ziddiyyəti uzaqlaşdırmışdır.

Bundan başqa, 1980-82 və 1990-92-ci illərin tənəzzülü çoxlı sayda işçilərin işə götürülməsini aradan qaldırmışdır ki, bununla da, BK-nın istehsalında məhsuldarlığın illik 4 faiz artması digər AB ölkələri və



ABS-ı geridə qoymuşdur. Bununla belə, irəliləyişin aşağı səviyyədən başlanıldığı üçün bunu xüsusi bir hal hesab etmək olar.

Hətta bu halda, yeni faktorlar məhsuldarlığın sabit artımının davam edəcəyini təklif edir. Daha mükəmməl işçi-əmək münasibətləri artıq idarəetmənin vaxt və enerjiyi istehsalat mübahisələrini həll edilməsindənsə, uzunmüddətli strategiya üzərində diqqəti cəmləməsi və buna müvafiq olaraq istehsalın təşkil edilməsi deməkdir. Bundan başqa, işçi münasibətlərində göstərilən irəliləyiş xüsusilə, ödəniş balansları böhranından yaranan deflyasiya siyasətinin aradan qaldırılması və inflyasiyanın aşağı səviyyədə saxlanılmasında BK-nin bacarığının olması nəticəsində aşağı faiz dərəcələri mümkündür olduqda kapital və təlimə investisiyaların qoyulmasına həvəs oyatmalıdır.

Biz Nissan, Toyota (Yaponiya), Ford (ABŞ) kimi xarici firmaların BK-da fabrik təsis etdiklərindən qoyduqları birbaşa investisiyanın mənfəətini nəzərdən qaçırmamalıyıq. Onların birbaşa istehsalı ixrac səviyyəsini artırır; dolayısıyla yerli firmaların onların idarəetmə və istehsal texnikalarının ardınca getmələrinə səbəb olur, məsələn, vahid ittifaq müqavilələri, keyfiyyətə daha çox nəzarət (çox zaman üstün tutulan tədarüklü ilə), təklif zəncirinin "öz vaxtında" komponent tədarüklərinə nəzarət, idarəçi və əməliyyatçıların təlimi.

Həmçinin hökumət də öz növbəsində təlimə olan ehtiyacı etiraf etmişdir. Məktəb səviyyəsində təhsil təkmilləşdirilir, işləməyə qayıdan gənclər və digər şəxslər isə öz vərdişlərini universitet və texniki kollejlərdə inkişaf etdirə bilərlər.

### 3. Britaniya sənayesinin yenidən təşkili

Yuxarıda adı çəkilən faktorlar adambaşına düşən əməkhaqqı xərclərinin azaldılmasında faydalı hesab edilərsə də, ixrac həcmünün gözlənilməyən ödəniş balansları vəziyyətinin dəyişdirilməsində tələb olunan səviyyədə artıma təsir göstərə bilməsi şübhəlidir. Britaniya sənayesinin manufaktura istiqamətində yenidən qurulması ilə istehsalın ixrac bazasının dəyişilməsinə nail ola bilmək haqda mübahisə edilir.

1960-cı illərdəki Britaniyanın on doqquzuncu əsrdə uğurunu əsaslandıran sənayenin köhnə sahələri - kömür, polad, gəmiqayırma, toxuculuq, mühəndislik müharibə nəticəsində yaranan çatışmazlığın aradan qaldırılmasına yardım göstərdi. Lakin digərlərinin (məsələn, Yaponiya) tədricən inkişaf etdiyi halda burada Üçüncü Dünyanın yeni sənayelənmiş dövlətləri (məsələn, Braziliya, Şimali Koreya və Tayvan)

meydana çıxdı. Həmin dövlətlər yeni texniki üsullar tətbiq edirlər və Britaniya bununla istehsalda olan üstünlüyünü itirir.

1994-cü ildə Şimal dənizinin neft və qazı illik olaraq BK ödəniş balanslarına 1,3 milyard £ itana verdi, lakin bunu güman ki, qiymətdən düşən aktiv kimi nəzərdən keçirmək lazımdır. Bundan başqa, xidmətlərdən əldə edilən qazanclar artıq maksimal həddə çəta bilər. İstənilən halda, istehsal həcminə nisbətən xidmətlərin iki dəfə artıq olmasına baxmayaraq, ixrac məhsullarının dəyəri üçüncüdən çox aşağıdır.

Burada aydın görünən xarici investisiyalardan əldə edilən xalis gəlirlərdir - faiz, mənfəət və dividendlər. 1985-ci ildən bəri fərdi birbaşa və portfel investisiyaların həcmində artımın nəticəsində gəlirlər 12 milyardan artıq hesablanmışdır.

Bu, ixrac əhəmiyyətinə malik sənaye sahələrinin genişləndirilməsi və inkişaf etdirilməsi ilə təkmilləşdirilməli olan dəyərinə görə ixrac məhsullarının idxal edilənlərin yalnız beşdə dördünü qarşıladığı ticarət balansındır.

Britaniyada manufaktura sənayesində məşğulluq 1971-ci ildə 37 faizdən 1992-ci ildə 20 faizə və 2005-ci ildə 11 faizə enmişdir. Göstərilən nisbi azalmanın gəlir artıqca xidmətlərə keçid nəticəsində yaranan uzunmüddətli meyl olmasına baxmayaraq, tənzəmlənmiş digər inkişaf etmiş ölkələrə nisbətən daha çox id. Geniş mənada buna digər ölkələrlə rəqabət qabiliyyətinin itməsi ilə sənaye məhsullarının ixracının azalması səbəb olmuşdur. 1979-cu ildə istehsalda BK-nin 6 milyard £ qalıq sahib olduğuna baxmayaraq, 1983-cü ildə həmin göstərici defisit kimi qiymətləndirildi və 2005-ci ildə BK ticarətində malların defisiti 65 milyard £ təşkil etmişdir. BK-da geniş miqyasda idxal həyata keçirilmişdir. Britaniyada "tipik" dövr nəfərdən ibarət ailəyə ildə 4.400 £ dəyərinə idxal məhsul düşür. İdxal edilmiş sənaye məhsullarının qiymət dünya iqtisadiyyatının liberallaşması və Braziliya, Rusiya, Hindistan və xüsusilə Çin kimi az xərclənən ölkələrin meydana çıxması səbəbi ilə aşağı düşürdü. Aşağı qiymətlər idxal məhsullarına olan meylləri artırır və BK bir sıra məhsul kateqoriyalarında idxal edilən malların qiymətlərinə bərabər əvəzləyicilər istehsal edə bilmədi.

Sənaye məhsulları üzrə göstərilən mənfəət balansının yüksəlməsinin əsas səbəbi yerli bazarlarda xarici firmaların kök salmasıdır. Bu, təkcə geyim, ayaqqabı, çap və nəşr işlərinə, toxuculuğa deyil, həm də maşınqayırma, məlumatların işlənməsi avadanlığı, elektrik

avadanlığı, avtomobillər və kameralar kimi yüksək texnologiya sənayesinə də aid edilir. Manufaktura sənayesi təkcə idxalın kök salması prosesini ləngitməməli, həm də yerli bazarların xarici firmalardan yenidən alınması işinə başlamalıdır.

Lakin ticarət defisiti o qədər böyükdür ki, bağlandıqı zaman ticarət məhsulları ÜDM-in daxili payı kimi artımlıdır. Yəni, burada biz yenidən sənaye istehsalına, xüsusilə də, artan ixracda sənaye məhsullarına nəzər salmalıyıq.

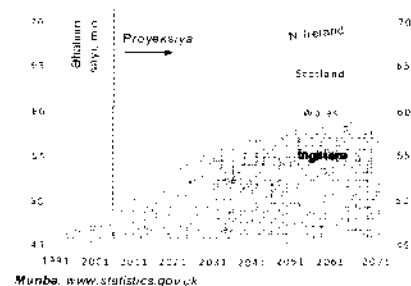
Yaponiyanın nümayiş etdirdiyi kimi müvəffəqiyyətli ixrac bazası yenilikdən asılıdır – tələbin yüksək elastikliyə malik olduğu yeni məhsullarda əks etdirilən yeni ideyalar və təklif baxımından, yeni metodlar, birinci dərəcəli idarəetmə və firmada uzun müddət vicdanla çalışan işçilərlə müsbət əmək münasibətləri. Göstərilən yenilikləri investisiya və peşələr davam etdirməlidir.

Bu yolda BK Yaponiyaya yetişə bilərmə? Övvəllər innovasiya sahəsində firmalara yeni texnikalar və təşkilatın təkmilləşdirilməsi üzrə Luddit birliyi parçalanması maneə olurdu. İndi üstünlük təşkil edən daha maarifləndirilmiş münasibət Yapon firmalarının AB daxilində istehsal bazası olaraq BK-nı seçməsi faktında özünü göstərir. Əslində, Britaniya firmaları və istehsal metodlarına Yaponiya ilə sıx əlaqənin təsir göstərməsi ehtimal olunur. Bundan başqa, Britaniya üçün Vodafone (mobil telefonlar), Glaxo (dərman preparatları), Morgan Crucible (karbon lifi və keramika), Pilkington (qoruyucu eynəklər) və BOC (sənaye qazları) kimi novator firmaların müəyyən edilməsi və müdafiəsi çox əhəmiyyətdir. Burada idxal nüfuzu nəinki azaldıla bilər, hətta əvəzinə ixrac genişləndirilməlidir.

