

JEL code: F42, O24

M.S.Abbaszadə
doktorant, Bakı Dövlət Universiteti

Məqalə redaksiyaya daxil olub 02.10.2023

The article was received by editorial board on 02.10.2023

Статья принята к печати 02.10.2023

XARİCİ TİCARƏTİN DETERMİNANTLARI VƏ ONLARIN XARAKTERİSTİKALARI

Xülasə

Sürətlə qloballaşan müasir dövrdə xarici ticarətin ölkə iqtisadiyyatının inkişafının mühüm amilinə çevrilir. Buna görə də idxal-ixrac əməliyyatlarının tənzimlənməsi hökumətlərin iqtisadi fəaliyyətinin mühüm istiqamətini təşkil edir. İqtisadi ədəbiyyatda xarici ticarətin tənzimlənməsi alətlərinin məlum təsnifatları verilir. Məqalədə bu alətlərlə yanaşı digər daha incə amillər də detallı şəkildə tədqiq olunur. Ümumdünya Ticarət Təşkilatına üzv olmayan Azərbaycan üçün bu amillərin təsir dairəsi xüsusi əhəmiyyət kəsb edir. Ölkənin bazar tutumunun nisbi kiçikliyi nəzərə alınaraq, ölkələrarası integrasiya amillərinə xüsusi fikir verilir.

Açar sözlər: qloballaşma meyilləri, xarici ticarət amilləri, beynəlxalq integrasiya.

GİRİŞ

Məlum olduğu kimi, müxtəlif amillərin hər hansı bir indikatora təsirinin kəmiyyət qiymətləndirməsinin rəşional elmi üsulu adekvat reqressiya modellərinin qurulmasıdır. İstənilən reqressiya modeli, o cümlədən ekonometrik modellər müəyyən bir dəyişənin – reqressantın bir və ya bir neçə dəyişəndən – reqressorlardan asılılığını ifadə edir. Bu baxımdan tədqiqatımızın əsas hədəfi olan idxal və ixracın ekonometrik modellərinin **iqtisadi cəhətdən** adekvatlığının təmin olunması üçün ilk növbədə bu makroiqtisadi indikatorlara təsir edən amillərin müəyyənəşdirilməsi və eyni zamanda multikolleniarlıq problemini nəzərə alaraq, bu amillər arasında qarşılıqlı əlaqənin də araşdırılması zəruridir. Beləliklə, beynəlxalq ticarətə aşağıdakı amillərin təsir etdiyi müəyyənəşdirilmişdir.

1. Dövlətin himayədarlıq siyasəti. Aşağıda göstərilən müxtəlif yollarla dövlət daxili istehsalçıları müdafiə etmək məqsədilə onların himayədarlıq siyasətini həyata keçirə bilər. Belə siyasət inkişaf etməkdə olan potensial rəqabətqabiliyyətli sahələrin mühafizəsi üçün məqsəduyğundur.

Daxili istehsalçıların himayəsinin digər mühüm sosial-iqtisadi səbəbi işsizlik təhlükəsinin qarşısının alınmasıdır – bütöv bir sahələrin tənəzzülünün zəruri sonucu, sözsüz ki, işsizliyin artmasıdır.

Himayədarlıq siyasətinin digər bir məqsədi sırf siyasi xarakterli ola bilər, məsələn, seçki qabağı istehsalçıların səsini qazanmaq üçün və ya seçkidən sonra verilmiş vədləri yerinə yetirmək üçün [1].

Aydındır ki, bu səbəblər arasında yalnız potensial rəqabətqabiliyyətli sahələrin himayəsi iqtisadi cəhətdən rəşional ola bilər, lakin bir şərtlə ki, qısa müddət ərzində rəqabət qabiliyyətinə nail olunsun. Əks halda bütün bu tədbirlər sayəsində daxili qiymətləri dünya bazar qiymətləri ilə müqayisədə yüksək saxlayar, bir tərəfdən əhalinin rifahına mənfi təsir göstərir, digər tərəfdənsə qaçaqmalçılığa yol açar, daxili qiymətlərin azaldılması isə məhsulların keyfiyyətinin aşağı olması hesabına baş verə bilər. Beləliklə, ticarət himayədarlığı son hesabda ölkənin davamlı iqtisadi inkişafını əngəlləmiş olur. Belə sonucun səciyyəvi misalı müəyyən potensiala rəğmən Rusiya avtomobil sənayesinin 30 ildə rəqabətqabiliyyətli səviyyəyə çata bilməməsidir.

Himayədarlıq siyasəti ilə onun tam əksi olan azad ticarət siyasəti arasında seçim sadə məsələ deyil. Tarixi təcrübə göstərir ki, himayədarlıq siyasəti ticarət tərəfdaşı ölkələrinin analoji cavab

olunur. Məlum olduğu kimi bununla yanaşı fermerlərə yanacaq və gübrə üçün əlavə subsidiyalar da ödənilir.

- İxracə verilən subsidiyalar. Bu, bilavasitə ixracın stimullaşdırılmasına xidmət edir. Çin hökuməti fəal şəkildə şirkətlərə faizsiz kreditlər təqdim edir və torpağı pulsuz icarəyə verir ki, bu da gizli subsidiyalaşdırmanın bir növüdür. Əməliyyat xərclərinin bu yolla azaldılması bu şirkətlərin dünya bazarlarına çıxışını asanlaşdırır [3].

4. Kvotalar. Dövlət hər hansı bir konkret əmtəənin idxalı və ya ixracı həcminə məhdudiyyət qoya bilər ki, bu da, uyğun olaraq, idxal və ixrac kvotası adlanır. Göründüyü kimi, tarif rüsumları, vergiləri və subsidiyalardan fərqli olaraq, bu, idxal və ixracı bilavasitə məhdudlaşdırır. İdxal kvotası əsasən daxili istehsalçıları, ixrac kvotası isə daxili istehlakçıları qorumaq məqsədilə tətbiq olunur. Məsələn, hazırda Kanada hökuməti yerli süd emalı sənayesini mühafizə etmək məqsədilə ABŞ-dan pendir idxalına minimal kvotalar tətbiq edir [2]. Liberal ticarətin tərəfdarı kimi çıxış edən ABŞ da bu himayədarlıq alətindən geniş istifadə edir, məsələn, Yaponiyadan elektronika, Çindən dəyü, Meksikadan ayaqqabı idxalına kvotalar tətbiq edir [4].

Digər misal: 2022-ci ildə Rusiya-Ukrayna böhranı nəticəsində gözlənilən buğda böhranı səbəbilə bir sıra ölkələr, o cümlədən Azərbaycanın əsas buğda təchizatçıları olan Qazaxıstan və Rusiya buğdaya ixrac kvotası tətbiq etdilər.

5. Barter siyasəti [5]. Bu siyasət nadir hallarda tətbiq olunsə da, müəyyən vəziyyətlərdə, məsələn ölkələrin valyutaları qeyri-stabil olan hallarda iki ölkə arasında məqsədamüvafiq ola bilər.

6. Azad ticarət. Himayədarlıq siyasətinin tam əksi olan azad ticarət siyasəti yuxarıda şərh olunan himayədarlıq siyasətinin tam əksi olmaqla dövlətin beynəlxalq ticarətə hər hansı bir müdaxiləsinin, o cümlədən, idxal rüsumları, subsidiyalar və kvotaların olmamasını nəzərdə tutur. Bu yanaşma xüsusən İkinci Dünya müharibəsindən sonra kapitalizm düşərgəsinin aparıcı yanaşması olmuşdur. 1947-ci ildə 23 aparıcı kapitalist ölkəsi Tarif və Ticarət üzrə Baş Saziş (General Agreement on Tariffs and Trade - GATT) imzaladı və 1948-ci ildən tətbiq eləməyə başladı. 1994-cü ildə təşkilatın adı dəyişdirilərək, Ümumdünya Ticarət Təşkilatı (ÜTT) adlandırıldı [6]. Təşkilatın əsas məqsədi üzvləri arasında ticarətdə maksimum liberallığın təmin olunmasıdır. Himayədarlıq siyasətində olduğu kimi azad ticarətin də müsbət və mənfi cəhətləri vardır. Müsbət cəhətlərə aşağıdakılar aiddir [7]:

- İxtisaslaşma. Ölkələrin müxtəlif məhsul istehsalı üzrə ixtisaslaşmasının bütün tərəflər üçün əlverişli olması iqtisadi nəzəriyyədən məlum faktdır. İxtisaslaşma prinsiplərinə yanaşmalar növbəti bölmədə ətraflı araşdırılır.

