

M.A.MƏDƏTOV

**ÜMUMDÜNYA TİCARƏT
TƏŞKİLATI VƏ DAXİLİ
BAZARIN QORUNMASI**

Elmi redaktor:

*Azərbaycan Milli Elmlər Akademiyasının həqiqi
üzvü Z.Ə.SƏMƏDZADƏ*

MANSUR AKİF OĞLU MƏDƏTOV

(İqtisad elmləri namizədi)

Ümumdünya Ticarət Təşkilatı və daxili bazarın qorunması

**Всемирное Торговое Организация и защита
внутреннего рынка**

World Trade Organization and defense domestic market

Kitabda Ümumdünya Ticarət Təşkilatının strukturu, ticarət-siyasi alətləri, onun üzvlərinin təcrübəsi öyrənilir. Qloballaşmanın tərəfdarları ilə onun əleyhdarlarının arqumentləri müqayisəli təhlil olunur. Kitab elmi işçilər, tədqiqatçılar, tələbələr və geniş oxucu kütləsi üçün nəzərdə tutulmuşdur.

M $\frac{3713000000 - 74}{N 098 - 2009}$ *Qrifli nəşr*

© Mədətov, 2008

ÖN SÖZ

Oxuculara təqdim olunan bu əsər aktual bir problemə – daxili bazarın qorunmasına həsr olunmuşdur. Azərbaycanın Ümumdünya Ticarət Təşkilatı ilə intensiv danışıqlar apardığı bir dövrdə müəllifin araşdırmaları, heç şübhəsiz ki, maraq doğuracaqdır.

Tədqiqatçı çox düzgün olaraq bildirir ki, hal-hazırda dünyada tüğyan edən maliyyə böhranı şəraitində Azərbaycan dövləti rəqabətqabiliyyətli iqtisadiyyat qurmaq istiqamətində konkret addımlar atır, ölkədə investisiya mühitini yaxşılaşdırmaq üçün bütün imkanlardan səmərəli istifadə etməyi vacib sayır.

Böyük 20-liyin Vaşinqtonda keçirilən sammitində ölkələr proteksionizmin yol verilməzliyi barədə qənaətə gəlsələr də, lakin təcrübədə isə inkişaf etmiş sənaye ölkələri böhrandan çıxmaq məqsədilə milli iqtisadiyyatlarını subsidiyalaşdırır, müəyyən sahələrə dotasiya formasında yardımlar edir, bir sözlə iqtisadiyyatın hər vəclə stimullaşdırılmasını həyata keçirirlər. Bütün bunları nəzərə alan tədqiqatçı ÜTT-nin strukturunu öyrənməklə yanaşı, üzv ölkələrin təcrübəsini də tədqiq edir. Müəllif tədqiqatda obyekt kimi daxili və xarici bazarlarda milli iqtisadi maraqların qorunması sahəsində qiymətli təcrübəyə malik ölkələri seçmişdir.

Tədqiqatda retrospektiv baxımdan ölkələrin müxtəlif iqtisadi inkişaf dövrlərində milli iqtisadiyyatın qorunması sahəsində istifadə etdikləri alətlər nəzərdən keçirilir. Bununla yanaşı olaraq iqtisadiyyatın ayrı-ayrı sektorlarında milli maraqların qorunması sahəsində istifadə olunan əsas vasitələr təhlil

olunur. Burada daxili bazarın institusional qorunması və ixracın həvəsləndirilməsinə də diqqət ayrılmışdır.

Bu tədqiqatda təkcə ÜTT mexanizmləri deyil, həm də təşkilatın üzvlərinin təcrübəsi öyrənilir. Bu isə bizim fikrimizcə, respublikamıza milli istehsalçıların və istehlakçıların maraqlarını qoruyarkən ÜTT mexanizmlərindən istifadə etməyə və ÜTT-yə qoşularkən yarana biləcək müsbət cəhətləri artırmağa, mənfi cəhətləri isə azaltmağa imkan verə bilər.

Azərbaycan milli maraqlara və özünü doğrultmuş beynəlxalq təcrübəyə əsaslanır, ölkə iqtisadiyyatının strukturunun müasir tələblər baxımından qurulması istiqamətində konkret addımlar atır ki, bütün bunlar da ölkəmizin davamlı inkişaf imkanlarını daha da genişləndirir.

Bu baxımdan müəllif haqlı olaraq hesab edir ki, beynəlxalq təşkilatların fəaliyyətinin birmənalı şəkildə nöqsansız qiymətləndirilməsi düzgün deyildir.

Kitab müəllifin uzun müddət apardığı tədqiqatların nəticəsidir. Əminəm ki, dünya iqtisadiyyatını öyrənənlər üçün bu gərəkli bir mənbə olacaqdır.

*akademik,
Ziyad Səmədzadə*

I FƏSİL

ÜTT-NİN İQTİSADİ-SİYASİ MEXANİZMLƏRİ ÜTT DÜNYADA TİCARƏTİ TƏNZİMLƏYƏN TƏŞKİLAT KİMİ

ÜTT-nin ticarət-siyasi alətləri

Xarici ticarət əksər təşkilatlar tərəfindən tənzimlənir. Lakin xarici ticarətin tənzimlənməsi və integrasiya proseslərinin dərinləşməsi sahəsində ÜTT-nin rolu əvəzsizdir. ÜTT beynəlxalq ticarətin liberallaşdırılmasına xidmət edir. O, 1 yanvar 1995-ci ildə GATT-ın əsasında yaradılmışdır. GATT-dan fərqli olaraq ÜTT-nin hüquqi şəxs statusu vardır və o BMT-nin ixtisaslaşdırılmış təşkilatıdır. Beləliklə, ÜTT təşkilat kimi özündə mal, xidmət və intellektual mülkiyyət sahəsində mübadilə ilə əlaqədar hüquqi normativ kodeksləri cəmləşdirir. ÜTT ticarət razılaşmalarına əməl olunmasına və üzv ölkələrin ticarət siyasətinə nəzarət edir, yeni çoxtərəfli ticarət danışıqlarının həyata keçirilməsini təşkil edir, üzv ölkələr arasında yaranmış mübahisəli məsələlərin həlli ilə məşğul olur.

Təşkilatın 153 ölkə həqiqi üzvüdür, 32 beynəlxalq təşkilat və bir çox ölkələr isə məşvərətçi qismində iştirak edirlər. Fəaliyyət sferası dünya ticarətinin 96 faizini əhatə edir. Sazişin mətni 38 maddədən ibarətdir. Burada razılaşmanın məqsədi formalaşdırılır, gömrük rüsumunun qoyulması qaydası əks olunur, ticarət-siyasi xarakterli qərarlar əks olunur, İEÖ-in öhdəlikləri, sazişin tətbiqi sferasının ərazisi haqqında əsasnamə və s. öz yerini tapır.

Təşkilatın əsas iş forması çoxtərəfli danışıqlardır. Onun fəaliyyəti 3 koordinal prinsipə əsaslanır:

- 1) bütün üzv ölkələr üçün bərabər, qeyri diskriminasyon rejiminin tətbiqi,
- 2) çoxtərəfli danışıqlar aparılması yolu ilə rüsumların aşağı salınması,
- 3) idxal kvotalarının ləğv edilməsi.

GATT çərçivəsində bir çox danışıqlar həyata keçirilmişdir. Məsələn, bunlara Dillon raundu (1960–1962), Kennedi raundu (1964–1967), Tokio raundu (1973–1979), Uruqvay raundu (1986–1993) misal ola bilər. 1986-cı ildə Uruqvayda danışıqların 8-ci raundu keçirildi. Uruqvay raundunun gündəliyi aşağıdakı kimi idi:

- 1) Kənd təsərrüfatında ticarət maneələrinin və subsidiyaların ləğv edilməsi,
- 2) Xidmətlər üzrə ticarətdə maneələrin aradan qaldırılması (dünya ticarətinin 20 faizi onun payına düşür),
- 3) Xarici investisiyalara qoyulan məhdudiyyətlərin ləğv edilməsi,
- 4) Patent, müəlliflik hüququ və ticarət markası üzrə hüquqların beynəlxalq aləmdə tətbiqi.

Tokio raundu nəticəsində İEO arasında ticarətə qoyulan tariflər 33 faiz azaldıldı. Raundun nəticələri:

- 1) Dövlət alışıları haqqında müqavilələrin bağlanması ABŞ ixracatçılarına əlavə xarici bazarlar əldə etməyə imkan verdi.
- 2) Texniki maneələrin aradan qaldırılması ABŞ elektron korporasiyalarına Avropa bazarlarına yol açdı.
- 3) Kanada, AB, Yaponiya, İsveç və ABŞ arasında sərnəşin daşınmaları ABŞ-da təyyarə idxalına qoyulan 5 faizlik rüsumu asanlaşdırdı.

4) Milli iqtisadiyyata zərbə dəyərsə, subsidiya və kompensasiyaların tətbiq edilməsi qərara alındı.

5) ABŞ toxuculuq sənayesinin mallarının AB-nə ixracı üçün geniş imkanlar yaradıldı.

Tariflərin aşağı salınması dünya ticarətinin 10 faizini əhatə etdi. ABŞ-la AB arasında ticarətin 35 faiz, ABŞ-la Kanada arasında 40 faiz, Yapon idxalı üçün ABŞ 30 faiz, xammala 52 faiz, yarımfabrikatlara 30 faiz, hazır məhsullara münasibətdə 33 faiz tariflər aşağı salındı. Nəticədə kənd təsərrüfatı məhsullarına qoyulan vergiləri AB daha çox azaldı. Raund nəticəsində ABŞ daha çox uddu. AB isə daha çox tariflərin aşağı salınmasına nail oldu.

ÜTT çərçivəsində güclü integrasiya blokları fəaliyyət göstərirlər ki, onlara da AB, AATA, Kanada-ABŞ ticarət müqaviləsi, Avstraliya-Yeni Zelandiya bloku aiddir.

ÜTT: strukturu və prinsipləri.

ÜTT-nin ali rəhbərverici orqanı iki ildə bir dəfə yaradılan Nazirlər Konfransıdır. O təşkilata yeni üzvlərin qəbulu, yeni çoxtərəfli ticarət raundlarının təşkili və onların gündəliyinin hazırlanması kimi vacib məsələlər üzrə qərarlar qəbul edir.

Konfranslar arasında ÜTT-yə üzv ölkələrin nümayəndələrinin rəhbərlərindən ibarət olan Şura rəhbərlik edir. Şura üzv ölkələrin ticarət siyasətinə nəzarət edir və onlar arasındakı mübahisələrin həlli ilə məşğul olur. Bu funksiyaları o ticarət siyasətinin təhlili və mübahisələrin həlli orqanları arasında bölüşdürür. Baş şuraya həmçinin üç şura tabedir: əmtəələrlə ticarət şurası, xidmətlərlə ticarət şurası, intellektual mülkiyyətlə

ticarət şurası. Həmçinin ona da üç komitə tabedir: ticarət və inkişaf komitəsi; ticarət balansı ilə əlaqədar məhdudiyyətlər komitəsi; büdcə, maliyyə və inzibati məsələlər üzrə komitə.

Bundan əlavə ÜTT-yə bir çox ixtisaslaşdırılmış komitə, işçi və ekspert qrupları daxildir. Onlar analitik materialların hazırlanması, ÜTT-nin ətraf mühitin mühafizəsi ilə bağlı qərarlarının hazırlanması, İEOÖ-in problemləri, rəqabət şərtləri, investisiya, regional ticarət razılaşmaları ilə əlaqədar məsələlər və yeni üzvlərin qəbulu ilə məşğul olurlar.

ÜTT-nin orqanlarının fəaliyyətinin texniki təchizatını baş direktorun rəhbərliyi ilə katiblik həyata keçirir. Prinsipial məsələlər üzrə qərarlar qəbul etməsə də katibliyin ÜTT-də rolu böyükdür.

ÜTT çərçivəsində əldə olunan razılaşmaları mal və xidmətlərlə mübadilə sahəsindəki qaydaları müəyyənləşdirən beynəlxalq qanunvericilik kimi qəbul etmək olar. ÜTT-nin hüquqi əsasını sənədlər paketi təşkil edir. Onlardan başlıcası ÜTT haqqında razılaşma və ona dörd əlavədir.

Əlavə 1-də ÜTT-nin üç əsas razılaşması öz əksini tapır: 1994-cü ildə qəbul edilmiş tarif və ticarət haqqında baş saziş (imzalandığı andan etibarən edilən düzəliş və dəyişikliklər nəzərə alınmaqla 1947-ci ildə qəbul edilmiş tarif və ticarət haqqında baş saziş), xidmətlərlə ticarət üzrə baş saziş və intellektual mülkiyyətlə ticarətin hüquqi aspektləri.

Bundan əlavə, Əlavə 1-ə ayrı-ayrı əmtəələr üzrə ticarətin tənzimlənməsi üzrə hökumətlərin hüquq və vəzifələrini müəyyənləşdirən iki saziş daxildir: kənd təsərrüfatı üzrə saziş, paltar və toxuculuq sənayesi üzrə saziş. Bir çox sazişlər xarici ticarət alətlərinin tənzimlənməsi ilə məşğul olurlar: subsidiyalar və

kompensasiyalar üzrə saziş, GATT-94-ün IV maddəsinin tətbiqi üzrə saziş (Antidempinq tədbirləri üzrə saziş), müdafiə tədbirləri üzrə saziş, ticarətdə texniki maneələr üzrə saziş, sanitariya və fitosanitar tədbirləri üzrə saziş, GATT-94-ün VII maddəsinin tətbiqinə dair saziş (malların gömrük qiymətləndirilməsi haqqında saziş), yükləmə qabağı inspeksiya haqqında saziş, malların istehsal olunduğu ölkə haqqında saziş, idxalın lisenziyalasdırılması haqqında saziş, ticarətlə bağlı investisiya tədbirləri haqqında saziş.

Əlavə 2-yə mübahisələrin həlli haqqında qayda və proseduralar daxildir. Əlavə 3-ə ticarət siyasəti mexanizminin icmalı aiddir. Əlavə 4-ə bir neçə çoxtərəfli ticarət sazişləri daxildir (hamı üçün deyil, təkcə onu imzalayan ÜTT-nin üzv ölkələri üçün)- sərnişin aviataxnikası ilə ticarət üzrə saziş, hökumət alışları üzrə saziş, süd məhsulları və mal ətli üzrə saziş.

ÜTT-nin fəaliyyəti beynəlxalq mal və xidmətlərlə ticarət üçün əlverişli mühitin yaranmasına yönəldilmişdir. Onun bu fəaliyyəti iki əsas prinsip üzərində qurulub- qeyri diskriminasiya və aşkarlıq. Qeyri diskriminasiya prinsipinin iki mənası var: Birincisi, ticarət əməkdaşlarının bir-birinə qarşı qeyri diskriminasiyası. Hər bir ölkə ticarət etdiyi bütün ölkələr üçün eyni cür əlverişli şərait yaradır. Qeyri diskriminasiyanın bu aspekti öz əksini ÜTT-nin bütün üzv ölkələrinə ən əlverişli rejim prinsipinin tətbiqində tapır. Digər aspekt daxili mallara nisbətən gömrükdən keçmiş xarici mallara münasibətdə qeyri diskriminasiyanın yol verilməzliyini özündə əks etdirir. Bu tələbin tətbiqi daxili bazara daxil olmuş xarici mallara qarşı milli rejim prinsipinin tətbiqini tələb edir.

