

**QƏRİBOV ASƏF  
ƏZİZOV ANAR  
ƏHMƏDOVA SƏDAQƏT**

**“BEYNƏLXALQ TİCARƏT  
ƏMƏLİYYATLARI”**

**Dərs vəsaiti**

**BAKI – 2017**

**AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASININ TƏHSİL  
NAZİRLİYİ**

**BAKİ BİZNES UNİVERSİTETİ**

**Tərtib edənlər:** “İqtisadi nəzəriyyə” kafedrasının müəllimləri

dos., i.ü.f.d. A.H.Qəribov

dos., i.ü.f.d. A.Ə.Əzizov

dos.,i.ü.f.d. S.E.Əhmədova

**Rəyçilər:**

Bakı Dövlət Universitetinin “İqtisadiyyat və idarəetmə” kafedrasının müdiri i.e.d., prof., A.M.Məhərrəmov.

AMEA-nın aparıcı elmi işçisi dos. A.M.Mustafayev.

Bakı Biznes Universitetinin “İqtisadi nəzəriyyə” kafedrasının dosenti T.X.Babayev.

Bakı Biznes Universitetinin “İqtisadi nəzəriyyə” kafedrasının müəllimi iqtisad üzrə fəlsəfə doktoru A.M.Pənahov.

**Elmi redaktor:**

Bakı Biznes Universiteti "Mühasibat uçotu və audit" kafedrasının professoru İ.A.Məmmədov.

Dərs vəsaiti Bakı Biznes Universitetinin 17 iyul 2017-ci il tarixli, №142 əmri ilə təsdiq edilmişdir.

Dərs vəsaiti dünya iqtisadiyyatının beynəlxalq ticarət əlaqələrinin inkişafını sürətləndirən əməliyyatların mahiyyəti, məzmunu, ayrı-ayrı sahələr üzrə fəaliyyət xüsusiyyətləri, iqtisadi təhlükəsizlik, tənzimləmə və sosial-iqtisadi inkişaf tədbirlərinin öyrənilməsinə həsr edilmişdir.

Dərs vəsaiti beynəlxalq iqtisadiyyatın formalaşmasını həyata keçirən dövlət strukturlarında çalışan işçilər, təhlükəsizlik və gömrük xidməti qulluqçuları, ali və orta ixtisas məktəblərinin tələbə və müəllim heyəti, eləcə də geniş oxucu kütləsi üçün nəzərdə tutulmuşdur.

# MÜNDƏRİCAT

GİRİŞ.....	7
<b>FƏSİL.Beynəlxalq münasibətlər sistemində xarici ticarətin yeri və rolu.....</b>	<b>9</b>
1.1.Dövlətin xarici ticarət siyasəti və beynəlxalq ticarətin təşkili.....	9
1.2. Xarici ticarət beynəlxalq iqtisadi münasibətlər sistemində .....	12
1.3.Beynəlxalq ticarətdə ziddiyyətlərin əmələ gəlməsinin səbəbləri və xüsusiyyətləri .....	16
1.4.Xarici ticarət beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin həyata keçirilməsinin mühüm forması kimi.....	19
1.5.Xarici ticarət-iqtisadi əlaqələri və onun iqtisadi səmərəliliyi .....	23
<b>II FƏSİL. Beynəlxalq ticarəti şərtləndirən amillər .....</b>	<b>26</b>
2.1. Beynəlxalq ticarətin iqtisadi əsasları.....	26
2.2. Beynəlxalq tələb və təklif.....	29
2.3. İstehsal amillərinin beynəlxalq bölgüsü.....	34
2.4. Dünya bazarı və əmtəələrin beynəlxalq hərəkəti.....	38
2.5. Dünya təsərrüfatı və istehsal amillərinin beynəlxalq hərəkəti.....	41
<b>III FƏSİL.Beynəlxalq ticarət nəzəriyyələri.....</b>	<b>45</b>
3.1. Merkantilizm doktrinası.....	45
3.2. Klassik beynəlxalq ticarət nəzəriyyələri.....	47
3.3 Hekşer-Ohlinin istehsal amillərinin nisbəti vəziyyəti və Leontyev təzadı.....	50
3.4. Klassik beynəlxalq ticarət nəzəriyyələrinin inkişafı.....	56
3.5. Beynəlxalq rəqabət qabiliyyəti haqqında nəzəriyyələr.....	60
<b>IV FƏSİL.Beynəlxalq ticarət siyasəti.....</b>	<b>63</b>
4.1. Beynəlxalq iqtisadi siyasət haqqında ümumi anlayış.....	63
4.2. Beynəlxalq ticarətin gömrük-tarif tənzimləmələri.....	67

4.3. Gömrük tariflərinin tətbiqinin iqtisadi nəticələri.....	71
4.4. Xarici ticarət siyasətinin digər istiqamətləri.....	74
4.5. Xarici ticarətin beynəlxalq miqyasda tənzimlənməsi.....	77
<b>V FƏSİL. Azərbaycanın xarici ticarət əlaqələri və gömrük xidməti.....</b>	<b>81</b>
5.1. Azərbaycan Respublikasının xarici ticarət konsepsiyası və xarici ticarət siyasəti.....	81
5.2. Azərbaycan Respublikasının gömrük xidməti.....	84
5.3. Azərbaycan Respublikasında fiskal vergilərdə gömrük xidmətinin rolu.....	86
5.4. Xarici ticarət əlaqələrində gömrük nəzarəti.....	90
5.5. Xarici ticarət əlaqələrinin təkmilləşdirilməsi istiqamətləri .....	94
<b>VI FƏSİL. Kommersiya fəaliyyətinin mahiyyəti.....</b>	<b>97</b>
6.1. Kommersiya fəaliyyətinin mahiyyəti və onun əsas elementlərinin xüsusiyyətləri.....	97
6.2. Kommersiya fəaliyyəti subyektlərinin təşkilati-hüquqi formaları.....	101
6.3. Kommersiya fəaliyyətində informasiyanın rolu.....	105
6.4. Kommersiya sirri.....	107
6.5. Kommersiya sirrinin qorunması üsulları.....	108
<b>VII FƏSİL. Kommersiya fəaliyyətinin prinsipləri və satış üzrə fəaliyyət.....</b>	<b>109</b>
7.1. Kommersiya fəaliyyətinin əsas prinsipləri.....	109
7.2. Kommersiya riski və onun növləri.....	111
7.3. Kommersiya - vasitəçilik fəaliyyəti.....	115
7.4. Satış və onun əsas funksiyaları.....	119
7.5. Məhsul satışının planlaşdırılması.....	121
<b>VIII FƏSİL. Ticarət əməliyyatlarında istifadə olunan müqavilələrin normativ bazası və strukturu .....</b>	<b>125</b>
8.1. Müqavilələrin formaları və əmtələrin göndərilməsinin bazis şərtləri.....	125
8.2. Müqavilələrin bağlanması, dəyişdirilməsi və pozulması.	129

8.3. Tərəflərin müəyyən edilməsi. Müqavilənin predmeti və onun qiyməti, ümumi məbləği.....	132
8.4. Yüklərin göndərilmə müddəti malların haqqının ödənilməsi şərtləri, qablaşdırılması və markalanması.....	136
8.5. Satıcının zəmanəti, cərimə sanksiyaları, zərərin ödənilməsi və sığorta.....	139
<b>IX FƏSİL. Podrat müqavilələri.....</b>	<b>142</b>
9.1. Podrat müqavilələrinin ümumi əsasları.....	142
9.2. Tərəflərin müəyyən edilməsi və müqavilənin predmeti.....	146
9.3. Qiymət və müqavilənin ümumi məbləği.....	149
9.4. Podrat müqavilələri üzrə ödəmələrin şərtləri və qaydaları.....	152
9.5. İşlərin yerinə yetirilməsi müddəti .....	155
<b>X FƏSİL. İcarə və lizinq müqavilələri.....</b>	<b>157</b>
10.1. İcarə: mahiyyəti, iqtisadi məzmunu və növləri.....	157
10.2. Əmlakın ayrı-ayrı növlərinin icarəsinin xüsusiyyətləri.....	160
10.3. İcarə və lizinq əməliyyatlarının subyektləri.....	163
10.4. Lizinq və icarə fəaliyyətinin stimullaşdırılmasının prinsiplər.....	166
10.5. Operativ və maliyyə (lizinq) icarə müqavilələrinin quruluşu və məzmunu .....	168
<b>XI FƏSİL. Qarşılıqlı ticarətin formaları .....</b>	<b>171</b>
11.1. Qarşılıqlı ticarətin ümumi prinsipləri .....	171
11.2. Əmtəələrin (malların) qarşılıqlı alışı.....	173
11.3. Barter əməliyyatları.....	175
11.4. Qarşılıqlı əvəzetmə əməliyyatları.....	177
11.5. Sifarişçinin xammalı ilə əməliyyatlar.....	179
<b>XII FƏSİL. İnjiniring xidmətləri ilə ticarət və sifarişlərin torqda yerləşdirilməsi.....</b>	<b>181</b>
12.1. Layihə və kəşfiyyat işlərinin yerinə yetirilməsi.....	181
12.2. Məsləhət və informasiya xidmətlərinin göstərilməsi.....	183
12.3. Elmi-tədqiqat, təcrübi-konstruktor və texnoloji işlərin (ETTKİ) yerinə yetirilməsi.....	185

12.4. Torqların növləri.....	188
12.5. Torqların həyata keçirilməsi qaydaları.....	191
<b>XIII FƏSİL.Sənaye və intellektual mülkiyyətlə ticarətin xüsusiyyətləri.....</b>	<b>195</b>
13.1.Sənaye mülkiyyətinin obyektləri, ixtiralar, və nümunələr.....	195
13.2. Lisenziyanın növləri.....	197
13.3. Lisenziya müqavilələri.....	199
13.4. Əmtəə nişanları.....	202
13.5. Xidmət nişanları.....	205
<b>XIV FƏSİL.Xammalla ticarətin xüsusiyyətləri.....</b>	<b>207</b>
14.1.Xammalla ticarətin xüsusiyyətləri.....	207
14.2. Beynəlxalq əmtəə sazişləri.....	209
14.3. Əmtəə birjaları.....	212
14.4. Birja əməliyyatlarının növləri və texnikası.....	215
14.5. Auksion ticarət.....	218
<b>XV FƏSİL. Kommersiya fəaliyyətinin dövlət tənzimlənməsi .....</b>	<b>222</b>
15.1. Kommersiya fəaliyyətinin dövlət tənzimlənməsinin zəruriliyi.....	222
15.2. İstehsalın və satışın stimullaşdırılması.....	229
15.3. Gömrük tənzimlənməsi.....	232
15.4. Tənzimlənmənin qeyri-tarif metodları.....	236
15.5. Valyuta nəzarəti.....	242
<b>ƏDƏBİYYAT .....</b>	<b>250</b>

## GİRİŞ

Müasir dövrdə dünya ölkələri arasında iqtisadi əlaqələrin əsasını həyata keçirilən müxtəlif istiqamətli ticarət əməliyyatları təşkil edir. Ticarət cəmiyyətin müəyyən inkişaf mərhələsində əmtəə istehsalı ilə birlikdə, yəni əmək məhsulunu öz istehsası üçün yox, satışı üçün istehsal edildiyi mərhələdə meydana gəlmişdir. Müasir dövrdə bazar sistemini qurmağa çalışan ölkələrin milli iqtisadiyyatlarının inkişafı təkcə daxili imkanlarla deyil, həm də beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin əsas forması olan xarici ticarətdən səmərəli surətdə istifadə edilməsi ilə sıx əlaqədardır. Bu baxımdan ölkələr arasında iqtisadi münasibətlər sisteminin müxtəlif istiqamətlərinin həyata keçirilməsi yollarını özündə birləşdirən beynəlxalq ticarət əməliyyatların inkişaf meyllərinin, prinsiplərinin, mexanizmlərinin, tənzimlənməsinin və təkmilləşdirilməsinin öyrənilməsi mühüm həm nəzəri, həm də əməli əhəmiyyətə malikdir. Bununla əlaqədar, qeyd edilən istiqamətlərdə ümumiləşdirilmiş tədqiqatlara əsaslanaraq hazırlanan dərs vəsaitinin, fənnin tədrisi prosesində rolu böyükdür.

Dərs vəsaitində beynəlxalq ticarət əməliyyatlarının dünya təsərrüfatında rolu, beynəlxalq iqtisadi siyasət, beynəlxalq iqtisadi əməliyyatlar sistemində beynəlxalq birja, beynəlxalq ticarət əməliyyatlarında istifadə olunan beynəlxalq müqavilələr və onların normativ bazası, beynəlxalq iqtisadi əməliyyatlarda rəqabət mexanizmi, ölkənin valyuta-maliyyə sistemi, beynəlxalq iqtisadi-kommersiya əməliyyatları terminlərinin əhatə olunduğu İNKOTERMS ticarət müqavilələri üzrə şərt və öhdəliklər öyrənilir. Vəsaitdə beynəlxalq iqtisadi əməliyyatların təşkili məsələlərinə, beynəlxalq ticarət sövdələşmələrinin hazırlanması və bağlanması, dövlətlər arasında birbaşa əlaqələrdə beynəlxalq alqı-satqı müqavilələrinin məzmunu, bağlanması şərtləri, onların icrası, iqtisadi agentlər tərəfindən həyata keçiri-

lən əməliyyatlar, o cümlədən beynəlxalq əlaqələr zamanı həyata keçirilən əməliyyatların öyrənilməsinə önəm verilir. Dərs vəsaitində həmçinin beynəlxalq mühəndis-texniki xidmətlər, elmi-texniki biliklərin mübadiləsi, beynəlxalq lisenziya, icarə əməliyyatları, beynəlxalq xidmətlərlə əməliyyatlar, eləcə də faktorinq əməliyyatlarının öyrənilməsinə diqqət yetirilir. Vəsaitdə fənnin öyrənilməsi ilə bağlı praktiki məsələlər də öz əksini tapmışdır

Beynəlxalq ticarət əməliyyatları adlı dərs vəsaitinin əsas məqsədi, bu fənni öyrənənlərə beynəlxalq ticarət əməliyyatlarının növləri üzrə müqavilələrin bağlanması, öhdəliklərin yerinə yetirilməsi, ümumiyyətlə beynəlxalq iqtisadi əməliyyatlarla bağlı məsələlərin təhlil edilməsi sahəsində nəzəri və praktiki bilik və bacarıqların verilməsidir.

İnformasiya mənbəyi kimi fənnin öyrənilməsi ilə əlaqədar mövcud dərslik, yerli və xarici alimlərin, mütəxəssislərin araşdırmalarından istifadə edilmişdir. Dərs vəsaitinin strukturu qarşıya qoyulan məqsədə uyğun olaraq formalaşdırılmışdır.

# **I FƏSİL. Beynəlxalq münasibətlər sistemində xarici ticarətin yeri və rolu**

## **1.1. Dövlətin xarici ticarət siyasəti və beynəlxalq ticarətin təşkili**

Xarici ticarət siyasəti dövlət tədbirləri sistemi olub, xarici iqtisadi fəaliyyətin tənzimlənməsinə yönəlməklə, maddi istehsalın strukturunda, iqtisadiyyatın idarə edilməsində baş verən real prosesləri əks etdirir. Xarici ticarət siyasətinin bütün tarixi əsas iki istiqamətin - fritrederçilik (liberallaşma) və proteksionizmin mübarizəsi nəticəsində yaranmışdır.

Müharibədən sonrakı dövrdə dağılan iqtisadiyyatın bərpa edilməsi prosesi gedərkən, xarici ticarət siyasətində başlıca istiqamət proteksionizm (himayədarlıq) olmuşdur. Bu işə dünya təsərrüfatında o dövrün iqtisadi inkişaf tələblərinə tamamilə cavab verirdi. Göstərilən xətt o vaxtlarda hakim olan Keyns nəzəriyyəsinə əsaslanırdı. Dünya təsərrüfatının artımı və möhkəmlənməsi ilə əlaqədar olaraq geniş, qeyri-məhdud xarici iqtisadi əlaqələrə tələbat artdı. Ona görə də, proteksionizm tədricən liberallaşma ilə əvəz olundu.

Müharibədən sonra iqtisadi yenidənqurma eyni zamanda beynəlxalq ticarətə də şamil edildi. Onun mühüm əlaməti dəqiq təşkilati struktura malik dünya ticarəti yaratmaq və tədricən liberalizm prinsiplərinə keçmək idi. 80-90-cı illərdə beynəlxalq ticarətin təşkilində qarşıya çıxan məsələləri xarakterizə edərkən fransız tədqiqatçısı M.Pebro yazırdı: «Sadələvh sərbəst ticarətlə zərif proteksionizm arasında bərabərlik axtarılmalıdır. Bu bərabərlik eyni zamanda dünya iqtisadiyyatının qlobal tərəqqisi üçün daha əlverişlidir, eyni zamanda o daha çox sərbəst ticarətə üz çevirmişdir».

Bu əlamətlərin reallaşmasını 1947-ci ildə ABŞ-ın razılığı ilə yaradılmış QATT (Ticarət və Tariflər üzrə Baş Saziş) öz

üzərinə götürmüşdür. O vaxtlar bu müqaviləyə 23 dövlət imza atmışdılarsa, indi dünyanın 150-dən çox dövləti onun üzvüdür.

QATT-ın fəaliyyəti beynəlxalq ticarətin liberallaşmasına, gömrük və digər məhdudiyətlərin aradan qaldırılmasına yönəldilmişdir. QATT çərçivəsində danışıqlar aparılması tədricən idxal tariflərinin azalmasına səbəb olmuşdur. Belə ki, danışıqlar nəticəsində 50-ci illərin axırında razılığa əsasən tariflər 25-30% azaldılmışdır. Danışıqların sonrakı mərhələlərində (1967-1972) tariflər daha 36% aşağı salındı. Uruqvay görüşləri (1985-1988) prinsiplə əhəmiyyətə malikdir. Burada 107 dövlət iştirak edirdi. Bu görüşlərdə (danışıqlarda) daha açıq və maneəsiz xarici ticarət üçün şərait yaradan xarici ticarət liberalizmi prinsipləri qəbul olundu. Bu prinsiplərdən: ədalətli rəqabət üçün şərait yaratmaq, dempinqlə mübarizə; diskriminasiya tədbirlərinin qadağan edilməsi; kəmiyyət məhdudiyətlərinin aradan qaldırılması, inkişaf etməkdə olan ölkələrdən sənaye mallarının xüsusi ixrac rejiminin formalaşmasını göstərmək olar.

Uruqvay danışıqları Vyana Konvensiyası (1980) tərəfindən elan edilmiş şərt və standartları təsdiq etdi. Xarici ticarət qiymətlərində idxal vergilərini 6-8%-ə qədər azaldanlara ticarətdə daha əlverişli rejim imkanı vermək şərti işlənib hazırlandı. Digər tərəfdən, intellektual mülkiyyət hüquqlarını qoruyan qaydalar haqqında razılıq əldə edildi. Uruqvay danışıqlarında ABŞ, Qərbi Avropa və Cənub-Şərqi Asiya dövlətləri arasında kənd təsərrüfatı mallarının ticarət şərtləri haqqında olan kəskin ziddiyyətlər əsasən həll olundu. Ticarət və Tariflər haqqında Baş Şura (QATT-TTBS) bütün iştirakçı dövlətlərə kənd təsərrüfatı məhsullarının ixracını birbaşa maliyyələşdirməkdən imtina etməyi tövsiyə etdi.

SSRİ QATT-ın fəaliyyətində iştirak etməirdi, lakin 80-ci illərin sonunda onlara yaxınlaşmaq haqqında addımlar atıldı və 1990-cı ildə SSRİ QATT-da müşahidəçi statusu aldı. Hal-

hazırda Azərbaycan Beynəlxalq Ticarət Təşkilatının üzvlüyünə daxil olmağa hazırlaşır. Bu təşkilata daxil olma dünya təsərrüfatına daxil olmanın mühüm şərtidir. ÜTT-yə daxil olmanın əsas şərti gömrük tarifləri dərəcələrinin əhəmiyyətli dərəcədə azaldılması və xarici ticarət subsidiyalarının ləğv edilməsidir. ÜTT üzvlüyünün bir çox üstünlükləri vardır.

Son illərdə beynəlxalq ticarətdə razılaşdırılmış prinsiplərdən istifadə edilməsi nəticəsində dünya ixracında emaledici sənaye məhsullarının xüsusi çəkisi artaraq 60%-ə, xidmətlər, o cümlədən informasiya 24%-ə çatmış, bununla bərabər ixracda yanacaq-xammalın xüsusi çəkisi 10%-ə enmişdir. Ticarət müqavilələri istehsal kooperasiyası, elmi-texniki əməkdaşlıqla qarşılıqlı əlaqədə inkişaf edir.

Hal-hazırda beynəlxalq ticarət ayrı-ayrı əmtəə bazarlarının qarşılıqlı əlaqəsi əsasında fəaliyyət göstərir. Dünya bazarı məhsul (əmtəə) növlərinə görə seqmentlərə bölünmüşdür. Əmtəə bazarlarından hər biri oliqopolistik (oliqopoliya – bazardakı satıcıların bir-birinin hərəkətlərini qiymətləndirdikləri vəziyyətdir) struktur kimi formalaşır və bir neçə iri istehsalçı firmalar hakim mövqə tutur. Bu strukturlar beynəlxalq əmtəə müqavilələri ilə idarə olunurlar. Bununla birlikdə hər bir bazar digər bazarlarla qarşılıqlı əlaqəyə və təsirə malikdirlər və rəqabət münasibətləri əsasında ümumi dünya məkanı yaradırlar.

Dünya ictimaiyyəti dünya ticarətinin rəqabət xarakterini saxlamaq üçün bütün mövcud imkanlardan istifadə edir, bu isə ticarətin inkişafına səbəb olmaqla, iqtisadi inkişaf tempinin sürətlənməsinə bilavasitə təsir göstərir.

Dünya bazarı mürəkkəb struktura malikdir. Lakin onu iki iri struktura bölmək olar. Birinci struktur institusional-təşkilati prinsiplə əlaqədardır. Burada bazar proseslərini idarə etmək üçün institutlar formalaşır və beynəlxalq təşkilatlar mühüm rol oynayır. İkinci səviyyə daha mühümdür və bu bazar-

ların məhsullara görə və ayrı-ayrı məhsulların istehlak xüsusiyyətlərinə görə fərqlənirlər. Bu meyara görə iri əmtəə növlərinə görə bazarlar aşağıdakı kimi təsnifləşdirilir:

- 1) yanacaq-energetika və xammal;
- 2) maşın və avadanlıqlar;
- 3) metallar, kimya, meşə materialları;
- 4) kənd təsərrüfatı xammalı və ərzaq məhsulları;
- 5) geniş istehlak edilən sənaye malları.

Göstərilən mal qrupları istər istehsal texnologiyasına, istərsə də istehlak təyinatına görə, bir-birindən əhəmiyyətli dərəcədə fərqlənirlər. Yanacaq-energetika və xammal bazarı bir sıra mühüm xüsusiyyətlərinə görə xarakterizə olunurlar: bu məhsulların istehsal şərtləri məhduddur və demək olar ki, təkrar istehsal olunmur və kapital tutumludur, istehlak nöqtəyindən onun məhsulları hər bir istehsal-təsərrüfat fəaliyyəti üçün əsas təşkil edirlər, belə ki, yanacaq və ilkin xammal hər bir məhsul istehsalının əsasını təşkil edir.

## **1.2. Xarici ticarət beynəlxalq iqtisadi münasibətlər sistemində**

Xarici ticarət beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin ənənəvi və ən çox inkişaf etmiş formasıdır. Təxmini hesablamalara görə, beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin 80%-i xarici ticarətin payına düşür. Xarici ticarət beynəlxalq əməkdaşlığın əksər növlərini əlaqələndirir.

Hər bir ölkə üçün xarici ticarətin rolu əvəz edilməzdir. C.Saksın fikrincə, «dünyanın istənilən ölkəsinin iqtisadi müvəffəqiyyəti xarici ticarətdən asılıdır. Heç bir ölkə dünya iqtisadi sistemindən təcrid olunmuş şəkildə sağlam iqtisadiyyat yarada bilməz».

Xarici ticarət müxtəlif ölkələrin əmtəə istehsalçıları arasında beynəlxalq əmək bölgüsü əsasında yaranan əlaqə for-

masıdır. Müasir beynəlxalq münasibətlər dünya ticarətinin fəal inkişaf tempi ilə xarakterizə olunur, milli iqtisadiyyatın inkişafında isə yeni, spesifik əlamətlər baş verir.

Elmi-texniki tərəqqinin təsiri altında müxtəlif ölkələrin iqtisadiyyatında struktur dəyişiklikləri baş verir, istehsalın ixtisaslaşması və kooperasiyası milli iqtisadiyyatların qarşılıqlı asılılığını gücləndirir. Bununla da beynəlxalq ticarət əlaqələri fəallaşır. Hər il dünyada istehsal olunan məhsulların 25%-i beynəlxalq ticarət sisteminə daxil olur. Beynəlxalq ticarət istehsala nisbətən daha sürətlə artır. Ümumdünya ticarət təşkilatının tədqiqatına görə, dünyada hər il istehsalın 10% artımına qarşı, dünya ticarəti 16% artır. Ona görə də, onun inkişafı üçün daha əlverişli şərait yaranır. Xarici ticarət iqtisadi artım üçün güclü amilə çevrilir. Eyni zamanda ölkələrin beynəlxalq əmtəə mübadiləsindən asılılığını əhəmiyyətli dərəcədə artırır.

«Xarici ticarət» dedikdə, ölkənin hər hansı digər ölkə ilə ödənilən idxal və ixrac əməliyyatlarından ibarət ticarəti başa düşülür. Çoxtərəfli xarici ticarət fəaliyyəti əmtəə ixtisaslaşmasına görə, hazır məhsul, maşın və avadanlıqlar, xammal, xidmət və texnologiya ticarətinə bölünür. Son onilliklərdə maliyyə resursları ilə ticarət (istiqraz və səhmlər) sürətlə artır.

Beynəlxalq ticarət bütün dünya ölkələri ticarətinin məcmusunu əhatə edir. Lakin «beynəlxalq ticarət» anlayışı daha dar mənada da başa düşülə bilər. Belə ki, o, inkişaf etmiş, inkişaf etməkdə olan ölkələrin, hər hansı qitənin, bölgənin (məs. Şərqi Avropa, Şimali Amerika və s.) xarici ticarətinin məcmusunu da əhatə edir.

Xarici ticarət üç əsas göstərici ilə xarakterizə olunur: əmtəə dövriyyəsi, əmtəə strukturu və coğrafi struktur.

Xarici ticarət dövriyyəsi - beynəlxalq əmtəə mübadiləsində iştirak edən ölkələrin idxal və ixracının dəyərini məbləğini birləşdirir. Xarici ticarətin dəyər və fiziki həcmi fərqləndirirlər. Dəyər həcmi müəyyən zaman kəsiyində cari (də-

yişən) qiymətlərlə istifadə edilən valyuta məzənnələri ilə hesablanır. Xarici ticarətin fiziki həcmi daimi qiymətlərlə hesablanır. Onun əsasında müqayisəli qiymətlərlə xarici ticarətin real dinamikası müəyyən olunur.

Orta əsrlərdən başlayaraq əksər ölkələrin iqtisadçıları xarici ticarətin əmələ gəlməsini, onların rolunu aydınlaşdırmağa çalışmış, hələ o dövrdə feodalizmin dağılması və kapitalizmin yaranması zamanı (XV - XVIII əsrlər) ticarət burjuaziyasının maraqlarını müdafiə edən merkantilistlər, millətin varlanması üçün xarici ticarətin rolunu yüksək qiymətləndirirdilər.

Lakin pul yeganə sərvət, əmtəələrin pula dəyişdirilməsi isə sərvətlərin artması üçün yeganə üsuldur. Bu baxımdan merkantilistlərin fikrincə əmtəələrin idxalı sərvətlərin azaldılmasına bərabərdir. Merkantilistlər təklif edirdilər ki, ixracı stimullaşdırmaq və dövlətin işə qarışması ilə idxalı məhdudlaşdırmaq lazımdır.

Merkantilistlərin ən məşhur nümayəndələri ingilis iqtisadçısı U.Staffor (1564-1612), T.Man (1571-1641), fransız iqtisadçısı A. de Mokretyen (1575-1621) ilk dəfə olaraq «siyasi iqtisad» terminini işlətmişlər. Rus iqtisadçısı N.T.Posoşkov (1652-1726) da merkantilizm tərəfdarı idi.

İdxala məhdudiyyətlər qoyulması beynəlxalq ticarəti çətinləşdirdi, kapitalist istehsalının inkişafı məntiqi ilə ziddiyyət təşkil etdi. Merkantilizmin proteksionist doktrinası əvəzinə azad ticarət (fritederçilik) ideyası meydana gəldi. Bu nəzəriyyənin tərəfdarları xarici ticarətin rolunu beynəlxalq iqtisadi münasibətlər nöqtəyi-nəzərdən qiymətləndirirdilər.

Azad ticarət siyasətinin seçilməsi və ya proteksionizm XIX əsr üçün xarakterik idi. Hal-hazırda bu iki yanaşma qarşılıqlı surətdə bir-birilə əlaqədardır. Lakin bu əlaqələr çərçivəsində ziddiyyətli birlikdə azad ticarət prinsipi qabaqcıl rol oynamaqla dominantlıq təşkil edir.

Fritrederçilik siyasəti ilk dəfə A.Smit tərəfindən beynəlxalq ticarət nəzəriyyəsini əsaslandırarkən müəyyən olunmuşdur. Bu nəzəriyyə gömrük məhdudiyyətlərini zəiflətmək yolu ilə xarici malların idxal şərtlərinin liberallaşdırılmasının vacibliyini sübut etdi. A.Smit xarici ticarətin vacibliyini və əhəmiyyətini sübut etdi və göstərdi ki, «mübadilə hər bir ölkə üçün vacibdir, hər bir ölkə bu əməliyyatda mütləq üstünlük qazanır». A.Smitin təhlili azad ticarətin bütün növləri üçün klassik nəzəriyyələrin tərəfdaşdır.

Bundan sonra D.Rikardo A.Smitin ideyalarını zənginləşdirdi və inkişaf etdirdi. O, millətlərin nə üçün ticarət etmələrini, iki ölkə arasında mübadilənin hansı şərtlər daxilində aparılmasının daha da səmərəliliyini göstərərək, beynəlxalq ixtisaslaşma meyarını müəyyən etdi. D.Rikardo belə hesab edirdi ki, ölkənin mənafeyi naminə, hər bir ölkə onun üçün üstünlüyü olan məhsul istehsalında ixtisaslaşmalıdır.

Rikardonun müddəaları öz əksini nisbi üstünlük nəzəriyyəsində tapdı. D.Rikardo sübut etdi ki, beynəlxalq mübadilə bütün ölkələrin mənafeyi naminə mümkündür və arzuolunandır. O, hər bir dövlət üçün əlverişli mübadiləyə lazım olan qiymət zonasını müəyyən etdi.

C.S.Mill özünün «Siyasi iqtisadın prinsipləri» (1848) əsərində «beynəlxalq əmtəə mübadiləsi hansı qiymətlərlə həyata keçirilir?» sualına cavab verdi. Millə görə, tələb və təklif qanununa əsasən mübadilənin qiyməti elə səviyyədə müəyyən edilir ki, hər bir ölkənin bütöv ixracı bütöv idxalı qabaqlayır. Beynəlxalq dəyərin formalaşması qanunu və ya «beynəlxalq dəyər nəzəriyyəsi» C.S.Millin xidmətidir. Beynəlxalq dəyər nəzəriyyəsi göstərir ki, ölkələr arasında mübadiləni optimallaşdıran qiymət fəaliyyət göstərir.

Nisbi üstünlük nəzəriyyəsi ölkələr arasında istehsal xərcləri arasında fərq olduğunu göstərir. Lakin nə üçün ölkələr arasında fərq olduğunu göstərmir. İqtisadçıların fikrincə, ölkə-

lər arasında istehsal xərclərindəki fərq ilk növbədə, məhsul istehsalında olan müxtəlif amillər və nisbətlərdir.

### **1.3. Beynəlxalq ticarətdə ziddiyyətlərin əmələ gəlməsinin səbəbləri və xüsusiyyətləri**

Müasir beynəlxalq ticarətdə baş verən proseslər o nəticəyə gəlməyə imkan verir ki, onun əsas meyli liberallaşmadır. Buna milli iqtisadiyyatın açıqlıq, gömrük tarifi dərəcələrinin azaldılması, kvotaların və digər qeyri-tarif tənzimlənmələrinin ləğv edilməsi, dünya bazarında rəqabət mübarizəsinin güclənməsi və s. təsir göstərir.

Beynəlxalq ticarətin liberallaşmasının qloballığı müasir şəraitdə rəqabətin beynəlxalq xarakterli xüsusiyyətlərilə müəyyən edilir. Beynəlxalq ticarətdə müvəffəqiyyət isə beynəlxalq investisiyaların cəlb edilməsi ilə sıx əlaqədədir. Əksər ölkələr xarici investorlar üçün güzəştli ticarət-investisiya rejimi təklif edirlər.

Bəzən xarici ticarətin liberallaşdırılması birtərəfli qaydada həyata keçirilir. Lakin, adətən əksər hallarda xarici ticarət qanunlarının uyğunlaşdırılması, iqtisadi partnyor (tərəfdaş) ölkələrdə xarici ticarətin liberallaşdırılması ilə paralel olaraq həyata keçirilir. Praktika göstərir ki, paralellikdə ən etibarlı taktika danışıqlar yolu ilə razılığa gəlmək və qarşılıqlı güzəşt prinsipidir. Danışıqlar vasitəsilə liberallaşdırma birtərəfli liberallaşdırmaya nisbətən daha sərfəlidir. Burada əsas məqam ölkələrin öz tərəfdaşlarına ikitərəfli əlaqələrin məqsədəuyğun olduğunu sübut etməkdir.

Beynəlxalq ticarətdə çoxtərəfli liberallaşma prosesi ilə yanaşı eyni zamanda bu prosesə əks təsir göstərən proteksionizm meyli də müşahidə edilir. Bu meyl dərin siyasi-iqtisadi maraqların olduğunu, bütün vasitələrlə ölkə istehsalçılarının hərtərəfli müdafiə olunmalarının vacibliyini, iş yerinin saxlan-

masını, milli əmtəələrin və sahələrin rəqabət qabiliyyətinin saxlamağa yardım etməyin vacibliyini sübut edir. Struktur siyasəti aparan ölkələrdə daha çox proteksionist siyasət aparılır, burada iqtisadi depressiya ilə yanaşı, idxal rəqabəti sürətlə artır.

Beynəlxalq praktika sübut edir ki, hər iki meyl liberallaşma (azad ticarət) və proteksionizm beynəlxalq ticarətə xas olan cəhətlərdir. Bu meyillər arasında baş verən ziddiyyətlərin həll edilməsinin əsas problemi - bunların səmərəli əlaqələndirilməsidir. Maraqlar balansı pozularkən, səmərəli əlaqələndirmə ziddiyyətə çevrilir.

Hər hansı ölkənin milli ticarət-iqtisadi, sosial maraqlarının digər ölkə tərəfindən alçaldılması, ticarət münaqişələrinin, «ticarət müharibələri»nin yaranmasına səbəb olur. Ticarət münaqişələrinin genişlənməsinə müxtəlif amillər: gömrük, ərazi, qiymət, sanitariya, ekoloji və s. təsir göstərir. Beynəlxalq ticarət-iqtisadi münaqişələrinin yaranmasının mühüm səbəblərindən biri ABŞ-ın bir sıra qanunlarıdır, məsələn Xelis-Berton federal qanunu Kubaya investisiya qoyan ölkələrə qarşı sanksiya qoymağı tələb edir. Bu qanun qəbul edildiyi vaxtdan (mart 1996-cı il) iki şirkət (Kanada və Meksika) bu sanksiya ilə cəzalandı, bir sıra digər xarici şirkətlər isə xəbərdarlıq məktubu aldılar. Beynəlxalq təşkilatların təzyiqi ilə ABŞ prezidenti B.Klinton qanunun bir sıra mühüm maddələrini dayandırdı. Lakin bir sıra xarici investorlar bu qanunla qarşılaşmamağa çalışırlar. Beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin inkişafına ABŞ-ın digər federal qanunu - D'Amato qanunu neqativ təsir göstərir. Bu qanun xarici kompaniyaların Livan və İranla ticarət-iqtisadi əlaqələrinə qarşı sanksiya tətbiq edirlər.

Rusiyanın «Qazpromu» ilə İran arasında 1997-ci ildə bağlanan müqavilə bu qanunun təsiri altına düşdü. ABŞ-ın Konqresi «Qazprom»dan Amerika kreditindən imtina etməyi tələb etdi. ABŞ administrasiyası Rusiya kompaniyasını sanksiyalarla hədələdi. Bunun nəticəsində «Qazprom» 1995-ci ildə

«Eksimbankla» ABŞ arasında bağlanan müqaviləni ləğv etdi. Bu müqavilə Rusiya şirkəti ilə İran arasında bağlanan müqaviləyə kredit verilməsini nəzərdə tuturdu.

«Ticarət müharibələri» - müasir beynəlxalq münasibətlərdə daimi «ənənədir». Bu istər ayrı-ayrı ölkələr, istərsə də digər ticarət-iqtisadi qruplar üçün xarakterikdir. Belə ki, 90-cı ilin ortalarında Atlantik okeanında treska balıqlarının tutulması ilə əlaqədar olaraq İspaniya ilə Kanada arasında «balıq müharibəsi» baş verdi ki, bunun da nəticəsində istər siyasi, istərsə də birbaşa təsir tədbirlərindən istifadə edilməyə başlandı.

Dünya bazarında rəqabətin güclənməsi, daxili bazarın qorunması, əhalinin məşğulluğunun təmin edilməsi xarici dövlətləri öz istehsalçılarının və kommersantlarının mənafeyini aktiv surətdə müdafiə etməyi tələb edir, eyni zamanda isə onları siyasi-iqtisadi münaqişələrə girməyə təhrik edir. Məhz ona görə də, azad ticarət zonalarının, gömrük ittifaqlarının yaradılması dünya təsərrüfatının strukturunda əsaslı dəyişikliklər edilməsini tələb etmir. Ölkələrin iqtisadi bloklarda birləşməsi heç də azad ticarət ideyalarının reallaşmasında mütləq tərəqqi əldə edilməsi və ya proteksionizm prinsipləri qarşısında məğlubiyyət deyildir. Məsələn, gömrük ittifaqı azad ticarətlə proteksionizm vəhdətliyi arasında ziddiyyət olduğunu göstərir. «Azad ticarət» və ya proteksionizm dilemması fəaliyyət göstərmir. O, xarici ticarət münasibətlərinin digər qütbünə keçirilir, bunun da nəticəsində qrup dövlətlərin üçüncü ölkələrlə münasibətdə iqtisadi siyasəti seçməkdə qərar qəbul edilməsini müəyyən edir.

Məsələn, 1996-cı ildə Avropa İttifaqı ilə Cənubi Amerika Ümumi Bazarına (MERKOSUR) daxil olan Braziliya arasında bir neçə münaqişə baş vermişdir. Braziliya bir neçə dəfə Avropa İttifaqına idxal olunan toyuq və hindtoyuğu ətinin tarif dərəcəsinə görə öz etirazını bildirmişdir. «Toyuq problemi» eyni zamanda ABŞ və Çin arasında olan münasibətləri mürək-

kəbləşdirdi. Çin hökuməti qeyri-tarif tənzimlənmələri baxımından ABŞ-ın 10 ştatından karantin tədbirləri ilə əlaqədar toyuq əti idxalını qadağan etdi.

Xarici-ticarət iqtisadi əlaqələr sistemində Avropa İttifaqı ilə ABŞ arasında dövrü olaraq ticarət müharibəsi baş verir. Belə ki, təxminən üç il (1993-1997) Avropa İttifaqı ilə ABŞ, Latin Amerikasını ölkələri arasında «banan müharibəsi» baş verdi.

Göstərilənlər baxımından bəzən ölkələr arasında əmələ gələn digər ziddiyyətlər, sonralar ticarət münaqişələrinə gətirib çıxarır. Müqabil tərəf isə öz növbəsində istehsalçılarını müdafiə etmək üçün inzibati tədbirlər – nəqliyyat növü və lazım olan əlavə sənədlərin tələb olunmasına, nəqliyyatın yüklənməsi şərtlərini, əmtələrin növü və çeşidinə olan tələbləri, ciddi yoxlama – nəzarət sistemi tədbirlərini və s. tətbiq edirlər.

#### **1.4. Xarici ticarət beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin həyata keçirilməsinin mühüm forması kimi**

Dünya təsərrüfatında beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin əsasını xarici (beynəlxalq) ticarət təşkil edir. Onun inkişafının maddi bazasını beynəlxalq əmək bölgüsünün daha da dərinləşməsi təşkil edir ki, bu da obyektiv olaraq region və ölkələrin əlaqələrini şərtləndirməklə bunlar bu və ya digər məhsul istehsalı üzrə ixtisaslaşsınlar.

Müxtəlif ölkələrin əmtəə istehsalçılarının qarşılıqlı əlaqəsi alqı-satqı prosesində dünya bazarının münasibətlərini formalaşdırır. Dünya bazarı - milli bazarların qanunauyğun davamı olub, eyni zamanda milli miqyasda geniş təkrar istehsalın əlavə mühüm amilidir.

Beynəlxalq ticarətin inkişafı dünya təsərrüfatında maddi nemətlər istehsalı və xidmətlərdə baş verən bütün prosesləri əks etdirir. Onun istiqamətini və məzmununu müasir ETT,

dünyada həyatın qloballaşması şərtləndirir. Beynəlxalq ticarət, təsərrüfat həyatının beynəlmilləşməsi prosesinin tamlığını (bütövlüyünü) əks etdirməklə, xalqları və qitələri yaxınlaşdırır, onlar arasında dostluq və işgüzar münasibətlərin inkişafına səbəb olur.

Beynəlxalq ticarət qədim vaxtlarda yaranmışdır. Ölkələr arasında əmtəə mübadiləsi həmişə insanlar arasında təmasın mühüm forması olmuşdur. Lakin beynəlxalq ticarət XVI-XVII əsrlərdə bazar (kapitalist) iqtisadiyyatının inkişafı dövründə daimi sistemə xarakter almışdır.

Əmtəə-pul münasibətləri tədricən milli daxili bazarların formalaşmasının əsasını təşkil etməklə, müxtəlif şəhərləri, əraziləri vahid iqtisadi sistemdə birləşdirirdi. Bu birlik sabit əmtəə mübadiləsi vasitəsilə inkişaf edirdi, ayrı-ayrı ölkələrin və ərazilərin istehsalçıları öz məhsullarını digər ölkələrə satmadan müvəffəqiyyətlə təsərrüfatçılıq edə bilməzdilər.

Əmtəə mübadiləsinin inkişafı ayrı-ayrı məhsul istehsalının ixtisaslaşmasına əsaslanırdı, ilk dövrlərdə təbii-coğrafi amillər həlledici rol oynayırdı. Beynəlxalq ticarətin inkişafı və dərinləşməsinin əsas amilini XVIII əsrin axırında irimaşınlı sənaye təşkil edirdi. Xarici ticarət geniş inkişaf etməyə başladı, dünya bazarının formalaşması dövlətlər arasında sabit əmtəə-pul münasibətlərinin inkişafına səbəb oldu. XVII-XIX əsrlərdə dünya bazarı istehsal prosesinin beynəlmilləşməsinin xüsusi forması kimi çıxış edirdi.

XX əsrin birinci yarısında məhsuldar qüvvələrin inkişafında baş verən keyfiyyət dəyişiklikləri və bazar iqtisadiyyatına keçidlə əlaqədar olaraq dünya təsərrüfatı inkişaf mərhələsinə daxil olmuşdur. Bu xarici ticarət münasibətləri vasitəsilə milli təsərrüfatların qarşılıqlı sistemi kimi çıxış edir və bu istehsal, mübadilə, bölgü vasitəsilə reallaşdırıldı. Bundan başqa, hər bir xarici ticarət fəaliyyəti, istehsal amillərinin, o cümlədən investisiya və işçi qüvvəsi resurslarının hərəkətini tələb edir. Belə-

liklə, müasir şəraitdə xarici ticarət fəaliyyəti dövlətlər arasında istehsal fəaliyyətinin bütün formalarını əhatə edir. Əgər XX əsrin əvvəlinə qədər xarici ticarət beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin yeganə forması idisə, hal-hazırda, öz əhəmiyyətini bir qədər azaltmışdır. Dünya təsərrüfatının formalaşması ilə əlaqədar olaraq xarici ticarət ölkələr arasında beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin istehsal, elmi-texniki, informasiya, valyuta, kreditlə yanaşı, beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin formalarından biridir.

Bununla əlaqədar olaraq, xarici ticarət ikili xarakterə malikdir. Bir tərəfdən, o yuxarıda göstərilənlərlə yanaşı, beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin formalarından biri kimi çıxış edir, digər tərəfdən xarici ticarət digər beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin nəticələrinin reallaşmasının ümumi formasıdır. Həqiqətən, xarici ticarət mübadiləsi ölkələr arasında maddi istehsal, xidmətlər göstərilməsi, istehlak, elm və texnika, kredit və pul-maliyyə sferasında nəticələrin hərəkət amilidir. Beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin bütün formalarının nəticəsi pulla qiymətləndirilir.

Beynəlxalq ticarətdə milli iqtisadiyyatın inkişafını xarakterizə edən bütün proseslər dəqiq əks olunur. Bu proseslər satıcılar, alıcılar, vasitəçilər arasında qarşılıqlı əlaqələrin mürəkkəbliyini və bazar agentlərinin ziddiyyətlərini göstərir.

Beynəlxalq ticarətin milli bazara nisbətən aşağıdakı xüsusiyyətləri vardır:

1) dünya bazarında daxili bazara nisbətən rəqabət mübarizəsi daha sərt xarakterə malikdir. Bunun əsas səbəbi rəqabət mübarizəsində öz dövlətlərinin köməyinə arxalanan daha çox iri kompaniyaların iştirak etməsidir;

2) dünya bazarı çoxsaylı segment sektorlarına bölünməklə, daha mürəkkəb struktura malikdir;

3) beynəlxalq ticarətin şərtlərindən biri dünya qiymətlərinin mövcud olmasıdır ki, bunun da səviyyəsi və mexanizmi milli bazarlardan əhəmiyyətli dərəcədə fərqlənir;

4) inhisar səviyyəsinin yüksək olması nəticəsində dünya bazarının əsas təşkilati forması oliqopolist strukturlarıdır.

Beynəlxalq ticarətdə ölkələrin iştirakını onun iqtisadi inkişaf səviyyəsi, ərazisi, əhalisinin sayı, təbii resurslarla təmin olunma səviyyəsi, daxili bazarın həcmi, iqtisadi siyasətin vəzifəsi və məqsədi şərtləndirir. Eyni zamanda istehsalın həcmi ilə ölkənin beynəlxalq ticarətə qoşulma səviyyəsinə və ondan asılılığına dəqiq fikir verilir. Belə asılılıq adətən ixrac kvotasının həcmi - ixracın həcmi ilə ÜDM arasındakı nisbəti əks etdirir və bu ixraca istiqamətlənmiş milli istehsalın xüsusi çəkisini əks etdirir, idxal kvotasının həcmi isə - idxal olunmuş və xidmətlərin ÜDM-n nisbəti kimi müəyyən olunur.

Təcrübə göstərir ki, iqtisadiyyatı beynəlxalq ticarətə daxil olma dərəcəsi ilə müəyyən olunan kiçik dövlətlərdə göstəricilər xeyli yüksəkdir. İsveçrə, Norveç, Tayvan kimi ölkələrin iqtisadi müvəffəqiyyətlərinin əsas səbəbi ixrac kvotasının 50%-dən yüksək olmasıdır. İri dövlətlər adətən öz resursları ilə tələbatlarını ödəyirlər, ona görə də, onların beynəlxalq iqtisadi münasibətlərə qoşulma dərəcəsi yüksək deyildir. Məsələn, ABŞ-da, Hindistanda, Rusiyada, Çində ixrac kvotası adətən ÜDM həcminin 20%-ni keçmir.

Beynəlxalq ticarətin həcmi və strukturu maddi istehsalın vəziyyəti, onun texniki səviyyəsi, ictimai əmək bölgüsünün inkişaf səviyyəsi ilə müəyyən edilir. Yuxarıda qeyd edildiyi kimi, beynəlxalq ticarətin sürətli inkişafı hər şeydən əvvəl, Böyük Britaniya və Hollandiya kimi ölkələrdə kapitalist istehsal münasibətlərinin yaranma dövrü ilə əlaqədardır.

## **1.5. Xarici ticarət iqtisadi əlaqələri və onun iqtisadi səmərəliliyi**

Azərbaycan Respublikasının xarici ticarət-iqtisadi əlaqələrini şərti olaraq iki mərhələyə bölmək olar:

1) Müstəqillik elan olunanadək SSRİ-nin tərkibində olan Azərbaycanın ticarət-iqtisadi əlaqələri.

2) Müstəqil Azərbaycan Respublikasının ticarət-iqtisadi əlaqələri.

Birinci mərhələdə Azərbaycanın ticarət-iqtisadi əlaqələrinə iki cəhətdən yanaşmaq lazımdır:

1. Azərbaycan ittifaq respublikaları ilə qarşılıqlı surətdə geniş ticarət-iqtisadi əlaqələrə malik idi. Lakin bu əlaqələr ittifaq daxili (dövlət-daxili) əlaqələr səciyyəsinə daşıyırdı, onlar ayrı-ayrı ittifaq respublikalarının iqtisadi mənafeyindən daha çox vahid xalq təsərrüfatı kompleksinin tələbləri baxımından qiymətləndirilirdi. Ona görə də, bu tipli iqtisadi-ticarət əlaqələrinə xarici ticarət nəzəriyyəsinin müddəalarını tam reallaşdıran əlaqələr kimi baxmaq mümkün deyildir;

2. Bu dövrdə müttəfiq respublikaların, o cümlədən Azərbaycanın uzaq xaricdə olan iqtisadi əlaqələrini inkar etmək olmaz. Bu zaman Azərbaycanın sənaye məhsullarının bir hissəsi xarici ölkələrə göndərilirdi. Lakin bu əlaqələrdə Azərbaycan iqtisadi maraqlarını reallaşdıran dövlət (subyekt) kimi iştirak etmirdi, müstəqil tərəf kimi öz iddia və tələblərini həyata keçirə bilmirdi və əslində belə bir mexanizmə malik deyildi. SSRİ dövründə xarici ticarət dövlətin inhisarında idi. Bu işi yalnız ittifaq orqanlarının xarici iqtisadi əlaqələr strukturları həyata keçirirdi. Respublikaların idarəetmə orqanlarının bu işdə məhdud səlahiyyətləri tam formal xarakter daşıyırdı. Şübhəsiz, sərbəst ixrac-idxal balansı, beynəlxalq hesablaşmalar aparan müstəqil bankı, milli valyutası, idarəetmə strukturları

və s. atributları olmayan respublikada müstəqil, xarici ticarət siyasəti həyata keçirmək mümkün deyildi.

Lakin bundan asılı olmayaraq, Azərbaycan iqtisadiyyatı təcrid olunmuş şəkildə deyil, geniş ticarət-iqtisadi əlaqələri ilə fəaliyyət göstərmişdir.

Keçən dövr ərzində ölkədə yaradılmış sənaye potensialı onun bu ölkələrlə iqtisadi əməkdaşlığı üçün baza rolunu oynayırdı. Bu dövrdə idxalın strukturu köhnə iqtisadi əlaqələrin nəticəsi olmaqla və əsasən aşağıdakı məhsullardan ibarət idi: metal, xam neft, ağac materialları, xəz, istehsal-texniki təyinatlı maşın və mexanizmlər və ərzaq məhsulları.

Azərbaycandan ixrac olunan məhsullara isə neft, kimya sənayesi məhsulları, spirtli içkilər, metallurgiya məmulatı, cihaz və avadanlıqlar aid idi.

Beləliklə, idxal və ixracın strukturunun təhlili göstərir ki, Azərbaycan keçmiş ittifaq respublikaları ilə xarici iqtisadi əlaqələrində yalnız xammal mənbəyi yox, eyni zamanda inkişaf etmiş sənayesi olan, hazır məhsul ixrac edən tərəf-müqabil kimi iştirak edirdi.

Bu dövrdə respublikanın xarici ticarət əlaqələrini səciyəyləndirən bir əlamət də barter sövdələşmələrindən geniş istifadə olunması ilə bərabər, barterdən təcridcən valyuta ilə satışa keçilməsidir. Əlbəttə, sağlam iqtisadi-ticarət əlaqələri baxımından barter qeyri-normal hadisədir. Respublikanın dünya bazarına qovuşması və bunun üçün şəraitin yaradılmasındakı çatışmazlıqlar, xüsusən milli valyutanın dönrəli olmaması bəzi sövdələşmələrə getməyə məcbur edirdi. İlk dəfə olaraq 1992-ci ildə neft və pambığın valyuta ilə satışı üzrə sövdələşmələr edilmişdir.

O cümlədən, 1995-ci ildə Azərbaycanın ixracınının 80%-i, idxalının isə 60%-i İran və Türkiyənin payına düşmüş, respublikanın ümumi ixracında MDB ölkələri 39%, digər

ölkələr 61%, idxalında isə MDB ölkələri 35%, digər ölkələr 65% təşkil edir.

Milli iqtisadiyyatın hazırkı strukturu respublikanın xarici iqtisadi əlaqələrində onun xammal yönümlü olduğunu təsdiq edir. Xüsusən xammalların bərpa olunmayan növlərinin ixracı milli iqtisadiyyatın perspektivlərini təhlükə altına almaqla gələcək nəsillərin mənafeyinə zərbə endirir. İqtisadiyyatın belə bir strukturda uzun müddət saxlanması təhlükəlidir. Dünya bazarına və beynəlxalq əmək bölgüsü sisteminə xammal ölkəsi kimi qoşulan Azərbaycanın sonradan mövqeyini dəyişmək çətinidir. Çünki, Azərbaycanı xammal ölkəsi olaraq saxlamaq başqa ölkələrin iqtisadi maraqlarına daha uyğundur.

Azərbaycanın xarici iqtisadi fəaliyyətində dəyişikliklər respublikanın təkə müstəqillik əldə etməsi faktı ilə deyil, həm də yeni iqtisadi sistemin - bazar iqtisadiyyatı münasibətlərinin formalaşması ilə şərtlənir. İqtisadiyyatın bütövlükdə liberallaşdırılması, özəl sektorun yaranması və inkişafı xarici ticarət fəaliyyətində də öz əksini tapır.

Son illərdə xarici ticarətin tənzimlənməsi sahəsində müəyyən tədbirlər görülmüşdür. Belə ki, «Azərbaycan Respublikasında xarici ticarətin səmərəliliyinin artırılması haqqında» 10 yanvar 1994-cü il tarixli və «Azərbaycan Respublikasında xarici ticarətin sərbəstləşdirilməsi haqqında» 5 aprel 1994-cü il tarixli «Azərbaycan Respublikasında xarici ticarətin tənzimlənməsi qaydaları haqqında», 17 dekabr 1996-cı il tarixli və «Azərbaycan Respublikasında xarici ticarətin daha da liberallaşdırılması haqqında» 24 iyun 1997-ci il tarixli respublika prezidentinin fərmanları verilmişdir. Xarici ticarət fəaliyyətinin genişləndirilməsində ikinci fərmanın rolunu aşağıdakılarla izah etmək olar:

1. Strateji əhəmiyyətli məhsulların respublikadan bütün hüquqi şəxslər tərəfindən ixrac olunmasına icazə verilir;

2. Bu cür məhsulların sərbəst dönərli valyutaya minimum satış həcmələri müəyyənləşdirilir;

3. Strateji əhəmiyyətli məhsullara daxili tələbatı müəyyənləşdirmək vacib bir məsələyə çevrilir;

4. Strateji məhsulların satışından respublikaya valyutanın daxil olması üçün tədbirlər nəzərdə tutulur, bunun üçün normativlər müəyyənləşdirilir, məhsulun haqqını ödəmədən onun satışına icazə verilmir;

5. Xarici ticarət haqqında əsasnamənin hazırlanması, respublikada xarici iqtisadi əlaqələrə nəzarət üzrə dövlət komissiyasının yaradılması tövsiyə edilir;

6. Gömrük nəzarəti formaları sadələşdirilir və s.

Bu fərmanların davamı olaraq, onların həyata keçirilməsini gerçəkləşdirmək məqsədi ilə Nazirlər Kabineti 15 noyabr 1995-ci il tarixdə «Azərbaycan Respublikasında xarici ticarətin sərbəstləşdirilməsi haqqında» qərar qəbul etmişdir. Bu qərar lisenziyalar və kvotalar səbəbindən ixracı çətinləşən məhsulların anbarlarda yığılıb qalmasına son qoyulması, xarici iqtisadi əlaqələr üçün daha əlverişli imkanlar yaradılması baxımından qiymətlidir.

## **II FƏSİL. Beynəlxalq ticarəti şərtləndirən amillər**

### **2.1. Beynəlxalq ticarətin iqtisadi əsasları.**

Beynəlxalq ticarət istər ayrı-ayn ölkələrdə, istərsə də dünya miqyasında ictimai həyatın ayrılmaz və mühüm tərkib hissəsinə çevrilmişdir. Küçələrdə şütüyan müxtəlif markalı xarici avtomobillər, insanların geydikləri rəngarəng paltarlar, işlətdikləri radio qəbuledicilər, tozsoranlar və. s. xarici ticarətin gündəlik həyat və məişətimizə necə daxil olduğunu hər an bizə xatırladan kiçik nümunələrdir.

Əksər iqtisadçıları belə bir sual düşündürmüşdür: Dövlətlər nə üçün ticarət edirlər? Bu sualın cavabını hər şeydən əvvəl beynəlxalq əmək bölgüsünü şərtləndirən amillərdə axtarmaq lazımdır. Dünya ölkələri arasında iqtisadi ehtiyatlar (təbii, insan və investisiya resursları) çox qeyri-bərabər bölünmüşdür. Başqa sözlə iqtisadi ehtiyatlarla təmin olunma və iqtisadi potensial baxımından ölkələr biri-birindən ciddi surətdə fərqlənirlər. Müxtəlif ölkələrin iqtisadi potensialı arasındakı fərqi təbii ehtiyatların qeyri-bərabər bölgüsü ilə yanaşı iri maşınlı sənayenin meydana gəlib inkişaf etməsi ilə daha da dərinləşdi. İri maşınlı sənaye öz təbiəti etibarlı ilə kütləvi istehsal sahəsi olmaqla, məhsul, buraxılışı miqyasını ayrı-ayrı ölkələrdə və dünya miqyasında kəskin surətdə artırdı. İri istehsal milli sərhədləri aşaraq öz məhsullarını dünyanın bütün nöqtələrinə göndərməyə başladı, əvəzində isə ölkəyə xammal və ölkədə istehsal olunmayan digər məhsulların gətirilməsinə səbəb oldu. Beləliklə, iri maşınlı sənaye ölkələri öz inkişaf səviyyəsinə görə biri-birindən ciddi surətdə fərqlənir ki, bu da öz növbəsində, istehsalın təbii qələşməsinə daha da dərinləşdirir. Bütün bunlar isə dünyada ticarətin sürətlə genişlənməsinə və ölkələrarası inteqrasiya proseslərinin sürətlənməsinə səbəb olur.

Benəlxalq ticarətin iqtisadi əsasları arasında digər bir amil də mühüm əhəmiyyət kəsb edir; müxtəlif əmtəələrin istehsalını səmərəli təşkil etmək üçün müxtəlif texnologiya və ehtiyatların fərqli düzümü tələb olunur. Bu amillərin qarşılıqlı təsiri nəticəsində ayrı-ayrı ölkələr müxtəlif əmtəələrin istehsalı üzrə ixtisaslaşır və beləliklə də hər bir ölkədə digər ölkənin məhsullarına ehtiyac yaranır.

Məsələn, Yaponiya yaxşı təhsil görmüş çoxlu işçi qüvvəsinə malikdir; burada ixtisaslı əmək bol olduğu üçün ucuzdur. Ona görə də, Yaponiya yüksək ixtisaslı əmək tələb olunan müxtəlif əmtəələri – fotokamera, radioqəbuledicilər, videomaqnitofonlar və s. səmərəli (az xərclə) istehsal etmək qabiliy-

yətinə malikdir. Avstraliya isə, əksinə geniş torpaq sahələrinə malikdir. Ancaq insan qüvvəsi və kapital çatışmazlığı vardır. Ona görə də, bu ölkə buğda, yun, ət kimi "torpaq-tutumlu" əmtəələr istehsal edə bilir. İnkişaf etmiş sənaye ölkələri isə avtomobil, maşın, avadanlıq və s. kimi kapital tutumlu əmtəələrin istehsalına üstünlük verirlər. Bol və ucuz işçi qüvvəsinə malik olan zəif inkişaf etmiş ölkələrdə isə əməktutumlu əmtəələrin istehsalı üstünlük təşkil edir.

Beynəlxalq ticarət haqqında mülahizələr dərinləşdirildikdə göstərilən amillərin təşkili ilə xarici ticarətin əsasını təşkil edən digər amillər də ortaya çıxır. Bunlar aşağıdakılardır:

1. Yerli istehsalın kifayət etməməsi;
2. Əmtəələrin qiymətinin beynəlxalq miqyasda fərqlənməsi;
3. Müxtəlif ölkələrdə fərqli əmtəələrin istehsalı.

Yuxarıda qeyd olunduğu kimi beynəlxalq əmək bölgüsü nəticəsində ölkələr konkret əmtəə istehsalı üzrə ixtisaslaşmış və bir çox əmtəələr bəzi ölkələrdə ya istehsal edilmir, ya da çox az istehsal edilir, digər ölkələrdə isə əmtəələr izafi istehsal edilir. Beləliklə, dünyada heç bir ölkə özünün bütün ehtiyaclarını özü təmin edə bilmir.

Beynəlxalq miqyasda qiymət fərqi də xarici ticarəti şərtləndirən mühüm amillərdən biridir. Aydınadır ki, bütün ölkələrdə əmək məhsuldarlığı eyni deyildir. Bu isə əmtəələrin maya dəyərini və son nəticədə isə beynəlxalq qiymətlərin fərqli olmasına səbəb olur. Beynəlxalq ticarət isə tələb edir ki, hər hansı bir ölkə istehsal edə bildiyi bütün əmtəələri deyil, ən az xərclə daha çox əldə edilən məhsulun istehsalı ilə məşğul olsun. Ölkə daxildə ucuz başa gələn məhsulları istehsal etməli, baha başa gələn əmtəələri isə xaricdən gətirməlidir. Bu şərtə əməl edən hər bir ölkə beynəlxalq əmək bölgüsünün üstünlüklərindən ölkənin sosial-iqtisadi irəliləyişi üçün istifadə etmiş olur. Bu, müvafiq fəsillərdə görəcəyimiz kimi son nəticədə

xarici ticarəti bütün ölkələr üçün əlverişli edir və bütün dünyada rifah səviyyəsinin yüksəlməsinə səbəb olur.

Beynəlxalq ticarətin bütün tədqiqatçıları iki əsas suala cavab verməyə çalışırlar: 1. Dünya ticarəti necə qurulmuşdur? və 2. Dünya ticarəti necə qurulmalıdır?

Məlumdur ki, beynəlxalq ticarət elə qurulmalıdır ki, o ölkəyə mənfəət gətirsin. İlk baxışdan elə görünür ki, mənfəət əldə etməkdən ötrü bütün mümkün üsullardan istifadə etmək olar. Belə olduqda isə, meydana daha bir sual çıxır: bəs bu halda ticarət edənlərdən kim udur, kim uduzur? Əgər bir ölkə xarici ticarətdən mənfəət əldə edirsə, bu mənfəət digər ölkənin ziyanı hesabınamı olur? Sərbəst ticarət sərfəlidir, yoxsa ticarət bu və ya digər səbəblərə görə məhdudlaşdırılmalıdır? Bu məhdudiyətlərin həddi nə qədər olmalıdır?

Bütün bu suallara beynəlxalq ticarət nəzəriyyələrində bu və ya digər dərəcədə cavab verilmişdir.

## **2.2. Beynəlxalq tələb və təklif**

İqtisadi nəzəriyyədən məlumdur ki, beynəlxalq iqtisadiyyatda məcmu tələb və təklifin əsas predmeti hesab olunan əmtəə istehsal prosesinin son kateqoriyası hesab olunur ki, bu da əksər hallarda şəxsi istehlak üçün deyil, satış üçün nəzərdə tutulur. Aydındır ki, əmtəə (commodity good) – ictimai tələbatın təmin olunması və mübadilə üçün nəzərdə tutulan elə bir dəyərə malikdir ki, o da əmtəələrlə mübadilə prosesində müəyyənləşir. Hər bir konkret əmtəəyə olan tələb və təklif biri-birini tarazlayır.

Beynəlxalq iqtisadi nəzəriyyədə əmtəəyə daha çox istehsal məhsulu kimi deyil, tələb və təklif obyektini kimi yanaşılır. Beynəlxalq münasibətlər tədqiqatının əsas predmeti olduğundan, məhz onun istehsal prosesinə əks təsiri nəzərə alınmalıdır. Məhsul yalnız şəxsi istehlak və mübadilə üçün nəzərdə

tutulduğu və bazar iqtisadiyyatının iki əsas qüvvəsinin - tələb və təklifin təsiri altında olduğu halda, əmtəə hesab olunur. Bu ünsürlərdən hansısa biri mövcud olmadığı halda, məhsul əmtəə sayılmır və beynəlxalq iqtisadi nəzəriyyənin predmeti hesab olunmur.

Beynəlxalq iqtisadiyyat ümumi makroiqtisadi nəzəriyyə ilə bərabər əmtəə üzrə təklif, məcmu və fərdi tələbin formalaşması qanunauyğunluqlarını, tarazlı qiymətlərin formalaşmasını, bu istiqamətdə baş verən dəyişiklikləri, eləcə də ehtimal edilən səmərəli nəticələri öyrənir. Hər iki yanaşmada əsas fərq istehsal amillərinin, (əmək, torpaq və kapital) mobilliyi dərəcəsindən asılıdır ki, məhz bunların köməyi ilə də əmtəələr istehsal olunur. Makroiqtisadi nəzəriyyə istehsal amillərinin mütləq mobilliyini, onların regionlararası tarazlı bölgüsünü və s. nəzərdən keçirir. Beynəlxalq iqtisadi nəzəriyyə həm də belə bir reallığa əsaslanır ki, istehsal amillərinin mobilliyi (çevikliyi) bir çox şərtlərdən asılıdır və o, ölkələrarası maneələrlə məhdudlaşır.

Əlbəttə ki, məhdudiyətlər bütün ölkələrdə eyni deyildir. Hətta Qazaxıstan kimi böyük dövlətdə ölkədaxili maneələr olmadığı halda belə, istehsal amilləri aşağı mobilliyə malikdir. Bunun da başlıca səbəbi çoxsaylı inzibati (məs: qeydiyyat sahələrində) və iqtisadi (məs: ixtisas üzrə iş yerlərinin olmaması) problemlərlə əlaqədardır.

Milli iqtisadiyyata xas olan xüsusiyyətlərin bir çoxu beynəlxalq iqtisadiyyata aid deyildir. Çünki, əksər əmtəələr daxili bazarda satılır və alınır. İstənilən məhsulun istehsalı hələ o demək deyildir ki, o, satış üçün yararlı məhsul olacaq və onu kimsə alacaqdır. O cümlədən, daxili bazar üçün istehsal olunan əmtəələrin dünya bazarında yüksək səviyyəli əmtəə hesab olunacağı və alıcı qazanacağı da əvvəlcədən məlum deyildir.

Təbii ki, əmtəə o zaman satışa yararlı olur ki, o rəqabət qabiliyyətinə malik olur. Düzdür, prinsipcə bu məsələ həll

oluna biləndir, lakin o əmtəəki daxildə istehsal olunur, amma satış üçün alıcı qazanmır, onda belə əmtəələri dünya bazarına çıxarmağa ehtiyac yoxdur. Məhz bu nöqtəyi-nəzərdən bütün əmtəələr, beynəlxalq mobillik-hərəkətlilik baxımından, ticarətdə iştirak edən və etməyən olmaqla iki hissəyə bölünür.

Ticarətdə iştirak edən əmtəələr (tradable goods) - o əmtəələrdir ki, ayrı-ayrı ölkələr arasında mübadilə olunur. Ticarətdə iştirak etməyən əmtəələr (nontradable goods) isə müəyyən ölkə daxilində istehsal və istehlak olunur, ölkələrarası mübadilə və satış prosesində isə iştirak etmir.

Fərz edək ki, bəzi ölkələr ardıcıl olaraq xarici ölkələrə məxsus istiqrazlar əldə etmişlər və ödəmə müddəti artıq başa çatmışdır. Məhz borcları ödəmək üçün hökumət bu zaman vergiləri artırır ki, nəticədə də istehlak səviyyəsi aşağı düşür. Bu halda istehsalçı ticarətdə iştirak edən əmtəəni satışa buraxa, eləcə də öz istehsal əmtəələrinin bir hissəsini xarici bazarlara yönəldə bilər. Əks halda, məsələn ticarətdə iştirak etməyən əmtəə istehsal olunarsa, onda bu cür alternativ hal mövcud olunur. Bu halda istehsalçı zərərə düşür, müflisləşir və nəticədə tələbin çox olduğu digər əmtəə istehsalına keçir. Satıla bilməyən məhsulların istehsalı, ölkədə iqtisadi siyasətin də dəyişməsinə səbəb olur ki, nəticədə də aparılan islahatlar ciddi sosial problemlərə və iqtisadi inkişafın ləngiməsinə gətirib çıxarır. Ümumiyyətlə isə, ticarətdə iştirak edən və etməyən əmtəələr arasında fərqlər aşağıdakılardan ibarətdir:

- Ticarətdə iştirak edən əmtəələr üzrə qiymətlər tələb və təklif arasındakı əlaqədən formalaşır. Eyni zamanda, belə əmtəələr ölkə daxilində və xaricində daimi tələb və təklifin təsiri altında olur;

- Ticarətdə iştirak etməyən əmtəələr üzrə qiymətlər isə daxili bazarda tələb və təklifin asılılığı əsasında müəyyən olunur. Təbii ki, bu cür əmtəələr üzrə qiymət dəyişmələri digər ölkələr üçün heç biri əhəmiyyət daşımır;

- Ticarətdə iştirak edən əmtəələr üzrə daxili tələb və təklif balansının dəstəklənməsi zəruri deyildir. Ticarətdə iştirak etməyən əmtəələr üçün isə daxili tələb çatışmazlığı xaricdən gələn əmtəələr üzrə tələb artımı hesabına kompensasiya oluna bilər. Qeyd etmək lazımdır ki, ticarətdə iştirak etməyən əmtəələr üzrə daxili tələb və təklifin saxlanması çox vacibdir. Təcrübə göstərir ki, məhz bu prosesin ardıcılığının pozulması ciddi sosial-iqtisadi qeyri-mütənasibliyə gətirib çıxarır.

- Ticarətdə iştirak etmək imkanına malik əmtəələr üzrə daxili qiymət səviyyəsinin dinamikası, digər ölkələrdə qiymət səviyyəsinin və dinamikasının dəyişikliyinə uyğundur. Daxili bazar üçün nəzərdə tutulan - ticarətdə iştirak etməyən əmtəələr üzrə daxili qiymətlər digər ölkələrin qiymətlərindən fərqlənə bilər ki, bunun da əsas səbəbi bu əmtəələrin qiymətlərinin dəyişməsinin, xaricdə baş verən qiymət dəyişikliklərindən asılı olmamasıdır.

Daha çox "ticarətdə iştirak etməyən" əmtəələr üzrə tipik nümunə kimi xidmət sahələri götürülə bilər. Adətən belə təsisatların (məs. bərbərxana, kimyəvi təmizləmə və s.) müştəriləri daimi yaxında yaşayırlar. Məsələn, təbii olaraq xaricdən kiminsə öz kostyumunu başqa ölkəyə aparıb təmizləməsi qeyri-realdır. Mənzili kirayə vermək üzrə xidmətlər və "ticarətdə iştirak etməyən" əmtəələrə aiddir. Məsələn, Tokioda mənzil üçün yüksək icarə haqqı olan şəhərdə Yaponiya vətəndaşı, öz ölkəsindən bir neçə yüz kilometr aralıda olan Qazaxstanda normal yaşayış şəraiti və aşağı kirayə haqqı tələb edilən mənzildən heç cür istifadə edə bilməz. Çünki mənzil kirayəsi "ticarətdə iştirak etməyən" əmtəədir. Dünya iqtisadiyyatı nöqtəyi-nəzərdən həkimlərin, müəllimlərin də təklif etdiyi xidmətlər "ticarətdə iştirak etməyən" əmtəələrə aid edilir.