### 42.3. BK-NIN YAŞLI ƏHALİSİ ÜÇÜN GƏLƏCƏK DÖVLƏT XƏRCLƏRİNƏ TƏZYİQ GÖSTƏRİLMƏSİ

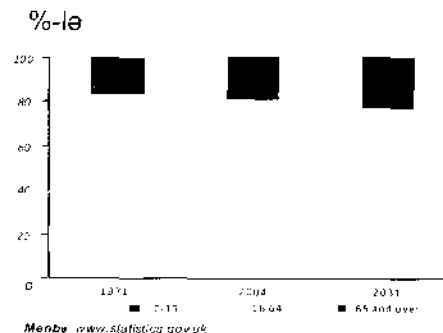
#### Gələcək əhalinin sayı

2004-2031-ci illər ərzində BK əhalisinin 7.2 milyon nəfər artacağı ehtimal edilir (bax şəkil 42.1). Nəzərdə tutulan artım 0,42 faiz olan orta illik artım səviyyəsinə və ya 27 il ərzində 12 faizə bərabərdir. Əhalinin 2031-ci ilədək artacağı gözlənilir. Bu, təbii artım (ölümə nisbətən daha çox doğum) səbəbi ilədir və emiqrantlara nisbətən daha çox immiqrantların olacağı güman edilir (mübacirlərin daxili axımı).



Şəkil 42.1 BK-da əhalinin sayının dəyişməsi, 1991-2071

Lyoni zamanda, əhalinin 2031-ci ildən sonra da artacağı gözlənilir. Bununla belə, uzunmüddətli proyeksiya qeyri-müəyyəndir. Gələcək doğum, həyatın davamlılığı və miqrasiyanın aşağı səviyyədə olmasını güman edərək, əsrin ortalarında BK əhalisinin sayı maksimal həddə çata bilər.



Şəkil 42.2 BK-da əhalinin sayı – yaş qrupları üzrə, 1971-2031

Digər ölkələrdə olduğu kimi, BK-da da yaşlı əhali vardır (bax şəkil 42.2). 65 yaşdan yuxarı olan əhalinin sayının 2004-cü ildə 16

faizdən 2031-ci ilədək 23 faizə qalxması gözlənilir. Bu, hazırda həyatda olan əhəlinin yaş strukturuna, xüsusilə, İkinci Dünya Müharibəsindən sonra və demoqrafik partlayışda anadan olan əhəlinin əksəriyyətinə aiddir.

Nəticədə, demoqrafik nisbət aşağı düşür. 2004-cü ildə təqaüd yaşında olan hər bir adambaşına işləyən əhəlinin 3,33 %-i düşürdü. Göstərilən nisbətin 2031-ci ildə 2,62 faizə düşməsi ehtimal edilir. BK əhəlisinin yaş strukturunu son 3 onillik ərzində yaşlılar təşkil edir və gələcək otuz il ərzində də bu yöndə davam edəcəyi güman edilir. Orta yaş həddi 1971-ci ildə 34,1-dən 2004-cü ilədək 38,6-ya qalxmışdır və 2031-ci ildə 42,9-dək artacağı gözlənilir.

Yaşlı nəsil istehlak modelində və balans baxımından yaşlı və daha az müstəhərrik olan işçi qüvvəsində və cavanlarla bağlı həyat qabiliyyətinin itiməsində özünü göstərir. Bununla belə, hökumət bu gün təqaüdü gələcək xərclərini və yaşlı insanların sayının artması ilə evlərin təmin edilməsini düşünür.

### Təqaüd problemi

2006-2007-ci illər üzrə dövlət tərəfindən müəyyən edilmiş sosial təminat üzrə müavinətlərin məbləği 151 milyard £ təşkil edir. Göstərilən məbləğin 38 faizi dövlət və gəlir üzrə müavinətlərinin ödənilməsinə sərf edilir. Bu sahədə hökumətin iki əsas problemi vardır.

Əvvəla, əsas təqaüd orta səviyyədir (2006-cı ildə həftəlik 84,25 £). Bu məbləğ hər il artaraq parakəndə qiymət indekslərinin qalxmasına imkan verir. Lakin bütün təqaüdcülərə milli gəlirin artımında yer almasına imkan vermə bələyindən bunu yüksək artım səviyyəsi ilə əlaqələndirmək daha ədalətli olardı. Təqaüd məbləği kifayət qədər olmadıqda, təqaüdə çıxmış adamların gəlir təqaüdü azalır.

İkincisi, cari dövlət təqaüdü işləyənlər üzərində vergi qoyuluşu ilə milli sığorta təminatlarından ödənilir. Əməkhaqqından vergilərin tutulması metodunun zəif cəhəti BK-da yaşlı nəslin, 16-64 yaş qrupları arasında təminatların sayı 65-dən yuxarı yaş qruplarında təqaüdə nisbətən aşağı səviyyəyə enir. Bu səbəbdən, 1991-ci ildə hər bir təqaüdcü üçün işçi qrupu üzrə adambaşına dörd nəfər düşürdü, 2031-ci ildə isə bu göstərici 2,5 olacaqdır. Eyni zamanda, yadda saxlamaq lazımdır ki, bəzi işçi qruplarının işsiz qalması, xəstələnməsi və ya istefaya çıxması səbəbi ilə, yük daha

da ağırlaşma bilər. Əsas təqaüdlərin tam şəkildə təmin edilməsi və əməkhaqqında tutulan vergilər sxeminə əməl etmədən təqaüdə çıxmış şəxslər əsasən gəlir təqaüdündən əməl qalacaqlar. Həm mühafizəkarlar partiyası, həm də hazırkı Əmək Partiyası Hökuməti məsələnin həllini mövud əməkhaqqından vergi tutulması metodu ilə bərabər həyata keçirilən, hətta həmin metodu əvəz edə bilən tam maliyyələşdirilən layihənin təqdim edilməsində görürlər. Buna, insanların işə başladığı vaxtdan etibarən əlavə sığorta haqlarının tutulması ilə nəil olmaq olar ki, bununla onlar şəxsi təqaüd fondu yaradacaqlar. Burada əsas çətinlik, keçid dövründə cari sxem əsasında təqaüdlərin ödənilməsi üçün maliyyə vəsaitinin tələb edilməsidir. Eyni zamanda, həmin sxem vəzifəyə yeni keçmiş şəxslərdən əlavə təminatların ödənilməsini, fərdi layihələrdə verginin azaldılmasını, sosial sığorta müavinətinin aşağı salınmasını və PSNCR-də məhdud artımları nəzərə ala bilər. Lakin adı çəkilən sxem BK-nın xalis qənaət əmsalını artırma bilər və yeni investisiyaya əlavə qənaətlər daxil edilərsə, bu dəfə artım səviyyəsi yüksələcəkdir. Nəzərdə tutulan sxemin yeni iştirakçıların həftəlik 175 £ ilə təqaüdə çıxacağı güman edildiyi halda (təqribən 2060-cü ildə), tam olaraq dövlət əmanətində illik 40 milyard £ qalacaqdır.

Qeyd etmək lazımdır ki, gələcək təqaüd defisiti BK-ya nisbətən Almaniya, Fransa və İtaliya üçün çox ciddi problemdir, çünki: (a) onlarda daha yuxarı yaşlı əhəlinin nisbəti vardır; (b) onlara dövlət təqaüdləri daha zəngindir; (c) BK-da şirkət və ya fərdi təqaüdlərə malik təqaüdcü insanların nisbəti daha yüksəkdir (60 faiz) və bunlar 800 milyard £ artıq vəsaitə arxalanır. Göstərilənlər vahid vilyutaya qoşulduqda AB-nin pul-kredit siyasətinin onun vəziyyətə ni necə sarsıdacağı problemini ortaya qoyur.

### Ahillər evinə olan tələb

Əhəlinin çox hissəsinin 80 yaşa çatdığından, ahillər evlərinə və qayğı göstərilməsinə çox böyük ehtiyac olacaqdır. 85 yaşdan yuxarı insanların təxminən dördüdə birinə yaşayış evlərində qulluq etmək lazım olacaqdır. Bu gün, 85 yaşdan yuxarı əhəlinin sayı 650.000, 2051-ci ilədək isə 2,8 milyon nəfər olmağı gözlənilir. Onlardan təxminən dördüdə biri, 700.000 yaşlı insanın qayğıya ehtiyacı olacaqdır.

Bütün bunların əvəzi necə ödəniləcək? Əhəlinin təxminən 125.000 nəfəri onlara xidmət göstərilməsi üzrə şəxsən ödəniş

edərək, sığortadan uzaqdırlar. Uzun müddət xəstəxana yatağında yatan xəstələrə pulsuz xidmət göstərilir, lakin özəl xəstəxanalara köçürüldükdə, onlar artıq ödəniş etmək məcburiyyətində qalırlar.

#### 42.4 AB İLƏ BK-NİN ƏLAQƏSİ

İndirdə, AB və BK arasında əlaqə gərgindir. BK vahid bazarın təsis edilməsi üzrə gərəklili işlərin həyata keçirilməsinə yardım göstərmiş və bunu etməklə qənaətdə gəlmişdir ki, suverenliyin azalması və səs çoxluğu ilə aparılan seçkilərə AB üzvü olaraq güzəşt edilməlidir.

Lakin AB tərəfindən vahid bazarın təsis edilməsinə dair təklifin irəli sürülməsi BK-nın soyuq münasibəti ilə yadda qalmışdır. BK üçün bu, AB bürokratlarının milli hökumətin səlahiyyətinə aid məsələlərə qarışmalı olub-olmaması sualını ortaya qoymuşdur.