Aşkarlıq prinsipi ondan ibarətdir ki, ÜTT-nin bütün üzvləri ticarət siyasətinin hər hansı elementlərindən istifadə edərkən və ya istifadə etməyə hazırlaşarkən bu barədə digər üzv ölkələri məlumatlandırmalıdır. ÜTT-nin sənədlərində ticarət siyasətinin həyata keçirilmə vasitələrinin siyahısı var. Onların tətbiqi haqqında göstərilən vaxtda lazımi orqana məlumat vermək lazımdır. ÜTT haqqında sazişin 3-cü əlavəsinə əsasən bütün üzv ölkələr ticarət siyasətləri haqqında məlumatı təşkilatın müvafiq orqanına təqdim etməlidirlər. Hər bir ölkənin məlumatı ölkə haqqında katiblik tərəfindən hazırlanmış icmalla tamamlanır. Dünya ticarətindəki dövriyyəyə görə ilk dörd yeri tutan ölkələr belə məlumatı iki ildə bir dəfə, digər ölkələr isə ya dörd ildə bir dəfə, ya da altı ildə bir dəfə hazırlayırlar. Bununla yanaşı, AB bir ölkə kimi qəbul olunur.

Bəzi hallarda ÜTT-nin əsas prinsiplərindən kənarlaşmalara rast gəlirik. Əlverişli rejim və milli rejim prinsiplərinin tətbiqi zamanı maksimal istisnalar xidmətlərlə ticarət üzrə baş sazişdə öz əksini tapır. Bu, xidmətlərlə ticarətin aşağıdakı xüsusiyyətləri ilə əlaqədardır: xidmətlərin istehsalı ilə istehlakının üst-üstə düşməsi, xidməti təşkil edənin milli bazarda yerləşməsi məcburiyyəti, hər birinin öz xüsusiyyəti olan xidmət növlərinin müxtəlifliyi. Qeyri diskriminasiya prinsiplərindən uzaqlaşma müdafiə tədbirləri haqqında sazişdə nəzərdə tutulmuşdur. Aşkarlıq prinsipinə daha çox əməl edilir. Lakin bu prinsipə əməl etmək və həmçinin, əldə olunmuş informasiyaların ÜTT-nin normalarına uyğun olaraq gizliliyinə təminat vermək çətinliklərə səbəb olur.

Buna görə də dünya bazarında ölkələrin iqtisadi maraqlarının qorunması sahəsində həyata keçirdikləri tədbirlər üzə-

rində qısa da olsa dayanmaq məqsəduyğun olardı. İqtisadi-ticarət siyasətinin vasitələrinin tətbiqində ÜTT-nin normaları ilə tanışlıq məqsədi ilə bilavasitə ÜTT-nin sənədlərinə baxmaq lazımdır.

Tarif və qeyri tarif maneələri

ÜTT-nin əsas fəaliyyəti beynəlxalq ticarətin liberallaşdırılmasına yönəldilmişdir. Bu öz əksini gömrük tariflərinin aşağı salınması və qeyri tarif maneələrinin aradan qaldırılması sahəsində sazişlərin bağlanması tapır. Bununla əlaqədar olaraq ÜTT gömrük proseduralarının təşkilini, milli standartların və sanitariya normalarının tətbiqini reqlamentləşdirməyi tələb edir. ÜTT-yə üzv olan ölkələr qeyri tarif maneələrini aradan götürərək onu tarif maneələri ilə əvəz etməyi öhdələrinə götürüblər. Başqa sözlə desək, onu tarif ekvivalenti ilə əvəz etməyi öhdələrinə götürüblər. Bu proses ticarət məhdudiyyətlərinin tarifişdirilməsi adını almışdır. ÜTT-nin gömrük rüsumlarının aşağı salınması sahəsində apardığı iş təkcə müxtəlif ölkələrdə ticarət maneələrinin eyniləşdirilməsindən ibarət olmayıb, həm də beynəlxalq ticarətin qarşısında duran maneələrin azaldılmasından ibarətdir.

Rüsumların aşağı salınması mexanizmi özündə onların əlaqələndirilməsini cəmləşdirir. Ölkə hər hansı konkret mala gömrük rüsumlarını müəyyənləşdirilmiş həddən yuxarı qaldırmamağı öhdəsinə götürür. Məsələn, ölkə hər hansı bir mala münasibətdə rüsumları 15%-dən yuxarı qaldırmamağı, başqa sözlə onu 15% həddində saxlamağı öhdəsinə götürür. Bununla yanaşı, ölkə mövcud rüsumları 10% həddində də saxlaya bilər.

Mövcud rüsum yalnız müəyyənləşdirilmiş həddə qədər artırıla bilər. Əgər ölkə rüsumu 15%-dən yuxarı qaldırmaq istəyirsə, onda ÜTT-nin üzvü olan bütün maraqlı tərəflərlə yenidən danışıqlara başlamalıdır və onlara da adekvat ticarət-iqtisadi güzəştlər təklif olunmalıdır. Hər bir ölkənin tarifləri aşağı salması və müəyyənləşdirilmiş həddə saxlaması kimi öhdəlikləri onların tərtib etdiyi individual siyahıda qeydə alınır.

Tarif maneələri həm ikitərəfli danışıqların, həm qrupdaxili, həm də çoxtərəfli danışıqların nəticəsi olaraq azaldıla bilər. ÜTT-nin üzvü olan digər ölkə və ya ölkələr qrupundan hər hansı güzəşt əldə etmək istəyən tərəf mütləq qarşı tərəfə adekvat güzəştlər (bela güzəştlər başqa mal qrupları üzrə də ola bilər) təklif etməlidir. Nəticədə qarşılıqlı güzəştlər barədə qərarların paket üsulu qəbul olunur. Bununla yanaşı sorğu-təklif prosedurası ticarət rejimlərinin tənzimlənməsi sferasında qarşılıqlı öhdəliklərin qorunub saxlanmasına gətirib çıxarır. Lakin əlverişli rejim prinsipinə görə ikitərəfli danışıqlar nəticəsində əldə olunmuş liberallaşdırmadan təkcə danışıqların tərəfi deyil, həm də bütün üzv ölkələr istifadə edə bilər. Ticarət maneələrinin azaldılması sferasında əldə olunan nailiyyətlər bütün üzv ölkələrə tətbiq olunur. Ona görə də ÜTT-yə qəbul edilən namizəd bütün tərəflərlə onlara güzəştlərin verilməsi haqqında ikitərəfli danışıqlar aparmalıdır.

Gömrük rüsumlarının orta və hətta ortadan da bir qədər yüksək göstəriciləri heç də həmişə tarif maneələrinin real səviyyəsini əks etdirə bilmir. Ölkələr yüksək rüsumları onlar üçün daha çox əhəmiyyət kəsb edən və xarici rəqabətə az davamlı olan sahələrdə saxlamaq istəyirlər. Belə mallar heç də həmişə ticarət dövriyyəsində böyük xüsusi çəkiyə malik olmur.

Əksinə, gömrük rüsumlarının artırılması ilə mal dövriyyəsi və həmçinin digər bərabər şərtlər daxilində malın ümumi idxalda payı azalır. Bununla yanaşı ölkələr ticarəti kooperativ əlaqələrə xidmət edən mallara, milli istehsalçıların istehsal etdikləri rəqabətqabiliyyətli mallara və ya ümumiyyətlə, ölkədə istehsal edilməyən mallara qarşı tarif güzəştləri verə bilərlər. Məhz bu mallar idxalda daha mühüm rol oynayırlar. Ona görə də orta göstəricidən istifadə vəziyyəti daha da təhrif edə bilər.

Qeyri tarif maneələri ticarət müxtəliflikləri ilə seçilir. Onlar təkcə malın keyfiyyətinə qoyulan tələblərdən deyil, həm də qablaşdırma və markalanma qaydalarına, sənədlərin tərtibatına, gömrük sənədləşdirmələrinə, istehsal prosesinə qarşı qoyulan tələblərdən və s. ibarətdir. Qeyri tarif maneələrinin müxtəlifliyi onların tətbiqini tənzimləmək məqsədi ilə bir çox sazişlərin bağlanmasına gətirib çıxardı. Bura ticarətdə texniki maneələr haqqında saziş, sanitar və fitosanitar normalar haqqında saziş, GATT-94-ün VII maddəsinin tətbiqi haqqında saziş (malların gömrük qiymətləndirilməsi haqqında saziş), yük daşımaları qabağı inspeksiya haqqında saziş, malın mənbə ölkəsi haqqında saziş, idxalın lisenziyalaşdırılması proseduraları haqqında saziş daxildir.

Texniki məhdudiyyətlər insanların həyatının və sağlamlığının qorunmasına, heyvan və bitkilərin həyat və sağlamlığının qorunmasına, ətraf mühitin qorunmasına, milli təhlükəsizliyin təmin edilməsinə və istehlakçıların hüquqlarının qorunmasına xidmət etsə də, onlar idxalın məhdudlaşdırılmasının effektiv vasitəsi kimi qiymətləndirilməlidir. Ona görə də onların rəqlamentləşdirilməsi kimi bir məsələ ortaya çıxmışdır. Texniki məhdudiyyətlər haqqında saziş ölkələrin həmin ma-

neələrdən tərəf müqabillərinə qarşı diskriminasiya məqsədilə istifadə etməməsi və ticarətdə əlavə lazımsız maneələrin yaranmaması məqsədilə bağlanılır.

Texniki maneələrdən istifadə zamanı mütləq əlverişli rejim (ƏRP) və milli rejim prinsiplərinə (MRP) əməl olunmalıdır. Bu o deməkdir ki, eyni texniki tələblər bütün idxal olunan mallara və eynilə milli məhsullara şamil edilməlidir. Bu təkcə məhsulun keyfiyyətinə deyil, həm də sənədlərin tərtibatına və qanunla müəyyənləşdirilmiş proseduraların haqqının ödənilməsinə də şamil edilməlidir.

ÜTT tələb edir ki, ölkələr texniki siyasətlərini həyata keçirərkən beynəlxalq standartlara əməl etsinlər və yalnız onlar mövcud olmadıqda və ya ölkədə mövcud durumla uzlaşmadıqda bu standartlardan kənarlaşmalara yol versinlər. Ölkələr qərara alıblar ki, standartların ümumiləşdirilməsi və texniki tələblər istiqamətində fəaliyyət göstərsinlər. Həmçinin qərara alıblar ki, sertifikatların və yoxlamaların nəticələrinin qarşılıqlı surətdə tanınması təcrübəsini daha geniş sferalara tətbiq edəcəklər. Milli orqanlar mütəmadi olaraq mövcud və tətbiq olunacaq standartlar haqqında məlumatı dərc etməlidirlər.

ÜTT-nin sənədləri kəmiyyət məhdudiyyətlərindən imtina etməyi tələb edir. Onlar ən son tədbirlər kimi yalnız digər vasitələr qeyri səmərəli olduqda tətbiq oluna bilərlər. Daxili bazarda ərzaq təhlükəsizliyi problemi yarandıqda və ya hər hansı digər məhsulun çatışmamazlığı hiss olunduqda ixrac məhdudiyyətlərindən istifadə olunmasına icazə verilir. Bundan əlavə tədiyyə balansındakı tarazlığı saxlamaq üçün və digər hallarda kəmiyyət məhdudiyyətlərindən istifadə etmək olar. Belə tədbirlərə əl atmaq istəyən ölkə mütləq ticarət əməkdaşları ilə

məsləhətləşməlidir. Məhdudiyyətlər həddindən yuxarı olmamalıdır, yəni müəyyənləşdirilmiş hədi aşmamalıdır, yalnız qarşıya qoyulan problemin həllinə (məsələn, tədiyyə balansındakı tarazlığa) xidmət etməlidir. Bununla yanaşı, ixrac olunan malın həcmnin aşağı sahnmaması məqsədilə idxal olunan həmin mala münasibətdə məhdudiyyətlərin tətbiqi məsləhət görülür. İnkişaf səviyyəsinə görə daha çox geri qalan ölkələrə (adam-başına düşən illik gəliri 1000 dollardan aşağı olan ölkələr) kəmiyyət məhdudiyyətlərinin tətbiqi zamanı geniş imkanlar yaradılır.

ÜTT-nin subsidiyalar və kompensasiya rüsumlarının tətbiqinə, antidempinq və müdafiə tədbirlərinin tətbiqinə dair qaydalarına diqqət yetirmək məqsəduyğun olardı. İş burasındadır ki, GATT-ın ÜTT-yə çevrilməsi prosesi ərzində kompensasiya rüsumları, antidempinq və xüsusi müdafiə tədbirlərinin tətbiqi halları artmışdır. Onlar artıq əvvəllər adi gömrük maneələrinin həyata keçirdikləri proteksionist funksiyalarının bir hissəsini də icra edirlər. Onlar aşağı salınsa da, lakin daxili bazarın qorunmasına tələbat qalmaqdadır. Adətən əlavə rüsumlar çox yuxarı səviyyədə təyin olunur ki, bu da malın idxalı üçün böyük maneələr yaradır.

Subsidiya və kompensasiya tədbirləri

Ticarət maneələrinin aradan qaldırılması ilə yanaşı olaraq hər hansı dövlətin milli istehsalçılara bu və ya digər formada yardım göstərməsi qaydalarının tənzimlənməsi də hal-hazırda ÜTT-nin vəzifələrinə aiddir. Söhbət hər şeydən əvvəl istehsalın dövlət subsidiyalaşdırılmasından və ilk növbədə azad rəqabət

şərtlərini daha çox pozan ixracın subsidiyalaşdırılmasından gedir. Subsidiyalaşdırmanın tənzimlənməsi ÜTT-də SKT haqqında saziş üzrə aparılır.

Bu sazişdə subsidiya anlayışı çox geniş şərh olunur. Burada subsidiya dövlət və ya onun hər hansı bir orqanı tərəfindən istehsalçının mənfəət əldə etməsi məqsədilə etdiyi maliyyə yardımını kimi başa düşülür. Əgər təşkilat dövlətin tapşırığını yerinə yetirirsə və ya onun fəaliyyəti dövlətin hər hansı bir orqanının fəaliyyətindən fərqlənmirsə, onda həmin özəl təşkilatın göstərdiyi maliyyə yardımını da subsidiya hesab olunur. Kompensasiya rüsumları adından da göründüyü kimi subsidiyaların tətbiqi zamanı dəymiş zərəri kompensasiya edir. Onlar adi rüsumlara əlavə olaraq tətbiq olunur. Onların tətbiqinə yalnız məsələyə mübahisələrin həlli orqanı baxdıqdan sonra icazə verilir.

Subsidiyaların formaları çox müxtəlifdir: bu təkcə dövlətin birbaşa maliyyələşdirməsi və ya güzəştli kreditlərin verilməsi olmayıb, həm də vergi güzəştləri və kredit, vergilərin geri qaytarılması, aşağı salınmış nəqliyyat tarifləri, valyuta gəlirlərinin güzəştli satış qaydası, yüksəldilmiş qiymətlər üzrə dövlət alışları və ya əksinə, dövlətə məxsus mal və xidmətlərin satışı və s. deməkdir. Lakin dövlət tərəfindən müəssisələrə verilən hər cür vəsait subsidiya hesab edilmir. Dövlətin maliyyə fəaliyyətinin adi kommersiya praktikasını aşan hissəsi subsidiya adlanır. Dövlətə adi qaydalar əsasında müəssisələrə kreditlər və ya kreditlər üzrə zəmanət vermək qadağan edilmir.

SKT «spesifik subsidiya» anlayışını iqtisadiyyata termin kimi daxil edir. Ondan bütün istehsalçılar deyil, yalnız onların müəyyən qrupu, ayrı-ayrı sahələr və müəssisələr istifadə edə

bilərlər. Ona görə də yalnız «spesifik subsidiyalar» onlara qarşı cavab reaksiyası kimi kompensasiya tədbirlərinin tətbiqini əsaslandırır. ÜTT-nin nöqteyi nəzərinə ən təhlükəli spesifik subsidiyalar ixracın stimullaşdırılmasına və idxalın əvəz edilməsinə yönəldilən subsidiyalardır. Onlar bilavasitə rəqabət mühitinə mənfi təsir göstərdiyindən qadağan olunmuşlar. Subsidiyalar kompensasiya tədbirlərinin tətbiqi üçün əvəzsiz əsas verir. Özü də subsidiyalaşdırma faktının təyini üçün çox tez və sadə prosedura həyata keçirilir. SKT-yə 1 sayılı əlavədə ixrac subsidiyalarının daha geniş yayılmış növlərinin siyahısı verilib. Digər spesifik subsidiya növləri qadağan olunmayıb, lakin kompensasiya tədbirlərinin tətbiqi üçün əsas ola bilər.