Ticarətdə iştirak edən və etməyən əmtəələr üzrə bölgünü klassik iqtisadi fikir nümayəndələri həyata keçirmişlər. Onlar belə güman edirdilər ki, bütün hazır məhsullar "ticarətdə

istirak edən" əmtəələrdir, ancaq onların istehsalı üçün nə istifadə olunmuşdursa - o, "ticarətdə iştirak etməyən" əmtəələrdir. Eyni zamanda müasir klassik modeldə ticarətdə iştirak edən və etməyən əmtəələr konsepsiyası 50-ci illərin sonunda yaranmağa başlamışdır.

Əmtəənin ticarətdə iştirak edən və etməyən olub-olmaması, əmtəənin daşınması yönündə (xarici ölkələrə, ticarət maneələri üzrə) nəqliyyat xərclərindən də asılıdır. Əgər əmtəənin qiyməti, əmtəə vahidi çəkisinə görə yüksəkdirsə, onda bu əmtəə praktiki olaraq ticarətdə iştirak edən sayılır. Buna parlaq misal olaraq qızılı göstərmək olar, Nəqliyyat xərclərindən asılı olmayaraq qızılın qiyməti dünyanın bütün ticarət mərkəzlərində eynidir.

Ancaq nəqliyyat xərcləri, məsələn, bərbər (saç ustası) üçün müəyyən olunmayan maneədir. Baxmayaraq ki, saç kəsimi qiymətləri Bakıda Vaşinqtona nisbətən daha aşağıdır, Bakı-Vaşinqton marşrut biletinin qiyməti isə saç kəsimi qiymətlərindən dəfələrlə yüksəkdir. Bu səbəbdən də, Bakıda yaşayan bərbər (saç ustası) işini buraxıb, Vaşinqtona getmir və Bakıda işləməyə davam edir. Eyni zamanda məsələn, balıq məhsullarının Rusiyadan Yaponiyaya aparmaq (baxmayaraq ki, orada bunlar 2 dəfə bahadır) gömrük tariflərinə görə (dəyərin 100%-i ödənilməlidir) səmərəsizdir və bu pulları daxildə qazanmaq daha sərfəlidir. Texnologiyaların inkişafı ilə bərabər nəqliyyat xərclərinin azalması ticarətdə iştirak edən əmtəələrin miqdarının artımına, dövlətlərarası himayəçilik siyasəti isə azalmağa doğru meyl etməkdədir.

Əlbəttə, ticarətdə iştirak edən və etməyən əmtəələr arasında istənilən sərhəd şərti qəbul edilir. Bu sahədə, daha çox BMT tərəfindən qəbul olunmuş sənaye standartlarına əsaslanan bölgüdən istifadə edirlər ki, bu da öz növbəsində bütün dünyada qəbul edilir. Buna müvafiq olaraq bütün əmtəə və xidmətlər

(hansı ki, onlar da əmtəə sayıla bilərlər) 9 böyük qrupa bölünür.

**Əmtəə və xidmətlərin təsnifatı. Cədvəl 1**

<b>Əmtəə qrupları</b>	<b>Əmtəə növləri</b>
1. Kənd təsərrüfatı, ov, meşə təsərrüfatı və balıqçılıq 2. Hasilat sənayesi 3. Emal sənayesi	Ticarət oluna bilən
4. Tikinti və kommunal xidmətlər 5. Topdan və pərakənd satış, restoran və mehmanxanalar 6. Daşıma, saxlama və rabitə, maliyyə vasitəçiliyi 7. Müdafiə və mütləq sosial xidmətlər 8. Təhsil, səhiyyə və ictimai işlər 9. Digər kommunal və sosial şəxsi xidmətlər	Ticarət oluna bilməyən

Aydındır ki, cədvəldə verilmiş təsnifatlaşdırmada çoxsaylı və mühüm istisnalar mövcuddur. Baxmayaraq ki, tikinti öz çəkisinə görə ticarətdə iştirak edə bilməyən xidmətlərə aiddir, ancaq Rusiyada türk, yuqoslav firmaları tərəfindən tikilmiş, bərpa olunmuş binalara baxdıqda bunun əksini düşünmək olar. Nəqliyyat da beynəlxalq ticarətə daha çox cəlb olunmuş hesab olunur. Nəqliyyat xidmətləri içerisində ticarətdə iştirak etməyən xidmətlərə ölkə daxilində şəhər avtobusları, taksi və s. xidmətləri göstərən nəqliyyat vasitələri aiddir.

### **2.3. İstehsal amillərinin beynəlxalq bölgüsü**

Uzun illərdir ki, istehsal amillərinə nəyin aid edilməsi alimlər arasında mübahisə predmeti olaraq qalmaqdadır. Ancaq buna baxmayaraq, bazar iqtisadiyyatının əsas suallarından sayı-

lan nəyi?, necə? və kimin üçün? istehsal etmək suallarına cavab vermək, üçün istehsal amilləri anlayışının nəzərdən keçirilməsi zəruridir. Məhz bu amillərdən düzgün istifadə olunması nəzərdə tutulan məhsulların əldə edilməsinə imkan yaradır.

İstehsal amilləri dedikdə, nəyi istehsal amili hesab etmək lazımdır sualının izahına müxtəlif yanaşmalar mövcuddur. İqtisad elmində istehsal amili anlayışına nisbi yanaşma da xasdır. Bu yanaşmaya görə: istehsal amillərinə (factors of production)- əmtəə istehsal etmək üçün məsrəf olunan resurslar aiddir. Bu cür istehsal amilləri isə əmək və texnologiyadan (insani resurslar), torpaq və kapitaldan (əmlak resursları) ibarətdir.

Ümumi iqtisadi nəzəriyyədən müxtəlif istehsal amilləri məlumdur. Beynəlxalq iqtisadiyyata dair bəzi nəzəriyyələr isə əhəmiyyətli sayda istehsal amillərinin mövcudluğunu qəbul edirlər. Məsələn, amerikan iqtisadçısı Edvard Limer kapitalı, 3 növ iş qüvvəsini, 4 növ torpağı, kömürü, nefti və digər mineral resursları müstəqil istehsal amilləri hesab edir.

Əslində isə istehsal amillərinin aşağıdakı bölgüsü qəbul olunmuşdur:

1) Əmək (labor) - insanın faydalı nəticə əldə olunmasına yönəlmiş fiziki və əqli fəaliyyəti;

2) Texnologiya (technologu)- sahibkarlıq fəaliyyəti də daxil olmaqla, təcrübi məqsədlərin əldə olunmasına yönəlmiş elmi metodlar;

3) Torpaq (land) - təbiətin bəxş etdiyi, insanın sərəncamında olan və istehsal fəaliyyətinin həyata keçirildiyi hər şey aiddir (məsələn: torpaq, faydalı qazıntılar, su, hava, meşə və s.);

4) Kapital (capital)- istehsal, pul və əmtəə formasında yığılan ehtiyat vasitələri. Hər bir istehsal amilinin təbii ki, öz dəyəri vardır.

Əməyin qiyməti (dəyəri) - əmək haqqı, texnologiya (lisenziyalı və ya patentli ödəmə), torpaq rentası, kapital və bank faizlərindən ibarətdir. İstehsal amilinin dəyəri ayrı-ayrı ölkə çərçivəsində, eləcə də dövlətlərin bir-birilə qarşılıqlı münasibətləri nəticəsində yaranan tələb və təklif balansını əks etdirir. Bəzi məsələlərin xüsusi sübuta ehtiyacı yoxdur. Belə ki, məsələn, Rusiyada torpağın qiyməti nisbətən aşağı, Hollandiyada yüksək, Çində əmək dəyəri nisbi aşağı, Almaniyada nisbi yüksək, ABŞ-da kapitalın dəyəri aşağı, Polşada əksinə, Yaponiyada texnologiyanın dəyəri aşağı, Tayvanda isə yuxarıdır.

Ümumiyyətlə, insanlar müəssisələrin əmtəələrinə görə ödəmələr edir, müəyyən məsrəflər həyata keçirirlər. Eyni zamanda, insanlar özlərində olan istehsal amillərini müəssisələrə satırlar. Bu amillərə onların əməyi, torpaq, kapital, texnologiya aiddir ki, onların da əvəzi müəssisələr tərəfindən ödənilir, nəticədə bu amilləri satanların gəliri formalaşır. Milli iqtisadiyyatın, dövlətin iqtisadi rolu, eləcə də bir çox vacib parametrləri nəzərə almasaq, sadə sxem bu cürdür.

Əgər axırıncı cəhəti nəzərə alsaq, onda sxemə bir neçə mühüm, əhəmiyyətli əlaqələrini, xüsusən beynəlxalq elementlərin əlavə olunmasına ehtiyac duyulduğunu görmək olar. Bir tərəfdən müəssisə öz məhsulunu nəinki ölkə daxilində, həmçinin xaricdə sataraq öz əcnəbi alıcılarından ödəmələri əldə edə bilər. Eyni zamanda sahibkar əcnəbi işçiləri işə qəbul etmək, xaricdə torpaq icarəyə götürmək, orada müəssisə tikmək imkanına malikdir. Bu zaman onun xarici istehsal amillərindən istifadəyə görə ödəmələr etmək ehtiyacı yaranacaqdır. Digər tərəfdən insanların əmtələri ölkə daxilindən və xaricindən almaq seçimləri də vardır. Onlar təbii ki, idxal etdikləri əmtəyə görə, daxilə olduğu kimi maliyyə vəsaiti ayırırlar.

Eyni zamanda vətəndaşların özlərinə məxsus olan istehsal amillərini xaricə satmaq imkanları da vardır. Yəni, öz ərazilərini əcnəbiyə icarəyə verə, xaricdə iş düzələ, xarici kapitalı

öz müəssisələrinə yönəldə, ondan gəlir əldə edə bilərlər. Bu sxem hər bir dünya ölkəsi üçün ədalətli hesab olunmaqla, beynəlmiləl səciyyə daşıyır və ölkələrarası istehsal amillərinin bölgüsünə əsaslanır.

Beynəlxalq əmək, əmtəə istehsalının yaranmasını şərtləndirir. İctimai əmək bölgüsünün əks tərəfi onun kooperasiyalaşması hesab olunur. Əmək bölgüsünün dialektik vəhdəti və ya birliyi əmtəə mübadiləsinin ilkin formalarının yaranmasının əsasıdır. Əmək bölgüsü məsələlərinin öyrənilməsində əhəmiyyətli töhfəni Karl Marks vermişdir. Marksa görə, əməyin ictimai bölgüsü aşağıdakı funksional növlərdə olur:

1) Ümumi əmək bölgüsü - maddi və qeyri-maddi istehsal sferaları arasında əmək bölgüsü sayılır, (buna sənaye, kənd təsərrüfatı, nəqliyyat, rabitə və s. aiddir);

2) Xüsusi əmək bölgüsü - iri sənaye sferaları və alt sənaye sənələri daxilində əmək bölgüsü hesab olunur. (Məsələn, ağır və yüngül sənaye, eləcə də onların daxilində bölgü, neft hasilatı, metallurgiya, maşınqayırma çərçivəsində).

3) Fərdi əmək bölgüsü - müəssisə daxilində əmək bölgüsüdür. Bu zaman müəssisədə iş prosesinin ardıcılığı son əmtəənin yaradılmasınadək olan mərhələni əhatə edir.

Aydındır ki, istehsal prosesi ayrı-ayrı müstəqil mərhələlərdən ibarət olmaqla, ayrı-ayrı ölkələrdə mərkəzləşə bilməz. Məhz bu səbəbdən də, əmək bölgüsünün 2 növ ərazi bölgüsü vardır: regionlararası, yəni ölkə daxilində regionlararası əmək bölgüsü və beynəlxalq, yəni ölkələrarası əmək bölgüsü.

Beynəlxalq əmək bölgüsünün geniş şərhində müxtəlif insan fəaliyyəti növləri deyil, eyni zamanda onun sonrakı kooperasiyalaşması və istehsal məhsullarının mübadiləsinin nəzərdə tutulması mütləqdir. Əgər beynəlxalq əmək bölgüsü ölkənin təbii resurslarla ilkin təminatına əsaslanmışsa, onda demək olar ki, Afrika ölkələri tropik meyvələrin istehsalı üzrə,

Şimali Avropa dövlətləri-şimal balıq növlərinin tutulması üzrə (hansı ki, özləri də istehlak edir) ixtisaslaşmışlar.

Beynəlxalq əmək kooperasiyası (international cooperation of labor)- beynəlxalq əmək bölgüsünün ölkələrarası məhsul mübadiləsinin dayanıqlığına əsaslanmışdır. Bu zaman onlar tərəfindən istehsalın həyata keçirilməsi daha çox iqtisadi səmərəliliyə əsaslanır. Deməli, beynəlxalq əmək bölgüsü özünün mövcudluğu və inkişafı üçün əməyin beynəlxalq kooperasiyalaşdırılmasını tələb etmir, baxmayaraq ki, çox hallarda bu hadisə ona gətirib çıxarır. Eyni zamanda, əməyin beynəlxalq kooperasiyası tam olaraq beynəlxalq əmək bölgüsünə əsaslanır və onsuz mövcud ola bilməz.

## **2.4. Dünya bazarı və əmtəələrin beynəlxalq hərəkəti**

Dünya bazarının yaranması - beynəlxalq əmək bölgüsü və onun beynəlxalq kooperasiyası dünya bazarının yaranmasının əsasını qoymuşdur. Dünya bazarı, tarixən daxili bazarların milli sərhədlər çərçivəsində genişlənməsi səbəbindən yaranmışdır.

Əmtəə istehsalçısının öz əmtəəsini satdığı an alıcı tərəfindən alınması və yerində maliyyə ödənişlərinin edilməsi kimi proseslər, tarixən daxili bazarın sadə formalarının yaranmasını şərtləndirilmişdir. Bu cür iki tərəfli ünsiyyət forması tarixdə, məlum olduğu kimi Pompeylərdə, Ostiyada və s. ərazilərdə uzun illər müxtəlif formada mövcud olmuşdur. Hələ çox əvvəllər Qədim Yunanıstan, Çin, Misir, Vavilon və Efiopiyanın özünəməxsus bazarları olmuşdur. Pulun yaranması isə alıcı və satıcı arasında tarixi statusun formalaşmasına təkan verdi ki, onlar da pul qarşılığında əmtəə satışı üzrə xidmətlərin göstərilməsi, mübadiləsi və s. üzrə vasitəçilik etməyə başladılar.

Ayrı-ayrı ərazilərdə bazarların yarannasından sonra, tədricən bu sahədə ixtisaslaşma başlamışdır. Artıq milli bazarlar yaranmağa başlamış, ən başlıcası isə bu bazarların bəzi hissəsi əcnəbi alıcıların cəlbinə yönəlmişdir. Məsələn, əmək bazasının çoxnövlüliyü qədim qul ticarəti zamanında yaranmağa başlamışdır. «Canlı əmtəə» üçün nəinki yerli, həmçinin dənizətrafi ölkələrin qul sahibləri də gəlirdilər. Bura Afınadan (e.ə. V əsr), Deios adasından (e.ə. I-II əsr), orta əsrlərdə - Roma, Lion, Venesiyadan, XVII-XVIII əsrlərdə Şərqi Qvineyadan, Liverpuldan, Nantdan və digər Qərbi Avropa dövlətlərindən ticarətə gəlirdilər.

XVI əsrdən XVIII əsrin ortalarınaq əmək bölgüsünə əsaslanan manufaktura daha kütləvi əmtəə istehsalına şərait yaratdı. Bu cür istehsalla əlaqəli olaraq şəhər bazarları və yar-markalar daimi genişlənir və inkişaf edirdi. Beləliklə də, addım-addım onlar regional, dövlət, dövlətlərarası və nəhayət dünya miqyasında genişlənməyə başlamışdır.

XIX əsrin ortalarında, artıq Avropada manufaktura istehsalı artan bazarın tələbinə cavab vermirdi və yalnız, tələb atımının təzyiqi altında fabrik-zavod sənayesi formalaşmış, nəticədə məhsulun kütləvi beynəlxalq satışma zərurət yaramışdır. Kapitalın ilkin yığım mərhələsi Ölkələrarası ticarətin lokal mərkəzlərinin artımına və onların vahid dünya bazasına çevrilməsinə səbəb olmuşdur.

Ümumilikdə isə dünya bazarı (World Market) – ölkələrarası sabit əmtəə-pul münasibətləri sferası olub, əməyin, eləcə də digər istehsal amillərinin beynəlxalq bölgüsünə əsaslanmışdır.

Beynəlxalq bazarlar aşağıdakı xüsusiyyətlərinə görə səciyyələndirilir:

- beynəlxalq bazar əmtəələrin ölkələrarası yerdəyişməsi zamanı yaranır və bu zaman dünya bazarı nəinki daxili, eyni zamanda xarici tələb və təklifin təsiri altında olur;

- istehsal amillərindən istifadəni optimallaşdırır və istehsalçıya hansı regionda və sahədə onların daha effektiv tətbiqini müəyyənləşdirməkdə kömək göstərir;

- beynəlxalq bazar "təmizləyici" rolu da yerinə yetirir. Belə ki, istehsalçıları - rəqabətli mühitə uyğunlaşmağa, əmtəələri isə beynəlxalq keyfiyyət standartlarına cavab verməyə məcbur edir. Başqa sözlə desək, bazar rəqabət qabiliyyəti olmayan istehsalçıları və standartlara uyğun olmayan əmtəələri sıradan çıxarır.

Dünya bazarında mübadilə mərhələsində mövcud olan əmtəə daha çox informasiya funksiyasını yerinə yetirir. Bu zaman hər bir iştirakçı, öz istehsal parametrlərini məcmu tələb və təklifə uyğun qiymətləndirə bilər. Eyni zamanda, dünya bazarı istehsal həcminə əks təsir də göstərə bilər. Belə ki, o, istehsalçılara nə qədər, hansı həcmdə, kimin üçün və nəyi istehsal etməyi müəyyənləşdirməyə imkan verir ki, bu da bəzən istehsal həcmnin azalmasına səbəb olur. Bu mənada dünya bazarı beynəlxalq iqtisadi nəzəriyyənin mərkəzi kateqoriyası hesab olunur.

Əmtəənin beynəlxalq hərəkətliyi - dünya bazarının əsas xarici əlaməti əmtəə və xidmətlərin ölkələr arası hərəkətindən ibarətdir.

Beynəlxalq ticarət (international trade) – beynəlxalq əmtəə-pul münasibətləri sferası olub bütün dünya ölkələrinin məcmu xarici ticarətini özündə əks etdirir. Məhz bu səbəbdən də, bir çox ölkələrdə "beynəlxalq ticarət" deyil "xarici ticarət" terminindən istifadə edilir. Beynəlxalq ticarət anlamında nəinki əmtəələr, həmçinin xidmətlər də nəzərə alınır. Xidmətlərin özü belə əmtəə sayılmaqla, bəzi əmtəələrdən bir sıra parametrlərinə görə fərqlənir ki, bunlar haqqında da aşağıda məlumat veriləcəkdir.

Beynəlxalq ticarət qarşı-qarşıya gələn iki əmtəə axınından - idxal və ixracdan ibarət olmaqla, ilk növbədə ticarət saldosu və ticarət dövriyyəsi ilə səciyyələnir:

İxrac - xaricə daşınma üzrə əmtəə satışı deməkdir;

İdxal - xaricdən ölkəyə daşınan əmtəələri nəzərə alır.

Ticarət dövriyyəsi (trade turnover)- idxal və ixrac üzrə dəyər həcmnin cəmidir.

Dünyada qəbul olunmuş standartlara görə, beynəlxalq ticarət – idxal - ixrac prosesləri üzrə aparıcı element müvafiq gömrük hesabatlarında dövlət sərhədləri keçən əmtəələr üzrə qeydiyyat sayılır. Bu zaman əmtəənin sahibini dəyişib-dəyişməməsi heç bir əhəmiyyət daşımır. Məsələn, hətta ABŞ şirkəti IBM öz kompüterlərini Rusiya nümayəndəliyinə verib və ya satmışdırsa, hər iki halda ABŞ ixracatçı, qarşı tərəf isə idxalçı sayılır.

İdxal və ixrac əmtəənin beynəlxalq hərəkətini səciyyələndirən iki əsas vacib anlayışlardır. Bu anlayışlar, beynəlxalq ticarətin təhlili və praktiki məqsədləri üçün istifadə olunur. Ticarət saldosu və dövriyyəsi də, eyni zamanda çox böyük analitik və praktiki əhəmiyyətə malikdir, amma idxal və ixrac göstəricilərinə nisbətən az istifadə olunur.

## **2.5. Dünya təsərrüfatı və istehsal amillərinin beynəlxalq hərəkəti**

Dünya təsərrüfatı və istehsal amillərinin beynəlxalq hərəkətliliyi - dünya əmtəə bazarının inkişafı XIX-XX əsrin sonlarında beynəlxalq iqtisadi əlaqələrin intensivləşməsinə gətirmişdir ki, bu da tədricən ölkələr arası əmtəə mübadiləsi çərçivəsini aşmışdır. Nəticədə istehsal qüvvələrinin və maliyyə kapitalı gücünün artımı dünya təsərrüfatının yaranmasına gətirib çıxarmışdır.

Dünya təsərrüfatının yaranması - dünya bazarının səciyyəvi cəhətlərindən biri də ölkələrarası əmtəələrin bir-birinə mübadiləsi, yəni beynəlxalq ticarətidir.

Dünya bazarı mərhələsindən dünya təsərrüfatı mərhələsinə keçid zamanı, nəinki əmtəələrin, həmçinin istehsal amillərinin, ilk növbədə bütün kapitalın və iş qüvvəsinin mübadiləsi baş verir. Beləliklə, dünya təsərrüfatı nəinki istehsal, həmçinin tədavül sferasına da təsir edir.

Ümumiyyətlə dünya təsərrüfatı (world economy) – dünyaya ölkələrinin məcmusu olub, özlüyündə istehsal amillərini ehtiva edir.

İstənilən əmtəə üzrə istehsal amilləri anlayışının geniş izahını istifadə olunmuş və ya istehsal amilləri kimi nəzərdən keçirmək olar. Belə ki, istehsal olunmuş əmtəə belə, yenidən istehsal amili kimi istifadə oluna bilər. Doğrudan da hasil olunmuş kömür bazarda satılır, buna görə də ona əmtəə kimi baxılır. Digər tərəfdən, kömür ağır sənaye sektorunda polad əridilməsində yanacaq kimi istifadə olunmalıdır. Deməli kömürü, həm də istehsal amili kimi götürmək olar. İstənilən son məhsul, həm də istehsal amili sayılır. Belə ki, o da başqa bir məhsulun istehsalı və ya iş qüvvəsinin bərpası üçün istehlak olunur.

Dünya bazarı kimi, dünya təsərrüfatı da istehsal amillərindən və beynəlxalq əmək bölgüsündən ibarətdir. Dünya təsərrüfatının dünya bazarından fərqi ondadır ki, o yalnız əmtəənin beynəlxalq hərəkətliliyinin köməyi ilə deyil, eyni zamanda əmtəə istehsalının beynəlxalq hərəkətliliyi ilə də əhatə olunur. Dünya təsərrüfatı dünya bazarının bütün parametrlərini özündə əks etdirir və onu istehsal amillərinin beynəlxalq mobilliyi ilə bağlı əhəmiyyətli xüsusiyyətlərlə tamamlayır, zənginləşdirir.

Dünya təsərrüfatının əsas xarakterik cəhətləri aşağıdakılardır:

- istehsal amillərinin beynəlxalq hərəkətliliyinin artırılması. Bu ilk növbədə gəlirlər, kapital, iş qüvvəsi və texnologiya formasında həyata keçirilir;

- müəssisələrdə istehsalın beynəlxalq normalar əsasında təşkili və artımı. Bu, əsasən, müxtəlif ölkələrdə transmilli korporasiyalar çərçivəsində mövcud olur;

- əmtəə və istehsal amillərinin beynəlxalq hərəkətinin dövlətin iqtisadi siyasəti vasitəsilə ikitərəfli və çoxtərəfli əsaslarla dəstəklənməsi;

- ölkədə və ölkələrarası birliklər çərçivəsində açıq iqtisadiyyatın yaradılması və s.

Beləliklə dünya təsərrüfatı milli (məsələn, dövlət investisiyalarına zəmanətin təqdim olunması) və ölkələrarası iqtisadi siyasət (məsələn, 2 tərəfli vergi ödənişindən uzaqlaşmaq üzrə razılaşmaların əldə olunması) vasitələrinin köməyi ilə tənzimlənir. Ayrı-ayrı ölkələrin iqtisadiyyatından ibarət olan dünya təsərrüfatı beynəlxalq səviyyədə daha açıq və geniş iqtisadi əməkdaşlığa yönəlmişdir.

İstehsal amillərinin mobilliyi - praktiki olaraq bütün istehsal amilləri beynəlxalq mobilliyə malikdir. Ümumilikdə isə mobillik dərəcəsi ayrı - ayrı funksional növlərdən asılı olur və ona müxtəlif amillər təsir edir.

İstehsal amilləri öz mənşəyinə görə aşağıdakılara bölünür:

- əsas (bazis)- buraya ölkəyə təbiət tərəfindən bəxş olunmuş və ya uzun tarixi inkişafın nəticəsi olan (coğrafi mövqe, təbii ehtiyatlar, iqlim, qeyri-ixtisaslı iş qüvvəsi, borclar) istehsal amilləri aiddir. Qeyd olunduğu kimi, bunlar, adətən ölkəyə təbiət tərəfindən bəxş olunmuş və ya çox da böyük olmayan kapital qoyuluşu ilə əldə edilmişdir.

- inkişaf etmiş (developed)- ölkə ərazisində fasiləsiz axtarırları və böyük kapital qoyuluşların nəticəsində (müasir

texnologiya, ixtisaslı kadrlar, müasir infrastrukturla) əldə olunmuş amillər nəzərdə tutulur.

İstehsal amilləri həm də müəyyən istiqamətlərdə ixtisaslaşmaqla fərqlənir. İxtisaslaşma dərəcəsi aşağıdakı kimidir:

- ümumi (generai) - müxtəlif növ məhsulların (yüksək təhsilli işçi heyət, elektrik alınması texnologiyası) yaradılması üçün müxtəlif sahələrdə tətbiq edilmə;

- xüsusi (special) — yalnız bir sahədə, yeganə yaxud çox az qrup məhsulların istehsalı üçün (vençur kapitalı, bərbər-xana) tətbiq olunma və s.

İstehsal amillərinin ixtisaslaşma dərəcəsi onun tətbiq edilmə miqyasına əsasən müəyyən edilir. Təbii ki, bu yeganə şərt deyildir və bəzi istisnalar da mövcuddur. Məsələn, yüksək ixtisaslı proqramçı ixtisası ümumi inkişaf etmiş amillərə aid edilir ki, bunun da əsas səbəbi onun ən müxtəlif sahələrdə geniş istifadə olunmasıdır. Eyni zamanda, istehsal amillərinin ayrı-ayrı növləri müxtəlif səviyyəli beynəlxalq mobilliyə malikdir.

Araşdırmalardan aydın olur ki, texnologiyanın inkişafı ilə onun strukturu kimi əhəmiyyəti də sürətlə azalır. Məsələn, transmilli korporasiyalar xarici ölkələrdə yerləşən öz filialları ilə, çətinlik çəkmədən təbii resurslara yol tapa, xaricdən iş qüvvəsi gətirmədən ucuz daxili ehtiyatlardan istifadə edə bilirlər. Sadə istehlak əmtələrinin Cənub-Şərqi Asiyadan Amerikaya və ya Rusiyaya axını buna əyani misaldır.

İnkişaf etmiş amillərin isə, əksinə beynəlxalq mobilliyi yüksəlməkdədir. Burada əsas məqsəd yeni texnologiyalar yaratmaqla bərabər, dünya bazarına çıxarılmış aşağı dəyərə malik əmtəə ilə rəqibləri sıxışdırmaqdır. Məsələn, ABŞ, kompüter istehsalı üzrə qabaqcıl dövlətlərdən olmasına baxmayaraq, daim dünyanın hər yerindən kompüter sahəsində mütəxəssisləri ölkəsinə cəlb edir, Bank kapitalı bir ölkədən digər ölkəyə daha çox gəlirli sahələr üçün yönəlir. Təbii ki, belə

halda hər bir ölkə inkişaf etmiş istehsal amillərini daxildə saxlamağa cəhd göstərir və başa düşür ki. (məsələn, yeni texnologiyaların aparılmasını qadağan edir, alimlərin axınını məhdudlaşdırır; valyuta nəzarətini həyata keçirir və s.) bu proseslərlə daxili inkişafım daha da sürətləndirir və dünya bazarında qabaqcıl mövqə tuta bilər.

Müşahidələr göstərir ki, ümumi amillər, xüsusi amillərə nəzərən daha yüksək beynəlxalq mobilliyə malikdir ki, bu da onun tətbiqinin məhsul nomenklaturası üzrə universallığına əsaslanır. Məsələn, ixtisaslı kadr özünü xaricdə də işləməklə göstərə bilər (təhsil verməklə, biznes, analitik, sahələrdə, publisistikada və s. kimi). Eləcə də, hasil edilmiş neft, hansısa başqa bir növ məhsul əldə etmək üçün istehsal amili kimi dünyanın istənilən ölkəsində lazımdır. Kapital pul formasında xarici ölkədə belə fəaliyyət göstərən müəssisənin səhmlərini əldə etməyə imkan verir və s.

### **III FƏSİL. Beynəlxalq ticarət nəzəriyyələri**

#### **3.1. Merkantilizm doktrinası**

Beynəlxalq ticarət özünü tarixin ən qədim dövrlərindən göstərməyə başlamışdır. Tarixi faktlar göstərir ki, bu fəaliyyətin ilkin forması olan xarici ticarət əlaqələri qədim dövlətlər arasında da mövcud olmuşdur. İlk dövrlərdə xarici ticarət əlaqələri ölkələrin təbii-iqtisadi ehtiyatlarla təmin olunma səviyyəsinin müxtəlifliyinə əsaslanırdı. Belə ki, bu müxtəliflik ayrı-ayrı ölkələrin üstünlüyə malik olduqları təbii-iqtisadi ehtiyatlara müvafiq şəkildə məhdud sayda məhsul istehsalında ixtisaslaşmalarını və həmin məhsulların istehsalında yüksək əmək məhsuldarlığına nail olmalarını şərtləndirirdi. Bu isə onların digər məhsullara olan tələbatlarını ödəmək məqsədi ilə bu məhsullara xarici ticarət vasitəsilə özlərində istehsal olunmayan və ya az istehsal olunan məhsullara dəyişdir-

mələrinə şərait yaradırdı.

Lakin xarici ticarət haqqında müasir anlayışlara uyğun ilk sistemli fikirlər yalnız XV əsrdən sonra merkantilistlər tərəfindən yaradılmışdır. Ticarət kapitalı ideologiyasını əks etdirən merkantilizm ideyaları Avropada yaranmış mərkəzi milli dövlətlərin iqtisadi siyasət prinsiplərini müəyyən etmişdir. "Siyasi iqtisad" termini da ilk dəfə, məhz merkantilistlər tərəfindən ortaya atılmışdır. Belə ki, orta əsrlərin sonlarında Qərbi Avropada özünü göstərən siyasi dəyişikliklər, yəni feodalizmin dağılması və mərkəzi milli dövlətlərin yaranması prosesi yeni ehtiyacların ortaya çıxmasına səbəb oldu. Güclü mərkəzi dövlətlərdə nizami ordu və donanmalar təşkil olunması ilə əlaqədar dövlət xərcləri xeyli yüksəlmişdir. Getdikcə artan vergilərin toplanması da yeni nəqliyyat və rabitə sistemlərinin yaradılmasını tələb edirdi ki, bunlar da əlavə dövlət xərcləri ilə əlaqədar idi. Milli dövlətlərin və ticarət kapitalının pula olan kəskin ehtiyacı müvafiq ideologiyanı da yaratdı: merkantilizm öz iqtisadi görünüşündə pulu və xarici ticarəti ön plana çəkdi. Onlar "Milli sərvət" anlayışını da ticarət kapitalının mənafeyinə uyğunlaşdırdılar. Merkantilistlərə görə «insanlar dövlətin gücünü sərvətdə görür və sərvəti isə qızıl-gümüşdən ibarət hesab edirdilər. İqtisadi imkanlar pul ilə eyniləşdirilmişdir. Onlar hesab edirdilər ki, yeni dövlətlərin yeni ehtiyacları ancaq qızıl yığmaqla ödənilə bilərdi. Qızıl yığılı isə, ancaq xarici ölkələrə əmtəə satışı artırmaq və onlardan əmtəə alınmasını məhdudlaşdırmaq yolu ilə, yəni xarici ticarət balansının müsbət qalığı hesabına mümkün idi. Bu zaman onlar hesab edirdilər ki, hər hansı bir ölkənin beynəlxalq ticarətdən əldə etdiyi mənfəət, hər hansı digər ölkənin ziyanı hesabına yarana bilər. Buna görə də, onlar müxtəlif ölkələrin xarici ticarət sahəsində mənafeələrinin toqquşduğu haqqında ideyanı qəbul edirdilər. Onlar ölkəyə mümkün qədər çox qızıl və gümüş gətirilməsini təmin etmək məqsədi ilə xarici ticarətin dövlət tərə-

findən nizamlanması və himayə edilməsi ideyasını müdafiə edirdilər.

Təqribən 300 il merkantilizm siyasətini əsas götürən Avropa dövlətləri ixracat yolu ilə qızıl-gümüş toplamaq üçün biri-biri ilə bir növ yarışa girmişdilər. Həmin dövrün ən mühüm istehsal amili xammal və ucuz işçi qüvvəsi idi. Ucuz xammal üçün Asiya və Afrika torpaqları fəth olunmuş, ucuz işçi qüvvəsi probleminin həlli üçün isə Afrikadan külli miqdarda əsirlər gətirilmişdir.

Ticarət kapitalının mənafeyini əks etdirən belə bir məhdud fikir axını və iqtisadi siyasət sənaye kapitalizminin inkişafı üçün şərait yaratsa da, yavaş-yavaş iflasa uğramağa başladı. İstehsalatda məhsuldarlıq azaldı, siyasi və iqtisadi böhranlar başladı. Lakin, merkantilizmə ən ciddi zərbəni bütün Avropanı sarsıdan inflyasiyalar vurdu. Bir tərəfdən məhsuldar istehsalın mühüm hissəsinin qızıl almaq üçün ixrac edilməsi, digər tərəfdən isə coğrafi kəşflərlə daha da artan "qızıl axını" tələb və təklif arasındakı tarazlığı pozmuş və qiymətlərin sürətlə yüksəlməsinə səbəb olmuşdur. Bununla da başda Portuqaliya və İspaniya olmaqla merkantilist ölkələrin iqtisadi vəziyyəti yeni iqtisadi baxış tələb etməyə başlamışdır.

### **3.2. Klassik beynəlxalq ticarət nəzəriyyələri**

Adam Smit və mütləq üstünlüklər nəzəriyyəsi - Ticarət kapitalının iqtisadi düşüncəsinə - merkantilizmə qarşı fikir axını fiziokratlar tərəfindən təbiətin gücü adı altında Fransada meydana gəldi. Bu axın milli gəlirin yaranmasında ticarətin rolunu qəbul etməmişdi. Başqa sözlə onlar dəyərin mənşəyini tədavül sferasında deyil, istehsal sferasında axtarmağa başlamışlar. Lakin onlar istehsal sferasını yalnız əkinçiliklə məhdudlaşdırır, torpağı yeganə istehsal amili hesab edir, sənayeni isə qeyri-məhsuldar adlandırırdılar. Onların fikrincə ilahi gücə

malik olan təbii sistem, "görünməyən əl" iqtisadi hadisələri optimal şəkildə nizamlayır və ona görə də iqtisadiyyata dövlətin müdaxilə etməsinə ehtiyac yoxdur. Bununla da onlar beynəlxalq ticarətin də sərbəst buraxılmasını nəzərdə tutan liberalizm anlayışının əsasını qoydular.

Fiziokratların müdafiə etdiyi fikirlər klassik iqtisadi məktəbin meydana gəlməsi üçün əlverişli şərait yaratdı. Klassik iqtisadi məktəbin banilərindən olan Adam Smit (1723-1790) yuxarıda qeyd edildiyi kimi təbii sistem ideyasını müdafiə etmiş, iqtisadi həyatı tənzimləyən, ilahi mahiyyət daşıyan və həyatın özündə "görünməyən əl", "iqtisadi adam" anlayışlarını əsaslandırılmışdır. O, sübut etmişdir ki, bu əl fərdlərin öz mənfəətini maksimuma çatdırma cəhdlərindən ibarət olan rasionallıq prinsipidir. A.Smitin fikrincə sərvətin mənbəyi nə yalnız qiymətli daşlar, nə də yalnız torpaqda becərilən kənd təsərrüfatı məhsullarıdır. Sərvət bütün istehsal amillərinin iştirakı ilə hər bir sahədə (kənd təsərrüfatı, sənaye, ticarət və s.) istehsal olunan məhsulların ümumi miqdarı ilə müəyyən edilir. İstehsalın məhsuldarlığını isə əmək bölgüsü və ixtisaslaşma təmin edir. Əmək bölgüsü və ixtisaslaşma yalnız ölkə daxilində deyil, beynəlxalq aləmdə də rifah səviyyəsini yüksəldir.

1776-ci ildə Adam Smit "Xalqların zənginliyinin mahiyyəti və səbəbləri haqqında tədqiqat" əsəri ilə merkantilizm ideyalarına güclü zərbə vurdu. Onun fikrincə ticarət vasitəsilə dünyanın iqtisadi potensialının genişləndirilməsi imkanı vardır. Bu zaman o çox mühüm bir müddət irəli sürdü: xarici ticarətdən hər hansı bir ölkənin iqtisadi faydası heç də, hökmən hər hansı digər bir ölkənin ziyanı hesabına əldə edilmir. Başqa sözlə ticarət kanalı ticarət edən bütün ölkələrin hamısına da eyni zamanda fayda verə bilər. O, merkantillistlərin əksinə olaraq, ticarətin sərbəst olması ideyasını müdafiə edir və hesab edirdi ki, beynəlxalq ticarət vasitəsilə ayrı-ayrı ölkələr varlandıqca dünya iqtisadiyyatı da inkişaf edir. O, qeyd edirdi :

heç vaxt ağıllı ailə başçısı kənarda mövcud olan ucuz əmtəənin istehsalını öz evində təşkil etməz və onun satın alınması haqqında fikirləşər. Eyni prinsipi o, millətlərə də şamil edirdi və bununla da beynəlxalq əmək bölgüsünə böyük əhəmiyyət verirdi. Onun fikrincə, ölkələr qapalı iqtisadiyyatdan imtina edərək, daha sərfəli beynəlxalq ticarətlə məşğul olurlar. Hər hansı bir ölkə bir əmtəəni digərinə görə mütləq olaraq daha ucuz istehsal edə bilirsə, həmin ölkə bu əmtəənin istehsalı üzrə ixtisaslaşmalıdır. Bunun əvəzində isə mütləq üstünlüyə malik olmadığı əmtəələrin istehsalı və ixracı ilə digər ölkələr məşğul olmalıdırlar.

A.Smitə görə üstünlük, bu malın hər hansı bir ölkədə digər ölkələrə görə daha məhsuldar şəkildə istehsal edilməsidir. Belə bir beynəlxalq ixtisaslaşma nəticəsində istehsal amilləri ölkələr arasında daha əlverişli istifadə olunur və dünya istehsalında artım təmin olunur. Təbii ki, bir-biri ilə ticarət aparılan bütün ölkələr bundan faydalanır. Onun fikrincə bütün zənginliklərin başlıca mənbəyi olan beynəlxalq əmək bölgüsünün verdiyi səmərəni, yalnız sərbəst ticarət ilə əldə etmək mümkündür.

Aşağıdakı misal mütləq üstünlüklər nəzəriyyəsinə daha da aydınlıq gətirir. Bunun üçün Azərbaycan və Türkiyə arasında A və B mallarının istehsalı və mübadiləsinə misal gətirək. Fərz edək ki, Azərbaycanda 1 ton A malının istehsalı 10 əmək gününə, 1 ton B malının istehsalı isə 20 əmək gününə başa gəlir. Türkiyədə isə 1 ton A malı 20 əmək gününə, 1 ton B malı isə 10 əmək gününə başa gəlir. Bu rəqəmləri cədvəl şəklində salaq.

**1 ildə 1 ton məhsul istehsalı üçün lazım olan əmək günü**

ölkələr \ məhsullar	A	B
<b>Azərbaycan</b>	<b>10</b>	<b>20</b>
<b>Türkiyə</b>	<b>20</b>	<b>10</b>

Cədvəldən görüldüyü kimi, Azərbaycan A malının, Türkiyə isə B malının istehsalında istehsal xərcləri baxımından

mütləq üstünlüyə malikdirlər. Ona görə də, Azərbaycan A, Türkiyə isə B malının istehsalı üzrə ixtisaslaşmalıdır. Bu zaman hər iki ölkə bu mallar ilə ticarətdən qarşılıqlı fayda əldə edəcəklər. Çünki Azərbaycan özünə 10 əmək gününə başa gələn A malını verərək Türkiyədən B malını alır. Halbuki, əgər B malını Azərbaycan özü istehsal edərdisə, ona 20 əmək günü sərf etməli olardı, Türkiyə də B malının istehsalını təşkil etməklə Azərbaycanla ticarətdən eyni dərəcədə fayda əldə edəcəkdir. Əks təqdirdə, qiymət fərqi nəticəsində Azərbaycanda istehlakçılar bir ton A məhsulu satmaqla, cəmisi yarım ton B məhsulu əldə edə bilirlər. Halbuki, onu Türkiyədən daha çox miqdarda almaq mümkündür. Türkiyəyə də eyni vəziyyət mövcuddur.

A.Smit nəzəriyyəsinə görə sərbəst ticarətdən ticarət aparan hər iki ölkə iqtisadi səmərə əldə edir. Eyni zamanda, o hesab edirdi ki, dövlətlər xarici ticarətə imkan daxilində az müdaxilə etməlidirlər. Lakin, həyat göstərdi ki, A.Smitin mütləq üstünlüklər nəzəriyyəsi məntiqli olmaqla yanaşı, kamil deyildir. Belə ki, əgər hər hansı bir ölkə heç bir istehsal sahəsində mütləq üstünlüyə malik deyildisə, o zaman necə olacaqdır? Digər ölkələr bu ölkə ilə ticarət edəcəkmidi? Belə bir sual da cavabsız qalır: istehsal xərcləri baxımından mütləq üstünlüyə malik olmayan hər hansı bir ölkə, məgər beynəlxalq ticarətdən iqtisadi səmərə əldə edə bilməzmi?

Mütləq üstünlüklər nəzəriyyəsinin cavab verə bilmədiyi bu sualları D.Rikardonun müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsi cavablandırmışdır.

Müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsi - D.Rikardo müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsi ilə sübut etmişdir ki, hər hansı bir ölkə bu və ya digər əmtəənin istehsalında istehsal xərcləri baxımından mütləq üstünlüyə malik olmadığı halda da ölkələr arasında xarici ticarət aparıla bilər və bu ticarətdən hər iki ölkə mənfəət əldə edə bilər. Rikardoya görə nə qədər ki,

ölkələr arasındakı qiymətlərdə az da olsa fərq qalmaqda davam edir, hər bir ölkə nisbi üstünlüyə malikdir.

### **3.3. Hekşer-Ohlinin istehsal amillərinin nisbəti vəziyyəti və Leontyev təzadı**

Yuxarıda qeyd etdiyimiz kimi, klassik müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsi ölkələr arasında müqayisəli üstünlüyü izah edərkən əmtəələrin istehsalında olan yalnız əmək amilinin iştirakını nəzərə alırdı. Başqa sözlə onlar bu üstünlüyü məhsulun istehsal funksiyalarında (istehsal amillərinin miqdarı və alman məhsulun həcmi arasında olan nisbət) olan fərqdə görürdülər. Əgər istehsal funksiyaları ölkələr arasında eyni olarsa, bu halda əmtəələrin istehsal xərcləri də eyni olacaq və nəticədə müqayisəli üstünlüyə görə ixtisaslaşma və xarici ticarət də olmayacaqdır. Klassik iqtisadçılar ölkələr arasında istehsal funksiyaları və istehsal xərclərinin nə üçün fərqli olduğu səbəblərini izah etməmişlər.

İsveç iqtisadçıları F.Hekşer və B.Ohlin XX əsrin 30-cu illərində həmin suallara cavab verməklə beynəlxalq ticarət axınlarının istiqamətləri və strukturunun hansı amillərlə müəyyən edilməsi haqqında müasir anlayışların əsasını qoydular.

Hekşer və Ohlin nəzəriyyəsinə görə, ölkələr arasında istehsal xərclərindəki nisbi fərqin əsasını istehsal amillərinin dünyada qeyri-bərabər bölgüsü təşkil edir. Həmin nəzəriyyənin mahiyyəti Ohlinin öz sözlərinə görə aşağıdakıdan ibarətdir: "Hər hansı bir ölkə malik olduğu bol istehsal amillərindən intensiv surətdə istifadə olunan əmtəələrin istehsalını təşkil etməklə üstünlük qazanır. Digər tərəfdən, nisbətən az və ya heç olmayan istehsal amilləri intensiv istifadə edilən əmtəələrin istehsalında isə üstünlüyə malik deyildir".

Başqa sözlə ölkələr bol amillərin intensiv istifadə olunması ilə istehsal edilən əmtəələri ixrac və onlar üçün kəşirli

istehsal amillərinin intensiv istifadəsilə hazırlanan əmtələri isə idxal edirlər. Burada hər şeydən əvvəl bol istehsal amilləri və ondan intensiv istifadə olunma anlayışını aydınlaşdırmaq lazımdır. Yuxarıda adları çəkilən alimlərin fikrincə məsələn, ölkənin malik olduğu işçi qüvvəsi o zaman izafi hesab edilir ki, onun miqdarı ilə digər istehsal amilləri arasında nisbət bütün başqa ölkələrdən yüksəkdir. Məhsul o zaman əməktutumlu hesab edilir ki, onun dəyərində işçi qüvvəsinə çəkilən xərclərin payı digər məhsul-ların dəyərində olduğundan çoxdur.

Məlum olduğu kimi, hər hansı iki ölkədə, qarşılıqlı ticarət başlanana qədər bu və ya digər əmtəənin qiymətindəki fərqlilik çox müxtəlif səbəblərilə: həmin əmtəənin istehsal texnologiyasındakı fərqlə, ona olan tələbatın xarakteri, iqlim fərqi və s. ilə izah edilə bilər. Lakin, Hekşer və Ohlin hesab edirdilər ki, tələb və texnologiyada olan fərqlər beynəlxalq aləmdə qiymətlərdəki bütün fərqi hamısını real həyatda izah edə bilməz. Onlar göstərirdilər ki, müqayisəli xərclərin fərqi mənbəyi istehsal amillərinin fərqi. Əgər A ölkəsində 1 vahid mahud istehsalı 2 vahid buğdaya, eləcə də başqa ölkələrdə 1 vahid buğdadən da az xərəcə başa gəlsə bunun səbəbi aşağıdakıdır:

- A ölkəsində başqa ölkələrə nisbətən buğda istehsalında intensiv istifadə olunan amillər çox, mahud istehsalında istifadə olunan amillər isə azdır. Fərz edək ki, buğda istehsalında intensiv istifadə olunan amil "torpaq", mahud istehsalında isə - "əməkdir". Həmçinin fərz edək ki, buğda və mahudun istehsal xərcləri yalnız "kapital" və "əmək" xərclərindən ibarətdir. Bu halda əgər A ölkəsi buğdanı ixrac və mahudu idxal edərsə, bu Hekşer-Ohlin nəzəriyyəsinə görə mahudun əmək tutumlu, buğdanın isə "torpaq tutumlu" olmasının nəticəsidir.

Belə vəziyyət (bütün digər eyni şərtlər daxilində) onu göstərir ki, torpağın icarəsi başqa ölkələrə nisbətən ucuz başa gəlir, bu isə işçilərə başqa ölkələrə nisbətən çox əmək haqqı

verilməsi üçün şərait yaradır. Torpağın ucuz olması əkinçilikdə xərclərin mahud istehsalına nisbətən az olmasını şərtləndirir. İşçi qüvvəsinin çatışmazlığı isə əksinə, A ölkəsində mahud istehsalının bahalı olmasına səbəb olur. Hekşer və Ohlin ticarət əlaqələri yaranana qədər qiymətlərdə olan fərqi məhz bununla izah edir. Həmin nəzəriyyəyə əsasən, istehsal amilləri ilə nisbi təmin olunma və onlardan istifadə olunma dərəcəsi ticarət əlaqələri yarandıqdan sonra A ölkəsində mahudun deyil, buğdanın ixracını şərtləndirir. Hekşer və Ohlin nəzəriyyəsinə görə hər bir ölkə müqayisəli üstünlüyə malik olduğu əmtəə istehsalı üzrə ixtisaslaşaraq, onu ixrac edir. İxrac bu əmtəənin istehsalı üçün istifadə olunan amillərə tələbatı artırır. Digər tərəfdən ölkədə nisbətən az olan amillərlə istehsal edilən əmtəələr idxal edilir ki, bu da amillərə olan tələbin azalmasına səbəb olur. İxrac nəticəsində ölkədə bol olan istehsal amillərinə tələb artdığı üçün onların qiymətləri də artacaqdır. Digər tərəfdən idxal ilə ölkədə qıt və bahalı olan amillə tələb azalacağı üçün qiymətlərdə azalma özünü göstərəcəkdir. Həmin nəzəriyyəyə görə xarici ticarət ölkələrin malik olduqları izafi amillərin qiymətini aşağı salaraq, ölkələr arasında istehsal amillərinin qiymətlərinin tənzimlənməsinə gətirib çıxarır. Məlum şərtlər daxilində istehsal amilləri qiymətlərinin tənzimlənməsinə yönəlmiş bu proses, əslində qiymətlərdə tam bərabərlik təmin edilənə qədər davam etməlidir. Lakin, real iqtisadi həyatda özünü qoruyub saxlaya bilməsi ölkələr arasında istehsal amilləri qiymətlərinin tam olmasını təmin edə bilmir. Bundan başqa ölkələr arasında istehsal funksiyalarının fərqli olması, istehsal amillərinin eyni tipli olmaması, xarici ticarətin tarif və kvotalar ilə məhdudlaşdırılması və inhisarların mövcudluğu kimi amillər qiymətlərin tam tənzimlənməsinə mane olur.

Ümumi olaraq Hekşer-Ohlin nəzəriyyəsi xarici ticarətin aşağıdakı sxemini verirdi: Xarici ticarət iqtisadi strukturu maksimum fərqlənən (istehsal amillərinin qeyri-bərabər bölgü-

sü nəticəsində) ölkələr arasında ən çox və xüsusən səmərəli olmalıdır. Eyni tipli istehsalları bir ölkədə cəmləşdirmək lazımdır. Xarici ticarət o zaman səmərəli olur ki, o ayrı-ayrı dövlətləri eyni tipli məhsulların istehsalından imtina etməyə sövq edir, yəni istehsalın sahələrarası ixtisaslaşmasını artırır.

Ölkələr izafi amillərdən maksimum istifadə etdikləri malları ixrac etməlidirlər. Bu zaman azad ticarət həmin amillərin qiymətlərini tənzimləməlidir. Xarici ticarət həmçinin əmək haqqı, faiz dərəcələri, renta ödəmələrini də tənzimləməlidir. İstehsal amillərinin qeyri-bərabər bölgüsü beynəlxalq investisiyaları təşviq etməlidir. Beynəlxalq ticarət və beynəlxalq investisiyalar qarşılıqlı şəkildə biri-birini əvəz etməlidir.

Lakin, beynəlxalq ticarətin sonrakı inkişafı qarşıya yeni-yeni suallar qoyurdu və Hekşer-Ohlin nəzəriyyəsində irəli sürülən fərziyələrin real həyatda özünü tam göstərdiyini demək mümkün deyildir. Yalnız onu göstərmək kifayətdir ki, bu nəzəriyyədə real həyatda güclü təsirə malik olan tələb amili nəzərə alınmamışdır. Halbuki bu amil nəticəsində nəzəriyyədə irəli sürülən əsas müddəalar ilə əldə edilən nəticələr tamamilə bu müddələrin əksinə ola bilər. Xekşer-Olin teoreminin şərhini ümumiləşdirsək, belə nəticəyə gəlmək mümkündür ki, ancaq istehsal faktorları ilə təmin olunmanın milli xüsusiyyətləri nəzərə alınmaqla formalaşmış sahələrə malik olan sənayenin mövcudluğu şəraitində milli gəlirin artımına imkan verən maksimal təsərrüfat effektinə nail olmaq mümkündür. Bu ideya dövlətin beynəlxalq mübadiləyə qarışmasının onun səmərəliliyini azaldacağı haqqında subyektiv nəticə çıxarılmasına gətirir.

Müasir iqtisadçıların bir çoxu Xekşer-Olin teoreminin müddəaları ilə razılaşırlar. Lakin bu teorem heç də həmişə ölkənin idxal və ixracında müəyyən malların üstünlük təşkil etməsinin səbəblərinə tam cavab vermir. Belə ki, nobel mükafatı laureatı ABŞ iqtisadçısı Vasiliy Leontyev 1954-cü ildə ABŞ-ın idxal və ixrac məhsullarına çəkilən əmək və kapital xərclərinin təhlili

haqqında məqalə dərc etdirmişdir. O, Xekşer-Olin nəzəriyyələrini təkzib etmir. Lakin sübut edirdi ki, ABŞ-da kapital istehsal amili kimi digər amillərdən o qədər də çox deyildir. İxrac olunan əmtəələrdə becərilən torpaq və ixtisaslı əmək amilləri daha artıqdır.

Eləcə də o, belə nəticəyə gəlir ki, ixracda elmi tədqiqat sahələrinin əlaqələndirilməsi üzrə yüksək dərəcədə təmərküzləşmiş sahələrdə istehsal olunan məhsulların xüsusi çəkisi daha çoxdur. Buradan da «elmtutumlu sahələr» anlayışı yaranmışdır. Ona görə də, elmtutumlu əmtəə dedikdə elə əməktutumu başa düşülür. O, əsaslandırır ki, ABŞ daha çox kapitaltutumlu deyil, əməktutumlu məhsul ixrac edir. O, göstərir ki, müəyyən miqdar kapital ilə ABŞ-ın bir adam ili başqa ölkələrin üç adam ilinə bərabərdir. ABŞ-ın yüksək əmək məhsuldarlığı yüksək ixtisaslı ABŞ fəhlələri ilə bağlıdır.

Bütün bunlar «Leontyev ziddiyyəti» adlanır. Bunun əsasında da «ixtisaslı işçi qüvvəsi» modeli yaranmışdır. Bu modelə əsasən istehsalda üç amil deyil, dörd amil iştirak edir: kapital, torpaq, ixtisaslı əmək və ixtisasız əmək. Buradan, belə bir nəticəyə gəlmək olar ki, beynəlxalq ixtisaslaşmanın əsasında təkcə ölkələrin hər hansı bir istehsal faktoru ilə təmin olunmasındakı müxtəliflik durmur, burada bu və ya digər istehsal faktorlarından daha səmərəli istifadə edilməsi məsələsi də meydana çıxır. Məsələn, ABŞ iqtisadçısı R.Ridker “Cənubi Asiyada məşğulluq” əsərində bu ölkədə işsizlik səviyyəsinin mövcudluğunu onunla izah edir ki, bu ölkələrdə istehsalın strukturu istehsal amillərinin bölgüsünün tələblərinə uyğun gəlmir.

Bu dövrlərdə C.Keyns beynəlxalq ticarət və beynəlxalq kapital hərəkətinin alternativ olması haqqında mühüm bir müddəanı ortaya atdı. O, göstərdi ki, istehsal amillərinin hərəkəti müəyyən şərtlər daxilində beynəlxalq ticarəti əvəz edə bilər.

Beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin dərinləşməsi ilə əlaqədar olaraq yeni yaradılan texnologiyalar və onların ölkələr

arasında hərəkəti də xarici iqtisadi əlaqələrdə özünə məxsus rol oynamağa başladı. ABŞ iqtisadçısı Maykl Poznerin «texnoloji uyğunsuzluq modeli»nə əsasən yeni texnologiyanın yaradılması ölkəyə bu texnologiyaya əsaslanan məhsulun istehsalında və ixracında müvəqqəti üstünlük verir. Bunun əsasında ölkə texnologiya (yaxud, biliklər) kimi istehsal faktorunda müqayisəli üstünlüyə malik olur. Bu fikir həm də Vernon tərəfindən yaradılan «məhsulun həyat dövrü modeli»nin ana xəttini təşkil edir.

Vernonun fikrincə, hər hansı bir məhsulun istehsalında istifadə edilən müxtəlif istehsal amillərinin müqayisəli üstünlüyü ayrı-ayrı ölkələrdə müxtəlifdir. Bu səbəbdən məhsulun həyatı boyunca ona sərf edilən istehsal xərclərinin dəyişməsinə paralel surətdə onun müqayisəli üstünlüyü də dəyişir. Belə ki, hər bir əmtənin həyatı 3 mərhələdən ibarətdir: yeni məhsul, yetkin məhsul və standart məhsul.

Xarici iqtisadi əlaqələrin, beynəlxalq ticarətin mahiyyəti və strukturunun daha aydın başa düşülməsində «məhsulun həyat dövrü nəzəriyyəsi»nin gətirdiyi yenilik ondan ibarətdir ki, bu nəzəriyyə ilə artıq təhlil obyektini kimi ayrı-ayrı ölkələr deyil, transmilli korporasiyalar ön plana çəkilmişdir.

### **3.4. Klassik beynəlxalq ticarət nəzəriyyələrinin inkişafı**

Klassik iqtisadi məktəb bir sıra fərziyyələr qəbul edərək ölkələrin beynəlxalq ticarətlə məşğul olma səbəblərini izah etməyə çalışmış və məsələni yalnız təklif baxımından araşdırmışlar. Hansı əmtəə hansı miqdarda və hansı xərclərlə istehsal edilməli və bu əmtəələr bir-biri ilə necə mübadilə olun-malıdır?

Klassik iqtisadçıların cavab axtarıqları bu suala neoklassiklər və onlardan sonra gələn iqtisadçılar daha geniş və real həyata daha uyğun şəkildə aydınlaşdırmağa çalışmışlar.

Alternativ istehsal xərcləri - Qeyd edildiyi kimi, klassik iqtisadçılar müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsini izah edərkən məhsul istehsalında istehsal amili kimi yalnız əməyi əsas götürmüşdülər. Sonralar neoklassik iqtisadçılardan, məsələn, Dj.Vayner məhsulun hazırlanmasında əməkdən başqa digər istehsal amillərinin də iştirak etdiyini nəzərə alaraq D. Rikardo nəzəriyyəsini araşdırmış və eyni nəticəyə gəlmişdir. Q.Xaberler isə alternativ istehsal xərcləri anlayışını irəli sürərək xarici ticarət məsələlərini daha geniş əsaslara bağlamışdır. Onun görüşünə görə xarici ticarətə daxil olan əmtələrin müqayisəli qiymətləri istehsal xərclərində olan fərqlərlə müəyyən edilir. Lakin, bu istehsal xərcləri D.Rikardoda olduğu kimi yalnız əmək sərfindən ibarət deyildir. Bu zaman istehsal xərclərini həmin əmtəəni istehsal etmək üçün idxal nəticəsində istehsalından imtina olunan əmtəənin istehsal xərcləri müəyyən edir. Başqa sözlə, bu nəzəriyyəyə görə alternativ istehsal xərcləri (bu bəzən yaradılmış yeni imkan da adlandırılır) xaricdə müqayisəli üstünlüyə malik olan və idxal olunan əmtəənin ölkədə istehsalından imtina olunması nəticəsində qənaət edilmiş bütün istehsal amillərinin ümumi istehsal xərcləri deməkdir. Burada əmtəə istehsalında istifadə olunan istehsal amillərinin miqdarı artıq arxa plana keçir. Yəni artıq bizim üçün hər hansı bir əmtəənin istehsalında istifadə olunan amillərin miqdarı deyil, bu amillərlə başqa hansı əmtəələri nə qədər istehsal etmək məsələsi əhəmiyyətlidir.

İstehsal imkanları əyrisi - Xarici ticarət vasitəsi ilə yaradılan yeni imkanlar istehsal imkanları əyrisi ilə daha əyani təsvir edilir. Bu əyri vasitəsilə hər bir ölkə üçün onun ehtiyatlarından tam və səmərəli istifadə olunduğu hallarda müxtəlif əmtəə buraxılışı həcmnin çoxsaylı kombinasiyalarını əks etdirmək mümkündür. Başqa sözlə istehsal imkanları əyrisi hər bir ölkənin məlum texnologiya və mövcud istehsal amilləri istehsal edə biləcəyi əmtəə və xidmətlərin maksimum miqdarını

göstərir. Bu əyri müəyyən mənada hər bir ölkədə istehsalın sərhədlərini də əks etdirir.

Texnoloji üstünlük və beynəlxalq ticarət - zaman keçdikcə iqtisadçı alimlər xarici ticarət nəzəriyyələrini daha da zənginləşdirilərək müasir dünyanın reallıqlarına uyğunlaşdırmağa çalışmışlar. Aydınır ki, hal-hazırda dünyanın 210-dan çox müstəqil dövləti arasında gedən milyonlarla mal və xidmət ticarəti sadələşdirilmiş şəkildə müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsi ilə bir-iki dövlət və bir-iki mal və xidmət mübadiləsi əsas götürülməklə izah edilə bilməz. Beynəlxalq ticarət inkişaf etdikcə qarşıya yeni-yeni suallar çıxır. Məsələn, ABŞ nə üçün böyük miqdarda avtomobil videokamera və s. ixrac edir və eyni zamanda nə üçün eyni növ əmtəəni idxal edir? Bütün bunlar iqtisadçıların beynəlxalq ticarətin öyrənilməsi sahəsində araşdırmalarının davam etdirilməsini zəruriləşdirir. Bu zaman nəzərə almaq lazımdır ki, istehsal amilləri anlayışı həyatın reallıqlarına uyğun olaraq "elmi-tədqiqat işləri", "işçi qüvvəsinin keyfiyyəti" və "istehsalın fiziki imkanları" anlayışları ilə genişləndirilmişdir.

Müasir dünyada durmadan artan elmi-texniki tərəqqi beynəlxalq ticarətdə aparıcı amilə çevrilmişdir. Dünya ölkələri, hər şeydən əvvəl sənayecə inkişaf etmiş ölkələr beynəlxalq ticarət kanallarına getdikcə daha çox yeni və mürəkkəb məhsullar daxil edirlər. Hal-hazırda dünya ticarətinin yarısından çoxunu kənd təsərrüfatı məhsulları və xammal deyil, məhz sənaye məhsulları təşkil edir. Hər hansı bir ölkədə sənaye məhsullarına əsaslanan ixracatın sürətli inkişafı bu sahədə qabaqcıl texnologiyanın intensiv tətbiq edilməsinin nəticəsidir.

Yeni texnologiyanın xarici ticarətdə tətbiqi ilə əlaqədar nəzəriyyə Pozner tərəfindən 1961-ci ildə irəli sürülmüşdür. Bu nəzəriyyə idarəçilik texnikasında, istehsal prosesində və ya əmtəələrdə ayrı-ayrı ölkələrdə müxtəlif dərəcələrdə meydana gələn texnoloji yeniliklərin beynəlxalq ticarətdə doğurduğu

nəticələrin izahına yönəlmişdir. Məlumdur ki, texnoloji yenilik istehsalda müxtəlif ölkələr arasında fərqlilik yaradır və yeniliyin tətbiq edildiyi əmtəə üzrə həmin ölkə mühüm müqayisəli üstünlük əldə edir. Həmin yenilik digər ölkələrə yayılana qədər istehsal olunan əmtəələr bu yeniliyə malik olmayan digər ölkələrə ixrac edilir. Onu ixrac edən ölkə isə bu sahədə inhisar vəziyyətində olacaqdır. Bu inhisar vəziyyətinin ömrü həmin yeniliyi başqa ölkələr mənimsəyəənə qədər davam edəcəkdir. Texniki tərəqqi durmadan davam etdiyi və bazarlara daim yeni-yeni mallar daxil olduğu üçün texnoloji üstünlük bir maldan başqa mala, bir ölkədən başqa ölkəyə keçir və həmişə davam edir.

Texnoloji inkişaf və elmi tədqiqatlara sərf edilən xərclər arasında sıx əlaqə vardır. Bir qayda olaraq, texnoloji sıçrayışlar elmi tədqiqat işlərinə əhəmiyyət verən və çox vəsait sərf edən ölkələrdə özünü göstərir. M.Poznerin texnoloji üstünlük modelinə görə hər hansı bir ölkədə kəşf edilmiş texnoloji yenilikdən ticarət edən hər iki ölkə iqtisadi fayda əldə edir. Onun görüşünə görə hətta yeni texnika digər ölkələrdə də yayıldıqca az inkişaf etmiş ölkə daha çox fayda əldə edir, yenilikçi vəziyyətində olan ölkə isə getdikcə bu yenilik üzrə öz üstünlüyünü itirir. Lakin, elmi-texniki tərəqqinin lideri yeniliklər hazırlanması işini daim davam etdirməklə digər ölkələri həmişə qabaqlaya bilər.

Məhsulun həyat dövrü nəzəriyyəsi - Elmi-texniki tərəqqinin mühüm istehsal amilinə çevrilməsi dinamik xarakter daşıyan beynəlxalq ticarətin bir sıra qanunauyğunluğunu aşkar etməyə imkan verir.

Raymond Vernon texnoloji üstünlük nəzəriyyəsinə bənzər məhsulun həyat dövrü nəzəriyyəsini ortaya atmışdır. O, göstərirdi ki, hər hansı bir məhsulun istehsalında istifadə edilən müxtəlif istehsal amillərinin müqayisəli üstünlüyü ayrı-ayrı ölkələrdə müxtəlifdir. Bunun nəticəsində məhsulun həyatı

boyunca onun hazırlanmasında istifadə edilən istehsal xərclərinin dəyişməsinə paralel surətdə onun müqayisəli üstünlüyü də dəyişir. Məlum olduğu kimi hər malın həyatı üç mərhələdən ibarətdir: yeni məhsul, yetkin məhsul və standart məhsul. Hər bir məhsul yeni yaradıldıqda müxtəlif firmalar tərəfindən əvvəlcə az miqdarda istehsal edilir. Bu mərhələdə əmtənin keyfiyyəti və mahiyyəti müxtəlif olur. Lakin, sonrakı mərhələdə məhsul kütləvi istehsal edildikcə əmtənin keyfiyyətində standartlaşdırma özünü göstərir. Bu halda məhsul çox ölkələr tərəfindən istehsal edilməyə başlayır. Başqa sözlə, qabaqcıl texnologiyaya əsaslanan məhsul əvvəlcə sənaye cəhətdən inkişaf etmiş ölkələrdə kəşf edilir.

### **3.5. Beynəlxalq rəqabət qabiliyyəti haqqında nəzəriyyələr**

Beynəlxalq rəqabət qabiliyyəti anlayışı - XX əsrin son onilliyi XXI-ci əsrin əvvəli beynəlmiləlləşmə, qloballaşma və integrasiya proseslərinin aktivləşməsi ilə səciyyəlidir. Beynəlxalq ticarətlə əlaqədar olan beynəlmiləlləşmə, şəbəkə strukturlarının inkişafı və kommersionası nəticəsində daha dinamik xarakter almışdır. Qloballaşma isə əlavə dəyərin yaradılmasının transmilli həlqələrinin təşkili ilə əlaqədar olaraq beynəlmiləlləşmənin istehsal sferasında da genişlənməsinə səbəb olur. Qloballaşmanın təməlini şəbəkə loqistikasını və real vaxt miqyasında keyfiyyətin standartlaşdırılmasını təmin edən ümumdünya kommunikativ sistemlərin yaradılması təşkil edir.

Qloballaşma - əslində İnternetlə həmyaşlıdır və iqtisadi sahədə onu şəbəkə iqtisadiyyatı ilə eyniləşdirmək olar. Onun yaranması ümumdünya (qlobal) rəqabətinin meydana gəlməsinə yol açır. Bu isə "qızıl milyard" ölkələri üçün əvvəlkindən daha böyük üstünlüyü təmin edir.

Qloballaşma prosesləri milli iqtisadiyyatın, o cümlədən milli sənayenin, onları formalaşdıran təsərrüfat subyektlərinin beynəlxalq rəqabət qabiliyyətini aktuallaşdırmışdır.

Beynəlxalq rəqabət - dünya bazarında ən əlverişli istehsal və məhsul satışı, habelə bazarda daha yaxşı mövqe tutmaq uğrunda təsərrüfat subyektləri arasında qarşılıqlı əlaqə, təsir və mübarizədir.

Milli iqtisadiyyatın rəqabətqabiliyyəti müasir dövrdə sənaye istehsalının demək olar ki, yeniliklər tətbiq etmək və modernləşmək qabiliyyəti ilə müəyyən edilir. Elmi-texniki tərəqqinin sürəti, digər sahələrdə əmək məhsuldarlığının artması, əhalinin rifah səviyyəsi və s. milli sənayenin inkişaf səviyyəsindən asılıdır.

Rəqabət qabiliyyəti təsərrüfatın idarə olunmasının baza sisteminə xas olan mürəkkəb, çoxtərəfli və çoxsəviyyəli kateqoriyadır. Rəqabət qabiliyyəti fenomeninin öyrənilməsi ilə uzun müddətdir müxtəlif ölkələrin tanınmış alimləri və ayrı-ayrı qruplar, elmi-tədqiqat institutları, dövlət hakimiyyəti orqanları, işgüzar dairələr və s. məşğul olurlar.

Rəqabət qabiliyyəti probleminin öyrənilməsində tanınmış alim M.Porter hələ 1990-cı ildə özünün "Beynəlxalq rəqabət qabiliyyəti" adlı əsərində göstərmişdir ki, rəqabət qabiliyyəti anlayışının ümumi qəbul olunmuş tərifı yoxdur. Firmalar üçün o, qlobal strategiya olduqda dünya bazarında rəqabət etmək imkanındır; bir çox konqresmenlər üçün - müsbət saldoya malik olan xarici ticarət balansı, bir sıra iqtisadçılar üçün isə mübadilə məzənnəsinə çevrilmiş məhsul vahidinə ən az istehsal məsrəfləridir. Rəqiblərlə mübarizədə rəqiblərin müvəffəqiyyəti, hər şeydən əvvəl, ölkədəki vəziyyətdən asılıdır.

Rusiya-Avropa iqtisadi siyasət mərkəzinin eksperti Fransua Benoyza M.Porterin kitabından 25 il sonra 2006-cı ildə çap olunmuş məqaləsində rəqabət qabiliyyəti anlayışını özünəməxsus şəkildə izah etmişdir. O göstərir ki, adətən

rəqabətqabiliyyəti dünya bazarlarında müvəffəqiyyətli fəaliyyətin əhalinin rifah səviyyəsinin yüksəldilməsi ilə əlaqələndirilməsi kimi başa düşülür. Onun fikrinə görə hər hansı bir ölkədə əhalinin rifah səviyyəsinin yüksəldilməsi strategiyası rəqabətqabiliyyətinin aşağıdakı tərkib hissələrinin əlaqələndirilməsini tələb edir: məhsuldarlıq - onun yüksəldilməsi əhalinin gəlirlərinin davamlı olaraq artmasının vacib şərtləridir; qiymət üzrə rəqabətqabiliyyəti (real mübadilə məzənnəsi ilə) ölkənin dünya bazarında rəqabət mübarizəsi aparma qabiliyyəti və ölkədə yeni iş yerləri açılmasına təsir göstərən amillərdən biridir; innovasiya fəaliyyəti və texnoloji ixtisaslaşma - dünya miqyasında ixtisaslaşmaya və əhali rifahının yüksəldilməsinə təsir göstərən yeni ideya və texnologiyaları formalaşdırır; investisiya cazibədarlığı, onun əsası -məhsuldarlığa və innovasiya fəaliyyətinə həlledici təsir göstərən əlverişli investisiya mühitidir.

Rəqabətqabiliyyəti - ölkənin hökumət və sənaye dairələrini narahat edən ən mühüm məsələdir. Firmalar rəqabətdə müvəffəqiyyət əldə etmək üçün ya aşağı istehsal məsrəflərinə, yaxud yüksək keyfiyyətlə baha qiymətə məhsul satmaq imkanına malik olmalıdırlar. Həmin üstünlüyü əldə saxlaya bilmək üçün firmalar başqa istiqamətlərdə məhsulun keyfiyyətinin və əmək məhsuldarlığının daha da yüksəldilməsi sahəsində qabağa çıxmalıdırlar.