#### Təşəbbüsün icra hakimiyyətinin daha aşağı bölmələrinə verilməsi

Bürokratik nəzarətin genişlənməsi üzərində BK-nın ehtiyat etdiyi məsələlərdən biri hökumətin funksiyasının ən aşağı səlahiyyət səviyyəsində inkişaf etdirilməsini təsdiq edən təşəbbüsün icra hakimiyyətinin daha aşağı bölmələrinə verilməsi prinsipinə sadıq qalması ilə ifadə edilmişdir. BK adı çəkilən prinsipin məsələlərin milli səviyyədə həll edilə bilmədiyi halda cəmiyyət səviyyəsində həll edilməli olmasını güman edir. Məsələn, ətraf mühitə nəzərən, istixanalarla iş cəmiyyətin, milli parkların qorunması isə milli funksiya olmalıdır.

Məsələyə digər tərəfdən baxdıqda, BK-nın fikirlərinə zidd olaraq, komissiya "ümumi maraqları" üstün tutmalı, məqsəd səlahiyyətin ən aşağı ictimaiyyətdəki məhdudlaşdırmaqdan, səlahiyyət dairəsinin genişləndirilməsi olmalıdır. BK üçün məsələnin aydınlaşdırılması Brüssel bürokratlarının səlahiyyətlərindən istifadə etməklə milli hökumət tərəfindən icra edilən funksiya və hüquqların ləğv edilməsi haqda fikrini əks etdirir.

1992-ci ilin noyabr ayında Avropa Birliyinin Fdinburqda keçirilən toplantısında təşəbbüsün icra hakimiyyətinin daha aşağı bölmələrinə verilməsi sadəcə bir şüar idi. Toplantıda yeni və mövcud qanunvericiliyin keçməli olduğu üç mərhələli sınaqdan

imtina edərək Britaniyanın fikri dəstəkləndi. Əvvəla, AB-nin fəaliyyət göstərmək hüququ varmı? Əgər varsa, milli səviyyədə nəzərdə tutulan məqsədlərə nail olmaq qeyri-mümkündür? Əgər belədirsə, hansı minimal qanunvericilik tələbləri gərəklidir?

#### Vahid valyutanın təklif edilməsinə dair BK-nın cavabı

Vahid valyutanın üstünlüklərinin etiraf edilməsinə baxmayaraq, BK bu plana qarşı çox etinasız yanaşmışdır. Onun tənqidinin əsas mahiyyəti aşağıdakılar üzərində cəmləşmişdi:

- Mərkəzi Avropa Bankı (ECB) tərəfindən müəyyən edilmiş vahid faiz dərəcəsinin üzv dövlətlərə göstərdiyi təsirlə fərqli olması ehtimalı;
- gözlənilməyən zərbələrə qarşı ölkənin iqtisadiyyatının nizamlanması üçün mübadilə kursunun itməsi; və
- güzəşt ediləcək suverenliyin mahiyyəti və dərəcəsi.

Onları aşağıdakı kimi izah etmək mümkündür:

#### ECB-nin faiz dərəcələrinin dəyişməsinə ölkələr arasında mütləq nisbətin olmaması

ECB-nin vahid faiz dərəcəsinin dəyişməsinin təsiri hər bir ölkədə müxtəlif ola bilər. Burada iki nümunə təsvir edilmişdir.

BK borclarının böyük nisbəti Almaniyanın sabit bərcə faizləri ilə müqayisədə sərbəst dəyişən valyuta kursundadır. Bu səbəbdən, BK ECB-nin dərəcələrinin dəyişməsinə Almaniya nisbətən daha həssasdır. Yəni, BK eynilə digər ölkələrlə birlikdə AB-nin pul-kredit siyasətinin noticəsində tənzimləmənin qeyri-mütənəib payını ala bilər.

Yenidən BK Almaniya nisbətən ipoteka borcundan daha çox faydalanır ki, bu da bütün AB ölkələri üzərində müəyyən edilmiş vahid faiz dərəcəsinin müvafiq ola bilməməsi deməkdir.

#### Valyuta kursunun qiymətdən düşməsi

Qəbul etmək lazımdır ki, milli valyutanın mövcud olduğu yerdə ölkədə valyuta kursunun qiymətdən düşməsi hər zaman mümkündür, bununla da digər üzvlərin ixrac məhsulları üzərində

qiymət üstünlüyü vardır. Valyutanın qiymətdən düşməsinə nisbətən deflyasiyanın üstün siyasət hesab edildiyi zaman maddi vəziyyət nəzərə alınır.

Məhvədicə iqtisadi hadisələrin baş verməsi hər zaman mümkündür. Lakin bilavasitə təsir kursun qiymətdən düşməsi, ixraım artması ilə zəiflədi bilər. Məsələn, iqtisadi zərbdən törəyən ilkin işsizliyin bəzi növlərinin aradan qaldırılması. Bununla belə, vahid valyuta ilə qiymətlərinin aşağı düşmədiyi ölkədə real kurslara Avropa valyuta kursunda yenidən baxılması əməkhaqqı daxil olmaqla qiymətlərin deflyasiyası ilə və uzun sürən işsizlik müddətindən sonra baş verə bilər. Belə bir siyasət əvvəllər qəbul edilməmişdir.

İqtisadi zərbdən əks-sədası bir çox ölkələrdə duyulsa da, bəzən zərbdə müəyyən ölkəyə daha çox təsir göstərə bilər. BK üçün belə hal neftin qiymətinin düşməsi və ya ABŞ kimi əsas ticarət əməkdaşının ciddi iqtisadi çətinliklər yaşaması ola bilər.

1992-ci ildə möhtəkirliyə qarşı sabit ERM valyuta kursunun saxlanması BK-nin təcrübəsi məsələyə əhəmiyyət gətirir. Sterlinin dəyərini saxlanması üçün faiz dərəcələrinin qaldırılması yaşanan iqtisadi böhranı və işsizliyi daha da artırmışdır.

Seçilmiş valyuta kursunu təmin edərək ayrıca milli valyutaların saxlanması prosesi aparılmışdır. lakin milli hökumətin hiylələrinə hələ də sərbəstlik verilmirdi, məsələn, maliyyə bazarlarına nəzarət baxımından.

Vahid valyuta, adətən, nəzərdə tutulan sərbəstliyi faktiki olaraq yox edir. Pul yaradılmasında hər bir element ECB (Mərkəzi Avropa Bankı) tərəfindən vaxt, forma və məbləğ baxımından yoxlanılır. İngiltərə Bankı misalında üzv dövlətlərin mərkəzi bankları Avropa Mərkəzi Banklar sistemində (ESCB) üzv olmaqla yalnız məşvərətiçi rol daşıyacaqlar. Hətta onlar ECB siyasətinin qərarlarının tətbiq edilməsi üzrə cavabdehlik daşıyacaqlar. Eyni zamanda, bu, Avropa bank sistemlərinin və maliyyə bazarlarının daha oxşar olması deməkdir.

### **Hakimiyyət hüququnun nəticələri**

Eyni zamanda, təcrübədə PSNCR bank sektorundan qarşılansa və pul təklifində artım baş verərsə pul-kredit nəzarəti xəzini siyasətinədək genişləndirilə bilər. Öslində ölkənin PSNCR həcmi

üzrə məcburi qaydalar ola bilər və ÜDM-in 3 faizi müvafiqi olaraq qəbul edilmişdir.

Qıtası, milli hökumətlər makroiqtisadi nəzarətin milli parlament təqdidindən kənar olan bürokratik təsisatlara təhvil verilməli olduğunu qəbul etməlidirlər.

ECB tərəfindən pul-kredit və maliyyə siyasəti üzərində adı çəkilən nəzarət adı səs çoxluğu ilə səsvermənin genişləndirilməsi nəzarətin ciddi itkisidir. BK üçün bunun konstitusiyə-hüquqi nəticələri var idi, çünki bu, xəzinənin İcmlər Palatasının (House of Commons) qəti nəzarət sistemində əsaslanan birbaşa ali parlament hakimiyyətinə gedib çıxdı. Bu səbəbdən, tənqidçilər vahid valyutaya müqavimət göstərilir və hətta daha federal Avropanı EMU-ya doğru atılan addımlarda gördüdlər.

BK hökumətinin vahid valyutaya (avro) üzlük siyasəti maliyyə nazirinin İcmlər palatasına 1997-ci ilin oktyabr tarixli və yenidən 2003-cü ilin iyul ayında beş sınağın təyin edilməsinə dair verdiyi hesabatda olduğu kimi qalır.

Vahid valyutaya üzlük haqda BK-nin qərarının əsasını təyin edən faktor milli iqtisadi maraqdır və birləşməyə dair qıtsadi vəziyyət aydın və birmənalıdır. 2005-ci ildə nazir bütçədə maliyyə nazirliyi tərəfindən avronun yenidən qiymətləndirilməsini təklif edilmədiyini elan etmişdir. Maliyyə nazirliyi vəziyyəti yenidən 2006-cı ilin bütçəsində nəzərdən keçirəcəkdə.