Bununla yanaşı spesifik olmayan subsidiyaları azad surətdə cavab tədbirlərindən qorxmadan tətbiq etmək olar. Subsidiyaların qeyri spesifik subsidiyalar hesab edilməsi üçün onlar avtomatik verilməlidir və kütləvi olmalıdır. Beləliklə, vergilərin, faiz dərəcələrinin və tariflərinin aşağı salınması və ya məsələn, hər hansı bir kateqoriyaya aid olmayan müəssisələrin sosial güzəştlərin tətbiqi spesifik subsidiyalar siyahısını daxil edilə bilməz və bu digər ölkələr tərəfindən ticarət sanksiyalarının tətbiqi və məhkəmə araşdırmaları üçün əsa ola bilməz.

Qeyd etmək lazımdır ki, sazişin II maddəsində göstərilir ki, subsidiyalar formal meyarlara görə deyil, tətbiqinin faktiki şərtlərinə və nəticələrinə görə spesifik subsidiyalara aid edilməlidir. Başqa sözlə, əgər subsidiyaları praktikada bir qisim müəssisələr əldə edərlərsə, onlar formal xüsusiyyətlərinə görə spesifik subsidiyalar olmasalar da, spesifik subsidiyalar hesab edilə bilər.

- 11385

Digər ölkələrin tətbiq etdiyi subsidiyalasdırmanın ölkəsinin milli iqtisadiyyatına zərbə vurduğunu hesabədən ölkə təhqiqa başlamamışdan əvvəl qarşı tərəfə məsləhətləşmələr keçirmək istədiyini bildirməlidir. Təhqiqat digər ölkədə subsidiyalasdırmanın tətbiqi nəticəsində hər hansı şəhəyə dəymiş və ya dəyəcək zərərə görə etdiyi şikayətə əsasən başlanılır. Dəymiş zərərin ödənilməsi (kompensasiya edilməsi) üçün subsidiyanın tətbiqi faktı təsdiqlənməli, idxalçı ölkənin iqtisadiyyatına dəymiş zərərin həcmi müəyyənəşdirilməli və subsidiyalasdırma ilə dəymiş zərərin birbaşa əlaqədə olduğu sübuta yetirilməlidir.

Təhqiqatın ilkin mərhələsi başa çatdıqdan sonra tərəflər subsidiyalasdırmanın ləğv edilməsi, azaldılması və ya dəymiş zərərin kompensasiya edilməsi məqsədilə idxal olunan əmtəənin qiymətinin yüksəldilməsi razılığına gəlirlər. Buna baxmayaraq təhqiqat belə bir razılıq əldə olunduqdan sonra da davam etdirilə bilər. Əgər təhqiqat zamanı subsidiyalasdırma faktı təsdiqlənsə və kompromis əldə olunmursa, onda iş ÜTT-nin mübahisələrin həlli orqanına təqdim olunur və " təsdiqlənmiş faktlara əsasən qaydam pozan ölkəni subsidiyalasdırmanı dayandırmağa məcbur edir. Yalnız ölkənin bu qərarı yerinə yetirmədiyi halda qarşı tərəf kompensasiya rəsurlarını tətbiq etmək hüququnu əldə edir.

SKT-də işlədilən mühüm anlayışlardan biri də zərər anlayışıdır. İxracın subsidiyalasdırılması zamanı hər hansı ölkə dünya miqyasında xammal bazarında payını artırmış olur və bu da zərərin bir forması kimi qiymətləndirilir. Müqayisə subsidiyanın tətbiq edildiyi son 3 ilin orta səviyyəsi üzrə aparılır.

İdxalı əvəz edən subsidiyaların tətbiqi zamanı dəymiş zərər öz ifadəsiri təkcə belə növ subsidiyanı tətbiq edən ölkənin eyni növ məhsulunu daxili bazardan sıxışdırmaq və ya idxalını çətinləşdirməkdə deyil, həm də zərər çəkmiş tərəfin eyni növ məhsulları II ölkələrə ixracında çətinlik çəkməsində tapır. Sıxışdırmaq dedikdə, burada təkcə subsidiyalaşdırılmış malın bazar payını artırılması deyil, həm də onun səviyyəsinin saxlanılması başa düşülür. Müəssisə subsidiyalardan istifadə etməsə malın bazar payı aşağı düşəcək. O isə subsidiyadan istifadə edərək bazar payını saxlayır. Əgər malın bazar payı azalırsa, amma bu azalma subsidiya tətbiq edilməsəydi daha sürətlə gedərdi, onda bu da zərər hesab edilir. Əgər subsidiyanın tətbiqi nəticəsində malın qiyməti digər ölkələrdən gətirilən eyni növ malların qiymətinə nəzərən kəskin sürətdə aşağı düşürsə, onda bu hal da zərər kimi qiymətləndirilir.

SKT haqqında sazişin 6-cı maddəsində tərəflərin maraqlarının məhdudlaşdırılması faktları əsaslandırılır. Bunlar aşağıdakılardır: subsidiya malın qiymətinin 5%-ni aşır; borcun birbaşa silinməsi (hətta dövlət səviyyəsində) və ya subsidiya borcun ödənilməsi üçün verilir; subsidiya müəssisənin istismar xərclərinin örtülməsinə yönəldilir. Müstəsna hal, kompleks tədbirlər kimi eyni vaxtda dotasiyaların tətbiq edilməsidir. Dotasiya müəssisəyə uzunmüddətli məsələlərin həlli və kəskin sosial problemlərin aradan qaldırılması məqsədilə verilir.

Əgər subsidiyaların tətbiqi ilə yanaşı malın ticarətində dəyişikliklər dövlət ticarət təşkilatlarının, inhisarçı idxalatçıların təsiri nəticəsində yaranırsa, tərəflərin maraqlarının məhdudlaşdırılması baş vermir. Əgər iddiaçı ölkə özü ticarət maneələrindən istifadə edirsə, onda təhqiqatın nəticəsi onun üçün

müsbət olmaya bilər. Əgər subsidiya malın dəyərinin 1%-ni keçmirsə və ya mal kiçik həcmdə idxal olunursa, onda subsidiyanın tətbiqi ilə əlaqədar olaraq təhqiqata başlanılır.

SKT haqqında sazişin normalarından kənarlaşmalar bütün İEOÖ-ə, az İEO-ə və keçid iqtisadiyyatlı ölkələrə tətbiq olunur. ÜTT-nin bütün qalan sazişlərində olduğu kimi adam-başına düşən illik gəliri 1000 dollardan az olan ölkələr az İEO hesab olunurlar. Bu ölkələr subsidiyanın bir çox növündən istifadə edə bilərlər. Digər İEOÖ ÜTT-yə daxil olduğdan sonra 8 il ərzində subsidiyanın qadağan olunmuş bütün növlərindən istifadəni dayandırmalıdırlar. Keçid iqtisadiyyatlı ölkələr sistem dəyişiklərinin tərkib hissəsi kimi subsidiyalardan istifadə edə bilər. Lakin bu ölkələrdə də subsidiyalaşdırma onların ÜTT-yə üzvlüyə qəbul olunmalarından sonra 7 il müddətində dayandırılmalıdır.

SKT haqqında saziş müvəqqəti kompensasiya rüsumlarının tətbiqi imkanlarını da nəzərdə tutur. İlkin mərhələdə subsidiyalaşdırma faktı nəticəsində dəymiş zərərin məbləği və ya daha çox zərərin dəyəri biləcək ehtimalı aşkarlansa, onda zərər çəkmiş tərəfə belə hüquq verilir. Müvəqqəti kompensasiya rüsumları təhqiqat başlandıqdan 60 gün sonra tətbiq oluna bilər. Tətbiq olma müddəti 4 ayı keçə bilməz. Rüsumun həcmi isə subsidiyanın həcmi keçməməlidir.

Beləliklə, SKT haqqında sazişdə həm geniş surətdə subsidiya və zərər anlayışları şərh olunur, həm də subsidiya ilə zərərin arasında birbaşa əlaqələrin olmasını sübut etmək tələb olunur. Belə şərtlərin olması müəyyən hallarda subsidiyanın tətbiqi nəticəsində gözlənilən cərimədən qaçmağa imkan verir.

Ölkələr daha çox kənd təsərrüfatını inkişaf etdirmək istədiklərinə görə subsidiyalaşdırma daha çox kənd təsərrüfatında tətbiq olunur. Ona görə də kənd təsərrüfatı məhsulları ilə ticarət SKT haqqında sazişdən çıxarılıb. Kənd təsərrüfatı ilə əlaqədar olaraq bağlanmış xüsusi saziş isə subsidiyaları, hətta ixrac subsidiyalarını belə qadağan etmir. O sadəcə olaraq subsidiyaların tətbiqi səviyyəsini, onların aşağı salınma tempini və müddətini müəyyənləşdirir. Bu hər bir üzv ölkənin spesifikasiyasına uyğun olaraq tətbiq olunur. Sazişdə istehsalın və ixracın subsidiyalaşdırılmasına müxtəlif cür yanaşma metodu işlənib hazırlanıb. Belə ki, ölkələr istehsalın həcmnin subsidiyalaşdırılmasına münasibətdə ümumi müddəalar qəbul etmişlər ki, bu da onlara kənd təsərrüfatının hansı sahəsinin daha çox subsidiyaya ehtiyac olduğunu müəyyənləşdirməyə imkan verir. Bununla yanaşı, ixracın subsidiyalaşdırılmasının azaldılması müddəaları konkret əmtəələrə şamil edilir. Kənd təsərrüfatı ilə əlaqədar bağlanmış sazişdə subsidiyaların siyahısı artıq işlənilib hazırlanıb və ölkələr həmin siyahını genişləndirməyi öhdələrinə götürüblər. Yəni siyahıya yeni növ subsidiyalar əlavə olunmur.

Kənd təsərrüfatına dövlət yardımının bir çox növləri subsidiyalaşdırmanın həcmnin ixtisar edilməsi haqqında müddəaların tərkibində çox artmışdır. Bu kənd təsərrüfatı məhsullarının ixracı və ticarətinə hiss olunacaq təsir göstərməyən tədbirlərdəndir. Onlara ətraf mühitin mühafizəsi; ziyanvericilərlə, bitki və heyvanların xəstəlikləri ilə mübarizə; elmi tədqiqatlar və kadr hazırlığı; dəyəcək zərərlərdən və təbii fəlakətlərdən sığorta halları; struktur islahatlarına yardım; əkin sahələrinin və mal-qaranın sayının ixtisarını nəzərdə tutan tədbirlər; in-

frastruktur obyektlərinin tikintisi; dövlət ərzaq ehtiyatının yaradılması aiddir.

Antidempinq və müdafiə tədbirləri

Antidempinq rüsumları xarici təchizatçılar tərəfindən qiymətlərin aşağı salınmasının qarşısını almaq məqsədilə tətbiq olunur. Onlar adi idxal rüsumlarına əlavə kimi tətbiq olunur. Vəziyyətdən çıxış yolu kimi digər variant məsləhətləşmələr dövründə ixracatçılar tərəfindən qiymətlərin razılaşdırılmış səviyyədən aşağı salınmaması haqqında müddəanın qəbul edilməsidir.

Antidempinq tədbirlərini GATT-94-ün VI maddəsi tənzimləyir. Onu həm də Antidempinq tədbirləri haqqında saziş də (ATS) adlandırırlar. Sazişə əsasən bir ölkənin malının digər ölkədə onun dəyərindən aşağı qiymətə satılmasına dempinq deyilir. (Bununla yanaşı, aşağıdakı dəqiqləşdirmə verilir: əgər mallar ixracatçının daxili bazarında satıldığı qiymətdən aşağı qiymətə ixrac olunursa). Kompensasiya tədbirlərində olduğu kimi antidempinq rüsumları da təhqiqatın nəticəsində tətbiq olunur. Təhqiqat nəticəsində nəinki dempinq faktı, həm də idxalçı ölkəyə dəymiş zərərin həcmi müəyyənləşdirilməli və zərərle dempinqin tətbiqinin birbaşa əlaqədə olduğu təsdiqlənməlidir. Antidempinq rüsumunun həcmi malın normal qiyməti ilə onun dempinq qiyməti arasındakı fərqi (dempinq fərqi) ötməməlidir.

Sazişdə geniş surətdə antidempinq təhqiqatının qaydası əks olunur. Bütövlükdə bu subsidiyalar və müdafiə tədbirlərinə münasibətdə aparılan təhqiqatla üst-üstə düşür. Təhqiqata

başlamaq üçün iki meyarə əməl etmək lazımdır: I dempinq fərqi ixrac qiymətinin 2% həcmində olmalıdır, II dempinqlə satılan malın idxalı həmin malın ümumi idxalının 3%-dən az olmamalıdır. Saziş müqayisəli qiymətlərin tətbiqini nəzərdə tutur. Antidempinq təhqiqatının müddəti 18 ay çəkir, lakin onu bir ilə tamamlamaq daha məqsədəuyğun hesab edilir.

Zərər anlayışı da SKT haqqında sazişdə olduğu kimi tərif olunur. Zərər adı altında təkcə istehsalın və bazar payının aşağı düşməsi deyil, həm də bu göstəricilərin inkişaf tempinin aşağı düşməsi, istehsal avadanlıqlarının yüklənməsinin azaldılması, məşğulluğun aşağı düşməsi, kapital qoyuluşundan gələn gəlirin aşağı düşməsi, investisiya cəlb etmə imkanlarının pisləşməsi başa düşülür. Antidempinq rüsumlarının tətbiqi üçün həm faktiki, həm də mümkün zərər əsas kimi göstərilə bilər. Amma bu halda mümkün zərərin olacağı dəqiq sübuta yetirilməlidir.

Prinsip etibarlı ilə antidempinq tədbirləri yalnız konkret ixracatçıya qarşı tətbiq olunmalıdır. Lakin əgər qaydanı pozanı müəyyənləşdirmək mümkün deyilsə, onda idxalçı ölkə ixracatçıları ölkənin bütün təchizatçılarına qarşı antidempinq rüsumları tətbiq edə bilər. Antidempinq rüsumunun 5 ildən artıq tətbiq edilə bilməməsi də sazişdə nəzərdə tutulub. Lakin əgər bu müddət bitənə qədər dempinqin tətbiqinin saxlanılmasını təsdiq edən təhqiqata başlansa, onda rüsumların tətbiqinin müddəti uzadıla bilər.

Müvəqqəti rüsum formasında olan müvəqqəti antidempinq tədbirlərinin tətbiq edilməsi nəzərdə tutulub ki, bu da ilkin təhqiqat nəticəsində müəyyənləşən pul depoziti və ya borc öhdəliyi formasını ala bilər. Əgər antidempinq rüsumlarının tətbiqi üçün olan əsaslar təsdiq olunmazsa, onda alınmış vəsa-

it geri qaytarılmalıdır. Əgər təhqiqat nəticəsində müəyyənləşsə ki, son rüsum ilkin rüsumdan aşağıdır və ya təhqiqat nəticəsində dəyəcək zərər deyil, onun olma təhlükəsi müəyyənləşsə, onda alınmış vəsait geri qaytarılmalıdır.

Müdafiə tədbirləri – idxal məhdudiyyətləri olub, hər hansı bir əmtəənin idxalı ciddi zərər vurursa və ya dəyəcək zərər təhlükəsi yaranarsa, onda tətbiq olunur. Onlar ya kəmiyyət məhdudiyyətləri olur, ya da adi rüsumlara əlavə kimi tətbiq olunur. MTS-ə əsasən, onların tətbiqi milli istehsalçılara xarici təchizatçılara nisbətən daha da əlverişli şərait yaratmamalıdır. Müdafiə tədbirlərinin tətbiqi prosedurası antidempinq və kompensasiya rüsumlarının tətbiqi proseduraları ilə eynidir.