Tanınmış alman iqtisadçısı Y.Şumpeterin göstərdiyi kimi "rəqabətqabiliyyəti" anlayışı həddən artıq dinamik kateqoriyadır və onun dinamikası, hər şeydən əvvəl, xarici amillərlə əlaqədardır. Rəqabət tarazlıq deyil, daim dəyişəndir. Sahənin təkmilləşməsi və yeniləşməsi birdəfəlik hadisə deyil, fasiləsiz prosesdir və onun arxasında uzunmüddətli sabitlik dayanır. Bugünkü üstünlük, sabah əldən alınır və yaxud heçə endirilər. Bitmiş davranış vahidi olan firmalar rəqiblərə nisbətən yaxın və uzaq perspektivdə üstünlük əldə etmək üçün

istifadə olunan texnologiyaya daim alternativ axtarırlar. Bu baxımdan rəqabət qabiliyyəti rəqabət üstünlüyünə nail olunması üçün həyata keçirilən məqsədyönlü dinamik prosesdir. Firmalar bazarın siqnallarına müxtəlif şəkildə reaksiya verdikləri üçün real şəraitdə firmaların müxtəlif davranış tərzinə rast gəlmək mümkündür. Bu davranış tərzini uzunmüddətli perspektivdə düzgün seçim edən firmaların çiçəklənməsinə, müntəzəm səhv buraxan firmaların isə iflasa uğramasına səbəb olur. Beləliklə, bazar sistemi təşkilatların iqtisadi davranışları üzrə eksperimentlər və onların nəticələrinin dəyərləndirilməsi üçün bir növ sınaq meydanıdır. Firmaların edəcəkləri seçim gələcəkdə baş verəcək dəyişiklikləri və hansı variantın daha yaxşı ola biləcəyini görə bilməyin qeyri-mümkünlüyü rəqabət üstünlüyünün yaranması prosesini ehtimal olunan və riskli edir. Həmin prosesin əsas məzmununu yeni kombinasiyalar və ya yeniliklər tətbiq edilməsi nəticəsində yeni maddi nemət hazırlanması, yeni istehsal üsulu tətbiq edilməsi, yeni satış bazarlarının mənimsənilməsi, yeni xammal mənbəyi və ya yarımfabrikat alınması və s. təşkil edir.

Beləliklə, rəqabət qabiliyyəti - məhsul istehsalı və bölgüsü prosesində inhisar mövqeyi ilə əlaqədar yaranan və müvafiq mənfəətin əldə edilməsinə imkan verən, hər hansı bir istehsalçının başqa istehsalçılar üzərində hökmranlığını əks etdirən bazar münasibətləridir.

## **IV FƏSİL. Beynəlxalq ticarət siyasəti.**

### **4.1. Beynəlxalq iqtisadi siyasət haqqında ümumi anlayış**

"Beynəlxalq və ya xarici iqtisadi siyasət" dedikdə dövlətin beynəlxalq iqtisadi əlaqələr sahəsində qarşıya qoyduğu məqsədlərin həyata keçirilməsinə yönəldilmiş hökumət fəaliyyətinin məcmusu nəzərdə tutulur.

Geniş mənada beynəlxalq iqtisadi siyasət xarici ticarət və istehsal amilləri axınının istiqaməti, tərkibi və həcmində təsir göstərmək üçün hökumətin hər növ fəaliyyətinin məcmusundan ibarətdir. Eyni zamanda, xarici iqtisadi siyasət həyata keçirilən ümumi iqtisadi siyasətin tərkib hissəsidir və ölkədəki bütün iqtisadi fəaliyyətlə sıx bağlıdır. Xarici iqtisadi fəaliyyət sahəsində qəbul edilən qərarlar gündəlik həyatın bütün sahələrinə öz təsirini göstərir. Məsələn, beynəlxalq ticarəti məhdudlaşdıran hər hansı bir hökumət siyasəti, qiymətlər vasitəsi ilə dərhal istehlakçıların vəziyyətinə təsir edir. Müasir mərhələdə dövlətin iqtisadi siyasətində daxili və xarici iqtisadi siyasəti biri-birindən hər hansı bir xətt üzrə ayırmaq mümkün deyildir. Çünki, ümumi iqtisadi siyasətin göstərilən iki istiqaməti bir-biri ilə sıx surətdə bağlıdır. Məsələn, xarici iqtisadi siyasətin mühüm həyata keçirilmə vasitəsi milli pul və maliyyə siyasətidir. Belə ki, milli pul və maliyyə siyasəti beynəlxalq ticarətə və kapital qoyuluşlarına ciddi təsir göstərir və buna görə də ölkənin xarici iqtisadi siyasəti ilə bilavasitə əlaqədarır. Yaxud məşğuliyyət sahəsində görülən tədbirlər də ölkənin xarici iqtisadi əlaqələrində öz əksini tapır. Və əksinə: beynəlxalq ticarət, xarici yardım, xarici kapital qoyuluşları və ödəniş balansını sahəsində qəbul edilən qərarlar milli gəlirin artımı və bölgüsündə, məşğuliyyət və qiymətlərin səviyyəsində öz əksini tapır.

Beynəlxalq iqtisadi siyasət aşağıdakı əsas istiqamətlərdə həyata keçirilir:

- a) xarici ticarət siyasəti;
- b) tədiyyə balansını siyasəti;
- v) xarici investisiya siyasəti;
- q) xarici yardım siyasəti.

Xarici ticarət siyasəti ölkələrdə xarici ticarətin nizamlanmasına yönəldilmiş tədbirlər sisteminin məcmusu, xarici iqtisadi siyasətin aparıcı sahələrindən biridir. Xarici ticarət

siyasəti geniş mənada maliyyə mənbələri yaradılması və istifadə olunmasına xidmət edir. Məsələn, idxaldan alınan verginin maliyyə mənbəyi olduğu aydındır. İxrac malını təşkil etmək üçün büdcədən verilən subsidiyalar da hər hansı bir məhsulu himayə edərək mənbələrin bu məhsulun istehsalına yönəlməsinə səbəb olur. Xarici ticarət siyasəti qarşıya qoyulan məqsəddən asılı olmayaraq iqtisadi mənbələrin yenidən bölüşdürülməsinə təsir göstərir.

Xarici ticarət siyasətinin əsas vasitəsi tarif və qeyri-tarif tənzimləmələridir. Bu tənzimləmə vasitələri üzərində, eləcə də "Tədiyyə balansı" anlayışı və problemləri üzərində də ayrıca dayanılıcaqdır. Burada yalnız xarici iqtisadi siyasətin tərkib hissəsi kimi tədiyyə balansı siyasətinin ümumi cəhətlərinə diqqət yetiriləcəkdir. Tədiyyə balansı siyasəti hökumətin tədiyyə balansının müvazinətini təmin etmək üçün həyata keçirdiyi tədbirlərin məcmusudur. Tədiyyə balansının kəsirini ödəmək üçün görülən tədbirləri qısa və uzunmüddətli tədbirlərə bölmək olar. Qısamüddətli tədbirlərə bu kəsiri ödəmək üçün digər dövlətlərdən, beynəlxalq təşkilatlardan vəsait əldə edilməsi və ya özünün malik olduğu beynəlxalq ehtiyatlardan istifadə edilməsi üzrə tədbirlər daxildir. Uzunmüddətli tədbirlərə isə bunlar daxildir:

1) pul və maliyyə siyasətindən istifadə olunaraq iqtisadiyyatda devalvasiya yaradılması yolu ilə tədiyyə balansında tarazlığın təmin edilməsi;

2) milli valyutanı devalvasiya (revalvasiya) etmək;

3) beynəlxalq iqtisadi fəaliyyətlər üzərində valyuta nəzarətini gücləndirmək;

4) xarici ticarət balansı kəsirlə bağlanırsa tarif dərəcələrini yüksəltmək, beləliklə də idxalda məhdudiyətləri artırmaq və ixracın artırılması üçün tədbirlər görmək.

Bu tədbirlərin hamısı birlikdə və yaxud hər biri ayrı-ayrı qəbul edilə bilər.

Tədiyyə balansında müvazinət yaradılması məqsədi ilə yeridilən siyasət 250-illik tarixə malikdir. Lakin, əsrimizin 30-cu illərinə qədər nəzəriyyə tədiyyə balansının müvazinətinin sabit valyuta məzənnələrində dəyişiklik edilməsi yolu ilə çox bəsit bir yolla təmin edilməsini nəzərdə tuturdu. Şübhəsiz, bu nəzəriyyə klassik tam rəqabət mexanizmi və qiymətlərin tam elastik olduğu ehtimalından doğurdu. 30-cu illərdən başlayaraq tədiyyə balansında kəsir olan ölkələrdə pul təklifinin azalması və bunun əksinə, müsbət qalıq verən ölkələrdə pul təklifinin artması nisbi qiymətlərdə dəyişiklik yaranmasına səbəb olmuşdur. Digər qiymətlər və maaşlar tam elastik olsaydı yuxarıdakı dəyişikliklər məşğulluğa heç bir təsir göstərməyə bilərdi və istehsal əvvəlki səviyyədə davam edərdi. 30-cu illərin böhranı göstərdi ki, qiymət dəyişmələri sabit valyuta məzənnəsini təmin edə bilmir. Ona görə də, Keynes nəzəriyyəsinə görə tədiyyə balansının tarazlığı daha geniş iqtisadi əsaslarla təmin olunmağa başladı. Çünki, reallıq sübut edir ki, ölkənin tədiyyə balansında mövcud olan kəsir gəlir və məşğulluq səviyyəsinə bilavasitə təsir göstərir. Qiymətlərin aşağı düşməsi bazardan pulun çəkilməsi ilə nəticələnir, bu isə gəlir və məşğulluq səviyyəsinin daha da aşağı düşməsinə səbəb olur. Digər tərəfdən, tədiyyə balansı müsbət qalıq verən ölkələrdə pul təklifi genişlənir, gəlir və məşğulluq səviyyəsi yüksəlir. Qiymətlərdə artma meylli olduğu üçün inflyasiya təhlükəsi yaranır.

Bazar iqtisadiyyatı sistemində işsizlik və inflyasiya kimi həssas və ciddi problemlərin həlli üçün tam məşğulluq və qiymətlərin sabitliyinin təmin olunması aparılan iqtisadi siyasətin başlıca məqsədlərindən birdir. Bu məsələlər tədiyyə balansı siyasətinin mərkəzi problemləridir. Çünki, tədiyyə balansında tarazlığın pozulması dərhal gəlir, məşğulluq və qiymətlərin səviyyəsində əks olunur. Ona görə də tədiyyə

balansı siyasəti istər ümumi iqtisadi siyasətin, istərsə də xarici iqtisadi siyasətin mühüm tərkib hissəsidir.

Xarici investisiya siyasəti uzunmüddətli beynəlxalq kapital qoyuluşları sahəsində görülən tədbirləri əhatə edir. Bu kapital qoyuluşları özündə beynəlxalq birbaşa özəl xarici investisiyaları və beynəlxalq uzunmüddətli portfel qoyuluşlarını birləşdirir. Birbaşa xarici kapital qoyuluşları beynəlxalq aləmdə kapital transferi olmaqla, eyni zamanda təşəbbüscülük, texnoloji yenilik, riski öz üzərinə götürmə və təşkilatçılıq tədbirlərini təmin edir. Müasir iqtisadiyyatda olduqca mühüm rol oynayan beynəlxalq kapital qoyuluşlarını həyata keçirən transmilli korporasiyalarla əlaqədar xarici iqtisadi siyasət xarici investisiya siyasətinin aparıcı sahəsidir. Beynəlxalq kapital hərəkətinə transmilli korporasiyaların birbaşa kapital qoyuluşlarından başqa beynəlxalq pay sənədləri, istiqraz buraxmaq və beynəlxalq bazarlarda istiqrazlar alıb-satmaqla əlaqədar olan ehtiyatlar da daxildir.

## **4.2. Beynəlxalq ticarətin gömrük-tarif tənzipləmələri**

Xarici ticarət nəzəriyyəsi və xarici ticarətin çoxillik inkişaf tarixi göstərir ki, ölkələr arasında sərbəst ticarət həyata keçirildikdə beynəlxalq ixtisaslaşmanın yaratdığı bütün üstünlüklərdən faydalanmaq mümkündür. Lakin, tam sərbəst xarici ticarət yalnız nəzəri cəhətdən mümkündür. Təcrübədə isə dövlətlər xarici ticarətə bu və ya digər şəkildə müdaxilə edirlər.

Xarici ticarətə müdaxilə etmək üçün istifadə edilən ən mühüm vasitələrdən biri də gömrük tarifləridir. Gömrük tariflərinin mahiyyətinə nəzər saldıqda aydın olur ki, tariflər xarici iqtisadi siyasətin, o cümlədən xarici ticarət siyasətinin ən qədim və ən geniş yayılmış vasitələrindən biridir. Burada iki mühüm anlayış birləşmişdir: "Gömrük" ifadəsi hər hansı bir

mal gömrük sərhədindən keçirildikdən sonra ödənən vergi və rüsumları; "tarif" ifadəsi isə beynəlxalq ticarət obyektı olan bütün mallara tətbiq edilən vergiləri müəyyən edən cədvəlləri əks etdirir.

Hər hansı bir ölkənin gömrük tarifləri gömrük rüsumu alınan malların sistemləşdirilmiş siyahısından ibarətdir. Bu mallar öz mənşəyi (sənaye, bitki, dağ-mədən və s. məhsulları) və həmin malların emalı dərəcəsiindən (xammal, yarımfabrikat, hazır məhsullar) asılı olaraq qruplaşdırılır. Hər bir mal üçün həmin mala tətbiq edilən rüsum dərəcəsi göstərilir.

Gömrük sisteminin hüquqi əsasını gömrük tarifləri və onların tətbiqi normaları haqqında qanunlar və digər normativ sənədlər təşkil edir. Bu sənədlər gömrük tarifinin prinsipini, mal təsnifatını, gömrük formalizmini müəyyən edən qayda və əsasları, ayrı-ayrı mallara tətbiq edilən rüsum dərəcələrini müəyyən edirlər. Müasir mərhələdə gömrük tariflərinin müəyyən edilməsi üzrə səlahiyyətlərin qanunverici orqandan icraedici orqana verilməsi meyli özünü göstərir. Beynəlxalq hüquq sistemində gömrük tariflərinin tətbiqi və fəaliyyəti beynəlxalq ticarət müqavilələri və razılaşmaları ilə tənzimlənir. Bu müqavilə və razılaşmalar ikitərəfli (iki dövlət arasında) və çoxtərəfli (kollektiv) şəkildə özünü göstərir.

Gömrük rüsumlarının növləri - gömrük rüsumları iki üsulla müəyyən edilir. Birinci üsulda rüsum dərəcələri mal qiymətinə nisbətən faizlə hesablanır: məsələn, çayın qiymətindən 10%. Belə rüsum dərəcələri malın qiymətindən alınan rüsum, yaxud advalorem rüsumu adlanır. İkinci üsulda rüsum malın çəkisindən, həcmindən və yaxud sayından pul məbləği şəklində alınır: məsələn, hər sentner buğdadan 1\$. Bu şəkildə alman rüsum spesifik rüsum adlanır. Bundan başqa, bəzən qarışıq rüsum dərəcələri də tətbiq edilir. Bu halda bəzi mallar üçün tarifdən həm advalorem və həm də spesifik rüsum dərəcələri göstərilir və gömrük orqanlarına tapşırılır ki,

onlardan ən çoxu tətbiq edilsin. Belə rüsum dərəcələri alternativ adlanır. Spesifik vergilərin hesablanması və toplanması asandır. Bunlar, xüsusən standart mallar üçün daha asan tətbiq edilir. Lakin, idxal olunan malların qiymətləri yüksəldikcə verginin himayəçilik rolu azalır, qiymətləri azaldıqda isə himayəçilik rolu artır.

Advalorem vergilər standart olmayan mallara daha asanlıqla tətbiq edilir. Çünki, advalorem vergilərdə də olsa mövcud olan keyfiyyət fərqi nəzərə alınır. Bundan başqa bu vergi növünün himayəçiliyə təsiri etibarlıdır. Lakin bu vergi tətbiq olunarkən vergiyə cəlb oluna dəyərinin müəyyən edilməsində çətinliklər özünü göstərir. Ona görə də, idxal olunan mal vergiyə cəlb olunarkən malın gömrük dəyərinin müəyyən edilməsi mühüm əhəmiyyətə malikdir. Advalorem vergisində malın gömrük dəyəri müəyyən edilərkən F.O.B. və S.İ.F. anlayışlarından istifadə edilir. F.O.B. gəminin göyertəsində təhvil verilməsini nəzərdə tutur, S.İ.F. təhvilində isə malın dəyərində sığorta və frant (su yolları ilə daşınan malın yol xərci) də əlavə edilir.

Gömrük təcrübəsində əsasən üç tarif sistemi tətbiq edilir: tək sütunlu (single-column), qoşa sütunlu (double-column) və üç sütunlu (triple-column) tarif sistemləri. Gömrük vergiləri bir qanun ilə tətbiq edilirsə buna "avtonom tarif" (autonomous tarif) deyilir. Əgər vergilər beynəlxalq müqavilələr və qarşılıqlı görüşlər nəticəsində müəyyən edilirsə bu növ tariflərə "razılaşdırılmış" tariflər deyilir. Gömrük vergiləri beynəlxalq müqavilələrlə müəyyən edilərsə onları təktərəfli qərarlarla dəyişdirmək mümkün deyil.

Tək sütunlu tarif sistemləri avtonom mahiyyət daşıyır və ölkələrə fərq qoymur.

Qoşa sütunlu tarif sistemlərində hər mal üçün iki vergi dərəcəsi qoyulur. Əgər hər iki vergi qanun ilə qoyulmuşsa burada "maksimum-minimum" anlayışından istifadə edilir.

Əgər "maksimum" vergi dərəcəsi qanun ilə qoyulmuş, "minimum" isə beynəlxalq müqavilələrlə qoyulmuşsa belə bir vəziyyətdə qismən "avtonom", qismən də "razılaşdırılmış" tarif sistemləri tətbiq edilmiş olur. ÜTT üzvləri ölkələrinin tarif sistemləri iki sütunludur. Yüksək tariflər ÜTT üzvü olmayanlara tətbiq edilir. Minimum tariflər isə ikitərəfli müqavilələr bağlanaraq qarşılıqlı güzəştlər verilməsini təmin edir.

Üç sütunlu (çox sütunlu) tarif sistemlərində üç müxtəlif vergi dərəcəsi olur. Bu sistem qoşa sütunlu tarif sisteminə daha aşağı bir vergi dərəcəsinin əlavə olunması ilə yaranır. Bu sistem "üstünlük sistemi" (preferential system) adlanır və bir çox ölkələr arasında ticarəti təşkil etmək məqsədi daşıyır. Hal-hazırda dünya ölkələrinin demək olar ki, hamısı çoxsütunlu tarif tətbiq edirlər. Bu gün Azərbaycanda iki sütunlu, Rusiyada isə üç sütunlu tarif tətbiq edilir. Üç sütunlu tarifin ən yüksək faiz dərəcəsi adətən ticarət müqavilələri olmayan ölkələrə tətbiq edilir.

Gömrük rüsumları idxal, ixrac və tranzit mallarından alınmasından asılı olaraq idxal, ixrac və tranzit rüsumları adlanırlar. Müasir mərhələdə gömrük rüsumları, əsasən idxal mallarına tətbiq edilir. Bununla yanaşı hər hansı bir malın ixracını məhdudlaşdırmaq və gəlir əldə etmək üçün ixracdan da gömrük vergisi alınabilir. Gəlir əldə etmək üçün ixracatdan vergi alınması bir qayda olaraq xammal istehsal edən ölkələr tərəfindən tətbiq edilə bilər. Lakin, adətən yüksək ixracat vergiləri müəyyən müddət gəlir təmin etsə də, son nəticədə bu və ya digər malın qiymətini yüksəldərək onun ixrac həcminə mənfi təsir göstərə bilər. Müasir mərhələdə beynəlxalq ticarətin inkişafına mane olmamaq üçün tranzit vergiləri də öz əhəmiyyətini itirmişdir.

Gömrük təcrübəsində cəza xarakterli və demping əleyhinə yönəldilmiş gömrük rüsumları da tətbiq olunur. Bunun əsas məqsədi milli bazara siyasi və iqtisadi baxımdan ölkə

üçün arzu edilməz olan malların daxil olmasının qarşısının alınmasıdır. Bu növ gömrük rüsumlarının tətbiq edilməsi zamanı əsas çətinlik dempinqin mövcud olmasını sübut etməkdir. Bu zaman dempinq - malın dünya bazarlarında öz istehsal xərclərindən aşağıya qiymətə satılması kimi müəyyən edilir.

### **4.3. Gömrük tariflərinin tətbiqinin iqtisadi nəticələri**

Sərbəst ticarətin, istər dünya iqtisadiyyatı üçün bütövlükdə, istərsə də ayrı-ayrı ölkələr üçün böyük faydalar verdiyi məlum olduğu halda dünya təcrübəsində beynəlxalq ticarətə maneçilik törədən vasitələrdən, o cümlədən gömrük rüsumlarından nə üçün istifadə olunur? Gömrük rüsumlarının iqtisadi nəticələri nədən ibarətdir?

Ticarət sənədlərinin (gömrük rüsumları və s.) tətbiq olunmasının mənfi və müsbət cəhətlərini təhlil edərək amerikalı iqtisadçı P.X.Lindert aşağıdakı nəticələrə gəlir:

1. Gömrük tarifləri ticarət edən ölkələrdə demək olar ki, həmişə əhalinin rifah səviyyəsini aşağı salır.

2. Daha dəqiq deyilsə, gömrük tarifləri ticarət edən ölkələrdə, o cümlədən onun təşəbbüsçüsü olan ölkədə rifah səviyyəsini çox vaxt aşağı salır.

3. Bir qayda olaraq tariflərin qoyulması ilə əldə edilən nailiyyətlərə başqa yollarla, özü də daha yaxşı nəticələrə nail olmaq mümkündür.

4. Sərbəst ticarət siyasətindən kənara çıxmaq isə aşağıdakı hallarda özünü doğruldur:

a) "Optimal tarifdən" istifadə olunduqda: əgər ölkə hər hansı bir malın dünya qiymətinə təsir göstərə bilirsə, tarifin elə bir səviyyəsini tapmaq olar ki, ölkə xalis mənfəət əldə etsin;

b) tarif ən optimal qərar kimi qəbul olunduqda; yəni əgər ölkə iqtisadiyyatında daxili həll olunmaz problemlər

mövcuddursa, tarifi tətbiqi bəzən mövcud iqtisadi passivlikdən faydalı ola bilər;

v) ayrı-ayrı xalis xarici ticarət problemləri həll edildikdə, bəzən gömrüklərin tətbiqi başqa iqtisadi tədbirlərdən daha səmərəli olur;

q) gömrük rüsumları idxalatla rəqabət aparən istehsalçılar üçün həmişə sərfəlidir, baxmayaraq ki, millətin ümumi rifah səviyyəsi bu zaman aşağı düşür.

Gömrük tariflərinin istehlakçılara təsiri - gömrük tariflərinin tətbiqindən ilk növbədə istehlakçılar ziyan çəkirlər. İstehlakçıların xarici malları satın alması onu göstərir ki, onlar məhz bu mallara üstünlük verirlər, Lakin, gömrüklərin qoyulması ilə əlaqədar olaraq istehlakçılar bu malların alınmasına daha çox pul sərf edəcəklər və yaxud onlardan az miqdarda satın almağa məcbur olacaqlar. Ona görə də, gömrüklər istehlakı məhdudlaşdırır. İstehlakın azalması idxal olunan malın tələb elastikliyinə təsir göstərir və idxalı da azaldır. İstehlakın azalması isə əhalinin rifah səviyyəsinə mənfi təsir göstərir. Nəzərə almaq lazımdır ki, idxal mallarının qiymətinin artması, son nəticədə yerli malların da qiymətinin artmasına səbəb olur.

Gömrük tariflərinin himayəçilik rolu - gömrük vergilərinin idxal mallarının daxili qiymətlərini artırması yerli istehsalçıları xarici rəqabətdən qoruyaraq istehsalın genişlənməsi üçün şərait yaradır.

Lakin müasir iqtisadçıların əksəriyyəti hesab edirlər ki, sərbəst ticarətin maddi faydaları daha çoxdur. Himayəçilik milli istehsalçılara rəqabət təzyiqini aşağı salır ki, bu da son nəticədə istehsalın səmərəliliyini azaldır və məhdud mənbələrin israfçılığına yol açır. Çünki, hər bir vahid istehsal artımı daha yüksək real istehsal xərcləri ilə başa gəlir. Bundan başqa, əgər himayəçilik siyasəti uzun müddət və birtərəfli qaydada izafi tətbiq edilərsə (məsələn, 60-70-ci illərdə Latın Amerikasını ölkələrində olduğu kimi) izafi qorunan müəssisələr gömrük

divarları arxasında istehsalın məhsuldarlığının artırılması qayğısına qalmır, onların yeni və ən yeni texnologiyanın tətbiqinə marağı azalır.

Onu da nəzərə almaq lazımdır ki, idxal ilə rəqabət vəziyyətində olan mal istehsal edən yerli istehsalçılar tarifi tətbiqindən o zaman udurlar ki, tarif real olaraq idxalı azaltmış olsun. İstehlakçıya idxal malı nə qədər baha gəlicə, o bir o qədər çox yerli mala üz tutur. Bu zaman isə yerli istehsalçılar həm daha çox mal satışından, həm də yüksək qiymət-lərdən faydalanırlar.

Lakin, ümumi ölkə miqyasında götürülərsə tarif tətbiqindən istehlakçıların itkisi yerli istehsalçıların əldə etdiyi mənfəətdən daha çoxdur. Çünki, istehsalçılar yalnız yerli malların qiymətinin artmasından mənfəət əldə etdikləri halda, istehlakçılar həm yerli, həm də xarici malları yüksək qiymətlə satın almağa məcburdurlar.

Gömrük tarifləri dövlətin gəlir mənbəyi kimi - tarifi idxalatçı ölkədə iqtisadi nəticələri yalnız istehsalçı və istehlakçıların vəziyyətinə təsiri ilə bitmir. Gömrük qadağanedici olmadıqda o, dövlətə gəlir gətirir və mühüm gəlir mənbələrindən birini təşkil edir. Gömrük gəlirindən daxil olan verginin ümumi miqdarı idxal edilən malın miqdarının mal vahidinə qoyulmuş vergi məbləğinə vurulması yolu ilə hesablanır.

"Optimal" gömrük tarifləri - klassik xarici ticarət nəzəriyyəsinin müəllifləri "optimal" gömrük tariflərinin tətbiq edilməsi ilə "sərbəst ticarət" ideyasından müəyyən qədər kənarlaşmağı mümkün hesab edirlər. Bunun mahiyyəti ondan ibarətdir: əgər ölkə kifayət qədər böyükdirsə, o idxal olunan malların qiymətini bu mallara olan tələbi azaltmaqla aşağı sala bilər. Bu halda həmin ölkə "ticarət şərtlərini" yaxşılaşdırmaq, yəni xarici satıcıları qiymətləri aşağı salmağa məcbur etmək üçün gömrük tarifləri qəbul edə bilər. Təcrübədə belə hal

istehlakı az elastiklik səviyyəsinə malik olan kənd təsərrüfatı malları üçün xarakterikdir.

Bu halda xarici satıcı idxal rüsumu tətbiq edildikdən sonra mühüm ixracat bazarını itirməmək üçün qiymətləri, aşağı salmağa məcbur olur.

Gömrük rüsumunun real himayəçilik (müdafiə) səviyyəsi - hər hansı bir mala qoyulan gömrük tarifi yalnız həmin malı istehsal edən firmaları himayə etmir. O, həmçinin həmin firmada işləyən fəhlə və qulluqçuların gəlirlərini himayə edir.

İnkişaf etmiş sənaye ölkələrində tariflər elə qurulur ki, vergiyə cəlb olunma səviyyəsi malın emal dərəcəsi artdıqca çoxalır. Məsələn, emal olunmamış xam pambıq idxalına gömrük rüsumu qoyulmadığı halda pambıq parça ipliği üçün bu tarif 7-9%, hazır məhsul üçün isə 20% səviyyəsində ola bilər.

Bununla da hər hansı bir ölkənin pambıq-parça məmulatı istehlakçısı rüsumsuz xarici pambıq satın alaraq real müdafiə səviyyəsinə malik olur ki, bu da gömrük rüsumunun nominal miqdarından xeyli çoxdur. Təcrübədə bu miqdar rüsumsuz və ya rüsumla idxal olunan xammalın xüsusi çəkisi ilə qədər yüksəkdirsə bir o qədər çox olur.

#### **4.4. Xarici ticarət siyasətinin digər istiqamətləri**

Sərbəst ticarətə məhdudlaşdırılmasında tarixən gömrük tarifləri mühüm rol oynamışdır. Beynəlxalq ticarətin sürətlə inkişaf etdiyi XX əsrin ikinci yarısında qeyri-tarif tənzimləmələrinin (məhdudlaşdırmalarının) rolu xeyli artmışdır.

Beynəlxalq ticarətin məhdudlaşdırılmasının 50-dən çox üsulu vardır. Sənaye ölkələri, istərsə də inkişaf etməkdə olan ölkələr bu üsulların çoxundan istifadə edirlər. İdxalı arzuolunmaz əmtəə müxtəlif standartlaşma tələbləri qoyulması və s. kimi çoxsaylı məhdudlaşdırma üsullarının əsas növlərinə aşağıdakılar aiddir: xarici ticarət üzərində dövlət inhisarı,

dövlət istehlakının yalnız yerli mallar ilə ödənilməsi, bürokratik inzibati əngəllər (bu bəzən süni olaraq sərbəstləşdirilir), mürəkkəb valyuta nəzarəti və s.

Bu əngəllərdən çoxu ölkənin həqiqi ehtiyaclarına cavab verərək təbii xarakter daşdığı halda, bəziləri açıq-aşkar xarici ticarətdə ayrı-seçkilik siyasətinə xidmət edir.

Qeyri-tarif məhdudlaşdırmaları iki qrupa bölünür:

a) miqdar məhdudlaşdırmaları və b) digər qeyri-tarif məhdudlaşdırmaları.

a) Miqdar məhdudlaşdırmaları: kvotalar sərbəst ticarətin qeyri-tarif məhdudlaşdırılmasında istifadə olunan ən mühüm vasitə kvotalardır. Xarici ticarəti dolayı yolla məhdudlaşdıran gömrük tariflərindən asılı olaraq kvotalar vasitəsilə idxal həcmi və ya dəyəri bilavasitə məhdudlaşdırılır.

Kvota sistemi, bir qayda olaraq ixraca nisbətən idxal çox olduğu hallarda müvazinət yaratmaq məqsədilə həyata keçirilir və idxal üzərində nəzarəti təmin edir. Təcrübədə kvotalar müxtəlif şəkillərdə tətbiq edilir. Məsələn, Azərbaycan qarşısındakı ildə 1000 ədəd velosiped idxal etməyi qərara almışdır. Buna "idxal kvotası" deyilir. Tutaq ki, Azərbaycan daxili ehtiyacları nəzərə alaraq qarşısındakı ildə 100 min ton dizəl yanacağı ixrac etməyə icazə vermişdir. Bu isə "ixrac kvotasıdır". Belə kvotalara "qlobal", yaxud ayrı-seçkilik salmayan (pop-discriminatoru) kvotalar deyilir. Çünki, qoyulmuş miqdar məhdudiyyəti daxilində idxal və ixrac istənilən ölkə ilə aparıla bilər.

Təcrübədə seçici (selective), ayrı-seçkilik salan (discriminatory) kvotalar da mövcuddur. Məsələn, Azərbaycan Macarıstandan 1000 ədəd avtobus alınmasını planlaşdırsa bu "seçici" kvota"dır. Belə kvotalar-ölkələr arasında bağlanan ticarət müqavilələri ilə müəyyən edilir. Bəzən "Tarif kvotaları" da tətbiq olunur. Bu zaman idxal olunan əmtəənin miqdarı və

ya dəyəri üzərində limit qoyulur və idxal limitdən çox olduqda yüksək tarif dərəcəsi tətbiq edilir.

İdxalı məhdudlaşdırmaq üçün hansı hallarda tarifdən deyil, kvotalardan istifadə olunur?

Dünyada kvotalar ilk dəfə 1929-30-cu illərin "böyük iqtisadi böhranı" vaxtı tətbiq olunmağa başlamışdır. Tariflər dövlətə gəlir mənbəyi təşkil etdiyi üçün qədim zamanlardan tətbiq olunur. Kvotalar isə dövlətə bilavasitə gəlir gətirmir. Kvota 1930-cu ildə ilk dəfə Fransa dövləti tətbiq etmiş və bununla ölkədə tələbatı elastik olmayan buğda istehsalçılarını qorumağa çalışmışdır. Bu zaman, əgər Fransa ölkəyə ucuz buğda idxalını kvotalar ilə deyil, tariflərlə məhdudlaşdırsaydı, tələbat səviyyəsi az-çox sabit olan buğda üzrə daxili istehsalın həcmi artırmaq və ya idxalı azaltmaq mümkün olmayacaqdı. 30-cu illərdən sonra kvotalar müxtəlif məqsədlərlə həyata keçirilir və inkişaf etmiş ölkələrdə daha geniş istifadə edilir.

Dövlət tariflərə nisbətən kvotalara bir neçə səbəbə görə üstünlük verir. Hər şeydən əvvəl, xarici rəqabət getdikcə sərtləşdiyi halda, idxal kvotaları tariflərə nisbətən məqsədə daha etibarlı çatmağa imkan verir. Çünki, valyuta məzənnəsi və idxal malına daxili tələbat dəyişməz qaldığı şəraitdə sərt rəqabət qiymətlərin düşməsinə əsas səbəb olarsa, yüksək tarif qoyulmasına başlayaraq idxalın həcmi azalmaq əvəzinə arta bilər. Bu halda idxala limit - yəni idxal kvotası etibarlı müsbət nəticə verir.

Tarif dərəcələrinin artırılması beynəlxalq ticarət sazişləri ilə nizamlanmış üçün kvotalar dövlətə manevr etmək üçün daha geniş imkan verir. Əgər idxal ilə rəqabət vəziyyətində olan sahə təxirə salınmadan himayə olunmalıdırsa, çox vaxt dövlət birtərəfli qaydada tarifləri artırma bilmir. Ona görə də sərt idxal kvotalarının tətbiqi çox vaxt daha asan olur. Dövlət orqanları həmçinin hesab edirlər ki, onlar xarici

ticarətdə yerli firmalara qarşı öz bölüşdürücü funksiyasını da kvotalar vasitəsilə daha asan yerinə yetirirlər.

Bu zaman rəqabət qabiliyyəti zəif olan yerli firmaların yüksək təcrübə və texnikaya malik olan xarici firmalardan qorunması məqsədi güdülür. Subsidiyalar istehsalçı firmalara imkan verir ki, öz məhsullarını istehsal xərclərindən aşağı olan bir qiymətlə sata bilsin. Yerli özəl təşəbbüsçülüyün inkişafına çalışan bütün dövlətlər strateji sahələrdə çalışan firmalara belə yardımlar edirlər.

Subsidiya ödəmələri, adətən, ixracatçı firmanın məhsul istehsalına çəkdiyi həqiqi xərcə, bu məhsulun satış qiyməti arasındakı fərq, yaxud da hər bir mal vahidinə hökumət tərəfindən müəyyən edilmiş məbləğ qədər olur. Bu cür subsidiyaların hazır məhsullara verilməsi ÜTT tərəfindən qadağan olunmuşdur. Lakin, dövlətlər bu məqsəd üçün dolaylı yollardan istifadə edirlər. Məsələn, hökumətlər ixracatçılara vergi güzəştləri edir, sığorta işində yardım edir və güzəştli kreditlər verirlər. Bundan başqa firmalara ucuz xammal alınmasında yardım edilir, yerli istehsalçıların bəzi malları dövlətlər tərəfindən yüksək qiymətlə satın alınır və onlar xarici bazarlarda ucuz qiymətlə satılır (məsələn, ABŞ-da kənd təsərrüfatına yardım proqramı bu yol ilə həyata keçirilir).

#### **4.5. Xarici ticarətin beynəlxalq miqyasda tənziplənməsi**

1929-1930-cu illərdə özünü göstərmiş dünya iqtisadi böhranı vahid norma və qaydalar qoyulması yolu ilə beynəlxalq ticarət əlaqələrinin dünya miqyasında tənziplənməsi zərurətini doğurdu. Beynəlxalq ixtisaslaşmanın üstünlüklərindən optimal istifadə olunması və bu ixtisaslaşmanın daha da dərinləşməsi zərurəti beynəlxalq ticarətdə mövcud olan ticarət sədlərinin minimuma endirilməsini tələb edirdi.

Dünya ticarətinin 40%-ni əlində cəmləşdirmiş ABŞ xarici ticarətin liberallaşdırılmasında daha maraqlı idi və gömrük rüsumlarının aşağı salınması meylinin əsasını qoymuş ilk qanun da ABŞ-da qəbul edildi. ABŞ-da və sonralar bütün dünyada beynəlxalq ticarət siyasətinin dönüş nöqtəsini təşkil edən qarşılıqlı ticarət müqavilələri haqqında qanun konqres tərəfindən hələ 1934-cü ildə qəbul edilmişdir. Bu qanunla xarici ticarətin liberallaşdırılmasına doğru ciddi addım atılmış oldu. Qanunda iki əsas müddəə nəzərdə tutulurdu:

1) Prezidentə səlahiyyət verilir ki, Konqresə müraciət etmədən, digər ölkələrlə qarşılıqlı ticarət müqavilələri bağlayaraq, tarifləri lazım olduqda 50%-ə qədər aşağı salsın;

2) Tariflərin ümumi olaraq aşağı salınması.

Tariflər ayrı-seçkilik salınmadan bütün ölkələrə aid edilmədi idi. Bu prinsiplər sonralar beynəlxalq ticarətin dünya miqyasında tənzimlənməsi meylinin əsasını qoydu.

İkinci dünya müharibəsindən sonra çoxtərəfli ticarət-tarif müqavilələrinin bağlanması üçün görülən işlər genişlənməyə başladı. Bu sahədə ciddi addım 1947-ci ildə ABŞ da daxil olmaqla 23 ölkənin iştirakı ilə QATT (General Agreement on Tariffs and Trade) - Tarif və ticarət haqqında Baş Sazişin İmzalanması ilə atılmış oldu. Bu gün QATT dünya ticarətinin 85%-ni əhatə edən 150-dən çox ölkəni birləşdirən bir razılaşmaya çevrilmişdir.

QATT-ın qəbul etdiyi əsas prinsiplər aşağıdakılardır:

1) Bütün üzv ölkələr üçün bərabər, ayrı-seçkilik salmayan rejimin şərtsiz qəbulu;

2) Çoxtərəfli danışıqlar aparılması yolu ilə tariflərin azaldılması;

3) Bir çox idxal kvotalarının (yerli kənd təsərrüfatının himayə olunması və tədiyyə balans tarazlığının qorunması ilə əlaqədar kvotalardan başqa) aradan qaldırılması.

QATT tariflər və ticarətlə əlaqədar ölkələr arasında danışıqlar aparılan bir beynəlxalq forumdur. O, çox vaxt belə danışıqlarda bir vasitəçi rolunu oynayır.

Beynəlxalq ticarətin liberallaşdırılmasında əlverişli şərait rejimində (ƏŞR) Öz ifadəsini tapan qarşılıqlı ticarət güzəştləri böyük rol oynayır. Bu rejimə uyğun olaraq, öz aralarında müqavilə bağlamış ölkələr bir-birinə (üçüncü ölkəyə də tətbiq edilən) qarşılıqlı güzəşt edirlər. Bu güzəşt və üstünlüklər gömrük müdafiəsindən, yəni gömrük rüsumu dərəcələrində əks olunur. Bu halda danışıqlar aparılaraq saziş imzalanan kimi, həmin güzəştlər dərhal bütün digər ölkələrə də ayrı-seçkilik salınmadan tətbiq edilir.

ƏŞR-nin mahiyyəti ondan ibarətdir ki, gömrük tariflərinin ləğvi və ya azaldılması bütün iştirakçı tərəflərə aid edilir (əgər bu halda qərar birtərəfli qaydada qəbul edilmiş olsa da).

Beynəlxalq ticarətin inkişafında da QATT tərəfindən qəbul olunmuş birtərəfli qərarlara yol verilməməsi prinsipi də çox mühümdür. Milli bazarın himayə olunması haqqında qərar yalnız çoxtərəfli məsləhətləşmələr aparıldıqdan sonra qəbul oluna bilər.

Təcrübədə QATT-m əsas prinsiplərini həyata keçirmək üçün üzv ölkələrin ümumi razılığı əsasında təşkilat mexanizmi (katiblik) yaradılmışdır. QATT katibliyi Cenevrə şəhərində yerləşmişdir. Bu orqanın fəaliyyəti konfrans və sessiyalar çərçivəsində həyata keçirilir.

Adətən, sessiyalar yüksək vəzifəli məmurların görüşləri ilə başlayır, sonra isə raundlar adlanan danışıqlar başlayır. Belə raundlar 1949, 1951, 1956, 1960, 1961-ci illərdə olmuşdur. Bunlar arasında uzun müddət davam etmiş Tokio və Uruqvay raundlarını (1983-dən 1994-çü ilə qədər davam etmişlər) xüsusi olaraq göstərmək lazımdır. Bu son iki raundda müzakirə olunan məsələlərin sayı artırılmış və qeyri-tarif ticarət sədləri haqqında məsələ də gündəliyə daxil edilmişdir. QATT-ın

fəaliyyətində gömrük rüsumlarının ixtisarı və ya ləğvi üzrə görülən işlər xüsusi əhəmiyyət kəsb edir. Belə ki, 1945-ci ildə inkişaf etmiş ölkələrdə gömrük rüsumlarının orta səviyyəsi 40-60 % təşkil etdiyi halda (bəzi mal növləri üzrə 70-90%) 90-cı illərin əvvəllərində 3-5%-ə qədər aşağı salınmışdır.

1993-cü ilin dekabr ayında Uruqvay raundunda yekun sənədi hazırlandı ki, həmin sənəddə bütün əvvəlki danışıqların nəticələri nəzərə alındı. Bu sənədə əsasən QATT- Ümumdünya Ticarət Təşkilatına (ÜTT) çevrilmişdir. ÜTT-nin ali idarəedici orqanı nazirlərin konfransıdır. Bu təşkilat QATT çərçivəsində bağlanmış bütün sazişlərin, o cümlədən Uruqvay raundu razılaşmalarını yerinə yetirilməsinə nəzarət edir. ÜTT- yə üzv olmaq hər bir iştirakçı ölkə üçün artıq bağlanmış bütün razılaşmaların tam həcmdə yerinə yetirəcəyinin öz üzərinə götürülməsi deməkdir. QATT, daha doğrusu ÜTT öz səlahiyyət dairəsini genişləndirərək dünya iqtisadi əlaqələrinin tənzimlənməsində çox mühüm beynəlxalq orqana çevrilmişdir.

QATT, indiki ÜTT qlobal tənzimləmə sisteminin üçüncü mühüm təşkilatıdır. Onun öz fəaliyyətində rəhbər tutduğu əsas prinsiplər açıq iqtisadiyyat və sərbəst ticarətdir. İstehsalçılara qarşı ayrı-seçkiliyi qadağan etmiş, ixracatçıların təcavüzkar (dempinq) siyasətinə mane olur, gömrük və qeyri-tarif məhdudlaşmalarının aradan qaldırılmasına çalışır. Belə ki, ticarətin liberallaşdırılması dünyanın iqtisadi potensialından daha səmərəli istifadə olunması üçün şərait yaradır.

QATT-ın yaradılması tarixi dünya müstəmləkəçilik sisteminin dağılması və inkişaf etməkdə olan müstəqil dövlətlərin meydana gəlməsi tarixi ilə eyni vaxta düşür. Dünya iqtisadiyyatının liberallaşdırılması prosesi bu ölkələrdə sürətli və davamlı sosial-iqtisadi inkişafın təmin edilməsi tələblərinə cavab verir. Ona görə üçüncü dünya ölkələri də sərbəst ticarəti müdafiə edirlər. Çünki sərbəst ticarət sənayeləşməni başlıca məqsədlərindən biri hesab edən bu ölkələrə imkan verir ki,

onlar texnologiya və yeni texnika idxal etmək üçün Şimal bazarlarına asanlıqla daxil ola bilsinlər.

## **V FƏSİL. Azərbaycan xarici ticarət əlaqələri və gömrük xidməti.**

### **5.1. Azərbaycan Respublikasının xarici ticarət konsepsiyası və xarici ticarət siyasəti**

Dövlət müstəqilliyinin möhkəmləndirilməsi, ölkələrin bir-birindən asılılığının getdikcə güclənməsi, bazar iqtisadiyyatına keçidlə əlaqədar olaraq meydana çıxan problemlərin mürəkkəbləşməsi, hər şeydən əvvəl milli iqtisadiyyatın formalaşması və ölkənin beynəlxalq əmək bölgüsündə iştirakı respublikanın xarici iqtisadi fəaliyyətinin konseptual əsaslarının işlənib hazırlanmasından asılıdır.

Azərbaycan Respublikasının potensial imkanları baxımından «kiçik ölkə» olduğunu, yəni nəinki dünya bazarında, hətta regional bazarlarda belə mövcud situasiyaya təsir etmək imkanının yoxluğunu, əksinə, özünün bütövlükdə iqtisadi fəaliyyətinin təşkili və inkişafında real vəziyyətə uyğunlaşmaq məcburiyyətində qaldığını qəbul edirsə, onda ölkənin xarici ticarət konsepsiyasının formalaşdırılmasında göstərilən cəhətləri nəzərə almaq və onu qlobal miqyasda araşdırmaq lazım gəlir.

Bu baxımdan xarici ticarət konsepsiyası inkişaf mərhələsinə uyğun olaraq iki dövr üçün işlənib hazırlanmalıdır:

- 1) keçid dövrünün xarici ticarət konsepsiyası;
- 2) real bazar dövrünün xarici ticarət konsepsiyası.

Keçid dövrü öz mahiyyəti etibarilə respublikada bazarın formalaşması və həmin keyfiyyət aspektində real bazar münasibətlərinin təşəkkülü ilə başa çatmalıdır.

Real bazar münasibətlərinin təşəkkülü prosesi başa çatdıqdan sonra ölkədə həm iqtisadi bazisin sosial-iqtisadi

mahiyyətində, həm də cəmiyyətin siyasi təşkilində köklü keyfiyyət dəyişiklikləri baş verməklə ölkənin dünya iqtisadiyyatına funksional inteqrasiyası baş verəcəkdir. Bu proses xarici amillərdən qarşılıqlı asılılığı daha da gücləndirəcəkdir. Göründüyü kimi, xarici ticarətin konseptual əsasları ölkənin inkişaf mərhələlərinə uyğun şəkildə formalaşdırılmalı və metodoloji prinsiplərin tarixi səciyyəyə daşdığı birmənalı şəkildə qəbul olunmalıdır.

Ölkənin xarici ticarət konsepsiyası bütövlükdə iqtisadi təhlükəsizlik konsepsiyasının tərkib elementi kimi nəzərdən keçirilməli və formalaşdırılmalıdır. Belə ki, dövlətin iqtisadi təhlükəsizlik sisteminin yaradılması və möhkəmləndirilməsi başlıca olaraq ticarətin təşkili və inkişafından birbaşa asılıdır.

Dünya təcrübəsi göstərir ki, ölkələrin inkişaf yollarının seçilməsi son dərəcə mühüm məsələlərdən biridir. Ümumiyyətlə, milli iqtisadiyyatın xarici amillərlə sıx əlaqəliliyi və qarşılıqlı asılılığı baxımından 3 inkişaf modelini fərqləndirmək mümkündür:

- 1) İqtisadiyyatın ixrac yönünün yüksəldilməsini nəzərdə tutan inkişaf modeli;
- 2) İdxalı əvəz edəcək istehsal sahələrinin inkişaf modeli;
- 3) İqtisadi inteqrasiya modeli.

Bu modellərdən hər hansı birinin seçilməsi öz mahiyyəti etibarilə xarici ticarət konsepsiyasının formalaşdırılması deməkdir. Buna görə də, Azərbaycanın mövcud potensialı baxımından bunlardan hansının daha məqsədamüvafiq olduğunu araşdırmaq zəruridir.

Beləliklə, ixrac yönümlü inkişaf müasir beynəlxalq iqtisadi münasibətlər sistemində mühüm yer tutan modellərdən, biridir və milli iqtisadiyyatın göstərilən istiqamətdə inkişafını tələb edir. Lakin Azərbaycan Respublikasının bu modeli tətbiq

etməsi üçün aşağıda göstərilən bir sıra problemlərin həlli vacibdir:

1) Dünya bazarında yaranmış vəziyyət məhsul və xidmətlərin ixracatında tamamilə yeni amillərə və parametrlərə əsaslanmağı tələb edir. Belə ki, müasir texnika və texnologiyaların tətbiqi, yeni mallar istehsal artımının və rəqabətin qeyri-müəyyənliyi dünya standartlarına cavab verməyən məhsullar istehsal edən Azərbaycanın ixrac imkanlarını xeyli məhdudlaşdırır;

2) İxrac yönümlü inkişaf rəqabətə davam gətirməyi, yeni üstünlüklər yaratmağı tələb edir. Yəni, infrastruktura, marketing və yeni texnologiyaların əldə edilməsi məqsədi ilə fasiləsiz olaraq investisiya qoyuluşları həyata keçirilməlidir. Aydınır ki, müasir şəraitdə maliyyə-valyuta resursları hətta minimal tələbləri ödəmək iqtidarında olmadığı bir dövrdə göstərilən istiqamətdə iri həcmli kapital qoyuluşlarının həyata keçirilməsi mümkün deyildir;

3) Hətta bütün imkan və vəsaitlərin mövcudluğu şəraitində belə ixrac yönümlü inkişaf modelinin tətbiqi və onun rolunun yüksəldilməsi istənilən nəticəni verə bilməz. Belə ki, milli iqtisadiyyatın ixrac yönümünün gücləndirilməsi xarici bazarlardan ixrac asılılığı yaradır və nəticədə daxili sosial-iqtisadi situasiyaya güclü təsir göstərir. Aydınır ki, ənənəvi tərəf müqabillərində də iqtisadi situasiyanın pisləşməsi zəncirvari reaksiya doğurmaqla ölkədə staqfliyasiyanı sürətləndirərək böhranlı vəziyyət yaradır. Buna görə də, ixracat prosesinin əsas hissəsinin yönəldiyi xarici bazarlara əməli yardım edilməsi problemi meydana çıxır ki, bu da qlobal qarşılıqlı asılılığın yeni keyfiyyət aspektləri kimi səciyyələnə bilər.

Ölkənin xarici ticarət konsepsiyasının ağırlıq mərkəzi kimi idxalı əvəz edəcək istehsal sahələrinin təşkil modelinin də bir sıra nöqsanları vardır.

Aydındır ki, Azərbaycanın keçid dövrünün spesifik xüsusiyyətləri baxımından regional iqtisadi inteqrasiyaya funksional qoşulması qeyri-mümkündür. Məhz buna görə də, azad ticarət bloklarına daxil olmaq, yəni inteqrasiyanın birinci mərhələsinin tam səlahiyyətli iştirakçısı kimi fəaliyyət göstərmək birbaşa müasir gerçəklikdən doğan nəticədir.

Hal-hazırda Azərbaycan Avrasiya məkanında yeganə ölkədir ki, eyni zamanda 5 regional qruplaşmada iştirak edir:

- 1) Müstəqil Dövlətlər Birliyi (MDB);
- 2) İqtisadi Əməkdaşlıq Təşkilatı (EKO);
- 3) Qara dəniz hövzəsi ölkələrinin iqtisadi əməkdaşlıq təşkilatı;
- 4) Türk dövlətlərinin iş birliyi şurası;
- 5) GUAM (Gürcüstan, Ukrayna, Azərbaycan, Moldova)

Bu bloklardan heç birində real məzmunlu inteqrasiya prosesləri getmir, bununla yanaşı istənilən istiqamətdə azad ticarət zonalarının təşkili ölkənin xarici ticarət əlaqələrinin inkişafında və onun strukturunun təkmilləşdirilməsində mühüm rol oynaya bilər.

## **5.2. Azərbaycan Respublikasının gömrük xidməti**

Azərbaycan beynəlxalq iqtisadi münasibətlər sistemində aktiv daxil olmaq üçün geniş potensiallara malikdir. Ölkədə həyata keçirilən iqtisadi islahatlar, inzibati idarəetmə metodlarından bazar iqtisadiyyatına keçid, xarici iqtisadi əlaqələrin liberallaşdırılması sosial-iqtisadi inkişafın sürətlənməsində mühüm rol oynayır.

Sovet hakimiyyəti illərində Azərbaycan SSRİ-nin tərkibində olduğundan onun müstəqil gömrük xidməti olmamışdır. Bununla yanaşı, respublika ərazisində SSRİ-yə məxsus gömrük

orqanları fəaliyyət göstərirdi, idxal-ixrac əməliyyatlarına nəzarət İttifaq orqanları tərəfindən yerinə yetirilirdi.

Azərbaycanda dövlətimizin əsas atributlarından olan müstəqil gömrük xidmətinin yaradılması dövlət müstəqilliyi nəticəsində mümkün olmuşdur. Gömrük orqanları ölkənin siyasi-iqtisadi müstəqilliyinin, daxili bazarın qorunmasında, iqtisadi təhlükəsizliyinin təmin olunmasında mühüm rol oynayır.

Azərbaycanın dünya iqtisadiyyatına inteqrasiya olunmasında, idxal-ixrac əməliyyatlarının tənzimlənməsi sayəsində hüquqi baza yaranmış, bir sözlə, xarici iqtisadi fəaliyyətin tənzimlənməsi üçün Milli Məclis tərəfindən müvafiq qanunlar qəbul edilmiş, prezident fərmanları imzalanmış, sərəncamlar verilmiş, Respublika Nazirlər Kabineti tərəfindən müvafiq normativ-hüquqi sənədlər qəbul olunmuşdur.

İqtisadi tədqiqatlar göstərir ki, gələcəkdə Azərbaycanın iqtisadi inkişafı iqtisadi əlaqələrdən çox asılı olacaqdır. Azərbaycan coğrafi ərazisinə görə siyasi və iqtisadi münasibətlər mənafeələrinin kəsişmə nöqtəsində yerləşir. Ona görə də, gömrük nəinki iqtisadi, eyni zamanda siyasi əhəmiyyət kəsb edir. Respublikamızın daxili bazarını qorumaq, idxal-ixrac əməliyyatlarına nəzarət isə iqtisadi suverenlik və bu suverenliyin təhlükəsizliyinə təminat, ümumilikdə isə gömrük siyasətinin reallaşdırılmasında Azərbaycanın gömrük orqanları üzərinə böyük məsuliyyət düşür.

Göründüyü kimi, beynəlxalq münasibətlər sistemində yeni dövlətlərarası əməkdaşlıq sferalarının yaranması və daha da inkişafı gömrük işi sferasında yaranan münasibətlərə daha geniş və bir-biri ilə qarşılıqlı əlaqədə yanaşmanı tələb edir. Belə ki, dövlətin gömrük işi bazarın formalaşması və inkişafında, onun dünya təsərrüfatına inteqrasiyasında mühüm faktor kimi çıxış edir. Dövlətin gömrük işi mürəkkəb kompleks xarakter daşıyır və bir-biri ilə qarşılıqlı əlaqədə olan mühüm

elementlərdən ibarətdir. Həmin elementlər Azərbaycan Respublikası Gömrük Məcəlləsində təsbit edilmişdir. Həmin müddələrin tələblərinə görə, Azərbaycan Respublikası gömrük sərhədindən keçirilməsi qaydaları və şərtləri, gömrük ödənişlərinin alınması, gömrük rəsmiləşdirilməsi, gömrük nəzarəti və gömrük siyasətinin həyata keçirilməsinin digər vasitələri təşkil edir.

Müstəqilliyin ilk dövründən başlayaraq Azərbaycan Respublikasında artıq milli gömrük orqanları sistemi formalaşmış və bu sistem Azərbaycan Respublikası Dövlət Gömrük Komitəsi, Naxçıvan Muxtar Respublikası Gömrük Komitəsi, Xəzər Dənizində Azərbaycan Respublikasının İqtisadi Mənafeyinin Mühafizəsi İdarəsi, 2 ərazi Baş Gömrük İdarəsi, 12 gömrük idarəsi, 1 xüsusi təmayüllü enerji gömrük idarəsi, 1 Aksiz Gömrük Postu, 47 gömrük postu, Tədris Mərkəzi, Mərkəzi Laboratoriya, «Azərterminalkompleks» Təsərrüfat Hesablı Xarici İqtisadi Birlik və s. struktur vahidlərdən ibarət olmaqla fəaliyyət göstərir, xüsusi ilə əsas funksiyalardan birini - fiskal funksiyanı yerinə yetirir.

### **5.3. AR fiskal vergilərdə gömrük xidmətinin rolu**

Azərbaycan Respublikasında gömrük sistemində görə fiskal funksiyalara aşağıdakı gömrük rüsumları, aksizlər, əlavə dəyər vergisi və digər ödənişlərin alınması daxildir.

2004-2012-ci illərdə dövlət büdcəsinə daxil olan gömrük ödənişlərinin dinamikası aşağıdakı kimidir:

**2004 - 2012-ci illər ərzində Azərbaycan Respublikasının dövlət büdcəsinin gəlir hissəsinin formalaşmasında gömrük ödənişləri və onun xüsusi çəkisinin dinamikası**

**Cədvəl 2**

<b>İllər</b>	<b>Daxil olmalar</b>	
	<b>mlrd. manatla</b>	<b>Xüsusi çəkisi, %-lə</b>
<b>2004</b>	17,4	3,2
<b>2005</b>	65,8	4,3
<b>2006</b>	264	13,6
<b>2007</b>	429,5	16,7
<b>2008</b>	561,6	24,1
<b>2009</b>	663,1	23,7
<b>2010</b>	719,6	20,1
<b>2011</b>	822,2	22,1
<b>2012</b>	921,8	22,4
<b>Cəmi:</b>	<b>4465,0</b>	<b>100</b>

Cədvəldən görüldüyü kimi, dövlət büdcəsinin gəlir hissəsinin formalaşmasında gömrük ödənişlərinin xüsusi çəkisi 2004-cü ildə 3,2%, 2005-ci ildə 4,3% olduğu halda, 2008-ci ildə 24,1%, 2009-cu ildə 23,7%, 2010-cu ildə 20,1%, 2011-ci ildə isə 22,1% təşkil etmiş və 2012-ci ildə 2004-cü ilə nisbətən 7 dəfə artmışdır.

Göründüyü kimi, son illərdə fiskal («Fisk» latın sözü olub, «zənbil» deməkdir. Qədim Romada vergi və rüsumların cəmləşdiyi mərkəz fisk adlanırdı) siyasət sahəsində funksiyalar uğurla yerinə yetirilmişdir.

2012-ci ildə dövlət büdcəsinə 921,8 milyard manat və ya 2007-ci illə müqayisədə 2,2 dəfə çox gömrük vergi və rüsumları köçürülmüşdür. Büdcə gəlirlərində gömrük vergi və rüsumlarının xüsusi çəkisi 2007-ci ildəki 16,7 faizdən 2012-ci ildə təxminən 22,4 faizə qalxmışdır.

Məhz hökumət tərəfindən qarşıya qoyulmuş fiskal məsələlərin həllində - proqnozlaşdırılmış vəsaitin dövlət büdcəsinə keçirilməsində gömrük orqanlarının rolu da az deyildir. Belə ki, son ilin məlumatına görə büdcənin mədaxil hissəsinin formalaşmasında hər 5 manatdan biri gömrüyün payına düşür. Bu da onunla əlaqədardır ki, gömrük hökumətin incə, yığcam və eyni zamanda çox kəskin iqtisadi tənzimləmə alətlərindən biridir və bunun köməyi ilə müxtəlif məsələləri həll etmək mümkündür.

Bu baxımdan da büdcədə daxili gəlirlər çatışmadıqda gömrüyün fiskal funksiyası - büdcəyə daha çox pul vəsaitinin yığılması, digər tənzimləyici və mühafizə funksiyalarından üstün olur. Bu hal isə milli iqtisadiyyat tam gücü ilə fəaliyyət göstərənə qədər davam edə bilər. Xarakterizə olunan büdcə gəlirlərinə dair göstəricilərdə həmişə milli iqtisadiyyatın inkişaf səviyyəsi və fiskal sferada hökumət tərəfindən həyata keçirilən məsələlər öz əksini tapır.

Göstərilən nəticələr gömrük işi sahəsində kadrların hazırlanması və ixtisas səviyyəsinin yüksəldilməsi, xidməti intizamın möhkəmləndirilməsi, gömrük nəzarəti formalarının unifikasiyası, yeni mütərəqqi tarif dərəcələrinin tətbiqi, gömrük orqanlarının maddi-texniki bazasının yaxşılaşdırılması, yeni texniki-nəzarət vasitələrinin tətbiqi, gömrük strukturlarının modernləşdirilməsi, idarəetmə prosesində yeni metodların tətbiqi və s. nəticəsində əldə olunmuşdur.

Müqayisə, məqsədilə qeyd etmək lazımdır ki, büdcənin gəlir hissəsinin formalaşmasında Rusiya Federasiyasında gömrüyün payı hər bir rublda, - 38 qəpik, Amerika Birləşmiş

Ştatlarında-isə ümumi federal büdcə gəlirlərində bir faiz, Avropa Birliyi ölkələrində isə bu göstərici 18-25% arasında variasiya edir.

Azərbaycanın gömrük xidməti bazar iqtisadiyyatının prinsipləri yə Ümumdünya Gömrük Təşkilatının tövsiyələri əsasında fəaliyyət göstərir. Onun təşəkkül tapmasında dünyanın qabaqcıl ölkələrinin təcrübəsindən geniş istifadə olunur.

Hal-hazırda Azərbaycanın milli gömrük xidməti çoxfunksiyalı orqandır və mürəkkəb maliyyə kompleksindən ibarət bir sistem olub xarici iqtisadi fəaliyyətə, o cümlədən xarici ticarət əməliyyatlarına kompleks nəzarəti həyata keçirir.

Məhz Azərbaycan Respublikasının gömrük siyasəti iqtisadiyyatın dövlət tənzimlənməsinin mühüm sistemlərindən biridir. Gömrük sisteminin əsas məqsədi Azərbaycanın strateji milli dövlət maraqlarının təmin edilməsi, ölkənin milli iqtisadiyyatının və sosial iqtisadi səmərəliliyinin yüksəldilməsi və rəqabət qabiliyyətinin stimullaşdırılması əsasında ölkənin iqtisadi təhlükəsizliyinin təmin edilməsi, xarici iqtisadi fəaliyyət üçün əlverişli şərait yaradılmasından ibarətdir.

Azərbaycanda gömrük xidmətinin inkişafı ölkənin inkişaf səviyyəsindən və onun dünyadakı vəziyyətindən asılıdır. Ölkənin iqtisadi potensialı artdıqca o da təkmilləşir. 1991-ci ilin 18 oktyabrında «Azərbaycanın dövlət müstəqilliyi haqqında» konstitusiya aktının qəbul edilməsi ilə ölkəmizin tarixində yeni dövr - siyasi və iqtisadi cəhətdən müstəqil inkişaf dövrü başlamışdır.

Tarixən qısa bir dövr ərzində isə Azərbaycanda demokratik, hüquqi, dünyəvi dövlət qurulmuş, onun dövlət atributları yaradılmışdır. Respublikamız bazar iqtisadiyyatı yolu ilə inamla irəliləyir, yeni inkişaf dövrünü yaşayır.

Azərbaycan Respublikası Prezidenti H.Əliyev Azərbaycan Respublikasının dövlət müstəqilliyinin 10-cu ildönümünə həsr olunmuş təntənəli mərasimdə demişdir: «On il ərzində

Azərbaycan xalqı bəyan etdiyi demokratik, hüquqi, dünyəvi dövlət qurubdur, onun təsisatlarını yaradıbdır. Bu dövlətin yaşaması üçün, inkişaf etməsi üçün çoxsaylı qanunlar qəbul edibdir. Bazar iqtisadiyyatı yolu ilə gedərək bütün sahələrdə islahatlar aparıb və bu islahatların nəticəsinə nail olubdur. On il müddətində Azərbaycan dünya miqyasında özünə layiq yerini tutubdur, bütün beynəlxalq təşkilatlarda təmsil olunur. Dünyanın bütün ölkələri ilə diplomatik əlaqələr yaradıb, bir çox ölkələrlə qarşılıqlı faydalı, çox uğurlu əməkdaşlıq edir. Bu on il bizim xalqımızın çoxəsrlik həyatında ən böyük tarixi hadisədir, ən qiymətli nemətdir».

Müstəqillik əldə etdikdən sonra ölkə iqtisadiyyatının başqa sahələrində olduğu kimi, Azərbaycan xarici ölkələrlə ticarət əlaqələrində də əhəmiyyətli nəticələrə nail olmuşdur. Ölkəmizdə fəaliyyət göstərən hüquqi və fiziki şəxslərin fəaliyyətinin iqtisadiyyatın müasir tələblərinə uyğun qurulması və idxal-ixrac əməliyyatlarının dövlət tərəfindən tənzimlənməsi nəticəsində Azərbaycan ticarət dövriyyəsinin həcmi və bu münasibətdə ölkələrin sayı da artmışdır. 1992-ci ildə respublikamızla idxal-ixrac əməliyyatları keçirən ölkələrin sayı 2 dəfədən çox, ticarət dövriyyəsinin həcmi 20,7%, o cümlədən idxal 24,7%, ixrac 17,6% artmışdır.

#### **5.4. Xarici ticarət əlaqələrində gömrük nəzarəti**

Məlumdur ki, gömrük nəzarətinin müxtəlif formaları var və onlardan biri də «gömrük statistik nəzarəti və təhlil» formasıdır.

Bu nəzarət funksiyası gömrük statistikasına aid olmaqla xarici ticarət dövriyyəsi, sərnixin dövriyyəsi, xüsusi nəzarət obyektlərini (bəyanetmənin, gömrük ödənişlərinin, valyuta nəzarətinin, müsadirə olunmuş malların, beynəlxalq poçt

göndərişlərinin və s.) əhatə etməklə, o əksini «gömrük statistik nəzarəti və təhlil» formasında tapır.

Gömrük statistikasının nəzarət və təhlil obyektlərinin strukturu aşağıdakı şəkildə təsvir olunan sxem üzrə verilir:



Ölkənin xarici ticarət dövriyyəsi idxal və ixrac olunan malların miqdar və dəyər vahidilə ifadəsindən, habelə idxal və ixracın coğrafi istiqamətindən («mal-ölkə», «ölkə-mal») ibarətdir.

Bu dövriyyəyə statistik nəzarət xarici ticarətin gömrük statistikasına əsasən aparılır və Azərbaycan Respublikasının xarici ticarətinin gömrük statistikasına onun gömrük ərazisində qüvvədə olan hüquqi-normativ aktlarla tənzimlənir. Digər ölkələrlə ticarət-iqtisadi münasibətlərin vəziyyətini və ümumi dinamikasını təhlil etməklə aşağıdakı məsələləri həll edir:

- Azərbaycan Respublikasının gömrük sərhədindən malların və digər əşyaların keçirilməsi haqqında məlumatların uçotunun tam və düzgün aparılmasını;
- Məlumat təminatı və məlumat bankının yaradılmasını;
- respublikanın xarici iqtisadi siyasətinin müəyyən edilməsi və təkmilləşdirilməsi üçün;
- dövlət idarəetmə orqanları və digər strukturların özlərinin funksiyalarına aid səlahiyyətləri daxilində müvafiq qərarların qəbul edilməsi üçün;
- icra hakimiyyəti orqanlarında, dövlətlərarası ticarət danışıqları və operativ-kommersiya işi üzrə materialların hazırlanması üçün;

- xarici ticarət əlaqələrində tarif və qeyri-tarif tənzimlənməsi tədbirlərinin yerinə yetirilməsinə nəzarət üçün;
- daxili bazar konyukturunun təhlili üçün;
- valyuta nəzarəti tədbirlərinin aparılması üçün;
- ticarət və tədiyə balansının ayrı-ayrı maddələrinin tərtib edilməsi üçün;

- xarici ticarətin inkişaf meyllərinin, ixrac və idxal strukturunun mal axınının dinamikasının və s. təhlili üçün.

Azərbaycan Respublikasının gömrük statistikasında xarici ticarət üzrə uçotun «ümumi» sistemi əsasında malların idxal və ixracının uçotu aparılır. Bu zaman respublikanın gömrük ərazisinə gətirilən və ya bu ərazidən aparılan bütün mallar uçota alınır.

Gömrük statistikasının «ümumi» uçot sistemində aşağıdakı kateqoriyadan olan mallar nəzərə alınır:

Azərbaycan Respublikasına mal gətirmədə:

- sərbəst dövriyyə üçün gətirilmiş mallar;
- təkrar idxal olunmuş mallar;
- gömrük ərazisində emal etmək üçün gətirilmiş mallar;
- gömrük ərazisindən kənarında emal edildikdən sonra gətirilmiş mallar;

- gömrük nəzarəti altında emal etmək üçün gətirilmiş mallar;

- Azərbaycan Respublikası ərazisinə təkrar ixrac rejiminə müvafiq gətirilmiş mallar;

- Azərbaycan Respublikasının dövlət ərazisinə azad ticarət zonası və sərbəst anbarlara gətirilmiş mallar;

- sahibi tərəfindən dövlətin xeyrinə imtina edilən mallar;

- rüsumsuz ticarət mağazalarına gətirilmiş xarici mallar;

- bir il və ondan çox müddətə respublikanın ərazisinə müvəqqəti gətirilmiş mallar.

Azərbaycan Respublikasından mal göndərmədə:

- ixrac-gömrük rejiminə müvafiq olaraq göndərilmiş mallar;
  - sərbəst dövriyyə üçün gətirilmiş, sonradan isə ixrac-gömrük rejiminə müvafiq olaraq Azərbaycan Respublikasından göndərilmiş mallar;
  - gömrük ərazisində emal edildikdən sonra göndərilmiş mallar;
  - gömrük nəzarəti altında emal edildikdən sonra göndərilmiş mallar;
  - gömrük ərazisindən kənar emal edilmək üçün göndərilmiş mallar;
  - Azərbaycan Respublikası ərazisindən təkrar ixrac rejiminə müvafiq göndərilmiş mallar;
  - Azərbaycan Respublikasının ərazisindən kənara azad ticarət zonası və sərbəst anbarlardan göndərilmiş mallar;
  - rüsumsuz ticarət mağazalarından, Azərbaycan Respublikasının ərazisindən kənara göndərilmiş Azərbaycan və xarici ölkə malları;
  - bir il və ondan çox müddətə respublikanın ərazisindən müvəqqəti göndərilmiş mallar;
- Lakin aşağıdakı gömrük rejimləri altında yerləşdirilən malların uçotu xarici ticarətin gömrük statistikasında nəzərə alınmır:
- Azərbaycan Respublikası ərazisindən tranzitlə keçən mallar;
  - gömrük anbarı rejimi altında yerləşdirilən mallar;
  - bir il və ondan çox icarə müddətinə malik və bu müddət istisna olmaqla, müvəqqəti idxal (ixrac) rejimi altında gətirilmiş (aparılmış) mallar;
  - Azərbaycan Respublikası ərazisində məhv etmə rejiminə uyğun olaraq məhv edilən xarici mallar;

- aparılması nəzərdə tutulan və şəxs tərəfindən dövlətin xeyrinə maldan imtina gömrük rejimi və məhv etmə gömrük rejimi altında yerləşdirilərək məhv edilən mallar.

Digər tərəfdən isə aşağıdakı mallar qrupu da nəzərə alınmır:

- tədavüldə olan və bank müəssisələrinin qarşılıqlı hesablaşmaları tənzimləmək üçün mübadilə etdikləri valyuta (o cümlədən monetar qızıl);

- girov əşyaları və öhdəliyi təmin edən digər vasitələr;

- dəyəri statistik müşahidə həddini (statistik poroq) keçməyən mallar;

- Maliyyə Nazirliyi və ya Mərkəzi Bankın təsdiqedicisi sənədi əsasında gətirilən qanuni tədiyyə vasitələrindən olan valyuta banknotları, rəsmi dövlət sənəd blankları, habelə vətəndaş pasportları və qiymətli kağızlar;

- xarici ölkələrin, beynəlxalq dövlətlərarası təşkilatların, bu təşkilatların xarici ölkə nümayəndəliklərinin, diplomatik və konsulluq nümayəndəliklərinin rəsmi (xidməti) istifadələri üçün olan mallar; dövlət başçısına, dövlət orqanlarına, hökumət və parlament üzvlərinə verilən hədiyyələr;

- Azərbaycan Respublikasının xaricdəki nümayəndəlikləri üçün gömrük ərazisindən çıxarılan mallar. Xarici investisiyaya qoyulmuş müəssisələrinin əcnəbi işçilərinin yalnız öz ehtiyacları üçün Azərbaycan Respublikasına gətirdikləri əmlak.