### **Beş iqtisadi sınaq**

- *Konvergeniya.* Əmək fəaliyyəti və iqtisadi strukturlar nə dərəcədə bir-birinə uyğundur ki, hər bir kəs daimi əsasda avro faiz dərəcələri ilə rahat yaşaya bilsin?
- *Elastiklik.* Problem yaranarsa, onların aradan qaldırılması üçün kifayət qədər elastiklik mövcuddurmu?
- *İnvestisiya.* EMU-ya qoşulmaq Britaniyada investisiya üzrə uzunmüddətli qərarların verilməsində hansı şərtləri təmin edir?
- *Maliyyə xidmətləri.* EMU-ya daxil olmaq BK-nin maliyyə xidmətləri sənayesi, xüsusilə şəhərin topdansatış bazarları nın rəqabətli vəziyyətinə necə təsir göstərəcək?
- *Artım, dayanıqlıq və məşğulluq.* Qıtası, EMU-ya daxil olmaq artımın, dayanıqlığın və məşğulluğun inkişafına təsir göstərəcəkdirmi?

**Cari qiymətləndirmə**

2003-cü il 9 iyun tarixində beş sınağın qiymətləndirilməsi bir az da aydınlaşdı.

Ümumilikdə, maliyyə nazirliyinin qiymətləndirməsi 1997-ci ildən BK-nın beş iqtisadi sınağın şərtlərinin təmin edilməsinə doğru irəliləməsini göstərir. Lakin balansda, artan investisiyanın potensial mənfəətləri nəticəsində ticarət, maliyyə xidmətlərinə yardım, artım və məşğulluq aydınlaşmışdır və bu nöqtədə biz, dayanıqlı və ya davamlı konvergenziyanın və ya avro ərazi daxilində potensial çətinliklərin aradan qaldırılmasında elastikliyin olması haqqında nəticəyə gələ bilmərik.

Bələ ki, birliyə daxil olmanın gecikdirilməsinin səbəb olduğu risk və xərclərə baxmayaraq, BK LMU-ya üzv qəbul edilməmişdir və daxil olmaq qərarı artıq milli iqtisadi maraq kəsb etmir.

**Xülasə mülahizələri**

Hazırda siyasətçilər, iqtisadçılar, sahibkarlar və ya ictimaiyyət arasında BK-nın vahid valyutaya birləşib birləşməyəcəyinə dair yekdil qərar yoxdur. Əvvəlcədən kənar qalaraq o, vahid valyuta mənfəətlərini itirir və ECB və digər mühüm struktur məsələlərdə təsirin göstərilməsi mümkündür. EEC təsis edilərkən eyni səhvlər baş buraxılmışdır. Bundan başqa, birliyə daxil olmanın gecikdirilməsi iqtisadi siyasətdə gələcək mübahisələrdə sterlinqin daxil edilib edilməməsinə dair fikirlərin üstünlük təşkil edə bilməsi deməkdir.

Digər tərəfdən, proqramın böyük təsirə malik olması haqqında BK-nın birliyə daxil olmaq istəyənlərin konvergenziya xərcinin yüksək olmasına dair fikri sübut edilmişdir. Qərarların qəbul edilməsində dörd əsas məsələnin yuxarıda göstərilən müzakirədən tədriji görünə bilər:

1. Tələb edilən konvergenziya meyarı vahid valyutanın başlıca müvəffəqiyyəti olmuşdur və bir neçə üzv tərəfindən yalan nəticəsində əldə edilmişdir, BK vahid valyuta hazırlıqlarının necə tətbiq edildiyini müşahidə etmək üçün müəyyən müddət kənarında müşahidəçi qismində dayanı bilər.

2. Sterlinqin avro ilə əvəz edilməsi xərci və parçalanma faktı o qədər nəhəng və dəyişilməzdir ki, hər zaman qərarların qəbul edilməsi zamanı nəzərə alınmalıdır.
3. BK hələ də AB və vahid bazarın üzvü olaraq qalır. Birliyə üzv olan ölkələrin BK firmalarının zərərinə səbəb olan gizli məncələrin törəməsi riskini nəzərə alaraq, bu problemin öhdəsindən nisbətən aşağı əməkhaqqı xərclərinin saxlanması ilə gəlmək olar.
4. Heç də bütün AB üzvlərinin əvvəlcədən qoşula bilməməsi faktını nəzərə alaraq, birliyin qapıları gələcəkdə istənilən zaman BK-nın daxil olması üçün hələ də açıqdır.

BK-nın hazırkı Əmək Partiyası hökuməti birliyə qoşulmağa dair referendumun keçirilməsini müəyyən etmişdir. Lakin əhalinin bələ bir mürəkkəb məsələ haqqında öz fikirlərini bildirməsi şübhə altındadır, çünki keçmişdə ən çox bu məsələyə qarşı öz narazılıqlarını bildirən şəxslər səsvermədə iştirak edəçəklər. Tamamilə yeni valyutanın qəbul edilməsinə dair nəzərdə tutulan təbliğat yaşlı insanların psixoloji baxımdan meylsizlikləri ilə bağlı olaraq birliyə daxil olmaq qərarına əks təsir göstərə bilər.

### FƏSLİN QISA MƏZMUNU

- Son 30 il ərzində inflyasiya Birləşmiş Krallıqda hökm sürən iqtisadi problem olmuşdur.
- Eyni zamanda, BK-nın davam edən balans ödənişləri çətinliyi də ciddi problem hesab edilir.
- Son 30 ildə Britaniya iqtisadiyyatının strukturu xidmətlərin çoxalması və sənayenin tənəzzülə uğraması ilə əhəmiyyətli dərəcədə dəyişmişdir
- BK-da yaşlı əhali strukturu mövcuddur və bu iyirmi birinci əsrin iqtisadi problemlərinin əsasını qoyur.
- BK avronun qəbul edilməsi üçün AB təzyiqinə cavab olaraq öz valyutasını hələ də qoruyub saxlayır.

### XÜLASƏ SUALLARI

- BK-da inflyasiyaya nəzarət məqsədilə pul-kredit siyasətinin necə tətbiq edildiyini göstərin.
- Nə üçün BK-da balans ödənişləri problemi davamlıdır?
- Əsrin əvvəllərində demografik dəyişiklik nəticəsində iqtisadiyyatda hansı problemlər yarana bilər?
- Öz valyutasının qorunub saxlanılmasında BK hansı mənfəətləri əldə etmişdir?

Əlavə məlumatlar üçün tərəfdaşın İnternet sahifəsinə baş çəkin



## İNDEKS

1973-cü ilin ədəbli ticarət qanunu 222  
1980-ci ilin Rəqabat Qanunu 223

### **acı səhndar cəmiyyət 99-103**

adi səhndar 123-4  
aksept kontor (aksept bank): 368-10  
aksept-rəmburs kredit: 365  
aksiz vergisi 523  
aktiv balans, pul 352  
sərafiət tələb 428, 460  
və pul təklifi 459, 467-68  
dəyişikliklər 460-5  
hökumət siyasətinin təsirləri 466  
səhndar, xalis rəqabat 111, 121-2, 157, 170  
əlbətiq qəbuliyyət pakteti 575  
Almaniya 596  
alternativ dəyər 24  
ətraf mühitin qorunması 279

Antinbusar İdarəsi: 378  
əntreprenör 184  
arbitraj 574  
artan təsir 458  
artım bəx iqtisadi artım  
avans, banklar 386  
Avro 600-1  
Avrobond (avro istiqrazı bazarı) 369  
Avropa Atom Enerjisi Birliyi  
(AVROATOM) 596-7  
Avropa Azad Ticarət Zonası 598  
Avropa Birliyi (AB) 596-610  
Regional siyasət 507  
BK üzvlüyü 634  
Avropa Birliyi 596  
Avropa İqtisadi Birliyi (AİB) 606  
Avropa İqtisadi Əməkdaşlıq Təşkilatı 595  
Avropa Komissiyası 597  
Avropa Məhkəməsi 597  
Avropa Mərkəzi Banklar Sistemi 631-2  
Avropa Parlamenti 597

Avropa Regional İnkişaf Fondu 510-515  
Avropa Sosial Fondu 515  
Avropa Şurası 41-ci fəsil  
Avropa Şurası 595  
Avrovalyuta bazarı 372  
Avstraliya 604  
Avstriya 605  
avtobuslar, iqtisadiyyat 149, 156-7, 108, 157  
Avtomatlaşdırılmış Qiymət Təyinatı  
Sistemi 379  
avtomobil nəqliyyatı 267  
avtomobil sahibkarlığı 68, 88, 121  
avtomobillər 44, 88  
əzad ticarət: 553  
əzadlı gəlirlər qanuna 150-3  
əzadlı müştərilərə xidmət göstərən bank bəx  
kliring banklar bəx səhndar cəmiyyət

### **Balanlar 614, 622-25**

fəal pul 354-57  
istifadə olunmayan pul məbləği 362  
bəx ehtiyatının tükənməsi 254-55  
bəx ehtiyatının saxlanılması 252-3  
bəx ehtiyatı hüquqları 254  
bank depozitləri 355, 389  
bank sistemi: öhdəliklər 382, 389, 396, 397  
banklar  
kliring bəx kliring banklar 371, 375  
xarici 59-66, 73, 401-408  
Banklararası Sterling Bazarı 372  
banknot emissiyası, İngiltərə Bankı 392  
banknotlar 392-3  
banknotların buraxılması 392  
buruşq, əməkdaşlıq mübahisələri 311  
Bürüşq, Məsləhət və Arbitraj xidməti 311  
barter 348-9,  
Baş Nazir Mülavinu (ODPM) 513  
bazar bühranı 39, 43  
bazar iqtisadiyyatı 38