Müdafiə tədbirləri müvəqqəti xarakter daşıyır. Onlar milli istehsalçılara açıq rəqabət mübarizəsi aparmaq şəraiti yaratmaqla, xarici rəqiblərin idxalı milli istehsalçılara zərər vurursa və ya zərər vurmaq təhlükəsi varsa, onda onları müvəqqəti qorunmalıdır. MTS-də göstərilir ki, müdafiə tədbirləri iqtisadi proseslərə şərait yaratmaq məqsədilə dəyə biləcək və ya dəymiş zərərin aradan qaldırılması üçün həmin miqyasda tətbiq olunur. Əgər müdafiə tədbirləri kəmiyyət məhdudiyyətləri formasında tətbiq olunursa, onda o, idxalın səviyyəsini son üç ildəki idxalın orta statistik göstəricisindən aşağı səviyyəyə salmamalıdır.

ÜTT-nin digər sazişlərində olduğu kimi MTS-də də idxalın həcmnin artması ilə sahədə vəziyyətin kəskinləşməsi arasında birbaşa əlaqənin olmasının sübuta yetirilməsi tələb olunur. Lakin MTS-də söhbət sadəcə zərərdən deyil, dəymiş «ciddi zərərdən» gedir. Təəssüf ki, bu anlayış «milli istehsalın mövcud sahəsində vəziyyətin ümumi kəskinləşməsi» kimi gös-

tərilərək çox qeyri müəyyən bildirilmişdir. Anlayışın belə göstərilməsi anlaşılmazlıq yaradır və onun adi zərərdən fərqlənməsinin nədən ibarət olduğu başa düşülmür.

Əgər sahədə vəziyyətin kəskinləşməsi təkcə idxalın artması ilə deyil, başqa səbəblərlə də bağlıdırsa, onda müdafiə tədbirlərinin tətbiqi üçün əsas yaranmır. Həqiqətən, idxalın artması onun səbəbi olmaya bilər. Səbəb digər amillərin təsiri nəticəsində yarana bilər. Həm də qarşı maraqlı tərəflə məsləhətləşmələr aparmaq tələb olunur. Onlar öz arqumentləri ilə çıxış etməli olurlar.

MTS-də idxal kvotalarının qeyri diskriminasiya paylanması qeyd olunur. Əgər təchizatçılar arasında razılıq əldə edilmirsə, onda kvotalar həmin periodda onların idxaldakı payına müvafiq bölünür. Əgər hər hansı ölkədən və ya ölkələr qrupundan olan idxalın ümumi idxaldan daha sürətlə artdığı sübuta yetirilərsə, onda kvotaların bölünməsinə qeyri diskriminasiya prinsipinə əməl etməmək olar. Bununla yanaşı, bütün maraqlı tərəflərlə məsləhətləşmələr apararaq, ÜTT-nin əsas prinsipindən nəyə görə kənarlaşmaya yol verildiyi əsaslandırılmalıdır. Lakin əgər, söhbət faktiki deyil, gözlənilən zərərdən gedirsə, onda bu prinsipdən kənarlaşmaya yol verilə bilməz. Demək lazımdır ki, kvotaların qeyri diskriminasiya bölünməsi haqqında müddəa sazişdə elə də dəqiq əks olunmamışdır.

MTS ixracın könüllü məhdudlaşdırılması və digər tədbirləri (ixracın ləngidilməsi, ixrac və ya idxal qiymətlərinin monitorinqi, ixrac və ya idxalın müşahidə edilməsi, məcburi idxal kartelləri və seçmə ixrac sistemi və ya idxalın lisenziyalandırılması) qadağan edir. Lakin burada belə tədbirlərin müfəssəl siyahısı verilməyib ki, bu da mövcud müddəanın praktiki

əhəmiyyətini azaldır. Qadağan olunmuş tədbirlərin istifadəsi üzərində nəzarət çətinidir, ona görə ki, onlar adətən qeyri formal əsasda tətbiq olunur. Bu adətən ümumi qəbul olunmuş qaydada deyil, ticarət əməkdaşlarının sanksiyalar tətbiq etməsi təhlükəsindən sonra tətbiq olunur. Buradan da ticarət əməkdaşlarının diskriminasiyası kimi könüllü ixracın məhdudlaşdırılması meydana çıxır.

Əgər kritik vəziyyət yaranarsa, onda təhqiqat qurtarana qədər 200 gündən artıq olmamaq şərtlə müdafiə tədbirləri tətbiq oluna bilər. Əgər təhqiqat nəticəsində müvəqqəti müdafiə tədbirlərinin tətbiqini əsaslandırmaq mümkün olmazsa, onda alınmış vəsaitin hamısı geri qaytarılmalıdır.

Müdafiə tədbirləri 4 il tətbiq oluna bilər. Lazım olarsa, onlar yenə eyni müddət qədər uzadıla bilər. Beləliklə, onların ümumi tətbiq olunma müddəti səkkiz il təşkil edir. Əgər müdafiə tədbirlərinin tətbiq olunma müddəti bir ili keçirsə, onda onların tədricən aşağı salınma prosesi baş verməlidir. Əgər müddət 3 ili keçirsə, onda vəziyyət təhlil olunur və əgər mümkündürsə müdafiə tədbirləri ya ləğv olunur, ya da onların liberalizasiya prosesi sürətləndirilir.

Müdafiə tədbirlərinin tətbiqi ölkənin götürdüyü öhdəliklərə zidd olsa da, onun tərəf müqabilləri kompensasiya kimi digər sahələrdə ekvivalent ticarət güzəştləri əldə edirlər. Əgər belə kompensasiyalar verilməzsə, onda qarşı tərəf əmtəələrlə ticarət şurasının icazəsi ilə birtərəfli qaydada ticarət məhdudiyyətlərini tətbiq etmək hüququnu əldə edir. Lakin, əgər müdafiə tədbirlərinin tətbiqi üçün əsas idxalın həcmnin artmasıdırsa, onda ilk üç ildə qarşı tərəf kompensasiya almaq hüququnu itirir.

ÜTT-nin bir çox digər sazişlərində olduğu kimi MTS-də də İEOÖ-ə münasibətdə müəyyən istisnalar mövcuddur. Əgər ölkənin ümumi idxalda payı 3%-dən aşağıdırsa və 3%-lik limiti aşmayan bütün İEOÖ-in məcmu payı 9%-i aşmırsa, onda müdafiə tədbirləri tətbiq olunmur.

ÜTT daxilindəki ziddiyyətlər. Mübahisələrin həlli yolları.

ÜTT-nin fəaliyyəti başlanğıcdan ticarətin liberallaşdırılmasına yönəldilmişdir. Digər tərəfdən məsələnin belə qoyulması xarici bazarlarda öz əməliyyatlarını genişləndirmək arzusunda olan milli istehsalçıların maraqlarına xidmət edir. Bu da öz növbəsində, xarici bazarları zəbt etmək fikrində olmayan və öz hökumətlərindən daxili bazarda onları xarici rəqiblərdən qorumağı tələb edən şirkətlərin maraqlarına ziddir.

İstehsalçılar isə öz növbəsində, istəyirlər ki, ölkələrinin bazarları baha olmayan, yüksək keyfiyyətli müxtəlif əmtəə və xidmətlərlə dolu olsun. Belə şəraiti isə yalnız istehsalçıların rəqabəti yarada bilər. Bununla yanaşı, istehsalçılar başa düşürlər ki, həmişə rəqabət qabiliyyətli müəssisələrdə işləmədiklərindən onlar müxtəlif malları iş yerlərini saxlamaqla əldə edə bilirlər. Ona görə də demək olar həmişə ticarət siyasətinin liberallaşdırılması məsələlərində həmkarlar təşkilatları müəssisə rəhbərləri ilə həmfikir olurlar.

Nəzərə almaq lazımdır ki, beynəlxalq ticarətin hüquqi bazası dəyişməz qalmır və daima dəyişir. Bütün hüquq sisteminə olduğu kimi burada da «ağ ləkələr» vardır ki, onları da iki və ya üç mənada yozmaq olar. Həmişə ölkələr ÜTT-nin hüquqi sistemindən və onun genişləndirilməsindən istifadə edərək öz məqsədlərinə çatmaq istəyirlər. Buradan da ÜTT-nin müxtəlif normalarından bu və ya digər vəziyyətdə istifadə edilməsi

nəticəsində ticarət konfliktləri, mübahisələri doğur. Elə ona görə də ÜTT çərçivəsində beynəlxalq mübahisələrin həlli problemi ortaya çıxır.

Mübahisəli məsələlərin həlli sistemi ətraflı surətdə ÜTT haqqında sazişə 2 sayılı əlavədə göstərilmişdir. Ölkələr arasında fikir ayrılığı yaranarkən, onlar ilk növbədə aralarında məsləhətləşmələr aparırlar. Əgər kompromis əldə olunmazsa, onda iş ÜTT-nin mübahisələrin həlli orqanına verilir. Onun qərarı ilə razılaşmayan ölkənin apelyasiya hüququ vardır.

Ticarət mübahisələrinin həlli sisteminin yaradılması ÜTT-nin ən böyük nailiyyətidir. Onun ünvanına çoxlu müsbət sözlər deyilir, lakin bununla yanaşı, onun effektivliyinə münasibətdə mənfəi fikirlər də söylənilir. Həqiqətən, ÜTT-nin ticarət mübahisələrinin həlli sistemi mükəmməllikdən uzaqdır. Bu ölkələrə mütəmadi olaraq ÜTT-nin normalarını pozmağa imkan verir. Bunun müqabilində ölkələr ya simvolik olaraq cəzalandırılır, və ya ondan yayınır, təhqiqatı uzadır və yenisinə başlanılır. Məsələn, AB ilə Hindistanın toxuculuq sənayesi mallarının idxalı ilə bağlı yaranmış mübahisəli məsələyə baxaq. İşə üç il baxıldı və qərar Hindistanın xeyrinə qəbul edildi. Buna baxmayaraq AB gecikmədən antidempinq təhqiqatına başladı.

Altı il AB ilə ABŞ arasında banan müharibəsi davam etdi. Səbəb isə AB daxilində avropanın Afrikadan, Sakit okeandan və Qərəib dənizi hövzəsindən olan keçmiş müstəmləkələrindən idxal üçün güzəştli şərtlərin yaradılması idi. 2001-ci ildə tərəflər bir-birinə güzəştlər etdilər: ABŞ cərimə sanksiyalarını ləğv etdi, AB isə öz növbəsində bazarlarına amerika şirkətlərini və onların nəzarət etdiyi Latın Amerikasına banan istehsalçılarını

buraxmağı öhdəsinə götürdü. Lakin təhqiqat dövründə Amerika bananşirkəti Chiquita müflis oldu.

Buna baxmayaraq, adətən ABŞ bürokratik proseduraları öz xeylinə həll etməyi bacarır. Belə ki, 1971-ci ildə ABŞ transmilli şirkətlərinə öz xarici ticarət əməliyyatlarını offşor ərazilərdə qeydiyyatdan keçmiş filialları vasitəsilə rəsmiyyətə salmağa cəzə verdi. Bunun hesabına onlar ixracdan daxil olan gəlirlərindən korporativ vergilərinin məbləğini azaltmış oldular. 1999-cu ilin oktyabrında AB-nin xahişi ilə ÜTT-nin komissiyası FSC-nin təcrübəsini öyrənərkən onları da qadağan olunmuş subsidiyaların siyahısına daxil etmişdir. İlk baxışda ABŞ bununla razılaşdı və 2000-ci ildə FSC-də təcrübəsini ləğv edən qanun qəbul olundu. Lakin bununla yanaşı, həmin bu qanun Amerika şirkətlərinin bütün xarici gəlirlərini vergidən azad etmişdir. Bundan sonra yeni təhqiqat başlanıldı və nəhayət 2002-ci ilin yanvarında ÜTT-nin komissiyası qəti olaraq belə güzəştləri qadağan olunmuş subsidiyaların tərkibinə daxil etdi. Əgər ABŞ bu qanunu ləğv etməzsə, onda ÜTT AB-yə Amerika mallarının idxalını qadağan etmə hüququnu vermişdir. Beləliklə, Amerika şirkətləri 30 il müddətində qadağan olunmuş ixrac subsidiyalarından istifadə etmişlər.

Digər halda isə ABŞ-ın daxili bazarını necə qoruduğu görünür. 1999-cu ildə ölkədə təhqiqat aparıldı və yapon polad təchizatçıları tərəfindən dempinqdən istifadə olunması faktı təsdiqləndi. 16%-dən 67%-dək antidempinq rüsumları tətbiq olunmağa başlandı. ÜTT-nin üzvü olan Yaponiya təşkilata etirazla müraciət etdi. ÜTT-nin komissiyası antidempinq rüsumlarını qeyri qanuni hesab etdi və ABŞ-dan onu 23 noyabr 2002-ci ilə kimi ləğv etməyi tələb etdi. Lakin 2002-ci ilin mar-

tında ABŞ-da antidempinq rüsumları əvəzinə müdafiə rüsumları tətbiq olunmağa başlandı, bu da yapon və rus polad ixracatçılarını eyni vəziyyətdə qoydu. Göstərilən halda ÜTT-də iştirakı yapon polad ixracatçılarına kömək etmədi. Buna baxmayaraq, Amerika polad şirkətləri iki il müddətində hökumətləri vasitəsilə qadağan olunmuş müdafiə tədbirlərindən istifadə etmişlər.

Beynəlxalq ticarətin liberallaşdırılması prosesinə sənayecə İEO rəhbərlik edirlər və bundan daha çox mənfəət götürürlər. Beynəlxalq ticarət siyasəti normalarını hazırlayarkən onlar qəbul olunmuş prinsiplərə əsaslandıqlarını bildirsələr də, öz maraqlarından çıxış edirlər. Əgər onlara hər hansı bazarı (məsələn, əməkətutumlu məhsullar bazarı) liberallaşdırmaq maraqlı deyilsə, onda onlar onu liberallaşdırmırlar. Əgər onlar öz məhsullarının III ölkə bazarlarına daxil olmasına çalışırlarsa, onda ticarət maneələrinin aradan qaldırılmasına nail olurlar. Qərb ölkələri dünya iqtisadiyyatında tutduqları hakim mövqeyə görə ÜTT normalarını istədikləri istiqamətə yönəldə bilərlər. Aydın məsələdir ki, onlar Azərbaycandan da özlərinə sərf edən liberallaşdırmanı tələb edirlər.

Sənayecə İEO öz tariflərinin və milli iqtisadiyyatlarının qorunma vasitələrinin orta səviyyəsini aşağı salırlar, lakin İEOÖ-in fikrincə onlar bu məsələyə formal olaraq yanaşırlar. Məsələn, ixracı İEOÖ üçün daha çox əhəmiyyət kəsb edən kənd təsərrüfatı və yüngül sənaye məhsullarına münasibətdə tarifləri cüzi aşağı salmışlar. Yüngül sənaye məhsullarına münasibətdə idxal rüsumlarını aşağı salan İEO bunu əmtələrin geniş nomenklaturası üzrə edirlər. Belə ki, onların hər biri ticarət dövriyyəsində elə də böyük xüsusi çəkiyə malik deyildir.

Bununla yanaşı onlar ticarət dövriyyəsində idxalı böyük xüsusi çəkiyə malik olan əmtəələrin idxalının liberallaşdırılmasını sonraya saxlayırlar.

Qərb dövlətləri xüsusilə kənd təsərrüfatını müdafiə edirlər. Onlar bunu təkcə istehsalın subsidiyalaşdırılması vasitəsilə deyil, həm də yüksək qadağan olunmuş idxal rüsumları vasitəsilə edirlər. İdxal rüsumları ayrı-ayrı ərzaq məhsulları üzrə ABŞ-da, Kanadada, AB və Yaponiyada 100, 200 və hətta 300%-ə çatır. Qərbin proteksionizmi hər il İEOÖ-ə 100 milyard dollara başa gəlir ki, bu da İEO-in İEOÖ-ə etdiyi yardımı iki dəfə ötür.