## **5.5. Xarici ticarət əlaqələrinin təkmilləşdirilməsi istiqlal və inkişaf**

Azərbaycan Respublikası dövlət suverenliyi əldə etdikdən sonra onun xarici iqtisadi fəaliyyət sahəsində sərbəst, müstəqil siyasət yeritməsi obyektiv zərurətə çevrilmişdir, digər tərəfdən isə bunun üçün zəruri zəminlər yaranmışdır.

Azərbaycan SSRİ-nin tərkibində olduğu illər ərzində xarici ölkələrlə, hətta sabiq müttəfiq respublikalarla öz mənafeyini, ehtiyac və imkanları baxımından müstəqil iqtisadi əlaqələr həyata keçirmək imkanına malik deyildi. Azərbaycan ərazisində olan sənaye müəssisələrinin 94 faizi ittifaq-respublika nazirliklərinin tabeliyində idi. Xarici ölkələrlə bütün müqavilələr müvafiq ittifaq nazirlikləri və baş idarələri tərəfindən həyata keçirilirdi. Əlbəttə, belə bir şəraitdə respublika milli iqtisadiyyatının mənafeyini tam nəzərə alan xarici əlaqələrin təşkilinə ümid bəsləmək olmazdı.

Son dövrlərin təhlilinə əsaslanaraq demək olar ki, Azərbaycan dünyanın bütün qitələri ilə iqtisadi əlaqələrə malikdir. Lakin istehsal olunan məhsulların rəqabət qabiliyyəti dünya bazarlarında aşağı olduğuna görə, respublika əsasən xammal ixrac edir.

Dünyanın iqtisadi cəhətdən inkişaf etmiş hər hansı ölkəsi belə iqtisadi əlaqə saxlamadan inkişaf edə bilməz. Ona görə ki, sənayenin əsas xammalı olan təbii ehtiyatlar yer kürəsinin bütün ərazisi üzrə bərabər paylanmamışdır. Deməli, 300-dən çox sahəni əhatə edən sənayenin bütün ölkələrdə inkişafı praktiki cəhətdən mümkün deyildir. Ona görə də, ölkələr arasında əlaqələr iqtisadi zərurətə çevrilir.

Son vaxtlarda dünya ölkələri arasında iqtisadi inteqrasiya güclənmişdir. Artıq hər bir ölkənin iqtisadiyyatının inkişafı milli sərhədlərdən çıxaraq dünya iqtisadiyyatına qovuşur. Deməli, elə etmək lazımdır ki, ölkə dünya əmək bölgüsündə hazır məhsulla daha çox təmsil olunsun.

Sənaye cəhətdən inkişaf etmiş ölkələr dünya bazarına əsasən hazır məhsul, qabaqcıl mütərəqqi texnologiya, daha çox elmi tutumlu məhsullar çıxarır. Həmin texnologiyanı alan ölkələr isə tez bir zamanda onu tətbiq edərək, milli iqtisadiyyatın formalaşmasını sürətləndirirlər.

Azərbaycan Respublikasının idxal və ixrac balansının təhlili göstərir ki, Azərbaycana Avstraliya, Belçika, Bolqarıstan, Çin, Çexiya, Fransa, Almaniya, Macarıstan, İran, İsrail, İordaniya, Cənubi Koreya, Polşa, Pakistan, İsveçrə, Suriya, Birləşmiş Ərəb Əmirlikləri, Türkiyə, Böyük Britaniya, ABŞ kimi güclü inkişaf etmiş ölkələrdən texniki tərəqqinin əsasını təşkil edən sənaye sahələrinin məhsulları ilə bərabər, Azərbaycanda inkişafı ölkələr, iri iqtisadi rayonlar və milli iqtisadiyyatın ayrı-ayrı sahələri arasında yük axınının formalaşmasının amili ictimai əmək bölgüsü çıxış edir ki, bunu da təbi-coğrafi, sosial-iqtisadi və milli amillər şərtləndirir. İqtisadi əlaqələrin inkişaf səviyyəsi, ictimai əmək bölgüsünün dərinləşməsi və cəmiyyətin məhsuldar qüvvələrinin inkişafı ilə bilavasitə əlaqədardır.

İqtisadi rayonların kompleks inkişafı heç də məhdud, təcrid edilmiş təsərrüfatlar yaranması və rayonlararası iqtisadi əlaqələrin zəifləməsi deyildir. Əksinə, iqtisadi rayonların kompleks inkişafı təbii ehtiyatlardan tam istifadə etməyə və beləliklə, xalq təsərrüfatı sahələri arasında iqtisadi əlaqələrin səmərələşdirilməsinə imkan verir.

Təhlil göstərir ki, uzun müddət ərzində milli iqtisadiyyatda iqtisadi əlaqələr daimi deyildir, onlar dövrü olaraq əsaslı dəyişikliklərə uğramaqla, eyni zamanda məhsuldar qüvvələrin yerləşməsində baş verən dəyişiklikləri əks etdirir, əmək bölgüsünü dərinləşdirir, daimi olaraq iqtisadi əlaqələrdə iştirak edən sahələrin sayı və sahələrarası istehsal əlaqələri artır, bu da öz növbəsində rayonlararası, iqtisadi əlaqələrin dəyişməsi ilə müşahidə olunur və öz əksini nəqliyyat-iqtisadi əlaqələrin səmərələşdirilməsində tapır.

İqtisadi əlaqələrin dinamikliyi milli iqtisadiyyatın ayrı-ayrı sahələri, müəssisələr arasında uzun müddətə sabit istehsal əlaqələrinin olmasını tələb edir.

İqtisadiyyatda sahələrarası proporsiyaların təkmilləşməsi və məhsuldar qüvvələrin yerləşdirilməsinin yaxşılaşdırılması rayonlararası və rayondaxili əlaqələrin səmərələşdirilməsi ilə müşahidə olunur ki, bu da səmərəsiz yükdaşımalarının əsaslı surətdə ixtisar edilməsinə səbəb olur. Təbii və əmək resurslarının səmərəli istifadəsinə əsaslanan ölkələr və iqtisadi rayonlararası əmək bölgüsü, ölkələrarası iqtisadi əlaqələrin xarakterini müəyyən edir.

Yükdaşımalarının ümumi həcmində neft, qara metal tikinti, meşə, yeyinti məhsulları yüksək xüsusi çəkiyə malikdir.

Təbii-iqlim və torpaq şəraiti, əhalinin sayı və tərkibi, mineral, mineral-xammal və yanacaq-energetika ehtiyatları ilə təmin olma dərəcəsi - bütün bunlar sənayenin və kənd təsərrüfatının ixtisaslaşmasını və ölkələrarası əlaqələrin xarakterini müəyyən edir.

İqtisadi əlaqələr mürəkkəb problem olmaqla, istehsal və tədavül dairəsini əhatə edir. İqtisadi əlaqələr geniş təkrar istehsalın ayrılmaz hissəsi olmaqla, istehsalın ixtisaslaşmasının təkmilləşməsini, ərazi-istehsal komplekslərinin formalaşması və sürətlə inkişafını, istehsalın səmərəliliyinin artmasını stimullaşdırır. Deməli, iqtisadi əlaqələrin formalaşması və dəyişilməsi məhsuldar qüvvələrin inkişafı və istehsalın ixtisaslaşması səviyyəsindən əhəmiyyətli dərəcədə asılıdır.

Son illərdə Azərbaycanın nəqliyyat-iqtisadi əlaqələri hazırda müstəqil dövlətlər olan ölkələrlə əhəmiyyətli dərəcədə artmışdır.

İnkişafın tarixi xüsusiyyətləri, müxtəlif təbii və iqtisadi şərait, Azərbaycanın əlverişli nəqliyyat-iqtisadi vəziyyəti xalq təsərrüfatının müxtəlif sahələrinin inkişafı üçün olduqca əlverişli şərait yaradır. Azərbaycan Avropa ilə Asiyanın kəşiməsində yerləşməklə, məhsuldar qüvvələrin inkişafı və səmərəli nəqliyyat iqtisadi əlaqələr üçün olduqca əlverişli vəziyyətə malikdir.

Məhsuldar qüvvələrin inkişafının təbii ilkin şərtlərinin öyrənilməsi istehsalı səmərəli yerləşdirməyə və onun ərazi təşkilini təkmilləşdirməyə imkan verir, ildən-ilə müxtəlif təbii ehtiyatların mənimsənilməsini gücləndirir. Onların bazasında öz strukturuna, inkişaf istiqamətinə, ixtisaslaşmasına və miqyasına görə mürəkkəb rayondaxili, rayonlararası ərazi-istehsal komplekslər meydana gəlir.

Azərbaycan iqtisadi və təbii şəraiti, istehsalın ixtisaslaşması və ərazi təşkilinin xüsusiyyətləri, mühüm məhsul növlərinin istehlakı nəqliyyat sisteminin inkişafı və formalaşmasına əsaslı təsir etmişdir. İstehsalın və nəqliyyatın qarşılıqlı əlaqəsi birinci dərəcəli məsələnin – istehsalın inkişaf səviyyəsi ilə nəqliyyat sisteminin daşıma qabiliyyəti arasında nisbətən müəyyən edilməsidir.

## **VI FƏSİL. Kommersiya fəaliyyətinin mahiyyəti.**

### **6.1. Kommersiya fəaliyyətinin mahiyyəti və onun əsas elementlərinin xüsusiyyətləri**

Kommersiya fəaliyyəti - mənfəət əldə etmək üçün əmtəələrin alqı-satqısı və ticarət xidmətlərinin göstərilməsi prosesində ardıcıl yerinə yetirilən ticarət - təşkilati əməliyyatların məcmusundan ibarətdir.

Kommersiya fəaliyyəti ilə ticarət təşkilatları və müəssisələri, eləcə də, fərdi sahibkarlar məşğul ola bilərlər. Əmtəələr və xidmətlər belə fəaliyyətin obyektinə kimi çıxış edirlər.

Kommersiya fəaliyyətini həyata keçirən subyektlər mövcud qanunlara və qanunverici aktlara ciddi riayət etməli, alıcılara mədəni xidmət göstərməli, mənfəət əldə etməyə imkan verən səmərəli kommersiya qərarları qəbul etməlidirlər. Bu prinsiplərə riayət edilməsi kommersiya xidmətləri qarşısında qoyulan vəzifələrin müvəffəqiyyətlə yerinə yetirilməsinə zəmin

və şərait yaradır. Kommersiya xidmətləri qarşısında qoyulan əsas vəzifələr isə aşağıdakılardan ibarətdir:

- marketinq tədqiqatları əsasında bazar konyukturunun öyrənilməsi səviyyəsinin yüksəldilməsi;
- bazarda yaranmış mövcud (cari) vəziyyəti nəzərə alaraq müvafiq qərarların vaxtında qəbul edilməsi;
- tərəfdaşlarla qarşılıqlı faydalı əlaqələrin (münasibətlərin) qurulması;
- müqavilələrin rolunun artırılması və tərəfdaşlarla imzalanmış müqavilələrə ciddi əməl edilməsi;
- mal göndərənlərlə uzunmüddətli təsərrüfat əlaqələrinin qurulması;
- ayrı-ayrı əməliyyatların avtomatlaşdırılması vasitəsilə kommersiya fəaliyyətinin səmərəliliyinin yüksəldilməsi.

Kommersiya fəaliyyətini şərti olaraq bir neçə mərhələyə bölmək olar. Bu mərhələlər aşağıdakılardan ibarətdir:

- əmtəələrə tələbatın müəyyən edilməsi;
- əmtəə tədarükçülərinin müəyyən edilməsi və onlarla təsərrüfat əlaqələrinin qurulması;
- əmtəələrin topdan satışı üzrə kommersiya fəaliyyəti;
- əmtəələrin pərakəndə satışı üzrə kommersiya fəaliyyəti;
- əmtəə çeşidlərinin formalaşdırılması və əmtəə ehtiyatlarının idarə edilməsi;
- reklam informasiya fəaliyyəti;
- ticarət xidmətlərinin göstərilməsi.

Qeyd edilən hər bir mərhələ üzrə müəyyən kommersiya əməliyyatları həyata keçirilir. Bu zaman nəzərə almaq lazımdır ki, kommersiya əməliyyatlarının məzmunu, əmtəələrin hərəkəti prosesinin hansı mərhələsində olmasından asılı olaraq, fərqlənə bilər.

Deməli, kommersiya fəaliyyəti zamanı reallaşdırılan əməliyyatların xüsusiyyətləri və məzmunu, əmtəələrin hərəkəti

kətinin seçilmiş formasından və onların hansı mərhələdə həyat keçirilməsindən asılıdır.

Kommersiya fəaliyyətinin səmərəli həyata keçirilməsi müəyyən vaxt ərzində konkret məkanda formalaşmış bazar konyukturu, başqa sözlə, əmtələrin reallaşdırılmasının sosial-iqtisadi, təşkilati-ticarət və başqa şərtləri haqqında dolğun informasiyanın mövcudluğu şəraitində mümkündür. Bu cür informasiyanın əldə edilməsi üçün həm əmtəə, həm də onun istehsalçıları haqqında məlumatlar toplanmalıdır. Bununla yanaşı, əmtələrə tələbatı müəyyən edən sosial, iqtisadi, demografik və başqa amillər, eləcə də, əhalinin alıcılıq qabiliyyəti haqqında informasiyalar toplanmalıdır. Eyni zamanda, düzgün kommersiya qərarları qəbul etmək və bazarda layiqli yer tutmaq üçün gözlənilən rəqiblər, onların imkanları, bazardakı mövqeləri haqqında da dolğun informasiyaya malik olmaq lazımdır. Toplanılan informasiyalar əmtələrin bazarda reallaşdırılması mümkün olan miqdarının, onlara olan tələbatın həcminin müəyyən edilməsinə, satılacaq əmtələrin çeşidlərinin düzgün seçilməsinə imkan yaradır. Bunlardan başqa, bazarın vəziyyəti haqqında informasiyalar səmərəli təsərrüfat əlaqələrinin qurulmasına da imkan yaradır. Belə ki, bazarın vəziyyəti, onun iştirakçıları haqqında informasiyalar yaranmış şəraitdə daha əlverişli tədarükçülər tapmağa və onlarla əlaqə yaratmağa imkan verir.

Kommersiya fəaliyyətini həyata keçirmək üçün tədarükçülər seçilərkən onların harada yerləşməsinə, təklif etdikləri əmtələrin çeşidlərinə və keyfiyyət xüsusiyyətlərinə, mal göndərilməsinin şərtlərinə, əmtələrin qiymətlərinə və s. diqqət yetirilməlidir. Şərtlər uyğun gəldiyi halda əmtələrin göndərilməsinə dair müqavilə imzalanmalıdır. Gələcək müqavilənin bütün şərtləri qarşılıqlı olaraq dəqiq müəyyənləşdirilməlidir. Yaxşı tərtib olunmuş müqavilə nəinki tərəflərin hər birinin mənafeyini nəzərə almağa imkan verir, eləcə də, onun ayrı-ayrı

bölmələrinin kifayət qədər əsaslandırılmaması səbəbindən gələcəkdə mümkün fikir ayrılığından qaçmağa şərait yaradır.

İmzalandıqdan sonra müqavilə tərəflər üçün məcburi xarakter daşıyır. Ona görə də kommertiya müəssisələri və təşkilatları daim müqavilə şərtlərinə əməl edilməsinə nəzarət etməlidirlər.

Əmtələrin topdan alışı həyata keçirildikdən sonra onların kommertiya müəssisəsinə daxil olması, nəqliyyat vasitələrinin boşaldılması, əmtələrin kəmiyyət və keyfiyyətinə uyğun olaraq qəbul edilməsi, onların saxlanması, qablaşdırılması və s. üzrə bir sıra texnoloji əməliyyatlar yerinə yetirilməlidir. Qeyd edilən əməliyyatlar ticarətin həm topdan satış, həm də pərakəndə satış həlqələrində həyata keçirilməlidir. Bu həlqələrdə texnoloji əməliyyatlarla yanaşı kommertiya əməliyyatlarının aparılması davam etdirilməlidir.

Topdan ticarət müəssisələrində kommertiya fəaliyyəti sonrakı mərhələlərdə aşağıdakı əməliyyatların həyata keçirilməsini nəzərdə tutur:

- əmtəə ehtiyatlarının idarə edilməsi;
- əmtəə çeşidlərinin idarə edilməsi;
- reklam-informasiya fəaliyyəti;
- əmtələrin topdan satışı üzrə kommertiya fəaliyyəti;
- alıcılara xidmət göstərilməsi.

Topdan ticarətdə əmtəə ehtiyatlarının idarə edilməsi özündə onların normalaşdırılmasını, operativ uçota alınmasının və vəziyyətinə nəzarəti ehtiva edir. Əmtəə ehtiyatlarının formalaşdırılması zamanı, ilk növbədə, onlara olan tələbat nəzərə alınmalıdır.

## **6.2. Kommersiya fəaliyyəti subyektlərinin təşkilati-hüquqi formaları.**

Əmtəə və xidmətlər bazarında kommersiya fəaliyyəti ilə müxtəlif təşkilati-hüquqi formalı müəssisələr və təşkilatlar (hüquqi şəxslər) məşğul olurlar. Azərbaycan Respublikasının qanunlarına görə mülkiyyətində təsərrüfat fəaliyyətini həyata keçirmək və operativ idarə etmək üçün müəyyən əmlakı olan, öz öhdəliklərinə cavabdeh olan müəssisə və təşkilatlar hüquqi şəxs hesab olunurlar. Belə müəssisə və təşkilatlar öz adından əmlak və şəxsi qeyri-əmlak hüququ ala bilərlər, fəaliyyətlərinin nəticələrinə görə məsuliyyət daşıyırlar, məhkəmədə vəsatət qaldıra bilərlər, eləcə də cavabdeh rolunda çıxış edə bilərlər. Hüquqi şəxslər sərbəst balansə və smetaya malik olmalıdırlar.

Hüquqi şəxsin hüquq və vəzifələri onun təsis sənədlərində nəzərdə tutulan fəaliyyət məqsədlərinə və növlərinə uyğun gəlməlidir. Bununla yanaşı, bəzi fəaliyyət növləri ilə məşğul olmaq üçün qanunvericilikdə nəzərdə tutulmuş qaydada əlavə olaraq xüsusi icazə (lisenziya) alınmalıdır.

Hüquqi şəxs müəyyən olunmuş qaydada Azərbaycan Respublikası Vergilər Nazirliyində qeydiyyatdan keçdikdən sonra yaradılmış hesab olunur. Beləliklə, hüquqi şəxs - müəssisə (firma) - mənfəət əldə etmək, ictimai tələbatı ödəmək üçün məhsul istehsal etmək, işləri yerinə yetirmək, xidmət göstərmək məqsədi ilə yaradılan sərbəst təsərrüfat subyektidir. Müəssisə öz fəaliyyətini sərbəst həyata keçirir, vergilər və digər öhdəliklər yerinə yetirildikdən sonra mənfəətin sərbəst qalan hissəsindən özü istədiyi kimi istifadə edir.

Müəssisələrin əsas vəzifələri istehsal etdikləri məhsullara, yerinə yetirdiyi işlərə və həyata keçirdiyi xidmətlərə ictimai tələbatı ödəməkdən, mənfəət əldə etməkdən və bunun əsasında kollektivin sosial-iqtisadi tələbatını ödəməkdən, büdcə və digər təsərrüfat subyektləri ilə, istehlakçılarla, banklarla və

s. qarşılıqlı əlaqələr yaratmaqdan və onları tənzim etməkdən ibarətdir.

Təsərrüfat fəaliyyətini həyata keçirmək üçün müəssisə öz əmlakını formalaşdırmalıdır. Bu əmlak müəssisənin öz mülkiyyətində ola bilər və ya təsərrüfat fəaliyyətini həyata keçirmək üçün ona verilə bilər (dövlət tərəfindən, icarə müqaviləsi əsasında və s.) .

Müəssisənin əmlakının (mülkiyyətinin) mənbələri aşağıdakılardır:

- müəssisənin təsisçilərinin maddi və pul vəsaitləri;
- məhsulun, işlərin və xidmətlərin reallaşdırılmasından əldə edilən gəlir;
- qiymətli kağızlar və onların satışından alınan gəlirlər;
- müxtəlif səviyyəli büdcələrdən alınan dotasiyalar və kapital qoyuluşları;
- əvəzsiz ödəmələr və xeyriyyəçilərin ödəmələri;
- digər müəssisə və təşkilatların, habelə vətəndaşların ianələri;
- müsabiqə, auksion, tender vasitəsilə dövlət mülkiyyətinin satın alınması;
- səhmləşdirmə vasitəsilə dövlət mülkiyyətinin alınması;
- qanunvericiliklə qadağan olunmayan digər mənbələr.

Qanunvericiliyə uyğun olaraq şəxsi mülkiyyətdə, dövlət, bələdiyyə mülkiyyətində, habelə ictimai və dini təşkilatların mülkiyyətində olan müəssisələr yaratmaq və onların fəaliyyətini təşkil etmək olar. Mülkiyyət formasından asılı olaraq milli iqtisadiyyatda fəaliyyət göstərən müəssisələrin aşağıdakı formaları vardır: fərdi (şəxsi, ailə) müəssisələr; dövlət, bələdiyyə müəssisələri, habelə şəxsi, dövlət, bələdiyyə mülkiyyətləri; xarici dövlətlərin hüquqi və fiziki şəxslərinin, ictimai təşkilatların mülkiyyəti əsasında formalaşan qarışıq müəssisələr.

Fərdi (şəxsi, ailə) müəssisələr vətəndaşların şəxsi mülkiyyəti əsasında təsis edilir. İqtisadi cəhətdən inkişaf etmiş ölkələrdə bu tipli müəssisələrin xüsusi çəkisi yüksəkdir.

Fərdi mülkiyyətə əsaslanan müəssisələrin aşağıdakı üstün cəhətləri vardır:

- təşkili sadədir;
- tam müstəqildir;
- fəaliyyət azadlığına və çevikliyinə malikdir;
- yüksək maddi maraq motivlərinə cavab verirlər;
- az təşkilat xərcləri tələb olunur;
- dəyişən şəraitə daha tez uyğunlaşırlar və s.

Bu tipli müəssisələrin mənfi cəhətinə aşağıdakılar aid edilə bilər:

- iri həcmli kapital qoyuluşlarının cəlb edilməsinin çətinliyi;

- fəaliyyət müddətinin qeyri-müəyyənliyi;
- borclar üzrə cavabdehliyin qeyri-məhdudluğu;
- menecment ixtisaslaşmasının çatışmazlığı.

İcarə müəssisələri mülkiyyət (əmlak) sahibi ilə (icarəyə verənlə) mülkiyyəti icarəyə götürənlər (icarədarlar) arasında bağlanan icarə müqavilələri əsasında yaradılır. İcarə müqavilələri müəyyən müddəti əhatə edir və icarəyə götürülən mülkiyyət (əmlak) müqabilində mülkiyyət (əmlak) sahibinə müəyyən haqq ödənilməsinə nəzərdə tutur.

Dövlət müəssisələri dövlət hakimiyyət orqanları tərəfindən yaradılır. Dövlət müəssisələrinin mülkiyyəti dövlət büdcəsi və ya digər dövlət müəssisələrinin vəsaiti, əldə edilən gəlirləri vasitəsilə formalaşdırılır.

Bələdiyyə müəssisələri yerli hakimiyyət orqanları tərəfindən yaradılır. Bu tipli müəssisələrin mülkiyyəti də müvafiq səviyyəli büdcə vəsaitləri və ya digər bələdiyyə müəssisələrinin vəsaiti, əldə etdikləri gəlirləri hesabına formalaşdırılır.

Bilavasitə kommersiya fəaliyyəti ilə məşğul olan müəssisələrin isə aşağıdakı formaları vardır: fərdi sahibkarlıq firması, tərəfdaşlıq (yoldaşlıq), korporasiya.

Fərdi sahibkarlıq firması - sahibinin öz maraqları naminə sərbəst surətdə təsərrüfat fəaliyyəti göstərdiyi müəssisədir. Fərdi sahibkar öz firmasını idarə edir, mənfəət götürür, bütün öhdəliklər üzrə fərdi qaydada məsuliyyət daşıyır. Fərdi firmanın sahibkarı işçilərin işə götürülməsində, işdən azad edilməsində, müqavilələrin, kontraktların imzalanmasında, istehsalın, işin, xidmətin həcminin müəyyən edilməsində, onlara qiymət qoyulmasında və s. sərbəstdir. Fərdi sahibkarlıq firmasının təşkilinin idarə edilməsinin sadəliyi, fəaliyyət sərbəstliyi, güclü maddi maraq - əldə edilən mənfəətin fərdi qaydada sahibkara mənsubluğu - onun üstün cəhətlərindəndir. Maliyyə və material imkanlarının məhdudluğu, firmadaxili ixtisaslaşmanın zəifliyi, qeyri-məhdud cavabdehlik fərdi sahibkarlıq firmasının zəif cəhətləri hesab oluna bilər.

Tərəfdaşlıq (yoldaşlıq) - bu bir neçə şəxs tərəfindən yaradılan və idarə edilən müəssisə və ya firmadır. Burada əsas hüquqlar hamıya məxsusdur, ancaq elə tərəfdaşlıqlar (yoldaşlıqlar) ola bilər ki, burada firmanın bütün fəaliyyətinə cavabdehlik olanlarla yanaşı, onun fəaliyyətinə firmadakı payı həcmində cavabdeh olanlar da mövcud olsun. Bu cür tərəfdaşlıq "məhdud məsuliyyətli tərəfdaşlıq (yoldaşlıq)" adlanır.

Korporasiya - hər bir sahibkarın yatırdığı vəsait müqabilində cavabdehlik daşdığı hüquqi şəxs statusuna malik olan müəssisəyə və ya firmaya deyilir. Korporasiya - paylar əsasında formalaşdırılmış cəmiyyətdir. Cəmiyyətin səhmlərini alan hər kəs korporasiyanın mülkiyyətçisinə çevrilir. Bu yolla külli miqdarda insanların şəxsi vəsaitləri korporasiyaya cəlb edilir. Səhmlərin sahibləri onların müqabilində korporasiyadan dividendlər alırlar. Səhm sahibləri yalnız səhmləri alarkən sərf etdikləri məbləğ miqdarında risk edirlər. Korporasiya onun

sahibkarlarından - səhmdarlarından asılı olmayaraq fəaliyyət göstərir, bu da korporasiyanın nisbətən sərbəst fəaliyyət göstərməsinə imkan verir.

### **6.3. Kommersiya fəaliyyətində informasiyanın rolu**

Artıq qeyd edildiyi kimi, kommersiya fəaliyyətinin müvəffəqiyyəti, digər amillərlə yanaşı, kommersiya xidmətlərində bazarda təşəkkül tapmış vəziyyət haqqında dolğun informasiyanın olmasından asılıdır.

Geniş mənada informasiya dedikdə hər hansı hadisə, proses, vəziyyət və s. haqqında məlumatın olması başa düşülür. Əmtəə və xidmətlər bazarında mövcud vəziyyəti xarakterizə edən məlumatlar kommersiya informasiyasına aid edilir.

Kommersiya informasiyasının toplanması:

- əhalinin tələbatının və onu formalaşdıran amillərin;
- əmtəələrin təklifinin;
- topdan alıcıların;
- müəssisənin imkanlarının və rəqabət qabiliyyətinin öyrənilməsi ilə bağlıdır.

Əhalinin tələbatı və onu formalaşdıran amillər haqqında informasiya kommersiya qərarlarının qəbul edilməsində əsas, həlledici əhəmiyyətə malikdir. Əhalinin tələbatının öyrənilməsi cari vəziyyətdə onun dəyişməsinə, alışıq həyata keçirilməsinin motivlərini, əmtəələrin istehlak xüsusiyyətlərinin və qiymətinin alıcıların tələbatına uyğun gəlib-gəlməməsini aşkara çıxarmağa imkan verir.

Əhalinin tələbatını müəyyən edən, formalaşdıran amillərə, əsasən, aşağıdakılar aid edilir:

- əhalinin sayı və tərkibi (cins, yaş, təhsil və s.);
- əhalinin pul gəlirləri;
- milli adət və ənənələr;
- əmtəələrin mövsümü xarakteri və s.

Bu amillərin öyrənilməsi kommersiya xidmətlərinin işçilərinə alıcılar və onların tələbatı haqqında lazımi informasiyaları əldə etmələrinə imkan verir. Alınan informasiyaların təhlili satılacaq əmtəələrin çeşidlərinin və onların miqdarının daha dəqiq müəyyən edilməsinə şərait yaradır. Beləliklə, alıcılara lazımi olmayan əmtəələrin tədarük edilməsi riski azalır, satışın həcmi artır, əmtəə dövriyyəsi sürətlənir.

Əmtəələrin təklifi haqqında informasiya (istehsal edilən əmtəələrin miqdarı, çeşidi, əmtəə ehtiyatları və s.) onlara olan tələblərin təkliflərə nə qədər uyğun gəldiyini müəyyən etməyə imkan verir. Əgər tələb təklifdən çoxdursa, onda ödənilməmiş tələbat yaranır. Belə olduqda, əmtəə ehtiyatlarının artırılması üçün tədbirlər görmək lazımdır. Təklif tələbi üstələyirsə, deməli, ticarət müəssisəsinin anbarında əmtəə artıqlığı yaranıb, başqa sözlə, əmtəə ehtiyatlarının idarə edilməsində və əmtəə çeşidlərinin formalaşmasında səhvlərə yol verilib. Hər iki halda əmtəə istehsalçılarında istehsal edilən əmtəələrin çeşidlərinin dəyişdirilməsi istiamətində təsir göstərilməsi məqsədəuyğun olardı. Bir sıra hallarda alıcıların tələbatına uyğun gələn əmtəələri təklif edən digər istehsalçıların (tədarükçülərin) xidmətlərindən istifadə etmək də məqsədəuyğundur. Ona görə də, müəssisələrin kommersiya xidmətləri müxtəlif əmtəə istehsalçıları və digər əmtəə tədarükçüləri haqqında informasiyalara malik olmalıdırlar.

Topdan satış müəssisələrinin əsas vəzifələrindən biri əmtəələrin reallaşdırılması olduğundan, onların kommersiya xidmətləri əmtəələrin topdan alıcıları haqqında geniş informasiyalara malik olmalıdırlar. Bu informasiyalar özündə əmtəələrin və xidmətlərin topdan alıcılarının yerləşdiyi məkan, ixtisaslaşması və digər xüsusiyyətləri haqqında məlumatları əks etdirməlidir. Bu informasiyaların təhlili topdan satış müəssisələrinə təsərrüfat əlaqələrinin təşkili (yaradılması) üçün məqbul tərəfdaşların seçilməsinə imkan yaradır.

Səmərəli kommersiya fəaliyyətinin həyata keçirilməsi üçün kommersiya müəssisələri özlərinin potensial imkanlarını da müəyyən etməlidirlər. Bu imkanlar haqqında informasiya daxili mənbələrdən (statistik və mühasibat uçotu, kommersiya fəaliyyətinin operativ uçotu) əldə edilə bilər. Bu informasiyalara əmtəə tədarükünün həcmi, reallaşdırılan əmtəələrin miqdarı, əmtəə ehtiyatlarının həcmi, çeşidi və s. daxildir. Bu informasiyaların, eləcə də rəqiblərin fəaliyyəti haqqında informasiyaların təhlili, ticarət, müəssisəsinə, özünün kommersiya xidmətinin rəqabət qabiliyyətinin müəyyən edilməsinə imkan verməklə yanaşı, onların fəaliyyətinin vaxtında korrektə edilməsinə və beləliklə də bazarda mövqelərinin möhkəmləndirilməsinə imkan yaradır.

Beləliklə, kompleks marketing tədqiqatları nəticəsində əldə edilən informasiyalar, nəinki bazarların mövcud durumu haqqında təsəvvür yaratmağa, eləcə də, gələcək dövrə dair düzgün proqnozlar verməyə imkan yaradır.

#### **6.4. Kommersiya sirri**

Kommersiya sirri - Azərbaycan Respublikasının qanunlarına müvafiq olaraq kommersiya fəaliyyətinə aid olan və girişinə (əldə edilməsinə) məhdudiyət qoyulan məlumatdır.

İnformasiya o vaxt kommersiya sirri hesab olunur ki, üçüncü şəxslərə məlum olmaması səbəbindən o həqiqətən kommersiya dəyəri təşkil edir, onun sərbəst əldə edilməsi qanun əsasında mümkün deyil və bu informasiyanın sahibi onun məxfiliyinin qorunması üçün lazımi tədbirləri görür. Kommersiya sirrinin təzahür forması kommersiya gizliləridir, başqa sözlə, müəssisəsinin istehsal, maliyyə-təsərrüfat, elmi-texniki və digər fəaliyyəti ilə bağlı zəruri informasiyaları özündə əks etdirən sənədlər, layihələr, sxemlər, nümunələrdir. Kommersiya sirrinə aid edilən informasiyaların siyahısı və onlarla

işləməyin qaydaları rəhbərlik tərəfindən müəyyən və təsdiq edilir. Kommersiya sirlrinə aid olmayan informasiyaların siyahısı qanunla və ya digər hüquqi aktlarla müəyyənləşdirilir.

Rəhbərlərdən başqa, öz fəaliyyətinin xüsusiyyətlərindən asılı olaraq kommersiya sirlərinə giriş imkanı olan işçilər də kommersiya sirlrinin daşıyıcıları hesab edilir.

Kommersiya sirlərini təşkil edən məlumatlara Azərbaycan Respublikasının qanununa müvafiq olaraq aşağıdakılar aid edilir:

1.2. təsis sənədlərində əksini tapan məlumatlar (kommersiya hüquqi şəxslərin təsisçiləri (iştirakçıları) və onların nizamnamə kapitalındakı payları barədə məlumatlar istisna olmaqla);

1.3. sahibkarlıq fəaliyyətinin bəzi növləri ilə məşğul olmaq hüququ verən lisenziyalar haqqında məlumatlar;

1.4. qanunvericilikdə nəzərdə tutulan hallarda auditor rəyi daxil olmaqla maliyyə (mühasibat) hesabatlarında olan məlumatlar;

1.5. Azərbaycan Respublikasının vergi qanunvericiliyinə əsasən vergi ödəyicisi barədə kommersiya siri hesab olunmayan məlumatlar;

1.6. əməyin ödənilməsi formaları və məbləği barədə, əmək haqqı və sosial ödənişlər üzrə borclar, işçilərin say tərkibini, boş iş yerlərinin mövcudluğunu əks etdirən məlumatlar;

1.7. patent və digər mühafizə sənədləri ilə qorunan əqli mülkiyyət obyektləri haqqında məlumatlar;

1.8. qiymətli kağızlar bazarı haqqında Azərbaycan Respublikasının qanunvericiliyinə əsasən qiymətli kağızların emitenti, qiymətli kağızlar bazarında lisenziyalasdırılan şəxslər, mərkəzi depozitar, səhmdar investisiya fondu və investisiya fondunun idarəçisi tərəfindən açılmalı olan məlumatlar;

1.9. qeyri-kommersiya təşkilatlarının fəaliyyəti barədə məlumatlar;

1.10. özəlləşdirmənin dövlət proqramının həyata keçirilməsi və konkret obyektlərin özəlləşdirmə şərtləri barədə məlumatlar;

1.11. hüquqi şəxsin ləğvi və onun kreditorları tərəfindən tələblərin irəli sürülməsi qaydası və müddəti barədə məlumatlar;

1.12. Azərbaycan Respublikasının qanunvericiliyinə əsasən barəsində məsuliyyət növü nəzərdə tutulan əməllərə dair məlumatlar ;

1.13. ekoloji və antiinhisar qanunvericiliyinə əməl olunması, əməyin təhlükəsizliyinin təmin edilməsi, əhalinin sağlamlığına ziyan vura bilən məhsulların satışı ilə bağlı məlumatlar;

1.14. kommersiya sirri rejiminin qoyulması qüvvədə olan qanunvericiliklə məhdudlaşdırılan məlumatlar;

1.15. telekommunikasiya operatoruna və telekommunikasiya provayderinə nömrə resursunun ayrılması, dəyişdirilməsi və geri alınması haqqında məlumatlar;\*

1.16. qanunvericiliyə əsasən kommersiya sirri hesab edilməyən digər məlumatlar.

Hüquqi və fiziki şəxslərin bank sirrini təşkil edən məlumatlarının qorunması və istifadəsi müvafiq qanunvericiliklə tənzimlənir. Kommersiya sirrini təşkil edən informasiyaların yayılması müəssisənin iqtisadi təhlükəsizliyini qorxu altına aldığından onlar qorunmalıdır. Ancaq yadda saxlamaq lazımdır ki, informasiyaların həddindən artıq gizlədilməsi nəinki rəqiblərin, eləcə də potensial tərəfdaşların bu informasiyaları əldə etmələrini imkansız edə bilər. Ona görə də yayılması məqsədəuyğun olmayan informasiyaların siyahısı dəqiq müəyyən edilməlidir. Bu informasiyalara aşağıdakılar aid edilə bilər:

- müəssisənin və ya təşkilatın maliyyə fəaliyyətinə dair informasiyalar;
- marketing tədqiqatlarının məlumatları;
- həyata keçirilən və həyata keçirilməsi nəzərdə tutulan sövdələşmələr haqqında informasiyalar;
- alıcıların siyahısı;
- işçilər haqqında informasiya;
- elektron hesablama maşınları (EHM) üçün proqram təminatı və s.

### **6.5. Kommersiya sirrini qorunması üsulları**

Kommersiya sirrini müxtəlif vasitələrlə qorumaq olar ki, onların da əsasları aşağıdakılardır:

- surətçixarma-çoxaltma avadanlıqlarından nəzarətsiz istifadəyə qadağa;
- məxfi informasiyanın göndərilməsi zamanı ehtiyat tədbirlərinin həyata keçirilməsi;
- kompüter məlumatlarına sanksiyalaşdırılmamış girişlərin qadağan edilməsi;
- informasiyaların fiziki qorunmasının təşkili (qapıların qıfıllanması, pəncərələrin dəmir çərçivələrə alınması, seyflərdən istifadə və s.);
- inzibati tədbirlər (təhlükəsizlik xidmətinin təşkili, buraxılış rejiminin tətbiqi və s.);
- radiotexniki, elektron və başqa sistemlərin tətbiqi vasitəsilə texniki- qoruyucu sistemlərdən istifadə.

Kommersiya sirrini qorunmasında gizli sənədləri hazırlayan və onlardan istifadə edən işçilər üzərində ciddi nəzarətin təşkili və onlarla müvafiq işlərin aparılması da mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Bu cür sənədlər onlara çıxışı olan işçilərə yalnız müəssisə rəhbərinin icazəsi ilə və yazılı iltizam alaraq verilməlidir.

Kommersiya sirri sahibinin hüquqlarına Azərbaycan Respublikasının qanununa müvafiq olaraq aşağıdakılar aid edilir: (Maddə 5)

5.0. Kommersiya sirri sahibinin aşağıdakı hüquqları vardır:

5.0.1. kommersiya sirri rejimini müəyyən etmək, dəyişmək və ləğv etmək;

5.0.2. kommersiya sirrindən istifadə etmək, müqavilə əsasında başqa şəxslərə vermək, mülki dövriyyəyə daxil edilmənin digər üsullarını tətbiq etmək;

5.0.3. kommersiya sirrinin rejimini pozan və ya belə rejimin pozulmasına təhlükə yaradan hərəkətlərdən qanunvericiliyə uyğun olaraq müdafiə olunmaq;

5.0.4. kommersiya sirrindən öz maraqları üçün istifadə etmiş şəxslərdən vurulan ziyanın əvəzini məhkəmə qaydasında almaq.

“İnformasiya, informasiyalaşdırma və informasiyanın mühafizəsi haqqında” Azərbaycan Respublikasının qanununa müvafiq olaraq (Maddə 20) informasiyanın istifadəçisi informasiya mülkiyyətçisi və ya sahibkarının hüquqlarına riayət edilməsinə görə məsuliyyət daşıyır.

## **VII FƏSİL. Kommersiya fəaliyyətinin prinsipləri və satış üzrə fəaliyyət.**

### **7.1. Kommersiya fəaliyyətinin əsas prinsipləri**

Kommersiya fəaliyyətinin səmərəli təşkil edilməsi üçün bir sıra mühüm şərtlərin mövcudluğu və onlardan səmərəli istifadə etmək bacarığı tələb olunur. Bu fəaliyyəti həyata keçirmək üçün ilk növbədə müəyyən miqdar kapitala sahib olmaq və aşağıdakıları bacarmaq lazımdır:

- maliyyəni idarə etməyi;

- mövcud vəziyyətdə daha çox mənfəət əldə etmək üçün firmanın çevik fəaliyyətini təşkil etməyi;
- alınan mənfəəti daha səmərəli kapitallaşdırmağı;
- kommersiya riskini idarə etməyi;
- dəyişən şəraitə uyğun idarə etmək strukturu tətbiq etməyi.

Kommersiya fəaliyyəti və kommersiya münasibətləri yalnız işgüzar münasibətlər subyektlərinin iqtisadi azadlığı şəraitində inkişaf edə bilər. Eyni zamanda nəzərə almaq lazımdır ki, bazar subyektlərinin maraqları və fəaliyyətindən tam asılı olmaması kommersiya fəaliyyətində iqtisadi azadlıq kimi qəbul edilə bilməz, çünki bir sıra hallarda, strateji məqsədlərə çatmaq üçün işgüzar tərəfdaşlarla kompromisə getmək tələb olunur. Bundan əlavə, qarşılıqlı kommersiya münasibətlərində sərbəstlik xarici mühitdə mövcud şəraitdən asılı olaraq, kommersiya sirlərinin qorunması tələbindən və s. asılı olaraq məhdudlaşa bilər.

Kommersiya fəaliyyətində qarşıya qoyulan məqsədlərə çatmaq üçün aşağıdakı əsas prinsipləri nəzərə almaq lazımdır:

- kommersiya fəaliyyətinin marketinq prinsipləri ilə qırılmaz əlaqələrini;
- kommersiyanın çevikliyi, onun daim bazarın dəyişən şəraitinin nəzərə alınmasına yönəldilməsi zərurətini;
- kommersiya riskini qabaqcadan görmək bacarığını;
- prioritet istiqamətlərin müəyyən edilməsi zərurətini və bacarığını;
- şəxsi təşəbbüsün göstərilməsi vacibliyini;
- ticarət əməliyyatları üzrə götürülmüş;
- öhdəliklərin yerinə yetirilməsi üçün yüksək cavabdehliyi;
- son məqsədə nail olaraq;
- mənfəət əldə etmək - üçün bütün səylərin birləşdirilməsi zərurətini;

Qeyd etmək lazımdır ki, kommersiya fəaliyyəti marketing fəaliyyəti ilə sıx əlaqədardır və bu ilk növbədə müasir marketingin mahiyyəti ilə bağlıdır. Müasir marketingin mahiyyəti isə aşağıdakı şüarda öz əksini tapır: «Yalnız satılması mümkün olanı satmaq lazımdır». Halbuki, XX əsrin ortalarına qədər kommersiya səylərinin aktivləşdirilməsinə yönəldilmiş marketing konsepsiyası fəaliyyət göstərirdi.

Kommersiyanın çevikliyi, hər şeydən əvvəl, özünü bazarın tələbatını vaxtında nəzərə almağı nəzərdə tutur. Bunun üçün əmtəə bazarlarını öyrənmək və proqnozlaşdırmaq, satış reklamlarını inkişaf etdirmək və təkmilləşdirmək, kommersiya fəaliyyətinə daim yeniliklər gətirmək, lazım gələrsə fəaliyyət profilini dəyişmək, kommersiyanın təşkilat quruluşunu təkmilləşdirmək lazımdır

## **7.2. Kommersiya riski və onun növləri**

Risk - kommersiya fəaliyyətinin ən mühüm, vacib elementidir. Vaxtında risk etməyi bacaran kommersant çox vaxt istəyinə nail olur.

Risk - nəticənin qeyri-müəyyənliyidir. Onun üçün gözlənilməzlik, inamsızlıq, müvəffəqiyyət qazanılacağına ümid xarakterik cəhətlərdəndir.

Risk - sahibkarlıq fəaliyyətində baş verə biləcək itkilərdir. O, fəaliyyətə "başlamaqdan öncə qəbul edilmiş səhv qərarların və izafi xərclərin nəticəsində baş verən itkilərin cəmi kimi qəbul edilə bilər. Risk inflyasiya, firmanın maliyyə vəziyyətinin pisləşməsi, riskli müqavilələrin bağlanması, tərəfdaşlar tərəfindən müqavilə öhdəliklərinin yerinə yetirilməməsi, rəqiblərin fəaliyyəti, daşınma zamanı malların xarab olması, təbii fəlakətlər, firma işçilərinin əliyriliyi və s. nəticəsində meydana çıxıb bilər. Bundan başqa ölkədə sosial-siyasi vəziyyətin

qeyri-stabilliyi nəticəsində də kommersiona riski meydana çıxma bilər.

«Sahibkarlıq və sahibkarlıq fəaliyyəti haqqında» Azərbaycan Respublikasının Qanununda qeyd edilir ki, sahibkarlıq fəaliyyəti sahibkarın öz maliyyəsi, əmlak cavabdehliyi və riski əsasında həyata keçirilir.

Riskin nəticələrini aradan qaldırmaq üçün təcrübə, dözümlüləklə yanaşı, kifayət qədər maliyyə vəsaiti də lazımdır.

Hər hansı layihənin, fəaliyyətin riskli olması sahibkarı onun azaldılması yollarını axtarmağa vadar edir.

Təcrübə göstərir ki, riskin aşağı salınması üsulları aşağıdakılar ola bilər:

- həyata keçirilməsi nəzərdə tutulan işin, fəaliyyətin layihəsinin hazırlanmasına təcrübəli tərəfdaşların, ortaqların, məsləhətçilərin cəlb edilməsi;

- fəaliyyətlə bağlı meydana çıxma biləcək əlavə problemlərin nəzərə alınması;

- bazar konyunkturasının dəyişmə meylinin proqnozlaşdırılması, təklif ediləcək əmtəyə, xidmətə tələbatın səviyyəsinin öyrənilməsi;

- riskin tərəfdaşlar arasında bölüşdürülməsi;

- sığortalama;

- nəzərdə tutulmayan xərclərin bağlanması üçün ehtiyat vəsaitin toplanması.

Riskin tərəfdaşlar arasında bölüşdürülməsi o deməkdir ki, riskə görə cavabdehliyi layihənin o üzvü üzərinə götürməlidir ki, o başqalarına nisbətən riski daha yaxşı hesablaya və nəzarətdə saxlaya bilər.

Riskin bölüşdürülməsi layihənin maliyyə planı və müqavilənin şərtləri hazırlanarkən reallaşdırılır. Riskin tərəfdaşlar arasında bölüşdürülməsi kəmiyyət və keyfiyyətə ola bilər.

Riskin kəmiyyətə bölüşdürülməsi qaydası (qaydaları) həm kommersiona müəssisəsinin Nizamnaməsində (ortaqlar

arasında), həm də kommersiya müəssisəsinin tərəfdaşlarla bağladığı müqavilələrdə nəzərdə tutula bilər.

- riskin keyfiyyətə bölüşdürülməsi;
- riskin dərəcəsinin qiymətləndirilməsini;
- riskin strategiyasının seçilməsini;
- layihənin dəyərinin sifarişçi və icraçı tərəfindən qiymətləndirilməsini;
- sifarişçinin və icraçının gəlirinin qiymətləndirilməsini;
- layihənin xalis dəyərinin müəyyən edilməsini;
- sifarişçinin və icraçının ümumi riskinin müəyyən-ləşdirilməsini nəzərdə tutur.

Riskin keyfiyyətə bölüşdürülməsi həmçinin layihənin iştirakçıları tərəfindən potensial investorların sayının artırılıb-azaldılması haqqında – riskin bir hissəsinin investorların üzərinə qoymaq istəyindən irəli gələrək – qərarlar qəbul edil-məsini də nəzərdə tutur. Ancaq bu təcrübəli investorların cəlb edilməsinə əngəl törədə bilər. Layihənin iştirakçıları investor-larla riskin bir hissəsinin onların öz üzərlərinə götürmələri ilə bağlı danışıqları olduqca ehtiyatla aparmalıdır.

Riskin əsas növləri aşağıdakılardır: istehsal, kommersi-ya, maliyyə (kredit), investisiya, bazar.

İstehsal riski məhsulun istehsalı, reallaşdırılması, işlərin, xidmətlərin həyata keçirilməsi, istənilən istehsal fəaliy-yyətinin həyata keçirilməsi ilə bağlı risklərə deyilir.

Riskin bu növünə ən çox məhsul istehsalının və reallaşdırılmasının həcmində nəzərdə tutulduğundan az olması, material və əmək məsrəflərinin planlaşdırıldığından çox olma-sı, qiymətlərin aşağı düşməsi, zay məhsul buraxılışı, məhsul-larda meydana çıxan kənarlaşmalar (defektlər) və s. təsir göstərir

Kommersiya riski sahibkarlar tərəfindən alınmış malla-rın reallaşdırılması və xidmətlər göstərilməsi zamanı meydana çıxır. Buna görə də kommersiya fəaliyyətində həmişə alınan

malların qiymətlərinin əlverişsiz dəyişməsi (qalxması), qiymətlərin (satış) aşağı düşməsi, tədavül zamanı mal itkisi, tədavül xərclərinin artması amilləri nəzərə alınmalıdır.

Maliyyə riski maliyyə sahibkarlığı həyata keçirilən zaman və ya maliyyə əməliyyatları aparılan zaman meydana çıxıb bilər. Maliyyə riskinə digər risklərə təsir göstərən amillərdən başqa həmçinin tərəflərdən birinin ödəniş qabiliyyətli olmaması, valyuta-pul əməliyyatlarına qoyulmuş məhdudiyətlər və s.də təsir göstərir.

İnvestisiya riskinə səbəb özünün və cəlb edilmiş qiymətli kağızlardan təşkil olunmuş investisiya-maliyyə portfelinin qiymətdən düşməsi ola bilər.

Bazar riski milli pul vahidinin və ya xarici valyuta kurslarının bazar faiz dərəcələrinin, eləcə də onların hər ikisinin eyni zamanda mümkün olan dəyişmələri (artıb-azalmaları) ilə əlaqədardır.

İstənilən risk anlaşma (müqavilə) üzrə tərəfdarlardan asılıdır. Layihənin həyata keçirilməsində iştirak edəcək tərəfdarlar seçilərkən mütləq risk təhlil olunmalıdır.

Riski təhlil edərkən aşağıdakıları həyata keçirmək lazımdır:

- riskin konkret növünü artıran və azaldan daxili və xarici amillər aşkar edilməlidir;

- aşkar edilən amillər təhlil edilməlidir;

- riskin konkret növü iki cür yanaşma üzrə maliyyə cəhətdən qiymətləndirilməlidir: layihənin maliyyə təminatının müəyyənləşdirilməsi, iqtisadi məqsədəuyğunluğun müəyyən edilməsi (sərf edilmiş maliyyə vəsaitlərinin səmərəliliyinin müəyyən edilməsi);

- riskin yol verilə biləcək həddinin müəyyən edilməsi;

- riskin seçilmiş səviyyəsi üzrə ayrı-ayrı əməliyyatların təhlil edilməsi;

- riskin aşağı salınması üzrə tədbirlərin hazırlanılması.

Kommersiya fəaliyyətində risk nəticəsində meydana çıxan itkilər material, əmək, maliyyə, vaxt itkisi, xüsusi növ itkilərə ayrılır.

Material itkiləri - layihədə nəzərdə tutulmayan xərclər və ya digər birbaşa material itkiləridir (binaların, qurğuların, ötürücü vasitələrin, məhsulların, yarımfabrikatların, materialların, xammalın, komplektləşdirici hissələrin itkisi) - natural şəkildə.

Əmək itkiləri - təsadüfi və ya qabaqcadan nəzərdə tutula bilinməyən səbəblərdən baş verən iş vaxtı itkiləridir.

Maliyyə itkiləri - birbaşa pul itkiləri nəticəsində meydana çıxır (məsələn, maliyyə planında nəzərdə tutulmayan cərimələrin, ödəmələrin, vaxtı keçmiş kreditlərin, əlavə vergilərin, pul itkilərinin və ya qiymətli kağız itkilərinin nəticəsində). Bu itkilər həmçinin alınacaq pulların verilməməsi və ya qismən verilməməsi, borcların qaytarılmaması və s. nəticəsində də meydana çıxır.

### **7.3. Kommersiya - vasitəçilik fəaliyyəti**

Beynəlxalq təcrübə göstərir ki, kommersiya fəaliyyəti zamanı əmtəə mübadiləsinin yarından çoxu istehsalçılardan və alıcılardan heç bir asılılığı olmayan müstəqil ticarət firmaları, təşkilatları və şəxslər tərəfindən həyata keçirilir. Beləliklə, əmtəə dövriyyəsinin xeyli hissəsi istehsalçılarla alıcılar arasında fəaliyyət göstərən firmalar, təşkilatlar və şəxslər tərəfindən təmin edilir. Kommersiya nöqtəyi-nəzərindən, beynəlxalq ticarət təcrübəsində geniş yayılmış bu fəaliyyət «vasitəçilik fəaliyyəti», onu həyata keçirənlər isə «ticarət vasitəçiləri» adlanır.

Əmtəələrin reallaşdırılması prosesinə vasitəçilərin cəlb edilməsi ticarət əməliyyatlarının səmərəliliyinin artırılması məqsədi güdür.

Vasitəçilərə əlavə haqq ödənilməsinə baxmayaraq aşağıdakı amillər hesabına əməliyyatların səmərəliliyi artır:

- vasitəçilərin cəlb edilməsi əmtəələrin satış operativliyini artırır və beləliklə də kapitalın dövrənini sürətləndirməklə mənfəətin artırılmasına şərait yaradır;

- vasitəçilər alıcılara daha yaxında olduqlarından bazar konyukturasının dəyişməsinə daha operativ reaksiya verirlər, bu isə satıcıların əmtəələrini daha əlverişli şəraitdə reallaşdırmağa imkan verir;

- vasitəçilərin cəlb edilməsi malların göndərilmə müddətinin azaldılması, satış qabağı servisin təşkili və texniki xidmətin göstərilməsi vasitəsilə malların rəqabət qabiliyyətinin artırılmasına şərait yaradır;

- bir sıra vasitəçilər satıcılara avans verir, satış kanallarının yaradılmasını və fəaliyyətini maliyyələşdirir və beləliklə də, satıcıların, tədavül dairəsinə sərf edilməsi nəzərdə tutulan vasitə qənaət etmələrinə imkan yaradır;

- vasitəçilər son istehlakçılara daha yaxında olduqlarından, əmtəələrin keyfiyyəti və rəqabət qabiliyyəti haqqında daha dürüst informasiyaya malik olurlar;

- müəyyən növ əmtəələrin kütləvi satışı ilə məşğul olan vasitəçilərlə iş birliyinin yaradılması əmtəə vahidi üzrə tədavül xərclərinin azaldılmasına şərait yaradır.

Beynəlxalq təcrübədə vasitəçilərin aşağıdakı növlərinə rast gəlinir:

- sadə vasitəçilər;
- etibar edilənlər;
- komissionerlər;
- konsiqnatorlar;
- ticarət agentləri;
- satış vasitəçiləri.

Sadə vasitəçilərə o ticarət firmaları, təşkilatları, şəxslər aid edilir ki, onlar bir-biri ilə alqı-satqı əməliyyatlarında ma-

raqlı olan satıcı və alıcıları axtarıb tapır, onlar arasında əlaqə yaradır, özləri isə alqı-satqı prosesində nə öz adları, nə də vəsaitləri ilə iştirak etmirlər. Belə vasitəçilərə brokerlər deyilir. Öz xidmətlərinə görə brokerlər satıcılardan, bəzi hallarda isə həm də alıcılardan müəyyən haqq alırlar.

**Etibar edilənlər:** Bu növ vasitəçilərlə iş birliyi yaradan satıcılar və alıcılar «etibar edənlər», vasitəçilər isə «etibar edilənlər» adlanırlar. Bu vasitəçilik növü münasibətlərin tapşırıq müqavilələri əsasında qurulmasını nəzərdə tutur. «etibar edənlər» bu və ya digər alqı-satqı əməliyyatlarının həyata keçirilməsi üçün «etibar edilənlərə» tapşırıqlar verirlər. Tapşırıq müqavilələrində ən əsas məsələ əməliyyatların kommersiya və texniki şərtlərinin razılaşdırılmasına «etibar edilənlər»in səlahiyyətlərinin həddinin müəyyən edilməsidir.

**Komissionerlər:** Beynəlxalq ticarətdə komissiya müqavilələri geniş yayılmışdır. Bu müqavilələrə əsasən «komissionerlər» (vasitəçilər) tərəfdaşların axtarılmasında, öz adından, ancaq «komitentlərin» (satıcıların və ya alıcıların) hesabına onlarla müqavilələr bağlamaq hüququna malik olurlar. Bu müqavilələrdə də əsas məsələ əməliyyatların kommersiya və texniki şərtlərinin razılaşdırılmasında komissionerlərin səlahiyyət həddinin müəyyən edilməsidir. Çox vaxt bu müqavilələrdə nəzərdə tutulur ki, komissioner müqavilələrin əsas şərtlərindən olan alqı-satqının həcmi, əmtənin göndərilmə müddəti, əmtələrin qiyməti, kreditləşdirmə şərtləri və s. kimi məsələlərin həll edilməsi üçün komissioner hər dəfə komitentlə məsləhətləşməlidir.

Üçüncü şəxslərlə münasibətdə komissionerlər satıcı qismində çıxış edirlər. Komissionerlər komitentlərin onların sərəncamına verdikləri malların qorunub saxlanmasında cavabdehlik daşıyırlar. Buna görə də komissiya müqavilələri çox vaxt malların komissionerlər tərəfindən komitentlərin xeyrinə sığortalanmasını da nəzərdə tutur. Komissionerlər öz səlahiyyət

hədlərinin aşılması nəticəsində komitentlərə dəyən zərərin ödənilməsində borcludurlar. Eyni zamanda onlar, əgər komissiya müqaviləsində nəzərdə tutulmayıbsa, üçüncü tərəfin öz üzərinə götürdükləri öhdəliklərin yerinə yetirilməməsi üçün cavabdeh deyillər.

Komissiya müqavilələrində vasitəçilik fəaliyyəti üçün komissionerə ödəniləcək haqqın miqdarı (məbləği) razılaşdırılır.

Konsiqnatorlar: Komissiya müqavilələrinin ən geniş yayılmış forması əmtəələrin konsiqnasiya şərtləri əsasında reallaşdırılmasıdır. Konsiqnasiya şərtlərinə görə satıcı (konsiqnant) öz mallarının bazarda müəyyən (razılaşdırılmış) müddət ərzində reallaşdırılması üçün vasitəçinin (konsiqnatorun) anbarına göndərir. Konsiqnator mallar reallaşdırıldıqca onların haqqını hiss-hissə satıcıya ödəyir. Razılaşdırılmış müddət ərzində reallaşdırıla bilinməyən əmtəə qalığını konsiqnator konsiqnata qaytarı bilər.

Konsiqnasiya müqaviləsi həmçinin satılmayan malların qismən qaytarılmasını və ya tamamilə qaytarılmamasını da nəzərdə tuta bilər. Bu hallarda konsiqnator satılmamış əmtəə qalığının razılaşdırılmış miqdarını almağa borcludur.

Ticarət agentləri: İnkişaf etmiş qərb ölkələrində agentlərə o firmaları, təşkilatları və şəxsləri aid edirlər ki, onlar alıcılar və ya satıcılarla bağladıkları müqavilələr əsasında alqı-satqı müqavilələrinin imzalanmasına yardım etmək hüququ qazanırlar. Agentlər o vasitəçilərdir ki, onlarla münasibətlər tapşırıq müqavilələri və ya sadə vasitəçilik əsasında qurulur.

Agentlər istehsalçılardan və ya satıcılardan əmtəə almırlar, onlar istehsalçı və ya satıcının nümayəndəsi kimi satış (alış) prosesini həyata keçirirlər. Bu zaman satıcılar malların reallaşdırılması şərtlərini və onların qiymətləndirilməsi hüququnu özlərində saxlayırlar.

Satış vasitəçiləri (tacirlər, distribyutorlar): Beynəlxalq ticarətin əsas hissəsi malların təkrar satışı ilə məşğul olan müstəqil ticarət firmaları tərəfindən həyata keçirilir. Onların sadə vasitəçilərdən və etibar edilənlərdən fərqi ondan ibarətdir ki, istər satıcılar, istərsə də alıcılarla alqı-satqı müqavilələrini öz adlarından və öz hesablarına imzalayırlar.

Agent müqavilələrində, həmçinin distribyutorlarla razılaşmalarında satılacaq malların siyahısı, satılacaq ərazi, bazarda iş şəraiti, satışın illik həcmünün miqdarı razılaşdırılır. Ticarət firmaları aşağıdakıları da öz üzərlərinə götürə bilirlər:

- bazar konyukturunun öyrənilməsini və bu haqda satıcıların (alıcıların) məlumatlandırılmasını;
- satıcının və onun mallarının reklamını;
- əmtəə ehtiyatları üçün anbarın saxlanması;
- əmtəələrin satış qabağı servisini və təkmilləşdirilməsini;
- regionlar üzrə distribyutorları və dilerləri (son satıcıları) özünə daxil edən stabil fəaliyyət göstərən satış şəbəkəsinin yaradılmasını;
- satış şəbəkəsinin bütün həlqələrində maşın və texniki əmtəələrə texniki xidmətin təşkilini.

Satıcı üçün ticarət firmasının işinin necə təşkil edilməsi xüsusi əhəmiyyət kəsb edir, çünki malların satışının həcmi xeyli dərəcədə satışın təşkilindən asılıdır.

#### **7.4. Satış və onun əsas funksiyaları**

Bazar iqtisadiyyatı şəraitində müəssisələrin səmərəli fəaliyyət göstərməsi xeyli dərəcədə istehsal edilən məhsulların necə satılmasından asılıdır. Satış- istehsal edilmiş malların pula çevrilməsi və istehlakçılığın tələbatlarının ödənilməsi prosesidir. Yalnız istehsal edilmiş əmtəələrin satılması və mənfəət

alınması yolu ilə müəssisə son məqsədinə çatır - sərf edilmiş kapital pul formasını alır.

İnkişaf etmiş ölkələrdə sənaye müəssisələrinin, firmaların kommersiya fəaliyyətində satışın xüsusi çəkisi ilbəl artır. Özünün rəvan fəaliyyət göstərən satış şəbəkəsini yaratmış olan müəssisələr rəqabət mübarizəsində daim öncül mövqələrdə olurlar. Bir çox müəssisələr həm də özlərinin şəxsi satış kanallarına malik olurlar (məsələn, firma mağazaları, bölüşdürmə mərkəzləri, neft emalı zavodlarının benzindoldurma məntəqələri və s.).

Sənaye müəssisələrində istehsal edilmiş əmtələrin satışından əvvəl bazarların öyrənilməsi, əmtələrin işlənməsi, onun satış qiymətinin müəyyən edilməsi, əmtəə çeşidinin müəyyən edilməsi, əmtələrin bazara çıxarılması kanallarının müəyyən edilməsi, satışın stimullaşdırılması məqsədləri ilə marketing tədqiqatları aparılması zəruridir. Əmtəə istehsalçısı təkcə mal göndərən rolunu oynamaması, eyni zamanda daim, müntəzəm surətdə satış fəaliyyətini təhlil etməli və yeni satış formaları tətbiq etməlidir.

Satışın əsas funksiyaları aşağıdakılardır:

- alıcı ilə alqı-satqı müqavilələrinin imzalanması ilə nəticələnən qarşılıqlı kommersiya münasibətlərinin qurulması;
- satış proqramının işlənməsi;
- mal göndərilməsi üzrə qrafiklərin tərtibi və malların alıcılara göndərilməsi;
- satılmış malın uçotunun aparılması;
- alıcılar tərəfindən alınmış malların haqqının ödənilməsinə və alıcının alıcılıq qabiliyyətinə nəzarət.

Özünün firma mağazalarına malik olan sənaye müəssisələri, qeyd edilənlərdən əlavə olaraq, həm də pərakəndə satış üzrə kommersiya funksiyasını yerinə yetirir və satışın spesifik metodlarını tətbiq edir.

## 7.5. Məhsul satışının planlaşdırılması

Bazar iqtisadiyyatı şəraitində satış proqramı (satış planı) çeşidlər üzrə məhsul istehsalı planlaşdırıldıqdan sonra tərtib edilir. Satış proqramının ən mühüm tərkib hissəsi satışın həcmnin müəyyən edilməsidir. Satışın həcmnin müəyyən edilməsində isə iqtisadiyyatın ümumi vəziyyətinin, sahənin inkişaf perspektivlərinin və bazarların proqnozlaşdırılmasının mühüm əhəmiyyəti vardır. Proqnozlar uzunmüddətli (5+25 il) orta müddətli (1 ildən 5 ilə qədər) və qısamüddətli (3 aydan 12 aya qədər) ola bilər. Sənaye istehlakı və uzun müddət istifadəsi nəzərdə tutulan fərdi istehlak şeyləri istehsal edən sənaye müəssisələri üçün uzunmüddətli və ortamüddətli proqnozlar mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Bu müəssisələrə istehsal güclərini əvvəlcədən planlaşdırmağa imkan verir. Qısa müddətli proqnozlar məhsul istehsalı qrafiklərinin tərtibində və hazır məhsulların ehtiyatlarının idarə edilməsində daha çox səmərə verir.

İnkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsində satışın həcmnin proqnozlaşdırılmasında ekspert metodundan istifadə geniş yayılmışdır. Ekspert metodu aşağıdakılara əsaslanır:

- satışın perspektiv həcmi barədə müəssisə rəhbərlərinin rəylərinin öyrənilməsinə və ümumiləşdirilməsinə;
- müəssisənin ticarət agentlərinin satışın perspektiv həcmi barədə fikirlərinin öyrənilməsinə;
- istehlakçıların rəylərinin öyrənilməsinə. Mütəxəssislərin rəyinin öyrənilməsi bir neçə turda həyata keçirilir. Hər turdan sonra sorğunun nəticələri ekspertlər qrupuna verilir. Ekspertlər qrupu materialları işləyir, ümumiləşdirir və müəssisə rəhbərliyi üçün uyğun tövsiyələr hazırlayır.

Satışın həcmnin proqnozlaşdırılması üçün ekspert metodundan başqa, riyazi metodlardan da istifadə edilə bilər.

Qeyri-müəyyənlik şəraitində sənaye müəssisələri satışın həcmnin proqnozlaşdırılması üçün iki metoddan istifadə edə bilərlər: səviyyəli və situasiyalı.

Səviyyəli proqnozlaşdırma satışın həcmnin üç səviyyədə-maksimum, gözlənilən, minimum-proqnozlaşdırılmasını nəzərdə tutur. Bu metodun bir sıra üstünlükləri vardır:

- birinci, müəssisə ən pessimist varianta hazırlaşır;
- ikincisi satışın həcmnin azalmasına təsir edən amilləri qabaqcadan müəyyən etmək olur;
- üçüncüsü belə amillərin aşkar edilməsi situasiyalı planın tərtib edilməsinə imkan verir.

Belə planın tərtib edilməsinin mahiyyəti ondan ibarətdir ki, hər bir istehsal edilən məhsul növü üçün bir neçə mümkün kənarlaşmalar seçilir. Bu zaman ən pis kənarlaşmalarla yanaşı təsadüfi hal da seçilə bilər. Situasiyalı plan bu və ya digər şəraitdə hər bir işçinin necə hərəkət etməli olduğunu və bu şəraitin nə ilə nəticələnmə biləcəyini əvvəlcədən müəyyən etməyə imkan verir.

Situasiyalı planlaşdırma əlverişsiz şəraitdə müəssisəyə gözlənilməz vəziyyətə uyğunlaşmaq üçün çevik hərəkət etməyə imkan yaradır.

Qeyd etmək lazımdır ki, istənilən proqnozlar fərziyyə xarakteri daşıyır, onların həqiqətə yaxınlığı istifadə edilən informasiyanın dürüstlüyündən asılı olur. Bir qayda olaraq satışın həcmnin proqnozlaşdırılması satış və ya marketing şöbəsinə, proqnozun özünün hazırlanması isə müəssisənin rəhbərliyinə həvalə edilir.

Satışın həcmnin proqnozlaşdırılması müəssisənin satış əməliyyatlarının həyata keçirilməsinin, maliyyə planının tərtib edilməsinin və ayrı-ayrı ticarət agentləri üzrə fərdi satışın həcmnin müəyyən edilməsinin əsasıdır. Satışın proqnozlaşdırılan həcmi hər bir konkret əmtəə üzrə, satış rayonları və kanalları üzrə bölüşdürülür.

Əmtəələrin bazarlara hərəkəti aşağıdakı satış kanalları vasitəsi ilə həyata keçirilir:

- istehsalçı - istehlakçı;
- istehsalçı - topdansatış firması - istehlakçı;
- istehsalçı - topdansatış firması - pərakəndə satış - istehlakçı;
- istehsalçı - broker - komissioner və ya agent - topdan satış firması - pərakəndə satış-istehlakçı;
- istehsalçı - broker - komissioner və ya agent - pərakəndə satış - istehlakçı.

Hər bir müəssisə qarşısında daha optimal satış kanalının seçilməsi vəzifəsi durur. Bu zaman bir neçə kanaldan ibarət kombinəlanmış variant da tətbiq edilə bilər.

Satış kanalının (kanallarının) seçilməsi ilə eyni zamanda hər bir əmtəə növü üzrə satışın növü də müəyyən edilir. Satışın aşağıdakı növləri vardır:

- birbaşa;
- dolayı;
- intensiv;
- selektiv;
- istiqamətlənmiş;
- istiqamətlənməmiş.

Birbaşa satış istehsal vasitələrinin satışında, çox az hallarda isə bəzi növ istehlak mallarının satışında, daha çox tətbiq edilir.

Gündəlik tələbat mallarının satışında daha çox dolayı satış növündən istifadə edilir ki, bu da əsasən müəssisədən asılı olmayan ticarət firmaları tərəfindən həyata keçirilir.

İntensiv satış növü geniş istifadə edilən, o cümlədən firma malların satışında daha çox tətbiq edilir. Bu növün mahiyyəti ondan ibarətdir ki, əmtəələrin satışı çoxsaylı vasitəçilər tərəfindən həyata keçirilir.

Selektiv satış növü satışın məhdud sayda vasitəçilər tərəfindən həyata keçirilməsini nəzərdə tutur. Bu növ çox vaxt xüsusi xidmət tələb edən, ehtiyat hissələri ilə təmin edilməni, təmir emalatxanaların olmasını, xüsusi işçilərin hazırlanmasını tələb edən əmtəələrin satışı zamanı tətbiq edilir.

İstiqamətlənmiş satış əmtəələrin hansısa konkret alıcılara satılmasını nəzərdə tutur.

İstiqamətlənməmiş satış bütün alıcılar üçün nəzərdə tutulur. Bu satış növü böyük reklam xərcləri tələb edir.

Geniş istifadə edilən əmtəələrin satışı həm də səyyar xidmətlər vasitəsilə təşkil edilə bilər. Səyyar satış xidmətlərinin əməkdaşları üzərinə aşağıdakı vəzifələr qoyulur:

- bazar informasiyasının toplanması;
- potensial alıcıların axtarışı;
- səyyar satışın təşkili;
- alıcılarla kontakt yaradılması;
- əmtəə çeşidlərinin nümayişi;
- alqı-satqı müqavilələrinin bağlanması;
- sifarişlərin yerinə yetirilməsinə nəzarət;
- reklamın təşkilinə yardım;
- satışın stimullaşdırılması tədbirlərində iştirak.

Satışın həcmi planlaşdırılarkən qiymətin son həddinin müəyyənəndirilməsinin xüsusi əhəmiyyəti vardır. Əmtəənin satış qiyməti bu həddən aşağı düşməməlidir. Bu hədd istehsal xərcləri ilə mənfəətin minimal həddinin cəminə bərabərdir. Bu həddən aşağı qiymətə satılması əmtəə istehsalı ilə məşğuliyyəti mənasız edir. Yalnız bəzi hallarda rəqibə qalib gəlib onu bazardan sıxışdırmaq məqsədi ilə qiymət istehsal xərclərinə bərabər səviyyədə müəyyən edilə bilər.