- Rəqabət. Rəqabətin əsas töhfəsi xərcləri azaltmaq və keyfiyyəti artırmaq səyi və bunun nəticəsi olaraq qiymətlərin azalmasıdır. GATT-ın təşviq etdiyi azad ticarət və rəqabət sayəsində ikinci dünya müharibəsindən sonra innovasiya fəaliyyəti dəfələrlə yüksəlmiş, dünya bazarlarında rəqabət kəskinləşmiş, məhsul təklifi sürətlə çoxalmışdır. Marketing fəaliyyətinin məhz bu dövrə təsadüf etməsi, müştəri məmnunluğu uğrunda mübarizə, nəhayət, hazırda marketing fənninin məxsusi olaraq universitetlərdə öyrənilməsi də təsadüfi deyil. Buna misal olaraq, on illərlə dünya bazarlarında dominant olan ABŞ avtomobil sənayesinin 1970-ci illərdə öz daxili bazarında yapon avtomobilləri ilə rəqabətdə məğlub olmasını [7] və yalnız bundan sonra innovasiya və marketing fəaliyyətinə xüsusi fikir verməsini misal gətirə bilərik.

- Qarşılıqlı bağlılıq və sülhün təşviqi. Bütün tarix boyu bir-birilə müharibə etmiş Avropa xalqları 70 ilə yaxın bir müddət ərzində nəinki barış içində yaşamış, hətta Avropa İttifaqı kimi yüksək integrasiya həddinə və valyuta birliyinə qədər təkamül etmişlər, ABŞ-la birlikdə isə NATO hərbi blokunda birləşmişlər. Bu onunla izah olunur ki, məhz öz təcrübələrində, xüsusən də iki dünya müharibəsi təcrübəsində bu ölkələr müharibənin çox bəla başa gəlməsini dərk etmişlər. Yeri gəlmişkən, Azərbaycan hökumətinin qələbəmizdən sonra Ermənistanə barış əli uzadıb, bölgədə birgə iqtisadi tərəqqi yolu təklif etməsi də məhz bu motivdən qaynanır.

İxtisaslaşma və əmək bölgüsü əmtəə və xidmət təchizatında qarşılıqlı asılılıq, bir-birinin bazarında ticarətin möhkəmlənməsi hər hansı bir hərbi konfliktə tamamilə inkar edir [8].

• Bərabər imkanlar. Himayədarlıq siyasəti dövlət strukturlarında korrupsiya imkanları yaradır – bu yolla daha güclü və zəngin biznes strukturları öz maraqlarını yeridir, kiçik sahibkarlar isə kənarda qalırlar [8]. Bu xüsusən idxal və ixrac kvotalarına yiyələnmədə güclü təzahür edir.

Azad ticarətin yuxarıda göstərilən müsbət cəhətlərinin neqativ tərəfləri də vardır [7]:

• İxtisaslaşma. Az bir sayda məhsul üzrə ixtisaslaşma faydalı olduğu kimi ziyanlı da ola bilər:

- əvvəla, ölkənin ixtisaslaşdığı sahədə daha güclü ölkələr əmələ gələ bilər;

- başqa ölkələr həmin məhsuldan daha effektiv əvəzləyici məhsullar yarada bilər. Məsələn, videokasseti, kompüter disk, disk fləş-kart əvəz edən kimi;

- ixtisaslaşma nəticəsində idxal edilən məhsulların istehsalçı dövlətləri ilə münasibət pisləşə bilər. Ən yaxşı misal 2022-ci il Ukrayna təcavüzündən sonra Rusiyanın düşdüyü vəziyyətdir;

- ixtisaslaşma külli miqdarda işçi qüvvəsinin də ixtisasını dəyişməsinə tələb edir ki, bu da sadə məsələ deyil. Xüsusən də yaşlı nəslin nümayəndələri bu məsələdə ətalətlilik nümayiş etdirə bilər və bu da işsizliyin artmasına səbəb ola bilər. Məsələn, keçən əsrin sonlarında yaranmış NAFTA daxilində ABŞ və Kanada arasında ixtisaslaşma nəticəsində ABŞ-da əlavə 1 milyon yeni işsizlər orduya meydana gəlmişdi [8]. Onu da qeyd edək ki, işsizliyin artması güclü sosial fenomen olmaqla hökumətlərin çox ehtiyat etdiyi və buna görə də xüsusi diqqət mərkəzində saxladığıları amildir.

Bu səbəblər göstərir ki, imkan daxilində ölkə iqtisadi sahələrin diversifikasiyasına çalışmalı və güclü dövlət və alyanslarla davamlı əlaqədə olmalıdır. İxracda, faktiki olaraq bir sahədən asılı olan ölkələr, o cümlədən Azərbaycan üçün diversifikasiya məsələsi həyati önəmlidir.

• Rəqabət. Rəqabətin mənfi təzahürlərinə aşağıdakıları aid etmək olar [7]:

- rəqabətdə uduzma. Bu, tək bir sahənin iflası deyil, ÜDM, yəni milli gəlir azalır, ölkədə işsizlik artır, dövlət büdcəsinin gəlirləri azalır və ümumən imkanlar daralır;

- rəqabətdə qələbə. Nə qədər paradoksal görünsə də, bunun da mümkün mənfi effekti qeyd olunur ki, bu da şirkət tərəfindən işçilərin əmək haqqının azaldılması istəyi ola bilər. Düzdür, bunun nəticəsində qiymətlər də azala bilər, amma son hesabda cəmiyyətin ümumi rifah halının artıb-azalması məsələsi sual altında qalır.

• Qarşılıqlı bağlılıq. Azad ticarət iqtisadi maneələri aradan qaldırmaqla kapital və işçi qüvvəsinin də beynəlxalq axınıni asanlaşdırır. Nəticədə, bir tərəfdən istehsal işçi qüvvəsinin daha ucuz olduğu ölkələrə köçürülür, digər tərəfdənsə işçi qüvvəsi əmək haqqının daha yüksək olduğu ölkələrə miqrasiya edir. Sonuncu Azərbaycan kimi ölkələrin mühüm problemi olan “beyin axınıni” da təşviq edir.

• Ekoloji təhdidlər. Azad ticarət zərərli istehsalların yüksək ekoloji tələblər irəli sürən ölkələrdən bu tələblərin zəif olduğu ölkələrə keçməsinə stimullaşdırır ki, bu da son hesabda bəşəriyyətin ümumi durumunu təhlükə altına alır [8].

• Qeyri-bərabər imkanlar. Azad ticarət müqavilələri müəyyən aspektlərdən bərabər imkanlar yaratdığı halda digər tərəfdən ciddi qeyri-bərabərliklər əmələ gətirə bilər. İş burasındadır ki, bir qayda olaraq, bu razılaşmalar çoxsəhifəli sənədlər olmaqla, müəyyən qrupların, əsasən də iri şirkətlərin mənafeyini müdafiə edən siyasətçilər tərəfindən hazırlanır və faktiki olaraq, kiçik şirkətlərin beynəlxalq ticarət imkanlarını sıfıra endirə bilər [8].

On-line ticarətin vüsət alması azad ticarəti təşviq edən mühüm amildir.

Azad ticarətlə himayədarlıq siyasəti arasında seçimin çətinliyini sübut edən parlaq misallardan biri də yuxarıda qeyd edilən NAFTA azad ticarət zonasının yaranmasından təqribən 30 il keçməsinə və bu müqavilədə hər üç tərəfin rüsum və digər baryerləri azaltma razılığına baxmayaraq, ölkələrin içində də azad ticarətin müsbət və mənfi təsirləri haqqında mübahisələr indiyədək davam edir.

7. İnflyasiya. İnflyasiya bazar iqtisadiyyatında adi haldır. Məlum faktdır ki, ölkədə qiymətlərin artım tempi tərəfdaş ölkələrlə müqayisədə yüksəkdirsə, ceteris paribus bu, ölkədən ixracın azalması, idxalın artmasına səbəb olur.