Bununla yanaşı, Qərb dövlətləri İEOÖ-də istehsal olunmuş malları bazarlarına buraxmamaq məqsədilə tədbirlərə əl atırlar. Söhbət ilk növbədə əmək qanunvericiliyi, səhiyyə və ekologiya sahəsində beynəlxalq standartların tətbiqindən gedir. İEO bu standartların pozulmasına «ədalətsiz rəqabət» kimi baxmağı tələb edirlər. Əlbəttə ki, İEOÖ-də yoxsul olduqlarına görə bu standartların səviyyəsi aşağıdır. Lakin tətbiq olunan ticarət sanksiyaları onları varlı etməyəcək və əksinə onlar daha çox geriləyəcəklər.

ÜTT daxilində olan ziddiyyətlər 1999-cu ilin dekabrında Sietldə (ABŞ) keçirilən nazirlərin III konfransını iflasa uğrattı. Üzv ölkələr ticarət danışıqlarının yeni raundunun gündəliyini təsdiq edə bilmədilər. Onlar bunu yalnız 2001-ci ilin noyabrında Dohada (Qatar) etdilər. Ticarətin liberallaşdırılması haqqında növbəti raundda aşağıdakı məsələlərə baxıldı: əmtəə və xidmət bazarlarının açılması, ticarətlə ətraf mühitin qarşılıqlı əlaqəsi, dempinqə münasibətdə təhqiqatın aparılması və dövlət subsidiyalaşdırılması. Danışıqlar 2005-ci ilin yanvarın-

da başa çatdırıldı. Daxada qəbul olunan qərar həm ÜTT üçün çox vacibdir (çünki onun avtoriteti aşağı düşürdü), həm də beynəlxalq ticarətin liberallaşdırılmasına kömək edir. Ayrı-ayrı ölkələrdə və regional integrasiya qrupları daxilində proteksionist çıxışlar artır.

ÜTT çox mürəkkəb proses olan qloballaşma prosesinin avanqardı rolunda çıxış edir. Yeni şəraitə bütün ölkələr uyğunlaşa bilmirlər və onlar bununla əlaqədar olaraq öz hökumətlərinə təzyiq göstərirlər. Milli istehsalçılar beynəlxalq ticarətin liberallaşdırılmasının nəticələrinin onlar üçün dağıdıcı olacağını hesab edirlər. Həmçinin qeyd etmək lazımdır ki, müdafiə tədbirlərindən təkə İEOÖ deyil, həm də qloballaşmanın qatı tərəfdarları da istifadə edirlər. Əlbəttə ki, müasir dövrdəki proteksionizm bütövlükdə qloballaşmanın müsbət və mənfi cəhətləri və həmçinin onun tərəfdarları ilə əleyhidarları arasındakı ziddiyyətləri əks etdirə bilmir. Proteksionist təbirləri ideoloji nöqteyi nəzərdən deyil, pragmatik baxımdan tətbiq olunur.

Demək lazımdır ki, ÜTT-nin normalarının müxtəlif cür yozulması, periodik olaraq onların pozulması, ÜTT-də Qərb dövlətlərinin üstün mövqeyi onun hüquq sisteminin tamamilə qeyri effektiv elan edilməsinə əsas verir. Amma digər belə sistem mövcud deyildir və perspektivdə də yaradılması nəzərdə tutulmur. Çatışmazlıqlara gəldikdə isə onlar hər bir milli və beynəlxalq qanunvericiliklər daxilində vardır. Vəziyyətdən çıxış yolu kimi mübahisəli məsələlərin mərhələlərlə həll edilməsi və ziddiyyətlərin aradan qaldırılmasını göstərmək olar.

Daxili bazarın qorunmasında istifadə olunan vasitələr

İstər milli bazarların formalaşdığı dövrlərdə, istərsə də sonrakı dövrlərdə ilk dəfə ölkələrin sərhədlərindən kənara ticarət çıxmışdır. Aydın məsələdir ki, belə olan şəraitdə dövlətin onun ticarəti təmsil etməyə başlamışdır. Xarici ticarətin müəssisə formasına almasından sonra isə daxili bazarların qorunması kimi bir problem ortaya çıxmışdır (46).

Xarici siyasət bütövlükdə dövlətin sərhədlərindən xaricdə başqa dövlətlərə nisbətən daha böyük və yaxşı mövqelərin əldə edilməsidir. Son nəticədə dövlətin diplomatik fəaliyyəti, sazişlər, müqavilələr və s.-nin bağlanması onun üçün yeni xammal, yanacaq və kapital qoyuluşu məkanlarının əldə edilməsi üçün edilir. Belə rəqabətin kəskinləşməsi müharibələrə səbəb olur ki, bu da dövlətlərə yeni sferalarda fəaliyyət göstərməyə imkan verir.

Xarici siyasətin əsas tərkib hissələrindən biri də xarici iqtisadi siyasət və xarici ticarət siyasətidir. Xarici ticarət siyasətini həyata keçirmək üçün dövlət ilk növbədə öz daxili bazarında digər ölkələrin rəqabətini zəiflətməli, sonra isə xaricdə kapital qoyuluşuna fikir verməlidir. Bunun üçün isə dövlətin əlində lazımi vasitələr və səlahiyyətlər vardır.

Xarici ticarət dövlət və ayrı-ayrı şəxslər tərəfindən həyata keçirilsə də, ümumilikdə bu fəaliyyət dövlətin, xalqın mənafeyinə təbə etdirilir. Bundan ötrü dövlət birbaşa və dolaylı təsir metodlarından istifadə edir. Dünya iqtisadiyyatında inteqrasiya prosesinin dərinləşməsi ilə əlaqədar olaraq artıq xarici ticarət siyasətinin rolu və məqsədi dəyişilmişdir (42).

Ölkənin xarici ticarət fəaliyyətini əsasən onun inhisarları həyata keçirdiyindən onların rəqabətə davamlılığı artırılmalıdır. Bu da əsasən dünya bazarına çıxarılan əmtəələrin beynəlxalq standartlara uyğun gəlməsi və rəqabətə davamlılığından asılıdır. Aydındır ki, əmtəələrin rəqabətə davamlılığı təkcə onun texniki səviyyəsi və istehsalın təşkilindən yox, həm də milli əmək haqqı səviyyəsindən, vergi sistemindən, infrastrukturun vəziyyətindən, işçilərin texniki səviyyəsindən, ETT-dən asılıdır. Burada da əsas iş olaraq dövlətin inhisarlarma güzəştlər, maliyyə yardımı etməsi, yeni istehsal sahələrinin yaradılmasını (yeni sahələrin inkişafına kömək etmək, elmi-tədqiqat işlərinin maliyyələşdirilməsi və istehsala tətbiqi və s.) göstərmək olar (51).

Xarici ticarət əməliyyatları mütləq tənzimlənmişdir və ya idarə olunmalıdır. Xarici ticarət siyasəti bütövlükdə dövlətin ümumi siyasətinin tərkibi olmaqla yekun xarici ticarəti tənzim edir.

Dövlət daxili bazarın qorunması üçün bir çox metod və üsullardan, vasitələrdən istifadə edir. Onlara misal olaraq tarif maneələrini göstərmək olar. Tarif maneələri-malların ixrac və idxahını çətinləşdirən rüsumlar sistemidir. Xarici ticarət siyasətinin tənzimlənməsində əsas rol dövlətin gömrük tarifləri sisteminə malikdir. Tarixən bu tariflərin yaranması feodalizmin dağılması və bunun nəticəsində ölkənin özünün bölgələri arasında rüsumlarının ləğv edilməsi ilə əlaqədardır. Bu rüsumlar ancaq ölkənin xarici sərhədlərində tətbiq olunur və onun xarici ölkələrlə idxal-ixrac əməliyyatlarına şamil edilirdi. İlk dövrlərdə gömrük rüsumları dolayı vergi növü kimi dövlət xərclərinin azaldılması üçün tətbiq olunurdu. Lakin sonralar gömrük

rüsumları öz fiskal xarakterini saxlayaraq əmtəələrin xarici dövriyyədə hərəkətini tənzim edirdi (52).

Gömrük rüsumları indi də özünün fiskal xarakterini saxlayır. İngiltərə, İtaliya, Fransa kimi İEO-in və bir çox İEOÖ-in dövlət büdcələrinin böyük hissəsini bu növ dolay vergilər təşkil edir. 1970-ci illərin əvvəllərində gömrük tarifləri Livanın dövlət büdcəsinin 36 faizini, Tailandın 30 faizini, İndoneziya və Malazianın isə 25 faizini təşkil edirdi (40).

Gömrük rüsumları alınmasına görə aşağıdakı qruplara bölünür:

Alınması obyektinə görə gömrük rüsumları idxal, ixrac və tranzit kimi qruplara bölünür. İdxal rüsumları ölkəyə daxil olan xarici əmtəələrdən, ixrac rüsumları ölkənin xarici ölkələrə aparılan əmtəələrindən, tranzit rüsumları isə xarici ölkələrin əmtəələrinin bu ölkə daxilindən keçirilməsi üçün almır. XVIII əsr və XIX əsrin əvvəllərində bütün bu gömrük rüsumları tətbiq olunurdu. Əvvəlcə ölkənin ixrac etdiyi məhsullardan gömrük rüsumu dolay vergi kimi tutulurdu. Sonradan bu, ölkənin bir çox strateji məhsullarının ixracının qadağan edilməsi və ya məhdudlaşdırılması ilə əlaqədar tətbiq olunmağa başlandı. Bu növ rüsum artıq dünya iqtisadiyyatında azlıq təşkil edir və əsasən İEOÖ-də tətbiq olunur. Tranzit gömrük rüsumu da bir neçə ölkədə, o cümlədən İran, Venesuelada tətbiq olunur. Bir çox ölkələrdə bundan əlavə icazə, gerbi, plomblu, statistik və s. gömrük rüsumu növləri də tətbiq olunur.

Alınması məqsədinə görə gömrük rüsumları fiskal və proteksionist olur. Fiskal gömrük rüsumları cüzi olur və onlar ölkədə istehsal olunmayan əmtəələrə (kofe, kakao, portağal və s. ölkəyə gətirilən məhsullar) tətbiq olunur. Proteksionist göm-

rük rüsumları isə milli sənayeni qorumaq məqsədilə xaricdən gətirilən məhsullara tətbiq olunur. Rüsumun səviyyəsinə həmin əmtəələrin ölkə daxilindəki qiyməti təsir göstərir. Həmin əmtəəyə yüksək gömrük rüsumu qoymaqla dövlət bu əmtəənin ölkənin daxili bazarında rəqabətini zəiflədir.

Alınması üsullarına görə gömrük rüsumları spesifik, qiymətdən alınan və qarışıq növlərə bölünür. Spesifik rüsumlar əmtəənin fiziki göstəricilərinə (çəki, həcm, say və s.) görə tutulur. Qiymətin dəyişməsi bu rüsumla təsir göstərmir. Onların əhəmiyyəti hazırda elə də böyük deyil. Məsələn, ABŞ-da bütün rüsumların 25 faizi, İsveçdə 13 faizi, İngiltərədə isə 10 faizi onların payına düşür.

Qiymətdən alınma rüsumu (advolar) əmtəənin qiymətindən faiz formasında tutulur. Müasir inflyasiya şəraitində qiymətlərin artması ilə əlaqədar bu rüsum növü aktual əhəmiyyət kəsb edir. Müasir şəraitdə dünyada tutulan rüsumların böyük əksəriyyəti bunların payına düşür. Qarışıq rüsum növündə isə əmtəə həm spesifik, həm də advolar rüsumla məruz qalır.

Gömrük rüsumlarının tətbiqi vəziyyətinə görə ümumi və ya maksimal, minimal və preferensial rüsumlara bölünürlər. Ümumi və ya maksimal rüsumlar ümumi ən yüksək gömrük tariflərini özündə əks etdirir. Minimal gömrük rüsumları əsasən güzəşt edilən ölkələrə qarşı tətbiq olunur. Preferensial gömrük rüsumları isə xüsusi tarif rüsumları müəyyən edilmiş ölkə və ya ölkələr qrupuna qarşı tətbiq olunur. Əvvəllər preferensial gömrük rüsumları Britaniya Krallığı tərəfindən onun dominantlarına qarşı tətbiq olunurdu, indi isə bu əsasən İEOÖ-ə qarşı tətbiq olunur.

Gömrük rüsumları yaranma səbəbi baxımından avtonom və konvension (müqavilə) rüsumlara bölünürlər. Avtonom rüsumlar iki və ya çoxtərəfli sazişlərdən asılı olmayaraq tətbiq olunur. Bir qayda olaraq bu rüsumlar maksimal rüsumlardır. Digər ölkələrlə müqavilə bağlanarkən müqavilədə güzəştli şərtlər varsa, onda bu halda ölkələr arasında ticarətdə konvension rüsum növü tətbiq olunur. Bu növ rüsum ÜTT ölkələri və gömrük sazişləri bağlamış ölkələr arasında tətbiq olunur.

Bundan əlavə ticarətdə dempinq tətbiq edən ölkələrə qarşı antidempinq siyasəti yeridilir. Aydındır ki, dempinq tətbiq edən ölkə əmtəni onun istehsal xərclərindən də aşağı qiymətə satır və ona görə də belə əmtəələrə maksimal rüsumlar tətbiq olunur. Bununla əlaqədar ÜTT daxilində antidempinq komitəsi yaradılmışdır (54).

Dempinq siyasəti ölkənin məhsullarının xarici bazarda öz dəyərindən aşağı qiymətə satılmasıdır. Hesab olunur ki, tariflər sisteminin tətbiqi bir də ona görə lazımdır ki, dempinq tətbiq edən ölkələrə qarşı mübarizə aparılsın. Xarici firmaların məhsullarını öz dəyərindən aşağı qiymətə satmasının iki səbəbi ola bilər:

- 1) Hər hansı bir ölkənin daxili bazarını zəbt etmək istəyən xarici firmalar dempinqdən istifadə edərək ölkədə inhisara çevrilir və sonra qiymətləri birdən qaldırırlar.

- 2) Dempinqin tətbiqi mürəkkəb qiymət diskriminasiyası ilə əlaqədar ola bilər. Belə ki, firma artıq olan məhsulunu satılsın deyə belə qiymətə sata bilər. Bu da firmanın müəyyən mənada xərcləri azaltmaq arzusu ilə bağlıdır. Firma daxili bazardakı inhisar mövqeyindən istifadə edərək orada məhsulunu

baha qiymətə, xarici bazarda isə dempinq qiymətinə sata bilər (47).

Valyuta dempinqi ölkənin milli valyutasını devalvasiya etdirməsi nəticəsində həyata keçirdiyi xarici ticarət siyasətidir. Devalvasiya valyutanın ucuzlaşması olub, onun xarici dəyərinin aşağı düşməsi deməkdir. Devalvasiya nəticəsində valyuta kursları yüksəlir. Bu əsasda ixrac ucuzlaşır və onun həcmi artır. İdxal bahalaşır və daxili tələb aşağı düşür. Devalvasiya müəyyən müddət ərzində tədiyyə balansını tarazlaşdırır. Əhali üçün isə bu bir qayda olaraq idxalın bahalaşması və qiymətlərin real səviyyəsinin yüksəlməsi ilə nəticələnir. Əhalinin bu vəziyyətdən ziyan çəkməsinə baxmayaraq dövlət ixracın ucuzlaşmasından istifadə edərək xarici ticarətdən daha çox mənfəət götürür. Yəni dövlət bu vəziyyətdə xarici ticarətdən qazınır.