## **VIII FƏSİL. Ticarət əməliyyatlarında istifadə olunan müqavilələrin normativ bazası və strukturu**

### **8.1. Müqavilələrin formaları və əmtəələrin göndərilməsinin bazis şərtləri**

Kommersiya fəaliyyətinin iştirakçıları arasındakı qarşılıqlı münasibətlər hər bir ölkənin qanunlarına və normativ aktlarına müvafiq olaraq tərtib edilmiş və imzalanmış müqavilələr əsasında tənzimlənir. Bununla yanaşı, qanunlarda və normativ aktlarda nəzərdə tutulmayan formalarda müqavilələrin imzalanılması da mümkündür, bir şərtlə ki, onlar müqavilə imzalanan anda fəaliyyətdə olan qanunlara və normativ aktlara uyğun olaraq tərəflər üçün məcburi qaydalara uyğun olsun.

Müqavilə - iki və ya bir neçə hüquqi (fiziki) şəxs arasında təsərrüfat münasibətlərinin qurulması, dəyişdirilməsi və ya pozulması şərtlərini özündə əks etdirən razılaşmadır.

Müqavilənin şərtlərini tərəflər sərbəst şəkildə müəyyənləşdirirlər. Bununla yanaşı, qeyd etmək lazımdır ki, bəzi hallarda müqavilənin müəyyən şərtlərinin məzmunu fəaliyyətdə olan qanunvericiliyin tələblərinə uyğun şəkildə formalaşdırılmalıdır.

Kommersiya fəaliyyətində istifadə (tətbiq) olunan müqavilələrin əsas formaları aşağıdakılardır.

- alqı-satqı müqavilələri;
- podrat müqavilələri;
- icarə və lizinq müqavilələri;
- qarşılıqlı ticarət müqavilələri;
- injiniring müqavilələri;
- sifarişlərin torqlarda yerləşdirilməsi;
- sənaye və intellektual mülkiyyətlə ticarət;
- xammalla. ticarət.

Qeyd edilən müqavilə formalarının məzmunu və şərtləri III-X-cu fəsillərdə nəzərdən keçirilir. Bunlarla yanaşı, kommersiya fəaliyyəti zamanı tədarük müqaviləsi, anbarda

saxlanma müqaviləsi, komissioner müqaviləsi, yük daşımalar üzrə müqavilə, əmək müqaviləsi və s. formalardan da istifadə edilir.

Tədarük müqaviləsi üzrə sahibkarlıq fəaliyyətini həyata keçirən tədarükçü-satıcı istehsal etdiyi və ya aldığı əmtəələri, razılaşdırılmış müddətdə və ya müddətlərdə, sahibkarlıq (kommersiya) fəaliyyətini həyata keçirən alıcıya verməyi öhdəsinə götürür.

Anbarda saxlanma müqaviləsi üzrə əmtəə anbarı (qoruyucu) müəyyən haqq müqabilində əmtəə sahibinin ona verdiyi əmtəələri saxlamağı və onları müqavilə şərtlərinə uyğun qaytarmağı öhdəsinə götürür.

Komissioner müqaviləsi (daha geniş - bax XII Fəsil) üzrə bir tərəf (komissioner) müəyyən haqq müqabilində, digər tərəfin (komitent) tapşırığı ilə öz adından, ancaq komitent hesabına bir və ya bir neçə razılaşmanı həyat keçirməyi öhdəsinə götürür.

Yük daşımalar üzrə müqavilə nəqliyyat sahibləri (agentlikləri) ilə kommersiya müəssisələri arasında imzalanır və müəyyən haqq müqabilində əmtəələrin müəyyən olunmuş vaxtda və ya vaxtlarda razılaşdırılmış məntəqəyə sağ-salamat çatdırılmasını nəzərdə tutur.

Əmək müqaviləsi işə götürənlə işə qəbul olunan şəxs arasında imzalanır. Bu müqavilə üzrə işə qəbul olunan şəxs müəyyən ixtisas, dərəcə və ya vəzifə üzrə, müəssisədaxili iş rejiminə riayət etməklə, ona tapşırılan işi yerinə yetirməyi; işə qəbul edən isə - işçiyə müvafiq iş şəraiti yaratmağı, ona razılaşdırılmış məbləğdə və müddətdə əmək haqqı verməyi öhdəsinə götürür.

Azərbaycanın dünya iqtisadiyyatına inteqrasiyası, xarici iqtisadi əlaqələrinin genişlənməsi, xarici (beynəlxalq) kommersiya (ticarət) fəaliyyətinin nəzəriyyəsini və təcrübəsini də mə-

nimsəməyi tələb edir. İstiqamətlərinə görə bütün xarici ticarət əməliyyatları aşağıdakı kimi təsnifləşdirilə bilər:

- ixrac əməliyyatı - əmtəələrin (malların) ölkə sərhədlərindən kənara çıxarılması ilə xarici tərəfdaşlara satılması;

- idxal əməliyyatı - əmtəələrin (malların) xarici tərəfdaşlardan alınması və ölkəyə gətirilməsi;

- reixrac əməliyyatı - əvvəllər xaricdən alınmış, ölkəyə gətirilmiş və heç bir dəyişikliyə məruz qalmamış əmtəələrin (malların) xarici tərəfdaşa satılmaqla ölkədən çıxarılması;

- reidxal əməliyyatı - əvvəllər xarici tərəfdaşlara satılmış, heç bir dəyişikliyə məruz qalmamış əmtəələrin (malların) alınıb ölkəyə gətirilməsi.

Kommersiya fəaliyyəti ilə məşğul olan müəssisə və təşkilatlar həm ölkə daxilində, həm də xarici ölkələrlə müvafiq əməliyyatlar aparmaq hüququna malikdirlər. Təcrübə göstərir ki, xarici tərəfdaşlarla müqavilə imzalanan zaman ən mürəkkəb məsələ əmtəələrin (yükərin) göndərilməsi şərtlərinin razılaşdırılması ilə bağlı olur. Bunu nəzərə alan Beynəlxalq Ticarət Palatası (BTP) uzun müddətdir ki, alqı-satqı müqavilələrində (kontraktlarında) əmtəələrin göndərilməsinin bazis şərtlərinin sistemləşdirilməsi ilə məşğuldur. BTP tərəfindən əmtəələrin göndərilməsinin bazis şərtlərini şərh edən sonuncu nəşr "İNKOTERMS-2011" adı altında 2011-ci ilin yanvar ayının 01-dən qüvvəyə minmişdir. Bu şərtlər satıcıların və alıcıların əmtəələrin göndərilməsi ilə bağlı öhdəliklərini, eləcə də, əmtəələrin məhv olması və ya zədələnməsi ilə bağlı risklərin hansı hallarda və harada satıcıdan alıcıya keçdiyini müəyyən edir, "İNKOTERMS-2011" beynəlxalq qaydaları bütün dünyanın, o cümlədən ölkəmizin kommersiya strukturları tərəfindən alqı-satqı müqavilələri imzalanarkən istifadə olunur.

İNKOTERMS-2011 əmtəələrin göndərilməsinin 11 bazis şərtini əhatə edir. Bu şərtlər aşağıdakılardır:

1) "Franko-zavod (EX Works)" (müəssisənin anbarından, müəssisədən, mədəndən və s.).

2) "Franko-daşıyıcı (FCA-Free Carrier)" - məntəqənin adı göstərilir, məsələn, FCA İstanbul.

3) "Gəmi göyərtəsi boyunca azaddır (FAS - Free Alongside Ship)"- əmtənin yükləndiyi (göndəriləndiyi) limanın adı göstərilir, məsələn, FAS London.

4) "Franko - bort - gəmi göyərtəsində azaddır (FOB - Free On Board)" - əmtənin yükləndiyi (göndəriləndiyi) liman qeyd edilir, məsələn, FOB Bakı.

5) "Dəyər və gəminin icarə edilməsi (fraxt) - CFR-Cost at Freight)" göndəriləcək limanın adı göstərilir, məsələn CFR Hamburq.

6) "Dəyər, sığorta və gəminin icarə edilməsi (fraxt) - CİF -Cost, Insurance at freight" - göndəriləcək limanın adı göstərilir, məsələn CİF Batumi.

7) "Yük daşımaların haqqı ödənilmişdir... - CPT - Carriage Paid To..."- göndəriləcək məntəqənin adı göstərilir, məsələn, CPT Sankt-Peterburq.

8) "Yükdaşımaların və sığortanın haqqı ödənilmişdir... - CİP- Carriage and Insurance Paid To..."- göndəriləcək məntəqənin adı göstərilir, məsələn CİP Moskva.

9) "Terminalda tədarük - DAT - Delivered At Termina" - terminalın adı göstərilir.

10) "Məntəqədə tədarük"-DAP-Delivered At Piont"- məntəqənin adı göstərilir, məsələn, DAP Astara.

11) "Rüsumlar ödənilməklə tədarük - DDP- Delivered Duty Paid" - alıcının ölkəsindəki məntəqənin adı göstərilir.

Yuxarıda qeyd edilən bazis şərtlərinin bir sıra modifikasiyaları vardır. Alıcı və ya satıcı alqı-satqı müqavilələrində nəqliyyat amilindən öz mənfəətləri üçün istifadə etmək naminə bu modifikasiyaları tətbiq edə bilərlər.

## 8.2. Müqavilələrin bağlanması, dəyişdirilməsi və pozulması

Müqavilənin mətni onun bütün şərtləri tərəflər arasında razılaşırdıqdan sonra bitmiş hesab edilir. Müqavilə həm şifahi, həm də yazılı (sadə və ya notarial) formada bağlana bilər. Bəzi müqavilə növlərinin formaları qanunvericiliklə müəyyən edilir. Məsələn, anbarda saxlanma müqaviləsi sadə yazılı formada bağlanmalıdır. Bu məqsədlə anbar sənədi - qəbz, şəhadətnamə və s.- tərtib edilir. Müəssisənin icarəyə götürülməsi üzrə müqavilə mütləq yazılı formada bağlanmalıdır, bundan başqa, müqavilənin bu forması mütləq dövlət qeydiyyatına alınmalıdır və yalnız belə qeydiyyatdan alındığı andan imzalanmış (bitmiş) hesab edilir. Qanunda nəzərdə tutulmuş hallarda müqavilə müəyyən edilmiş formalarına uyğun tərtib edilməmişsə o, etibarsız hesab edilir. Əgər oferta (saziş təklifi) onun aksepti (təsdiq edilməsinə razılıq müddəti) göstərilmədən edilmişsə, müqavilə o zaman bağlanmış hesab edilir ki, digər tərəf onun aksepti haqqında dərhal bəyanat vermiş olsun.

Müqavilə iştirakçılar tərəfindən imzalanmaqla vahid bir sənəd şəklində tərtib edilə bilər (ən azı iki nüsxədə). Bununla yanaşı, müqavilə, onun mətninin poçt, teleqraf, teletayp, elektron və başqa rəbitə vasitəsilə mübadiləsi yolu ilə də bağlana bilər, bir şərtlə ki, sənədin həqiqətən tərəflərə aid olduğunu etibarlı şəkildə müəyyən etmək mümkün olsun.

Müqavilələrin yazılı şəkildə bağlanması prosesini üç mərhələyə ayırmaq olar.

Birinci mərhələdə müqavilənin bağlanmasında maraqlı olan tərəf digər tərəfə təklif göndərir. Belə tərəf oferent, təklif isə oferta adlanır.

Oferta bir və ya bir neçə konkret şəxsə ünvanlanmalı və özündə müqavilənin əsas şərtlərini (müqavilənin predmetini, qiymətini, malların göndərilməsi və haqqının ödənilməsi şərtlə-

rini və s.) əks etdirməlidir. Əgər təklifdə konkret ünvan göstərilməyibsə o, maraqlı tərəflərə ünvanlanmış açıq oferta hesab edilir. Konkret şəxslərə ünvanlanmamış və özündə müqavilənin əsas şərtlərini əks etdirməyən təklif, məsələn reklam, oferta hesab edilmir, ancaq oferta edilməyə təklif kimi nəzərdən keçirilir.

Oferta onun ünvanlandığı şəxs (şəxslər) tərəfindən alındığı andan ona cavab verilməsi müddəti bitənə qədər geri çağırıla bilməz. Əgər ofertanın geri çağırılması vaxtı onun göndərildiyi vaxtla üst-üstə düşərsə və ya ona cavab verilməsi müddətindən əvvəl baş verərsə oferta alınmamış hesab edilir.

Müqavilənin imzalanmasında maraqlı olan tərəf (təşəbbüskar) digər tərəfə təkcə müqavilənin bağlanması təklifini yox, gələcək müqavilənin layihəsini də göndərə bilər.

İkinci mərhələdə ofertanı alan tərəfin (akseptantın) onun şərtləri ilə tanış olması prosesi baş verir. Əgər akseptant ofertada qeyd edilmiş şərtlərlə razıdırsa o, bu barədə oferentə məlumat (aksept) verir. Aksept tam və qəti olmalıdır. Bu o deməkdir ki, müqavilə bağlamaq üçün təklif alan tərəf müqavilənin ofertada göstərilən şərtlərlə yox, başqa şərtlər əsasında bağlanmasının istəyirsə, belə cavab aksept hesab edilmir. Belə cavab akseptdən imtina, eyni zamanda, yeni oferta kimi nəzərdən keçirilə bilər.

Qeyd edildiyi kimi, digər tərəfə müqavilənin bağlanması təklifi yox, gələcək müqavilənin layihəsi göndərilə bilər. Müqavilənin layihəsini alan akseptant onu imzalaya, beləliklə də, onun şərtləri ilə razı olduğunu təsdiqləyə bilər. Əgər akseptant müqavilənin digər şərtlər daxilində imzalanmasını istəyirsə, bu zaman oferentə fikir ayrılığını özündə əks etdirən protokol göndərir.

Üçüncü mərhələdə müqavilənin imzalanması baş verir.

Müqavilə ofertanı göndərən şəxs tərəfindən alındığı andan bağlanmış hesab olunur, bu şərtlə ki, aksept ofertada

göstərilən müddət ərzində alınmış olsun. Əgər ofertada onun aksept edilməsi müddəti göstərməyibsə, bu halda oferent tərəfindən aksept, qanunda və ya digər normativ aktlarda müəyyən edilmiş müddət ərzində alınmalıdır. Əgər akseptin müddəti nə ofertada, nə də qanunda və digər normativ aktlarda nəzərdə tutulmayıbsa, müqavilə o şərtlə bağlanmış hesab edilir ki, aksept normal hesab edilə biləcək müddət ərzində edilmiş olsun.

Nəzərə almaq lazımdır ki, əgər qanunda, işgüzar dövriyyə əməllərində və ya tərəflərin əvvəlki işgüzar əlaqələri təcrübəsində digər hallar nəzərdə tutulmayıbsa, susmaq aksept hesab edilmir.

Əgər qanunda, digər normativ aktlarda və ofertada digər hallar nəzərdə tutulmayıbsa, ofertanı alan şəxsin ofertada əks etdirilmiş müqavilə şərtlərinin (əmtənin göndərilməsi, xidmətlərin həyata keçirilməsi, müvafiq məbləğin köçürülməsi və s.) yerinə yetirilməsi üzrə hərəkəti (hərəkətləri) aksept hesab edilə bilər. Bundan əlavə, bu cür hərəkətlər o zaman aksept hesab edilir ki, onlar, aksept üçün nəzərdə tutulmuş müddət ərzində yerinə yetirilmiş olsun.

Əgər oferent ofertanın digər şərtlər və ya fikir ayrılığı protokolu əsasında aksept edilə biləcəyi barədə məlumat alarsa, oferent akseptanta ya onun şərtləri daxilində müqavilə imzalaya biləcəyi, ya da müqavilədən imtina etdiyi haqda məlumat verməlidir.

Müqavilənin bağlandığı (imzalandığı) məkan onun zəruri rekviziti hesab edilir. Əgər bu müqavilədə göstərməyibsə, o zaman vətəndaşın yaşadığı ünvan və ya ofertanı göndərən hüquqi şəxsin yerləşdiyi məkan, müqavilənin imzalandığı məkan hesab edilir.

Müqavilə bağlandığı (imzalandığı) andan qüvvəyə minir və tərəflər üçün məcburi xarakter daşıyır.

Müqavilə üzrə öhdəliklər yerinə yetirildiyi zaman ona əlavələr və dəyişikliklər edilməsi və ya müqavilənin ləğv edilməsi zərurəti meydana çıxıb bilər.

Müqavilə, onun tərəflərinin qarşılıqlı razılığı əsasında dəyişdirilə və ya ləğv edilə bilər (əgər müqavilədə və ya qanunda başqa hallar nəzərdə tutulmayıbsa).

Əgər müqavilənin dəyişdirilməsi və ya ləğv edilməsi üzrə tərəflərinin qarşılıqlı razılığı yoxdursa, onda müqavilənin dəyişdirilməsini və ya ləğv edilməsini tələb edən tərəf məhkəməyə müraciət edə bilər. Məhkəmə müvafiq qərarları aşağıdakı hallarda çıxara bilər:

- digər tərəf müqavilə şərtlərini əsaslı şəkildə pozduqda;
- qanunda və ya müqavilədə başqa hallar nəzərdə tutulmayıbsa.

Müqavilə şərtlərinin əsaslı şəkildə pozulması halı kimi, bir tərəfin ona riayət etməməsi səbəbindən digər tərəfin zərəre düşməsi və ya müqavilə imzalanan zaman digər tərəfin gözlədiyi nəticələrin alınmaması götürülə bilər.

### **8.3. Tərəflərin müəyyən edilməsi. Müqavilənin predmeti və onun qiyməti, ümumi məbləği**

Müqavilənin mətni tərəflərin tam hüquqi ünvanlarının qeyd edilməsi ilə başlayır. Tərəflərin tam hüquqi ünvanlarına aşağıdakılar aiddir - tərəflərin hər birinin:

- tam və qısaldılmış adı;
- tərəflərin rəhbərlərinin vəzifələri, soyadları, adları və atasının adları;
- poçt ünvanı;
- telefon nömrələri, teletayp ünvanı;
- elektron ünvanları;
- nəqliyyat (dəmir yolu, su, hava) rekvizitləri;
- bank rekvizitləri.

Müqavilənin birinci səhifəsində onun qeyd nömrəsi, bağlanma tarixi və yeri göstərilməlidir.

Təcrübədə bu bölmədə malların (əmtələrin) göndərilməsinin bazis şərti, malların (əmtələrin) adı və keyfiyyəti göstərilir. Məsələn, göstərilə bilər ki, "satıcı FOB Bakı şərti ilə ...tipli dəzkağı alıcıya satır".

Əgər müqavilənin predmeti mürəkkəb texnikadırsa, onda müqaviləyə xüsusi bölmələr - "texniki şərtlər", "texniki xüsusiyyətlər" və s. əlavə edilməlidir. Bu halda "müqavilənin predmeti" bölməsində əmtələr haqqında qısa məlumat verilir və xüsusi bölmələrə müraciət etmək lüzumu qeyd edilir.

Bu bölmədə satılan malların miqdarı da qeyd edilir. Ancaq xarici ticarət əməliyyatları aparılarkən nəzərə almaq lazımdır ki, dünyanın müxtəlif ölkələrində müxtəlif ölçü, çəki vahidləri tətbiq edilir və bunlar heç də həmişə bir-birinə uyğun gəlmir. Məsələn, Meksikanın ixrac etdiyi kofe 60 kq-lıq, Kubanın ixrac etdiyi kofe isə 90 kq-Mq kisələrdə olur və s. Ona görə də anlaşılmaqlıq olmaması üçün ölçülər metrik ölçü sistemlərində verilməli və ya metrik ölçü sistemində onun ekvivalenti qeyd edilməlidir.

Miqdarı çəki vahidlərində göstərilən böyük həcmdə mallarla ticarət edərkən bəzən onların miqdarını tam dəqiqliklə göstərmək mümkün olmur. Məsələn, mədən materiallarını dəmir yolunda və ya gəmilərdə daşıyan zaman buxarlanma və ya islanma, nəmçəkmə hesabına onların çəkisi dəyişə və müqavilədə göstərilən rəqəmdən fərqlənə bilər. Ona görə də belə hallarda müqavilədə çəkinin bu və ya digər tərəfə dəyişməsi faizi göstərilməli və ya "ətrafında" (məsələn, 500 kq və ya 10000 manat ətrafında) qeydi edilməlidir.

Faktiki göndərilən malların miqdarı satıcı tərəfindən təqdim olunan sənəd əsasında yoxlanıb tutuşdurulur. Kompleks obyektlərin tikintisi üçün material və avadanlıq göndərilməsi nəzərdə tutulan müqavilələrdə əsas və köməkçi avadanlığın

qeyd edilməsi yanaşı, kompleksin tikintisi və normal istismarı üçün tələb olunan bütün avadanlıqların, materialların, alətlərin (xammal və istismar materiallarından başqa) və s. göndərilməsi üzrə satıcının öhdəlikləri də razılaşdırıla bilər.

Əmtənin (malın) qiyməti (xarici iqtisadi əlaqələrdə - razılaşdırılmış bazis şərti daxilində) satılan (göndərilən) əmtəələrin vahidi (və ya bütün həcmi) müqabilində alıcının ödəyəcəyi və manatla ifadə edilmiş məbləğdir. Xarici iqtisadi əlaqələr zamanı müqavilədəki qiymətlər tərəflərin razılığı ilə tərəflərin birinin təmsil etdiyi ölkənin, üçüncü ölkənin valyutası ilə və ya beynəlxalq valyuta ilə ifadə edilə bilər. Qarşılıqlı hesablaşmalar zamanı alıcı və satıcı müqavilədə qeyd edilmiş valyuta əvəzinə başqa valyutadan da istifadə edə bilərlər.

Kommersiya - ticarət müqavilələrində, xüsusən də beynəlxalq ticarət müqavilələrində, qiymətlərin müəyyən edilməsi üçün bir sıra üsullardan istifadə edirlər. Bunlar əsasən aşağıdakılardır.

Dəyişilməz qiymətlər - müqavilə imzalanarkən razılaşdırılır və onun qüvvədə olduğu bütün müddət ərzində dəyişilməz qalır.

Sonradan müəyyən edilən qiymətlər - razılaşdırılmış mənbələrə istinad etməklə qiymətlərin sonradan müəyyən edilməsi. Məsələn, müqavilədə razılaşdırıla bilər ki, əmtəələrin (malların) qiyməti onlar alıcıya təhvil verilən vaxt beynəlxalq bazarda müəyyən tarixdə mövcud olan və əmtəə (mal) göndərilən gün mövcud olan qiymətlər əsas götürüləcəkdir. Qiymətin müəyyən edilməsi üçün mənbə kimi birja kotirovkaları, müxtəlif sorğu kitablarında və jurnallarda qeyd olunmuş qiymətlər və rəqabət materialları əsasında beynəlxalq bazarda, bu və ya digər əmtəələrin (malların satış qiymətləri əsas götürülə bilər.

Sürüşkən qiymətlər - uzun müddət üçün əmtəə (mal) göndərilməsini nəzərdə tutan müqavilələrdə istifadə edilir,

çünkü bu müddət ərzində əmtəələrin (malların) istehsalı üçün iqtisadi şərait dəyişə bilər.

Sürüşkən qiymətlər əsas etibarını ilə bir ildən artıq müddət ərzində göndərilməsi nəzərdə tutulan avadanlıqların və maşınların satılması zamanı, həmçinin böyük həcmli podrat işlərinin görülməsi nəzərdə tutulduqda tətbiq edilir.

Sürüşkən qiymətlər iki hissədən ibarət olur: əmtəələrin (malların) təklif edildiyi vaxt və ya müqavilənin imzalandığı vaxt müəyyən edilən bazis qiyməti və əmtəələrin (malların) istehsalı və göndərildiyi vaxt müəyyən edilən dəyişən qiymət. Bazis qiyməti alıcı ilə razılaşdırılmaq şərti ilə satıcı tərəfindən rəqabət materialları və ya başqa mənbələr əsasında müqavilə imzalanarkən müəyyən edilir.

Son qiymət aşağıda qeyd edilən düstur əsasında müəyyənləşdirilir:

$$C_1 = C_0 (A + B \times M_1 / M_0 + D_x P_1 / P_0 + \dots)$$

Burada:

$C_1$  - son qiymət;

$C_0$  - bazis qiyməti;

A - qiymətin dəyişən hissəsində dəyişməyən hissə - əylənmə əmsali.

B;D - qiymətdə ayrı-ayrı elementlərin payına düşən hissə (məsələn, materialların, işçi qüvvəsinin qiyməti və s.);

$M_1 / M_0$  - satılan əmtəə (mal) alıcıya göndərildiyi vaxt onun istehsalı üçün istifadə edilən materialların qiymət indeksi ( $M_1$  - əmtəə satılan anda materialların qiyməti;  $M_0$  - həmin materialların bazis qiyməti);

$P_1 / P_0$  - satılan əmtəə (mal) alıcıya göndərildiyi vaxt əmək haqqı indeksidir. ( $P_1$  - əmtəə satılan anda onun istehsalında iştirak edən işçilərin əmək haqqının səviyyəsi;  $P_0$  - həmin işçilərin bazis dövründəki əmək haqqının səviyyəsidir).

#### **8.4. Yüklərin göndərilmə müddəti malların haqqının ödənilməsi şərtləri, qablaşdırılması və markalanması**

Göndərmə müddəti dedikdə yüklərin satıcı tərəfindən müqavilədə göstərilən məntəqəyə göndəriləcəyi təqvim vaxtı (təqvim tarixi) nəzərdə tutulur. Məsələn, müqavilədə göstərilə bilər: "Yüklərin göndərilmə müddəti 15 iyul 2013 - cü il FOB Bakı" və ya, "Yüklərin göndərilmə müddəti 20 fevral 2014 - cü il. Alıcının franko-tikinti meydançası". Birinci halda, yüklər müəyyən edilmiş tarixə qədər gəmiyə yüklənməlidir ki, bu da öz əksini "konosamentf"ə - yüklərin dəniz daşınması üçün qəbul edildiyi haqda sənəddə - tapmalıdır. İkinci halda, yüklər qeyd edilən tarixdə alıcının tikinti meydançasına gətirilməli, satıcı (və ya onun nəqliyyat agentı) və alıcı yüklərin boşaldılmağa qəbul edildiyi haqda birgə sənəd imzalamalıdır. Bu birgə sənəddə həmçinin qəbul edilən yüklərin miqdarı, onların xarici görünüşü (zədələnilib - zədələnməməsi və s.) təsbit olunmalıdır.

Müəyyən hallarda yükün göndərilməsinin konkret tarixi göstərilməyə də bilər. Məsələn, müqavilədə yüklərin "mümkün qədər tez", "hazır olduqca", "nəqliyyat yolları açılan kimi", ton miqdarında yığılan kimi" və s. göndərilməsi şərti qeyd oluna bilər.

Göndərilmə vaxtı müəyyən edilərkən müqavilədə aşağıdakı əlavələr də qeyd oluna bilər:

- "Vaxtıdan qabaq göndərilmə mümkündür";
- "Vaxtıdan qabaq göndərilmə yalnız alıcının razılığı ilə ola bilər";
- "Vaxtıdan qabaq göndərilmə qadağandır".

Yüklərin göndərilməsinin xüsusiyyətlərindən, idxal lisenziyasının alınması şərtlərindən və yüklərdən istifadənin xüsusiyyətlərindən asılı olaraq "Yüklərin göndərilmə müddəti"

bölməsində alıcı tərəfindən satıcıya təlimat xarakterli müxtəlif tələblər də qoyula bilər, məsələn, "yüklər yalnız komplekt şəkildə göndərilməlidir", "yüklərin partiyaları yalnız müəyyən sayda komplektləşdirilməlidir", "yüklərin hərəkəti barədə alıcıya məlumat verilməlidir" və s.

Bir çox firmalar müqavilə mətnində göndərmə müddətinin dəqiq göstərilməsini zəruri hesab edirlər, məsələn, "Yükün göndərilmə müddəti yük göndərən ölkənin dəmir yolunun yükü qəbul edən ölkənin dəmir yoluna təhvil verildiyi stansiyanın dəmir yolu qaiməsində şamp vurulduğu gün hesab edilir".

"Yükərin göndərilmə müddəti" bölməsində yüklərə aid aşağıdakı tələb də yazıla bilər: "Qeyd edilən müddətə əmtəələr (mallar) hazırlanmalı, yoxlanmalı, qablaşdırılmalı, markalaşdırılmalı və göndəriləcək məntəqəyə çatdırılmalıdır.

Əmtəələrin (malların) haqqının ödənilməsi üçün aşağıdakı şərtlərdən istifadə olunur.

Nəgd yolla. Nəgd yolla alqı-satqı zamanı əmtəələrin (malların) haqqı ya qabaqcadan avansla, ya da satıcı tərəfindən yük göndərildikdən sonra onu təsdiq edən sənəd təqdim edilən kimi təxirəsalınmadan ödənilir. Alqı-satqı zamanı (xüsusilə də, beynəlxalq ticarətdə) nəgd hesablaşma çeklər, köçürmələr, akkreditiv və inkasso yolu ilə həyata keçirilir.

Alınmış (göndərilmiş) əmtəələrin (malların) haqqının təxirəsalınmadan ödənilməsi dedikdə göndərilmə sənədlərinin alıcı və onun bankı tərəfindən araşdırılması üçün tələb olunan müddət nəzərdə tutulur.

Sadə əməliyyatlar zamanı, məsələn, sərgidə eksponatlar satılarkən onun haqqı, eksponat və onun sənədləri təqdim edilən kimi, satıcının adına çek yazılması yolu ilə ödənilə bilər. Təcrübədə adətən nəgd hesablaşma bir neçə gündən bir neçə həftəyə qədər uzanır.

Çeklərlə hesablaşma. Çek onda qeyd edilmiş məbləğin çeki təqdim edənə (konkret şəxsə və ya firmaya) verilməsi üçün alıcının və ya sifarişçinin öz bankına yazılı göstərişidir.

Order çekləri, onda qeyd edilmiş məbləğin alınması üçün, üçüncü şəxslərə (fiziki və ya hüquqi) verilə bilər. Bu zaman onun üzərində lazımi qeydiyyat (indossament) aparılmışdır. Xarici ticarətdə order çekləri geniş tətbiq edilir. Order çekləri üzərində indossament əməliyyatı aparıldıqda o bir şəxsdən (fiziki və ya hüquqi) digərinə keçir.

Bank köçürmələri ilə hesablaşma. Bu cür hesablaşma zamanı satıcı göndərdiyi əmtələrin (malların) sənədlərini alıcıya təqdim edir. Alıcı sənədləri aldıqdan sonra əmtələrin (malların) haqqının ödənilməsi üçün öz bankına ödəniş tapşırığı verir. Satıcı göndərdiyi malların haqqının ödəniləcəyinə əmin olmaq üçün alıcıdan zəmanət tələb edə bilər.

Hesablaşmanın akkreditiv forması. Hesablaşmanın bu forması alıcı tərəfindən müqavilədə qeyd edilmiş məbləğdə hesabın müəyyən bankda satıcının xeyrinə açılmasını nəzərdə tutur.

Akkreditiv - satıcı tərəfindən göndərilən əmtələrin (malların) alıcı tərəfindən alındığını sübut edən sənədlər təqdim edildikdə, müqavilədə qeyd edilmiş məbləğin satıcının hesabına keçiriləcəyi haqda bankın zəmanətidir. Bu cür akkreditiv "sənədli akkreditiv" adlanır. Sənədlər toplusuna bir qayda olaraq hesab-fakturalar, malların keyfiyyətini xarakterizə edən sənədlər-sertifikatlar, malların mənbəyini göstərən sertifikatlar, konsanamentlər və ya dəmir yolu, avtomobil nəqliyyatı qaimələri, sığorta polisləri və sığorta sertifikatları daxil olur.

Akkreditivlər ya alıcının, ya satıcının ölkəsindəki, ya da üçüncü ölkənin banklarında açıla bilər. Akkreditiv hesabın açılması üçün alıcı emitent banka onun açılma və hesablaşma şərtləri haqqında ərizə verir. Bank bu haqda satıcıya məlumat verir. Satıcı malları göndərdikdən sonra müqavilədə razılaş-

dırılmış sənədlər toplusunu emitent banka göndərir. Bank sənədlərin müqavilənin şərtlərinə uyğun olub-olmamasını yoxlayır və razılaşdırılmış məbləği satıcının hesabına köçürür.

Akkreditiv müəyyən müddətə açılır. Lazım gələrsə alıcı onun vaxtını uzada bilər. Akkreditivin açılması üçün bank alıcıdan müəyyən haqq-komissiya alır. Haqqın məbləği akkreditivin məbləğindən, onun mürəkkəblik dərəcəsiindən və vaxtından asılıdır (bir qayda olaraq rüblük məbləğin 1%-i qədər).

Əmtələrin (malların) haqqının ödəniləcəyinə tam əmin olmaq üçün çox vaxt ixracatçılar müqavilənin şərtlərinə görə geriyə çağırılı bilinməyən akkreditivlərin açılmasını daxil edir. Geriyə çağırılı bilinməyən akkreditivlər alıcı tərəfindən heç bir halda akkreditivin geri çağırılmayacağı haqda bankın əlavə zəmanətidir və göndərilən əmtələrin (malların) haqqının mütləq ödəniləcəyini göstərir.

### **8.5. Satıcının zəmanəti, cərimə sanksiyaları, zərərin ödənilməsi və sığorta**

Kommersiya müqavilələrində çox vaxt əmtələrə (mallara) olan texniki tələblə yanaşı beynəlxalq, milli və sahə standartlarına istinad edilməsinə də təsadüf olunur ki, bu da əmtənin (malın) texniki səviyyəsinin və keyfiyyətinin müəyyən edilməsində mühüm rol oynayır.

Əksər müqavilələrdə keyfiyyətə kommersiya zəmanəti nəzərdə tutulur. Buna əsasən satıcı müqavilədə qeyd edilmiş müddətdə alıcıya müqavilədə göstərilmiş keyfiyyətdə əmtə (mal) satmağa zəmanət verir. Əgər satılmış əmtə (mal) müqavilədə göstərilmiş (razılaşdırılmış) keyfiyyətə cavab vermirsə, onda alıcı müqavilədə göstərilmiş müddət ərzində satıcıya iradını bildirə bilər. Təcrübədə alıcıya irad irəli sürərkən aşağıdakı hüquqlar verilir:

- satıcıdan əmtəənin (malın) keyfiyyətində aşkar edilmiş əskiklikləri qısa müddətdə aradan qaldırmağı tələb etmək;

- əgər satıcı uyğun əksiklikləri aradan qaldırmaqdan imtina edərsə, onda bununla əlaqədar işləri ya özü, ya da kənar təşkilatları (şəxsləri) dəvət etməklə aradan qaldırmaq və çəkilən xərclərin ödənilməsini satıcıdan tələb etmək;

- əgər əksiklikləri aradan qaldırmaq mümkün deyilsə, satıcıdan əmtəələrin (malların) miqdarının ya tam həcmdə, ya da qismən dəyişdirilməsini tələb etmək;

- əgər əksiklikləri aradan qaldırmaq və ya keyfiyyətsiz əmtəələri (malları) dəyişdirmək mümkün deyilsə onların qiymətinin aşağı salınmasını tələb etmək;

- əgər əmtəə (mal) istifadə üçün yararlı deyilsə və ya ondan istifadə iqtisadi cəhətdən sərfəli deyilsə bu əmtəədən (maldan) imtina etmək, ödənilmiş pulun geri qaytarılmasını tələb etmək, yəni faktiki olaraq müqaviləni ləğv etmək.

Çox vaxt tərəflər müqavilənin tələblərinin yerinə yetirilməsi üçün qarşılıqlı əlverişli olan variantları birgə axtarırlar və ümumi razılığa gəlməyə çalışırlar.

Bəzi hallarda müqavilənin həyata keçirilməsi zamanı satıcı əmtəələrin (malların) göndərilməsi və ya işin yerinə yetirilməsi müddətinə əməl etmir. Satıcının müqavilə üzrə əmtəələrin (malların) göndərilməsində maraqlandırılması üçün müqavilədə, itirilmiş vaxtdan asılı olaraq, satıcının artan məbləğdə cərimələnməsi nəzərdə tutulur. Təcrübədə cərimə sanksiyalarının maksimum miqdarı vaxtında göndərilməmiş əmtəələrin (malların) dəyərinin 8-10%-i miqdarında nəzərdə tutulur.

Alınan cərimələr çox vaxt əmtəələrin (malların) vaxtında göndərilməməsi səbəbindən alıcının düşdüyü ziyanı tam ödəmədiyindən bir çox ölkələrin qanunvericiliyi cərimələrlə yanaşı alıcıya dəyən zərərin ödənilməsini də nəzərdə tutur. Özü

də bu cür ödəmələr göndərilməmiş əmtəələrin (malların) göndərilməsini də nəzərdə tutur.

Müqavilədə belə hal nəzərdə tutula bilər ki, əgər satıcı uzun müddət ərzində əmtəələri (malları) göndərməzsə, onda alıcı düşdüyü zərərin ödənilməsini tələb etməklə, müqavilədən imtina edə bilər.

Alıcı tərəfindən müqavilənin şərtlərinə əməl edilməməsi (məsələn, alınan əmtəələrin-malların haqqının vaxtında ödənilməməsi) də əmtəələrin (malların) vaxtında göndərilməməsinə səbəb ola bilər və satıcının ziyana düşməsinə səbəb ola bilər. Bunun üçün müqavilədə alıcıların da cərimə edilməsi nəzərdə tutula bilər.

Müqavilənin bu bölməsi sığortanın dörd əsas şərtini nəzərdə tutur:

- nə sığortalanır;
- hansı riskə görə sığortalanır;
- kim sığortalayır;
- sığortalama kimin (alıcının, yaxud satıcının) xeyrinə aparılır.

Sığortalama könüllüdür. Əgər sığortalama aparılacaqsa onun kim tərəfindən (alıcı və ya satıcı) həyat keçirilməsi müqavilədə razılaşdırılır (xarici iqtisadi əlaqələrdə uyğun bazis şərtinə istinad edilir).

Təcrübədə yüklər çox vaxt onların nəqli zamanı xarab olmağa və ya itirilməsinə (oğurlanmasına) görə sığortalanır. Yüklərin sığortalanmasına görə sığorta şirkətlərinə müəyyən haqq ödənilir. Haqqın miqdarı əmtəənin növündən, müqavilənin məbləğindən asılı olaraq müxtəlif olur və müqavilənin məbləğinin 1,0- 10%-i qədərini təşkil edə bilər.

## **IX FƏSİL. Podrat müqavilələri**

### **9.1. Podrat müqavilələrinin ümumi əsasları**

Podrat müqavilələrinin ümumi şərtlərinə görə podratçı sifarişçinin tapşırığına əsasən müəyyən işi yerinə yetirməli, onu sifarişçiyə təhvil verməli, sifarişçi isə işi qəbul etməli və onun haqqını ödəməlidir. Podrat müqavilələri üzrə müxtəlif işlər həyata keçirilə bilər ki, onların da əsasları aşağıdakılardır:

- elmi-tədqiqat və konstruktor işləri;
- axtarış və layihə işləri;
- iqtisadi əsaslandırma;
- xüsusi sifariş üzrə müəyyən şeylərin hazırlanması;
- tikinti və quraşdırma işləri;
- marketing tədqiqatları;
- reklam işləri və s.

Çox vaxt xidmətlərin satılması ilə podrat işlərinin yerinə yetirilməsi arasında dəqiq sərhəddi müəyyən etmək çətin olur. Əgər icraçı öz bilik və bacarığı əsasında bütün müştərilər üçün eyni olan işləri həyata keçirirsə o, xidmət göstərir. Əgər məsələn, mütəxəssis istehsalçı zavodun təlimatı əsasında və öz bilik və bacarığına əsaslanaraq maşın və avadanlıqlara xidmət edirsə-bu xidmətdir. Yox əgər mütəxəssis sifarişçinin tapşırığı əsasında maşın və avadanlıq düzəldirsə və ya sifarişçinin layihəsi və tapşırığı əsasında onları hazırlayırsa bu - podratdır. Və ya məsələn jurnal reklamı çap edirsə bu - xidmətdir, yox əgər reklam şirkəti sifarişçinin tapşırığı əsasında reklam hazırlayırsa bu - podratdır. İnjiniring xidmətlərinin podrat injiniring işlərinin yerinə yetirilməsindən fərqləndirmək xüsusilə çətinidir. Bu fərq, çox zaman müqavilə üzrə tərəflərin hüquq və vəzifələrinin məzmunundan asılı olaraq müəyyənləşdirilir.

Podrat müqavilələrinin şərtlərinin ifadə edilməsinin çətinliyi onların növlərinin rəngarəngliyi ilə əlaqədardır. Podrat

müqavilələri kostyum tikilməsi (məişət podratı), texnoloji avadanlığın tədarükü də daxil olmaqla iri sənaye obyektinin tikintisi, onun quraşdırılması və "açar altında" şərti ilə təhvil verilməsi şərtləri ilə də bağlana bilər.

Öz strukturuna görə podrat müqavilələri alqı-satqı müqavilələrinə oxşayır və onlarla bir çox oxşar cəhətlərə, məsələn, tərəflərin müəyyən edilməsi, iradların bildirilməsi və tənzimlənməsi, fors-mojor şərtləri, mübahisələrin arbitraj yolu ilə həlli, tərəflərin hüquqi ünvanları və s. malikdir. Ona görə də bu mövzu şərh edilərkən bəzən "Alqı-satqı müqavilələri: strukturu və məzmunu" mövzusunda istinad ediləcəkdir.

Podrat müqavilələrinin imzalanması və həyata keçirilməsi prosesində çoxsaylı firma, müəssisə və təşkilatların, onların nümayəndələrinin iştirak etdiyi, eləcə də çoxsaylı spesifik terminlərdən (anlayışlardan) istifadə edildiyi üçün podrat müqavilələrinin mətni, bir qayda olaraq, terminlərin müəyyən edilməsi ilə başlayır. Podrat müqavilələrində (burada sənaye obyektinin tikintisi üzrə imzalanmış podrat müqavilələrində istifadə edilən terminlər şərh olunur) istifadə olunan terminlər əsasən aşağıdakılardır:

Sifarişçi - işlərin yerinə yetirildiyi və ya obyektin tikildiyi fiziki və ya hüquqi şəxs.

Tender komitəsi - sifarişçinin şöbəsi hüququna malik, müsabiqənin (torqun) həyata keçirilməsi üçün yaradılmış müvəqqəti qrup.

İnjiniring şirkəti - sifarişçi tərəfindən obyektin tikintisinin texniki-iqtisadi əsaslandırılması və torqun şərtlərinin hazırlanması məqsədi ilə cəlb edilmiş ixtisaslaşmış şirkət.

İddiaçılar - podrat işlərinin yerinə yetirilməsi üçün sifariş almaq məqsədi ilə sifarişçiyə öz texniki-kommersiya şərtlərini təqdim edən rəqib firmalar və ya firmalar qrupu.

Baş podratçı - bir neçə podrat firması tərəfindən kommersiya şərtlərinin hazırlanmasını əlaqələndirən (koordinasiya

edən) və torqda onların mənafeyini təmsil edən, sifariş alındıqda isə podrat müqaviləsi üzrə işləri yerinə yetirən podrat firmalarının fəaliyyətini əlaqələndirən (koordinasiya edən) hüquqi şəxs.

Baş tədarükçü - baş podratçının öhdəliklərinin yerinə yetirilməsi üçün tələb olunan materialların, avadanlıqların və inventarların tədarükünü əlaqələndirən hüquqi şəxs. Çox vaxt baş podratçının özü baş tədarükçünün vəzifələrini yerinə yetirir.

Podratçı - podrat müqaviləsi üzrə sifarişçi qarşısında müəyyən kompleks öhdəlikləri yerinə yetirən firma.

Subpodratçı - podrat işlərinin müəyyən hissəsini yerinə yetirmək üçün podratçı tərəfindən cəlb edilən firma.

Subtədarükçü - podratçıya material, texniki avadanlıq, inventar və s. tədarük edən firma.

Tərəflər - sifarişçi, baş podratçı, podratçı və s.

Üçüncü şəxslər - müqavilə iştirakçılarının biri və ya hər ikisi ilə bilavasitə heç bir müqavilə münasibətlərində olmayan fiziki və ya hüquqi şəxs.

Podrat müqaviləsi - iştirakçılar tərəfindən imzalanan (bağlanan), bütün əlavələri, dəyişiklikləri özündə əks etdirən podrat müqaviləsi.

Obyekt - tikintinin baş planı çərçivəsinə daxil olan bir və ya bir neçə (kompleks) bina və tikili.

İşlər - müqavilənin şərtlərinə uyğun olaraq podratçı və onun subpodratçıları tərəfindən yerinə yetirilməli olan işlər.

Tikinti meydançası - müqavilə üzrə işlərin yerinə yetirilməsi, materialların, inventarların, tikinti texnikasının saxlanması üçün akt üzrə sifarişçi tərəfindən podratçıya müvəqqəti (müqavilə müddətinə) verilən yararlı torpaq sahəsi.

Müvəqqəti tikililər-işlərin yerinə yetirilməsi və başa çatdırılması üçün podratçı tərəfindən tikinti meydançasında tikilmiş bütün növlərdən (təyinatdan) olan müvəqqəti tikililər.

Tikinti texnikası - podratçı tərəfindən işlərin yerinə yetirilməsi üçün lazım olan müxtəlif növ maşınlar, avadanlıqlar, mexanizmlər, müvəqqəti enerji mənbələri, inventarlar, müxtəlif təyinatlı ləvazimatlar.

Sənədlər - layihə və icra sənədləri.

Gizlədilən işlər-sonrakı tikinti və quraşdırma işləri nəticəsində gizlədilən müxtəlif iş növləri.

Obyektin zamanətli istismara (müvəqqəti qəbula) verilməsi haqda protokol - tərəflərin səlahiyyətli nümayəndələrinin müqavilə üzrə işlərin başa çatdırılmasına dair imzalandıqları sənəd.

Son (qəti) qəbul haqqında protokol - zamanət müddəti başa çatdıqdan sonra tərəflərin səlahiyyətli nümayəndələrinin imzaladığı və podratçının müqavilə üzrə bütün öhdəliklərinin yerinə yetirildiyini təsdiq edən sənəd.

İTL - işlərin təşkili layihəsi.

Bəyənilmə-sifarişçinin və podratçının səlahiyyətli nümayəndələri tərəfindən yazılı şəkildə edilmiş təsdiq.

Podratçının nümayəndəsi - podrat müqaviləsi üzrə öhdəliklərinin yerinə yetirilməsi məsələləri ilə əlaqədar olaraq podratçının mənafeyini sifarişçi, subpodratçılar, eləcə də, dövlət orqanları, ictimai, fərdi təşkilatlar və fiziki şəxslər qarşısında təmsil edən fiziki və ya hüquqi şəxs.

Sifarişçinin nümayəndəsi (mühəndis) - podrat müqaviləsinin yerinə yetirilməsi məsələləri ilə əlaqədar olaraq sifarişçinin mənafeyini podratçılar, eləcə də, dövlət orqanları, ictimai, fərdi təşkilatlar və fiziki şəxslər qarşısında təmsil edən fiziki və ya hüquqi şəxs.

İşlərin rəhbəri - podratçı tərəfindən təyin edilən, podrat təşkilatlarının və podratçının şefquraşdırıcısının işlərinin əlaqələndirilməsini (koordinasiya edilməsini) də əhatə etməklə işlərin yerinə yetirilməsinə ümumi rəhbərlik edən fiziki şəxs.

## **9.2. Tərəflərin müəyyən edilməsi və müqavilənin predmeti**

Podrat müqavilələrində də, aiqı-satqı müqavilələrində olduğu kimi, tərəflərin rekvizitləri (ünvanları) göstərilməlidir. Podrat müqaviləsi üzrə işləri həyata keçirən, bunun üçün lazımı materialları, maşın və avadanlıqları, inventarları və s. tədarük edən, subtədarükçüləri və subpodratçıları cəlb edən tərəf baş podratçı adlandırıla bilər.

Müqavilənin predmeti bölməsində sifarişçinin və podratçının əsas öhdəlikləri göstərilir. Buna misal olaraq sənaye obyektinin tikintisi üzrə hazırlanmış aşağıdakı podrat müqaviləsini göstərmək olar.

Podratçı öz gücü ilə aşağıdakı işləri yerinə yetirəcəkdir:

1. Sifarişçinin texniki layihəsi əsasında obyektin işçi layihəsini hazırlayacaqdır.

2. İTL-ni (işlərin təşkili layihəsini) hazırlayacaq və onu sifarişçinin yanında təsdiqlədəcəkdir.

3. İşçi layihəsinə uyğun olaraq lazımı tikinti-quraşdırma, bəzək materiallarını, santexniki və elektrik cihaz və avadanlıqlarını, armaturları tikinti meydançasına gətirəcək və boşaldacaqdır.

4. Tikinti meydançasının ilkin hazırlanması ilə bağlı torpaq işlərinin görülməsi, tikinti meydançasına və tikiləcək binalara yolların çəkilməsi, eləcə də meydançanın yekun planlaşdırılması və yaşıllaşdırılması ilə bağlı işlərin yerinə yetirilməsi üçün subpodrat firmalarını cəlb edəcəkdir.

5. Tikinti işlərini həyata keçirmək üçün lazım olan tikinti, quraşdırma maşın, avadanlıq və mexanizmlərini, ləvazimatları, alətləri tikinti meydançasına gətirəcək və boşaldacaqdır.

6. Gətirilmiş material, alət və avadanlıqların saxlanması, eləcə də ofis üçün, müvəqqəti anbarlar və otaqlar tikəcəkdir.

7. İşçi layihəsinə müvafiq olaraq binaları və digər qurğuları tikəcəkdir.

8. Tərəflərin razılaşdığı spesifik xüsusiyyətlərə malik cihazları, inventarları, aparatları tikinti meydançasına gətirəcək, boşaldacaq və quraşdıracaqdır.

9. Sifarişçi tərəfindən təsdiq edilmiş işçi layihəsinə uyğun olaraq bütün binaları və qurğuları tikəcəkdir.

10. Sifarişçi tərəfindən təsdiq edilmiş işçi layihəsinə uyğun olaraq bütün lazımi avadanlıqları, qurğuları, aparatları gətirəcək və quraşdıracaqdır.

11. Bütün avadanlıqları, eləcə də obyektin digər elementlərini sınaqdan keçirəcək, sazlayacaq və zəmanətli istismara buraxacaqdır.

12. Obyektin istismarı üçün sifarişçinin kadrlarını öyrədəcəkdir.

13. Texnoloji və inzibati binaların bəzədilməsi işlərini həyata keçirəcəkdir.

14. Obyektin sınaq istismarını həyata keçirəcəkdir.

15. Obyekti zəmanətli istismar üçün sifarişçiyə təhvil verəcəkdir.

16. Obyektin, müqavilədə podratçının zəmanət verdiyi göstəricilərə uyğun gəldiyini yoxlamaq üçün zəmanətli sınaq keçirəcəkdir.

17. Sifarişçinin texniki və işçi layihəsindən kənarlaşma hallarını aradan qaldıracaqdır.

18. Sifarişçinin razılığı əsasında müvəqqəti tikililəri sökəcəkdir.

19. Meydançanı təmizləyəcək, planlaşdıracaq və yaşıllaşdıracaqdır.

20. Obyekti sifarişçiyə təhvil verəcəkdir.

Sifarişçi aşağıdakı öhdəlikləri yerinə yetirəcəkdir:

1. Obyektin tikilməsi, həm müvəqqəti, həm də daimi kommunikasiya, qidalanma (elektik enerjisi, qaz xətləri və s.) mənbələrinə; kanalizasiya xətlərinə qoşulması üçün icazə alacaq və podratçıya verəcəkdir.

2. Podratçıdan obyektə zəmanətli istismara qəbul edəcək, öz hesabına və öz gücü ilə onun zəmanətli istismarını həyata keçirəcəkdir.

3. Obyektin podratçı tərəfindən həyata keçirilən zəmanətli sınağında iştirak edəcəkdir.

4. Obyektin yekun (son) qəbulunu həyata keçirəcəkdir.

5. Müqavilədə razılaşdırılmış şərtlərə uyğun olaraq podratçının tədarük etdiyi məşinlərin, avadanlıqların, materialların və s. eləcə də yerinə yetirdiyi işlərin haqını ödəyəcəkdir.

Podrat müqaviləsinin əlavələrində, bir qayda olaraq, sifarişçinin tapşırıqları, ilkin göstəricilər və işlərin yerinə yetirilməsinə tələblər öz əksini tapır. Sənaye obyektinə üçün daha çox rast gəlinən ümumi tələblər aşağıdakılar ola bilər:

- texniki layihənin çertyojlarının komplekti, baş plan və infrastruktur da daxil olmaqla obyektin təsviri;

- baş plan çərçivəsində qazma işlərinin sxemi və suxurların tədqiqi;

- obyektin kommunikasiya xətlərinə birləşdiriləcək yerlər göstərilməklə, baş plandan kənar keçid yollarının və digər kommunikasiyaların sxemi;

- güc və xərc xüsusiyyətləri göstərilməklə elektrik, istilik enerjisi, su, qaz, telefon xətti və kanalizasiya sisteminə qoşulma yerləri;

- obyektin işçi layihəsinin hazırlanmasına olan tələbləri əks etdirməklə texniki layihənin tikinti və quraşdırma çertyojları;

- ilkin materialların, buraxılacaq məhsulların xüsusiyyətləri, zəmanət verilən məhsuldarlıq, enerji daşıyıcılarının sərf

limiti və ekoloji tələblərə uyğunluq əks etdirilməklə obyektin texnoloji prosesinin ümumi təsviri;

- podratçı tərəfindən tədarük edilən maşınların, avadanlıqların, qurğuların, cihazların, inventarların və s. siyahısı;

- podratçı tərəfindən işin təşkili layihəsinin hazırlanmasına tələblər;

- tikinti-quraşdırma işlərinin, obyektin zəmanətli istismarı və yekun təhvil işlərinin bütün mərhələlərində sifarişçi podratçının öhdəliklərinin yerinə yetirilməsinin uyğunlaşdırılmış və razılaşdırılmış qrafiki; zəmanətli sınağın sifarişçi və podratçı ilə razılaşdırılmış proqramı; obyektin fəaliyyətinin iqlim və seysmik şərtləri haqqında rəsmi məlumat; obyektin tikintisi və istismarına, onun mövcud kommunikasiya xətlərinə qoşulması şərtlərinə dair yerli hakimiyyət orqanlarının razılığını əks etdirən sənədin surəti və s.

Qeyd etmək lazımdır ki, yuxarıda gətirilən misal ümumi xarakter daşıyır. Hər bir podrat müqaviləsi tərtib edilərkən tərəflər yerinə yetiriləcək işin konkret xarakterini və yerinə yetirilmə şərtlərini nəzərə almalıdırlar.

### **9.3. Qiymət və müqavilənin ümumi məbləği**

Podrat işlərinin optimal qiymətinin müəyyən edilməsi sifarişçi və podratçı üçün ən mürəkkəb problemdir. Bu problem yalnız sifarişçi tərəfindən podrat işlərinin yerinə yetirilməsi üçün sifariş almaq istəyən iddiaçı firmalar arasında mövcud olan rəqabətdən aktiv istifadə etmək yolu ilə həll edilə bilər.

İddiaçılar arasında rəqabətin qızışdırılmasının ən təsirli metodu torqun, başqa sözlə, müsabiqənin keçirilməsidir. Ən asağı qiymətlə ən yaxşı texniki icra variantı təklif edən firma torqun qalibi elan edilir və sifariş ona verilir torqun keçirilməsi qaydaları 8-ci mövzuda daha geniş şərh edilmişdir). Ancaq torqun müvəffəqiyyətlə keçirilməsi, sifarişçi tərəfindən iddiaçı

firmalara torqda bərabər əsaslarla iştirak imkanının yaradılmasından asılıdır. Yalnız bu şərt daxilində təklif edilən kommersiya şərtlərini obyektiv müqayisə etmək və daha əlverişli təklifi seçmək olar.

Torqların obyektiv keçirilməsi üçün sifarişçi iddiaçıların hamısına tamamilə eyni texniki layihə təqdim etməlidir. Texniki layihəyə, podrat müqaviləsinin, sifarişçinin məsləhətçiləri tərəfindən hazırlanmış və özündə qiyməti və müqavilənin digər kommersiya şərtlərini əks etdirən, layihəsi də əlavə edilməlidir.

Qlobal qiymətlər. Qlobal qiymətlər podratçı tərəfindən podrat müqaviləsində nəzərdə tutulmuş bütün öhdəliklərin yerinə yetirilməsinə görə müəyyən edilir. Qlobal qiymətlərin çatışmayan cəhəti ondan ibarətdir ki, müqavilələrin həyata keçirilməsi prosesində, müqavilənin ilkin mətnində razılaşıdırılmış bəzi şərtlərə, işlərin həcmində düzəlişlər etmək lazım gəldiyi zaman (belə hallar isə tez-tez təkrar olunur), onların dəyərinin qiymətləndirilməsində çətinliklər yaranır, tərəfdaşlar arasında fikir ayrılığı meydana çıxır ki, bu da müqavilə üzrə öhdəliklərin yerinə yetirilməsini çətinləşdirir.

İşlərin hissələrinin qiyməti. Podrat müqavilələrinin təklif olunan layihələrində qlobal qiymətlərlə yanaşı, qlobal qiymətlərin yerinə yetiriləcək ayrı-ayrı işlər üzrə-məsələn, torpaq işləri, özülün qurulması, ayrı-ayrı binalar və tikililər üzrə ümumi tikinti və bəzək işləri, avadanlığın quraşdırılması və istismara buraxılması, mütəxəssislərin öyrədilməsi, zəmanətli istismarın həyata keçirilməsi və s. Bövləşdürülməsini də tələb etmək olar. Belə olduqda, işin həcmi dəyişən zaman, konkret işin artması və ya azalması faizini müəyyən etməklə, qlobal qiymətlərə daha dəqiqliklə düzəlişlər etmək olar.

Vahid ortalama tarifləri, Sifarişçinin podratçıdan müqavilədə qlobal qiymətlərin ayrı-ayrı işlər üzrə bölünməsinə tələb etməklə yanaşı, işin bəzi növləri üzrə vahid ortalama tariflə-

rinin müəyyən edilməsini tələb etməsi daha səmərəli metod hesab edilir. Məsələn, aşağıdakı işlər üzrə vahid ortalama tarifləri müəyyən edilə bilər:

- buldozer vasitəsilə 1 m suxurun yerinin dəyişdirilməsi;
- ekskavator vasitəsilə 1 m suxurun qazılması;
- armaturun müəyyən markadan olan 1 m<sup>3</sup> betonla doldurulması;
- 1 m<sup>3</sup> kərpicin qoyulması (tikilməsi);
- şaquli divarın 1 m-nin suvanması;
- əlavə qapının qoyulması;
- bir işıq lampasının quraşdırılması;
- 1 m<sup>3</sup> səkinin quraşdırılması;
- bir ton avadanlığın quraşdırılması;
- bir metr uzununa ölçülən divarın tikintisi;
- elektrik şəbəkəsinin quraşdırılmasına sərf edilən 1 adam-saat və s.

Vahid ortalama tariflərinin müəyyən edilməsi, heç bir fikir ayrılığı olmadan, işlərin həcminə və onların dəyərinə düzəlişlərin edilməsinə imkan verir.

Qlobal qiymətlərin işlərin hissələri üzrə bölünməsi və vahid ortalama tariflərinin müəyyən edilməsi zamanı sifarişçi nəzarət etməlidir ki, işlərin hissələri üzrə qiymətlərin cəmi qlobal qiymətdən; işlərin növləri üzrə vahid ortalama tariflərinin cəmi isə həmin işin qiymətindən, eləcə də, qlobal qiymətdən çox olmasın.

Bütün iş növləri üzrə vahid tariflər. Bəzi hallarda podrat müqavilələrində ümumiyyətlə qlobal qiymətlər müəyyən edilmir və sifarişçi iddiaçılara öz təkliflərində bütün iş növləri üzrə vahid tariflərin göstərilməsini təklif edir. İddiaçıların təkliflərini müqayisə edərək, sifarişçi, bütün iddiaçılar üçün eyni olan iş növlərinin orta həcmi hər bir təklif üzrə vahid tarifə vurmaqla, özü üçün ayrı-ayrı iş növlərinin qiymətini müəyyənləşdirir. Bütün digər şərtlər daxilində sifariş, podrat işlə-

rinin bütün növləri üzrə daha əlverişli təklif irəli sürən iddiaçıya verilir.

Əgər podrat müqaviləsində qlobal qiymətlər yox, bütün iş növləri üzrə vahid tariflər nəzərdə tutulubsa bu, sifarişçi və podratçı arasında yerinə yetirilmiş işlərin haqqının ödənilməsi qaydasında da öz əksini tapır.

#### **9.4. Podrat müqavilələri üzrə ödəmələrin şərtləri və qaydaları**

Podrat müqavilələrinin yerinə yetirilməsinin səmərəliliyi xeyli dərəcədə işlərin haqqının ödənilməsinin müəyyən edilmiş qaydalarından asılıdır.

Azərbaycanda sifarişçi tərəfindən podrat müqaviləsində razılaşdırılmış qrafik üzrə işlərin haqqının ödənilməsi təcrübəsi geniş yayılmışdır. Ancaq, qeyd etmək lazımdır ki, işlərin haqqının bu qayda üzrə ödənilməsi, birinci, podrat firmasını (firmaların) müqavilə üzrə öhdəliklərinin vaxtında yerinə yetirilməsində maraqlı etmir, ikinci, podratçı işlərin haqqını onlar tam yerinə yetirilmədən alır. Hər halda sifarişçi çalışmalıdır ki, podrat müqaviləsində işlərin haqqının ödənilməsində müəyyən gecikmələrin ola biləcəyi (bir qayda olaraq, onların həcmi 15-20%-dən çox olmamaqla) öz əksini tapsın. Təcrübə göstərir ki, podratçıya avans verməkdənsə, onlara görülmək işin haqqının ödəniləcəyi barədə bank zəmanətinin (banka müəyyən haqq ödəməklə) verilməsi daha münasibdir.

Əgər podratçının öhdəsinə tikinti işlərindən əlavə avadanlıqların tədarükü və quraşdırılması da daxildirsə, bu zaman ödəmələri iki yerə ayırmaq lazımdır: biri-avadanlıqların tədarükü, digəri-tikinti quraşdırma işlərinin yerinə yetirilməsi üçün. Əgər podratçı avadanlığı tikinti meydançasına gətirməli və onu quraşdırmalıdırsa, bu zaman ona avadanlığın dəyərinin 60,0%-dən, tikinti-quraşdırma işlərinin həcmi 75-80%-dən

çox olmamaqla ödəmələr həyata keçirilməlidir. Avadanlığın və tikinti-quraşdırma işlərinin haqqının qalan hissəsi işlər tam yerinə yetirildikdən sonra ödənilməlidir.

Problemlərin xeyli hissəsi tikinti-quraşdırma işlərinin haqqının ödənilməsi zamanı meydana çıxır. Meydana çıxan biləcək mübahisələri azaltmaq üçün sifarişçi podrat müqaviləsində işlərin haqqının mərhələlər üzrə, məsələn aşağıdakı qaydada, ödənilməsinə nəzərdə tutmalıdır:

- texniki layihənin müdafiə edilməsindən və İTL-nin (işlərin təşkili layihəsinin) təsdiqindən sonra - 5,0%;

- yeraltı kommunikasiyaların salınması da daxil olmaqla özü və planlaşdırma işlərinin yerinə yetirilməsinə görə - 10,0%;

- dam örtüyünün quraşdırılması da daxil olmaqla binanın tikintisinin başa çatdırılmasına görə - 30,0%;

- bəzək işlərinin yerinə yetirilməsinə görə - 30,0%;

- obyektin zəmanətli istismara verilməsinə görə - 15,0%;

- obyekt tam qəbul edildikdən sonra - 10,0%.

Əgər podrat müqavilələri üzrə işlərin haqqının vahid tariflər və ya "dəyər üstəgəl mükafat" sistemi ilə ödənilməsi nəzərdə tutulursa, bu zaman ödəmələr, işlər yerinə yetirildikdə və bu haqda podratçı tərəfindən təsdiqləyici sənədlər təqdim edildikdə, həyata keçirilir. Sifarişçinin nümayəndəsi faktiki yerinə yetirilmiş işlərin həcmi yoxlayır, əgər o, podratçının təqdim etdiyi sənədlərə uyğun gəlirsə, bu sənədləri imzalayır və işlərin haqqının ödənilməsi üçün müvafiq göstəriş verir. Əgər podratçının təqdim etdiyi sənədlərdə səhvlər aşkar edilərsə, onlar düzəlişlərin edilməsi üçün podratçıya qaytarılır. Təqdim edilmiş hesablarda göstərilmiş məbləğ, zəmanət üçün, 10,0%-dən az olmamaq şərti ilə azaldılmalarla, podratçıya ödənilir. Saxlanılan məbləğ işlər tam yerinə yetirildikdən sonra podratçıya verilir.

Podrat işləri "dəyər üstəgəl mükafat" sistemi ilə ödənilən halda podrat işlərinin tez yerinə yetirilməsində və vəsaitlərə qənaət edilməsində stimulyar yaratmaq üçün iki üsul tətbiq edilə bilər. Bunun üçün sifarişçi podrat işlərinin təqribi qiymətini hesablayır ("məqsədli qiymət") və müqavilədə göstərir. Əgər işlər yerinə yetirildikdən sonra podratçının təqdim etdiyi qiymət müqavilədə qeyd edilən qiymətdən az olarsa, fərq (qənaət) müqavilədə razılaşdırılmış nisbətdə tərəflər arasında bölünür. Bu zaman podratçının payının nisbəti müqavilədə podratçı üçün nəzərdə tutulmuş mükafatın səviyyəsindən (faizindən) təqribən 1,5 dəfə çox olmalıdır. Məsələn, müqavilədə podratçıya veriləcək mükafatın həcmi işlərin bütün dəyərinin 20,0%-i həddində müəyyən edilmişdirsə, bu zaman, qənaətin 30,0%-i podratçıya, 70,0%-i sifarişçiyə verilməlidir. Ancaq işlər tam yerinə yetirildikdən sonra podratçının təqdim etdiyi qiymət müqavilədə qeyd edilən qiymətdən çox olarsa, bu zaman artıq xərcin 30,0%-ni podratçı, 70,0%-ni sifarişçi ödəməlidir. Təbiidir ki, müqavilədə tərəflər digər şərtlər üzrə də razılığa gələ bilərlər, məsələn, qənaətin və ya zərərin 50:50 nisbətində bölüşdürülməsini nəzərdə tuta bilərlər.

Podrat müqavilələrində əsasən aşağıdakı ödəniş formaları tətbiq edilir.

Tədarük edilmiş avadanlığın dəyəri sənədli inkasso və ya bu tədarükü təsdiq edən sənədlər əsasında akkreditivlə ödənilə bilər. Quraşdırma işlərinin dəyərinin ödənilməsi üçün isə bank zəmanəti təqdim edilə bilər. Tikinti işlərinin dəyərinin mərhələlər üzrə ödənilməsi, işlərin müqavilədə müəyyən edilmiş növlərinin yerinə yetirildiyini təsdiq edən aktlara uyğun olaraq bank zəmanəti və bank köçürmələri əsasında həyata keçirilə bilər. Bu halda ödənişin son mərhələsi, sifarişçi tərəfindən obyekt tam qəbul edildikdən sonra, zəmanətli azaldılan məbləğin podratçıya ödənilməsi ilə yekunlaşır.

## 9.5. İşlərin yerinə yetirilməsi müddəti

İstismanın zəmanətli müddəti nəzərdə tutulmayan podrat müqavilələrində işlərin yerinə yetirilməsinin aylar və ya günlərlə qeyd edilmiş bir müddəti göstərilə bilər. Ancaq bu zaman işlərin başlanma müddəti müxtəlif hadisələrlə, məsələn aşağıdakılarla, əlaqələndirilə bilər:

- podrat müqaviləsinin imzalandığı tarixlə;
- sifarişçinin avansı ödədiyi tarixlə - əgər avans ödənilməsi müqavilədə nəzərdə tutulubsa;
- podratçının, yerinə yetirilən işlərin haqqının ödəniləcəyinə dair sifarişçidən maliyyə zəmanəti aldığı tarixlə və s.

Əgər podrat müqaviləsində podratçı tərəfindən işlərin müəyyən ardıcılıqla yerinə yetiriləcəyi nəzərdə tutulubsa, müqavilədə ayrı-ayrı işlərin yerinə yetirilməsinin başlanğıc və son tarixləri göstərilə bilər, məsələn, suxurların tədqiqinin, texniki layihənin hazırlanmasının və müdafiə edilməsinin, tikinti işlərinin başlanmasının və yekunlaşmasının başlanğıc və son tarixi və s.

Əgər sifarişçi işlərin tez yerinə yetirilməsində maraqlıdırsa, onda müqavilədə "məqsədli qiymət" şərti ilə yanaşı "məqsədli müddət" şərti də, həmçinin işlərin tez yerinə yetirilməsi üçün əlavə mükafat, gecikmə zamanı cərimə nəzərdə tutula bilər. Mükafatın və cərimənin faizi, bir qayda olaraq eyni olur və işlərin ümumi həcmnin 10,0-15,0% - arasında dəyişir. Bu zaman nəzərə almaq lazımdır ki, "məqsədli müddət" şərti "məqsədli qiymət" şərti ilə eyni zamanda tətbiq edilməlidir, əks halda, podratçı işləri daha artıq xərc çəkmək hesabına yekunlaşdıra bilər.

Əgər obyektin sifarişçiyə təhvil verilməsi bir neçə mərhələ üzrə həyata keçiriləcəksə, müqavilədə işlərin təhvil verilməsinin bir neçə müddəti nəzərdə tutula bilər. Məsələn, müqavilədə işlər yerinə yetirildik-dən sonra obyektin zəmanətli

istismara verilməsi nəzərdə tutulubsa, işlərin təhvil verilməsinin minimum iki müddət müəyyən edilə bilər:

birinci - tikinti-quraşdırma, bəzək və obyektin işə salınması üzrə işlərin yerinə yetirilmə müddəti,

ikinci - zəmanətli istismarın yekun-laşması müddəti.

Birinci müddətin müəyyən edilməsi vacibdir, çünki:

- onun başa çatması ilə obyektin zədələnməsi, itirilməsi üzrə risk podratçıdan sifarişçiyə keçir;

- obyektin istismarı sifarişçinin mütəxəssislərinin sərəncamına və cavabdehliyinə verilir;

- obyekt əmtəəlik məhsul istehsalına başlayır.

Qeyd edilənlərdən belə nəticəyə gəlmək olar ki, müqavilə üzrə işlərin yekunlaşmasının əsas mərhələsi obyektin sifarişçi tərəfindən zəmanətli istismara qəbul edilməsi mərhələsidir. Bununla əlaqədar olaraq iki vacib məsələ meydana çıxır:

1. Podratçı obyektin zəmanətli istismara veriləcəyi gün haqqında, müqavilədə razılaşdırılmış müddət ərzində, əvvəlcədən sifarişçiyə yazılı məlumat verməlidir ki, o, obyektin müvəqqəti qəbuluna hazır olsun.

2. Obyektin zəmanətli istismara veriləcəyi gün haqqında müqavilədə göstərilən müddət çatdıqda.

## **X FƏSİL. İcarə və lizinq müqavilələri**

### **10.1. İcarə: mahiyyəti, iqtisadi məzmunu və icarənin növləri.**

İcarə - əmlaka, torpağa və digər təbii ehtiyatlara müqavilə əsasında, əvəzi ödənilməklə müddətli sahib olmaq və bunlardan istifadə etməkdir.

Ölkəmizdə icarə münasibətləri "İcarə haqqında" Azərbaycan Respublikasının qanunu (1992-ci ildə qəbul edilmiş, sonrakı illərdə bir sıra əlavələr və dəyişikliklər edilmişdir),

Mülki Məcəllə və Azərbaycan Respublikasının digər qanunvericilik aktları ilə tənzimlənir.

İcarəyə milli iqtisadiyyatın bütün sahələrində yol verilir və o, mülkiyyətin bütün formalarının və növlərinin əmlakı barəsində tətbiq edilə bilər. İcarə münasibətlərinin obyektı ola bilməyən əmlakın dairəsi və növləri Azərbaycan Respublikasının qanunvericiliyi ilə müəyyən edilir.

Əmlakı icarəyə vermək hüququ mülkiyyətçiyə, əmlakı icarəyə vermək üçün onun vəkil etdiyi orqanlara, təşkilatlara və fiziki şəxslərə, habelə əmlak üzərində digər əşya hüquqlarına malik olan şəxslərə - icarəyəverənlərə - məxsusdur.

Xarici dövlətlərin hüquqi və fiziki şəxslərinin icarəsinə dövlət və bələdiyyə mülkiyyəti obyektləri yalnız mülkiyyətçinin razılığı ilə verilir.

Hər hansı hüquqi və fiziki şəxs icarəçi ola bilər. İcarəçilərin ixtiyarı var ki, könüllülük əsasında assosiasiyalar, ittifaqlar, başqa birliklər yaratsınlar, onların fəaliyyətini maliyyələşdirsinslər və nizamnamələrə uyğun olaraq sərbəst surətdə onların tərkibindən çıxsınlar.