8. Valyuta mübadiləsi məzənnəsi. Bu, xarici ticarəti tənzimləyən mühüm indikatorudur. Makroiqtisadiyyat kursundan məlum olduğu kimi, milli valyutanın tərəfdaş ölkənin valyutasına nəzərən ucuzlaşması milli ixracı stimullaşdırır, ölkəyə idxalı isə azaldır. Valyuta məzənnəsi rejimlərinin müxtəlif təsnifatları vardır. Məsələn, Beynəlxalq Valyuta Fondu (BVF) 10 rejimi

fərqləndirir [9]. Bizim üçün maraqlı olan bu rejimlərin 3 qrupda birləşməsidir: 1) Sabit məzənnə (hard peg) rejimi (3 rejim); 2) keçid və ya tənzimlənən (soft peg) rejimlər (5 rejim); 3) üzən məzənnə rejimi (floating regime) (2 rejim). Azərbaycanda tənzimlənən məzənnə rejimi tətbiq olunur. Xüsusən ikinci və üçüncü tip rejimlərdə məzənnə ölkə daxilindəki və tərəfdaş ölkələrdəki, mövcud qloballaşma şəraitində isə dünyadakı iqtisadi vəziyyətdən asılı olaraq dəyişir. Son dövrlərdə də beynəlxalq ticarət hesablaşmaları inkişaf etmiş ölkələrin möhkəm valyutalarında həyata keçirilirdi ki, bu da həmin valyutaların nisbi stabilliyi ilə izah olunurdu. Bu hal böyük həcmdə indi də davam etsə də, son dövrlərdə bəzi ölkələr ticarət hesablaşmalarını milli valyutalarda reallaşdırmağa meyl edirlər. Məsələn, məlum olduğu kimi, 2022-ci il Rusiyanın Ukraynaya təcavüzü nəticəsində bu ölkəyə tətbiq olunan genişmiqyaslı iqtisadi sanksiyalardan sonra Rusiya birtərəfli şəkildə “dost olmayan” ölkələrə qaz satışının rublla ödənişini tələb etdi. Eyni zamanda Rusiya və Türkiyə, Rusiya və Çin arasında ikitərəfli milli valyutada ticarət niyyətləri irəli sürülür.

Tənzimlənən rejimlə üzən rejimin müqayisəsinə gəlincə, hər birinin üstünlüyü və çatışmayan cəhətləri vardır. Tənzimlənən məzənnənin əsas üstünlüyü ondan ibarətdir ki, o, məzənnə şoklarının, yəni kəskin məzənnə dəyişmələrinin qarşısını alır. İş burasındadır ki, məzənnə şokları xarici iqtisadi fəaliyyət subyektlərinin vəziyyətini pisləşdirə, hətta müflisləşməsinə səbəb ola bilər. Azərbaycanda belə hal 2015-ci ildə yaşanmışdır: ABŞ dollarının qiymətinin kəskin artması, bir tərəfdən dollarla kredit götürən şirkətləri müflisləşdirmiş, bu isə öz növbəsində bankların vəziyyətini pisləşdirmiş, digər tərəfdənsə idxala bağlı şirkətlərə mənfi təsir göstərmişdir. Milli valyutanın devalvasiyası milli ixracı stimullaşdırsa da, Azərbaycanın ixracının əsasən xam neftdən ibarət olması və həmin dövrdə neftin bazar qiymətinin dəfələrlə düşməsi (qeyd edək ki, manatın devalvasiyasının da səbəbi məhz neftin qiymətinin kəskin düşməsi ilə bağlı olmuşdur) səbəbindən ölkəmiz manatın devalvasiyasından yararlanma bilməmişdi.

Tənzimlənən məzənnənin mənfi cəhəti ondan ibarətdir ki, o, Mərkəzi Bankın valyuta bazarında fəal iştirakını tələb edir. Bu isə, bir tərəfdən Mərkəzi Bankın insan resurslarını bu fəaliyyətə yayındırır, digər tərəfdənsə milli valyutanın devalvasiya meyilləri zamanı Mərkəzi Bankın valyuta ehtiyatlarını azaldır, milli valyutanın revalvasiya meyilləri zamanı isə inflyasiya risklərini artırır.

Üzən məzənnənin bir üstünlüyü ondan ibarətdir ki, bu rejim Mərkəzi Bankın insan və valyuta resurslarını yayındırmır, digər üstünlüyü isə tədiyyə balansının stabilizatoru rolu oynamasıdır: milli valyutanın devalvasiyası zamanı ixracın fiziki həcmdə artımı ölkəyə əlavə dollar axınını təmin etməklə məzənnədəki itkiləri kompensasiya edir, əksinə milli valyutanın revalvasiyası zamanı idxalın artımı ölkədən əlavə dollar axınına səbəb olur. Nəticədə tədiyyə balans tarazlaşmağa meyl eləyir.

Lakin nəzərə almaq lazımdır ki, üzən məzənnənin bu üstünlüklərinə də çox arxayın olmaq olmaz [10]:

- əvvəla, üzən məzənnə bütün valyutalara nəzərən üzən olmalıdır ki, bu da tədiyyə balansında meydana çıxan defisit aradan qaldırılmasında böyük maneədir;
- ikincisi, ölkə bazarına daxil olmuş TMK-lar ölkə valyutasının yumşalmasına qiymətləri azaltmaqla reaksiya verə bilərlər;
- üçüncüsü, öncədən bağlanmış müqavilələrdə razılaşdırılmış qiymətlərin dəyişdirilməsinin mümkün olmaması defisit dərhal aradan qaldırılmasında daha bir maneəyə çevrilir;
- bundan başqa TMK-lar bir sıra məhsullarını özlərinin törəmə şirkətlərindən alır ki, məzənnə dəyişikliyi bunların qiymətinə təsir etmir.

Üzən məzənnənin mənfi cəhəti isə yuxarıda qeyd olunan valyuta şoku ehtimalının yüksək olması, bu səbəbdən hətta ortamüddətli xarici iqtisadi müqavilə riskinin artmasıdır.

Nəhayət, qeyd edək ki, bəzən dövlətlər ixracı stimullaşdırmaq məqsədilə qəsdən milli valyutayı ucuzlaşdırır ki, bu da tərəfdaş ölkələrin yuxarıda göstərilən idxal rüsumu və digər tədbirləri tətbiq etməyə məcbur edir. Məsələn, keçən əsrin sonlarında Yaponiya hökumətinin belə siyasəti Yaponiya avtomobillərinin ABŞ bazarlarında dominantlığını təmin etmişdi. Hətta bununla əlaqədar əvvəl ən yüksək səviyyədə narazılıqlar ifadə olunmuş, bu da nəticə vermədiyinə görə avtomobillərə idxal rüsumları qaldırılmışdı. Son dövrlərdə bu hallar Çinlə ABŞ arasında yaşanır.

Bəzi müəlliflər ABŞ-ın on illərlə davam edən böyük həcmdə mənfi ticarət balansının səbəbini də dolların başqa valyutalara nəzərən məzənnəsinin aşağı səviyyədə saxlanması ilə izah edir [2].

Digər tərəfdən milli valyutanın yumşalmasının iki mənfi cəhəti var:

- İxracın ucuzlaşması nəticəsində qeyri-elastik məhsulların satışından əldə edilən ölkəyə valyuta axınının azalması. Bu, ilk növbədə zəruri tələbat mallarına aiddir.

- Ölkəyə xarici kapital axınının, o cümlədən birbaşa investisiyaların azalması [11]. İş burasındadır ki, xarici investor ölkəyə investisiya eləyəndə ilk növbədə xarici valyutanı yerli valyutaya çevirir, mənfəəti də həmin valyutada əldə edir və yerli valyuta ucuzlaşanda onun xarici valyutada dəyəri azalır və beləliklə, xarici valyutada mənfəətlilik norması kiçik olur ki, bu da bu ölkəyə investisiya stimulumu azaldır. Xarici valyutanın ölkədən axını yerli valyutanın məzənnəsini daha da aşağı salır.