Xarici firmaların dempinq tətbiq etdiyi halda daxili istehsalçılar üçün kəskin rəqabət yaranırsa, onda bu dövlət tərəfindən qanunvericiliklə qadağan olunur. Bəzi hallarda antidempinq rüsumları da tətbiq olunur. Antidempinq rüsumlarının tətbiqi idxalı bahalaşdırır və bu da daxili bazarda qiymətlərin qalxması ilə nəticələnir. Eyni zamanda rəqabət də zəifləyir. Qiymətlər isə istehlakçıların hesabına qaldırılır (59).

Hazırda dövlətlər tərəfindən dempinq az hallarda tətbiq olunur. Buna görə də dempinq ticarət tariflərinin tətbiqinə bəraət qazandıra bilməz. Dempinqdən istifadə olunması halı diqqətlə yoxlanılmalıdır. Çünki ilk baxışda dempinqin tətbiqi kiçik görünən hal, əslində müqayisəli üstünlüklər prinsipindən istifadənin nəticəsi ola bilər.

Gömrük rüsumlarından biri də qeyri dostluq münasibətlərində olan ölkələr arasında tətbiq olunan cəza rüsumlarıdır. Bu növ rüsumlar elə tətbiq olunur ki, onlar istər-istəməz ölkələr arasında ticarət əlaqələrinin məhdudlaşdırılmasına, bəzən də kəsilməsinə səbəb olur. Məsələn, Rusiya 1993-cü ildə Azərbaycana qarşı gömrük rüsumlarını 5 dəfə artırmışdı.

İdxal-ixrac əməliyyatları üzrə bütün əmtəələrə tətbiq olunan gömrük rüsumları haqqında sistemləşdirilmiş məlumat həmin ölkənin gömrük tariflərini təşkil edir.

Gömrük tarifləri sadə və mürəkkəb olur. Sadə tariflər təsadüfi hallarda tətbiq olunur. Mürəkkəb tarifləri isə bir çox ölkələr tətbiq edirlər. Mürəkkəb tariflər avtonom və avtonom-konvension olurlar. Avtonom mürəkkəb tariflər növündə hər hansı sazişdən asılı olmayaraq ümumi və ya minimal rüsumlar tətbiq olunur. Avtonom-konvension tariflər öz tərkibində bir-iki sütun avtonom və bir-iki sütun konvension rüsumları cəmləşdirir. Bu cür tarif növü AB, AATA və İEOÖ-in integrasiya blokları daxilində tətbiq olunur.

Ölkələr gömrük rüsumları ilə yanaşı və xüsusən onlar artıq effektiv olmadıqda kəmiyyət məhdudiyyətlərindən istifadə edirlər. II dünya müharibəsi ərəfəsində kəmiyyət məhdudiyyəti kimi idxal kvotaları Fransada idxalın 58 faizini, İsveçrədə 52 faizini, Hollandiyada 26 faizini, Belçikada 24 faizini təşkil edirdi. Kvota istehsalı məhdudlaşdırmaq məqsədi ilə tətbiq olunur (88).

Kəmiyyət məhdudiyyətləri kimi idxal və ixrac olunan əmtəələrə kontingent (dəyər və ya natural formada kəmiyyət məhdudiyyəti) tətbiq olunur. İdxal üzrə kontingentlərin tətbiqi 1929-33-cü illər böhranından sonra tətbiq olunmağa baş-

lanmışdır. Böhran dövründə qiymətlərin düşməsi və dempinqdən fəal istifadə digər ölkələr üçün kapitalist bazarlarını zəbt etməyə imkan verir və gömrük rüsumlarının zəif tərəfini üzə çıxarırdı. Kontingentlər əsasən ölkələr arasında sazişlərdə nəzərə alınır və bəzən isə əmtəələrin idxal-ixracı qadağan olunurdu.

Hazırda İEO arasında bu tətbiq olunmur. Amma xüsusi hallarda ölkələr idxal kvotalarını tətbiq edirlər. Praktiki olaraq bu hallar könüllü xarakter daşıyır. Xarici ticarətdə kəmiyyət məhdudiyyətləri əsasən idxal və ixracın lisenziyalaşdırılması şəklində tətbiq olunur. Lisenziya sistemində idxalçı və ya ixracatçı əmtəələrin daşınması üçün lazımi dövlət orqanlarından lisenziya - icazə almalıdır.

Xarici ticarət lisenziyaları iki əsas növə bölünür: açıq və fərdi. Bəzi ölkələrdə açıq fərdi lisenziya növü də tətbiq olunur. Açıq lisenziya – bu Nazirlər Kabinetinin hər hansı əmtəənin idxal-ixracına icazə verilməsi şəklində olur. Belə lisenziyalar müəyyən müddətə (rüb, yarımil, il və s.) verilir. Bu lisenziyada nəzərdə tutulmuş əmtəələrin idxalı və ixracına qarşı artıq heç bir maneə olmur. Açıq fərdi lisenziya əmtəələrin bir qrup ölkələrdən azad idxal və ixracına şərait yaradır. Bunlar həmin ölkələrin dövlət təşkilatlarına verilir. Digər idxalçı və ixracatçılar isə bu lisenziyadan ciddi müəyyən olunmuş kvota həcmində və müəyyən müddətə istifadə edə bilirlər. Açıq lisenziyada bunlar göstərilir: idxalçı və ya ixracatçının adı, onun fəaliyyət müddəti, məhsulun miqdarı, dəyəri, göndərilən (gətirilən) ölkə və s. Lisenziya malla birlikdə dövlətin müvafiq gömrük məntəqəsinə göndərilir.

Lisenziya sistemi proteksionizmin ən mühüm alətlərindən biridir. Dövlət bunun vasitəsilə hər hansı bir əmtəənin idxal-ixracına nəzarət və lazım olan halda onu qadağan edərək ölkənin xarici ticarətinə nəzarət edir. Lisenziya sistemi hələ merkantilizm dövründə meydana gəlmiş və ticarət balansını tənzimləməkdən ötrü istifadə olunmuşdur. Azad ticarət siyasəti şəraitində lisenziya sisteminin rolu zəifləyir.

İmperializm şəraitində, xüsusən 1929-33-cü illərdə kapitalizmi bürüyən böhran dövründə lisenziya sistemindən geniş istifadə olunmuşdur. Almaniya və İtaliya kimi ölkələrdə isə idxal bütövlükdə lisenziyalaşdırılmışdı. Əksinə ABŞ, Kanada və bir çox Latın Amerikası ölkələrində isə lisenziya sistemi heç tətbiq olunmurdu (37).

İkinci dünya müharibəsinin başlanması ilə əlaqədar ölkələr çalışırdılar ki, strateji məhsullar düşmən əlinə keçməsin və belə olduğu şəraitdə lisenziya sisteminin rolu artmağa başladı. Bu həm də defisit mallara da tətbiq olunurdu. Belə ki, ABŞ 1940-cı ildə bütün, 1941-ci ildə isə əsas məhsullara lisenziya sistemi tətbiq etməyə başladı (84).

İkinci dünya müharibəsindən sonra ölkələr idxal-ixrac üzrə lisenziya sistemini hələ saxlayırdılar. Xüsusən müharibədən sonra zəifləmiş ölkələr milli iqtisadiyyatını qorumaq üçün lisenziya sistemindən daha geniş istifadə edirdilər. Qərbi Avropa ölkələri xüsusən ABŞ mallarına ciddi lisenziya sistemi tətbiq edirdilər. Həmin ölkələrin «dollar açığı» keçirməsi ilə əlaqədar (dollar ehtiyatı yox idi) ABŞ-la hesablaşa bilmirdilər. Bundan sonra bir çox ölkələr diferensiaslaşdırılmış lisenziya siyasətini tətbiq etməyə başladılar. Bunun mahiyyəti ondan ibarətdir ki, idxal-ixrac sərbəst olan ölkələr müəyyən olunur, di-

gər ölkələrə qarşı lisenziya sistemi tətbiq olunur. Lisenziya verilməsi həm də dövlət büdcəsinin xərclərinin azaldılmasına yönəldilir və bu zaman idxalçılar heç də gömrük rüsumundan azad olmur.

Lisenziya sistemi «soyuq müharibə» illərində də istifadə olunurdu. Belə ki, 1948-ci ildə ABŞ sosialist ölkələrinə aparılan mallara, 1951-ci ilin martında isə SSRİ və digər sosialist ölkələrinə bütün malların daşınması üçün lisenziya sistemi tətbiq etməyə başladı. Bundan sonra isə bu təşəbbüsə NATO blokuna daxil olan digər ölkələr də qoşuldular (83).

Sonra isə istehsalın beynəlmilləşdirilməsi və kapitalizm sistemində qüvvələr nisbətinin dəyişməsi ilə əlaqədar lisenziya sisteminin rolu zəifləməyə başladı. Bir çox ölkələrin ticarəti liberallaşdırılması ilə əlaqədar sosialist ölkələrinə də qarşı lisenziya sistemi ləğv olunmağa başlandı. Lakin buna baxmayaraq yenə də lisenziya sistemi dövlətin xarici ticarət siyasətində əhəmiyyətli rol oynamaqda davam edir.

Gömrük rüsumlarının aşağı salınması ilə əlaqədar qeyri-tarif məhdudiyyətlərinin rolu getdikcə yüksəlməyə başlayır. Kəmiyyət məhdudiyyətindən başqa bura iqtisadi, siyasi və inzibati metodlar sistemi vasitəsilə xarici ticarət fəaliyyətinin bir-başə və dolayısı ilə məhdudlaşdıran tədbirlər kompleksi aiddir. Bundan əlavə bir çox sərhəd gömrük məntəqələrinin bağlanması, standartları, müxtəlif ölkələrin qanunvericiliyində olan fərqləri, ətraf mühitin mühafizə bəhanəsini, dövlətin bilavasitə ticarətə müdaxiləsini və ən nəhayət valyuta məhdudiyyətlərini göstərmək olar. Axırncısı isə o deməkdir ki, idxalçı malla hər hansı bir ölkəyə daxil olarkən müəyyən miqdarda

həmin ölkənin milli valyutası ilə təmin olunmalıdır. Əks halda bu problemlərə səbəb olur.

Müasir xarici ticarət siyasətinin tənzimlənməsində əsas yer ixracın dövlət tərəfindən tənzimlənməsinin müxtəlif vasitələri nə verilir. Belə vasitələrə malların xarici bazarlarda rəqabət qabiliyyətini artırmaq üçün tətbiq olunan ixracın subsidiyalaşdırılmasını misal göstərə bilərik. Birbaşa subsidiyalar kimi ixrac mükafatını göstərmək olar ki, bu da ixracatçılara ixrac edilən malın həcminə müvafiq pul formasında verilir. İxrac mükafatları aşağı dünya qiymətləri (istehsal xərcləri arasındakı fərq) və daxili bazardakı qiymətlərin yüksək olması ilə əlaqədar verilir. Birbaşa subsidiyalaşdırmanın köməyi ilə dövlət büdcə vasitəsilə sənaye malları üzrə dempinq siyasətini həyata keçirə bilər.

Dolayı subsidiyalaşdırma kimi dövlətin vergi güzəştlərinin hər hansı ixracatçıya verməsini göstərə bilərik. Bir çox ölkələrdə (məsələn, Fransa) ixracatçılar dolayı və bir çox başqa vergilərdən azad olunurlar. İxracatçılar üçün yüksək amortizasiya ayırmaları tətbiq edirlər ki, bu da elə verginin azaldılmasıdır.

Subsidiyaların bir növü kimi də ixracatçılardan alınan valyutanın milli valyutaya daha yüksək qiymətlə dəyişdirilməsidir. Bu növ subsidiya İEOÖ-də daha geniş tətbiq olunur. Bundan əlavə gizli subsidiyalaşdırma da mövcuddur ki, bu zaman xaricdən gətirilən yanacaq və materiallara gömrük rüsumlarının ləğv edilməsi, nəqliyyat xərclərinin aşağı salınması və s. aiddir. Dolayı subsidiyalaşdırma həm də dövlətin ixrac olunan malları istehsal edən sahələrin maliyyələşdirilməsi, elmi-tədqiqat işinə vəsait ayırması deməkdir.

Müxtəlif növ subsidiyalardan ABŞ məharətlə istifadə edir. Belə ki, 1956-cı ildə ABŞ toxuculuq sənayesi mallarının xaricdə rəqabət qabiliyyətinin zəifləməsi ilə əlaqədar bu sahəni subsidiyalaşdırmağa başladı. Bu məqsədlə hökumət subsidiya kimi bu sahədə xammal kimi işlədilən pambığın hər funtuna 7,56 sent verməyə başladı.

ABŞ hökuməti tərəfindən həmçinin gəmi daşınmaları da subsidiyalaşdırılırdı. Bu subsidiyalar hətta bu daşınmanın 50 faizi həcmində də olurdu. Gəmi daşınmalarının subsidiyalaşdırılması digər ölkələrdə də tətbiq olunur. Belə ki, 70-ci illərdə təkcə bu sahənin subsidiyalaşdırılması İEO-də orta hesabla daşınmaların dəyərinin 10 faizi həcmində olub (38).

Bunlardan əlavə dövlət müxtəlif vergi növlərinə də əl atır. Məsələn 1966-cı ildən etibarən İngiltərədə gəmiqayırma sənayesi vergilərdən azad olunmuşdur.

Kapitalist ölkələrində kənd təsərrüfatı məhsullarının da subsidiyalaşdırılması geniş yayılmışdır. Məsələn, 60-cı illərin ortalarında ABŞ-da subsidiyalar taxılın xarici ticarət qiymətinin 30 faizini təşkil edirdi. ABŞ-da subsidiyalar yağ, qarğıdalı və s.-yə tətbiq olunurdu. Subsidiyalar AB ölkələrinin xarici ticarətinin tənzimlənməsində ən mühüm alətdir. 70-ci illərin əvvəllərində AB-dən ixrac olunan qarğıdalı və düyüyə subsidiyalar onların bazardakı qiymətinin 1/3-1/2-i, taxıl və arpa üçün isə 15-25% faizi həcmində tətbiq olunurdu (43).

İxracın dövlət tərəfindən tənzimlənməsinə misal kimi hazırda subsidiyalarla yanaşı ixracatçılara kreditlərin verilməsi və onların sığortalanmasını da göstərə bilərik. Dövlətin maliyyə yardımı kimi İEO-in İEOÖ-ə «köməyi» əyani misaldır. Müstəmləkələrin əldən çıxması ilə əlaqədar hazırda bu metod-

dan istifadə olunur. Müxtəlif növ yardımların hesabına 70-ci illərin əvvəllərində İEO-dən İEOÖ-ə ixracın 12–14 faizi maliyyələşdirilmişdir. Yardımların əsas hissəsini subsidiyalar və borclar təşkil edir. 1979-cu ildə İEO-in İEOÖ-ə yardımı 22,4 milyard ABŞ dolları olub, o cümlədən ikitərəfli sazişlər əsasında 15,9 milyard ABŞ dolları təşkil edib. Onlardan borclar 4,6 milyard ABŞ dolları, subsidiyalar 11,3 milyard ABŞ dolları olub. Qalan 6,5 milyard ABŞ dolları isə müxtəlif beynəlxalq təşkilatlar tərəfindən göndərilmişdir. İEOÖ-ə borclar güzəştli şərtlər və aşağı faizlə verilir. Subsidiyalar əsasən ABŞ tərəfindən öz müttəfiqlərinə silah satışında tətbiq olunur. 70-ci illərin ortalarında subsidiyaların ümumi yardımında xüsusi çəkisi 60-cı illərin əvvəllərindəkindən az idi.

Əksinə İEOÖ-ə kreditlərin verilməsi isə getdikcə artır. İEO-in statistika orqanlarının bunu da yardım adlandırmasına baxmayaraq əslində bu xarici ticarət əməliyyatlarının kreditləşdirilməsidir. İxrac kreditləri üzrə yüksək faiz tuturlar. Borc və kreditləri yardım adı altında versələr də, bunlar İEOÖ-in İEO-ə borcunu artırmışdır. 1978-ci ildə bu rəqəm 285 milyard ABŞ dolları olub, o cümlədən 162 milyard ABŞ dolları beynəlxalq təşkilatların payına düşür. 1974-77-ci illərdə yenidən alınan borc və kreditlərin 45 faizi elə əvvəlki borcların ödənilməsinə yönəldilmişdir.