- ehtiyatların paylaşdırılması 197-8  
hökumətin müdaxiləsi 201  
nöqsanlar 242, 246
- bazirə qiymətləri 407  
bazar qiymətləri 57-63  
Belçika 596, 611  
benzin, qiymətlər 78  
Beynəlxalq Telekomunikasiya Bürosu  
OFTEL 298  
Beynəlxalq ticarət 53, 37-ci fəsil  
Beynəlxalq Valyuta Fondu 580  
Beynəlxalq Yenidənqurma və İnkişaf  
Bankı (Dünya Bankı) 394  
binələr  
istifadə məqsədinin dəyişdirilməsi 140  
tarixi 137-40  
siyahıya daxil edilmiş 140  
birbaşa vergilər 524-6  
Birgə Sənaye Şuraları 310-11  
Birləşmiş Krallıq  
AB-yə münasibət 596  
ödəniş balansları 616  
inflyasiya 622  
vahid valyuta 629-33  
Birləşmiş Ştatlər 606  
Britliklərin Yeni İşi 513  
biznesdə qərar qəbulətmə, tələbni  
elastikliyi 87, 131, 115 122, 165-178  
BK 605-608  
Borç itizamı 110  
boreclar 348  
boreclar  
kliring banklar 26-cı fəsil  
hökumət 123  
Boulding, Kenneth 136  
Bölgələndirmənin siyahılaşdırılması, 28-ci fəsil  
İstehsalın siyahılaşdırılması 28-ci fəsil  
borç 54-5, 134  
və Fond Birliyi 19, 38, 59  
hökumət 154  
qisməddəli 178  
Böyük Partlayış 378  
British Gas 156  
brokerlar 20  
büdcə siyasəti 464-5  
bürokratiya 15
- Cəmiyyətin Stramnaməsi 122**  
Clyde (Klayd) 73
- cobber 376-8  
Coğrafi dürgünlük, ömür 307  
Commonwealth (Birlük) 604-05  
çatışmazlıq 30-3  
Çənobl 132, 245  
Çin 177  
çirkənlər 253-60
- daxil olma azadlığı 177-8**  
xalis rəqəbat 177  
daxil: iqtisadiyyat, genişmiqyaslı istehsal 120  
Danimarka 611  
danişiq, birgə işbirliyi 308-9  
dar pullar 356  
dayanacaq 69  
dayançılıq 44  
Dehneniz 136  
Dehreu oxu modeli 65  
Dehreu, Gerard 65  
deflyasiya 581  
dempinq  
ehtiyat 563  
depozit hesabı 355  
depozit sertifikatları, sərəfəsi: dövrü yolu 369,  
372  
devalvasiya 589  
dezinteqrasiya 126  
dəmiryol nəqliyyatı, dəyişməyən xərclər 275  
daşqın xərclər 157-60  
dempinq 553  
ticarət şərtləri 548-53  
BK 622  
inflyasiya nəticəsində 475  
dəyərni dəyişməsi 477-8  
tələb 350  
funktsiyalar 358-9  
mübadilə vasitəsi 349-50  
komitənin nəzarətiyəəsi 496  
dəyər, pul ölçü vahidi kimi 352  
dəyişən xərclər 157  
direktorlar, şirkətlər 121-3  
dollar, Avrovalyuta bazarı 370-2  
dövlətyalar, hökumət 113  
dövlət aktivlərinin satışı 290  
dövlət büdcəsi 517  
Dövlət Ödəniş Kəssəsi 381  
Dövlət Fondu 392  
Dövlət sektoru  
cavabdehlik 283
- genişlənmə 622  
investisiya 428  
qarşılıq iqtisadiyyat 42  
təminat 265, 281-2  
dövlət xərcləri 519-20  
çhalinin yaş strukturu 432, 626-29  
ünümü tələbə təsiri 460  
gəlbə təsiri 426  
dövlət maraqları, məhdud təcrübələr 221-3  
dövlət müəssisəsi 281  
əmənat 433  
ticarət fəaliyyəti 404  
dövlət müəssisəsi 42  
indusrlar 207  
dövlət rayı, "yaşıl" 252  
Dövlət Sektorunun Borç Alınma Tələbi *bəx*  
Dövlət Sektorunun Xalis Nəğd Pul Tələbi  
Dövlət Sektorunun Xalis Nəğd Pul Tələbi  
Dövlət Sığortası Fondu 370  
Dövlət Sığortası 521  
Dövlət Suda Fondu 393  
Dövlət-Özəl Sektorların əməkdaşlığı 293  
dövrü işçilik 298-300  
dövrü kapital 105  
Dünya Bankı 588  
Dünya bazarları 50, 422
- ehtiyac 19-24, 105**  
ehtiyac, qiymətləndirmə 292  
ehtiyat aktivlər əmsali, banklar 391  
ehtiyat məqsədi, pulun saxlanılması 353  
ehtiyat valyutalar 609  
sterlinq 618-20  
ehtiyatlar  
paylaşdırılması 202  
bərpa ediləməyən 252  
çatışmazlıq 36  
qeyri-bərabər paylaşdırılma 518  
sərf 236
- ehtiyatların müvafiqəti paylaşdırılması 44  
ehtiyatlılıq paradoksu 449  
ehtiyatlılıq paradoksu 449-500  
emissiya evləri 112  
Empire Stores 106  
etirazlandırılmamış benzini 74  
evli qadın, işçi 137  
eyniölçü mağazalar, parakəndə satış yerləri  
135-6
- ədalətlilik (gəlirin bölüşdürülməsi) 517**  
əhali  
yaş bölgüsü 627-8  
ömür təklifi 314-8  
ölçü və tərkib 49-55  
işçi 297-8  
əhali, əhalinin yaş strukturu 626-7  
Əlavə Dəyər Vergisi (ƏDV) 526-31, 600  
əlavə xərclər, çirkənləmə 260  
özək 26-cı fəsil  
mümkünlük 144  
xərclər 132-6  
tələb 187-91  
bölgü *bəx* əməyin bölgüsü  
tələbin elastikliyi  
istehsal faktoru 154  
döngünlük 298-300  
təklif 312  
özək müəssisələri 300-02  
mübahisələr 309-11  
əməkdaşlıq 123  
əməkdaşlıq diferensialları 312  
əməkdaşlıq məhdudluğu 490, 615  
əməkdaşlıq tarixləri 303-4  
əməkdaşlıq üzrə Şuralar 310  
əməyin bölgüsü 117  
əməyin mobilizasiyası 299  
əsas kapital 98  
ətraf mühit 251  
ardın xərcləri 493  
deqradasiya 260-1  
xarici təsirlər 242-3  
Ətraf Mühit Təşkilatı 262-3  
ətraf mühit çirkənləndirən şəxsin ödəniş etməsi  
prinsipi 265  
Ətraf Mühitni Mühafəzə Təşkilatı 265  
əvazetmə 82-3  
əvazetmə nəticəsi  
tələbin elastikliyi 84  
qiymətin düşməsi 84  
əvazetmə, istehsal faktorları 315
- faiz 77-78**  
faiz dərəcəsi 283-4  
faiz dərəcəsi, ödəlişləri 39  
inflyasiya 428-30  
müəssisə 339-40  
siyasət 462-70  
qisməddəli 389-98



infiyasıya nəticəsində 474-5  
 faktor xidmətləri, qiymətlər 191-3  
 faktor qazancları 43  
 fayda  
   marjinal *həv* marjinal fayda  
   maksimalaşdırma 78  
 fərdi avtomobil 268  
 fərdi borclar, banklar 390  
 fərdi təaliyyət, xarici təsirlər 244  
 fərdi xərclər 242  
 fərdi mənfəəti 243  
 fərdi məşğulluq 300  
 Fərdi sahibkarlıq, tarixi binalar 253-4  
 fərdin xalis gəliri 112-16  
 fərz edilən xərclər 155  
 Finlandiya 596  
 firma  
   qorular 102  
   məqsədlər 100-02  
   olixopolıya 237-9  
   optimal ölçü 174  
   xalis rəqəbat 161  
   kiçik *həv* kiçik firmalar  
 fiziki nəzarət  
   xarici təsirlər 242-3  
   ixsal məhsulları 569  
   balıq ehtiyatlarının tikənməsi 254-55  
   dayanacaq 268-70  
 Fond Birja Şurası 376  
 Fond Birjası 374-5  
 törəmə qıyınatı 63  
 frənçayzinq 135  
 Fransa 596  
 Friedman, Milton 486  
 friksion işsizlik 420  
 fyuçers. fyuçerslərin işi 53  
**Gəla Nəzarıyyası 45**  
 gediş haqqı, ictimai nəqiyyat 267 72  
 geniş pullar 356  
 gəlir 98  
   gəlirin dövr etməsi 426  
   xalis gəlir 428  
   gəlirin bölüşdürülməsi 202  
   tarazlıq 444  
   pul 348  
   real *həv* real gəlirlər  
 gəlir vergisi 523-4  
 gəlir 400

gəlirin tələb elastikliyi 84  
 gəlirin təsiri, qiymətin düşməsi 77-82  
 gömrük birliyi. AB 598  
 gömrük xərcləri 550-53  
 görünən balans 570  
 gürüməyən ixracat 565  
 Great Universal Stores 136  
 Green Party 263  
 gömrük 349