Mübadilə məzənnəsinin dəyişməsinin biznes fəaliyyətinə təsir müxtəlif ola bilər [15]:

- milli valyutanın yumşalması nəticəsində idxal olunan xammalın bahalaşması ilə 1) əgər məhsula tələb elastikdirsə, istehsalçı qiyməti çox artırmaqla bilmir və ziyanın bir hissəsini öz üzərinə götürmək məcburiyyətində qalır; 2) qeyri-elastik məhsullarda qiyməti artırmaqla yük istehlakçıların üzərinə qoyulur;

- əks halda xammal ucuzlaşırsa, istehsalçı qiyməti əvvəlki səviyyədə saxlamaqla mənfəətini artırma və ya qiyməti aşağı salmaqla satış həcmi artırma bilər. Sonuncu tələbə görə elastik məhsullar üçün məqsədmüvafiqdir;

- ixrac qiyməti artarsa, qeyri-elastik məhsul üçün ixracı artırmaq əlverişlidir və bu halda daxili bazarda satış azala bilər;

- ixrac hər hansı bir valyutaya nəzərən bahalaşanda və satış həcmi azalanda başqa ölkələrin bazarlarına çıxmağa çalışmaq lazımdır;

- şirkətlərin valyuta risklərindən qorunmasının müxtəlif üsulları var. Bunların böyük bir qismi şirkətin konkret xarici iqtisadi fəaliyyətinin xüsusiyyəti ilə bağlıdır. İdxal-ixrac əməliyyatlarında, xüsusən fyuçers, forvard müqavilələrində, yəni qiymətin nisbətən uzun müddətə hər hansı bir valyutada sabit qeyd edildiyi hallarda universal üsul kimi hecləşdirməni, yəni məzənnə dəyişməsinin sığortalanmasını təklif etmək olar.

Ölkədə hansı rejimin tətbiq edilməsinin daha yaxşı olması mübahisəlidir. Zənnimizcə böyük valyuta ehtiyatları və ölkəyə stabil valyuta axını olduğu halda iqtisadiyyatı şoklardan qorumaq məqsədilə tənzimlənən məzənnə rejimindən istifadə daha məqsədmüvafiqdir.

Yuxarıda qeyd edilən mübadilə məzənnəsinə təsir edən daxili və global amillər növbəti bəndlərdə araşdırılacaqdır.

9. Milli gəlir. Milli gəlirin əslində ikili təsir vardır. Bəzi müəlliflər hökm edirlər ki, milli gəlirin artması idxalı artırır [3]. Lakin bizim fikrimizcə, əvvəla, adətən milli gəlirin artımında ixracın da önəmli töhfəsi olur. Bu Azərbaycanın timsalında da aydın görünür. İkincisi də ölkənin iqtisadiyyatı kifayət qədər çeşidləşdirilmiş olduğu halda milli gəlirin əhəmiyyətli hissəsi yerli əmtəə və xidmətlərin istehlakına yönəli bilər. Başqa sözlə, ixrac, sözsüz ki, artacaq, amma onun artım tempi milli gəlirin artım tempindən yüksək də ola bilər, kiçik də.

Təsadüfi deyil ki, beynəlxalq ticarət dövriyyəsinin böyük bir hissəsi milli gəliri yüksək olan ölkələrə aiddir [13].

10. Valyuta ehtiyatları. Valyuta ehtiyatlarının çoxluğu iki halda idxal-ixracın tənzimlənməsi üçün önəmlidir.

- Valyuta məzənnəsinin idarə olunması – ölkə iqtisadiyyatını valyuta şoklarından qorumaq üçün.

- Ölkənin rəqabət qabiliyyətini artırmaq üçün zəruri olan texnologiya və avadanlığın idxalı üçün.

Valyuta ehtiyatları az olan ölkələr ticarət balansına çox həssas olur – ticarət balansında yaranan defisit milli valyutanın devalvasiyasına səbəb olur. Buna görə də belə ölkələrdə ticarət balansının əhəmiyyəti artır və şirkətlər diqqətlə onu təqib edir. Onu da qeyd edək ki, bəzən ticarət balansının defisiti ölkənin iqtisadi artımı ilə əlaqəli olur, çünki sonuncunun təmin olunması üçün ölkəyə qabaqcıl texnologiya və bununla bağlı maşın və avadanlıqların idxalı tələb olunur [13].

11. Valyuta bazarları. Hansı rejimin seçilməsindən asılı olmayaraq, valyuta məzənnələrinə valyuta bazarlarında baş verən proseslər təsir edir: üzən rejimlərdə bilavasitə bu bazarda formalaşır, hətta sabit məzənnə sonsuzluğa qədər sabit qalmır, dünya bazarlarında formalaşan məzənnələrdən asılı olaraq mütəmadi olaraq dəyişdirilir.

Valyuta bazarı dedikdə bir-birilə valyuta alveri edən şirkət, dövlət qurumu və özəl şəxslər şəbəkəsi nəzərdə tutulur. Valyuta məzənnəsi çox mühüm makroiqtisadi indikator olduğundan və bununla bağlı ciddi risklər mövcud olduğundan valyuta bazarları xarici iqtisadi fəaliyyət iştirakçıları tərəfindən diqqətlə təqib olunur.

Bu səbəbdən də milli bir çox hökumətlər xarici valyutaların milli valyutaya nəzərən formalaşan məzənnəsini tənzimləmək məcburiyyətindədir. Əsas hissəsi rəqabət bazarına aid olan çoxsaylı məhsullar ixrac edən ölkələr milli valyutanı yumşaq məzənnədə saxlamağa, idxaldan çox asılı olan hökumətlər isə istehlakçıların mənafeyini nəzərə alaraq, devalvasiyanın qarşısını almağa çalışır. Məsələn, bu səbəblə böyük həcmdə ixraca malik olan Çin Maliyyə Nazirliyi 2010-cu ildə yuanın ucuzlaşması məqsədilə daxili bazardan aldığı 900 milyard dolları ABŞ-ın dövlət istiqrazlarına yatırtmışdır [14].

Hər hansı bir ölkədə yaşanan valyuta şoku digər, ilk növbədə tərəfdaş ölkələrə də ciddi təsir göstərir. Məsələn, Azərbaycan Gürcüstanın əsas idxal tərəfdaşı olduğundan Azərbaycan manatının Gürcüstan larisinə nəzərən kəskin bahalaşması Gürcüstanda güclü idxal inflyasiyasına səbəb ola bilər. Milli valyutanın kəskin yumşalması nəinki idxal inflyasiyası yaradır, əgər ölkə iqtisadiyyatı kifayət qədər böyükdürsə, həmçinin investorların (xüsusən portfel investorlarının) ölkədən qaçışı maliyyə bazarlarında domino effektli təlatümlərə səbəb ola bilər ki, bu da maliyyədə “yoluxma” adlanır [11].

12. Hərbi-siyasi sabillik. Bu amil milli iqtisadiyyat üçün çox önəmli olmaqla beynəlxalq ticarətə də özəl təsirləri vardır:

- İlk növbədə müharibə vaxtı təbii resursların müəyyən hissəsi iqtisadi dövriyyədən çıxır, insan resurslarının bir hissəsi isə savaşa cəlb olunur. Eyni zamanda iqtisadiyyat da hərbi texnika və sursat istehsalına köklənməklə sərbəst resursların da müəyyən hissəsi sülh dövründəki istehsaldan yayındırılır. Nəticədə ölkənin ixracı azalır, idxala tələb isə artır və tədiyyə balansında defisit yaranır. Bu, hazırda ərazisində müharibə gedən Ukrayna timsalında özünü bariz nümayiş etdirir. Gözlənilən taxıl böhranı da sülh dövründə dünya taxıl istehsalının əhəmiyyətli hissəsinin Ukraynaya məxsus olması ilə izah olunur. Azərbaycanda inkişaf kifayət qədər inkişaf etmiş süd emalı sənayesi də bu sahənin əsas xammalı olan süd tozunu Ukraynadan idxal etməsi səbəbilə müəyyən çətinliklər yaşayır.