Dövlət tərəfindən ixracatçılara kreditlərin verilməsi aşağıda adı çəkilən ölkələrin idxal-ixrac bankları tərəfindən həyata keçirilir: ABŞ, Yaponiya, Almaniya, Fransa, İsveç və s. Bu banklar müxtəlif ölkələrdə müxtəlif cür adlanır. İngiltərədə İxrac Kredit Zəmanət Departamenti, Fransada Xarici Ticarətin Sığortalanması Kompaniyası, Almaniyada «Hermes Kreditferzixerunq»

(Hamburq) və «Troyarbayt» (Düsseldorf), İtaliyada Milli Sığorta İnstitutu adlanır (71).

ABŞ-ın idxal-ixrac bankı 1934-cü ildə yaradılıb. Əvvəlcə onun fəaliyyəti zəif idi. Belə ki, onun kapitalı cəmi 175 milyon ABŞ dolları idi. İkinci dünya müharibəsindən sonra yeni bazarlar əldə etmək uğrunda rəqabətin kəskinləşməsi ilə əlaqədar bankın kapitalı 1 milyard ABŞ dollarına çatdırıldı. Müharibədən sonra kredit limitləri də sürətlə yüksəlməyə başladı. Əgər 1945-ci ildə bu limit 3,5 milyard ABŞ dolları idisə, 1975-ci ildə isə 25 milyard ABŞ dolları oldu. Kreditlər içərisində orta və uzunmüddətli kreditlərin xüsusi çəkisi 30–55 faiz idi. Bu kreditlər üzrə faiz məzənnəsi 8,25–9,5 faizdir. 1934–75-ci illərdə bu bank 82 milyard ABŞ dolları həcmində əməliyyat maliyyələşdirib.

İngiltərədə İxrac Kredit Zəmanət Departamenti 1919-cu ildə yaradılıb. Burada ixrac kreditlərinin sığortalanması ilə məşğul olurlar. 1945–79-cu illərdə sığortanın miqdarı 71,8 milyon ingilis funt sterlinqdən 14,9 milyard ingilis funt sterlinqə çatıb. İxracda bunların xüsusi çəkisi 15-dən 33 faizə yüksəlib (68).

İngiltərədə hökumətin xarici bazarları öyrənməyə yönəltdiyi subsidiyalar 1972-ci ildə 36 milyon ingilis funt sterlinqi olubsa, bu rəqəm 1977-ci ildə 400 milyon ingilis funt sterlinqinə çatıb.

Ölkələr arasında xarici ticarətin tənzim olunmasında iki və çoxtərəfli müqavilə və sazişlər əhəmiyyətli rol oynayırlar. Ticarət müqaviləsi yazılı akt olub, iki suveren dövlət arasında hökumətlər səviyyəsində xarici ticarət üzrə fiziki və hüquqi şəxslərin fəaliyyətinin tənzim olunmasıdır. Saziş bağlayan ölkələr arasında xarici ticarətin tənzim edilməsinin əsas prinsipi

qarşılıqlı faydalılıqdır. Bu prinsip müqavilələrdə iki şəkildə göstərilə bilər. I halda saziş bağlamış ölkələrdən biri III ölkəyə belə güzəştlər verməsini II ölkəyə bildirməlidir. II hada isə saziş bağlayan ölkələr arasındakı gömrük rüsumları III ölkələrlə xarici ticarətdəki gömrük rüsumlarından aşağı olur. Bu prinsipin məqsədi ölkələr arasında bərabərhüquqlu ticarəti inkişaf etdirməkdir. İlk baxışda elə görünə bilər ki, qarşılıqlı faydalılıq prinsipi üzrə bağlanmış müqavilə və sazişlər ölkələr arasında xarici ticarətin bərabərhüquqluluğuna xidmət edir. Amma bu belə deyil. Belə hallarda da istisnalar var və onlar aşağıdakılardan ibarətdir:

- 1) kabataj üzmə hüququ,
- 2) sərhədyanı ticarətin genişləndirilməsi,
- 3) ənənəvi ticarətdən gələn güzəştlər (məsələn, İsveç, Danimarka və Norveç arasında),
- 4) xüsusi gömrük güzəştləri (85).

Əvvəlcə bu növ güzəştlər (preferensial) metropoliyalar tərəfindən onun müstəmləkələri üçün tətbiq olunurdu. Hazırda isə bu İEO tərəfindən İEOÖ-ə tətbiq olunur.

İstisnalar təcrübəsi göstərir ki, əgər ölkə hər hansı bir başqa ölkəyə qarşı ticarətdə güzəştlər tətbiq edirsə, bunu qarşılıqlı faydalılıq əsasında ticarətini qurmuş digər ölkələrə tətbiq etməyə bilər. Məsələn, əgər İsveç ənənəvi ticarət əməkdaşları olan Danimarka və Norveçə qarşı gömrük rüsumlarını azaldırsa, qarşılıqlı faydalılıq prinsipi əsasında ticarətini qurmuş digər ölkələrə bunu tətbiq etməyə bilər. Hazırda preferensial rüsumlar İEO tərəfindən ancaq İEOÖ-ə qarşı tətbiq olunur. Onların ticarəti digər ölkələrlə də qarşılıqlı faydalılıq əsasında qurulsa da, bu onlara tətbiq olunmur.

Təcrübəyə istinad edərək demək olar ki, AB və AATA gömrük rüsumlarını əvvəlcə azaldaraq, sonra isə tamam ləğv edərək bunu heç də ticarəti qarşılıqlı faydalılıq prinsipi əsasında qurulmuş ölkələrə qarşı tətbiq etmirlər. Amma bu istisnaya AB-nə daxil olan ölkələr arasında ticarətin 50 faizi düşür.

Azərbaycanla Türkiyə arasındakı gömrük rüsumları azaldılıb, amma MDB ölkələrinə münasibətdə bu tətbiq olunmur. Azərbaycan MDB çərçivəsində gömrük ittifaqına qoşulmayıb. Çünki o zaman Türkiyəyə qarşı da vahid tariflər tətbiq olunmalıdır.

Hazırda İEO-də belə bir prinsip də var ki, əgər saziş bağlamış iki ölkədən biri III ölkəyə hər hansı bir güzəşt tətbiq edirsə, onda II ölkə bu güzəştlərdən ancaq I ölkənin razılığı ilə istifadə edə bilər.

Bütün bunlardan əlavə milli rejim, əlverişli rejim və xüsusi rejim prinsipləri ilə də müqavilə və sazişlər bağlanılır. Beynəlxalq ticarət müqavilə və sazişlərinin milli rejim prinsipi daxil olan sistemində razılığa gələn tərəflərin fiziki və hüquqi şəxsləri xarici ticarət əməliyyatlarını həyata keçirərkən qarşılıqlı olaraq yerli vətəndaşların hüquqlarından istifadə etmələri barədə normativ müddəa müəyyən edilir. Burada müəyyən edilən güzəştlər əsasən aşağıdakıları əhatə edir:

- 1) hüquqi və fiziki şəxslərin iqtisadi hüquqları,
- 2) yerli vergilərin tətbiq olunması,
- 3) gəmi daşımaları və limanlardan istifadə hüququ,
- 4) dəmir yol daşımaları və tranzit (48).

Bu prinsiplər əsasında sazişlər metropoliya və müstəmləkələr arasında bağlanırdı ki, bu da İEOÖ-in öz xarici ticarət siyasətini tənzim etmək hüququnu məhdudlaşdırır. Hazırda

İEOÖ bu prinsip əsasında sazişlər bağlamaqdan imtina edirlər.

Beynəlxalq ticarət müqavilə və sazişlərinin xüsusi rejim prinsipi daxil olan sistemlərində razılığa gələn tərəflərin hüquqi və fiziki şəxsləri xarici ticarət əməliyyatlarını həyata keçirərkən bu müqavilə və sazişlərdə konkret nəzərdə tutulmuş xüsusi hüquqlardan istifadəsi haqqında normativ müddəa müəyyən edirlər.

Beynəlxalq ticarət müqavilə və sazişlərinin əlverişli rejim prinsipi daxil olan sistemində razılığa gələn tərəflərin hüquqi və fiziki şəxsləri xarici ticarət əməliyyatlarını həyata keçirərkən qüvvədə olan müqaviləyə və ya xüsusi qanuna əsasən daha çox hüquq və üstünlüklərdən istifadə edən digər tərəfin müqavilə şərtlərinə bərabər tutulması haqda normativ müddəa müəyyən edirlər. Məsələn, İngiltərə və Fransa arasında ticarət şərtlərində xarici ticarət müqavilələri sahəsində tələblər daha əlverişli rejim prinsipi əsasında nəzərdə tutulmuşdursa, onda fransız tacirləri ingilis firması ilə xarici ticarət əməliyyatları həyata keçirərkən İngiltərədə ticarət müqavilələrində şərtləndirilən hər hansı III ölkənin hüquqlarından istifadə edəcəkdir.

Ticarətin kəmiyyət və valyuta məhdudiyyətləri ilə tənzimləndiyi şəraitdə ticarət dövriyyəsi və hesablaşmalar haqqında sazişlər bağlanmağa başlandı. Ticarət dövriyyəsi haqqında saziş bağlanarkən müəyyən müddət ərzində ticarət əməliyyatlarının həcmi müəyyənləşdirilir. Hesablaşmalar haqqında sazişdə klirinq və digər şərtlər daxilində hesablaşmalar müəyyənləşir. Borcun limiti (dövriyyənin 20-50 faizi həcmində) müəyyənləşdirilir. Bu borcu saziş bağlayan ölkələrdən borclu olanı müəyyən faizlə ödəyir.

80-ci illərin ortalarından etibarən ÜTT-nin Tokio raunda əldə olunmuş razılaşmalar öz qüvvəsini itirməyə başladı, belə ki, ABŞ, Yaponiya, Qərbi Avropa ölkələri arasındakı və həmçinin onlarla digər İEOÖ arasındakı ziddiyyətlər kəskinləşmişdi. ABŞ-da dalbadal proteksionist tipli qanunlar qəbul olunurdu ki, rəqiblər tərəfindən də adekvat tədbirlər görüldü.

ABŞ ÜTT çərçivəsində gömrük tariflərinin aşağı salınmasını öz üzərinə götürüb. Amma axır 20 ildə ticarətin məhdudlaşdırılması haqqında ölkədə xeyli qanun qəbul edilib. 1981-ci ildə Yaponiya ilə 1985-ci ilə kimi avtomobillərin ABŞ-a ixracının məhdudlaşdırılması haqqında razılığa gəlinib. 1982-ci ildə ABŞ-a şəkər tozu ixracından asılı olan Mərkəzi Amerika və Qərbi dənizi hövzəsi ölkələrinə qarşı idxal kvotaları tətbiq olunmağa başlandı. Həmin ildə ümumi bazar ölkələri ilə onların ABŞ-a polad ixracına kvota qoyulması haqqında könüllü razılığa gəlinib. İEO İEOÖ-dən toxuculuq sənayesi üçün xammal idxalının məhdudlaşdırılmasına yenidən baxıblar (92).

Neoproteksionizm özünü qəbul edilmiş qanunlarda da göstərir. Belə ki, əvvəllər ABŞ prezidenti tərəfindən veto qoyulmuş qanun 1988-ci ildə qəbul olunmuşdur. Qanunda ABŞ-la ədalətsiz ticarət aparan ölkələrə qarşı tədbir görülməsi göstərilir. Bu onların hərəkətinə qarşı cavab reaksiyasıdır. Digər bir qanunda toxuculuq sənayesi üçün xammal idxalının ildə 1 faizdən çox artırılması qadağan edilir. ABŞ toxuculuq sənayesi üçün avadanlığın yarısını idxal edir.

ABŞ-da kənd təsərrüfatına cüzi rüsumlar tətbiq olunsada, elə məhsul növləri var ki, onlara yüksək kvotalar tətbiq olunur. Bunlara ət və süd məhsulları, tütün, meyvə şirələri, moto-

siklet və mətbəx ləvazimatı misaldır. Bu yaxınlarda rəqiblərdən mühafizə məqsədi ilə ayaqqabı istehsalına, dəzgahqayırma, gəmiqayırma, şərab istehsalına, mis əritmə sənayesinə də kvotalar tətbiq olunur (64).

Lakin son illər ABŞ ÜTT çərçivəsində Cenevrədə gedən danışıqlarda özünün kəskin mövqeyini zəiflətməmişdi. Bu ilk növbədə yaponlar və Qərbi Avropaya münasibətdə 3 məsələdə özünü göstərir: ərzaq məhsulları, öz fermerlərinə subsidiyaların verilməsi, intellektual mülkiyyət üzərindəki hüquq. Lakin belə liberal tədbirlərlə yanaşı ata C.Buşun hakimiyyətə gəlişi ilə ABŞ konqresi proteksionist tədbirlərə əl atmışdır. Konqresin liderləri istəyirlər ki, prezident beynəlxalq danışıqlarda 1988-ci ildə qəbul olunmuş qanunun «super-301» maddəsindən istifadə edərək bazarlarını amerikan ixracına qarşı bağlayan ölkələrdən bazarlarını açmağı tələb etsin. Bu maddə «ədalətsiz ticarət» aparan ölkələrə qarşı cavab reaksiyası verməyə icazə verir. Belə tədbirləri isə ABŞ birinci növbədə ticarəti mənfəi saldo ilə qeydə alınan ölkələrə tətbiq edir.

Bunun nəticəsində konqres nəzdindəki ticarət siyasəti və danışıqlar üzrə məsləhətçi komitə «kənüllü məhdudiyyətlər» razılaşmasını irəli sürübdür. Bu Yaponiyaya qarşı müəyyən qədər malların alışı və ya satışına kvota qoyulmasıdır. Söhbət idarə oluna bilən ticarətdən gedir. Kvotaı normativ kimi də qəbul etmək olar. Burada artıq söhbət bazar iqtisadiyyatından uzaqlaşaraq istehsalın və bazar segmentlərinin miqdar göstəriciləri vasitəsilə planlaşdırılmasından gedir. Rəqiblərini ÜTT mövqelərindən uzaqlaşmaqda ittiham edən ABŞ özü milli istehsalçıları qorumaq məqsədilə geniş surətdə proteksionist tədbirlərə əl atır.

Bu hər şeydən əvvəl ixrac subsidiyaları və rüsumlarda özünü göstərir. «Forçun» jurnalı AB-ni ittiham edərək yazır ki, daxili bazar qiymətləri ilə dünya bazarı qiymətləri arasındakı fərq kimi çıxış edən ixrac subsidiyaları ÜTT-nin prinsiplərinin kobud surətdə pozulması deməkdir. Bunlar səmərəli işləyən bütün istehsalçılara ağır zərbə endirir. Belə ki, fermerlər bir-biri ilə əlaqəli surətdə istehsal etdikləri məhsulun tələbatdan artıq olan hissəsini ixrac subsidiyalarından istifadə edərək dempinq qiymətləri ilə dünya bazarına çıxararaq qiymətlərin aşağı salınmasına səbəb olurlar. Lakin bir çox İEO də, o cümlədən ABŞ ixrac subsidiyalarından geniş surətdə istifadə edirlər. Sənaye sahələri fermerlərə nisbətən daha az subsidiyalar alsalar da, onlar da bundan çoxlu vəsait əldə edirlər. Qeyd edək ki, dövlət tərəfindən fermerlərə subsidiyaların verilməsi dünya təcrübəsində geniş yayılıb.