Əmlakın icarəyə verilməsinin onun kreditlə satışından fərqi ondan ibarətdir ki, icarə zamanı mülkiyyət hüququnun başqasına keçməsi nəzərdə tutulmur: əmlakın sahibi (icarəyəverən) icarə müddətində də əmlak üzərində sahiblik hüququnu saxlayır, əmlakı icarəyə götürən (icarəçi) isə icarə müddətində yalnız əmlakdan istifadə hüququ əldə edir.

Azərbaycan Respublikasının qanunvericiliyinə uyğun olaraq icarəçi icarəyə götürdüyü əmlakı sata, başqasına verə, bağışlaya və əmlak sahibinin icazəsi olmadan onu dəyişdirə bilməz.

Əmlak sahibləri - icarəyəverənlər - öz əmlaklarını müəyyən müddətə və müəyyən haqq müqabilində istifadə üçün icarəçilərə verirlər. İcarəçi tərəfindən əmlakın icarəyə götürülməsi onun kreditlə alınmasına nisbətən daha sərfəlidir. Ona

görə də icarəçilər çox vaxt əmlakı kreditlə almaqdansa onu icarəyə götürməyə üstünlük verirlər. Məsələn, icarəçiyə bina tikmək üçün qaldırıcı kran lazımdırsa onu qiymətinin müəyyən hissəsini ödəməklə icarəyə götürmək, satın alıb bina tikilib qurtardıqdan sonra ucuz qiymətə satmaqdan daha sərfəlidir. Və ya bir qrup biznesmenə təcili olaraq tikinti meydançasına uçmaq tələb olunduqda təyyarəni satın almaqdansa, onu ekipajı ilə birlikdə icarəyə götürmək daha sərfəlidir.

İcarəçinin ödəniş qabiliyyətli olub-olmaması nöqteyi-nəzərdən icarəyəverənlər tərəfindən əmlakın icarəyə verilməsi onun kreditlə satılmasından sərfəlidir. Belə ki, əgər icarəçi icarə haqqını ödəmək qabiliyyətini itirərsə, icarəyəverən əmlak üzərində mülkiyyət hüququnu saxladıqından o, əmlakın icarəyə verilməsi haqqında müqaviləni poza (lazım gəldikdə məhkəmə yolu ilə), əmlakı geri ala və onu başqasına icarəyə verə bilər.

Əgər icarə müqaviləsində icarə haqqının istehsal edilən məhsullar satıldıqdan və icarəçinin mənfəət əldə etdikdən sonra ödənilməsi nəzərdə tutularsa, istehsal vasitələrini icarəyə götürən daha az vəsait sərf etməklə sahibkarlıq fəaliyyətini həyata keçirə bilər.

Nəhayət, daha iri və güclü icarə şirkətlərinə kommersiya fəaliyyətini həyata keçirmək üçün, kiçik istehlakçılara nisbətən, banklardan və kredit təşkilatlarından əlverişli şərtlərlə kredit almaq daha asandır.

İcarə müqavilələrinin bir çox növlərinin olmasına baxmayaraq, icarəyə sahibkarlıq fəaliyyətinin vahid növü kimi baxılır.

Təcrübədə icarənin aşağıdakı növlərinə rast gəlinir.

I. Operativ icarə. İcarəyə şəxsi mülkiyyətdə olan kiçik təsərrüfat ləvazimatları ilə yanaşı, iri şirkətlərə məxsus avialaynerlər, gəmilər, texnoloji qurğular, müəssisələr və s. daşınan və daşınmaz əmlaklar verilə bilər (Azərbaycanda mövcud qanun-

vericiliyə əsasən dövlət mülkiyyətində olan əmlak da icarəyə verilə bilər).

Operativ icarə obyektin (əmlakın), onun amortizasiyası müddətinə, dəfələrlə istifadə edilmək üçün icarəçinin sərəncamına və müvəqqəti istifadəsinə (və ya yalnız müvəqqəti istifadəsinə) verilməsini nəzərdə tutur. Bu zaman icarəyəverən obyektin vaxtında və keyfiyyətlə icarəçiyə verilməsində cavabdehdir. Bununla yanaşı, icarəçinin sərəncamında olan əmlakın xarab olması və ya itirilməsi üzrə risklər də icarəyə-verənin üzərinə düşür. İcarənin müddəti nə qədər az olarsa, icarəyə-verən icarəyə verilən əmlaka daha tez-tez texniki xidmət göstərir və onu təmir edir. İcarə müddəti qurtardıqdan sonra icarəçi obyektini (əmlakı) icarəyə-verənə qaytarmalıdır.

1. Qısamüddətli icarə (rentinq). İcarənin bu növü icarə müqaviləsinin bir neçə saatdan bir neçə ay müddətinə imzalanmasını (bağlanmasını) nəzərdə tutur. Bu cür icarə növünə aşağıdakılar aid edilə bilər:

- kənd təsərrüfatı maşın və mexanizmlərinin icarəsi (şumlama, yığım və s. işlərin yerinə yetirilməsi üçün);
- minik və yük avtomobillərinin icarəsi;
- yol-nəqliyyat tikinti maşınlarının və digər hərəkət edən əmlakın icarəsi.

2. Ortamüddətli icarə (hiring). İcarənin bu növü üzrə müqavilələrin müddəti bir neçə aydan 2-5 ilə qədər ola bilər. İcarənin obyektini yuxarıda (qısamüddətli icarədə) qeyd olunanlar ola bilər. Orta müddətli icarədə texniki xidmət üzrə öhdəlikləri çox zaman icarəçi öz üzərinə götürür. İcarəçi həmçinin maşın və mexanizmləri, nəqliyyat vasitələrini idarə edən işçilərinin sığortalanmasını öz üzərinə götürür.

II. Maliyyə icarəsi (lizing). XX əsrin 70-ci illərindən etibarən sənayecə inkişaf etmiş ölkələrdə maliyyə icarəsi geniş yayılmağa başlamışdır. Maliyyə icarəsi zamanı gələcək icarəçi özünə lazım olan icarə obyektini əsasən özü seçir, obyektini

hazırlayan və ya onun sahibini özü tapır, gələcək tədarükün texniki və əsas kommersiya şərtlərini razılaşıdırır, bundan sonra, icarə müqaviləsinin imzalanması və icarə əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi üçün, icarə şirkətinə müraciət edir. Gələcək, sifarişçinin müəyyən texniki xüsusiyyətlərə malik olan obyektin satın alınmasını və onun icarəçiyə maliyyə icarəsinə verilməsini icarə şirkətinə həvalə etməsi də mümkündür. Bu zaman obyektin hazırlayanın və ya onu tədarük edənin seçilməsi məsuliyyəti də icarəyəverənə həvalə edilə bilər.

## **10.2. Əmlakın ayrı-ayrı növlərinin icarəsinin xüsusiyyətləri**

Nəqliyyat vasitələrinin icarəsi iki formada həyata keçirilə bilər: ekipajla birlikdə və ekipajsız.

Nəqliyyat vasitələrinin icarəsi, onların yeni müddətə icarəyə verilməsi zamanı əvvəlki icarəçiyə üstünlük verilməsini nəzərdə tutmur.

Nəqliyyat vasitələri ekipajla birlikdə icarəyə verildikdə icarəyə-verən onların təmirini, texniki xidməti, sığortalamanı öz hesabına həyata keçirməli, eləcə də, nəqliyyat vasitələrinin istismarı zamanı dəymiş zərərləri ödəməlidir.

Nəqliyyat vasitələri ekipajsız icarəyə verildikdə icarəçi onlara texniki xidməti və onların əsaslı təmirini həyata keçirməlidir. İcarəçi həmçinin nəqliyyat vasitələrinin istismarı və saxlanması, üçüncü şəxs qarşısında məsuliyyətin sığortalınması da daxil edilməklə sığortalınması üzrə xərcləri də öz üzərinə götürməlidir. Ancaq tərəflər, icarə müqaviləsində, öhdəliklərin başqa şərtlər daxilində bölüşdürülməsini də razılaşıra bilər. Əgər müqavilədə başqa şərtlər nəzərdə tutulmayıbsa, icarəçi icarəyəverənin icazəsi olmadan nəqliyyat vasitələrini subicarəyə verə və nəqliyyat xidmətinin göstərilməsi üçün üçüncü şəxslə müqavilə bağlaya bilər.

Nəqliyyat vasitələri ekipajla birlikdə icarəyə verildikdə istismar zamanı üçüncü şəxslərə dəyən zərərin ödənilməsi icarəyəverənin, ekipajsız verildikdə isə - icarəçinin öhdəsinə düşür.

Özüyeriyən maşınların, kənd təsərrüfatı, tikinti-quraşdırma, yükqaldıran maşın və mexanizmlərin icarəyə verilməsi zamanı müvafiq müqavilələrdə, nəqliyyat vasitələrinin icarəsi üzrə müqavilələrdə tətbiq olunan şərtlərdən istifadə edilə bilər.

Bina və qurğuların icarə müqaviləsi vahid formada tərtib edilməli və imzalanmalıdır. Əgər bina və qurğuların icarə müqaviləsinin müddəti bir ildən çoxdursa o, dövlət qeydiyyatına alınmalıdır. İcarəyə verilən obyektin (binanın, qurğunun) yerləşdiyi torpaq sahəsi icarəyəverənə məxsusdursa və ya icarəyəverən ondan istifadə etmək hüququna malikdirsə, eləcə də, torpaq sahəsi icarəyəverənə məxsus deyilsə və icarəyəverənin bu torpaq sahəsindən istifadəsi onun torpaq sahəsinin sahibi ilə imzaladığı müqaviləyə və ya qanuna zidd deyilsə, icarəçi bu torpaq sahəsini icarəyə götürmək hüququna malikdir. Bu zaman torpaq sahəsindən istifadə hüququ, hətta onun sahibi torpaq sahəsini başqasına satdıqda belə, icarəyəverəndə saxlanılır. Bina və qurğuların icarə müqaviləsində icarə haqının məbləği və ödənilmə müddətləri mütləq göstərilməlidir. Bina və qurğuların icarəçiyə icarəyəverilməsi və onların icarəyəverənə qaytarılması mütləq yazılı şəkildə protokollaşdırılmalıdır.

Müəssisələr - binaların, qurğuların, torpaq sahələrinin, avadanlıqların, hazır məhsulların, xammalın, borcların, öhdəliklərin, tələb etmə haqının və s. əmlakın kompleksi kimi - bir sıra şərtlər nəzərə alınmaqla icarəyə verilə bilər

Müəssisənin icarə müqaviləsində, xammal ehtiyatları, yanacaq, materiallar, dövriyyə vəsaitləri, üçüncü şəxslərə qarşı tələb hüququ da daxil olmaqla, onun kompleksinə aid olan bütün əmlakın, o cümlədən borclar da daxil olmaqla

müəssisənin öhdəliklərinin, icarəyə verilməsi qaydaları öz əksini tapmalıdır.

Müəssisənin icarə müqaviləsi vahid formada tərtib edilməli və müvafiq dövlət orqanında qeydiyyat alınmalıdır. Müəssisənin icarəçiyə icarəyə verilməsi və geriyyə, icarəyəverənə qaytarılması akt əsasında həyata keçirilməlidir.

Müəssisə kompleksinin dəyərini azalmaması şərti ilə, icarəçi icarəyəverənin icazəsi olmadan icarəyə götürdüyü əmlakı və başqa material dəyərlərini subicarəyə verə, dəyişə, sata, borc verə bilər. İcarəçi icarəyəverənin icazəsi olmadan müəssisəni yenidən qura, modernləşdirə və başqa yaxşılaşdırmaları həyata keçirə bilər. Bu halda icarəyəverən yaxşılaşdırmaların ayrılı bilinməyən hissəsinin dəyərini icarəçiyə ödəməlidir.

Əmlakın kirayəyə verilməsi geniş yayılmışdır. Əmlak əsasən istehlak məqsədi ilə kirayə verilir. Ancaq müqavilə əmlakdan sahibkarlıq məqsədi ilə də istifadə edilməsini nəzərdə tuta bilər. Kirayə müqaviləsi əsasən bir ilə qədər olan müddətə bağlanır, ancaq icarəçinin istəyi ilə vaxtından qabaq ləğv edilə və ya müddəti uzadıla bilər.

Kirayəyə verilən əmlak icarəçi tərəfindən yoxlanılır. İstifadə zamanı çatışmazlıqlar aşkar edilərsə icarəyəverən onları 10 gün müddətində aradan qaldırmalı və ya kirayə obyektini dəyişməlidir. Müqavilədə kirayəyə verilən əmlakın təmirinin və ya dəyişilməsinin daha qısa müddəti göstərilə bilər.

Əgər əmlak icarəçi tərəfindən zədələnersə o, təmir haqqını icarəyəverənə ödəməlidir. Təcrübədə çox vaxt icarəyəverənlər əmlakı sığortalayırlar və ona görə də təmir haqqını icarəçidən tələb etmirlər.

Kirayə haqqı əmlakın kirayədə olduğu və işlədiyi müddətdən, hərəkət məsafəsindən (kilometrajdan), bazarda mövcud rəqabətin səviyyəsindən və s; asılı olaraq tərəflər arasında razılaşdırılır. İcarə haqqı avans şəklində, vaxtaşırı

ödəmələr yolu ilə və ya obyekt icarəyəverənə qaytarıldıqda ödənilə bilər.

Kirayə obyektinin təmirini, ona texniki xidməti icarəyəverən həyata keçirməlidir. Kirayə obyektinin subicarəyə verilməsinə, girov qoyulmasına, başqa şəxsin istifadəsinə yerilməsinə yol verilmir.

Kirayə verməyə misal olaraq avtomobillərin, velosipedlərin, televizorların, yaxtaların, soyuducuların, idman ləvazimatlarının və s. icarəyə verilməsini göstərmək olar.

### **10.3. İcarə və lizinq əməliyyatlarının subyektləri**

İcarə və lizinq əməliyyatları investisiya fəaliyyətinin ən səmərəli formalarından biri olduğundan dövlət bu prosesə daha çox vətəndaşın, kommertiya strukturlarının, eləcə də dövlət və bələdiyyə müəssisələrinin cəlb edilməsində maraqlıdır.

Satın alınma, vərəsəlik, dəyişdirilmə, bağışlanma, məhkəmənin qərarı, özəlləşdirmə, kollektiv təsərrüfatdan pay şəklində alma əsasında əmlaka sahib olan hər bir vətəndaş onu icarəyə və maliyyə icarəsinə (lizinqə) verə bilər.

Fiziki şəxslər, kommertiya strukturları (təsərrüfat yoldaşlıqları, cəmiyyətlər və istehsal kooperativləri), istehsal etdikləri və aldıkları məhsullar da daxil olmaqla, malik oldukları mülkiyyəti (əmlakı, obyektləri); dövlət və bələdiyyə müəssisələri isə istehsal etdikləri və aldıkları məhsullarla yanaşı, operativ idarəetmə hüququ ilə onların sərəncamına verilmiş əmlakı icarəyə verə bilərlər. Müxtəlif növ maşınqayırma məhsulları istehsal edən zavod onların bir hissəsini sata, satılmayan hissəsini isə icarəyə və lizinqə verə bilər. Əgər icarəçi zavodun məhsulunu başqa müəssisənin məhsulu ilə birlikdə komplekt şəklində icarəyə götürmək istəsə, zavod komplektləşdirici məhsulu ala və icarəçinin arzusu ilə onu icarəyə və ya lizinqə verə bilər.

Özünə məxsus əmlakın icarəyə verilməsi ilə məşğul olan icarə və lizinq şirkətləri təsərrüfat yoldaşlığı, məhdud və əlavə məsuliyyətli cəmiyyət, açıq və ya qapalı tipli səhmdar cəmiyyəti şəklində yaradıla bilər.

Təsərrüfat yoldaşlığı, sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olan vətəndaşlar öz aralarında təsis müqaviləsi imzalamaqla hüquqi şəxs olmadan və ya hüquqi şəxs qismində, məsələn, kənd təsərrüfatı texni-kasını icarəyə vermək məqsədi ilə özlərinə məxsus maşınları və pul vəsaitlərini şərikli kapitalla qoymaqla, təsərrüfat yoldaşlığı yarada bilərlər. Yoldaşlığın mənfəəti və zərəri şərikli payda iştirak edən tam yoldaşların payda iştirak faizinə uyğun olaraq onlar arasında proporsional olaraq bölünür. Tam yoldaşlar təsərrüfat yoldaşlığının öhdəlikləri üzrə öz əmlakları ilə cavabdehlik daşıyırlar.

Qarşılıqlı inam əsasında yaradılmış yoldaşlığa tam yoldaşlarla bərabər, onun öhdəliklərinə yalnız iştirak payına uyğun cavabdehlik daşıyan komandit ortaqlar da daxil ola bilərlər.

Hüquqi şəxs qismində yaradılmış təsərrüfat yoldaşlığı mütləq Azərbaycan Respublikasının Vergilər Nazirliyində dövlət qeydiyyatına alınmalıdır.

Məhdud və əlavə məsuliyyətli cəmiyyət, Məhdud və əlavə məsuliyyətli cəmiyyət bir və ya bir neçə sahibkar və kommertiya təşkilatı tərəfindən yaradıla bilər. Bu cür cəmiyyətin Nizamnamə karitalı hissələrə bölünür və cəmiyyətin iştirakçıları, onun öhdəliklərinə, Nizamnamə kapitalında malik olduqları paya uyğun cavabdehlik daşıyırlar.

Məhdud məsuliyyətli cəmiyyətin iştirakçıları onun öhdəlikləri üzrə cavabdehlik daşıyırlar, ancaq zərər riskinə görə öz iştirak paylarına uyğun öhdəlik daşıyırlar. Cəmiyyətin əlavə məsuliyyətli üzvləri isə onun öhdəliklərinə, cəmiyyətin kapitalında iştirak payının hamı üçün eyni olan ölçüsü miqdarında (dəfə hesabı ilə), öz əmlakları ilə birgə məsuliyyət daşıyırlar.

Məhdud və əlavə məsuliyyətli cəmiyyət hüquqi şəxs kimi Vergilər Nazirliyində dövlət qeydiyyatına alınmalıdır. İcarə və lizinq şirkətlərinin məhdud və əlavə məsuliyyətli cəmiyyət formasında təsis edilməsi onların fəaliyyətinin başlanğıc mərhələsində məqsədə uyğundur, çünki bu mərhələdə cəmiyyətin səhmlərinin buraxılması, qeydə və uçota alınması, satışı nəzərdə tutulmur.

Açıq və qapalı tipli səhmdar cəmiyyətlər (SC). İcarə və lizinq şirkətləri Nizamnamə kapitalı müəyyən sayda səhmlərə bölünmüş açıq və qapalı tipli səhmdar cəmiyyət formasında yaradıla bilər. Səhmdarlar Səhmdar Cəmiyyətin (SC) öhdəliklərinə cavabdeh deyillər, yalnız öz səhmlərinin dəyəri miqdarında itki riskini daşıyırlar.

Açıq səhmdar cəmiyyətin üzvləri öz səhmlərini, digər səhmdarların icazəsi olmadan, maliyyə bazarlarında sata bilərlər. Açıq səhmdar cəmiyyətlər öz səhmlərinə abunə yazılışını və səhmlərin satışını açıq şəkildə həyata keçirə bilərlər. Səhmlərini yalnız onun iştirakçıları arasında bölüşdürən, səhmlərə açıq abunəni və onların açıq satışını həyata keçirə bilməyən səhmdar cəmiyyətlər qapalı tipli SC-lər adlanır.

Azərbaycan Respublikasının qanunvericiliyinə uyğun olaraq dövlət və bələdiyyə mülkiyyətində olan müəssisələr də öz sərəncamında olan əmlakı, eləcə də özlərinin istehsal etdikləri və ya aldıkları məhsulları icarəyə və ya lizinqə verə bilərlər.

İcarəçi (lizinqalan) qismində hüquqi şəxs yaratmadan sahibkarlıq və ya peşə fəaliyyəti ilə məşğul olan və fərdi sahibkar (fiziki şəxs) kimi qeydiyyatdan keçən vətəndaşlar, eləcə də, istənilən təşkilati-hüquqi formalı müəssisələr, o cümlədən dövlət və bələdiyyə müəssisələri, çıxış edə bilərlər.

İcarəyə və ya lizinqə verilən əmlakın (obyektin, məhsulun) tədarükçüsü qismində hüquqi şəxs yaratmadan sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olan vətəndaşlar, eləcə də, kommertiya

fəaliyyəti ilə məşğul olan istənilən təşkilati-hüquqi formalı müəssisələr, o cümlədən dövlət və bələdiyyə müəssisələri, çıxış edə bilərlər.

Subicarəyəverən (sublizinqəverən) qismində istənilən təşkilati-hüquqi formalı müəssisələr, o cümlədən dövlət və bələdiyyə müəssisələri çıxış edə bilərlər.

#### **10.4. Lizinq və icarə fəaliyyətinin stimullaşdırılmasının prinsipləri.**

Xarici ölkələrdə həyata keçirilən icarə və lizinq əməliyyatlarının normativ bazası və təcrübəsi ilə tanışlıq göstərir ki, sahibkarlıq fəaliyyətinin bu növü bu və ya digər dərəcədə dövlət tərəfindən stimullaşdırılır. Əks təqdirdə sahibkarlıq fəaliyyətinin bu növünün səmərəli təşkilinə və ölkə iqtisadiyyatının inkişafında onun rolunun artırılmasına nail olmaq mümkün olmazdı.

Xarici ölkələrin təcrübəsinin öyrənilməsi göstərir ki, stimullaşdırmanın bütün növləri iki qrupa ayrılı bilər.

Birinci qrupa kommersiya fəaliyyətinin növü kimi icarəyə məxsus olan və praktiki olaraq bütün ölkələrin normativ aktlarında nəzərdə tutulan aşağıdakı stimullar aid edilir:

1) icarə və lizinq haqlarının icarəçilərin və lizinqlanların xərclərinə aid edilməsi, onların vergitutulan mənfəətlərinin qeyd edilən xərclər həcmində azaldılması;

2) icarəyəverənin icarəyə verdiyi əmlakına sürətli amortizasiya normalarının tətbiqi;

3) icarəyəverənin, aldığı icarə haqqının icarəyəverən tərəfindən icarəyə verilən əmlakın aınmasına, bərpasına, modernləşdirilməsinə, yeniləşdirilməsinə, eləcə də aldığı kreditin dəyərində, sığortaya, icarəyə verdiyi əmlaka görə vergiyə, icarəçiyə göstərdiyi əlavə xidmətlərə sərf etdiyi hissəsinin, vergidən azad edilməsi;

4) əlavə dəyər vergisinin (ƏDV) alındığı ölkələrdə, alınan əmlakın (onun hazırlanmasına, bərpasına, yeniləşdirilməsinə çəkilən xərclər də daxil edilməklə) dəyərinin, eləcə də, əlavə xidmətlərin dəyərinin, ƏDV həcmində artırılması. Ancaq mülkiyyətçi dəyişmədiyindən icarəyəverənin aldığı icarə haqqının təkrarən ƏDV-nə cəlb edilməməsi;

5) icarəyəverənin icarə obyektlərinin alınması və digər icarə əməliyyatlarının yerinə yetirilməsi ilə əlaqədar olaraq aldığı kreditlərin ödənilməsinə sərf etdiyi məbləğin onun xərclərinə aid edilməsi.

Stimullaşdırmanın ikinci qrupuna dövlətin iqtisadi siyasətinin strateji məqsədlərindən asılı olaraq müxtəlif uyğunlaşdırmaqlarla tətbiq edilənlər daxil edilir. Stimullaşdırmanın bu növünə aşağıdakılar aiddir:

1) icarəyəverənlərin (lizinqəverənlərin) onların icarəyə və ya lizinqə verdikləri əmlakın dəyəri qədər əmlak vergisindən azad edilməsi və ya əmlak vergisinin həmin həcmdə azaldılması;

2) bankların və kredit təşkilatlarının mənfəətinin icarə və lizinq əməliyyatlarının kreditləşdirilməsindən alınan hissədən vergilərinin azaldılması;

3) icarəçinin və lizinqalanın mənfəət vergisinin azaldılması və ya icarəyə və lizinqə alınan əmlakdan istifadə edərək icarəçinin və lizinqalanın istehsal etdiyi məhsulların reallaşdırılmasından əldə edilən mənfəətin bir hissəsinə mənfəət kreditinin verilməsi (verginin ödənilmə müddətinin uzadılması);

4) kiçik müəssisə olan icarəçilərin vergilərinin azaldılması (icarəyə götürülən əmlaka ƏDV hesablamamaq da daxil edilməklə);

5) icarəyəverənlərə, əmlakın üçüncü şəxslərin iradlarına və sahibkarlıq riskinə görə sığortalanması zamanı, güzəştlər

tətbiq edən sığorta şirkətlərinin mənfəətinə vergilərin azaldılması;

6) icarəyəverənlərə və lizinqəverənlərə icarəyə və lizinqə vermək məqsədi ilə əmlak almaq üçün dövlət büdcəsindən əlverişli kreditlərin verilməsi və ya qeyd edilən məqsədlə alınan kreditlərə hökumət zəmanətinin verilməsi; ixrac edilən icarə və lizinq əməliyyatlarının kommersiya və siyasi risklərdən sığortalanmasında dövlətin iştirakı.

Təbiidir ki, lizinq və icarə fəaliyyətinin stimullaşdırılmasının əsas yollarında biri də, bu sahədə mövcud olan normativ-hüquqi bazarının təkmilləşdirilməsindən, icarə və lizinq əməliyyatlarının həyata keçirilməsi üçün müvafiq iqtisadi mühitin formalaşdırılmasından ibarətdir.

### **10.5. Operativ və maliyyə (lizinq) icarə müqavilələrinin quruluşu və məzmunu**

İcarə müqavilələrində tərəflərin müəyyən edilməsi alqı-satqı müqavilələri də olduğu kimi həyata keçirilir.

Bu maddə yalnız imzalanan müqavilənin mahiyyətini əks etdirməlidir. Məsələn, "İcarəyəverən KCD-150 markalı iki tikinti kompressorunu icarəyə verdi, icarəçi isə onları icarəyə qəbul etdi. İcarəyəverən kompressorları 2013-cü ilin iyun ayının sonunda məntəqədə tədarük (DAP) şərti ilə Astara dəmiryol stansiyasına göndərəcəkdir".

Əgər tərəflər mal göndərilməsinin bazis şərtlərini "İNKOTERMS-2011" şərtləri ilə qəbul etmirlərsə, onda tərəflər həm Azərbaycan daxili, həm də beynəlxalq müqavilələrdə qarşılıqlı öhdəlikləri dəqiqləşdirməlidirlər. Məsələn, qeyd edilən misalda icarə obyektinin "məntəqədə tədarük (DAP)" şərti ilə göndərilməsi zamanı dəqiqləşdirmələr aşağıdakı kimi ola bilər:

- icarəyəverən icarə obyektini dəmiryol platformasına yüklədikdən, nəqliyyat xərclərini və yüklərin nəqliyyat risklərindən

- sığortalanmasını həyata keçirdikdən sonra öz öhdəliklərini yerinə yetirmiş hesab edilir;

- icarəyəverən, icarə obyektinin nəqli üsulu, yüklənmə tarixi, göndərilmə məntəqəsi, yerlərin sayı, hər bir yerin brutto çəkisi barədə təcili rabitə ilə icarəçiyə məlumat verməlidir;

- icarəyəverən yüklə birlikdə, eləcə də faksla və poçtla, aşağıdakı sənədlər komplektini göndərməlidir: icarə obyektinin keyfiyyət sertifikatını, qablaşdırma vərəqini (əgər yük qablaşdırılıbsa), yükün dəqiq təsnifini, sığorta vərəqinin surətini, dəmiryol fakturasının dublikatını, icarə haqqı qeyd edilməklə hesab- fakturanı;

- icarəçi yükün daxil olması haqqında dəmir yolundan məlumat alan kimi, müəyyən edilmiş vaxtda onu boşaltmalı, saxlanma və ya istifadə yerinə aparmalıdır.

Qısamüddətli icarədə (rentinqdə) icarə predmetləri icarəçiyə adətən anbarlarda, dayanacaqlarda, aeroportda və s., başqa sözlə, onların saxlandığı və ya kirayəyə verildiyi yerdə təqdim edilir. Bu vaxta qədər icarəyəverən icarə obyektini (özüyəriyən vasitələr icarəyə verildirdə - həm də icarəçiləri) öz xeyrinə sığortalayır. İstifadəçilərin sağlamlığı, məsələn, minik avtomobilləri, yüngül təyyarələr, yaxtalar, hava şarları, dağ xizəkləri və s. icarəyə verildikdə sığortalanırlar.

İcarənin bütün növlərində icarəyəverənin icarə obyektinin icarəçiyə verilməsi ilə bağlı, icarəçinin isə icarə obyektinin qaytarılması ilə bağlı bütün öhdəlikləri, hansı sənədlərlə və necə verilməsi və qaytarılması əks etdirilməklə, dəqiq göstərilməlidir.

Bir qayda olaraq yükü qəbul edən mümkün qədər qısa müddət ərzində onu nəzərdən keçirməlidir. Müqavilədə yükü qəbul edənin, maraqlı olmayan tərəfin iştirakı ilə, yükdə

həqiqətən aşkar edilmiş çatışmazlıqlar barədə akt tərtib etməsi öhdəliyi nəzərdə tutula bilər.

Mürəkkəb avadanlıqlar icarəyə verildikdə bu maddədə, alqı-satqı müqavilələrində olduğu kimi, müqavilənin-obyektin xüsusiyyətlərini və texniki tələblərini əks etdirən əlavəsinə istinad edilə bilər.

Bu maddə aşağıdakı kimi formalaşdırıla bilər: "Bu müqavilə ilə icarənin müddəti bir il müəyyən edilir. İcarənin müddətinin başlanğıcı icarəyəverən tərəfindən obyektin tədarükü üzrə öhdəliklərin yerinə yetirildiyi tarix hesab edilir. İcarə müddətinin sonu icarəçinin obyektini icarəyəverənə göndərdiyi tarix hesab ediləcəkdir".

Əgər müqavilədə icarə müddəti göstərilməyibsə, icarəçi ən azı 30 gün əvvəl icarəyəverəni xəbərdar etməklə, icarə müqaviləsinə birtərəfli qaydada xitam verə bilər. İcarə müddəti müəyyən edilməyən müqavilələrdə, tərəflərin münasibətlərinin sabitləşdirilməsi üçün adətən moratorium müddəti müəyyən edilir ki, əgər icarəyəverən obyektin tədarükü üzrə bütün öhdəliklərini yerinə yetiribsə, bu müddət ərzində icarəçi müqavilədən çıxma bilməz.

Bərabər kommersiya şərtləri daxilində icarəçi, digər iddiaçılarla müqayisədə, icarəyəverənlə razılaşdırılmış şərtlərlə, icarə müddətinin uzadılmasında və icarə obyektinin satın alınmasında üstünlüyə malikdir. Bu haqda icarəçi icarə müqaviləsinin müddətinin bitməsinə və ya alış müddətinə ən azı 30 gün qalmış icarəyəverənə xəbər verməlidir.

İcarəyəverən icarə obyektinin sahibi kimi onu öz xeyrinə əsasən aşağıdakı sığorta növləri üzrə sığortalayır:

- icarə obyektinin icarəçinin göstərdiyi yerə çatdırılması (tədarükü) icarəyəverənin öhdəsinə düşürsə - nəqliyyat sığortası;

- obyektin icarəçinin sərəncamında və istifadəsində olduğu müddət ərzində onun zədələnməsi və itirilməsi (lazım gələrsə hərbi risk) ilə bağlı risklərdən sığortalama;

- obyektin icarəçi tərəfindən istifadəsi ilə bağlı üçüncü tərəfin iradlarından sığortalama;

- icarəçinin ödənişqabiliyyətli olmaması və icarə obyektinin qaytarılması ilə bağlı öhdəliklərinin yerinə yetirilməməsindən sığortalama;

- müqavilə üzrə icarə obyektinin müəyyən edilmiş yərə çatdırılması icarəçinin öhdəsinə düşürsə - nəqliyyat sığortası.

Mövcud qanunvericilikdə sığortalama üzrə qəti şərtlər müəyyən edilmədiyindən tərəflər müqavilədə bu barədə qarşılıqlı razılığa gəlməlidirlər. Əgər sığortalamanın hər hansı növünün həyata keçirilməsi icarəçinin öhdəsinə düşürsə, müqavilədə sığortalanmanın müddəti, məbləği göstərməli və seçilmiş sığorta şirkəti icarəyəverənlə razılaşdırılmalıdır.

Hər iki tərəf üçün sığortalamanın icarəyəverən tərəfindən həyata keçirilməsi məqsədəuyğundur, çünki o, daimi sığortaçı kimi, sığortalamanı daha əlverişli şərtlərlə həyata keçirmək şansına malik olur.

"İcarənin dəyəri" anlayışı operativ icarə müqavilələrində istifadə edilməyə bilər, ancaq icarəyəverən icarə haqqının təqribi məbləğini və icarə əməliyyatlarının rentabelliğini müəyyən etmək məqsədi ilə icarənin dəyərini müəyyənləşdirir.

## **XI FƏSİL. Qarşılıqlı ticarətin formaları**

### **11.1. Qarşılıqlı ticarətin ümumi prinsipləri.**

Qarşılıqlı ticarətə tərəflərin imzaladığı vahid sənəddə öz əksini tapan elə alqı-satqı əməliyyatları aid edilir ki, onlarda ya tərəflərin bərabər dəyərə malik olan əmtələrin pulsuz dəyişdirilməsi, ya da tərəflərin birinin satdığı əmtələrin haqqının bir hissəsinin pulla, bir hissəsinin isə əmtəə ilə ödənilməsi

nəzərdə tutulsun. İkinci variant qarşılıqlı ticarətin ümumi əlamətlərini xarakterizə edir, barter adlanan birinci variant isə onun xüsusi növüdür.

Qarşılıqlı ticarət milli və beynəlxalq ticarətin qədim formasıdır və ümumi ekvivalent kimi pul meydana gələnə qədər geniş yayılmışdı. Pul dövriyyəsi genişləndikcə qarşılıqlı ticarət öz əhəmiyyətini itirirdi, ancaq XX əsrin ikinci yarısından etibarən onun tətbiqi aşağıdakı səbəblər üzündən genişlənməyə başladı:

- ölkələrin və bütöv regionların qeyri-bərabər iqtisadi inkişafı hesablaşmalar üçün inkişaf etməkdə olan ölkələrə kifayət qədər valyuta ehtiyatlarına malik olmağa imkan vermir;

- əmtəələrin satış probleminin kəskinləşməsi, satıcıları məcbur edir ki, öz məhsullarının rəqabət qabiliyyətinin artırılması və satışın həcmnin çoxaldılması üçün alıcılara təklif etsin ki, aldığı malların haqqını əmtəələrin qarşılıqlı tədarükünün tam və ya qismən həyata keçirilməsi yolu ilə ödəsinlər;

- ödəniş qabiliyyətinin aşağı düşməsinə səbəb olan iqtisadi böhranlar sahibkarları məcbur edir ki, pulla hesablaşmaları məhdudlaşdırsınlar və əmtəələrin qarşılıqlı dəyişdirilməsinə qayıtsınlar.

İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə, eləcə də bu ölkələr arasında, qarşılıqlı ticarətin genişlənməsinin əsas səbəblərindən biri əmtəə bazarlarının istənilən məhsullarla dolu olması və bu səbəbdən də satışda problemlərin yaranmasıdır. Yaranmış vəziyyət satıcıları məcbur edir ki, öz məhsullarının rəqabət qabiliyyətinin artırılması və satış həcmnin çoxaldılması üçün, alıcıların istəyinə uyğun olaraq, satdıqları məhsulların haqqını alıcıların məhsulları ilə ödənilməsinə razılıq versinlər.

Qarşılıqlı ödəniş vasitəsi kimi satıcılar əsasən özlərinin istehsalı üçün lazım olan malları qəbul edirlər. Məsələn, boya istehsalçıları onu qismən pula satır, qismən də boyanı qablaşdırmaq üçün bankalara dəyişirlər. Banka istehsalçıları isə

aldığı boyadan bankaları markalamaq və reklam üçün istifadə edirlər. Ancaq bir sıra hallarda qarşılıqlı lazım olan malların dəyişdirilməsi hesablaşmalar və satışın həcmnin genişləndirilməsi üçün kifayət etmir, ona görə də, satıcılar özlərinə lazım olan məhsulları artıq həcmdə almağa və ya özlərinə lazım olmayan malları almağa məcbur olurlar. XX əsrin 80-ci illərində bu təcrübə qarşılıqlı ticarət zamanı alınmış lazım olmayan malların satışı ilə məşğul olan xüsusi vasitəçi firmaların yaranmasını stimullaşdırdı.

Qarşılıqlı ticarətin genişlənməsi bank kapitalının da bu sahəyə cəlb etdi. Tərəflər əmtəələrin qarşılıqlı tədarükünü çox nadir hallarda eyni zamanda həyata keçirirlər. Ona görə də, təcrübədə əmtəəni birinci təklif edən tərəf digər tərəfi kreditləşdirir (öz əmtəəsini ona haqqı-əvəzi-sonradan ödənilməklə göndərir). Qarşılıqlı ticarətin bir sıra növlərində kreditləşmənin müddəti bir neçə ay və ya il təşkil edə bilər. Banklar qarşılıqlı ticarətin iştirakçılarına müxtəlif kredit növlərini - həm qısa, həm də uzun müddətli təklif edir. Bundan başqa banklar, tərəflərin qarşılıqlı tədarük üzrə öhdəliklərinin və göndərilən malların haqqının ödənilməsinin zəmanətçisi kimi də çıxış edir.

## 11.2. Əmtəələrin (malların) qarşılıqlı alışı

Əmtəələrin (malların) qarşılıqlı alışı bir neçə variantda həyata keçirilə bilər.

**I variant.** "Əsas ixracçı" adlandıracağımız A firması "əsas idxalçı" olan B firması ilə alqı-satqı müqaviləsi imzalayır, bu zaman hansı firmanın qarşılıqlı öhdəliklərin təşəbbüsçüsü olmasının əhəmiyyəti yoxdur. Alqı-satqı müqaviləsində tərəflər göstəriblər ki, məsələn, əsas idxalçı aldığı malların haqqının yarısını pulla, yarısını isə razılaşıdırılmış qiymətlə və razılaşıdırılmış həcmdə müəyyən malla ödəyəcəkdir. Beləliklə, əsas ixracçı müqavilədə, satdığı malların haqqının bir hissəsi-

nin əsas idxalçı tərəfindən müəyyən mallarla ödəniləcəyinə razılıq verir.

Tədarük etdiyi (satdığı) malın haqqının ödəniləcəyinə əmin olmaq üçün əsas ixracçı (A firması) əsas idxalçıdan (B firmasından) maliyyə zəmanəti tələb edə bilər. Bank kreditləri, ehtiyat akkreditivləri belə zəmanət rolunu oynaya bilər.

Ancaq təcrübə göstərir ki, çox vaxt vəsait çatışmazlığı üzündən əsas idxalçı eyni zamanda müqavilə məbləğinin 50,0%-ni ödəmək və maliyyə zəmanəti vermək imkanına malik olmur. Belə hallarda tərəflər əsas ixracçının bank zəmanəti əsasında əsas idxalçının avans olaraq öz məhsulunu ona göndərməsi barədə razılığa gəlirlər.

**II variant.** Əsas ixracçı və əsas idxalçı bağladıkları alqı-satqı müqaviləsində qeyd edirlər ki, məsələn, əsas idxalçı müqavilə məbləğinin 70,0%-ni pulla ödəyir, qalan 30,0%-nin ödənilməsi üçün razılaşıdırılmış müddətdə əmtənin qarşılıqlı alışı haqqında əlavə müqavilə imzalayır, başqa sözlə, əsas ixracçı olur. Qarşılıqlı müqavilənin imzalanması hər iki tərəfdən asılı olduğundan, onlar öz mənafeələrinin qorunması üçün aşağıdakı tövsiyələri nəzərə almalıdırlar:

1) Əmtənin qarşılıqlı alışına dair əlavə müqavilənin imzalanmasını əsas idxalçının öhdəsinə qoymaq məqsədi ilə, əsas ixracçı, əsas müqavilədə qeyd etdirməlidir ki, əgər əsas idxalçı bu sahədə öz üzərinə düşən öhdəliyi razılaşıdırılmış müddətdə yerinə yetirməsə, onda o, əsas müqavilə üzrə qalan məbləği əsas ixracçıya ödəməlidir. Bundan əlavə, əsas ixracçı əsas müqavilədə nəzərdə tuta bilər ki, əsas idxalçı tərəfindən əmtənin qarşılıqlı alışma dair əlavə müqavilənin imzalanması gecikərsə, onda o, bu səbəbdən əsas ixracçıya dəyən zərəri ödəməlidir.

2) Əsas ixracçı tərəfindən əsas idxalçının ona lazım olmayan əmtəni və ya məqbul olmayan qiymətə göndərməkdə təqsirləndirilməməsi üçün, çalışmaq lazımdır ki, əsas müqavi-

lədə qeyd edilsin ki, əmtənin qarşılıqlı alışına dair əlavə müqavilə üzrə ixracçıya hansı əmtəələr, hansı şərtlərlə və hansı qiymətlərlə göndərilə bilər.

**III variant.** Əsas ixracçı və əsas idxalçı bağladıkları alqı-satqı müqaviləsində nəzərdə tuturlar ki, əsas idxalçı əmtəələrin göndərildiyini təsdiq edən sənədlərin müqabilində əmtəələrin haqqını tam, əsas ixracçı isə razılaşıdırılmış müddətdən gec olmayaraq qarşılıqlı əmtəələrin haqqını ya tam, ya da qismən ödəyəcəkdir.

Bu variantda əsas idxalçı öz mənafeyinin qorunmasını təmin etmək üçün əsas ixracçıdan tələb edə bilər ki, o, göndərdiyi sənədlər dəsti ilə birlikdə qarşılıqlı əmtəələri alacağına dair geri çağırılmalı bilinməyən maliyyə zəmanəti versin. Maliyyə zəmanətinin həcmi əmtəələrin qarşılıqlı alışı üzrə müqavilə məbləğinin 20,0%-dən az olmamalıdır (təcrübədə bu məbləğ əsasən 30,0% çivarında tələb olunur).

Bu variantda II variantda qeyd edilən 2-ci tövsiyə də nəzərə alınmalıdır.

Əmtəələrin (malların) qarşılıqlı alışı üzrə müqavilələr başqa şərtlər üzrə də imzalana bilər.

### **11.3. Barter əməliyyatları**

Barter əməliyyatları qarşılıqlı ticarətin müxtəlif növlərindən biridir. Barter əməliyyatları əmtəələrin valyutasız ekvivalent mübadiləsidir.

Əmtəələrin beynəlxalq mübadilələrin ekvivalentliyi mübadilə edilən əmtəələrin dünya qiymətləri ilə müəyyən edilmiş dəyərlərinin bərabərliyi, ölkədaxilində isə - orta topdansatış qiymətləri əsasında müəyyən edilir.

Mübadilə edilən əmtəələrin dəyərinin vahid valyuta ilə müəyyən edilməsi gömrük tariflərinin, vergilərin və yığımların hesablanması, valyuta nəzarətinin, nəqliyyat sığortalanmasının,

mümkün itkilərin və onların ödənilməsinin, cərimə sanksiyalarının hesablanması və ödənilməsinin, əmtəələrin qiymətinin mümkün aşağı salınmasının və s. həyata keçirilməsi üçün lazımdır.

Barter müqavilələri öz quruluşu və məzmununa görə, tərəflərin qarşılıqlı münasibətlərinin bütün özünəməxsus xüsusiyyətləri ilə yanaşı, alqı-satqı müqavilələrinin qoşalaşmış forması kimi təsvir edilə bilər.

Barter müqaviləsində tərəflərin müəyyən edilməsi onunla fərqlənir ki, onların hər ikisi eyni zamanda həm alıcı, həm də satıcıdır. Ona görə də müqavilədə yalnız firmaların adı göstərilir. Tərəflərin hansı birinin əmtəəni ilk tədarük edəcəyi məlumdursa, onda müqavilədə "birinci tədarükçü", "ikinci tədarükçü" anlayışları tətbiq edilə bilər.

Müqavilənin predmeti əmtəələrin adı, qısa xüsusiyyətləri, hər tərəfin tədarük edəcəyi fiziki həcmi göstərilməklə tərəflərin öhdəliklərini müəyyən edir. Əgər mübadilənin predmetini bir neçə əmtəə təşkil edərsə, onda əlavə edilmiş siyahıya istinad edilməlidir. Bu bölmədə həmçinin malların göndərilməsinin bazis şərtləri də qeyd edilir (malların göndərilməsinin bazis şərtləri tərəflərin hər biri üçün müxtəlif ola bilər).

Barter müqaviləsinin qiymətləri əvvəlcə - eyni bazis şərtləri əsasında müəyyənləşdirilir, bundan sonra konkret tədarük prosesindən asılı olaraq ona düzəlişlər edilir.

Müqavilənin ümumi məbləğini tərəflər, bazis şərtlərini nəzərə alan düzəlişlər edildikdən sonra, hesablayırlar. Qarşılıqlı tədarükün miqdarı elə müəyyənləşdirilir ki, onların məbləği eyni olsun. Tərəflərin hər biri, heç bir qarşılıqlı hesablaşma olmadan, öz ölkələrində gömrük tariflərini, vergiləri və yığımları ödəyirlər.

Əmtəələrin miqdarı, göndərilmə müddəti, çeşidi, keyfiyyəti üzrə iradların irəli sürülməsi qaydaları, eləcə də, barter müqaviləsi üzrə öhdəliklər lazımınca yerinə yetirilmədiyi halda

zərərin və cərimə sanksiyalarının hesablanması metodu alqı-satqı müqavilələrində olduğu kimidir.

Zərərlərin və cərimələrin hesablanması. Barter müqavilələrində nəzərdə tutula bilər ki, tərəflər sübut edilmiş zərərləri və hesablanmış cərimə sanksiyalarını pul formasında ödəyəcəklər. Əgər barter müqaviləsində belə şərt nəzərdə tutulmasa onda zərərlərin və hesablanmış cərimə sanksiyalarının ödənilməsi barədə tərəflər arasında müxtəlif yanaşmalar meydana çıxa bilər.

Barter müqavilələrində qarşılıqlı öhdəliklərin yerinə yetirilməsi, əmtəələrin qarşılıqlı tədarükü ilə yanaşı, müəyyən işlərin yerinə yetirilməsi, xidmətlərin göstərilməsi, intellektual fəaliyyətin nəticələrinə hüququn ötürülməsi və s. yolu ilə də həyata keçirilə bilər.

Barter müqaviləsinin digər şərtlərinin tərtibi və razılaşdırılması alqı-satqı müqavilələrindəki kimidir.

#### **11.4. Qarşılıqlı əvəzetmə əməliyyatları**

Qarşılıqlı əvəzetmə əməliyyatlarının əsas məzmunu istehsal avadanlığının kommersiya krediti şərtləri əsasında satışı zamanı borcun, alınmış avadanlıqdan istifadə etməklə istehsal edilmiş məhsulla ödənilməsi təşkil edir.

XX əsrin 60-70-ci illərində keçmiş Sovet İttifaqı qarşılıqlı əvəzetmə əməliyyatları əsasında bir çox iri layihələr həyata keçirmiş və bunun əsasında çox yeni istehsal sahələri yaratmağa və inkişaf etdirməyə nail olmuşdu. Buna misal olaraq Qərbi Avropa ölkələrinin şirkətləri ilə imzalanmış “qazboru” qarşılıqlı əvəzetmə razılaşmasını göstərmək olar. Bu razılaşmaya əsasən Sovet İttifaqı həmin şirkətlərə verilən qaz əvəzinə alınan borular əsasında dünyada ən iri neft-qaz-boru şəbəkəsini yaratmağa nail olmuşdu.

Qarşılıqlı əvəzətmə əməliyyatlarının əsas üstünlüyü ondan ibarətdir ki, onlar, vəsaitləri tikinti və quraşdırma işlərinə sərf etməklə yeni istehsalları təşkil və inkişaf etdirməyə, idxal edilən avadanlıqların haqqının, onlardan istifadə edilməklə istehsal edilən məhsullarla, ödəməyə imkan verir.

Qarşılıqlı əvəzətmə əməliyyatlarından istehsalın inkişafı, mülki istehsalın bərpası və hərbi istehsalın konversiyasının (hərbi istehsaldan mülki istehsala keçmə) həyata keçirilməsi zamanı istifadə edilə bilər. Bu məqsədlə müəyyən etmək lazımdır ki, hansı sahədə istehsalın inkişafına zərurət var, mövcud istehsal güclərindən, eləcə də istehsal infrastrukturundan istifadə edərək hansı məhsulun (məhsulların) istehsalı daha çox perspektivə malikdir. Müəssisə öz mütəxəssislərinin gücü ilə, yaxud cəlb edilmiş ixtisaslaşmış institutların köməyi ilə, lazım olan milli və xarici avadanlıqların siyahısını müəyyən etməklə, yeni istehsalın təşkilinin, istehsalın bərpasının və ya konversiyasının layihəsini hazırlamalıdır. Bu layihə müəssisənin qarşılıqlı əvəzətmə əməliyyatlarının həyata keçirilməsinə zəmanət verəcək bank tərəfindən ekspertizadan keçməlidir.

Bank tərəfindən təsdiq edilmiş layihə əsasında Azərbaycan müəssisəsi ya sərbəst şəkildə, ya da vasitəçi strukturlar vasitəsilə lazımı texnoloji avadanlıqların xarici tədarükçülərinə, onların haqqının hazır məhsulla ödənilməsi şərti ilə tədarükünə dair, müraciət edə bilər. Hər bir müraciətə qarşılıqlı əvəzətmə müqaviləsinin layihəsi əlavə edilməlidir.

Müqavilənin layihəsində lazım olan avadanlıqların tədarükü, onların quraşdırılması və istismara buraxılması üzrə ixracçının öhdəlikləri, eləcə də, lazım olan hallarda əlaqədar ixtiralar üzrə lisenziyaların verilməsi-tədarükün ümumi məbləğində onların dəyəri ayrıca göstərilməklə-qeyd edilməlidir. Müqavilədə, avadanlıqların quraşdırılması və istehsalın təşkilinə sərf ediləcək vaxta moratoriya nəzərə alınmaqla, alıcının

(idxalçının) hesabladığı ödəniş müddəti müəyyən edilməlidir. Müqavilədə həmçinin qeyd edilməlidir ki, alıcı kommersiya kreditlərinin vaxtında ödəniləcəyinə dair zəmanət verməyə hazırdır.

Tərəfdaşların həll etməli olduqları mürəkkəb məsələlərdən biri əvəzedici məhsulların qiymətinin hesablanması üsulunun müəyyən edilməsi və qiymətin təsbit edilməsidir. Prinsipcə iki üsul mövcuddur: birinci-müqavilə imzalanan anda bazarda mövcud olan qiymətlərin təsbit edilməsi; ikinci-əvəzedici məhsul göndərilən anda bazarda mövcud olan cari qiymətlərin nəzərə alınacağı haqda razılığa gəlinməsi. Birinci halda kreditin ödənilməsi vaxtının müəyyən edilməsi asanlaşır, ancaq təhlükə yaranır ki, bazar qiymətlərinin kəskin dəyişəcəyi halda tərəflərin biri kommersiya itkisinə məruz qalacaqdır. İkinci halda - əvəzedici məhsulların qiymətlərinin dəfələrlə razılaşdırılması zərurəti yaranır.

## **11.5. Sifarişçinin xammalı ilə əməliyyatlar**

Köhnəlmiş (istifadə edilmiş) texnikanın alınması qarşılıqlı ticarətin formalarından biridir, ona görə ki, bu əməliyyat onun yeni, daha təkmil növünün alınması zamanı tətbiq edilir. Bu zaman alınan köhnə texnikanın dəyəri onun yeni növünün dəyərindən çıxılır. Köhnəlmiş (istifadə edilmiş) texnikanın alınması üzrə müqavilələrin ümumi sayında minik və yük avtomobillərinin, kompüterlərin, sürətçıxarma aparatlarının, gəmilərin, metal emal edən və ağac emal edən avadanlıqların bir sıra növlərinin, kənd təsərrüfatı maşınlarının və s. alınması üzrə əməliyyatlar üstünlük təşkil edir.

Bir qayda olaraq alınmış köhnə texnika xüsusi emalatxanalarda bərpa edilir və nisbətən aşağı istehlak tələbi səviyyəsinə uyğun olaraq bazarlarda satılır. Məsələn, son illər Azərbaycanın, Gürcüstanın, Rusiyanın bazarlarında Avropa

ölkələrindən alınmış köhnə minik avtomobillərinin satışının həcmi ilbəl genişlənməkdədir.

Köhnəlmiş (istifadə edilmiş) texnikanın alınması onların yeni modelinin satışının həcmi sürətləndirən əsas amildir. Hətta dünyanın ən iri şirkətləri satışın stimullaşdırılmasının bu metodundan geniş istifadə edirlər.

Sifarişçinin xammal ilə əməliyyatların məzmunu ondan ibarətdir ki, emaledici güclərə malik olmayan xammal sahibləri, onları, tələb olunan miqdarda hazır məhsulun istehsalına, emaledicinin xərclərinin ödənilməsinə və sərf etdiyi kapitalın müqabilində müvafiq mənfəətin əldə edilməsinə imkan verən həcmdə emaledici müəssisələrə verirlər. Sifarişçinin xammal ilə əməliyyatlar da qarşılıqlı ticarətin formalarından biridir, ona görə ki, əmtəələrin ekvivalent həcmdə mübadiləsinə nəzərdə tutur və vahid sənəddə təsbit edilir.

Bu cür əməliyyatlara zərurət ona görə yaranır ki, xammalın hasilatı (istehsalı) və onların emalı üzrə istehsal gücləri qeyri-bərabər inkişaf etmişdir. Bu cür əməliyyatlar həm ölkə daxilində, həm də ölkələr arasında həyata keçirilə bilər.

Müqavilənin iştirakçıları, bir tərəfdən, xammalın tədarükçüsü və hazır məhsulun alıcısı, digər tərəfdən - xammalın emaledicisidir. Müqavilənin predmeti xammalın müqavilədə qeyd edilmiş texniki göstəricilərə uyğun hazır məhsula çevrilməsidir.

Beynəlxalq əməliyyatlarda emala verilən xammalın və ondan alınan hazır məhsulun qiyməti beynəlxalq qiymətlərlə, daxili əməliyyatlarda-topdansatış qiymətlərlə müəyyən edilir. Məsələn, xammalın sahibi bilir ki, 1 ton xammalın qiyməti bazarda 100, ondan alınan hazır məhsulun qiyməti 200 dollardır, həm də, 1 ton xammaldan 0,5 ton hazır məhsul alınır. Əgər xammalın sahibinə 100000 dollarlıq 500 ton hazır məhsul lazımdursa, onda o, emalediciyə tonu 100 dollar olmaqla 1000 ton xammal yox daha çox, məsələn, 130000 dollarlıq 1300 ton

xammal göndərməlidir. 30000 dollar emaledicinin xərclərinin ödənilməsinə sərf ediləcək və onun mənfəətini təşkil edəcəkdir.

Əgər emaledici xammalın və hazır məhsulun nəqli və sığortalanması xərclərini öz üzərinə götürərsə, xammal sahibi bu xərclərin ödənilməsi üçün əlavə xammal göndərməlidir (əsasən göstərilən xidmətin həcmindən 15,0% çox olmaqla).

Sifarişçinin xammalı ilə əməliyyatlar üzrə müqavilədə mal göndərilməsinin bazis şərtləri; tərəflərin malları göndərəcəyi müddət; malların göndərilmə müddəti, xammalın və ondan alınan hazır məhsulun keyfiyyəti ilə əlaqədar iradların verilməsi qaydaları; zərərin və cərimə sanksiyalarının hesablanması və ödənilməsi şərtləri, eləcə də, alqı-satqı müqavilələrində olduğu kimi başqa şərtlər öz əksini tapmalıdır.

## **XII FƏSİL. İnjiniring xidmətləri ilə ticarət və sifarişlərin torqda yerləşdirilməsi**

### **12.1. Layihə və kəşfiyyat işlərinin yerinə yetirilməsi**

Podrat işlərinin yerinə yetirilməsi ilə xidmətlərin göstərilməsini fərqləndirmək heç də həmişə asan olmur. Belə ki, injiniring xidmətləri ilə ticarət üzrə müqavilələrin strukturu və məzmunu ya podrat müqavilələrinin strukturu və məzmunu ilə eynidir, ya da onların şərtlərinin çoxu bir-birinə uyğun gəlir.

Mülki və sənaye obyektləri ilə əlaqədar layihə və kəşfiyyat (axtarış) işlərinin yerinə yetirilməsi podrat müqavilələri əsasında həyata keçirilir. Əgər layihə və kəşfiyyat (axtarış) işlərinin yerinə yetirilməsi baş podratçının və ya podratçının öhdəsinə düşürsə, bu işlər əsas podrat müqaviləsi əsasında yerinə yetirilir.

Kəşfiyyatçılar və layihəçilər kəşfiyyat və layihə işlərini sifarişçi ilə bağlanmış podrat müqaviləsinə uyğun onun hesabına və onun tapşırıqına müvafiq olaraq həyata keçirirlər.

Yerinə yetirilmiş kəşfiyyat və layihə işləri üzrə hesabatların və sənədlərin müqavilə şərtlərinə uyğunluğu sifarişçi tərəfindən yoxlanılır, onların haqqı podrat müqaviləsində razılaşdırılmış şərtlərə uyğun ödənilir, bundan sonra kəşfiyyat işlərinin materialları və tərtib edilmiş layihələr sifarişçinin mülkiyyətinə verilir.

Kəşfiyyat (axtarış) işlərinin dəyəri. Bu işlərin yerinə yetirilməsi şəraitinin və tələb olunan əmək sərfinin miqdarının qeyri-müəyyənliyi onların optimal dəyərinin hesablanmasında müəyyən çətinliklər yaradır. Ona görə də müqavilədə kəşfiyyat (axtarış) işlərinin dəyərinin dəqiq göstərilməsi həm sifarişçi, həm də kəşfiyyatçı üçün zərərliyə. Tərəflərin hər ikisinin mənafeyinə uyğundur ki, müqavilədə kəşfiyyat (axtarış) işlərinin dəyəri təqribi smeta üzrə razılaşdırılsın, eyni zamanda, ayrı-ayrı işlərin həcmindəki dəyişikliklərə uyğun olaraq onların qiymətində dəyişiklik ediləcəyi barədə razılığa gəlin.

Bu cür smetalarda xərclər bir neçə növə ayrılır:

- daimi xərclər: kəşfiyyat rayonuna qədər nəqliyyat xərcləri, avadanlıqların və cihazların amortizasiyası, sənədləşdirmə ilə bağlı xərclər;

- işlərin konkret növünün həcmindən asılı olan dəyişən xərclər: ölçmə, qazma, tədqiqat və s. işlərlə bağlı xərclər (hər iş növü üzrə razılaşdırılmış smetaya əsasən müəyyən edilir);

- işlərin yerinə yetirilmə müddətindən asılı olaraq, icraçıların ixtisası və dərəcəsi nəzərə alınmaqla, ödəmələrin razılaşdırılmış dərəcəsi əsasında hesablanan dəyişən xərclər.

Müqavilədə belə şərt nəzərdə tutula bilər ki, yerinə yetirilmiş işlərin faktiki həcmi və onunla əlaqədar olan əmək məsrəflərinin həcmi müqavilədə nəzərdə tutulmuş ilkin smetadan 5,0%-dən çox olmayaraq fərqlənərsə düzəlişlər edilməyəcəkdir. Əgər sifarişçi və icraçı əmin olsalar ki, smeta üzrə işlərin dəyəri düzgün qiymətləndirilmişdir, onda kəşfiyyatçıların işinin stimullaşdırılması üçün bu dəyər məqsədli qiymət

(target price) üçün əsas götürülür, smeta üzrə qənaət və ya zərər isə tərəflər arasında razılaşdırılmış nisbətdə bölüşdürülür.

Layihə işlərinin dəyəri. Layihə işlərinin dəyəri əsasən işin həcmindən və mürəkkəbliyindən asılı olduğundan onun hesablanması çətin deyil. Əgər sifarişçi və icraçı layihə işinin ümumi həcminin, eləcə də tələb olunan işçilərin sayının və ixtisasının qiymətləndirilməsində yekdil fikirdədirlərsə, onda müqavilədə işlərin dəyəri sabit məbləğdə razılaşdırıla bilər. Ancaq nəzərə almaq lazımdır ki, işlərin yerinə yetirilməsinə sərf edilən əməyin miqdarı nəzərdə tutulduğundan artıq və ya az ola bilər. Ona görə də müqavilənin qarşılıqlı əlverişli olması üçün onda ödəmə dərəcəsinin razılaşdırılması məqsəduyğundur (ödəmə dərəcəsi - müəyyən ixtisaslı mütəxəssisin xidmətinin dəyəridir. O, müəyyən ixtisaslı mütəxəssisin vahid iş vaxtı üçün müəyyən edilir). Əgər layihə işlərində modellərin hazırlanması və sınağı nəzərdə tutulubsa, onda bu işlər üçün ayrı qiymətlər müəyyən edilir. İstənilən variantda tərəflər məqsədli qiymət (target price) müəyyən etməklə layihəçilərin stimullaşdırılması üsulunu tətbiq edə və öz aralarında qənaətin və zərərin bölünməsi qaydasını razılaşdırıla bilər.

İşlərin haqqının ödənilməsi şərtləri. Kəşfiyyat (axtarış) və layihə işlərinin haqqı, onların nəticələri lazımı sənədlərdə təsbit edilməklə sifarişçiyə təqdim olunduqdan sonra, ödənilə bilər. Lakin, təcrübədə bir çox hallarda podratçı tərəfindən işlərin müqavilədə razılaşdırılmış şərtlərə uyğun lazımı səviyyədə həyata keçirəcəyinə dair müqavilə məbləğinin 30,0%-i həcmində zəmanət verəcəyi təqdirdə sifarişçi podratçıya həmin məbləğdə (30,0%) avans verəcəyi nəzərdə tutulur. Bundan əlavə, sifarişçi, 20,0% həcmində saxlanılmış məbləğin ödəniləcəyinə maliyyə zəmanəti təqdim edir.

Podratçı, məsələn, 30,0% avans alır, işləri yerinə yetirdikdən sonra müqavilədə nəzərdə tutulmuş sənədləri sifarişçiyə verir və yenidən müqavilə məbləğinin 50,0%-ni alır. Sifarişçi

sənədlərin müqavilə şərtlərinə uyğunluğunu yoxlayır, əgər hər şey qaydasındadırsa 20,0% həcmində saxladığı zəmanətli məbləği, eləcə də, podratçının işlərin müqavilədə razılaşdırılmış şərtlərə uyğun lazımı səviyyədə həyata keçirəcəyinə dair 30,0%-i həcmində verdiyi zəmanəti ona qaytarır.

Ancaq sifarişçi aşkar edərsə ki, podratçı onun verdiyi tapşırıqları lazımı qaydada yerinə yetirməyib və ya müqavilənin başqa şərtlərini pozub, məsələn, işləri müqavilədə nəzərdə tutulan vaxtda həyata keçirməyib, bu zaman sifarişçi həm 20,0% həcmində saxladığı zəmanətli məbləği verməyə, həm də podratçının 30,0%-lik zəmanətini ona qaytarmaya bilər. Ancaq buraxılmış səhvlər o qədər də ciddi olmasa, məsələn, sənədlər lazımı qaydada tərtib edilməyibsə, onda sifarişçi saxladığı 20,0%-lik zəmanətli məbləği podratçıya ödəyə bilər, sənədlərdəki çatışmazlıqlar aradan qaldırıldıqdan sonra isə podratçının 30,0%-lik zəmanətini ona qaytara bilər.

Kəşfiyyat (axtarış) və layihə işlərinin haqqının ödənilməsinin yuxarıda qeyd edilən qaydası ilə yanaşı, işlər mərhələlərlə yerinə yetirildikdə onların haqqının mərhələlərlə ödənilməsi qaydasından da istifadə edilə bilər. Ancaq bu zaman hər bir ödəniş həyata keçirildikdə onun məbləğinin bir hissəsinin zəmanətli saxlanması nəzərdə tutulmalıdır.

## **12.2. Məsləhət və informasiya xidmətlərinin göstərilməsi**

Kommersiya fəaliyyəti dairəsində məsləhət və informasiya xidmətlərinə marketinq tədqiqatlarının aparılması, reklam xidmətləri, müsabiqə torqlarının keçirilməsi üzrə xidmətlər, baş podratçı rolunun həyata keçirilməsi üzrə xidmətlər və s. aid edilir. Bu cür xidmətlər sifarişçinin tapşırığına əsasən icraçı tərəfindən müəyyən hərəkətlərin və ya fəaliyyətlərin icrasına aiddir.

yətlərin həyata keçirilməsini nəzərdə tutan qarşılıqlı müqavilələr əsasında yerinə yetirilir.

Öz mahiyyətinə görə bu cür xidmətlər podrat xarakteri daşıyır və müqavilədə başqa şərtlər nəzərdə tutulmayıbsa, əsasən şəxsən həyata keçirilir.

Ona görə də, məsləhət və informasiya xidmətlərinin göstərilməsi üzrə qarşılıqlı müqavilələrin yerinə yetirilməsi prinsiplərinin formalaşdırılması, aşağıdakı xüsusiyyətlər nəzərə alınmaqla, podrat müqavilələrində olduğu kimidir:

- əgər qanunda və müqavilədə başqa şərtlər nəzərdə tutulmayıbsa, sifarişçinin təqsiri üzündən xidmətin göstərilməsi mümkün olmadıqda, xidmət haqqı sifarişçi tərəfindən tam ödənilir. Ancaq belə mümkünsüz halın yaranması üçün tərəfin heç biri məsuliyyət daşmırsa, onda sifarişçi icraçıya onun faktiki olaraq sərf etdiyi xərcləri ödəyir;

- sifarişçi icraçının faktiki olaraq yerinə yetirdiyi xidmətin haqqının ödənilməsi şərti ilə, icraçı isə sifarişçiyə dəymiş zərərin ödənilməsi şərti ilə müqavilədən imtina edə bilər.

Bu cür müqavilələr üzrə icraçı sifarişçinin texniki tapşırıqlarına uyğun olaraq elmi-tədqiqat işlərinin yerinə yetirilməsini, yeni məhsulun nümunəsinin hazırlanmasını, eləcə də, bu məhsulun istehsalı üçün texniki sənədlərin hazırlanmasını, sifarişçi isə yerinə yetirilən işlərin haqqının ödənilməsini öhdəsinə götürür.

ETTKİ-nin yerinə yetirilməsinə dair müqavilələr də podrat xarakteri daşıyır. Podrat müqavilələrində olduğu kimi, bu müqavilələrdə də işlərin ayrı-ayrı mərhələlərinin yerinə yetirilməsinin aralıq və son müddəti müəyyən edilə bilər.

### **12.3. Elmi-tədqiqat, təcrübi-konstruktor və texnoloji işlərin (ETTKİ) yerinə yetirilməsi**

ETTKİ-nin yerinə yetirilməsinə dair müqavilələr üzrə sifarişçinin və podratçının öhdəliklərinin bir sıra xüsusiyyətləri vardır. Bu xüsusiyyətlər aşağıdakılardır:

- işlərin məxviliyi və nəticələrdən istifadə hüququ. ETTKİ-nin yerinə yetirilməsinə dair müqavilələrin şərtləri intellektual və sənaye mülkiyyəti haqqında qanunlara uyğun olmalıdır. Əgər müqavilədə başqa şərtlər nəzərdə tutulmayıbsa, icraçı alınan nəticələrin məxfiliyini təmin etməlidir. Müqavilədə yerinə yetirilən işlərin nəticələrindən sifarişçinin və icraçının istifadəsi qaydaları, o cümlədən, patentlə qorunmalı olan hüquqi qaydalar nəzərdə tutulmalıdır;

- icraçının hüquq və vəzifələri. İcraçı ETTKİ-ni şəxsən həyata keçirməlidir, ancaq sifarişçinin razılığı ilə bu işlərin yerinə yetirilməsinə subpodratçı qismində üçüncü şəxsləri də dəvət edə bilər. İcraçı öz işində, üçüncü şəxsin intellektual fəaliyyətinin qorunan nəticələrindən o vaxt istifadə edə bilər ki, onların alınmasına sifarişçi tərəfindən razılıq verilsin. İcraçı sifarişçi tərəfindən aşkar edilmiş çatışmazlıqları öz gücü və öz hesabına aradan qaldırmalı və onun tapşırığına uyğun nəticələrin alınmasının mümkünsüzlüyü barədə sifarişçini dərhal məlumatlandırmalıdır. İcraçı sifarişçiyə zəmanət verməlidir ki, onun işinin nəticələri üçüncü şəxslərin mənafeyinə toxunmur.

İcraçı, əgər işlərin vaxtında yerinə yetirilməməsinin səbəblərinin onun təqsiri üzündən baş verdiyini sübut edə bilməsə, işlərin müqavilədə qeyd edilmiş vaxtda və verilmiş tapşırığa uyğun olaraq yerinə yetirilməsinə dair sifarişçi qarşısında öhdəlik daşıyır. İcraçı işlərin vaxtında və ya tapşırığa uyğun yerinə yetirilməməsinə görə sifarişçiyə dəyən zərəri ödəməyə borcludur. Müqavilədə nəzərdə tutula bilər ki, icraçı

sifarişçiyə dəyən zərəri, o cümlədən itirilmiş mənfəəti, yalnız müqavilənin ümumi dəyəri çərçivəsində ödənilir;

- sifarişçinin hüquq və vəzifələri. Sifarişçi icaracıya ETTKİ-nin yerinə yetirilməsinə dair tapşırıq verərkən, bu işlərə dair onda olan bütün məlumatları da ona verməli və lazım gələrsə işlərin planını və mövzusunun icraçı ilə razılaşdırmalıdır.

Əgər qanunda və müqavilədə başqa şərtlər nəzərdə tutulmayıbsa, gözlənilən nəticələrin alınmamasında icraçının təqsiri yoxdursa, müvafiq risk sifarişçinin üzərinə düşür. Bu halda sifarişçi, gözlənilən nəticələrin alınmasının mümkün olmadığı müəyyən edilən ana qədər icraçının yerinə yetirdiyi işlərin haqqını, müqavilədə bu işlərin yerinə yetirilməsi üçün nəzərdə tutulmuş məbləğdən artıq olmamaq şərti ilə, ödəməyə borcludur;

- işlərin dəyəri, ödəmələr və işlərin keyfiyyətinə zəmanət. ETTKİ-nin yerinə yetirilməsinə dair müqavilələrin əsas xüsusiyyətlərindən biri ondan ibarətdir ki, icraçılar çox nadir hallarda tapşırıq üzrə gözlənilən nəticələrin alınacağına dair sifarişçiyə zəmanət verirlər və işlər sifarişçinin riski əsasında yerinə yetirilir. Ancaq istisna deyil ki, icraçı öz təcrübəsinə arxayın olaraq işlərin müvəffəqiyyətlə yerinə yetiriləcəyi barədə sifarişçiyə istənilən zəmanəti versin.

İcraçının zəmanət verməsi mütləq işin qiymətinin artırılmasında öz əksini tapmalıdır. Bununla yanaşı icraçı yalnız bəzi zəmanətləri, məsələn, elmi-tədqiqat işlərinin nəticələri müsbət olduqda konstruktor işlərinin yerinə yetirilməsi üzrə zəmanətləri, öz üzərinə götürə bilər.

ETTKİ-nin dəyəri prinsiplərdən istifadə edilməklə müəyyən edilə bilər. ETTKİ-nin smeta dəyəri çox nadir hallarda möhkəm qiymətlərlə ifadə edilir. Smeta dəyərinin ETTKİ-nin yerinə yetirilməsi zamanı əmək səfinin həcmnin, materiallara, cihazlara, xüsusi avadanlıqlara və s. olan tələbin dəyişməsi nəzərə alınmaqla hesablanması məqsədəuyğundur.

Ona görə də, ETTKİ-nin yerinə yetirilməsi üzrə müqavilələrdə nəzərdə tutulmalıdır ki, tərəflər vaxtaşırı olaraq əldə edilmiş nəticələri təhlil edəcəkdir; əlavə lisenziyaların, materialların, cihazların alınması, eləcə də, alimlərin, konstruktorların, texniklərin cəlb edilməsi üzrə xərclər nəzərə alınmaqla işlərin sifarişçinin tapşırığına uyğun olaraq davam etdirilməsinin məqsədəuyğunluğunu müəyyən edəcəklər.