- Nəqliyyat yollarının iflici. Bu da həm ölkədən ixracı, həm də ölkə iqtisadiyyatı üçün vacib olan xammalın və sosial həyat üçün zəruri olan əmtəələrin idxalını məhdudlaşdırır. Bu məsələ ilə əlaqədar 2020-ci ilin iyulunda Ermənistanın Qazax bölgəsi istiqamətində genişmiqyaslı hərbi təxribatını misal gətirmək olar. Qarabağ bölgəsindən uzaqda olan bu ərazidə təxribatın yeganə məqsədi Azərbaycanı hərbi münaqişəyə cəlb etmək və bu əsnada bu ərazidən keçən mühüm kommunikasiya xətlərini – Bakı-Tbilisi-Ceyhan neft kəmərinə, Bakı-Tbilisi-Qars dəmir yolu xəttinə xələl gətirmək idi.

- Beynəlxalq sanksiyalar. Tarixi təcrübə göstərir ki, iki ölkə arasında müharibə zamanı digər dövlətlər bu ölkələrə tərəfdarlıq səbəbilə o biri ölkəyə sanksiyalar tətbiq edir. Sanksiyaların mühüm tərkib hissəsi bu ölkə ilə ticarət əlaqələrinin kəskin şəkildə məhdudlaşdırılmasıdır. Bunun ən müasir misalı dünyanın əksər aparıcı ölkələri tərəfindən Rusiyaya tətbiq edilən sanksiyalardır. Sözsüz ki, Rusiyanın Azərbaycanın mühüm idxal tərəfdaşı olması səbəbilə bu sanksiyaların Azərbaycana da mənfi təsirləri vardır. Məsələn, Azərbaycanda fəaliyyət göstərən McDonalds restoranlarının yarımfabrikatlarının əsasən Rusiya və Ukraynadan idxal olunması indi bu şirkəti yeni təchizat mənbələri axtarmaq zərurəti ilə qarşılaşdırır.

13. İstehsal xərcləri. Hələ ilk dəfə A. Smit tərəfindən mütləq üstünlük kimi şərh olunan bu amil beynəlxalq ticarətdə öz aktuallığını saxlamaqdadır. Məhsulların maya dəyərinə təsir edən bir sıra amillər vardır.

- Əmək haqqı səviyyəsi. Elmi-texniki tərəqqinin və istehsal innovasiyalarının vüsət almasına baxmayaraq, inkişaf etmiş ölkələrdə yüksək əmək haqqıları səbəbindən istehsalı daha ucuz işçi qüvvəsi olan ölkələrə köçürdülər.

- Ətraf mühitin mühafizəsi tələbləri. İnkişaf etmiş ölkələrdə belə tələblərin yüksək olması və bu səbəbdən istehsalçıdan əlavə xərclər tələb etməsi məhsulun maya dəyərini artırır. Bu, şirkətlərin öz istehsallarını daha yumşaq ətraf mühit şərtləri olan ölkələrə daşmasını təşviq edir [14].

- İstehsal şərtləri. Əməyin mühafizəsi və istehsalın təhlükəsizliyi tələbləri də xərcləri artırır və bu da istehsalı bu şərtlərin zəif olduğu yoxsul ölkələrdə qurmağı stimullaşdırır [14].

14. İstehsal və məhsul standartları. Standartların əsas məqsədi yerli istehlakçıların keyfiyyətsiz məhsullardan müdafiə olunmasıdır. İş burasındadır ki, idxal rüsumları bu problemi həll edə bilmir. Məsələn, maya dəyəri ABŞ istehsalından iki dəfə az olan, lakin eyni zamanda toksik materiallardan hazırlanmış Çin oyuncaqlarına tətbiq olunan hətta 50% idxal rüsumu onların bazara daxil olmasına mane ola bilməz, lakin keyfiyyət standartlarının tətbiq olunması bu oyuncaqların ABŞ bazarına girməsinin qarşısını tamam alır [2].

Xüsusən müasir dövrdə standartlar beynəlxalq ticarətdə önəmli rol oynayır. Bir qayda olaraq, inkişaf etmiş ölkələrdə həm istehsal proseslərinə yüksək ekoloji tələblər, həm də istehsalın nəticəsi olan məhsula yüksək keyfiyyət tələbləri irəli sürülür.

Nəzərə alsaq ki, beynəlxalq ticarətdə əsas alıcılar da məhz bu ölkələrdir, bu standartların bir çox ölkələrin ixracında ciddi əngəl olması aşkar olur. Azərbaycan da bu maneələrlə üzləşir. Lakin bu standartlara uyğunlaşma ölkə üçün geniş ixrac imkanları yaradır, belə ki, bu ölkələrə satış qiymətləri dəfələrlə yüksək ola bilər.

Bəzi hallarda dövlətlər daxili istehsalçıların qorunması – xarici məhsulların daxili bazarlara yeridilməsini əngəlləmək məqsədilə qəsdən qeyri-adi standartlar daxil edirlər. Məsələn, ötən əsrin sonlarında ABŞ hökuməti İsveçrə pendirlərinin ölkəyə idxalının qarşısının alınması üçün pendirlərin dəliklərinin ölçüsünə məhdudiyyət qoymuşdu [15, səh. 133].

15. Outsorsing – şirkətin müəyyən fəaliyyətləri başqa şirkətə sifariş etməsidir. Outsorsing şirkəti başqa ölkədə yerləşərsə, bu, beynəlxalq ticarət həcmi artırır. Əksər TMK-lar əsas məhsulun (məsələn, avtomobil, kompüter və s.) müəyyən hissələrini və xidmətlərini əsasən işçi qüvvəsinin ucuz olduğu xarici şirkətlərdən alır. Outsorsinqin mənfi cəhəti ölkədə iş yerlərinin azalmasıdır [10].

16. Əhali sayı [5]. Şübhəsiz, ceteris paribus, əhalisi daha çox olan ölkənin istehsalı və tələbatı da daha yüksək olur və ixtisaslaşma şərtində onun idxal və ixracı da daha çox olur.

Sözsüz ki, istehlak baxımından idxal üçün bütün əhali sayı önəmli olduğu halda, ixrac baxımından məhz işçi qüvvəsinin sayı önəmlidir. Məsələn burasındadır ki, ceteris paribus doğumun az olduğu ölkələrdə işçi qüvvəsinin sayı da, buna görə də ixrac da az olur.

17. İnsan kapitalı [16]. İnsan kapitalı sadəcə insan resurslarını və ya əvvəlki bənddə göstərilən əhali sayını nəzərdə tutmur. Bu, yeni texnologiyalarla bağlı müasir bilik və bacarıqların mənimsənilməsi səviyyəsini ehtiva edir [17, s. 472].

Buna görə də, əhali artımının zəif olduğu və əsasən əhali sayını immiqrasiya hesabına artıran inkişaf etmiş ölkələrdə ÜDM, idxal və ixrac məhz fiziki və insan kapitalı hesabına yüksəkdir və bu səbəbdən İqtisadi İnkişaf və Əməkdaşlıq Təşkilatı (İİƏT) ölkələrində ticarət dövriliyyəsi ilə əhali artımı arasında əks, digər ölkələrdə isə düz əlaqə aşkarlanmışdır [18, s. 22].

18. Coğrafi mövqe. Ticarət yollarının ölkədən keçməsi, dənizə çıxış, iqlim və s. coğrafi üstünlüklər idxal-ixrac fəaliyyətini stimullaşdırır. Bununla əlaqədar elmi ədəbiyyatda “dənizə çıxışı olmayan ölkə” (land-lock country) anlayışı işlədilir. Bu baxımdan Azərbaycan əlverişli coğrafi mövqeyi olan ölkə hesab olunur.

19. Qloballaşma meyilləri. Qloballaşma təbii proses olmaqla çağdaş dövrün gerçəkliyidir. Son 100 ildə sürətli nəqliyyat vasitələrinin meydana gəlməsi, İnternetin hər bir kəs üçün əlçatan olması və insanların rifahının yüksəlməsi qloballaşmanı daha da sürətləndirmişdir. Artıq bu prosesi dəstəkləyən çoxlu sayda beynəlxalq qurumlar yaradılmışdır. Qeyd etdiyimiz kimi, beynəlxalq ticarəti tənzimləyən belə qurum Ümumdünya Ticarət Təşkilatıdır. Dünyanın əksər ölkələrinin üzv olduğu bu quruma Azərbaycan hələ daxil olmamışdır. Bunun müəyyən səbəbləri vardır ki, zənnimizcə, bunlar

arasında ən önəmlilərdən biri ÜTT-nin azad ticarəti tələb etməsi fonunda Azərbaycanın bir çox iqtisadi sahələrinin yüksək rəqabət qabiliyyətinə nail olmamasıdır. Digər önəmli səbəb inkişaf etmiş ölkələrin hökumətləri və transmilli şirkətlərinin haqsız rəqabət üsullarından istifadə etməsidir.