### **hakimiyətin aşağı bölmələrinə verilməsi**

**630-1**  
 hesablaşma cədlər 304-07  
 həmkarlar ittifaqı 192, 299-309  
   kollektiv danışıqlar 309  
   qüvvə 614

### **Hindistan 327**

hipermarketlər 136  
 hissəli ödəmə 427  
 Hong Kong 143  
 House of Fraser 136  
 hökumət xidmətləri, xərə 403  
 hökumət

  bərə tələbləri 369-72  
   iqtisadi funksiyalar 202  
   deziya və səsudalar 111

hökumətin müdaxiləsi  
 xarici təsirlər 242-3  
 beynəlxalq ticarət 542-5  
 əmək bazarı 297  
 bazar iqtisadiyyatı 197

hökumətin siyasət:  
 təsəbbür idarə edilməsi 462-4  
 tələb təsiri 55  
 investisiyaya təsiri 435  
 məsrəfə təsiri 431  
 təklif təsiri 49  
 firmalar 97  
 tarixi binanın qorunması 253-4  
 gəlirin bölüşdürülməsi 517-8  
 sanayinin yerləşdirilməsi 144  
 çirkənləmə 253-5  
 regional inkişaf 501-3

### **xalis gəlir, dəyişikliklər 434, 441**

xalis rəqəbat 87-90  
 xalis rəqəbatlı bazar 51  
 xalq təvərrüfatı 37  
 xanım 52

monoblər 142-44  
 xarici banklar 371-75  
 xarici investisiya 416  
 xarici mübadilə 375, 550, 563-4  
 xarici təsirlər 200-1  
 xarici ticarət 452-4  
 xarici vətənlə  
 ehtiyatlar 393  
 təklif və tələb, 64, 589-92

xərclər  
   istehsalda yaranan xərclər 155-58  
   istehsal faktorları 192  
   artan 200  
   marjinal 159-60  
   inhisarçı 207-09  
   çirkənləmə üzrə nəzarət 252-54  
   istehsal 126-3  
   naqliyyat 142-43  
   xərə öyrələri 155-56  
   xərə və mənfəətin təhlili 246  
   xərənin yerdəyişməsi 584-5  
   xərclər, dövlət sektorundan göstərilən  
   xidmətlər 19-cu fəsil  
   Xəzina veksəlləri 368-9  
 xidmətlər 97-8  
 ticarət 366

### **ictimai mülkiyyət, tarixi bina 258**

ictimai naqliyyat 266-9  
 idarəetmə iqtisadiyyatı, genişlənməyə  
 istehsal 125-6  
 ideal balans, pul 386  
 ikinci dərəcəli sanayələr 100  
 idxalataçı 130  
 nisum 580-1  
 kvotalar 530  
 məhdudlıyyatlar 219  
 ticarət şərtləri 542-4  
 idarəetmə  
   mənyar bölgüsü 117  
   firmalar 97 103  
   kiçik firmalar 105  
 iqtisadi  
   məsləhətçi qismində 267  
   məbahisələr 24-28  
 iqtisadi artım 493-7  
 iqtisadi problem 19-22  
 iqtisadi renta 331-3  
 kvazi renta 336

iqtisadi səmərəlilik 197-99  
 iqtisadi sistem 36-7  
 iqtisadi tənəzzül uğrayan region 6 13-05  
 regional tənəzzül 501-2  
 iqtisadiyyatın bəzi elmi kəmi 24  
 ilk qiymətli kağızlar bazarı 112-13  
 indeks rəqəmlərin hesablanması 479-80  
 infiyasıya 308, 433, 460, 615  
 İngiltərə Əməkdaşlığı 513  
 İngiltərə bankı 382, 389

  funksiyalar 382  
   müstəqillik 619  
   kredit-pul nəzarəti 394, 490

inhisar 208  
   diskriminasiya 228-30  
 İnhisar Birləşmələri Komissiyası 212  
 inhisarçı rəqəbat 206-7  
 İnhisarlar və Məhdudlaşdırıcı Təhdirlər  
 Qanunu (1948) 220  
 İnhisarlar və Şirkətlərin Birləşməsi haqqında  
 Qanun (1965) 222  
 innovasiya 344  
 insanın davranışı, ekonomsik elmi kəmi 20  
 investisiya 428-9  
 investisiya trestləri 381  
 investisiyanın marjinal səmərəliliyi 431-7  
 iazibəti əməllik sistemi 25-6  
 irəli inteqrasiya 123  
 İrlandiya Respublikası 596  
 İspaniya 596  
 istehlak

  dəyişiklikləri 441-42  
 istehlak xərcləri, artım 426-36  
 istehlak məlları 102  
 istehlak üzrə marjinal meyl 431, 458  
 istehlakçının qorunması 219  
 istehsal 98  
   xərclər 119-20  
   müxtəliflik 129  
   geniş mənyarlı 120  
   yerləşmə 141-3  
   milli gəlir 400-1  
   risklər 99  
   əhatə dairəsi 129  
 istehsal bazarları 51-2  
 istehsal faktorları 39-40, 98  
 istehsal xərclərinin artması ilə yaranan  
 istehsal 483  
 istehsal imkanlarının xarakteristik çiyri 23-4

- istehsalçı kooperativlər 114  
 istehsalçılar, seçilmiş vergi 555  
 istifadəçi ödəmələri, dövlət sektorunun xidmətləri 285  
 istifadəyə yararlı məhsullar, xidmətlərinin dəyəri 402-03  
 istixana qazı 287  
 istiqrazlar 54, 60, 175  
 bazar 307-309  
 qiymətlər 293-9  
 İsveç 596, 605  
 iş vaxtından artıq 299-302  
 işçi qüvvəsi 297-8  
 işçi qüvvəsi, keyfiyyət 420-5  
 işdən çıxarıldıqda müavinətin ödənilməsi 7-ci fəsil  
 işəməzlik, əməkhaqqı 302-4  
 işsiz 419  
 işsizlik 420-3  
 işsizliyə görə ödəniş 419, 465-72  
 istehsal 493-5  
 tanazlıq 298  
 məşğulluq 615, 624, 633  
 məhsuldarlıq 621  
 istehlakçılar  
 inhisarın təsirləri 209-10  
 tarazlıq şərtləri 63-4, 79-80  
 bazarın vəziyyəti 82-84  
 inhisarçı rəqabət 232-33  
 qiymət diskriminasiyası 211-213  
 alqı-satqı qüvvəsi 461-63  
 seçilmiş vergi 450-2  
 İtaliya 596  
 itifaqlar *bux* həmkarlar itifaqı
- Jirobank 375**  
 John Lewis Əməkdaşlığı 136
- kağız pul 349**  
 Kanada 604  
 kapital  
 kapital yığılımı 324-6  
 istehsal faktoru 82-3, 102-07  
 səhmdar cəmiyyət 48, 50-5  
 uzunmüddətli 47, 157  
 qapalı səhmdar cəmiyyət 55  
 açıq səhmdar cəmiyyət 55  
 yüksək gəlir 149, 161.
- mənbələr, özəl müəssisələr 73, 113, 156  
 vənçur 55  
*bux* əsas kapital: likvid kapital,  
 dövrü kapital  
 kapital əvəzlilik 495-6, 580  
 artım 374  
 istehsal 376, 389  
 kapital bazarı 364, 608  
 kapital dövriyyəsi 567, 571  
 kapital qazanclarına görə vergi 36-cı fəsil  
 Kapital qazanclarına görə vergi 525  
 kapital qoyuluşu, artım 99, 576  
 kartellər 119  
 Keynes, J.M.  
 ümumi tələb 482  
 tələbin idarə edilməsi 468-70  
 investisiya səviyyəsi 436-40  
 faiz dərəcələrində 348-52  
 pul saxlanmasının səbəbləri 351-4
- Kenneth oxu 65  
 kənd təsərrüfatı 496  
 böliüdünmə 130  
 qiymət təklifi 332-3  
 qiymətlər 462, 477  
 istehsal 483, 493  
 kiçik firmalar 131
- Kənd Təsərrüfatı Əməkhaqqı, Şurası 111  
 Kənd Təsərrüfatına Nəzarət və Zəmanət Fondu 602  
 Kənd Təsərrüfatına Nəzarət və Zəmanət Fondu 601
- kiçik firmalar 122  
 Kitablarnın minimal qiyməti haqqda razılaşma 239-40
- kliring banklar 55, 382-3  
 aktivlər 156-8, 173  
 İngiltərə Bankının nüstələri 393  
 rəqabət 28-ci fəsil  
 kollektiv məhsullar 281-2  
 xarələr 60
- Komissiya,  
 AB 597  
 qiymətlər 48  
 istehsal bazarları 49  
 dünya bazarları 50
- kommersiya 365-68  
 kommersiya bankları 365-69  
 kommersiya bankları *bux* kliring banklar  
 kommersiya iqtisadiyyatı, genişlənməsi
- istehsal 123, 127  
 kommersiya krediti 368  
 kommunal xidmətlər 210, 229  
 Kooperativ cəmiyyətlər 56, 70  
 Kooperativ topkəməntş cəmiyyəti 56  
 korporativ vergi 525  
 kəllə qiymətlər 448  
 kredit  
 kredit miqdarı üzərində qoyulan nəzarət 395-96  
 Kredit Zəmanət Layihəsi 112  
 Kredit-Pul Siyasəti Komitəsi 459  
 ECB (Mərkəzi Avropa Bankı) 631  
 kvazi-hökumət orqanları 283  
 kvazi-renta 330  
 korollar  
 bəhəşliq 251  
 idxal məhsulları 544, 562, 580
- qadınlar**  
 evli, işləyən 137  
 işçi 297-300  
 qanun qadağa, yeni şəxslər 221  
 qapalı səhmdar cəmiyyət 111  
 qarışıq iqtisadiyyat 43  
 qazanc 301-02  
 Qeydiyyat Bürosu 103, 111  
 Qeyri-xalis rəqabət 157-8  
 qeyri-xalis bazar 50-1  
 qəbzələr 349, 584  
 qənaət 355-7  
 bıznes 443  
 hökumət 440  
 qərar qəbul edən orqan, mərkəzi orqan 40  
 qəsdən törədilmiş inhisar 207-09  
 qəsdən törədilmiş inhisar 208  
 qiymət 234-5  
 qiymət altması 160-3  
 qiymət mexanizmi, funksiyası 38-40  
 qiymət səviyyələri  
 enən 460-1  
 Keynes-in nöqtəyi-nəzəri 463  
 ölçmənin dəyişməsi 478-80  
 qiymət sistemi 38-40  
 qiymət təyinatçısı 160-2  
 qiymət təzminatı, kənd təsərrüfatı 600  
 qiymətin aşağı düşməsi 404-07  
 qiymətləndirmə siyasəti 248  
 qiymətlər
- və marjinal gəlir 237  
 əvəzedicilər 82-4  
 tələb dəyişikliyi 49  
 nəzarət 42-3  
 diskriminasiya 228-30  
 tələbin elastikliyi *bux* tələbin elastikliyi  
 ömürlər 54-8  
 faktor xidmətləri 192-3  
 istehsal faktorları 48  
 istehsal itkilərinə əlavələrin edilməsi  
 242-3  
 bazar 49  
 bazarlar 246  
 xalis rəqabətli bazarlar 51  
 dövlət sektorunun xidmətləri 281  
 formullar tənzimləmə 226  
 yoldan istifadə 252-60  
 qiymətli kağızlar 364-9  
 səbətlik 600  
 dəyər və 48  
 qiymətli kağızlar 112  
 Qiymətli Kağızlar 621  
 Qiymətli Kağızlar Assosiasiyasının Təzminat Fondu 379  
 Qiymətli Kağızlar və İnvestisiya İdarəsi 372-3  
 qiymətli metal, pul kimi 349  
 qızıl 592  
 qızıl ehtiyatları 592-93  
 qlobal istehlama 18-ci fəsil  
 globallaşma 146  
 qocalar evi 629  
 qoruma 251-53  
 qoruma, tarixi bina 253-4  
 Quşların Mühafizəsi üzrə Kral Cəmiyyəti 244  
 Lancashire 142-5
- likvid aktivlər, banklar 386-88**  
 likvidlik 352-7  
 xərclər 384  
 beynəlxalq 582  
 likvid kapital  
 tələb 326-8  
 bazarlar 357, 9  
 təklif 331-4  
 Littlewoods Mail Order 136  
 London 52-3  
 Lorenz ayrılması 518  
 Lüksemburq 596, 611