Son illər xarici ölkələrdə ETTKİ-rün haqqının ödənilməsi zamanı "dəyər üstəgəl mükafat (cost plus fee) sistemi geniş tətbiq edilir. Bu halda smeta dəyərinə icraçının sənədlərlə təsdiq olunan aşağıdakı iriləşdirilmiş xərcləri daxil edilir:

- icraçıya məxsus olan cihazların, alətlərin, tədqiqat avadanlıqlarının amortizasiyasının məbləği;
- icraçı tərəfindən əlavə olaraq alınmış cihazların, alətlərin, tədqiqat avadanlıqlarının amortizasiyasının məbləği;
- icarəyə götürülmüş cihazların, alətlərin, tədqiqat avadanlıqlarının icarə haqqı;
- alınmış materialların, enerjinin və s. dəyəri;
- faktiki olaraq sərf edilmiş iş vaxtından asılı olaraq elm və köməkçi heyətin əmək haqqı.

Ödənilən mükafat icraçı şirkətin inzibati-təsərrüfat xərclərinin müəyyən hissəsini ödəyir və onun, sərf etdiyi kapi-tala uyğun olaraq, mənfəətini təmin edir. Bir qayda olaraq ETTKİ-nin yerinə yetirilməsinə görə nəzərdə tutulan orta mənfəət normasının miqdarı sadə podrat işlərinə görə nəzərdə tutulduğundan 1,5 - 2 dəfə çox olur.

## **12.4. Torqların növləri**

Müasir ticarətin ən geniş yayılmış metodlarından biri sifarişlərin daxili və xarici torqlarda yerləşdirilməsidir. Torqlar-elə alqı-satqı və ya podrat müqavilələrinin bağlanması metodudur ki, bu zaman alıcı (sifarişçi), əvvəlcədən müəyyən

edilmiş xüsusiyyətlərə malik əmtəələrin və ya xidmətlərin alınması üçün satıcılara (tədarükçülərə) müsabiqə elan edir, alınan təklifləri müqayisə etdikdən sonra əmtəələri və ya xidmətləri alıcı üçün daha münasib şərtlərlə təklif edən satıcı (tədarükçü) ilə müqavilə bağlayır (qeyd etmək lazımdır ki, alqı-satqı və podrat müqavilələri ilə yanaşı, tədarük, icarə və lizinq, əvəzətmə və digər müqavilələr üzrə, eləcə də, investisiya və başqa müsabiqələrin keçirilməsi zamanı da torqlardan istifadə edilə bilər).

Müasir şəraitdə maşın və avadanlıqların, xammalın iri partiyalarının tədarükü, elmi, layihə və kəşfiyyat işlərinin yerinə yetirilməsi, sənaye və sosial obyektlərinin tikintisi zamanı torqlar sifarişlərin yerləşdirilməsinin ən geniş üsulu hesab edilir. Torqları həm inkişaf etmiş və həm də inkişaf etməkdə olan ölkələrin alıcıları və satıcıları həyata keçirirlər. Bir çox inkişaf etmiş ölkələrin qanunvericiliyi təşkilatlara, dövlət kapitalının iştirakı ilə əmtəələr və xidmətlər alarkən sifarişlərin yalnız torqlarda yerləşdirilməsinə icazə verir. Bu zaman yalnız rəqabət analoqu olmayan unikal texnoloji avadanlıqların alınması istisna təşkil edə bilər. Sifarişlərin torqlar keçirmədən yerləşdirilməsinə ehtiyat hissələrin alınması, təbii fəlakətlərin nəticələrinin aradan qaldırılması, eləcə də hökumətlərarası sazişlər hesabına alış zamanı icazə verilir.

Sifarişlərin torqlarda yerləşdirilməsi qərarını qəbul edən alıcılar tender komitələri yaradırlar. Tender komitələrinin tərkibinə texniki və kommersiya ekspertləri, rəhbərliyin nümayəndələri daxil edilir. Bir qayda olaraq alışı həyata keçirən təşkilatların rəhbərləri tender komitələrinin sədrləri təyin edilirlər. Tender komitələri torqların keçirilməsi ilə bağlı bütün təşkilati işləri həyata keçirirlər. Onlar torqlar haqqında elanlar verir, torqların şərtlərini iştirakçılar arasında yayır, təqdim olunmuş təklifləri təhlil edir və sifarişin verilməsinə dair qərarlar qəbul edir.

Torqların şərtləri - nəşriyyat üsulu ilə çap edilmiş və özündə təkliflərin verilməsi, tender komitəsi tərəfindən onlara baxılması və sifarişlərin verilməsi qaydalarını əks etdirən sənədlərdir. Bu şərtlərə, sifarişçi və torqun qalibi olan tədarükçü arasında imzalanacaq müqavilələrin texniki və kommersiya şərtləri, eləcə də, torqun iştirakçıları tərəfindən verilməsi olan xüsusi zəmanətlər də daxil edilir.

Torqların iki növü vardır: açıq torqlar və qapalı torqlar. Onların xüsusiyyətlərini nəzərdən keçirək.

Açıq torqlar. Alıcılar tərəfindən açıq torqların keçirilməsinə dair elanlar qəzetlərdə və ya xüsusi jurnallarda nəşr etdirilir, Ona görə də bu cür torqları açıq adlandırılır. Ancaq "açıq torqlar" anlayışı təkcə bu torqlar haqqında mətbuatda elan verilməsi ilə bağlı deyil, həm də, bu torqlarda bütün arzu edənlərin iştirak edə bilməsi ilə əlaqədardır. Bir qayda olaraq açıq torqlar, bir çox firmalar tərəfindən təklif edilə biləcək kütləvi əmtəələrin, çox da mürəkkəb olmayan avadanlıqların və xidmətlərin alınması zamanı, keçirilir.

Torqlarda iştirak etmək istəyən satıcılar onun şərtlərini tender komitələrindən alırlar. Torqların şərtlərinin dəyəri bir neçə dollardan bir neçə yüz dollara qədər olur ki, bu da onların tərtibinə çəkilən xərcləri ödəmir. Son illər bir çox hallarda torqların təşkilatçıları, zəif firmaların torqlarda iştirakının qarşısının alınması üçün, torqların şərtlərinin qiymətini bir neçə min dollara qədər artırırırlar. Torqların şərtlərinin alınması nə alıcıların, nə də satıcıların üzərinə heç bir məsuliyyət qoymur.

Qapalı torqlar. Bu cür torqlarda iştirak etmək üçün dəvətnamələr alıcılar (sifarişçilər) tərəfindən, həm daxili, həm də xarici bazarlarda daha çox tanınan tədarükçülərə (satıcılara) və podratçılara göndərilir.

Bu cür dəvətləri alan satıcılar (podratçılar) onun şərtlərini tender komitələrindən alırlar.

Qapalı torqlar, bir qayda olaraq, yüksək texniki xüsusiyyətlərə malik olan müasir avadanlıqların alınması, tədqiqat və layihə işlərinin həyata keçirilməsi, eləcə də, yüksək ixtisas tələb edən podrat işlərinin yerinə yetirilməsi üçün həyata keçirilir. Bu cür işlərin yerinə yetirilməsi tədarükçülərdən və podratçılardan yüksək məsuliyyət və öhdəliklərin lazımı səviyyədə yerinə yetirilməsini tələb etdiyindən, sifarişçilər çalışırlar ki, torqun iştirakçılarının sayı dayanıqlı maliyyə vəziyyətinə malik olan səriştəli firmalarla məhdudlaşsın.

Sifarişçi üçün xüsusi əhəmiyyət kəsb edən obyektlər üçün torqlar iki mərhələdə keçirilir: birinci - ixtisasqabağı açıq torqlar; ikinci - qapalı torqlar. İxtisasqabağı torqlar mərhələsində satıcılar tender komitələrinə uyğun sifarişlərin yerinə yetirilməsində yüksək səriştəli olduqlarını sübut edən sənədləri təqdim edirlər. Bu sənədlərdə satıcının tikintisində (quraşdırılmasında) iştirak etdiyi obyektlərin siyahısı qeyd edilir, sifarişçilərin və alıcıların rəyləri göstərilir. Təqdim edilmiş, sənədlərin təhlili nəticəsində tender komitələri qapalı torqda iştiraka buraxılan firmaların dairəsini müəyyənləşdirirlər. Bir çox hallarda tender komitələrinin üzvləri ixtisasqabağı torqlarda iştirak edən firmaların yerinə yetirdiyi işlərin keyfiyyətini yoxlamaq üçün onların əvvəllər tikdiyi obyektlərə gedirlər.

Mürəkkəb avadanlıqlar, iri həcmli işlər və tədarüklər üçün həm açıq, həm də qapalı torqlar elan edildikdə, satıcılar çox vaxt əsas avadanlıqların bir neçə xarici- tədarükçü firmasının, eləcə də köməkçi avadanlıqların tədarükü və ya tikinti-quraşdırma işlərinin həyata keçirilməsi üçün dəvət edilən bir və ya bir neçə milli firmanın daxil olduğu şirkətlərdə birləşirlər.

Açıq və ixtisasqabağı torqlarda onlarla firma və şirkətlər iştirak etdiyi halda, qapalı torqlarlarda onların sayı 5-7 yə qədər azalır

## 12.5. Torqların həyata keçirilməsi qaydaları

Torqların tender komitələri tərəfindən elan edilmiş bağlanma müddəti bitənə qədər onun iştirakçıları kompleks texniki və kommersiya təkliflərini hazırlayırlar. Kommersiya sirlərinin qorunması məqsədi ilə torqun iştirakçıları öz təkliflərini torqun bağlanmasının son dəqiqələrində təqdim edirlər. Torqun vaxtı bitdikdən sonra onun iştirakçıları öz təkliflərinin şərtlərini dəyişə bilməzlər və sifarişi aldıkları halda onu təkliflərinə tam uyğun şəkildə yerinə yetirməlidirlər. İştirakçıların öz təkliflərindən imtina etməyəcəklərinə zəmanət olaraq torqların şərtlərində, iddiaçılar tərəfindən verdikləri təkliflərin ümumi həcmnin 1-3%-i məbləğində bank zəmanətinin verilməsi nəzərdə tutula bilər.

Torqun bağlandığı gün tender komitələri daxil olmuş təkliflərin açılışını təşkil edir. Torqun bütün iştirakçıları qarşısında tender komitələrinin rəhbərləri təkliflər paketini bir-bir açır, təklif vermiş firmaların və ya şirkətlərin adını və onların qiymətlərini elan edir. Bu cür torqlar aşkar torqlar adlanır. Aşkar olmayan (gizli) torqlar keçirildikdə tender komitələri daxil olmuş təklifləri, torqun iştirakçılarının tərkibini və onların təklif etdiyi qiymətləri və şərtləri açıq şəkildə elan etmirlər.

Təklif edilmiş qiymətlərin elan edilməsi hələ kimin sifarişi alacağı barədə mülahizə irəli sürməyə əsas vermir. Tender komitələri müəyyən müddət ərzində (1 aydan 3 aya qədər) daxil olmuş təklifləri texniki xüsusiyyətlər, qiymətlər, kredit və ödəmə şərtləri də daxil olmaqla (onlar iddiaçıların təkliflərində əhəmiyyətli dərəcədə fərqlənə bilər) kompleks şəkildə öyrənirlər. Hər bir tender komitəsi daxil olmuş təklifləri özünün metoduna uyğun şəkildə müqayisə edir. Tender komitələrinin hüququ var ki, təkliflərə baxılarkən, özlərinin təkliflərinin dəqiqləşdirilməsi və izah edilməsi üçün torqun iştirakçılarına

müraciət etsinlər. Bir çox hallarda tender komitələri bu hüquqdan iddiaçıların təkliflərinin özünün xeyrinə dəyişdirilməsi üçün bəhanə kimi istifadə edirlər.

Əgər torqun iştirakçıları hər hansı bir kanaldan öyrənsələr ki, onların təklifləri rəqabət qabiliyyətlidir, onlar təkliflərinə izahlar və dəqiqləşdirmələr verərkən öz texniki və kommersiya şərtlərini təkmilləşdirmək imkanı əldə edirlər. Məlumdur ki, bəzi hallarda tender komitələri iddiaçıların təkliflərinin məzmunu barədə qəsdən informasiya sızmasına imkan yaradırlar. Bu torqların keçirilməsinə dair hamı tərəfindən qəbul edilmiş qaydaların kobud şəklidə pozulmasıdır.

Aşkar torqlarda sifarişin qaliblərə verilməsi haqqında tender komitələrinin qərarları, eləcə də digər iştirakçıların təklif etdiyi qiymətlər haqqında informasiyalar, nəşr edilir və ya maraqlı tərəflərə göndərilir. Açıq olmayan (gizli) torqlarda tender komitələri heç bir məlumat yaymır. Açıq olmayan (gizli) torqlarda sifarişlərin verilməsi haqqında qərar gizli şəkildə qaliblərə çatdırılır.

Sifarişlərin yerinə yetirilməsinə dair tərəflər arasında müqavilə öhdəliklərin lazımi səviyyədə yerinə yetiriləcəyinə dair tədarükçü və ya podratçı tərəfindən bank zəmanəti verildikdən sonra imzalanır. Bank zəmanətinin həcmi alınmış sifarişin 10,0%-inə qədər məbləğdə tələb edilə bilər.

Torqlarda iştirak zamanı meydana çıxan mürəkkəb problemlərdən biri irəli sürülən təklifin optimal qiymətinin müəyyən edilməsindən ibarətdir. Bu qiymət rəqiblərin qiymətinə nisbətən aşağı olmalı, eyni zamanda ixracın səmərəliliyinin təmin edilməsi üçün fərq minimum olmalıdır. Bu zaman hər bir ölkədə torqların keçirilməsinə dair mövcud hüquqi normalar nəzərə alınmalıdır. Bir çox ölkələrin qanunvericiliyi qiymət fərqi az olduğu hallarda sifarişin milli firmalara verilməsini nəzərdə tutur. Məsələn, ABŞ-da və Kanadada torqların keçirilməsini tənzimləyən qaydalara uyğun olaraq imtiyazlı qiymət-

lərin həcmi 6,0%-ə bərabərdir: amerika sifarişçiləri tərəfindən elan edilən torqların xarici iştirakçılarının təklif etdiyi qiymətlər amerika tədarükçülərinin təklif etdiyi qiymətlərdən 6,0%-dən azdırsa, tender komitələri sifarişləri milli firmalara verməyə borcludurlar.

Beynəlxalq bazarda satış və rəqabət probleminin kəskinləşməsi torqların şərtlərinin sərtləşdirilməsinə təsir göstərir. Verilən təkliflərin onların tələblərinə uyğun gəlmədiyi hallarda tender komitələri istədikləri zaman torqların bağlanması və təkliflərə baxılması vaxtını dəyişə, səbəbini göstərmədən torqları ləğv edə bilərlər. Torqların iştirakçıları öz təkliflərini verərkən yazılı şəkildə bildirməlidirlər ki, torqlara əlavə edilmiş gələcək müqavilələrin şərtləri ilə razıdırlar.

### **XIII FƏSİL. Sənaye və intellektual mülkiyyətlə ticarətin xüsusiyyətləri.**

#### **13.1. Sənaye mülkiyyətinin obyektləri, ixtiralar və nümunələr**

İxtira, nou-xay, əmtəə nişanları, patent, sənaye nümunəsi, faydalı model sənaye mülkiyyətinin obyektləridir.

İxtira - İstənilən sahədə məhsula və ya üsula aid olan texniki həllər ixtira obyektləri sayılır. Məsələnin texniki həlli özünün orijinallığı və təkrar olunmaması ilə seçilməlidir. İxtira fiziki şəxsə və ya təşkilata məxsus ola bilər. Onlar ixtiradan öz xeyirləri üçün istifadə edə, başqa şəxslərin sanksiyalaşdırılmamış istifadəsinin qarşısının alınması üçün onu dövlət orqanlarında patentləşdirə bilərlər.

Nou-xau - patentlə qorunmayan, istehsal və peşə təcrübəsində tətbiq və istifadə edilə bilən, kommersiya əhəmiyyətinə malik olan texniki, kommersiya, idarəetmə, maliyyə və başqa xarakterli texniki biliklər və praktiki təcrübələrdir. Onlar özündə faydalı informasiyaları əks etdirirlər, yenilikləri ilə seçilmə-

lidirlər, ancaq bu yeniliklər orijinallığı ilə seçilmədiklərindən patentlə qorunurlar.

Əmtəə nişanları - əmtəələrin və onun istehsalçılarının fərdiləşdirilməsi (fərqləndirilməsi) üçün əmtəə və ya qablaşdırma üzərində yerləşdirilən nişandır. Əgər istehsalçıların və satıcıların bazarlarda nüfuzu, yüksək keyfiyyətli məhsulların etibarlı tədarükçüsü kimi, yüksəkdirsə onların əmtəə nişanları məhsullarının rəqabət qabiliyyətini əhəmiyyətli dərəcədə artırır.

Patent - dövlət tərəfindən ayrı-ayrı fiziki şəxslərə və ya təşkilatlara (firmalara və s.) müəyyən vaxt ərzində ixtiraya sahibliyə, ondan istifadəyə və ona sərəncam verməyə müstəsna hüquq verən sənəddir. Patentlər deklorativ (bəyannamə) və adi olurlar. Deklorativ patentlər ixtiralar yerli xarakterli olduqda 6 ilə qədər müddətə verilir. Adi patentlər ixtiralar beynəlxalq əhəmiyyət kəsb etdikdə 20 ilə qədər müddətə verilir. İxtiraların patentləşdirilməsi, onların başqa şəxslər tərəfindən icazəsiz istifadəsini qanunla qoruduğundan, ixtiraların qiymətini artırır. Müxtəlif ölkələrdə patentlərin verilməsinin məlumat və ya yoxlama sistemi tətbiq edilir.

Patentlərin verilməsinin məlumat sistemində patentlər ixtiraçıya ixtiranın yeniliyi və üstünlüyü yoxlanılmadan verilir. Əgər sonradan aydın olsa ki, analogi ixtira əvvəllər başqa fiziki və ya hüquqi şəxs tərəfindən patentləşdirilmişdir, onda bu fiziki və ya hüquqi şəxs sonradan verilmiş patentin ləğv edilməsi üçün məhkəməyə müraciət etmək hüququna malikdir.

Patentlərin verilməsinin yoxlama sistemində ixtiraçı əvvəl öz ərizəsini müvafiq sənədlərlə birlikdə, əvvəllər analogi ixtira üçün patentin verib-verilmədiyinin yoxlanması üçün, ekspert komissiyasına təqdim edir. Əgər bu ixtira üçün əvvəllər patent verilməyibsə, ixtiraçı müəyyən rüsum ödəməklə patent ala bilər.

Patentdən onun üzərində qeyd edilmiş ərazidə və müddətdə istifadə edilə bilər. Əgər ixtiraçı patentin müddətini uzatmaq istəyirsə hər dəfə müəyyən rüsum ödəməklə bunu həyata keçirə bilər. Əgər patent ixtiraçıya kifayət qədər mənfəət gətirmirsə onun vaxtının uzadılmasına ehtiyac qalmır.

Patentlərin və nou-xauların sahibləri onlar haqqında milli və beynəlxalq elektron informasiya sistemlərində məlumat yayırlar, reklam kompaniyasını həyata keçirirlər və maraqlı tərəflərlə lisenziyanın (ixtiradan istifadə hüququnun) alınmasına dair müqavilə imzalayırlar. Bir qayda olaraq ixtiradan istifadəyə dair lisenziyanın xaricə satışından əvvəl patent sahibi çalışır ki, patenti satmaq istədiyi ölkədə də patentləşdirsin.

Sənaye nümunəsi - məmulatın konstruksiya və ya bədii tərtibatı sahəsində yenilikdir. Onun obyektı sənaye məhsulunun xarici görkəminə olan estetik və erqonomik tələbatı ödəyən forma, şəkil, rənglər və ya onların kompensasiyası ola bilər. Sənaye nümunəsi həcmli (model), yastı (şəkil) və ya kombinasiyalı ola bilər. Sənaye nümunəsi özündə əhəmiyyətli texniki yenilik daşıyarsa, ekspert komissiyası tərəfindən yoxlanıldıqdan sonra onun sahibinə patent verilə bilər.

**Faydalı model** - obyektin (qurğunun, maşının, mexanizmin) və ya onun hissəsinin konstruktor həllidir, başqa sözlə, obyektin elementlərinin qarşılıqlı yerləşdirilməsinin, onun formasının, fəza kompazisiyasının yeni variantıdır. Faydalı model üçün şəhadətnamə verilir. Əgər faydalı model özündə əhəmiyyətli texniki yenilik daşıyarsa, ekspert komissiyası tərəfindən yoxlanıldıqdan sonra onun sahibinə patent verilə bilər.

## 13.2. Lisenziyanın növləri

Lisenziya - bir şəxsin (lisenziyanın) ona məxsus olan sənaye mülkiyyəti obyektinə sahiblik hüququnun, müəyyən

müddət ərzində müqavilə ilə razılaşıdırılmış haqq ödənilməklə, başqa şəxsə (lisenziara) verilməsidir.

İxtiralarla və nou-xaularla ticarət zamanı istifadə olunan lisenziyaları iki növə ayırmaq olar: təmiz (müstəqil) və yanaşı lisenziyalar.

Təmiz (müstəqil) lisenziyaların satılması ixtiralardan və nou-xaulardan istifadə hüququnun müstəqil müqavilələr üzrə verilməsidir. Əgər təmiz (müstəqil) lisenziyaların verilməsi avadanlıq nümunələrinin və onların istismarı ilə bağlı injiniring xidmətlərinin tədarüku ilə müşaiət olunursa, onda bu əməliyyatlar lisenziya sazişləri ilə rəsmiləşdirilir və bu sazişlərdə satıcılar lisenziyanın satışına dair əsas müqavilədə öz əksini tapan əsas öhdəliklərlə yanaşı öz üzərinə tədarük və xidmət üzrə əlavə öhdəliklər götürürlər.

Yaxşı lisenziyalar əmtəələrin, o cümlədən maşınların, avadanlıqların və cihazların tədarüku üzrə müqavilələrə daxil (əlavə) edilməklə satılır. Bu lisenziyanın qiyməti və ödənilmə şərtləri müqavilənin ümumi məbləğinə daxil edilə və ya ayrıca göstərilə bilər. Lisenziya müqavilələri və sazişləri həm patentləşdirilmiş, həm də patentləşdirilməsi üçün sifariş verilmiş ixtiralara görə bağlana bilər.

Bu sahədə həyata keçirilən son islahatlara görə, artıq Azərbaycanda aşağıdakı sahibkarlıq fəaliyyəti növləri üzrə lisenziya tələb olunmur:

- etil (yeyinti) spirtinin və alkoqollu içkilərin (şərabın, konyakın, araqın və siyahısı Azərbaycan Respublikasının Nazirlər Kabineti tərəfindən müəyyən edilən digər alkoqollu içkilərin) satışı, idxalı, istehsalı;

- tütün məmulatının satışı, idxalı, istehsalı;

- avtomobil nəqliyyatı ilə sərnişin və yük daşınması;

- qiymətli metalların və qiymətli daşların istehsalı, istifadəsi, emalı, dövriyyəsi;

- mehmanxana və mehmanxana tipli obyektlərin fəaliyyəti;

- neft məhsullarının satışı;

- turizm fəaliyyəti;

- auditor fəaliyyəti;

- qaz məhsullarının satışı;

- kartoqrafiya fəaliyyəti;

- ciddi hesabat blanklarının hazırlanması;

- əlvan metal, tərkibində qiymətli metallar və daşlar olan sənaye və istehsalat tullantılarının tədarükü, emalı və satışı;

- gömrük brokeri, gömrük daşıyıcısı fəaliyyəti;

- ticarət gəmiçiliyi sahəsində: su nəqliyyatı ilə yük daşınması, su nəqliyyatı ilə sərnəşin daşınması;

- əmtəə birjasının fəaliyyəti;

- hava nəqliyyatı ilə yük və sərnəşin daşınması;

- xarici ölkələrdə Azərbaycan vətəndaşlarının işə düzəldilməsi zamanı fiziki şəxslərin vasitəçilik fəaliyyəti;

- enerji obyektlərinin quraşdırılması, təmiri və sazlanması;

- qeyri-dövlət pensiya fondlarının fəaliyyəti;

- gömrük anbarlarının və müvəqqəti saxlanma anbarlarının təsis edilməsi;

- yanğından mühafizə məkanlarının, binaların və qurğuların tikintisi, yenidən qurulması və təmiri;

- qeyri-dövlət fitosanitar xidmətləri, o cümlədən bitkilərin mühafizəsi vasitələri və aqrokimyəvi maddələr (satış və saxlanması).

Bununla da 19 mindən çox lisenziya və ya lisenziyalaşdırılmış fəaliyyət növlərinin təqribən 75 faizi ləğv edilib, lisenziyaların 25 faizi isə müddətsiz olub.

### 13.3. Lisenziya müqavilələri

Beynəlxalq təcrübədə lisenziya müqavilələrinin iki növünü fərqləndirirlər: müstəsna lisenziya müqaviləsi və qeyri-müstəsna lisenziya müqaviləsi.

Qeyri-müstəsna lisenziya müqaviləsi. Qeyri-müstəsna lisenziya müqaviləsi satıcının (lisenziyanın) analoji lisenziyanı patentin istifadə edildiyi ərazidə (patent ərazisində) başqa alıcılara (lisenziarlara) satması hüququnu məhdudlaşdırmır və patent ərazisində eyni ixtiradan və nou-xaudan istifadə edərək məhsul istehsalı və satışı üzrə hüquqlarını saxlayır.

Müstəsna lisenziya müqaviləsi. Müstəsna lisenziya müqaviləsi ixtiradan, nou-xaudan və nümunələrdən istifadə hüququnun təmamilə lisenziyata verilməsini nəzərdə tutur və lisenziar müqavilənin predmeti olan ixtiranın, nou-xaunun və nümunələrin başqasına satılması, ondan istifadə edərək məhsul istehsalı və satışı üzrə hüquqlarını itirir.

Nou-xauların məxfiliyi patentlə qorunmadığından, alıcının danışıqlardan sonra lisenziyanın alınmasına dair müqaviləni imzalamaqdan imtina etməsi, ancaq danışıqlar prosesində əldə etdiyi informasiyadan öz məqsədləri üçün istifadə etməsi istisna deyil. Ona görə də, lisenziyanın satışma dair danışıqlara başlamamışdan öncə potensial alıcı ilə müqavilə bağlamaq lazımdır ki, lisenziyanın alınmasına dair müqavilənin imzalanmayacağı halda o, nou-xaunun məzmununu yaymayacaq və öz məqsədləri üçün istifadə etməyəcəkdir.

Müstəsna lisenziyanın satılmasına dair müqavilədə lisenziar tərəfindən patent ərazisində lisenziarın lisenziyadan, müqavilədə nəzərdə tutulmuş ərazidə isə nou-xaudan müstəsna istifadə hüququnun pozulması baş verərsə lisenziara qarşı sanksiyaların tətbiq edilməsi nəzərdə tutulmalıdır. Tərəflərin razılığına əsasən cərimə sanksiyaları müxtəlif şəkildə - ya

birdəfəlik cərimənin ödənilməsi, ya da lisenziya ödəmələrinin azaldılması şəklində - tətbiq edilə bilər.

Bununla yanaşı, müstəsna lisenziyanın satılmasına dair müqavilələrdə müxtəlif kənarlaşmalar da nəzərdə tutula bilər. Məsələn, lisenziar eyni patentdən və nou-xaudan istifadə etməklə əvvəllər istehsal etdiyi əmtəələrin buraxılışının davam etdirmək hüququnu özündə saxlaya bilər. Beynəlxalq müqavilələrdə nəzərdə tutula bilər ki, lisenziar patent ərazisinə ixrac etməmək şərti ilə eyni patentdən və nou-xaudan istifadə etməklə öz ölkəsində əmtəələrin buraxılışının davam etdirmək hüququnu özündə saxlayır.

Patentləşdirilməmiş lisenziya müqaviləsi. Patent alınması üçün sifarişin verilib-verilməməsindən asılı olmayaraq, patentləşdirilməmiş ixtira üzrə lisenziyanın satışı zamanı müqavilədə şərtlərin aşağıdakı variantları qeyd edilə bilər:

- lisenziya müqaviləsi lisenziar tərəfindən razılaşdırılmış ərazidə öz hesabına patent aldığı andan qüvvəyə minir;
- lisenziya müqaviləsi lisenziar tərəfindən, lisenziatın hesabına, patent aldığı andan qüvvəyə minir;
- lisenziar, patentin razılaşdırılmış ərazidə və müəyyən edilmiş müddətə və ya müstəsna lisenziya satıldıqda heç bir məhdudiyyət olmadan, öz adına alınması üçün bütün lazımı sənədləri lisenziata verir.

Lisenziyanın qiyməti. Lisenziya müqavilələrinin və sazişlərinin qiymətinin müəyyən edilməsi mürəkkəb problemdir, ona görə ki, lisenziyaların texniki və iqtisadi mahiyyəti həmişə fərdir və təcrübə olaraq onların satış şərtlərini oxşar patentlərin və nou-xauların satış şərtləri ilə müqayisə etmək mümkün olmur. Problem həm də onunla əlaqədardır ki, lisenziyaların istehlak dəyəri onların orta ümumi əhəmiyyətliliyi ilə yox, hər bir istehlakçı üçün fərdi əhəmiyyəti ilə müəyyən edilir. Lisenziyaların qiyməti orta mənfəət norma-

sından daha çox, yeniliklərin tətbiq edilməsi nəticəsində lisenziatın alacağı mənfəətin miqdarından asılıdır.

Bununla yanaşı lisenziyanın alınmasına çəkilən xərcə ondan istifadə edərək lisenziatın əldə edəcəyi mənfəətin müəyyən hissəsini təşkil etməlidir. Əks halda lisenziyanın alınmasının mənası itir, Lisenziyaların alınması üzrə beynəlxalq təcrübədə lisenziara verilən məbləğ lisenziatın əldə etdiyi əlavə mənfəətin 2(X,0-40,0%-i dairəsində dəyişir.

Lisenziyanın alınmasının məqsədəuyğunluğunun müəyyən edilməsi mərhələsində lisenziat lisenziardan aldığı məlumatlar əsasında lisenziyanın mənimsənilməsi üzrə xərclərini, istehsalın mümkün artımının həcmi, məhsulun qiymətinin dəyişməsinə hesablaya bilər. Ancaq lazımi informasiyaların olmaması səbəbindən lisenziarların bu metoddan istifadə etmələri çox vaxt mümkün olmur.

Lisenziyanın qiyməti müəyyən edilərkən lisenziar lisenziata nisbətən daha mürəkkəb vəziyyətdə olur. İstisna halı o vaxt olur ki, lisenziyanın predmetini, məhsulun keyfiyyətinin yüksəlməsi, istehsal xərclərinin azalması ilə yanaşı böyük səmərə verən, unikal ixtira təşkil edir.

İxtiradan və nou-xaudan istifadə imkanları məhdud olduqda və gözlənilən mənfəətin miqdarı yüksək olmadıqda satılan lisenziyanın qiymətinin müəyyən edilməsi üçün aşağıdakı dolaylı metodlardan istifadə edilir:

- satıcının (lisenziarın) ixtiranın işlənməsinə və səmərəliliyinin yoxlanmasına sərf etdiyi xərclərin minimum 1,5-2,0 misli həcmində müəyyən edilən qiymət;

- əvvəllər bağlanmış oxşar lisenziya müqavilələrinin qiyməti ilə müqayisə etməklə müəyyən edilən qiymət;

- əvvəlcədən yüksəldilmiş qiymətlə bazarın reaksiyasının yoxlanılması metodu - bu zaman qiymət azaldılmaqla alıcı üçün sərfəli olan səviyyəyə endirilir.

Texniki işlənmə və patentlə qorunma səviyyəsindən asılı olaraq lisenziyaların qiymətləri əhəmiyyətli dərəcədə fərqlənir. Belə ki, patentləşdirilməmiş lisenziyaların dəyəri patentlə qorunan lisenziyaların dəyərindən, orta hesabla, 20,0% az olur. Müstəsna lisenziyaların dəyəri, bir qayda olaraq, sadə lisenziyaların dəyərindən 2 dəfədən çox olur.

Lisenziya ödəmələri. Lisenziya müqavilələrində ödəmələrin həyata keçirilməsinin aşağıdakı müxtəlif üsulları nəzərdə tutula bilər:

- sabit ödəmələr - əvvəlcədən razılaşdırılmış sabit məbləğin ödənilməsi. Sabit ödəmələr lisenziyanın alınmasının faktiki məbləğini əks etdirir.

- hissə-hissə ödəmə - lisenziyanın dəyərinin, lisenziyadan istifadə edilməklə məhsul istehsalı və satışının razılaşdırılmış göstəricilərinə mütənasib olaraq, hissələr üzrə mərhələlərlə ödənilməsi (royalti).

- ödəmələrin qarışıq üsulu - sabit məbləğin və royaltinin avans ödənilməsinin uyğunlaşdırılması (uzlaşdırılması).

Royalti - razılaşdırılmış nisbətlərdə aşağıdakı göstəricilərə görə hesablanma bilər: lisenziyanın lisenziyadan istifadə etməklə əldə etdiyi əlavə mənfəətə görə; lisenziyanın ümumi mənfəətinə görə; lisenziyadan istifadə etməklə istehsal edilən məhsulun reallaşdırılmasından əldə edilən məbləğə görə; lisenziyanın istehsal etdiyi məhsulun fiziki həcminə görə; lisenziya üzrə istehsal edilmiş avadanlığın gücünə görə və s.

Royaltinin məbləğinin hesablanması üçün lisenziya müqaviləsinə və sazişinə royaltinin hesablanması üçün istifadə ediləcək göstəricilərin lisenziyaya verəcəyinə dair lisenziyanın öhdəliyi daxil edilir. Bu zaman lisenziya üçün yaxşı olardı ki, bu göstəricilər auditor hesabatları ilə təsdiq edilmiş olsun.

Lisenziya müqavilələrinin və sazişlərinin quruluşu. Lisenziya müqavilələrinin və sazişlərinin quruluşu, demək olar ki, alqı-satqı müqavilələrinin quruluşu kimidir. Alqı-satqı

müqavilələrində olduğu kimi, lisenziya müqavilələrində də qarşılıqlı sanksiyaların şərtləri, fors-major vəziyyəti, müqavilənin dəyişdirilməsi və ləğvi qaydaları, tərəflərin arbitraj mübahisəsi, müqavilənin lazımi rekvizitləri və s. öz əksini tapa bilər.

### **13.4. Əmtəə nişanları**

Əmtəə nişanları və xidmət nişanları ayrı-ayrı istehsalçıların və satıcıların istehsal etdikləri və satdıqları eyni adlı əmtəə və xidmətləri fərqləndirən işarələrdir.

Əmtəələri yüksək keyfiyyətləri ilə fərqlənən məşhur firmaların əmtəə nişanları onların əmtəələrinin rəqabət qabiliyyətini xeyli artırır.

Yerinə yetirilməsi üsuluna görə əmtəə nişanları ədəbiyyat, təsviri, həcmli, kompensasiyalı ola bilər. Öz təyinatını həyata keçirmək üçün əmtəə nişanı alıcıya psixoloji təsir etmək qabiliyyətinə malik olmalıdır, başqa sözlə, əmtəənin yüksək keyfiyyətə, davamlığa malik olmasına, istehsalçının və tədarükçünün etibarlı olmasına dair alıcıda təsəvvür yaratmalıdır. Əmtəə nişanı firmanın reklam üslubunda açar rolunu oynayır: o məmulatın reklamının bütün formalarında, kommersiya sənədlərində, firmanın işgüzar yazışmalarında iştirak edir. Qeyd edilən tələblərə cavab verməsi üçün əmtəə nişanı özündə yeni ideyaları əks etdirməli, yüksək bədii zövqlə hazırlanmalıdır.

Bütün ölkələrdə əmtəə nişanları hüquqi qorunur. Bəzi ölkələrdə onların yeniliyinin və müəyyən edilmiş şərtlərə uyğunluğunun yoxlanılması sistemi, digərlərində - ərizə verilməsi sistemi (onlar firmalar tərəfindən istifadəyə verildikdən sonra) fəaliyyət göstərir. Əmtəə nişanları üst-üstə düşərsə (oxşar olarsa) birinci qeydiyyatla alınan əmtəə nişanı hüquqi qorunur.

Əmtəə nişanlarının hüquqi qorunması onların dövlət qeydiyyatına alınması və müvafiq şəhadətnamənin verilməsi əsasında həyata keçirilir.

Nişanla işarələmə üsulları qanunla ciddi şəkildə məhdudlaşdırılır: fərlədirici üsulla seçilməyən; özündə dövlət bayrağını, emblemini, dövlət təşkilatlarının adlarını əks etdirən; əmtəənin keyfiyyətini, qiymətini, məşhur elm, incəsənət, mədəniyyət əsərlərinin adlarını əks etdirən və s. əmtəə nişanlarının hazırlanması qadağandır. Əmtəə nişanından istifadə hüququ lisenziya müqaviləsi əsasında istifadə üçün başqasına verilə bilər. Əmtəə nişanının bazar dəyəri - ondan tam istifadə hüququnun proqnozlaşdırılan mümkün mənfəət əsasında müəyyən edilən kapitallaşdırılmış potensial dəyəridir. Xarici ölkələrdə məşhur əmtəə nişanına malik olan müəssisələr satılarkən onların satış qiyməti aktivlərinin balans dəyərindən 4-5 dəfə yüksək olur.

Əmtəə nişanının dəyərinin qiymətləndirilməsinin bir neçə metodu vardır, ancaq onların hamısı axırda onun dəyərinin məşhur əmtəə nişanı ilə məhsul istehsal edən müəssisənin mənfəətinin potensial artımını əks etdirən kapitallaşdırılmış qeyri-maddi aktivlərin dəyəri kimi müəyyən edilməsinə gətirilir.

Əmtəə nişanı ilə ticarətin aparılması prinsipləri ixtiralar və nou-xaularla ticarətin prinsiplərinə çox oxşayır. Əmtəə nişanları da onlardan müstəsna və qeyri- müstəsna istifadə hüququ ilə satıla bilər. Bir çox hallarda müəssisələrə əmtəə nişanının satışı ixtiraların və nou-xauların satışı ilə yanaşı (birlikdə) həyata keçirilir. Əmtəə nişanı qeyri - müstəsna istifadə hüququ ilə satıldıqda satıcı, bir qayda olaraq, əmtəə nişanının nüfuzdan salınmasının və beləliklə də, öz imicinə zərbə vurulmasının qarşısının alınması üçün, bu nişanla markalanan əmtəələrin və xidmətlərin keyfiyyətini yoxlamaq hüququnu özündə saxlayır.

Əmtəə nişanlarının dəyəri əsasən müəssisənin və sənaye mülkiyyətinə lisenziyaların dəyərində nəzərə alınır. Əmtəə nişanı ayrıca satıldıqda onun dəyəri royalti formasında və ya sabit ödəmələr əsasında ödənilə bilər.

Əmtəələrin istehsal edildiyi yerin adından istifadə. Əmtəələrin istehsal edildiyi yerin adı dedikdə, əmtəələrin istehsal edildiyi ölkənin, yerin, yaşayış məskəninin və digər coğrafi məkanın adı nəzərdə tutulur. Əmtəələrin istehsal edildiyi yerin adından onların nişanlanması və fərqləndirilməsi üçün istifadə edilir. Məsələn: Şampan, Bordo, Borjomi, made in Japan, made in USA və s.

Yerlərin adı əmtəələrin istehsalçılarının müraciəti əsasında ölkənin patent orqanlarında qeyd edilir və istehsalçılara müvafiq şəhadətnamə verilir. Şəhadətnamənin sahibi ondan istifadə hüququnu başqa şəxslərə verə bilməz.

### **13.5. Xidmət nişanları**

Xidmət nişanı - hüquqi cəhətdən qorunan firma adı, firma nişanı, əmtəə nümunəsi və ya onların əlaqələndirilməsidir, başqa sözlə müəyyən firmanın əmtəələrinin digər firmanın məlumatlarından fərqləndirmək üçün xidmət göstərən müəyyən edilmiş qaydada qeydiyyatdan keçən nişandır (işarədir, əlamətdir).

Ticarət markasını (bəzən onu firma nişanı adlandırırlar) - malın (əmtəənin) hazırlayanı göstərən, məhsulu onu hazırlayanla və satıcısı ilə eyniləşdirən simvol işarəsi (nişanı), müəssisələrin adı, termin, şəkil, emblem və s. Bu zaman buraxılan məhsula yox, onu buraxan firmaya aid olan ticarət adını fərqləndirmək olar. Əmtəə nişanı geraldika işarələrini, coğrafi adları və s. ehtiva etmir, çünki onlar müstəsna mülkiyyət

obyekti ola bilməzlər. Əmtəə nişanında istifadə hüquqlarına aiddir: o, hallanmır (təsir altına düşmür). Həmişə mətndə eyni üsulla fərqləndirilir (böyük hərflə, dırnaq işarəsi ilə, kursivlə, üslublaşmış şriftlə və s.); qeydiyyatdan keçmiş əmtəə nişanı xüsusi nişanla C (kopirayt) təchiz olunur (əmtəənin, yaxud malın olduğu ölkədə qəbul edilən).

Xidmət nişanının sahibi eyni məhsul və xidmətlər üçün əmtəə nişanından və onun variantlarından istifadə edilməsi üçün müstəsna hüquqa malikdir. Əmtəə nişanı istehsalçıya bir hüquqi və ya fiziki şəxs tərəfindən təklif edilən əmtəə və xidmətlərin digər şəxslərin yekcins əmtəə və xidmətlərin fərqlənməsinə imkan verir, onların dəyərinə təsir edir, rəqabət qabiliyyətinin yüksəldilməsinə səbəb olur.

Dünya bazarında markalanmış əmtəələr adətən markalanmamış əmtəələrə nisbətən 15-20% bahadır. Xidmət nişanı qanunla qorunur və digər şəxslər, məsələn, lisenziya sazişləri əsasında öz qiyməti ilə başqasına verilə (satıla) bilər.

Xidmət nişanından beynəlxalq təcrübədə istifadə edilməsi bir sıra sazişlərlə tənzimlənir: Sənaye mülkiyyətinin qorunması üzrə Paris konvensiyası ilə, əmtəə nişanlarının beynəlxalq qeydiyyatı haqqında beynəlxalq konvensiya ilə, Nişanların qeydiyyatı üçün məlumatların və xidmətlərin beynəlxalq təsnifatı haqqında sazişlə və s.

Mülki-hüquqi təsnifata görə xidmət nişanı hüquqi müstəsna hüquqlara aiddir. Qanunla müəyyən edilir ki, əmtəə nişanı sahibi əmtəə nişanından istifadə etməyə görə, ondan sərəncamlıq etməyə görə eləcə də digər şəxslər tərəfindən əmtəə nişanından istifadə edilməsinə qadağan qoymağa görə müstəsna hüquqa malikdir.

Əmtəələr üçün əmtəə və xidmət nişanının keçmədiyi əmtəələrdə və əmtəə nişanı məxsus olmayan şəxs tərəfindən və ya əmtəə nişanından istifadə edilməsi üçün müəyyən edilmiş qaydada lisenziya (icazə) almayan şəxs tərəfindən onların qab-

laşmasında əmtəə nişanının icazə verilmədən tətbiq olunması onun (əmtəə nişanının) sahibinin hüquqlarının pozulması kimi qəbul olunur. Bununla belə "istifadə" sözü geniş mənada dərk olunur: onun reklamda, nəşrlərdə, rəsmi blanklarda, lövhələrdə, eksponatların nümayiş etdirilməsi zamanı sərgilərdə, yarmarkalarda və s.-də istifadə edilməsi kimi.

Yalnız xidmət nişanı ondan istifadə edilməsi üçün firmaya müstəsna hüququ təmin edir və firmanı "oxşarları çaşdıran" nişanların rəqiblər tərəfindən tətbiqini qoruyur. Məşhur firmalar firma adını və ya nişanını çoxzaman görünən yerdə yerləşdirirlər. Bu xüsusilə dəbdə olan paltarda, avtomobillərdə qəbul olunmuşdur. Dilerlərin, topdansatış və pərakəndə ticarət firmalarının markaları çoxzaman malın qabında (qablaşmasında) yerləşdirilir.

Geniş miqyasda məşhur olan və bazarda möhkəm nüfuza malik olan digər firmanın əmtəə nişanından istifadə etməyi arzu edən firma yalnız müqavilə lisenziya ayırmalarına görə bu marka üçün patentin sahibinin icazəsi ilə bunu edə bilər.

Əmtəə nişanının güzəştləri və ondan istifadə edilməsi üçün lisenziyaya verilməsi mümkündür. Lisenziya müqaviləsində lisenziya üzrə aparılan əmtəələrin (malların) keyfiyyəti sahibin əmtəələrinin (mallarının) keyfiyyətindən azolmayan şərt ehtiva olunmalıdır. Əmtəə nişanının işlənilib hazırlanması kommersiya sirri sayılır.

## **XIV FƏSİL.Xammalla ticarətin xüsusiyyətləri.**

### **14.1. Xammalla ticarətin xüsusiyyətləri.**

Ümumi "xammal" və ya "xammal əmtəəsi" anlayışı altında mineral xammallar, onların zənginləşdirilməsi və emalı nəticəsində alman məhsullar (qara metal, əlvan metal və s.), bitki və heyvan mənşəli xammallar və onların emalı

nəticəsində alınan məhsullar, kimya və yeyinti məsulları başa düşülür. Qeyd etmək lazımdır ki, bir çox hallarda xammalla hazır məhsul arasında dəqiq sərhəd qoymaq mümkün olmur.

Beynəlxalq təcrübədə xammal əmtələri ilə ticarət zamanı bazarda fəaliyyətin əvvəlki bölmələrdə (mövzularda) nəzərdən keçirilən forma və metodlarından istifadə edilir. Bununla yanaşı, bir sıra bitki və heyvan mənşəli, eləcə də, mineral xammalların emalı məhsulları ilə mübadilə zamanı ticarətin təşkilinin xüsusi formaları və tənzimləmə metodları tətbiq edilir.

Xammal əmtələrinin bir çox növləri üzrə beynəlxalq ticarət hazır məhsullarla ticarətdən fərqli şərtlərlə həyata keçirilir. Bu, hər şeydən əvvəl, beynəlxalq bazarlarda xammal əmtələrinin təklifinin onlara olan tələbi uzun müddət üstələməsi ilə əlaqədardır və belə vəziyyət, inkişaf etməkdə olan ölkələrə uzanmış xammal böhranı haqqında danışmağa əsas verir, hərçənd ki, xammalla beynəlxalq ticarətin 80,0%-ə qədəri sənayecə inkişaf etmiş ölkələrin payına düşür.

Elmi-texniki tərəqqinin inkişafı ilə əlaqədar olaraq bir çox bitki və heyvan mənşəli məhsulları müvəffəqiyyətlə əvəz edən yeni sintetik məhsulların istehsalı, xammala qənaət edən texnologiyanın tətbiqinin genişlənməsi, xammaldan təkrar istifadə hallarının çoxalması təbii xammal ixrac edən şirkətlərin vəziyyətinin getdikcə pisləşməsi meylini doğurur.

Bir çox xammal əmtələrinin beynəlxalq ticarəti, hazır məhsullara nisbətən, sənayecə inkişaf etmiş ölkələrin iri şirkətləri, xüsusilə də transmilli şirkətlər, tərəfindən daha çox inhisara alınmışdır və bu onlara bazarlarda qiymətləri dikte etmək imkanı verir.

Sənayecə inkişaf etmiş kapitalist ölkələri strateji ehtiyatların yaradılması və satışı vasitəsilə beynəlxalq bazarlarda bir çox xammal əmtələrinin təklifini və onlara olan tələbi tənzimləmək imkanına malik olurlar. Mineral və kənd

təsərrüfatı xammallarının təklifi və onlara olan tələb, hazır məhsullara nisbətən daha çox, əsas xammal regionlarında hava şəraitindən və siyasi vəziyyətdən asılıdır.

Xammal əmtələri ilə ticarətə tərəfdaşların uzunmüddətli münasibətlər qurmağa can atması xarakterikdir. Bu bir tərəfdən sabit satışa, digər tərəfdən, xammalla sabit təchizata şərait yardır. Uzunmüddətli ticarət müqavilələri çərçivəsində tərəflər alqı-satqını əsasən cari bazar qiymətlərinə uyğun aparırlar, bununla yanaşı, razılaşdırılmış müəyyən müddət ərzində qiymətlərin son həddi haqqında razılığa gəlməklə onları nisbətən sabitləşdirməyə çalışırlar.

Xammal əmtələrinin satışının getdikcə çətinləşməsi inkişaf etməkdə olan bir çox ölkələrin hökumətlərini məcbur etmişdir ki, idxalçıların aldığı xammalın haqqının onların özlərinin ənənəvi hazır məhsulları ilə ödənilmələrini nəzərdə tutan qanunverici aktları qəbul etsinlər.

## **14.2. Beynəlxalq əmtəə sazişləri**

Saziş – müqavilə termini kimi ümumi planda beynəlxalq sazişlərin bütün növlərini ifadə etmək üçün, həm də konkret aktı adlandırmaq üçün istifadə olunan termindir. Bəzən beynəlxalq saziş terminindən müqavilənin tərifinə uyğun gəlməyən aktları ifadə etmək üçün istifadə edilir. Saziş-iqtisadi, texniki, mədəni və s. konkret məsələlər üzrə tərəflərin razılığını ifadə edir və o, müqavilədən fərqli olaraq nisbətən az əhəmiyyət kəsb edən məsələlər üzrə bağlanılır. Konvensiya – da həm ümumi planda, həm də müəyyən növ sazişləri ifadə etmək üçün istifadə edilən termindir. Ümumi planda bu termin əsasən müqavilə hüququnu adət hüququndan fərqləndirməkdən ötrü istifadə edilir. Konvensiya əksəriyyət hallarda konkret sferada münasibətləri detallı tənzimləyən normaları əks etdirən cöxtərəfli sazişlərə verilən addır. Xartiya- adətən beynəlxalq təşkilatların təsis aktları kimi xüsusi təntənəli aktları ifadə

etmək üçün istifadə edilən addır. Nizamnamə və Statut – hökumətlərarası təşkilatı təsis edən, onun məqsədlərini, prinsiplərini, strukturunu və funksiyalarını müəyyən edən müqavilə. Nizamnamənin müddəaları onun əsasında qəbul edilən sazişlərə və qətnamələrə münasibətdə prioritetə malikdir. Konstitusiya - ixtisaslaşmış beynəlxalq təşkilatı təsis edən müqavilənin adı. Protokol – məhdud əhəmiyyətli məsələlər üzrə beynəlxalq saziş. Beynəlxalq praktikada imzalama protokolu, fakultativ protokol, müşavirə protokolu, yekun protokol kimi protokol növlərinə rast gəlinir. Bəyənnamə (latın dilində - declaratio) - əşəriyyət hallarda mühüm siyasi məsələlər üzrə danışıqlar zamanı əldə olunmuş razılışmanı möhkəmləndirən iki və ya daha çox dövlətlərin formasına görə birtərəfli aktı. Memorandum – dövlətlərin aktı olub müəyyən hallardan asılı olaraq beynəlxalq müqavilə və ya siyasi razılaşma ola bilər. Modus vivendi (latın dilində - mövcudluq üsulu) – nizama salınması tələb edilən məsələnin müvəqqəti həlli haqqında saziş. Pakt – daha mühüm siyasi məsələlər üzrə ikitərəfli və ya çoxtərəfli müqavilə. Konkordat – kotolik kilsəsinin başçısı və dövlət başçısı arasında bağlanılan saziş adı. Traktat- keçmişdə mühüm siyasi məsələlər üzrə istifadə olunan müqavilə adıdır. Baş saziş-dövlətlərarası münasibətlərin (xüsusən iqtisadi sferada) konkret sahəsinin əsas müddəalarını müəyyən edən müqavilə növüdür. Yekun aktı-beynəlxalq müşavirənin nəticələrini qeydə alan diplomatik sənəddir. Preambula müqavilənin giriş hissəsinə deyilir və adətən preambula hissəsində müqavilənin məqsədləri əks olunur. Müqavilənin ayrı-ayrı müddələrinin təfsiri zamanı preambula müəyyən rol oynaya bilər.

Müqavilənin əsas hissəsində-tərəflərin müqavilənin obyektinə bağlı olan hüquq və vəzifələri ifadə olunur. Əsas hissə ardıcıl olaraq bölmə və ya fəsildən, maddələrdən, hissələrdən, bəndlərdən və yarım bəndlərdən ibarət olur.

Yekun hissə - müqavilənin qüvvəyə minməsi və xitam olunması şərtlərini, müqaviləyə yenidən baxılması qaydasını, müqavilənin tərtib olunduğu dili, müqaviləyə qeyd-şərt edilməsi imkanını və s. bu kimi məsələləri nəzərdə tutur. Müqavilənin hansı dildə və dillərdə tərtib olunması tərəflərin iradəsinin mühüm aspektlərindən biridir. Bir qayda olaraq, ikitərəfli müqavilələr hər iki tərəfin dilində bağlanılır; onların mətni hüquqi cəhətdən eynimənalı olmalıdır (autentik olmalıdır). Çoxtərəfli müqavilələr isə dünyanın əsas dillərində, ilk növbədə BMT rəsmi dillərində - ingilis, fransız, ərəb, ispan, çin və rus dillərində bağlanılır.

Səlahiyyətli şəxslərin imzaları. Müqavilələr beynəlxalq praktikada qəbul olunmuş müəyyən qaydalara müvafiq olaraq imzalanır. Məsələn, əgər müqavilə ikitərəflidirsə, belə müqavilənin imzalanması alternativ, yəni növbələnmə prinsipi əsasında həyata keçirilir. Bu prinsipə görə, müqavilənin həmin nüsxəsi hansı dövlətdə qalırsa, onun nümayəndəsinin imzası hər iki dildəki mətnlərdə birinci yerdə gəlir. Çoxtərəfli müqavilələrdə isə dövlətlərin nümayəndələrinin imzaları dövlətlərin adlarının əlifba qaydasında qoyulur.

Bəzi hallarda beynəlxalq müqavilələrin protokollar, əlavə protokollar, texniki şərtlər, xəritələr və s. şəkildə Əlavələri olur. Əgər müqavilənin özündə göstərilirsə, Əlavələr həmin müqavilənin ayrılmaz tərkib hissəsi olur.

Bazarın sabitləşdirilməsi, xammalla ticarətin tənzimlənməsi, transmilli şirkətlərin fəaliyyət dairəsinin və möhtəkirliyinin məhdudlaşdırılması məqsədi ilə beynəlxalq əmtəə sazişləri (BƏS) tətbiq edilir. BƏS-nin üç növünü ayırmaq olar.

1. Sabitləşdirici BƏS-ri. Bu sazişlər tələb və təklifin müvazinətinin təmin edilməsi yolu ilə qiymətlərin sabitləşdirilməsi məqsədi ilə bağlanılır. Buna, iştirakçı tərəflər üçün xammalın istehsalı və ixracı kvotasının müəyyən edilməsi, eləcə də, sabitləşdirici ehtiyatların yaradılması yolu ilə, nail olu-

nur. Sabitləşdirici BƏS-ri əsasən kauçuk, kakao, qalay, kofe və s. xammallar üçün tətbiq edilir.

İnzibati BƏS-ri. Bu sazişlər bir neçə əmtəə növlərinin, məsələn, buğda, şəkər və s. ticarəti üzrə statistik təhlillərin aparılması və ümumi təkliflərin hazırlanması məqsədi ilə bağlanır.

3. İnkişafın həcmi üzrə BƏS-ri. Bu sazişlər xammal istehsalçılarının ixrac potensialının inkişafı məqsədilə bağlanır. Bu tipli sazişlər qiymətli ağac növlərinin, bitki yağlarının və s. alqı-satqısı zamanı tətbiq edilir.

Yeyinti məhsullarının istehsalçılarının və istehlakçıların dağınıqlığı sazişlərin "elektron" üsulu ilə bağlanması genişlənməsinə gətirib çıxarmışdır. Bu sazişlər yazılı sazişlərlə eyni qüvvəyə malikdir. Ərzaq məhsullarının iri partiyalarının alışı zaman torqların təşkili metodundan da istifadə edilir.

### **14.3. Əmtəə birjaları**

Əmtəə istehsalının genişlənməsi külli miqdarda əmtəə kütləsinin mübadilə dairəsinə daxil olmasına səbəb olmuşdur ki, bu da, eyni növ əmtəələrin daimi bazarlarının yaranmasına gətirib çıxarmışdır. Ticarət proseslərinin təkmilləşməsi bu bazarları daimi fəaliyyət göstərən birjalara çevirmişdir. İlk iri birjalar XVII əsrin əvvəllərində Avropada, yüz il sonra Amerikada meydana gəlmişdir.

Birjalar öz mahiyyəti etibarlı ilə müştərilərin tapşırığı və hesabına fəaliyyət göstərən iri vasitəçi təşkilatlardır. Birjalar mineral və kənd təsərrüfatı xammallarının, eləcə də, onların ilkin emalı məhsullarının və yarımfabrikatlarının ticarəti üzrə ixtisaslaşmışlar. 67 növ real əmtəələrin 20-30%-i birjalar vasitəsilə alınıb-satılır, qalanları isə birjadan kənar dövriyyədə mübadilə edilir. Eyni zamanda birjalarda külli miqdarda-onların

ümumi dövriyyəsinin dəyərinin 92-98%-i həcmində-möhtəkirlilik əməliyyatları həyata keçirilir ki, bu da bütün dünya üzrə real əmtəə dövriyyəsinin həcmindən əhəmiyyətli dərəcədə çoxdur. Möhtəkirlilik əməliyyatları real əmtəələrin alqısı və ya satqısı üçün yox, qiymət fərqi hesabına qazanc əldə etmək və ya real əmtəələrin qiymətinin aşağı düşməsinin qarşısını almaq məqsədi ilə, onların kağız və ya elektron simvolları vasitəsi ilə həyata keçirilir. Dünya əmtəə dövriyyəsinin nisbətən məhdud hissəsinin birjalardan keçməsinə baxmayaraq, o, ayrı-ayrı əmtəə növləri üzrə tələb və təklifin nisbətini müəyyən etmək və birja qiymətlərini (birja kotirovkalarını) dünya qiymətlərinin indikatoru hesab etmək üçün kifayətdir.

Tarixən belə vəziyyət yaranmışdır ki, əmtəə birjalarının çoxu London, Paris, Hamburq, Amsterdam, Antverpen, Nyu-York, Çikaqo, Vinniper, Tokio, lokoqama, Sinqapur, Sidney və s. kimi iri ticarət mərkəzlərində yerləşir.

Əmtəələri dövriyyəyə cəzb edən mərkəzlər kimi yerləşdiyi regionların sərhədlərindən asılı olaraq əmtəə birjaları milli və beynəlxalq xarakter daşıya bilər. Bir və ya bir neçə eyni növ əmtəələr üzrə əməliyyatların həyata keçirildiyi birjalar ixtisaslaşmış birjalar; eyni növ əmtəələrin geniş dairəsi, eləcə də, kənd təsərrüfatı, mineral və sənaye istehsalı xarakterli müxtəlif əmtəələr üzrə əməliyyatlar həyata keçirilən birjalar isə universal birjalar adlanır.

Təşkilati-hüquqi nöqtəyi-nəzərdən birjalar kütləvi və xüsusi formalara ayrılır.

Kütləvi birjalara dövlət və bələdiyyə təşkilatları tərəfindən hamilik edilir. Onların fəaliyyəti qanunlarla və digər normativ aktlarla tənzimlənir və açıq xarakter daşıyır. Kütləvi birjalar kontinental Avropada geniş yayılmışdır və fəaliyyət miqyaslarına görə milli xarakter daşıyırlar. Bu tipli birjaların üzvləri əsasən iri şirkətlərin rəhbərlərindən ibarət olur. Kütləvi birjalarda həm onun üzvləri, həm də digər sahibkarlar sazişlər

imzalaya və əməliyyat apara bilərlər. Həm birjanın üzvləri, həm də digər sahibkarlar əməliyyatlarda iştiraka görə birjaya sabit məbləğ ödəyirlər. Bununla yanaşı, iştirakçılar həyata keçirdikləri əməliyyatların dəyərindən asılı olaraq birjaya müəyyən faiz ödəyirlər. Ödənilən məbləğlər birjanın fəaliyyətinin maliyyələşdirilməsinə sərf edilir.

Xüsusi birjalar bir qayda olaraq məhdud sayda üzvlərdən ibarət olmaqla qapalı tipli səhmdar cəmiyyət formasında yaradılır. Birjalar onların funksiyalarını, strukturunu, idarə edilməsi qaydalarını, fəaliyyətdə olan üzvlərinin sayını, onların birjaya qəbul edilməsi və birjadan xaric edilməsi qaydalarını özündə əks etdirən nizamnamələri əsasında fəaliyyət göstərirlər. Birjanın üzvləri özlərinin broker məntəqələrinə malik olurlar. Bu məntəqələrdə bilavasitə sazişləri hazırlayan brokerlər, onların köməkçiləri və digər köməkçi heyət fəaliyyət göstərirlər.

Birja bilavasitə alqı-satqı müqavilələri üzrə sazişlər bağlamırlar; bu əməliyyatları birjanın üzvləri öz brokerləri vasitəsilə həyata keçirirlər. Birjanın üzvləri dividend almırlar, onun xidmətlərindən istifadə etmirlər, ancaq həyata keçirdikləri əməliyyatların məbləğindən asılı olaraq birjaya müəyyən faiz ödəyirlər. Birjanın üzvləri real əmtəələr və ya möhtəkirlər əməliyyatları üzrə müştərilərin sifarişlərini yerinə yetirdiklərinə görə onlardan müəyyən haqq alırlar. Birjanın üzvləri həm də öz hesablarına möhtəkirlər əməliyyatları apara bilərlər və onların müvəffəqiyyətlə həyata keçiriləcəyi təqdirdə əlavə mənfəət əldə edə bilərlər.

Birjaların quruluşu və fəaliyyətinin təşkili. Birjaların quruluşu və fəaliyyətinin təşkili onun üzvlərinə bütün lazımı xidmətlərin göstərilməsi məqsədi ilə həyata keçirilir. Bu məqsədlə birjada xüsusi komitələr yaradılır. Komitələr əməliyyatların uçotunu aparır və sənədləşdirir, birja qiymətlərini təsbit edir və müəyyən edilmiş vaxtda yüksək, orta və aşağı

qiymətlərin birja kotirovkalarını, tələb və təklifin qiymətlərini və s. nəşr edirlər. Xüsusi komitələr torqların həyata keçirilməsi qaydalarının təkmilləşdirilməsi ilə məşğul olur, müqavilələrin nümunəvi formalarını hazırlayır, üzvləri əmtəə bazarlarındakı vəziyyətlə bağlı informasiyalara təmin edirlər. Birjanın ən mühüm strukturu (quruluşu) torqların nəticələri üzrə birja üzvləri ilə hesablaşmalar aparən hesablama palatasıdır. İri birjaların tərkibində əməliyyatlarla əlaqədar mübahisələrə operativ baxılması üçün daimi fəaliyyət göstərən arbitrajlar yaradılır. Birja komitələrinə onun yüksək idarə etmə orqanının-birja şurasının-tərkibinə daxil olan direktorlar rəhbərlik edirlər. Birjaya onun üzvləri tərəfindən seçilən prezident rəhbərlik edir. Əmtəə birjaları bir neçə min işçi çalışan iri təşkilatlardır.

Birja üzvlərinin broker məntəqələri birjadan kənar, birja əməliyyatlarının həyata keçirilməsi üçün sifarişlərin daxil olmasını təmin edən, geniş agent şəbəkəsinə malik olurlar. Bu ofisləri birjadan minlərlə kilometr məsafədə yerləşən birja oyunçularına əməliyyatların həyata keçirilməsi üçün göstəriş verməyə imkan yaradır.

#### **14.4. Birja əməliyyatlarının növləri və texnikası**

Birja əməliyyatlarının bilavasitə həyata keçirildiyi əsas yer arakəsmələrlə ayrılmış sahələrdən ibarət olan və "dairə" yaxud "rinq" adlanan əməliyyat zalıdır. Əməliyyat zalına yalnız torqların bilavasitə iştirakçıları-brokerlər daxil ola bilərlər.

Rinqlərin bilavasitə arxasında birja sazişlərinin yerinə yetirilməsi üçün sifarişləri brokerlərə verən, qiymətlərin son həddi və sazişlərin digər şərtləri ilə bağlı müştərilərlə bilavasitə əlaqə yaradan, brokerlərin şifahi razılaşmaları üzrə sazişləri sənədləşdirən, torqlar (sessiyalar) yekunlaşdıqdan sonra bağlanmış müqavilələri yazılı formada hazırlayan broker köməkçiləri yerləşirlər. Brokerlərin rinqdəki fəaliyyəti qarşılıqlı

inama əsaslanır, yüksək peşəkarlıq və əsəb enerjisi sərfini tələb edir.

Birjalarda əmtəələrin özləri ilə yox, əmtəələr üzrə müqavilələrlə ticarət aparırlar ki, bunun da mənası aşağıdakılardan ibarətdir: birja əmtəəsi ciddi şəkildə standartlaşdırılmış olur ki, bu da onu əvvəlcədən nəzərdən keçirmədən ticarət prosesini həyata keçirməyə imkan verir. Əmtəənin standartında müəyyən kənarlaşma nəzərdə tutula bilər ki, bu da sonradan - real əmtəə üzrə hesablaşma zamanı-alıcı və satıcı arasında nəzərə alınır.

Hər bir müqavilədə əmtəənin növündən asılı olaraq onun miqdarı dəqiq göstərilir. Məsələn, bir alqı-satqı müqaviləsində 50 ton standart xam neftin alınması nəzərdə tutulubsa və müştəri 500 ton neft almaq üçün sifariş veribsə, broker 10 müqavilə imzalamalıdır.

Əgər müqavilə əmtəənin yubanmadan tədarükünü nəzərdə tutursa, bu o deməkdir ki, satıcı əmtəəni 2 həftə müddətində birjanın anbarına təhvil verməlidir, alıcı isə 2 həftədən gec olmayaraq əmtəəni birjanın anbarından aparmalıdır.

Əgər real əmtəə tədarükün müəyyən müddətdən sonra (gecikməklə) həyata keçirilməsi şərti ilə alınarsa və ya satılırsa, onda gecikmənin bu müddəti "vəziyyət" adlanır və hər bir əmtəə üçün dəfə hesabı ilə müəyyən edilir. Məsələn, natural kauçukun "vəziyyəti" 1 ay götürülür. Deməli, əgər broker müştəridən 3 aydan sonra tədarük etməklə 10 ton kauçuk satışma dair sifariş alıbsa, bu zaman broker hər biri 3 "vəziyyət" olmaqla 2 müqavilə imzalamalıdır.

Real əmtəənin alıcısı və ya satıcısı qismində çıxış edən müştəri, yaxud birja oyunçusu, hər hansı bir broker məntəqəsi ilə telefonla, elektron rabitə və ya İnternet şəbəkəsi ilə əlaqə yaradaraq müqavilənin miqdarı, vəziyyətlərin sayı, əmtəənin maksimum və minimum miqdarı göstərilməklə, ona əmtəənin alışı və ya satışı üzrə tapşırıq verə bilər və ya göstəriş verə bilər

ki, müəyyən müddət ərzində ona sərfəli olan qiymətlə saziş imzalanmasını həyata keçirsin. Müştərinin sifarişi dərhal sazişlə təsbit edilir. Bu zaman broker firmasına tanış olmayan müştəri əmtəələrin alınmasına və broker məntəqəsinə gələcək müqavilə məbləğinin 10-15%- miqdarında mükafat veriləcəyinə dair zəmanət verməlidir. Broker agentı müasir rabitə vasitələrindən istifadə etməklə sifarişi brokerin əməliyyat zalında olan köməkçisinə, o da öz növbəsində rinqdə olan brokerə ötürür. Torq yekunlaşdıqdan və müqavilə imzalandıqdan sonra brokerin köməkçiləri bağlanmış sazişlərin nəticələrini müştəriyə verir, ancaq müqavilənin özünün müştəriyə verilməsini və ya onun sifarişi ilə əməliyyatların yerinə yetirilməsini, müştəri əmtəələrin haqqını və broker firmasının mükafatını ödədikdən sonra yerinə yetirir.

Real əmtəələrlə saziş. Real əmtəələrlə sazişin iki növü vardır: real əmtəələrin dərhal tədarükü üzrə saziş və real əmtəələrin müddətli tədarükü üzrə saziş.

Real əmtəələrin dərhal tədarükü üzrə saziş (spot) onun imzalandığı anda mövcud olan qiymətlər üzrə imzalanır. Spot sazişini imzalayan satıcı 2 həftə müddətində əmtəəni birjanın anbarına çatdırır və bu haqda anbar şəhadətnaməsi (warrant) alır və onu satılan əmtəənin haqqının, anbar şəhadətnaməsində qeyd edilən standartlardan kənarlaşmalar nəzərə alınmaqla, ödənilməsi üçün birjanın hesablaşma palatasına verir.

Real əmtəənin alıcısı birjanın hesablaşma palatasına gəlir, müqaviləni ona verir və anbar şəhadətnaməsində qeyd edilən standartlardan kənarlaşmalar nəzərə alınmaqla əmtəənin haqqını ödəyir və ödəniş haqqında şəhadətnamə alır. Ödəmə haqqında şəhadətnaməni aldıqdan sonra alıcı əmtəəni birjanın anbarından götürə bilər.

Real əmtəələrin müddətli tədarükü üzrə saziş (forward). Real əmtəələrin müddətli tədarükü üzrə saziş (forward), gecikdirilən müddət ərzində qiymətlərin dəyişmə dinamikasının birja

tərəfindən proqnozlaşdırılan səviyyəsi nəzərə alınmaqla, onun imzalandığı anda mövcud qiymətlər əsasında imzalanır. Əgər qiymət artımı gözlənilirsə, o proqnozlaşdırılan səviyyəyə uyğun "mükafat" həcmində artırılır, əgər qiymətin azalması gözlənilirsə - proqnozlaşdırılan "azalma" həcmində azaldılır. Əmtənin birjanın anbarına təhvil verilməsi və onun haqqının alınması real əmtəələrin dərhal tədarükü üzrə sazişdə olduğu qaydada, ancaq əmtəələrin birjanın anbarından alınması-müəyyən edilmiş müddət nəzərə alınmaqla həyata keçirilir.

Müddətli əməliyyatlar və ya fyuçers sazişləri. Müddətli əməliyyatların və ya fyuçers sazişlərinin iki forması fərqləndirilir: uzun sazişlər və qısa sazişlər.

Uzun sazişlər. Əgər müştəri qiymətlərin artacağına əmindirsə o, brokerə sifariş verir ki, məsələn, barelinin birja qiyməti 80 dollar olmaqla və 3 aydan sonra tədarük etmək şərti ilə 1000 ton xam neft alsın. Birja kotirovkalarını izləyən müştəri görsə ki, bu müddət ərzində neftin barelinin qiyməti 100 dollara çatıb, onda o, brokerə neftin satılması üçün göstəriş verir. Birjanın hesablama palatasına neftin alınması və satışı üzrə sazişləri təqdim etməklə müştəri, brokerin haqqı çıxılmaqla, 120000 dollara qədər mənfəət əldə edir. Əgər qeyd edilən müddət ərzində neftin 1 barelinin birja qiyməti 70 dollara düşübsə, müştəri neftin satılması üçün brokerə göstəriş verməlidir. Bu halda müştəri, brokerin haqqı da nəzərə alınmaqla, 60000 dollardan çox ziyana düşəcəkdir. Möhtəkirlik əməliyyatı nəticəsində qazanc əldə etmək istəyən, ancaq qiymət dəyişməsinə düzgün proqnozlaşdırma bilməyən müştəri, 1000 ton xam neftin satılması üçün qarşılıqlı əməliyyatı (offseti) həyata keçirməyə bilməz, ona görə ki, o, 3 ay müddətində bu həcmdə neftin haqqını, 1 barelinin qiyməti 80 dollara olmaqla birjanın hesablama palatasına ödəməyə və özünə lazım olmayan bu həcmdə nefti birjanın rezervuarından (çəninəndən) çıxarmağa borcludur. Neftin sonradan baha qiymətə

mətə satılması üçün birjanın çəmindən daşınması da məqsədə uyğun deyil, çünki həm neftin qiyməti aşağı düşə bilər, həm də bu həcmdə neftin daşınması (nəqli) və saxlanması üçün əlavə vəsait xərclənə bilər.

## 14.5. Aukzion ticarət

Aukzion - əmtəə tədavülünün həyata keçirilməsinə şərait yaradan vasitəçilik fəaliyyətinin xüsusi növüdür. Birjalardan fərqli olaraq aukzionlar daimi yox, fərdi xüsusiyyətlərə malik olan real əmtəələrin satışı ilə vaxtaşırı məşğul olan vasitəçi ticarət mərkəzləridir. Aukzionlarda ticarət açıq torqlar metodu ilə həyata keçirilir.