Qloballaşmanın da milli iqtisadiyyat və ictimai rifah baxımından üstün və çatışmayan cəhətləri vardır. Üstün tərəflərə aşağıdakılar aiddir:

- daha geniş məhsul çeşidinə əlçatanlıq. Bu yalnız ticarətlə həyata keçirilmir. Qloballaşmanın mühüm töhfələrindən biri də şirkətlərin xarici ölkələrdə fəaliyyətlərinin asanlaşmasıdır ki, bu da bu ölkələrdə nümayəndəlik, filial, törəmə şirkətlər yaratmağa imkan verir. Məlum olduğu kimi, transmilli şirkətlər (TMS) bir çox hallarda yeni bazarlara yaxın ölkələrdə istehsal qururlar və beləliklə, bu və qonşu ölkələri öz məhsulları ilə təmin edirlər;

- xarici bazarlara çıxışın asanlaşması. Kiçik və orta şirkətlər belə öz məhsullarını ixrac etmək imkanını qazanırlar. İnternet bu məsələdə xüsusi rola malikdir. Məsələn, məlum olduğu kimi, hazırda ən kiçik hotellər belə İnternet üzərindən iri mehmanxanalarla rəqabət aparmaq iqtidarındadır;

- qloballaşmanın ən böyük töhfə verdiyi sahələrdən biri turizm industriyasıdır. Müxtəlif motivlərlə başqa ölkələrə səyahət bütün dövrlərdə insanların təbii tələbatlarından olmuşdur. Qloballaşma millətlər, konfessiyalar, insanlar arasında ünsiyyəti intensivləşdirərək, bu tələbatların ödənməsini daha da asanlaşdırmışdır;

- qeyd etdiyimiz kimi, qloballaşmanın daha bir töhfəsi TMK-ların öz istehsallarını işçi qüvvəsi ucuz olan ölkələrə yönəltməsidir ki, bunun da nəticəsi investisiyaları qəbul edən ölkədə işsizliyin azalması, gəlirlərin, hətta əmək haqqı səviyyəsinin artması ola bilər. Eyni zamanda dövlət büdcəsinə ödənilən vergilər və istehlak xərcləri də artır [19]. Başqa sözlə, TMK-ların birbaşa xarici investisiyası ölkədə multiplikativ effekt yaratmış olur;

- ölkəyə daxil olan TMK yerli istehsalçıları rəqabət qabiliyyətini artırmağa sövq edir. Bu şirkətlər yerli xüsusiyyətləri daha yaxşı bilmək və xüsusi xidmətlər hesabına buna nail ola bilərlər.

Qloballaşmanın mənfə təzahürləri kimi aşağıdakılar qeyd olunur [19]:

- tənzimləmənin çətinliyi. Bu problem inkişaf etmiş ölkələrin şirkətləri üçün yaranır. Öz ölkələrində məhdudlaşdırıcı standartları uyğun istehsalat məcbur olan bu şirkətlər nisbətən zəif tələbləri olan ölkələrə məhsul ixracında əlavə rəqabətlə üzləşirlər. Eyni problem şirkətin əmtəə nişanlarının mənimsənilməsi və piratlıq məsələsində meydana çıxır. Belə hallara göz yuman ölkələrdə məşhur şirkətlər əlavə çətinliklərlə üzləşir. Yerli müəssisələrin bu şirkətlərin ticarət nişanının cüzi dəyişməsi, brendinin bir hərfinin dəyişdirilməsindən istifadə etmələri və ya TMK brendi ilə kontrafakt məhsul buraxılması adi haldır. Keçən əsrin sonlarında Çində piratlığa qarşı cəza tətbiq olunmadığından ölkədə kompakt və DVD-disklər, hətta bu disklərə yazılan copyright musiqilər, Amerika videofilmləri və proqram təminatları istehsal olunaraq, ABŞ brendləri ilə satılırdı. Nəticədə ABŞ-ın itkiləri 2 milyard dollar civarında qiymətləndirilirdi [3].

Son dövrlərdə Apple şirkətinin Huawei şirkətinə qarşı iddiaları buna parlaq misaldır.

- İqtisadi nəzəriyyədə oliqopolik bazarın üç modelinə baxılır ki, bunlardan biri də lider modelidir. Nəzərdə tutulur ki, konkret məhsul bazarında az sayda istehsalçı var və bunlardan biri liderdir. Başqa sözlə, digər şirkətlər onun qiymət strategiyasına uyğunlaşmalı olur. Bu, lider şirkətin məhsulun maya dəyərini azaltma stimulu və deməli, rəqabət qabiliyyətini azaldır. Bu halda bazara güclü xarici şirkətlərin daxil olması şok effekti yarada və milli sahənin müflisləşməsinə və bunun nəticəsi olaraq əmək haqqıların azalması və işsizliyin artmasına səbəb ola bilər. Ölkə iqtisadiyyatının zəif diversifikasiyası, xüsusən də bir sektordan asılılığı halında isə bunun nəticələri çox ağır xarakter ala bilər. Ona görə də bu sahədə işləyən biznes strukturları kəskin rəqabət halındakı vəziyyəti proqnozlaşdırmalı və buna hazır olmalıdır.

- Əvvəlki bənddə qeyd edilən problem global miqyasda da baş verə bilər. Əgər hər hansı bir məhsulun dünya üzrə satıcıları çox deyilsə, onlar qiyməti yüksək səviyyədə saxlaya bilər. Lakin elə bir zaman gəlib çıxa bilər ki, həmin məhsulun satıcılarının sayı kəskin arta, onda qiymət də kəskin düşə bilər. Onu da qeyd edək ki, son dövrlərdə belə vəziyyətin tez-tez baş verməsi müşahidə olunur ki, bu da əsasən innovativ məhsullarla əlaqədardır. Belə ki, bu cür məhsulların ilk istehsalçıları patent hüququ hesabına əldə edilən inhisarçı mövqe səbəbindən qiyməti bir neçə il yüksək səviyyədə

saxlayırlar ki, bu da həm təbii, həm də müəyyən mənada ədalətlidir, çünki şirkət bu məhsulun yaradılmasına ola bilər ki, illərlə böyük tədqiqat və işləmə (R&D) məsrəfləri xərcləyiblər. Təcrübə göstərir ki, bu dövrdə məhsulun satış qiyməti onun maya dəyərini dəfələrlə üstələyə bilər. Lakin bazarda analogi məhsulun yeni hətta bir satıcısının meydana gəlməsi qiyməti kəskin azaldır. İnnovativ məhsulun diffuziya mərhələsində isə istehsalçıların sayı xeyli artır – bazar, bir qayda olaraq, inhisarçı rəqabət xarakterli olur. Bunun ən yaxşı nümunəsi yuxarıda gətirdiyimiz ilk smart mobil telefon istehsalçıları misalıdır. İlk dəfə Apple şirkəti tərəfindən istehsal olunan bu telefonlar qısa zamanda başqa əməliyyat sistemi tətbiq olunmaqla Huawei tərəfindən də nisbətən aşağı qiymətlərlə təklif olunmağa başladı (hətta Apple sənaye casusluğu şübhəsi ilə Huawei şirkətini məhkəməyə də verdi) və bu, Apple şirkətini telefonlarının satış qiymətini xeyli azaltmağa məcbur etdi. Yenə də qıza müddətdən sonra istehsalçıların və brendlərin sayı dəfələrlə artdı. Bu, o deməkdir ki,

- böyük xərclər qoyub hər hansı bir texnologiyanı almazdan öncə başqa amillərlə yanaşı diffuziya amilini nəzərə almaq zəruridir.

- eyni qayda ilə hər hansı bir məhsulu böyük həcmdə alıb ölkəyə idxal etməzdən öncə onun qiymət dəyişməsi riskini də nəzərə almaq lazımdır.