**M10 616**

M3 615-6  
M4 617  
makroiqtisadiyyat 44  
maliyyə hesabı (dəmən balansı) 566-7  
maliyyə xidmətləri 565  
maliyyə iqtisadiyyatı, genişmiqyaslı istehsal 120  
maliyyə siyasəti 464  
maliyyə təşkilatları: 375  
maliyyə, səhndar cəmiyyətlər 122-5  
marjinal dəyər 159  
marjinal gəlir 165  
inhisar 206-7  
marjinal məhsul 149  
marjinal məhsuldarlıq nəzəriyyəsi 149  
market meyker 378-9  
marketinq sınağı 103  
Marshall, Alfred 25  
məşinçayırma, ixtisaslaşmış 104  
məmurluq əbədiyi 252-9  
məhdud məsuliyyət 124-6  
məhdud təcrübələr 216  
Məhdud Ticarət Təcürübəsi haqda Qanun (1956) 222  
Məhdud Ticarət Təcürübəsi üzrə işlərin baxarı Məhkəmə 221  
Məhkəmə orqanı, AB 596  
Məhsullar  
kolləktiv məhsullar 283  
ictimai məhsullar 281  
sərbəst məhsullar 21  
aşağı keyfiyyətli məhsullar 82-3  
təmtəraq malları 83-4  
dəyər və qiymət 48-9  
məhsul müxtəlifliyi: 52-8  
məhsul, investisiya 426, 428  
məhsuldarlığın azalması qanunu 150-2  
məhsuldarlıq  
artarı 312  
istehsal 620  
məhsulun faydalılıq həddi 79  
azalan 81  
məhsulun faydalılıq həddinin azaldılması qanunu 77-8  
məhsulun qalma müddəti 51  
məhsulun yenidən satış qiymətinin yoxlanması 210

məqsədyönlü ümidlər 469  
məmurluq, maksimallaşdırma 82  
mənfəət 38, 341  
müxtəlif anlayışlar 400-1  
maksimallaşdırma 101  
normal və normadan artıq 11-ci fəsil  
vergi qoyuluşu 414  
aralıqlıyaqqı 90  
mənzil tikintisi  
əməyin mübilizasiyası 516  
yerli orqanlar 284  
sahibkarlı evlər, milli renta 400-2  
dövlət təminatı 281-2  
Məzəl Tikinti Kooperativinin Aktı 25-ci fəsil  
Mərkəzi Avropa Bankı 609-10  
mərkəzi banklar  
AB-nin üzv dövlətləri 42-ci fəsil  
baş İngiltərə Bankı 370  
məşğulluq  
regional siyasət 501-03  
rəyüstürü 453  
BK 315  
Məşğulluq Qanunun Şərt və Müddəti (1959) 311  
mikroiqtisadiyyat 43  
miqrasiya, böhranlı arazılar 503-6  
miqyasla görə gəlir 169  
Milli Bəre 407  
milli gəlir 400-02  
milli xərc 350 1  
milli məhsul 402-04  
Milli Tərsi 245  
müdləmiş sənaye sahələri 283  
minimum əməkhaqqı 420  
miras vergisi 527  
modelin işlənilib bazırlanması, iqtisadiyyat 29-30  
monetarizmi 485  
möhtəkir moqsəd, pulun saxlanılması 354-9  
möhtəkirlik, xarici velyuta 586, 593  
mövsəmi işsizlik 471  
mübadilə nəzarəti 581-2  
mübadilə səmərəliliyi 197-8  
mübadilə vasitəsi, pul 49  
mübahisələr, əmək 299-301  
müdəxilə qiymətləri 602-9  
nüddətsiz depozit 386  
nüddətsiz depozit 386  
münlüflük hüququ 221-23

müəssisə 98-9  
müəssisə sahndarları 99  
müəyyən müddətli tarazlıq, təklifin elastikliyi 346 7  
Mühənbədən sonra velyuta sistemi haqqında Bretton Woods razılaşması 588  
müqayisəli xərclər qanunu 546-8  
mülkü aviasiya 565  
müstəqil, parakəndə satış yerləri 134-5

**nağd qiymət (spot) 53**

nağd pul 128-9  
banklar 55, 350-55  
ağın dəyərlandırən qəbzilər 26-eti fəsil  
Nəzarət Heyəti 596  
netto qiyməti 620  
New York Garden 131  
New York 366-8  
naqliyyat  
xərclər 141-2  
məhsullar 49  
naqliyyat siyasəti, AB 600  
naqliyyatın sıxlığı 253-4  
naqliyyatın sıxlığı  
sıxlıq və çirkənləmə 253  
hət avtomobil naqliyyatı  
nasullararası barəbortik 44  
Niderland 596  
nəsbə qiymətlər 198-9  
normativ əmək mənfəət 148  
normativ iqtisadi nəzəriyyə 27

**oliqopolitiya 237-9**

ortanmüddətli maliyyə strategiyası 615

**ödəniş balansları 9, 439, 456, 507, 576**

ölçünə qiymətləri 478-80  
ölkələr, ticarətin ixtisaslaşması 544-7  
ölüm faizi, ölüm faizinin düşməsi 626-30  
özəl sektor  
investisiya 428-9  
qarışq iqtisadiyyat 42-3  
Özünüdərsə Fəşkilatları 580

**Parlament, cavabdehlik 283**

patentlər 209-11  
Patentlər haqda Qanun 219  
pay təstisləri 381  
PAYE 527

peşakar axıcılıq 306  
peşakar birliklər 306-7  
Parakəndə qiymətlərin indeksi 469  
Parakəndə Satış haqda Qanun (1964) 222  
parakəndəsətüş 130  
Phillips ayrısı 484-88  
Pigou, A.C. 32  
plik saati, naqliyyat 268  
planlaşdırma, ictimai əməliyyat sistemi 38-42  
poçtla pul kəçirinnə blankı 355  
Portuqaliya 596-611  
pozitiv iqtisadi nəzəriyyə 27-31  
progressiv vergi 524-5  
proporsional vergi 529, 537  
prospektlə dövlətin qiymətli kağızlarınn  
emissiyası, səhndar 112-3  
proteksionizm 559-60  
psixologiya 25  
pul 38  
pul bazarları 364  
paralel 370  
pul əməkhaqqı, azalma 20-ci fəsil  
pul illüziyası 488  
pul təklifi 354  
və ümumi tələb 482-92  
nəzarət 61, 5-6  
pul vahidi, pul 348  
pulun kamissiyat nəzəriyyəsi 486  
radioaktiv çöküntülər 279  
real əməkhaqqının düşməsi 488  
real gəlirlər 83-93  
dəyişikliklər 49-50  
artım 83-6  
real pul 24-cü fəsil  
regional inkişaf 515