Aukzionların növləri. Regionların əhatə miqyasına görə aukzionlar iki növə ayrılır: milli və beynəlxalq. Ən çox yayılan aukzion əmtəələri aşağıdakılardır: dəri, yuyulmamış yun, iri buynuzlu heyvanlar, at, dəniz balığı, tütün, çay və s.

Aukzionlar-müvafiq binaları (xidmət otaqları), avadanlığı və ixtisaslı kadrları olan kommersiya təşkilatlarıdır. Səhmdar cəmiyyət formasında yaradılan aukzionlar daha geniş yayılmışdır. Çox vaxt bunlar müəyyən növ əmtəələrin ticarətini inhisara alan iri şirkətlərdir. Onlar əsasən alış qiymətlərini diktə etməklə istehsalçılardan əmtəələri öz hesablarına alırlar, onları topdan satışla məşğul olan vasitəçilərə satırlar və qiymət fərqi qəndən irəli gələn mənfəəti əldə edirlər. Bu aukzionlar həm də müstəqil istehsalçılardan əmtəələri, sonradan satmaq üçün, kommission əsaslarla alırlar. İri aukzionlar həm də xammal əmtəələrinin mükəmməlləşdirilməsi üzrə öz istehsallarına malik olurlar-məsələn, tedarükçülərdən alınan yaş dərinin aşılması üzrə. Bu cür aukzionlarda ticarət alıcıların iştirakı ilə açıq keçirilir.

Başqa aukzionlar, əmtəələrin komissiya şərtləri əsasında yenidən satışı ilə məşğul olan, mükafatlarını satıcılardan, bəzən

həm də alıcılardan alan ixtisaslaşmış broker firmalarıdır. Alıcıların və satıcıların özləri bu cür auksionlarda iştirak etmirlər, onların göstərişlərini müəyyən edilmiş səlahiyyətlər çərçivəsində brokerlər həyata keçirirlər. Bəzən bu auksionları qapalı adlandırırlar.

Auksion ticarətin təşkili və texnikası. Vaxtaşırı fəaliyyət göstərən auksionlar bir qayda olaraq torqların keçirilməsi qrafikini nəşr etdirirlər və ya əvvəlcədən bu haqda tədarükçülərə və ənənəvi alıcılara xəbər verirlər.

Tedarükçülərdən alınan əmtəələr ya yubanmadan növlərə ayrılırlar, ya da əlavə olaraq satışqabağı mükəmməlləşdirilirlər. Növlərə ayırmalar əmtələrin keyfiyyəti üzrə aparılır. Eyni keyfiyyətli əmtəələr partiyalar (lotlar) üzrə növlərə ayrılır. Hər lotdan nümunələr götürülür. Lotdakı əmtəənin miqdarı bu əmtəə növünün satışı adətindən asılı olur. Məsələn, norkanın bir lotunda 300 dəri, karakulun bir lotunda – 500-ə qədər və daha çox dəri olur və s. Hər lota nömrə verilir və onların auksion satışı bu nömrələr üzrə həyata keçirilir. Uyğun keyfiyyətə malik lotlar otrinq adlanan daha iri partiyalarda komplektləşdirilir. Otrinqlərdən də nümunələr götürülür.

Əmtələrin növlərə ayrılması başa çatdıqdan sonra auksion tərkibi və nömrəsi göstərilməklə lotların kataloqunu nəşr edir. Kataloqlar, auksionun keçirilmə tarixi və şərtləri göstərilməklə, ənənəvi alıcılara göndərilir. Alıcılar nümayiş etdirilən əmtəələrlə yaxından tanış olmaq, onları maraqlandıran lotların nömrələrini və gözlənilən qiymətləri kataloqlarda qeyd etmək üçün, bir qayda olaraq, auksiona tez gəlirlər. Yeyinti məhsullarının auksionlarında alıcılar üçün dequstasiyalar təşkil olunur.

Auksionun əsas mərhələsi peşəkar auksionçu və onun köməkçisi tərəfindən aparılan torqdur. Torqların həyata keçirilməsinin bir neçə üsulu vardır.

Qiymətin qalxması auksionu. Qiymətlərin qalxması auksionu səsli və səssiz aparıla bilər. Səsli auksionda auksionist növbəti lotun nömrəsini (lotun nömrəsi eyni zamanda işıqlı lövhədə nümayiş etdirilir) və ilkin qiymətini olan edir və soruşur: "Kim daha çox?" Alıcılar hər dəfə qiyməti torqların keçirilməsi qaydalarında qeyd edilmiş minimal əlavədən az olmayan miqdarda qaldırırlar. Minimal əlavələrin miqdarı lotun ilkin qiymətinin 1,0%-dən 2,5%-nə qədər olur. Əgər qiymətin növbəti qaldırılması baş vermirsə auksionist üç dəfə: "Kim daha çox?" sualını təkrar edir, çəkici vurur və elan edir ki, lot qiyməti son qaldırana satıldı. Auksionçunun köməkçiləri hansı lotun, hansı qiymətə, hansı alıcıya satıldığını qeyd edirlər.

Alıcıların əvvəlcədən sözləşməsi nəticəsində hər hansı bir lota maraq göstərilməməsi səbəbindən müəyyən edilmiş auksion satış qiymətinə nail olmaq mümkün olmazsa, auksionist səbəb göstərmədən lotu torqdan çıxara, bir müddətdən sonra onu yenidən satışa təqdim bilər.

Səssiz (kar) auksion zamanı auksionçu lotun minimal qiymətini elan edəndən sonra, alıcılar qiymətin müəyyən edilmiş hədd miqdarında qaldırılması üçün auksionçuya şərti işarə verirlər. Auksionçu alıcının adını çəkmədən hər dəfə yeni qiyməti elan edir. Əgər auksionçunun üç dəfə "Kim daha çox?" sualına şərti işarə verən olmasa, lot və ya əşya axırncı signal verən alıcıya satılır. Səssiz torqun keçirilməsi alıcının adının gizli saxlanması imkan verir. Bu növ auksionlar əsasən incəsənət əsərlərinin və qiymətli əşyaların satışı zamanı təşkil edilir.

Qiymətin aşağı salınması auksionu. Bəzi auksionlar əvvəlcədən elan edilmiş ilkin qiymətin qabaqcadan müəyyən edilmiş miqdarda azaldılması ilə keçirilir. İştirakçılardan kim birinci "Hə" desə, əmtəə lotunu o alır.

Qiymətin aşağı salınması ilə keçirilən bəzi auksionlar avtomatlaşdırılmışdır. Daha aşağı qiymətlər hər dəfə lövhədə göstərilir. Lotu birinci “Hə” deyən və ya lövhədə qiymət dəyişməsinə dayandıran elektrik düyməni birinci basan alır. Alıcı torqun iştirakçısının yerində blokada edilmiş yanan lampa ilə müəyyən edilir.

Avtomatlaşdırılmış torq həm də qiymətin qalxması zamanı tərbiyə edilir. Qiymət qalxdıqca alıcılar elektrik düyməni buraxır. Torqu düyməni son olaraq buraxmayan alıcı udur.

Bir qayda olaraq auksion torqları sürətlə keçirilir. Bir saat ərzində 300 -ə qədər lot satıla bilər. Avtomatlaşdırılmış, xüsusilə qiymətlərin aşağı salındığı, torqlarda satış daha sürətlə keçirilir - bir saat ərzində 450-600 lot satıla bilər.

Müqavilələrin sənədləşdirilməsi auksionistin köməkçiləri tərəfindən aparılmış qeydlər əsasında auksionun müdiriyyəti tərəfindən həyata keçirilir. Əmtələrin satıcıları (komitentlər) və alıcıları nümunəvi müqavilələri imzalayırlar. Komitentlər satdıqları əmtələrin pullarını alır, alıcılar isə aldıkları əmtələrin tam dəyərini (və ya avans) ödəməklə onları auksionun qaydalarına uyğun müəyyən edilmiş müddətdə anbardan aparırlar.

Auksionlar, kommersiya təşkilatı olaraq, avans verməklə əmtəə tədarükçülərini kreditləşdirə bilərlər. Alıcılar əmtəələri auksiondan kommersiya krediti əsasında ala, onların haqqını əmtəələr satıldıqca və ya istifadə edildikcə ödəyə bilərlər.

Auksion ticarət tədavül xərclərini azaltmağa, əmtələrin satışını region üçün optimal sayıla biləcək qiymətlərlə həyata keçirməyə və beləliklə də həm satıcı, həm də alıcı üçün kifayət qədər optimal şərait yaratmağa imkan verir.

## **XV FƏSİL. Kommersiya fəaliyyətinin dövlət tənzimlənməsi**

### **15.1. Kommersiya fəaliyyətinin dövlət tənzimlənməsinin zəruriliyi**

Bazar iqtisadiyyatı şəraitində qanunvericilik, icraedici və nəzarətedici tədbirlər sistemini əhatə edən dövlətin iqtisadi funksiyaları geniş olmaqla yanaşı, eyni zamanda müxtəlif təyinatlıdır. Bu iqtisadi funksiyaları daha aydın başa düşmək üçün ilk növbədə iqtisadiyyatın dövlət tənzimlənməsinin subyekt və obyektlərinin müəyyənləşdirilməsi məqsədəuyğundur. Belə ki, iqtisadiyyatın dövlət tənzimlənməsinin subyektləri hər şeydən əvvəl öz gəlirlərinə, əmlaklarının səviyyəsinə, mülkiyyət münasibətlərinə görə fərqlənən dövlət, həm də qeyri-dövlət təsərrüfat strukturlarını, eləcə də bazar sistemində daxil olan sosial qrupları əhatə edir. İqtisadi baxımdan dövlət tənzimlənməsi fərdi əmək fəaliyyəti ilə məşğul olan fiziki şəxslərdən tutmuş, müxtəlif sahibkarlıq, o cümlədən kommersiya, birliklərini, şirkətləri və s. əhatə edir.

İqtisadiyyatın dövlət tənzimlənməsi hər şeydən əvvəl, əsas məqsədə nail olmağa - insanların maddi rifah halının yüksəldilməsinə, onların hüquq və sosial müdafiəsinin təmin edilməsinə yönəldilməlidir. Dövlət müəyyən bir qrupun və ya sinfin deyil, hər bir şəxsin hüquqlarının və qanuni maraqlarının ən ali təminatçısı və müdafiəçisi kimi çıxış etməlidir. Buna nail olmaq üçün dövlət mülkiyyət və təşkilati-hüququ formasından asılı olmayaraq bütün təsərrüfat strukturlarının fəaliyyətini qanunvericilik yolu ilə tənzimləyir, cəmiyyət üzvlərinə təsir göstərir, ictimai münasibətlər sistemini təkmilləşdirir və onu daha da zənginləşdirir.

Sahibkarlıq fəaliyyətinin başqa növləri kimi kommersiya fəaliyyəti də dövlət tərəfindən tənzimlənilir. Bu ilk növbədə kommersiya təşkilatlarının yaradılmasının və fəaliyyətinin

hüquqi tənzimlənməsinin əsaslarının formalaşdırılmasına aiddir. Azərbaycanda bu məsələlər Azərbaycan Respublikasının Konstitusiyası, "Sahibkarlıq fəaliyyəti haqqında", "Mülkiyyət haqqında", "Antiinhisar fəaliyyəti haqqında", "Haqsız rəqabət haqqında", "İstehlakçıların hüquqlarının qorunması haqqında" Azərbaycan Respublikasının qanunları ilə tənzimlənir.

Bunlarla yanaşı, dövlət xüsusi qanunverici aktlarla da - məsələn, təbii inhisar sahələrində fəaliyyətin yalnız dövlət müəssisələri tərəfindən həyata keçirilməsinin müəyyən edilməsi, bəzi kommersion fəaliyyəti növlərinin lisenziyalaşdırılması, onlara vergi güzəştlərinin və ya artırılmış vergilərin tətbiqi, haqsız rəqabətin qarşısının alınması və s. Kommersion fəaliyyətini tənzimləyə bilər.

Qeyd etmək lazımdır ki, istisnasız olaraq bütün ölkələrdə dövlət qiymətlərin tənzimlənməsinə təsir göstərir və ya müəyyən məhsulların satışının son qiymətini müəyyən edir və ona nəzarət edir. Bu məqsədlə bir çox ölkələrdə qiymətlərin tənzimlənməsinin qanunverici bazasının yaradılması üçün müvafiq qanun, sərəncamlar, qərarlar qəbul edilmiş, qiymətlərin səviyyəsi və dinamikası haqqında etibarlı statistik informasiya toplanması şəbəkəsi yaradılmışdır ki, bu da əhəlinin real gəlirlərinin səviyyəsini müəyyən etməyə və bunun əsasında əmək haqqının və pensiyaların indeksləşdirilməsini həyata keçirməyə imkan verir.

Həç bir kapitalist ölkəsində, eləcə də yenicə bazar iqtisadiyyatı yolu seçmiş Azərbaycanda, qiymətlərin - xüsusilə də ölkədə qiymətlərin ümumi səviyyəsinə və iqtisadiyyatın sosial sektorunda vəziyyətə təsir edən sahələrdə - müəyyən edilməsində tam sərbəstlik yoxdur. Bu sahələrə əsasən enerji daşıyıcıları, dərman preparatları, rabitə-teleqraf, telefon və dəmiryol tarifləri aiddir. Qiymətlərin tənzimlənməsi iqtisadiyyatın, sabitliyini və balanslaşdırılmasını, eləcə də məhsulların dünya bazarlarında rəqabətqabiliyyətini təmin edir. Qiymət-

lərin tənzimlənməsi güzəştli kreditləşdirmənin və vergitutmanın tətbiqi, ayrı - ayrı sahələrə və istehsallara dotasiyaların verilməsi ilə tamamlanır.

Qeyd etmək lazımdır ki, dünyanın müxtəlif ölkələrində qiymətlərin dövlət tənzimlənməsinə müxtəlif tərzdə yanaşılır. Məsələn ABŞ-da təbii inhisar sahələrində qiymətlər dövlət tərəfindən tənzimlənilir – tənzimlənen qiymətlər bu ölkədə mövcud qiymətlərin 5,0 - 10,0 %-ni təşkil edir. ABŞ-da faiz dərəcələri dövlətin nəzarətindədir. Bu istehsal xərclərinin yüksəldilməsinə imkan vermir.

Yaponiyada qiymətqoyma sahəsi, dövlətin ən minimum müdaxilə sahəsidir. Ölkədə antiinhisar qanunları (1977-ci ildən) fəaliyyətdədir. Həmin antiinhisar qanunlarından "Ərzaq məhsulları bazarının tənzimlənməsi qanunu", "Heyvandarlıq məhsullarına qiymətin sabitləşməsi qanunu" ölkədə tətbiqi zəruri olan hüquqi sənədlər sayılırlar.

Yaponiyada qeyd edilən işlərlə "Ədalətli bağlaşma Komissiyası" məşğul olur. Həmin komissiya qanunu pozan subyektlər üzrə məsuliyyət işi qaldırmaq hüququna malikdir. Yaponiyada bütövlükdə qiymətlərin 20,0 %-i dövlət tərəfindən tənzimlənilir.

İtaliyada qiymət üzrə nəzarət sistemi 1944-cü ildən həyata keçirilir. Bu ölkədə qiymətlərin dövlət tənzimlənməsi Sənaye Nazirliyinə tabe olan "İdarələrarası qiymət komitəsi" tərəfindən həyata keçirilir. Bu Komitə istehsalın inkişafına şərait yaradan məhsulların qiymətini müəyyən edir. Bununla yanaşı Komitə, ilk tələbat məhsullarının qiymətini də müəyyənləşdirir.

Bu sistemin zəruriliyi müharibədən sonrakı dövrdə ölkə iqtisadiyyatının vəziyyətinin ağır olması ilə əlaqədar idi və həmin dövrdə çoxlu sayda məhsullar üzrə qıtlıq vardı. Qiymətlərin belə tənzimlənməsi 1960-cı ilə qədər davam etmişdi. İtaliya iqtisadiyyatının yüksək inkişafa nail olması 1960-cı il-

dən qiymətlərin liberallaşması sisteminə keçməyə imkan vermişdir. Ancaq bəzi məhsulların qiymətinin dövlət tərəfindən tənzimlənməsi davam edir. Qiymətlər üzərində nəzarətin təşkili praktiki olaraq inflyasiyanı saxlamaq məqsədi güdür.

Azərbaycan Respublikasında da qiymətlərin dövlət tənzimlənməsi həyata keçirilir. Qiymətlərin tənzimlənməsi haqqında Azərbaycan Respublikasının qanunvericiliyi "Tənzimlənen qiymətlər haqqında", «Təbii inhisarlar haqqında», «Qiymətləndirmə fəaliyyəti haqqında» Azərbaycan Respublikasının qanunlarından, digər normativ hüquqi aktlardan, habelə Azərbaycan Respublikasının tərəfdar çıxdığı beynəlxalq müqavilələrdən ibarətdir.

Azərbaycan Respublikasının Nazirlər Kabinetinin 28.09.2005-ci il tarixli qərarı ilə «Qiymətləri (tarifləri) dövlət tərəfindən tənzimlənen malların (işlərin, xidmətlərin) Siyahısı» təsdiq edilmişdir. Həmin qərarla aşağıdakı 40 adda məhsul və xidmətlərin qiymətlərinin dövlət tərəfindən tənzimlənməsi nəzərdə tutulur:

1. Elektrik enerjisi.
2. Xam neft və neftdən emal olunan əsas məhsullar.
3. Təbii qaz.
4. Maye qaz (topdansatış)
5. Dövlət mənzil fondunun yaşayış sahələrindən sosial kirayə və ya kirayə müqavilələri üzrə istifadəyə (kirayəyə), həmin sahələrin saxlanması və təmirinə görə haqlar.
6. Daşınmaz əmlakın və torpaq sahələrinin kadastrı, qeydiyyatı və texniki inventarlaşdırılması ilə bağlı xidmətlər («Dövlət rüsumu haqqında» Azərbaycan Respublikasının Qanununda nəzərdə tutulmuş xidmətlər istisna olmaqla), dövlət və bələdiyyə torpaqlarının icarə haqqı, satış qiymətləri, sahələr üzrə məlumatların verilməsi xidmətləri.
7. İçməli və texniki su.
8. İstilik enerjisi.

9. İsti su və istilik təchizatı xidmətləri.
10. Neft və neft məhsullarının magistral boru kəmərləri ilə nəqli xidmətləri.
11. Təbii qazın boru kəmərləri ilə nəqli, saxlanması və paylanması xidmətlər
12. Bütün növ nəqliyyat xidmətləri (magistral və yerli dəmir yolu xətlərinin; yol qurğu və tikililərinin istismarı, hərəkəti, idarəetmə və hərəkət təhlükəsizliyi fəaliyyəti, dəmir yolu stansiyaları və sərnişin vağzalları, respublika ərazisində yük və sərnişin daşıma xidmətləri; aeroport xidmətləri, aeroportların uçuş zolaqları və qurğuların istismarı, hava gəmilərinə aviasiya və aeronaviqasiya xidmətləri, aviasiya təhlükəsizliyinin təmin edilməsi xidmətləri, uçuşların təhlükəsizliyini təmin etmək məqsədilə hava gəmilərinə göstərilən texniki xidmətlər, respublika ərazisində yük və sərnişin daşıma xidmətləri; su limanı sahəsində xidmətlər (liman qurğularının istismarı, yükaşırma və hərəkət təhlükəsizliyi), Xəzər dənizində dövlətə məxsus gəmi ilə respublika ərazisində yük və sərnişin daşıma; metro nəqliyyatında yolların, tunellərin və stansiyaların istismarı, hərəkəti, idarəetmə və hərəkət təhlükəsizliyi, sərnişin daşıma fəaliyyəti; şəhərlərarası və şəhərdaxili ümumi istifadədə olan nəqliyyatla sərnişin daşıma və s.).
13. Rabitə sahəsində xidmətlər (ümumi istifadədə olan elektrik, poçt və teleqraf rabitəsi xidmətləri, qəbuledici-verici radio və televiziya stansiyalarının, yüksək tezlikli qurğuların istismarı və nəzarəti, beynəlxalq, şəhərlərarası, şəhərdaxili və rayon telefon rabitəsi və s.).
14. Dövlətə məxsus kommunal-təsərrüfatı sahəsində əsas xidmətlər (məhəllədaxili fərdi qarajdan və qeyri-yaşayış sahələrindən istifadə haqqı, yaşayış evlərində liftdən istifadə edilməsi, məişət tullantılarının daşınması və zərərsizləşdirilməsi, çirkab suların axıdılması və s.).

15. Dövlətə məxsus təhsil sahəsində xidmətlər (ali məktəblərin müxtəlif pillələrinə və orta təhsil bazasında orta ixtisas məktəblərinə tələbə qəbulu zamanı abituriyentlərdən sənədlərin götürülməsi, ödənişli əsaslarla kadr hazırlığı (ali bakalavr, magistratura, ikinci təhsil), orta ixtisas və peşə təhsili, xarici ölkələrin ali təhsil müəssisələrinin diplomlarının tanınması və s.

16. Dövlətə məxsus ixtisaslaşdırılmış müəssisələrdə tibbi yardım, müayinə, müalicə və sanitariya sahələrdə xidmətlər.

17. Təbii sərvətlər (hidrometeorologiya və meşə təsərrüfatı sahələrindən başqa) sahəsində əsas xidmətlər (geoloji və ekoloji ekspertizanın aparılması, sənədlərin və informasiyalarının verilməsi).

18. Hidrometeorologiya xidmətləri.

19. Standartlaşdırma, sertifikatlaşdırma və patentləşdirmə xidmətləri.

20. Karantin tədbirlərinin həyata keçirilməsi xidmətləri.

21. Baytarlıq sahəsində əsas xidmətlər («Dövlət rüsumu haqqında» Azərbaycan Respublikasının Qanununda nəzərdə tutulmuş xidmətlər istisna olmaqla).

22. Dövlətə məxsus laboratoriya xidmətləri (malın mənşə ölkəsinin müəyyən edilməsi üzrə ekspertiza və Avropa İttifaqı ölkələrinə ixrac olunan yeyinti məhsullarının keyfiyyətinin və təhlükəsizliyinin qiymətləndirilməsi üzrə laboratoriya və ekspertiza xidmətləri, nəzarət toksikologiya).

23. Meşə təsərrüfatı sahəsində əsas xidmətlər (meşə sahələrinin icarə qiyməti, əsas meşə və kol cinslərinin kök üstü buraxılış nırxları).

24. Tikinti, memarlıq və şəhərsalma sahəsində xidmətlər («Dövlət rüsumu haqqında» Azərbaycan Respublikasının Qanununda nəzərdə tutulmuş xidmətlər istisna olmaqla).

25. Zərərli maddələrin daşınması və zərərsizləşdirilməsi xidmətləri.

26. Meliorasiya və su təsərrüfatı sahəsində əsas xidmətlər (baş su təmizləyici qurğular, magistral borular, su kəməri şəbəkəsi və onların üzərindəki təzyiq və tənzimləyici qurğuların, su anbarları, kanallar, kollektorlar və bəndlərin istismarı və s.).
27. Dərman preparatlarının sınağının keçirilməsi xidmətləri.
28. Dövlət yollarının salınması və saxlanılması xidmətləri.
29. Torpaqlara bioloji, biokimyəvi və kimyalaşdırma xidmətləri.
30. Ovçuluq sahəsində (su və meşə heyvanlarının ovlanması, ovçuluq biletinin qiyməti) xidmətlər.
31. Bankların və digər kredit təşkilatlarının DGK-nın reyestrinə salınması.
32. DYPİ-nin xidmətləri («Dövlət rüsumu haqqında» Azərbaycan Respublikasının Qanununda nəzərdə tutulmuş xidmətlər istisna olmaqla).
33. Xüsusi rabitə xidmətləri.
34. Dövlətə məxsus protez-ortopedik bərpa mərkəzinin xidmətləri.
35. Dövlətə məxsus daşınmaz və daşınan əmlakın qiymətlərinin müəyyən edilməsi.
36. Küçə reklamlarının yerləşdirilməsi, yayımı və reklam tarifi.
37. Gəmilərə texniki baxış xidmətləri («Dövlət rüsumu haqqında» Azərbaycan Respublikasının Qanununda nəzərdə tutulmuş xidmətlər istisna olmaqla).
38. Mərkəzi və yerli icra hakimiyyəti orqanlarına və bələdiyyələrə məxsus olan idman obyektlərində keçirilən idman yarışlarına giriş tarifləri, vətəndaşların belə obyektlərdən istifadə etmələri üçün abonementlərin qiymətləri, büdcə vəsaitləri hesabına maliyyələşən mərkəzi təşkilatların göstərdikləri xidmətlər.

39. Azərbaycan Respublikasının Nazirlər Kabineti yanında Dövlət Dəniz Administrasiyasının xidmətləri («Dövlət rüsumu haqqında» Azərbaycan Respublikasının Qanununda nəzərdə tutulmuş xidmətlər istisna olmaqla).

40. Yaşayış binalarının, o cümlədən mənzillərin elektrik, qaz və su xətlərinə qoşulma xidmətləri.

Qeyd edilən malların (işlərin, xidmətlərin) qiymətlərinə dəyişikliklər, müvafiq strukturların müraciətləri əsasında, Azərbaycan Respublikasının Tarif (Qiymət) Şurasının qərarı ilə həyata keçirilir.

## **15.2. İstehsalın və satışın stimullaşdırılması.**

İqtisadiyyatın dövlət tənzimlənməsində ənənəvi olaraq elm-tutumlu, ixraca yönəlmiş istehsalların stimullaşdırılması, rəqabət-yönümlü məhsul istehsal edən və ixrac edən milli sahibkarlara kömək əsas yer tutur. Dünya təcrübəsində istehsalın və satışın stimullaşdırılması əsasən aşağıdakı tədbirlər üzrə həyata keçirilir.

Rəqabətyönümlü, səmərəli və keyfiyyətli məhsul istehsal edən istehsalçılara və bu tipli məhsulları ixrac edən kom-mersiya firmalarına vergi güzəştlərinin tətbiqi və vergi kreditlərinin verilməsi. Azərbaycanda bu təcrübə ixrac edilən məhsullardan alınan mənfəətə verginin azaldılması yolu ilə tətbiq edilə bilər. Bununla yanaşı, ixrac məhsulları istehsal edən sahələrdə sürətli amortizasiyanın tətbiqi də məqsəduyğun olardı. Bu vergiyə cəlb edilən bazanın azaldılması ilə yanaşı, ixrac istehsalının genişləndirilməsinə və yeniləşdirilməsinə də imkan verərdi.

Yeni rəqabətqabiliyyətli məhsulun hazırlanması üzrə elmi-tədqiqat və təcrübi-konstruktor (ETTKİ) işlərinin dövlət büdcəsindən maliyyələşdirilməsi. ABŞ-da bütün ölkə üzrə ETTKİ-nə sərf edilən xərclərin yarıya qədərini federal hökumət

ödəyir. Bir çox xarici ölkələrdə ixrac edilən məhsullarla əlaqədar ETTKİ-nə sərf edilən xərclər, bu fəaliyyəti həyat keçirənlərin rəqabətqabiliyyətli məhsulların hazırlanmasına müvəffəq olmadıqları hallarda, dövlət büdcəsi hesabına sığortalanır. Ancaq ETTKİ-ni həyata keçirən layihəçilərin məsuliyyətini artırmaq məqsədi ilə müvafiq xərclərin 60-80%-dən artıq olmayan hissəsi sığortalanır. Xüsusi (kommersiya) bankların, ixraca yönəlmiş rəqabətqabiliyyətli məhsulların hazırlanması məqsədi ilə lisenziyaların və nou-xauların alınmasına görə, layihəçilərə verdikləri əlverişli kreditlər də stimullaşdırmanın bu növünə aid edilə bilər. İxrac edilən məhsulların rəqabətqabiliyyətinin artırılması üçün dövlət faizlərdəki fərqi banklara ödəyir və kreditlərin qaytarılmasına zəmanət verir.

Qeyd etmək lazımdır ki, bu problem Azərbaycanda ixraca yönəlmiş perspektiv istehsalların dirçəldilməsi üçün olduqca aktualdır.

Əmtələrin texniki səviyyəsinin yüksəldilməsi və ölkədə qiymətlərin ümumi səviyyəsinin aşağı salınması hesabına onların rəqabətqabiliyyətinin artırılması XX əsrin 70-80-cı illərində Böyük Britaniyanın hökuməti iki dəfə funtster-linqin devalvasiyasını həyata keçirməklə ixracın həcmünün kəskin artmasına və özünün daş kömür hasilatı sənayesinin rentabelliyyətinin təmin edilməsinə nail olmuşdu.

Bir çox xarici ölkələrdə məhsulların rəqabət qabiliyyətinin artırılması üçün dövlət tərəfindən ixraca yönəlmiş istehsalatlarda yanacaq və elektrik enerjisinin alınmasına, daxili və xarici yükdaşımalara dotasiyalar verilir; ixraca yönəlmiş istehsalatlarda istifadə edilən xammalın, komplektləşdirici hissələrin və detalların, texnoloji avadanlıqların idxal rüsumlarından azad olunması praktikası mövcuddur.

Əmtələrin ixracı zamanı valyuta və siyasi risklərdən sığortalamada xüsusi şirkətlərə yardım göstərilməsində dövlətin iştirakı. Bu cür sığortalama xüsusilə qeyri-sabit iqtisadiyyatı

olan, qeyri-sabit siyasi rejimlərə və korrupsiyalaşmış idarə sisteminə malik olan ölkələrə əmtəə ixracı zamanı tətbiq edilir. İxracın sığortalanması bir çox inkişaf etmiş ölkələrdə həyata keçirilir və onların iqtisadi ekspansiyasında güclü stimül hesab edilir.

Müasir şəraitdə hər bir dövlət aşağıdakı əsas məqsədlərə nail olmaq üçün xüsusi xarici iqtisadi siyasət kursu hazırlayır və həyata keçirir:

- istehsalın və istehlakın restrukturizasiyasının həyata keçirilməsi yolu ilə ölkənin iqtisadi inkişafına şərait yaratmaq;
- ölkənin iqtisadi, mənəvi, etnik və digər maraqlarınının qorunması üçün ərazisinə xaricdə istehsal olunmuş arzu ediləməyən məhsulların daxil olmasına imkan verməmək;
- fiskal vəzifələri həyata keçirmək, o cümlədən büdcəni doldurmaq.

Qeyd edilən məqsədlərə nail olmaq üçün dövlət əmtəə mübadiləsinin gömrük, valyuta və digər tənzimlənməsini, səmərəli əmtəə növlərinin istehsalının və mübadiləsinin stimullaşdırılmasını həyata keçirir; beynəlxalq kooperasiya əlaqələrinin inkişafına, investisiyaların cəlb edilməsi üçün əlverişli mühitin yaradılmasına çalışır.

### **15.3. Gömrük tənzimlənməsi.**

Azərbaycanda gömrük qanunvericiliyi Azərbaycan Respublikasının Konstitusiyasından, "Azərbaycan Respublikası Gömrük Məcəlləsindən", "Gömrük tarifi haqqında" Azərbaycan Respublikasının Qanunundan, onlara uyğun olaraq qəbul edilmiş digər normativ hüquqi aktlardan və Azərbaycan Respublikasının tərəfdar çıxdığı beynəlxalq müqavilələrdən ibarətdir.

Əmtəələrin (malların) ölkəyə gətirilməsi və ölkədən çıxarılması hüququ, o cümlədən xarici iqtisadi əlaqələr həyata

keçirilərkən, Azərbaycan Respublikası Gömrük Məcəlləsində nəzərdən tutulduğu qaydada verilir. Milli təhlükəsizliyin, ictimai asayişin, insanların mənəviyyatının, həyat və sağlamlığının, mülkiyyət hüququnun, o cümlədən əqli mülkiyyət hüquqları obyektlərinin, heyvanlar və bitkilər aləminin, ətraf mühitin, xalqların bədii, tarixi və arxeoloji sərvətlərinin qorunması baxımından və Azərbaycan Respublikasının başqa maraqları nəzərə alınaraq, qanunvericiliyə və beynəlxalq müqavilələrə uyğun olaraq bəzi malların gömrük ərazisinə gətirilməsi və ya bu ərazidən aparılması qadağandır.

Beynəlxalq ticarətin asanlaşdırılması məqsədi ilə gömrük orqanları dövlət sərhədinin buraxılış məntəqəsində mallara baytarlıq, fitosanitar və qanunvericiliklə müəyyən edilən digər nəzarət növlərini "bir pəncərə" prinsipi əsasında mümkün qədər qısa vaxtda həyata keçirməlidirlər.

Əmtəələrin və nəqliyyat vasitələrinin Azərbaycan Respublikasının gömrük sərhəddindən keçirilməsi müxtəlif gömrük prosedurlarının tətbiqi ilə həyata keçirilir.

1. Sərbəst dövriyyə üçün buraxılış – gömrük rüsumları, vergilər və yığımlar ödənildikdən, sonra əmtəələr daimi olaraq Azərbaycan Respublikasının gömrük ərazisində qalırlar.

2. Təkrar idxal - ixrac olunmuş mallar ixrac edildiyi vaxtdan 3 (üç) il ərzində eyni vəziyyətdə, yəni xarici ölkədə heç bir emala məruz qalmadan gömrük ərazisinə tam və bir hissəsi qaytarıldıqda, onların idxal gömrük rüsumlarından və vergilərdən tamamilə azad edilməklə və ticarət siyasəti tədbirləri tətbiq edilmədən, sərbəst dövriyyəyə buraxılışıdır.

### **3. Tranzit.**

3.1. Beynəlxalq tranzit. Beynəlxalq tranzit xüsusi gömrük proseduru xarici malların gömrük rüsumları, əlavə dəyər vergisi və aksizlər alınmadan, ticarət siyasəti tədbirləri tətbiq olunmadan gömrük nəzarəti altında bir yerdən başqa yerə daşınmasıdır. Malların beynəlxalq tranziti xüsusi gömrük

proseduru altında yerləşdirilərək daşınması aşağıdakı qaydada həyata keçirilir: malların daşınması gömrük ərazisindən kənarında başlanır, yaxud başa çatır; malların daşınması gömrük ərazisinin iki məntəqəsi arasında gömrük ərazisindən kənar ərazidən keçməklə baş verir.

3.2. Daxili tranzit. Daxili tranzit xüsusi gömrük proseduru daxili malların statusunu dəyişmədən gömrük ərazisinin bir yerindən başqa yerinə daşınmasıdır. Malların daxili tranziti xüsusi gömrük proseduru altında yerləşdirilərək daşınması gömrük orqanlarının icazəsi ilə həyata keçirilir. Malların beynəlxalq və daxili tranzit xüsusi gömrük prosedurları altında yerləşdirilərək daşınması qaydalarını ARDGK müəyyən edir.

**4. Saxlanc.** Saxlanc xüsusi gömrük proseduru müvəqqəti saxlanc və gömrük anbarı prosedurlarından ibarətdir. Malların saxlanc xüsusi gömrük proseduru altında yerləşdirilməsi qaydalarını ARDGK müəyyən edir. Xarici mallar saxlanc xüsusi gömrük proseduru altında idxal gömrük rüsumları, idxal üzrə əlavə dəyər vergisi və aksizlər alınmadan, ticarət siyasəti tədbirləri tətbiq olunmadan gömrük və müvəqqəti saxlanc anbarlarında gömrük nəzarəti altında yerləşdirilir. Daxili mallar da gömrük qanunvericiliyinə müvafiq olaraq gömrük anbarı proseduru və ya sərbəst zona xüsusi gömrük proseduru altında yerləşdirilə bilər.

**5. Gömrük anbarlarında saxlanc.** ARDGK tərəfindən verilmiş lisenziyası olan şəxslərin xaricdən gətirdiyi mallar gömrük anbarlarında gömrük orqanlarının nəzarəti ilə yerləşdirilə və saxlanıla bilər.

**6. Sərbəst zonanın müəyyən edilməsi.** ARDGK-nin təqdimatına əsasən Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin icazəsi ilə gömrük ərazisində sərbəst zona yarada və ləğv edə bilər. ARDGK hər bir sərbəst zonanın sahəsini, onun giriş və çıxış məntəqələrini müəyyənləşdirir. Sərbəst zona qapalı

olmalıdır. Onun sahəsinin perimetrləri, giriş və çıxış məntəqələri gömrük orqanlarının nəzarəti altında olur.

**7. Müvəqqəti idxal.** Təkrar ixrac üçün nəzərdə tutulmuş xarici mallar müvəqqəti idxal proseduru altında yerləşdirilir. Bu mallardan, gömrük rüsumlarından və vergilərdən tamamilə, yaxud qismən azad olunmaqla, habelə ticarət siyasəti tədbirləri tətbiq edilmədən gömrük ərazisində istifadə olunur. Mallar gömrük rüsumlarından tamamilə azad olduğu halda, onlar həmçinin, əlavə dəyər vergisindən və aksizlərdən də azad edirlər. Müvəqqəti idxal xüsusi gömrük proseduradan şərtlər daxilində istifadə olunur.

**8. Əmtələrin emalı.** Daxildə emal proseduruna məruz qalan xarici mallar aşağıda göstərilənlər tətbiq olunmadan gömrük ərazisində bir və ya bir neçə emal əməliyyatında istifadə edilir: idxal gömrük rüsumları; malların idxalı üzrə qanunvericilikdə nəzərdə tutulmuş əlavə dəyər vergisi və aksizlər; ticarət siyasəti tədbirləri.

**9. Emalı davam etmək məqsədi ilə müvəqqəti təkrar ixrac.** Gömrük orqanının verdiyi icazəyə uyğun olaraq daxildə emal xüsusi gömrük proseduru altında yerləşdirilmiş mallar, yaxud onların bir hissəsi, habelə emal edilmiş məhsullar emalı davam etmək məqsədi ilə xaricdə emal xüsusi gömrük proseduranın şərtlərinə müvafiq olaraq gömrük ərazisindən kənara müvəqqəti təkrar ixrac edilə bilər.

**10. İxrac nəzarətinin həyata keçirilməsi.** Gömrük orqanları ixrac nəzarəti orqanı kimi Azərbaycan Respublikasının Gömrük Məcəlləsi və "İxrac nəzarəti haqqında" Azərbaycan Respublikasının Qanunu ilə müəyyən edilmiş qaydada ixrac nəzarətini həyata keçirirlər. Gömrük orqanları ixrac nəzarətinə düşən malların gömrük sərhədindən qeyri-qanuni keçirilməsinin, o cümlədən bu malların ixracına qadağa və məhdudiyət qoyulmuş dövlətlərə və son istifadəçilərə ixracının qarşısını alırlar. İxrac nəzarətinə düşən malların gömrük

sərhəndən keçirilməsi qaydaları "İxrac nəzarəti haqqında" Azərbaycan Respublikasının Qanununa müvafiq olaraq müəyyən edilir.

Tarif – Azərbaycan Respublikasının gömrük sərhəndən keçirilən mallara tətbiq edilən və xarici iqtisadi fəaliyyətin əmtəə çeşidinə uyğun olaraq sistemləşdirilmiş gömrük rüsumu dərəcələrinin məcmusudur.

Gömrük rüsumu - mallar (Azərbaycan Respublikasının gömrük sərhəndən keçirilən istənilən əmlak, o cümlədən, istilik, elektrik enerjisi və enerjinin digər növləri) Azərbaycan Respublikasının gömrük ərazisinə gətirilərkən və ya bu ərazidən çıxarılarkən Azərbaycan Respublikasının gömrük orqanları tərəfindən tutulan haqq olmaqla yanaşı, həm də bu cür idxal və ixracın mühüm şərtidir.

Gömrük rüsumları üç əsas funksiyayı yerinə yetirir:

1. Fiskal funksiya.
2. Proteksionist funksiya.
3. Balanslaşdırıcı funksiya.

Malın gömrük dəyəri - malın "Gömrük tarifi haqqında" Azərbaycan Respublikası qanununa uyğun olaraq müəyyən-ləşdirilən və aşağıdakı məqsədlər üçün istifadə olunan dəyəridir:

- maldan rüsum tutulması üçün;
- xarici iqtisadi əlaqələr və gömrük statistikasının aparılması, ticarət-iqtisadi münasibətlərin dövlət tənzimlənməsi, o cümlədən xarici iqtisadi əməliyyatlara valyuta nəzarəti;
- bu sahədə bank hesablaşmalarının həyata keçirilməsi ilə bağlı tədbirlər.

Gömrük dəyəri bir neçə üsulla hesablanır və həmin üsullar aşağıdakılardır:

- gətirilən malların sövdələşmə qiyməti ilə;
- eyni malların sövdələşmə qiyməti ilə;
- eynicinsli malların sövdələşmə qiyməti ilə;

- dəyərin toplanması üsulu ilə;
- dəyərin çıxılması üsulu ilə;
- ehtiyat üsulu ilə.

#### **15.4. Tənzimlənmənin qeyri-tarif metodları.**

Xarici iqtisadi fəaliyyətlə məşğul olan kommersantlar nəzərə almalıdırlar ki, müasir şəraitdə xarici ticarətin tənzimlənməsinin müxtəlif qeyri-tarif metodları tətbiq edilir.

Qeyd etmək lazımdır ki, dünya təcrübəsində qeyri-tarif tənzimlənməsinə münasibət kifayət qədər ziddiyyətlidir. Ümumdünya Ticarət Təşkilatı rəsmi olaraq belə tədbirlərin ləğv edilməsi və müstəsna olaraq tarif üsullarından istifadə edilməsi məsələsini ortaya qoyur.

Bununla bərabər tələblərin birmənalı şəkildə qəbulu digər məsələlərdə arzuolunmaz nəticələrə gətirib çıxara bilər. Belə ki, Ümumdünya Ticarət Təşkilatının üzvü olan ölkələr xarici ticarətdə qeyri-tarif tənzimləmə metodlarından həm əvvəl, həm də indi istifadə etməkdədirlər. Bəzi qeyri-tarif tənzimlənməsinin aradan qaldırılması sadəcə olaraq qeyri-mümkündür.

Belə ki, qeyri-tarif tənzimlənməsi daxili iqtisadi siyasətin digər ölkələrlə iqtisadi əlaqələrinə təsirinin təcəssümü kimi çıxış edir. Bununla belə, beynəlxalq ticarət sistemi tərəfindən qanuniləşdirilmiş qeyri-tarif tənzimləmə tədbirləri, daha doğrusu xarici malların idxalının kəskin artımı ilə milli iqtisadiyyata vurulan zərərin qarşısının alınması məqsədi güdən müdafiə tədbirləri, həmçinin xarici ixracatçılar tərəfindən qeyri-sağlam rəqabətin qarşısının alınmasına yönəlmiş digər tədbirlər mövcuddur.

Qeyri-tarif metodlarını üç qrupda təsnifləşdirmək olar:

- kəmiyyət məhdudiyətləri;
- gizli metodlar;

- maliyyə metodları.

Qeyri-tarif metodlarının ən geniş yayılmış növü kəmiyyət məhdudiyyətləridir. Kəmiyyət məhdudiyyəti dedikdə, idxalına və ixracına icazə verilən malların nomenklaturasını və kəmiyyətini müəyyən edən qeyri-tarif inzibati tənzimləmə forması nəzərdə tutulur. Kəmiyyət məhdudiyyəti hökumətin birtərəfli surətdə qəbul etdiyi qərar və müəyyən mal ilə ticarəti tənzimləyən çoxtərəfli saziş əsasında tətbiq edilə bilər.

Kəmiyyət məhdudiyyətlərinə aşağıdakılar daxildir:

1. kvotalaşdırma;
2. lisenziyalaşdırma;

3. ixracın könüllü məhdudlaşdırılması. Kəmiyyət məhdudiyyətlərinin ən geniş yayılmış forması kvota hesab edilir. Kvota dedikdə, malın ixracını və ya idxalını müəyyən müddət ərzində və müəyyən edilmiş kəmiyyət və məbləğ həddində məhdudlaşdıran kəmiyyət qeyri-tarif vasitəsi başa düşülür. Öz fəaliyyət istiqamətlərinə görə kvotalar ixrac və idxal kvotalarına bölünürlər.

İxrac kvotaları ya müəyyən mal üzrə ümumi ixracda hər bir ölkənin payını müəyyən edən beynəlxalq sazişlərə uyğun olaraq (məsələn, OPEK ölkələrində neft ixracı), ya da daxili bazarda çatışmayan malların ixracının qabağını almaq məqsədilə dövlət tərəfindən tətbiq edilə bilər.

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

Öz əhatəsinə görə kvotalar qlobal və fərdi kvotalara bölünür. Qlobal kvotalar müəyyən müddət ərzində müəyyən malın idxalına və ixracına (həmin malın hansı ölkəyə idxal və ixrac edilməsindən asılı olmayaraq) münasibətdə tətbiq edilir. Bu cür kvotaların tətbiqində məqsəd daxili istehlakın lazımı səviyyəsinin təmin edilməsidir.

Fərdi kvotalar isə qlobal kvota çərçivəsində müəyyən edilməklə malı idxal və ya ixrac edən hər bir ölkə üzrə kvotanın həcmi göstərir. Bu cür kvotalar adətən, ikitərəfli sazişlər əsasında tətbiq edilirdi. Onlar siyasi, iqtisadi və digər maraqlar üzrə sıx əlaqədar qurulmuş ölkələrə mal idxalı və ixracında əsas üstünlüyü əldə etməyə imkan verir. Fərdi kvotalar adətən, mövsümi olurlar, yəni daxili bazarın dövlət müdafiəsinə daha kəskin ehtiyac olduqda müəyyən müddət ərzində tətbiq edilə bilər.

Bundan başqa mövsümü kvotalar da vardır. Mövsümi kvotalar ilin fəsillərindən asılı olaraq tətbiq edilir. İlin müəyyən fəsillərində ölkə daxilində istehsalın yüksək olduğu dövrlərdə (ən çox kənd təsərrüfatı məhsulları üçün) tətbiq edilir. İdxalın müəyyən vaxt dövrü nəzərə alınmadan məhdudlaşdırılması konkretləşdirilməmiş kvotalar adlanır.

Xarici iqtisadi fəaliyyətin tənzimlənməsinin digər növü olan lisenziyalaşdırma kvotalaşdırma ilə sıx əlaqədardır. Lisenziyalaşdırma dedikdə, xarici iqtisadi fəaliyyətin dövlət orqanları tərəfindən müəyyən müddətə verilən və müəyyən edilmiş kəmiyyətlərdə mal ixracını və idxalını nəzərdə tutan icazələr vasitəsilə tənzimlənməsi nəzərdə tutulur. Lisenziyada idxal və ixracın həyata keçirilmə qaydası da müəyyən edilə bilər. Lisenziyalaşdırma dünya təcrübəsində ticarətin arzuolunmaz həcmələrini müəyyən müddət ərzində məhdudlaşdırıldığı zaman həyata keçirilən müvəqqəti tədbir kimi təfsir edilir.

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

1. Birdəfəlik lisenziya - hökumət tərəfindən konkret firmaya bir ticarət əməliyyatının həyata keçirilməsi üçün verilmiş və bir il müddətində olan yazılı icazədir.

2. Baş lisenziya – il ərzində bu və ya digər malın ixracına və idxalına əməliyyatların sayına məhdudiyət qoyulmadan verilən icazə başa düşülür.

Qlobal lisenziya - müəyyən müddət ərzində kəmiyyət və dəyər məhdudiyəti olmadan malın dünyanın istənilən ölkəsinə ixracı və idxalı üçün verilən icazə nəzərdə tutulur:

Avtomatik lisenziya - ixracatçı və idxalatçı tərəfin-dən müraciət edildikdən sonra (bu müraciət dövlət orqanı tərəfindən rədd edilə bilməz) dərhal verilən icazədir.

Müəyyən bir ölkədən idxal və ixraca qadağa qoyula bilər ki, bu da embarqo adlanır. Bu hal məcburi tədbir olub beynəlxalq təcrübədə qəbul edilmişdir, prinsipial xüsusiyyətlərə malik olub açıq və gizli formalarda edilə bilər. Belə qadağanın açıq forması adətən BMT-nin qərarlarına əsaslanır və xarici ticarətin tamamilə kəsilməsini nəzərdə tutur.

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

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

İxracın "kənüllü məhdudlaşdırılması" dedikdə, ticarət partnyorlarından birinin malın ixracına kvota qoyulması

haqqında rəsmi və ya qeyri-rəsmi saziş əsasında ixracın həcmi məhdudlaşdırmaq və ən azı genişləndirməmək üzrə götürdüyü öhdəlik başa düşülür.

Qeyri-tarif metodlarından biri də paratarif tədbirləridir. Paratarif tədbirləri gömrük sərhədindən keçirilən mallara tətbiq edilən elə ödəniş və yığımlara deyilir ki, gətirilən malların dəyərini gömrük rüsumundan əlavə olaraq artırır (ya müəyyən faiz, ya da mal vahidinə əmsal tətbiq etməklə).

Paratarif tədbirlərinə aşağıdakılar daxildir:

- gömrük əlavələri – ticarət-siyasi məqsədlərlə, büdcənin doldurulması, yaxud milli istehsalın müdafiəsi üçün tətbiq edilən əlavə vergi və rüsumlar;

- əlavə yığımlar – daxili analoqu olmayan, idxal mallarından gömrük rüsum və vergilərindən artıq (əlavə) tutulan ödənişlər. Onlar xarici ticarətlə bağlı fəaliyyətin müəyyən növlərinin maliyyələşdirilməsi üçün nəzərdə tutulur. Bunlara adətən xarici valyutanın köçürülməsinə qoyulan vergi, idxal lisenziyası üçün yığım, liman yığımları, statistik vergi, nəqliyyat vasitələrinə vergi aid edilir;

- Diskretləşdirilmiş gömrük qiymətləndirilməsi - gömrük rüsum və yığımlarının hesablanması üçün gömrük dəyərinin inzibati yolla müəyyən edilməsi praktikası.

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

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

Texniki maneələr - ticarət siyasətinin gizli metodu olmaqla milli texniki, inzibati və digər norma və qaydalar vasitəsilə xaricdən mal idxalının məhdudlaşdırılmasına yönəl-

dilir. Texniki xarakterli maneələrdən ən geniş yayılanları milli standartlara əməl edilməsi, idxal malların keyfiyyətini təsdiq edən sertifikatların alınması, mallarının xüsusi qablaşdırılması və nişanlanması ətraf mühitin mühafizəsi üzrə tədbirlərin həyata keçirilməsi də daxil olmaqla müəyyən sanitariya gigiyena normalara əməl edilməsi, mürəkkəbləşdirilmiş gömrük formalıqlarına və istehlakçıların hüquqlarına əməl edilməsi barədə irəli sürülən tələblər aiddir.

Daxili vergilər və yığımlar - idxal malının daxili qiymətini artırmağa və bununla da onun daxili bazarda rəqabət qabiliyyətini aşağı salmağa yönəlmiş ticarət siyasətinin gizli metodudur.

Dövlət satınalmaları çərçivəsində siyasət – dövlət orqanları və müəssisələrindən müəyyən malları yalnız yerli istehsalçılardan almağı tələb edən ticarət siyasətinin gizli metodudur. Bu zaman həmin malların idxal mallarından baha ola biləcəyi heç bir rol oynamır. Bu cür siyasət adətən milli təhlükəsizliyin qorunması zəruriliyi ilə izah edilir.

Yerli komponentlərdən istifadə tələbi – son məhsulun daxili bazarda satılmaq üçün nəzərdə tutulduğu halda həmin malın milli istehsalçılar tərəfindən istehsal olunmalı olan payını qanunvericiliklə müəyyən edən ticarət siyasətinin gizli metodudur.

## **15.5. Valyuta nəzarəti.**

Kommersiya fəaliyyətinin dövlət tənzimlənməsi sistemində valyuta nəzarəti mühüm yer tutur.

Valyuta nəzarət sistemi ölkələr arasında valyuta dəyərlərinin müxtəlif formalarının yerdəyişməsinin tənzimlənməsi üzrə tədbirlər toplusunu təmsil edir. Bu tədbirlər toplusunda valyuta məhdudiyyətlərinin tətbiqinə xüsusi fikir verilir. Valyuta məhdudiyyətləri valyuta dəyərləri ilə bağlı əməliyyat

yatlarda qadağalar, limitləşmə, nizama salma, ləngimə və ya onların sərəncamları şəklində istifadə olunur. Valyuta nəzarətinin və valyuta məhdudiyyətlərinin əsas məqsədləri kimi aşağıdakıları göstərmək olar:

- iqtisadi təhlükəsizliyin təmin edilməsi;
- xarici iqtisadi əlaqələrdə inkişafın stimullaşdırılması;
- ölkənin valyuta ehtiyatlarının formalaşması;
- ölkənin beynəlxalq öhdəliklərinin yerinə yetirilməsi.

Valyuta məhdudiyyətləri aşağıdakı amillərin nəzərə alınması ilə tətbiq olunur:

- ölkənin iqtisadi inkişaf səviyyəsinin və onun valyuta bazarının nəzərə alınması;
- ödəniş balansının vəziyyəti;
- rəsmi qızıl - valyuta ehtiyatlarının səviyyəsi və dinamika;
- milli pul vahidinin dönmə rejimi;
- idxalın həcmi və ona olan tələb;
- iqtisadi üstünlüklər;
- milli istehsalın qiymət və həcmələrinin səviyyəsi.

Valyuta nəzarətinin əsas tələbi valyuta qanunvericiliyinə riayət olunmasıdır. Bu qanunvericilik, bir qayda olaraq, kapitalın hərəkəti ilə əlaqədar olan (ödəniş balansının strukturu üzrə) əməliyyatların və cari əməliyyatların yerinə yetirilməsinə nəzarət üzrə tədbirlər kompleksini nəzərdə tutur. Valyuta nəzarətinin və valyuta məhdudiyyətlərinin formaları uyğun olaraq bu əlamətə görə cari (mal sövdələşmələri və «görünməz» sövdələşmələr) və maliyyə (kapitalın ixracı, idxalı və neytral sövdələşmələr) formalarına bölünürlər.

Valyuta nəzarətinin əsas istiqamətləri aşağıdakılardır:

- aparılan valyuta əməliyyatlarının qüvvədə olan qanunvericiliyə uyğunluğunu və bunun üçün lisenziya və icazələrin olmasını müəyyən etmək;

- dövlət qarşısında xarici valyuta üzrə və Azərbaycan Respublikasının valyuta bazarında valyutanın satışı üzrə öhdəliklərin rezidentlər tərəfindən yerinə yetirilməsi vəziyyətini yoxlamaq;

- xarici valyuta ilə ödənişlərin əsaslandırılmış olduğunu yoxlamaq;

- valyuta əməliyyatları, o cümlədən qeyri-rezidentlərin milli valyuta ilə əməliyyatları üzrə uçot və hesabatın tamlığı və obyektivliyini yoxlamaq.

Valyuta nəzarətinin əsas vəzifələri aşağıdakılardır:

- ixrac edilmiş əmtəələr üzrə valyuta mədaxilinə nəzarət etmək;

- idxal əməliyyatları üzrə əmtəələrin Azərbaycan Respublikasına daxil olmasına nəzarət etmək;

- barter müqavilələri üzrə əmtəələrin Azərbaycan Respublikasına daxil olmasına nəzarət etmək.

Azərbaycanda valyuta nəzarəti "Valyuta tənzihi haqqında" Azərbaycan Respublikasının Qanununa, eləcə də Nazirlər Kabinetinin, Azərbaycan Respublikasının Milli Bankının və Azərbaycan Respublikasının Dövlət Gömrük Komitəsinin öz səlahiyyətləri çərçivəsində qəbul etdikləri qərarlara uyğun həyata keçirilir. Respublikamızda valyuta nəzarətini həyat keçirən orqanlar isə Azərbaycan Respublikasının Milli Bankı və Azərbaycan Respublikasının Dövlət Gömrük Komitəsidir.

Valyuta nəzarətinin həyata keçirilməsi üçün ilkin sənəd lazımi qaydada tərtib olunmuş ixrac və ya idxal müqavilələridir. Onlarda minimum aşağıdakı rekvizitlər öz əksini tapmalıdır:

- hüquqi ünvanları göstərilməklə tərəflərin müəyyən edilməsi;

- miqdarı və texniki xüsusiyyətləri qeyd edilməklə əmtəələrin təsviri;

- əmtəə vahidinin qiymətinin, qiymətin hesablanma üsulunun və müqavilənin ümumi məbləğinin göstərilməsi;
- tədarük vaxtının göstərilməsi;
- əmtəənin qəbulu və haqqının ödənilməsi üzrə alıcının öhdəlikləri;
- ödənişlərin həyata keçirilməsinə əsas verən sənədlərin siyahısı göstərilməklə ödənişlərin müddəti, ödəniş valyutası və ödəniş üsulu;
- ödənişi həyata keçirənlərin və alanların bankının və hesablarının nömrələrinin göstərilməsi (eləcə də, ödənişlərin həyata keçirildiyi müxtəlif bankların rekvizitlərinin göstərilməsi);
- göndərilən əmtəənin haqqının ödəniləcəyinə və ya həyata keçirilmiş ödənişə görə əmtəənin tədarükünə zəmanət;
- əmtəənin göndərilməyəcəyi təqdirdə alınmış avansın qaytarılacağına dair tərəflərin öhdəlikləri;
- öhdəliklərin yerinə yetirilməməsinə görə tərəflərin məsuliyyəti və cərimə sanksiyaları;
- meydan çıxan mübahisələrin baxılacağı məhkəmənin yerləşdiyi ölkənin adı.

Müqavilə Azərbaycan dilində tərtib olunmalıdır və ya Azərbaycan dilinə tərcüməsi notarial qaydada təsdiq olunmalıdır. Müqavilə nömrələnəli, onun imzalandığı yer (ölkə), tarix göstərilməli və onu imzalamağa səlahiyyəti olanlar tərəfindən imzalanmalıdır.

Valyuta nəzarətinin həyata keçirilməsi üçün ikinci növ sənədlər saziş pasportu, uçot kartoçkası və ödəniş kartoçkasıdır.

Hər bir idxal və ixrac əməliyyatları üzrə saziş pasportu tərtib edilir. Saziş pasportu idxalçının və ya ixracçının valyuta hesabının açıldığı və müqavilə üzrə hesablaşmaları aparan bank tərəfindən imzalanır. Saziş pasportu müəyyən edilmiş qaydada, standart formada və iki nüsxədə tərtib edilir.

Saziş pasportu tərtib edildikdən sonra idxalçı və ya ixracçı onu, müqavilənin əslə və ya təsdiq edilmiş surəti ilə birlikdə, öz bankına təqdim edir. Bank təqdim edilmiş sənədlərin, o cümlədən imzaların, həqiqiliyini yoxlayır, saziş pasportunu imzalayır, onun bir nüsxəsini özündə saxlayır, digər nüsxəsini isə müştəriyə verir. Bununla da bank müqavilənin yerinə yetirilməsinə nəzarət funksiyasını üzərinə götürür.

ARDGK tərəfindən uçot kartoçkası hər bir gömrük deklarasiyasında hər bir əmtəə kodu üzrə tərtib edilir. ARDGK Azərbaycan Respublikası ərazisindən çıxarılan və ya onun ərazisinə daxil olan əmtəələrin və müvafiq ödənişlərin eyniləşdirilməsi məqsədi ilə uçot kartoçkalarını idxalçının və ya ixracçının bankına göndərir. Ödəniş kartoçkaları müqavilə üzrə həyata keçirilən ödənişlərin qeydiyyatı və onlara nəzarət məqsədi ilə tərtib edilir.

## İSTİFADƏ EDİLMİŞ ƏDƏBİYYAT

Azərbaycan dilində

1. Alıyev İ.H., İbadov S.A. Azərbaycan iqtisadiyyatı. Bakı: Ağrıdağ, 1998, 94 s.
2. Abbasov T.A., Bağirov M.S. Mühəsibat (idarəetmə) uçotu. Bakı: ADPU, 2007, 523 s.
3. Axundov Ş. «Marketinqin əsasları». Bakı: Ergün, 2001, 538 s.
4. Alıyev İ.A. Azərbaycan Respublikasında aqrar sahədə iqtisadi idarəetmə mexanizminin təkmilləşdirilməsi. Bakı: Elm, 2003, 315 s.
5. “Azərbaycan XXI əsrin astanasında” / Respublika elmi-praktiki konfransının materialları. Bakı: Şərq-Qərb, 1997, 856 s.
6. Azərbaycanın xarici ticarəti 2005-2008-ci illər. Statistik məcmuə. Bakı: 2009, 114 s.
7. Azərbaycan Respublikası Konstitusiyası. Bakı: Qanun, 2009, 68 s.
8. Bağirova İ.V. Beynəlxalq ixtisaslaşma və regional inkişafın inteqrasiya olunması istiqamətləri / Beynəlxalq iqtisadi əlaqələrin inkişafında regionların rolu və əhəmiyyəti. Beynəlxalq elmi konfransın materialları. Naxçıvan: 2009, s.26-29
9. Bayramov Ə.Ə. Regional iqtisadi inteqrasiya-nəzəriyyə və praktika. Bakı: Azərbaycan Dövlət nəşriyyatı, 1997, 222 s.
10. Beynəlxalq iqtisadi əlaqələrin inkişafında regionların rolu və əhəmiyyəti / Beynəlxalq elmi konfransın materialları. Naxçıvan, NDU-nun Qeyrət nəşriyyatı, 2009, 116 s.
11. Dövlət rüsumu. (normativ-hüquqi aktlar toplusu). Bakı: Hüquq ədəbiyyatı, 2003, 140 s.
12. Əhmədov N.H. Heydər Əliyev və Azərbaycanda gömrük xidməti. Humanitar elmlərinin öyrənilməsinin aktual problemləri. Bakı: Mürtəcim, 2008, 222 s.

13. Əliyev M.T. Azərbaycan iqtisadiyyatı. Bakı: Elm, 1997, 216 s.
14. Əliyev A.Ə., Nuriyev C.Q., Nuriyeva G.Q. "İqtisadiyyat və hüquq". Ensiklopedik izahlı lüğət. Bakı: Qanun, 2002, 536 s.
15. Əliyev A.Ə., Şəkərəliyev A.Ş. «Bazar iqtisadiyyatına keçid: dövlətin iqtisadi siyasəti» Bakı: Qanun, 2002, 278 s.
16. Əliyev A.Ə. Gömrük işi və dünya iqtisadiyyatının formalaşması və inkişaf problemləri. Bakı: Çarşıoğlu, 2003, 256 s.
17. Əliyev A.Ə. Azərbaycanın iqtisadi siyasəti. Azərbaycanın xarici ticarət-iqtisadi əlaqələri / Ali məktəblər üçün dərslik. Bakı: Qanun, 2003, 323 s.
18. Əliyev V. Azərbaycanın XİF tənzimlənməsində gömrük tariflərinin tətbiqi problemləri. Bakı: Elm, 2006, 238 s.
19. Əlirzayeva T.Ə., Əlirzayev Ə.Q. Əhalinin gəlirləri və istehlakının maliyyə mexanizmləri. Bakı: Elm, 2007, 247 s.
20. Feyzullabəyli İ.Ə., İbişov E.İ., İsrailov H.A. "Beynəlxalq ticarət işi". Bakı: Təhsil, 2001, 382 s.
21. Gömrük tarifi haqqında Azərbaycan Respublikasının Qanunu. Bakı: Qanun, 1995.
22. Heydərov K.F. Gömrük işinin əsasları: IV cilddə, I c., Gömrük işinin təşkili və texnologiyası. Bakı: Azərnaşr, 1998, 496 s.
23. Heydərov K.F., İbrahimov T.T. «Gömrük işi - iqtisadi süverenlik və təhlükəsizlik» Bakı: Ozan, 1999, 217 s.
24. Heydərov K.F. Heydər Əliyev və Azərbaycanda gömrük sisteminin təkamülü (İqtisadi təhlükəsizlik konsepsiyası üzrə). Bakı: Ozan, 2000, 252 s.
25. Həbibbəyli Ə.İ. Azərbaycan Respublikasının Böyük Britaniya və Şimali İrlandiya Birləşmiş Krallığı ilə iqtisadi əlaqələri. Bakı: Nurlan, 2007, 213 s.
26. Həsənov R.T. Azərbaycan Respublikasının sosial-

iqtisadi inkişafının bazar modelinin konseptual əsasları. Bakı: Elm, 1998, 328 s.

27. Kərimov C., Hüseynov C. Beynəlxalq iqtisadi münasibətlər. Mühazirə toplusu. Bakı: Azərənşr, 1998, 124 s.

28. Kərimov C., Gənciyev G.Ə. Dünya iqtisadiyyatı. Bakı: Maarif, 2001, 294 s.

29. Kərimli İ.A. Beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin müasir problemləri. Bakı: Çəşioğlu, 2006, 300 s.

30. Qəribov A.H. Azad iqtisadi zonalar: imkanlar, perspektivlər. Bakı: Təhsil, 2001, 133 s.

31. Qəribov A.H. Azad iqtisadi zonalar və iqtisadi təhlükəsizliyin tənzimlənməsi. Naxçıvan: İdeya, 2011, 254 s.

32. Meybullayev M. İqtisadi təlimlər tarixi / Ali məktəblər üçün dərslik. Bakı: Nurlan, 2005, 560 s.

33. Məmmədov Z. S. Azərbaycan Respublikasının xarici iqtisadi əlaqələri. Bakı: Qızıl Şərq, 2004, 187 s.

34. Məmmədov Z.S. Regionların iqtisadi inkişaf problemləri. Bakı: Elm, 2007, 469 s.

35. Məmmədov A.S. Texniki nəzarət vasitələri və onlardan istifadə qaydaları. Bakı: Azərənşr, 2009, 304 s.

36. Nadirov A.A. Müstəqil Azərbaycan iqtisadiyyatının inkişaf məsələləri. Bakı: Elm, 2002, 450 s.

37. Nuriyev C.Q. Beynəlxalq iqtisadi əlaqələrin hüquqi tənzimlənməsi. Bakı: Qanun, 2000, 228 s.

38. Nuriyev C.Q. «Gömrük hüququ» / Ali məktəblər üçün dərslik. Bakı: Qanun, 2002, 323 s.

39. Nuriyev Ə.X. Regional inkişafın dövlət tənzimlənməsinin aktual məsələləri. Azərbaycan iqtisadiyyatı: problemlər, perspektivlər. Bakı: Elm, 2004.

40. Rüstəmov A.A. Yeni iqtisadi münasibətlər şəraitində əhalinin maddi rifahının yüksəldilməsinin iqtisadi problemləri. Bakı: Bakı Universiteti nəşriyyatı, 2003, 339 s.

41. Şəkərəliyev A.Ş. Dünya iqtisadiyyatı və beynəlxalq

iqtisadi münasibətlər. Bakı: İqtisad Universiteti nəşriyyatı, 1999, 324 s.

42. Şəkərəliyev A.Ş., Nuriyev C.Q., Əliyev A.Ə. Gömrük işinin təşkili və idarə edilməsi. Bakı: Qanun, 2004, 343 s.

43. Şəkərəliyev A.Ş., Həmidova M.Y. Gömrük işinin təşkili və idarə edilməsi. Bakı: Hüquq ədəbiyyatı, 2006, 215 s.

44. Şirəliyev A.İ., Şirəliyeva Ş.A. İqtisad elmlərində işlədilən alınma sözlər. Bakı: Qorqud, 1999, 136 s.

45. Şirəliyev A.İ. Bazar iqtisadi sistemində mənafeələr problemi. Bakı: Qorqud, 2000, 95 s.

46. Vəliyev D.Q. Beynəlxalq iqtisadiyyat. Bakı: Azərbaycan Universiteti nəşriyyatı, 1998, 384 s.

47. Vəliyev D.Q. Qloballaşma şəraitində Azərbaycanın dünya maliyyə bazarlarına inteqrasiyası: təmayüllər, problemlər, perspektivlər. Azərbaycan Universiteti nəşriyyatı, Bakı: 2006, 242 s.

#### Türk dilində

48. Alkin E. Uluslararası ekonomik ilişkiler. İstanbul: Filiz kitabevi, 1990, 369 s.

49. Aras O.N. Azərbaycan ekonomisi və yatırım imkanları. Bakü: TÜSİAB, 2005, 395 s.

50. İşgüden T., Akyüz M. Uluslararası iktisad. İstanbul: Evrim kitabevi. 1995, 145 s.

51. İyibozkurt E. Uluslararası iktisat. Teori ve politika. Bursa: Ezgi kitabevi yayınları, 1995, 391 s.

52. Karluk R. Uluslararası ekonomi. İstanbul: Remzi kitabevi, 1991, 130 s.

53. Nemli A. Gelişmekte olan ülkelerde vergi politikası. İstanbul: Y. Güryay matbaası. 1979, 203 s.

54. Oğan S. Azerbaycan. İktisadi bünyesi. İstanbul: Türk Dünyası Araştırmalar Vaqfı, 1992, 200 s.

55. Selcuk H. Yeni yüzyılda Azerbaycan'ın sosyol-Ekonomik yapısı. İstanbul: "Tasam yayınları", 2004, 205 s.

56. Seyidođlu Ş. Uluslararası iktisat: teori, politika və uyqulama, İstanbul: Güzem yayımları, 2003, 663 s.

Rus dilində

57. Абасов Ч.М. Основные направления формирования внешнеэкономической политики Азербайджана. Баку: Изд. Сабах, 1994, 53 с.

58. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. Москва: Юрист, 1999, 366 с.

59. Алиев И. Каспийская нефть Азербайджана. М.: «Известия», 2003, 710 с.

60. Ахмедов А.И., Мухсинова Л.Х., Азизов Р.Н., Гаджиева С.М. Международная торговля Азербайджанской Республики. Баку: Сада, 2002, 244 с.

61. Ахмедов А., Гулиев Ю., Ализаде М. Развитие, транспортной системы мира. Баку: Элм, 2006, 251 с.

62. Гаджиев Ш. Азербайджан на пути к мировому сообществу: стратегия внешнеэкономического развития, Киев, Экспресс-об'ява, 2000, 503 с.

63. Джеффри Д. Сакс, Фелипе Ларрон Б. Макроэкономика. Глобальный подход. М.: ДЕЛЮ, 1996, 847 с.

64. Дилигенский Г. Глобализация в человеческом измерении. МЭ и МО, 2002, № 7, с. 4-16.

65. Киреев А. Международная экономика. М.: Наука, 1998, 415 с.

66. Мировая экономика. Под редакции Булатова А.С. М.: Юристы, 2000, 734 с.

67. Мировая экономика за 100 лет. Статистическое приложение. МЭ и МО, 2001, № 9, с. 90-114.

68. Набиев Н.А. Проблемы комплексного использования минеральных ресурсов Азербайджана. Баку: Элм, 1978, 106 с.

69. Покровская В. В. Организация и регулирование

внешнеэкономической деятельности. М.: Юристь, 2000, 456 с.

70. Раджабли А. Теория национальной безопасности. Баку: БСУ, 2005, 116 с.

71. Сафаров С. Стимулы для местного производства – Эхо, 25.05.2002.

72. Самедзаде З.А. Экономическая безопасность государства – важнейшее завоевание независимого Азербайджана. Газ. «Игтисадийят». 2001, октябрь - ноябрь

73. Самедзаде З.А. Этапы большого пути (экономика Азербайджана за полвека, её реали и перспективы). Баку: «Нурлан», 2004, 932 с.

74. Сандровский К.К. Международное таможенное право / Учебник. Киев, «Знания», КОО, 2002, 461 с.

75. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. М.: Международные отношения, 1994, 735 с.

İnternet saytları

76. [www.economy.gov.az](http://www.economy.gov.az) – İqtisadi İnkişaf Nazirliyi

77. [www.azstat.org](http://www.azstat.org) - Azərbaycan Respublikası Dövlət Statistika Komitəsi

78. [www.maliyye.gov.az](http://www.maliyye.gov.az) - Maliyyə Nazirliyi

79. [www.az-customs.net](http://www.az-customs.net) - Dövlət Gömrük Komitəsi

80. [www.kitab.az](http://www.kitab.az) – Elektron Kitabxana Şəbəkəsi

**QƏRİBOV ASƏF HEYDƏR OĞLU  
ANAR ƏLİ OĞLU ƏZİZOV  
ƏHMƏDOVA SƏDAQƏT ELMAN QIZI**

## **BEYNƏLXALQ TİCARƏT ƏMƏLİYYATLARI**

Dərs vəsaiti. Bakı, 2017, səh. 255

**Elmi redaktor: prof. İ.M.Məmmədov**  
**Texniki redaktor: Ə.N.Bağirov**  
**Kompüter tərtibatçısı: İ.F.Həsənova**  
**Kompüter operatoru: G.M.Məmmədova**

**Çapa imzalanıb: 07.09.2017**

**Kağız formatı: 60x84**

**Həcmi: 16 ç/v**

**Tiraj: 500**

**“Bakı Biznes Universiteti nəşriyyatı”  
Bakı, H.Zərdabi küç. 88<sup>a</sup>**