- İnstitusional amillər. Biz burada əsasən qeyri-formal institutları – ölkədə mövcud olan adət-ənənə, dini və digər mental-mədəni amilləri nəzərdə tuturuq. Hər hansı bir məhsulun ölkəyə böyük partiyalarla idxalı, əlverişli də bu məhsulun ölkədə istehsalının təşkili öncəsi bu amillər hökmən nəzərə alınmalı, zəruri olduqda məhsulda müəyyən dəyişikliklər edilməlidir. Ən xarakterik misal məşhur McDonalds şirkətinin üç ölkədə - Azərbaycan, Rusiya və Türkiyədəki fəaliyyətidir. Azərbaycan və Rusiyada bu fəaliyyətin xüsusi məhdudiyyətləri yoxdur, Türkiyədə isə bu restoranların məhsullarını halal qaydalarına tabedir. Nəticədə Rusiyada və Türkiyədə bu mənada heç bir problem yaşanmır, Azərbaycanda isə müştərilərin bir hissəsi itirilmiş olur. Odur ki, məlumatlara görə bu səbəbdən şirkət Azərbaycanda da Türkiyə modelinin tətbiq olunması üzərində çalışır.

20. Regional integrasiya. Hazırda dünyada bir sıra dövlətlərarası regional integrasiya qurumları mövcuddur:

- Avropa İttifaqı (Aİ). Bu, mövcud regional integrasiya birləşmələri arasında ən mükəmməli hesab oluna bilər: İkinci dünya müharibəsindən bir az sonra – 1951-ci ildə Almaniya, Belçika, Fransa, İtaliya, Lüksemburq və Niderlandı birləşdirən Avropanın Polad və Kömür birliyindən başlayaraq, Gömrük İttifaqı, Ümumi Bazar, Şengen sazişi, Maastrix müqaviləsi və nəhayət, Valyuta Birliyinə qədər təkamül edən Avropa İttifaqı sosializm düşürgəsinin dağılması ilə əksər Şərqi və Mərkəzi Avropa dövlətlərini də daxilinə almaqla hazırda İngiltərə də qurumdan çıxandan sonra 27 üzvdən ibarətdir. Daxili çəkişmələrə baxmayaraq, çox hallarda bu ölkələr öz iqtisadi və siyasi fəaliyyətlərində müəyyən vəhdət nümayiş etdirirlər.

- Müstəqil Dövlətlər Birliyi (MDB). SSRİ-nin dağılmasından sonra Rusiyanın təşəbbüsü ilə 1991-ci ildə başlanılan və digər 11 postsovet dövlətinin dəvət olunduğu bu proses 1994-cü il üçün Türkmənistan və Ukraynadan başqa qalan 10 dövlətin həm müqaviləni, həm də qurumun nizamnaməsini ratifikasiya etmələri ilə nəticələndi. Gürcüstan və Ukraynanın qurumu tərkindən sonra hazırda qurumun 9 həqiqi (Azərbaycan, Belarus, Ermənistan, Moldova, Qazaxıstan, Qırğızıstan, Özbəkistan, Rusiya və Tacikistan) və bir bağlı (Türkmənistan) üzvü var [20]. Bu birliyin fəaliyyətsizliyi onun formal bir qurum olmasına dəlalət edir.

- NAFTA – Şimali Amerika azad ticarət Razılaşması 1994-cü ildə yaradılıb. Üzvləri ABŞ, Kanada və Meksikadır.

- Merkosur – Cənubi Amerika ölkələri Argentina, Braziliya, Paraqvay və Uruqvayı birləşdirməklə 1991-ci ildə yaradılıb.

- ASEAN – Cənubi-Şərqi Asiya Dövlətləri Assosiasiyası 1992-ci ildə yaradılıb. 10 üzvü var: Bruney, Filippin, İndoneziya, Kamboca, Laos Demokratik Respublikası, Myanma, Sinqapur, Tailand, Vyetnam.

Digər regionlarda da belə qurumlar mövcuddur. Göründüyü kimi, bu integrasiya birləşmələri əsasən inkişaf etməkdə olan region ölkələrindən ibarətdir və onların əsas hədəfi öz aralarında ticarət maneələrini aradan qaldırmaqla və başqa ölkələrlə münasibətdə bu maneələri saxlamaqla qurum daxili

ticarət dövriyyəsini artırılması və bu yolla milli iqtisadiyyatların inkişafına nail olmaqdır. Yeri gəlmişkən, zəif ölkələrin iqtisadi integrasiya əsasında inkişafı ideyasını keçən əsrin əvvəllərində məşhur İsveç iqtisadçısı, Nobel mükafatı laureatı Qunnar Mürdal irəli sürmüşdür [21, s. 217].

Regional iqtisadi integrasiyanın üstünlükləri ənənəvi və qeyr-ənənəvi siniflərinə bölünməklə aşağıdakı təsnifatı təklif olunur:

1) Ənənəvi üstünlüklər [22, s. 2]:

• Ticarətdən əldə edilən səmərələr. İntegrasiya ölkələrində üçüncü ölkələrdən idxal edilən məhsulları əvəz edəcək məhsullar istehsal oluna bilərsə, integrasiyadaxili əlverişli ticarət şərtləri nəzərə alınmaqla bu həm üçüncü ölkələri bazardan çıxarmış olur və eyni zamanda qiymətlərin azalmasına səbəb olur. Lakin rifahın daha da yüksəlməsi üçün üçüncü dövlətlərə tətbiq olunan idxal rüsumlarının aşağı səviyyədə saxlanması məsləhət görülür ki, bu da “açıq regionalizm” adlandırılır.

• Rəqabətin güclənməsi və mənfəətin artımı. Kiçik bazarlarda rəqabətlə müsbət miqyas effekti arasında seçim dilemması meydana gəlir. Regiondaxili bazar genişlənməsi bu dilemmayı aradan qaldır bilər: müsbət miqyas effekti ilə işləyən iri şirkətlərlə yanaşı nisbətən çevik olan kiçik şirkətlər də fəaliyyət göstərə bilər ki, bu da rəqabəti dəstəkləmiş olar. Bu fonda kiçik idxal rüsumları rəqabəti gücləndirməklə istehsal effektivliyinin yüksəldilməsini təşviq etmiş olar. Bu həm də yeri istehsalçıların daha mütərəqqi texnologiyalara can atmasını stimullaşdırar.

• İnvestisiyalar. Bir qayda olaraq, regional integrasiya müqavilələri çoxaspektli olur – yalnız ticarət deyil, başqa iqtisadi münasibətlərdə də qarşılıqlı əlverişlilik prinsipi tətbiq olunur, o cümlədən birbaşa xarici investisiyaları asanlaşdırır. Burada da xüsusən qlobal TMK-ların ölkəyə qabaqcıl texnologiyaları gətirmək baxımından üçüncü tərəflərə qarşı himayədarlı siyasətinin çox sərt olmamasına fikir vermək zəruridir.

2) Qeyri-ənənəvi üstünlüklər [22, s. 2-3]:

• Pozitiv daxili islahatlar. İntegrasiya müqaviləsi şərtləri ölkələrin üzərinə makroiqtisadi sabillik, antiinhisar fəaliyyəti və s. kimi iqtisadi və siyasi demokratik islahatlar aparılması üzrə mütərəqqi tələblər qoya bilər.

• Mesaj. Əslində iqtisadi integrasiya qurumuna üzv olma ciddi məhdudiyyətlər və yüksək xərclərlə müşayiət olunan bahalı bir işdir. Lakin məhz bu öhdəliklərə riayət olunma ölkənin nüfuzunu artmasına xidmət edir. Beləliklə, xüsusən imici mənfi olan ölkələrin nüfuzlu iqtisadi integrasiya qurumuna üzv olması beynəlxalq ictimaiyyətə mesaj baxımından önəmlidir.

• Sığorta. İntegrasiya bağlılığı ölkələri beynəlxalq təhdidlərə qarşı birgə hərəkət etməyə təşviq edir ki, bu da müəyyən xarici şoklara (inkişaf etmiş ölkələrin iqtisadi təcavüzkar siyasəti, ticarət müharibələri və s.) davam gətirməyə imkan verir.

• Təhlükəsizlik. Qarşılıqlı iqtisadi bağlılıq ölkələri hətta hərbi cəhətdən də əməkdaşlığa sövq edə bilər.