**Regional İnkişaf Fondu 600**

Regional Selektiv Yardım 510  
reklam :01-114  
regressiv vergi 524, 532  
renta 330

iqtisadi bax iqtisadi renta  
torpaq 330-1  
raqəbat

rtas 39-40  
müvafəziyyətisizlik 41-42  
bəyməlxalq ticarət 542-48  
təbii inhisar: 206-09  
özəlləmiş sənaye sahələri 289-91

məhdudiyət 221-23  
 AB qaydaları 598-601  
 İntlyasiya nəticəsində 475-77  
 bax qeyri-mükəmməl rəqabət;  
 inhisarçı rəqabət 207;  
 xalis rəqabət 161-3  
 rəqabət qabiliyyətli bazarlar 206-07  
 Ricardo, David, torpaq və rent 331  
 rifah 413  
 ölçmə 26  
 riskli kapital 113  
 riskli səmənə 111  
 Roma Sazişi 1957 606  
 Royal Mint (kral zərbcəhanəsi) 283

### sərhəsəbi ödəniş, əməkhaqqı 304

sabit xərclər 155-6  
 dövlət xidmətləri 289  
 Sahibkarlıq zonası 512  
 sahibkarlıq, fənnələr 106  
 saxlama, xərclər 132  
 Sainsbury 136  
 Samsung 511  
 satış təklifi, sənəmlər 122, 126  
 satış üzrə köçürmələr 390  
 satış, maksimalaşdırma 101  
 seçilmiş vergi 531  
 yüklün bölüşdürülməsi 553  
 səhm sahibləri 99  
 Səhmlər Comissiyasının Memorandumu 108  
 səhmlər 122-3  
 satışın quruluşu 379  
 Sənaye Departamenti 126-7  
 sənaye  
 uzunmüddətli tarazlıq 174-5  
 sərbəst dönməli depozit sertifikatı 369  
 sərbəst məhsullar 22  
 səsvermə hüquqları, səhm sahibləri 109-10  
 sığorta şirkətləri, investisiya 373  
 sığorta, risklər 122  
 siyasətin məqsədləri, iqtisadiyyat 32-4  
 siyasi qərarlar 246-9  
 Smith, Adam 99  
 son vəsaitin kreditörü, 370  
 sosial elmlər, iqtisadiyyat və 24-32  
 Sosial Fond 601  
 Sosial Fond 598, 602  
 sosial xərclər 506  
 sosial mənfəət 243

sosial siyasət, AB 601  
 sosial təhlükəsizlik 511  
 sosiologiya 32  
 Soyuz Müharibə 419-24, 585  
 sovələşmə məqsədi, pulun saxlanılması 358  
 Spar 135  
 staqfiyasiya 456  
 standartlar, çirkənləmə üzərində nəzarət 266  
 statistikə, işsizlik 419-20  
 sterlinq, ehtiyat valyuta 618-20  
 Stockton-on-Tees 513  
 strateji məhsullar, istehsalə həvəs oymatmaq 554  
 struktur işsizlik 423 5  
 subsidiyalar 245, 559  
 kənd təsərrüfatı 600-4  
 icinməli məqfiyyat 268  
 subyektiv mühakimə, iqtisadiyyatda 27  
 super markalar 135  
 süverecilik 630-1  
 qaçqılıq inteqrasiya, firmalar 123-4  
 Şahar mərkəzlər... yenedən qurulması 146  
 Şahar və Kəndəsalma Qanunu 245  
 Şaharın İnkisafı Korporasiyası 512  
 şəhərin regenerasiyası 513  
 sənaye sahələri  
 tənzütlü 503  
 genişlənməsi 344  
 əməyin mobilizasiyası 301  
 yenedən təşkili 622-4  
 nəmənən artıq mənfəət 342  
 Şimali dəniz nefti 620-1  
 Şimali Atlantika Müqaviləsi Təşkilatı (NATO) 595  
 şirkətlər 97-8

### tain məşğulluq 419, 459

təşəbbis idarə edilməsi və 462  
 tarazlıq qiymətləri 48-9  
 tarazlıqda olan məhsuldarlıq  
 inhisarlar 208-10  
 xalis rəqabət 161-3  
 Tarif və Ticarət üzrə Ünməni Razılaşma (GATT) 558, 60  
 tariflər 220, 579-81  
 texniki bilik 415  
 texniki iqtisadiyyat, genişmiqyaslı istehsal 125  
 texniki standartlar, idxalat 547, 562

texnologiyə dəyişikliklər 496-9

Tesco 135  
 tez xarabə olan məhsullar 51  
 təbii ehtiyatlar 495  
 təbii infrastruktur 252  
 təbii inhisar 225  
 tədqiqat və inhisar 344, 514  
 təklif 49-53  
 mütləq qeyri-əlastik 89  
 əmək 299  
 pul 348  
 vaxt dəyişikliyi 157  
 təklifin elastikliyi 178-79  
 verginin üstünlük və zərərliyi 527  
 xərclər 580  
 istehsal faktorları 304  
 idxalat 580  
 təklif ayrılması 60-1  
 təklif iqtisadiyyatı 470-1  
 rəqabət fondları 381  
 təqəddürlər, gələcək çatışmazlıq 628-9  
 tələb  
 tələbin dəyişməsi 55-6  
 tələbin çarpaz elastikliyi 82-3  
 elastiklik bax tələbin elastikliyi  
 istehsal faktorları 193-4  
 qeyri-əlastiklik 84-5  
 əmək 187-89  
 likvid kapital 322-3  
 təklifin cavablandırılması 71 2  
 kiçik firmalar 124-5  
 ticarətin xüsuslaşması 544  
 marjinal gəlirin təsirləri 213  
 müstəsna 57-8  
 istehsal faktorı viddələri 192-3  
 inhisarlar 207  
 xalis rəqabət 161-3  
 tələbin elastikliyi 84-5  
 çarpaz elastiklik 93-4  
 inhisar diskriminasiyası 215  
 vergilərin təsiri 527  
 ixracat 580-1  
 idxalat 580  
 gəlir 95  
 əmək 299  
 marjinal gəlir 213-4  
 qiymətləndirmə 83-88  
 inhisarlar 209  
 tələbin idarə edilməsi 461-2

hökumətin siyasəti 463-4  
 tələbin inhisariyası 482-3  
 təmərəz malları 92  
 tənzütlü 620-22  
 tənzimləmə, çirkənləmə səviyyələri 153, 263  
 tənzimləyici orqanlar, özəl sənaye şirkətləri 309  
 təsviri iqtisadiyyat 28  
 təşkilatlararası depozitlər 371  
 təbii qüvvələr 31  
 təzyiqlər qrupları 244  
 ticarət icazəsi 259  
 ticarət markası 112, 125-6  
 ticarət markası, qəşdlər 134-37  
 ticarət mərkəzləri, şəhərdənkənar 117  
 ticarət nişanları 209  
 ticarət şərtləri 423, 547-9  
 ticarət, beynəlxalq bax beynəlxalq ticarət  
 fikri icazəsi 132  
 tikinti nizamnamələri 140 317, 320, 332, 532  
 Tokio, qiymətli kağızlar bazarı 378  
 topdanası 130-1  
 torpaq 98-110  
 iqtisadi rent 333-39  
 transfer gəlirləri 404-5  
 tullantı, çirkənləmə 251  
 turizm 363

### ucuz mallar dükanı 134

universitetlər 136  
 urbanizasiya 506  
 Urtaqay Raundu 484, 522

### üçüncü dərəcəli sənayələr 100

üfəqi inteqrasiya 123-4  
 Ünməndünya Təbii Müharibə Fondu 257  
 Ünməndünya Ticarət Təşkilatı (WTO) 559-60  
 ünməni bazar 601  
 Ünməni Daxili Məhsul 407  
 Ünməni Xarici Ticarət 598-9  
 Ünməni Kənd Təsərrüfatı Siyasəti 602-03  
 Ünməni Milli Məhsul 408  
 Ünməni Tarazlıq Nazariyyası 65

### vahid bazar 601-6

Vahid Regenerasiya Büdcəsi 510-2  
 vahid sahibkarlar 105-7  
 vahid valyuta (AB) 608  
 BK-nın cavabı 620  
 vaxt müddəti 253

## İndeks

vaxt üstünlüyü 247  
vaxt, təklifin elastikliyi 192  
valyuta kursu 550  
  qiymətdən düşmə / devalvasiya 584-9  
  ERM 600-1  
  dəyişən 588  
  müdaxilə 591-2  
Valyuta Kursu Mexanizmi 600-1  
valyuta nəzarəti, idxal üzərində nəzarət  
545-7  
Valyuta Tarazlaşdırıcı Hesab 586-7  
valyuta, vahid valyuta 608-10  
var-dövlət  
  bölüşdürmə 36  
  yenidən bölüşdürmə 517, 528  
  pulun saxlanması 353  
veksellər, bank aktivləri 365-6, 156-8, 175-  
6  
vergi qoyuluşu 282-5  
vergiddən yayınma 529

**Walras, Léon 65**

Woodland Trust 244

### **yanakı inteqrasiya, firmalar 123**

yarım iş günü qrafikli işçilər 297-300  
yaşayış minimumu, amakhaqqı artımları 301  
yasayış səviyyəsi 408-10  
"yaşıl" enerji 251-2  
yeni sahmlərin buraxılması 114  
yeni üzvlər, qanuni qadağa 209-10  
Yeni Zelandiya 604-6  
yeniliklər, sənayenin yerləşməsinə təsiri 141  
yerləşmə, istehsal 135  
yerli orqanlar 284  
  borc alma 364-9  
  mənzil tikintisi 284-5  
  qənaət 429  
yerli məhsullar 281  
Yunanistan 596

### **zəvqilər**

dəyişən 50, 58, 60