• Koordinasiya. İntegrasiya əlaqələri üzv dövlətləri öz siyasətlərini koordinasiya etməyə təşviq edir ki, bu da, beynəlxalq təşkilatlarda (məsələn, Ümumdünya Ticarət Təşkilatı, Ümumdünya Turizm Təşkilatı, Ümumdünya Əmək Təşkilatı və s.) əlverişli kollektiv müqavilələr əldə etməyə imkan verir.

21. Əmək haqqı səviyyəsi. Qeyd etdiyimiz kimi, məhsulların maya dəyərinə önəmli təsir göstərməklə, bu amil idxal-ixrac məsələlərində də ciddi effektə malikdir. Məsələn, bunun nəticəsidir ki, Avropa İttifaqı dövlətləri bu indikatoru tənzimləmə siyasəti həyata keçirir – əmək haqqı səviyyəsinin müntəzəm artmasına çalışır ki, Avropa malları ABŞ malları ilə müqayisədə rəqabət qabiliyyətli olsun. Əksər hallarda əmək haqqının artım tempi inflyasiyanı cüzi olaraq üstələyir [23].

22. Rəqabətqabiliyyətlik və innovativ inkişaf səviyyəsi. İstehsal effektivliyinə nail olmuş və yüksək keyfiyyətli məhsullar istehsal edən ölkələrin ixrac imkanları daha yüksəkdir [19].

23. Əhalinin ənənələrindəki fərq [24]. İlk baxışdan önəmli görünməyən bu amil ölkələrarası ticarətdə çox önəmli olar, belə ki, müəyyən məhsulun istehsalında müqayisəli üstünlüyə rəğmən, əgər bu məhsulun istehsalı ölkədə ənənəvi deyilsə, onda ölkə bu məhsulu müqayisəli qiymətləri daha yüksək olan ölkələrdən idxal edə bilər. Əksinə, başqa ölkələrə nisbətən baha başa gəlməsinə baxmayaraq, ənənəyə uyğun olaraq ölkə belə məhsulun istehsalında ısrarlı ola bilər.

24. Dil [5]. Xüsusən kiçik şirkətlər üçün əlavə tərcüməçi xərcləri, müqavilələrin hüquqi dəstəklənməsi xərcləri tələbi səbəbindən dil amili xarici ticarətdə ciddi bəyər ola bilər. Düzdür, müasir kompüter və digər texnologiyalar bu maneəni müəyyən dərəcədə aradan qaldırır, amma ciddi müqavilələrdə dəqiq tərcümə zərurəti qalır.

Göründüyü kimi, beynəlxalq ticarətin həcmi və ölkələrarası istiqamətini şərtləndirən çoxlu sayda amil mövcuddur. Bu amillərin uyğun ekonometrik modellərin qurulmasında nəzərə alınması imkanları və problemləri, həmçinin idxal və ixracın müxtəlif iqtisadi indikatorlar arasında qarşılıqlı əlaqəsini ifadə edən modellərin qurulması növbəti fəsildə həyata keçiriləcəkdir.

İstifadə edilmiş ədəbiyyat:

1. Frances K. (2018). Factors Influencing International Trade. / <https://bizfluent.com/info-8210281-factors-influencing-international-trade.html>. Updated.
2. Cameron S. (2019). Pros and Cons of Protectionism / <https://bizfluent.com/info-7814010-forces-affect-trading-global-markets.html> - Updated July 31, 2019
3. Most Influential Factors Affecting Foreign Trade / <https://www.yourarticlelibrary.com/foreign-trade/7-most-influential-factors-affecting-foreign-trade/5938> - 1907.2022
4. Cameron S. (2019). Free Trade vs. Protectionism Debate / <https://bizfluent.com/info-7814010-forces-affect-trading-global-markets.html> - Updated September 04, 2019
5. <https://byjus.com/question-answer/what-are-the-factors-affecting-international-trade/>
6. <https://verdragenbank.overheid.nl/en/Treaty/Details/006960.html>
7. Merritt C. What Are the Advantages & Disadvantages of Free Trade? / <https://bizfluent.com/info-7814010-forces-affect-trading-global-markets.html> - Updated September 26, 2017
8. Gaille L. (2017). 12 Pros and Cons of Free Trade / <https://vittana.org/12-pros-and-cons-of-free-trade> - June 28.
9. <https://www.imf.org/en/Home>
10. International financial management / <https://lms.su.edu.pk>
11. Bofah K. (2017). Purpose of the Foreign Exchange Market ? <https://bizfluent.com/info-7814010-forces-affect-trading-global-markets.html> - Updated September 26, 2017
12. Sherman F. (2018). What Happens to Exports & Imports When the Dollar Appreciates & Depreciates? / <https://bizfluent.com/info-7814010-forces-affect-trading-global-markets.html> - Updated November 21, 2018
13. Factors Influencing International Trade / <https://www.slideshare.net/NEETHUSJAYAN/factors-influencing-international-trade> - 19.-7.2022
14. Nansen T. (2017). What Are Some of the Forces That Affect Trading in Global Markets? - Published on 26 Sep 2017 / <https://bizfluent.com/info-8210281-factors-influencing-international-trade.html>
15. Гулиев Р.Р. (2003). Проблемы агропромышленной интеграции в СНГ (на примере России и Азербайджана). - М., Изд-во МСХА, - 286 с.
16. Yuna D., Ruixin Z., Huaixi S., Lu Z. (2022). Development and Influencing Factors of International Trade in Digitally Deliverable Services // <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2022.908420/full>
17. Mankiw N.G. (2017). Principles of Economics. 8th Edition. - Cengage Learning, – 888 p.
18. C.Fundamental economic factors affecting international trade. - World Trade Report 2013. – 108 p.
19. Milano S. (2018). The Negative & Positive Effects of Globalization / <https://bizfluent.com/info-8605799-negative-positive-effects-globalization.html> - Updated November 08, 2018
20. About Commonwealth of Independent States / <http://www.cisstat.com/eng/cis.htm>

21. Карлсон А. (2020). Шведский эксперимент в демографической политике: Гуннар и Альва Мюрдали и межвоенный кризис народонаселения / пер. с англ. - М.: из-во Социум, - 309 с.

22. Regional Integration: Concepts, Advantages, Disadvantages and Lessons of Experience / https://sarpn.org/documents/d0001249/P1416-RI-concepts_May2005.pdf

23. [Hartman D. \(2017\). Wage Moderation Effects / https://bizfluent.com/info-7814010-forces-affect-trading-global-markets.html](https://bizfluent.com/info-7814010-forces-affect-trading-global-markets.html) - Updated September 26, 2017

24. <https://www.toppr.com/ask/content/concept/trade-and-factors-affecting-trade-206058/>

M.S.Abbaszadeh

PhD student, Baku State University

Determinants of foreign trade and their characteristics

Abstract

In the modern era, which is rapidly globalizing, foreign trade is becoming an important factor in the development of the country's economy. Therefore, the regulation of import-export operations is an important area of economic activity of governments. The well-known classifications of foreign trade regulation instruments are given in the economic literature. The article discusses these tools in detail, as well as other, more subtle factors. For Azerbaijan, which is not a member of the World Trade Organization, the sphere of influence of these factors is of particular importance. Given the relative small market capacity of the country, special attention is paid to the factors of cross-country integration.

Key words: globalization trends, factors of foreign trade, international integration.

М.С.Аббасзаде

докторант, Бакинский Государственный Университет

Детерминанты внешней торговли и их характеристика

Резюме

В современную эпоху, которая стремительно глобализируется, внешняя торговля становится важным фактором развития экономики страны. Поэтому регулирование импортно-экспортных операций составляет важное направление экономической деятельности правительств. В экономической литературе приводятся известные классификации инструментов регулирования внешней торговли. В статье подробно рассматриваются эти инструменты, а также другие, более тонкие факторы. Для Азербайджана, не являющегося членом Всемирной Торговой Организации, сфера влияния этих факторов имеет особое значение. Учитывая относительную маленькую рыночную емкость страны, особое внимание уделяется факторам межстрановой интеграции.

Ключевые слова: тенденции глобализации, факторы внешней торговли, международная интеграция.