Bazara daxil olmanı çətinləşdirən geniş yayılmış vasitələrdən biri də onun satışını çətinləşdirməkdir. Belə olduqda onun istehsalı da azalacaq. Bu metod bütün qərb ölkələri tərəfindən istifadə olunur. Məsələn, ABŞ-ın AB-nə daxil olmasına Qərbi Avropanın poçt və telekommunikasiya orqanlarında vahid standartların tətbiq etməsi (o cümlədən, texnika, texnologiya və avadanlıqlara qarşı, qablaşdırmaya qarşı vahid standartlar və sanitariya-gigiyenik standartlar tətbiq olunması) maneəçilik törədə bilər. Anı olaraq həmin yeni standartlara keçmək xarici ölkələr üçün sadəcə olaraq qeyri mümkündür. Ona görə də həmin bazarlar xaricilər üçün müvəqqəti olsa da itirilmiş olur. Bundan əlavə olaraq «milli məhsullarımızı alaq» şüarı ABŞ mallarını AB bazarlarına və əksinə Avropa mallarının ABŞ bazarına daxil olmasına mane olur. Bundan əlavə ABŞ nüma-

yəndələri həmişə gileylənirlər ki, bir çox ölkələrdə müəlliflik hüququ və patentlərə əhəmiyyət vermirlər. Bu hal xüsusən Asiya və Latin Amerikası ölkələrində əsasən dərman istehsalı sənayesində tətbiq olunur. Yuxarıda göstərilən qanun ABŞ-la «ədalətsiz ticarət» aparan ölkələrə qarşı tədbir görməyə imkan verir.

ABŞ-ın ticarətində istifadə etdiyi sevimli silahı antidempinq və kompensasiya rüsumlarıdır. Antidempinq təhlükəsinə görə çox vaxt ölkələr «könüllü məhdudiyyətlər»ə əl atırlar (məsələn, polada münasibətdə). Əslində isə bu rəqabət deyil, bilavasitə ABŞ-ın maraqlarına zidd olan hərəkətlərə qarşı cavab reaksiyasıdır. ABŞ proteksionizm tədbirləri kimi xarici ölkələrdən idxalın genişləndirilməsini tələb edir. Belə ki, o rəqib ölkələrdən ona daha çox bazar payı verməyi istəyir. Nəticədə yaponların rəqabət qabiliyyəti və gəlirləri artır.

Bunun nəticəsində dünya bazarında bazarların bölüşdürülməsi uğrunda rəqabət kəskinləşir. ABŞ belə güc metodlarından istifadə etdikdə rəqiblər həmin şəraitdən məharətlə istifadə edirlər. Məsələn, 1987-ci ildə ABŞ Cənubi Koreyanı kəskin surətdə artan ticarət saldosunu ixtisar etməyə məcbur etdi və nəticədə Cənubi Koreya idxal-ixrac balansını tarazlaşdırmaq məqsədilə kənd təsərrüfatı məhsulları idxalını Argentina və Çindən ABŞ-a keçirdi. Ümumi ticarət balansını ABŞ-ın xeyrinə olsa da, onun əldə etdiyi ələ çox olmadı. Təsədüfi deyil ki, «Krisçen sayens monitor» qəzeti yazır ki, ABŞ-ın ticarət kəsinin aradan qaldırılmasının asan yolu yoxdur. Artıq sonrakı il ticarət balansındakı mənfəət saldosu yenidən artdı. Deməli, problemin həllini başqa müstəvidə axtarmaq lazımdır.

Amerikan proteksionizminin əsas hissəsi ixtiralarla qarşı sanitariya maneələrinin tətbiq edilməsidir. Sanitariya maneələri keyfiyyətsiz məhsulların aşkar edilməsi məqsədilə tətbiq edilir. Bu əsasən ət məhsullarına qarşı tətbiq edilir. Məsələn kimi 2001-ci ildə Böyük Britaniyadan ət məhsullarının ixracına qarşı qoyulan qadağanı göstərmək olar.

Beləliklə, proteksionizm, dövlətin müdaxiləsi və ikitərəfli sazişlər Amerika iqtisadiyyatına xasdır. ABŞ-ın çoxtərəfli danışıqlara üstünlük verdiyini deməsinə baxmayaraq ÜTT çərçivəsində o daha çox ikitərəfli danışıqlar aparır. Bunun nəticəsində ABŞ ikitərəfli danışıqlarla özünün balansını tənzimləmək istəyir. Məsələn üçün 1 yanvar 1989-cu ildə qüvvəyə minən Kanada ilə azad ticarət haqqında bağlanmış müqavilə, həmçinin onun Cənubi Koreya, Honqkonq, Sinqapur və Tayvan (dörd əjdaha) ilə münasibətlərinin tənzimlənməsini göstərmək olar. Bunun nəticəsində həmin ölkələr öz bazarlarını ABŞ üçün açdılar və milli valyutalarını ABŞ-ın təkidilə revalvasiya etməyə məcbur oldular (65).

Bir çox Qərbi iqtisadçıların azad ticarət siyasətini təbliğ etməsinə və proteksionizmi kəskin tənqid etmələrinə baxmayaraq, hal-hazırda proteksionizm geniş vüsət alır. Neoproteksionizmin yaranmasının bir çox səbəbləri vardır: birinci səbəb kimi dövlətin əvvəlki dövrdə gömrük tariflərinin aşağı salınmasına cavab reaksiyası olaraq proteksionist tədbirlərə əl atmasıdır. Bu ticarətin liberallaşdırılmasından sənaye sahələrinin zərər çəkməməsi üçün edilir. Bir növ sənaye sahələri mühafizə olunur. İkincisi xarici firmaların rəqabəti gətirdikcə daha çox qorxu yaradır. Belə ki, 70-80-ci illərdə Yaponiyada əmək məhsuldarlığı ABŞ-dakını ötmüşdür. Bununla əlaqədar

Yaponiyada əməyə olan xərclər azalmış və bu da qiymətin aşağı düşməsinə səbəb olmuşdur. Həmçinin «yeni sənaye ölkələri» deyilən ölkələrin (Cənubi Koreya, Tayvan, Honqkonq, Sinqapur və s.) də rəqabəti güclənir. Belə vəziyyətdə İEO-in idxalı ixracını ötür. İdxalın artması istehsala və məşğulluğa mənfəət təsir göstərir. Zərər çəkmişlər hökumətdən ticarət mənaslarını tətbiq etməyi tələb edirlər.

AB və Kanada ABŞ-in ən nəhəng ticarət əməkdaşlarıdır. 80-ci illərdə ABŞ-in ixracının 21-23 faizi, idxalının isə 15-17 faizi AB-nin və uyğun olaraq 21, 22 faizi Kanadanın payına düşürdü. ABŞ-in bu ölkələrlə ticarətinin müsbət saldo ilə qeydə alınmasına baxmayaraq o kənd təsərrüfatı məhsullarının Avropa bazarlarına daha asan daxil olması və AB-nin polad və toxuculuq sənayesi məhsullarının ABŞ bazarına daxil olmasına qadağan qoyulmasını istəyirdi (73). ABŞ ÜTT çərçivəsində bir çox hallarda özü üçün əlverişli şərait yaratmış və rəqiblərinin fəaliyyətini zəiflətməmişdi. Belə ki, «Tokio raundu» nəticəsində ABŞ AB-də toxuculuq və kağız emalı sənayesinə qoyulan rüsumların azaldılmasına nail oldu. Bu raund nəticəsində ABŞ meşə emalı, maşın istehsalı, kimya sənayesi, nəqliyyat vasitələrinin istehsalına qoyulan rüsumların azaldılmasına, AB isə daha çox tariflərin aşağı salınmasına nail oldu.

Son zamanlar ABŞ öz rəqiblərinə münasibətdə ərzaq məhsulları, fermerlərə subsidiyaların verilməsi və intellektual mülkiyyətin qorunması məsələlərində güzəştə gedir. Lakin konqres öz bazarlarını ABŞ üçün bağlı saxlayan ölkələrə qarşı proteksionizm siyasətini tətbiq etməyi tövsiyə edir. ABŞ-in ticarət dövriyyəsində Yaponiya ilə 55 milyard dollar, Cənubi Koreya ilə 10 milyard dollar, AB və Tayvanla münasibətdə mənfəət sal-

do qeydə alınıb. Hal-hazırda ABŞ ticarətdə proteksionizm addımları kimi ixracın subsidiyalaşdırılmasından, rüsumlardan, antidempinq siyasətindən, sanitar maneələrindən, könüllü surətdə idxalın məhdudlaşdırılmasından istifadə edir. Ərzaq məhsullarına (xüsusən ət məhsullarına) münasibətdə sanitar maneələri tətbiq olunur (79).

Göründüyü kimi milli iqtisadiyyatın qorunması və stimullaşdırılması sahəsində dünya təcrübəsi olduqca böyükdür. Fikrimizcə, bu zəngin təcrübədən istifadə etmək lazımdır.

Bütün bu deyilənlərə baxmayaraq biz heç də bütövlükdə proteksionizm siyasətini dəstəkləmək iddiasında deyilik. Biz sadəcə olaraq keçid iqtisadiyyatlı Azərbaycan Respublikasında dövlətin iqtisadi tənzimləmə metodlarından daha geniş surətdə istifadə etməsini istəyirik.

II FƏSİL

ÜTT ÜZVLƏRİNİN TƏCRÜBƏSİ

ÜTT-yə üzvlük: problemlər və perspektivlər

Keçən əsrin 90-cı illərinin əvvəllərində müstəqillik qazanmış Azərbaycan Respublikası çox uğurla beynəlxalq təşkilatlarla əməkdaşlıq edir. 2 mart 1992-ci ildə BMT-nin üzvü olan Respublikamız sonradan iqtisadi sahədə nüfuz sahibi olan Beynəlxalq Valyuta Fondu, Dünya Bankı, Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyası və s. kimi beynəlxalq maliyyə-kredit təşkilatları ilə də əməkdaşlığa başlamışdır.

Müstəqilliğin ilk illərində həm siyasi, həm də iqtisadi sahədə çətin problemlərlə üzləşən ölkəmiz beynəlxalq kreditlər hesabına müəyyən qədər vəziyyətdən çıxmağa nail olmuşdur.

TRASEKA və TASİS kimi layihələrdə iştirak önəmli nəticələrin əldə edilməsinə səbəb olmuşdur. Mühüm enerji layihələrində iştirak Azərbaycanın sabit və dinamik inkişaf yoluna qədəm qoymasına gətirib çıxarmışdır.

Eyni zamanda Azərbaycan Respublikası ÜTT kimi nüfuzlu beynəlxalq təşkilata üzv olmaqla əsasən aşağıdakı məqsədlərə nail olmaq istəyir:

- Dünya iqtisadiyyatı sisteminə inteqrasiya prosesini sürətləndirmək;
- ÜTT-yə üzv olan ölkələrin bir-birinə verdikləri güzəştlərdən faydalanmaq;
- Dünyanın əksər ölkələri ilə ÜTT tərəfindən qəbul edilmiş ümumi qaydalar əsasında ticarət əməliyyatları həyata keçirmək;

- Ölkədə aparılan iqtisadi islahatlara beynəlxalq təşkilatlar və eləcə də, ölkələr tərəfindən yardımın artırılmasına nail olmaq;

- ÜTT qaydalarını tətbiq etdikdən sonra daha çox həcmdə birbaşa xarici investisiyaları cəlb etmək;

- ÜTT-nin mübahisələrin həlli mexanizmindən istifadə etmək imkanını əldə etmək.

Heç şübhəsiz ki, ÜTT-yə daxil olma hər bir ölkə üçün prioritet məsələdir. Dünya ticarətinin 96%-i ÜTT-nin payına düşür. Lakin bu məsələdə heç vəcdlə tələskənliyə yol vermək olmaz. Problemin həlli ilə bağlı bütün müsbət və mənfi cəhətlər götür-qoy edilməlidir. Nəzərə almaq lazımdır ki, ölkəyə ikinci “şok terapiyası” lazım deyildir. Bu zaman mərhələli danışıqlar aparmaq yolu ilə preferensial güzəştlər əldə etmək lazımdır. Güzəştlərə isə əsasən idxal tariflərinin və kvotalarının aşağı salınması ilə bağlı olaraq daha çox zamanın əldə edilməsi və milli istehsalın qorunması sahəsindəki tədbirləri aid etmək olar. Baza ilinin seçilməsi də güzəştlər əldə edilməsi baxımından çox vacibdir.

ÜTT-yə daxil olma kompleks tədbir olub, hər şeydən əvvəl özünü milli qanunvericilik səviyyəsində nəzərdə tutulan dəyişikliklərdə göstərir. Bu zaman birbaşa ölkənin daxili və xarici iqtisadi maraqlarına toxunan yeni qanunlar qəbul olunacaq. Bunlara Gömrük məəcəlləsi, xarici ticarət fəaliyyətinin dövlət tənzimlənməsi haqqında, xüsusi iqtisadi zonalar haqqında, valyuta tənzimlənməsi və valyuta nəzarəti haqqında, dövlət yardımı haqqında qanunlar aiddir. Bu məqsədlə Banklar haqqında qanunda nəzərdə tutulan liberallaşdırma son nəticədə dövlətin iqtisadiyyata təsir mexanizmini əlindən ala bilər.

Bütün yuxarıda sadalananlar iqtisadiyyatın digər sahələrini də gözləyə bilər. ÜTT-yə daxil olan ölkələrin təcrübəsinə müraciət edərək danışıqlar zamanı onların istifadə etdikləri güzəştləri əldə etməyə çalışmaq lazımdır. Əgər belə bir güzəştlər əldə edilməzsə, onda Azərbaycan dünya bazarına daha rəqabətqabiliyyətli məhsullar çıxaran ölkələrlə rəqabət apara bilməyəcək, ölkə iqtisadiyyatına ağır zərbə dəymiş olacaq, milli istehsal isə həlli mürəkkəb olan problemlərlə üzləşəcək.

Azərbaycanı xammal ixrac edən ölkədən aqrar-sənaye ölkəsinə çevirmək mümkündür. Çünki bizim belə bir təcrübəmiz vardır. 70-ci illərdə respublikamızın inkişaf etmiş aqrar bölməsi var idi. Ölkədə kənd təsərrüfatı məhsullarının çoxlu miqdarda istehsalı, onun ixracı və həm də daxili bazarda emal edilməsi üçün əsas yaradırdı. Azərbaycanda aqrar-sənaye kompleksi yüksək səviyyədə inkişaf etmişdi. Azərbaycan SSR-i kimi nəhəng ölkənin meyvə-tərəvəz bazası rolunda çıxış edirdi. Bu isə hər şeydən əvvəl xalqın güzəranı demək idi. Biz bu təcrübədən yararlanaraq yaxın perspektivdə ixrac yönümlü olmasa da belə, heç olmazsa istehsal etdiyimiz kənd təsərrüfatı məhsullarının daxili tələbatı ödəməsinə çalışmalıyıq.

Azərbaycanın ÜTT-yə daxil olması onun artıq 15-18% deyil, 4-6%-lə kredit götürməsinə reallığa çevirəcək. Bank sferasına gəldikdə banklar kapitallaşacaq, resurslar və bank xidmətinin səviyyəsi yüksələcək, dəyəri isə aşağı düşəcək. Xarici kapitalın ölkə ərazisinə daxil olması bankların şəffaflığını artıracaq və Azərbaycan banklarının beynəlxalq sferada etibarını artacaq.

Lakin eyni zamanda qeyd etmək lazımdır ki, valyuta qanunvericiliyinin liberallaşdırılması son nəticədə ölkə iqtisadiyyatı-

nı dövlət nəzarətindən uzaqlaşdırı bilər ki, bu da arzuolunmazdır. MŞAÖ-nin təcrübəsinə müraciət etsək görürük ki, məsələn, Polşada hal-hazırda mövcud olan 62 kredit təşkilatından 44-ü xaricilərə məxsusdur. Onlar da ölkə kapitalının 80%-nə, bank səhmlərinin isə 70%-nə nəzarət edir. Belə bir maliyyə asılılığı şəraitində ölkə iqtisadi azadlığını itirmiş olur. Qeyd etmək lazımdır ki, Azərbaycan Avropa ölkələrinin bankları ilə rəqabət aparmaq iqtidarında deyildir. Orta səviyyəli Avropa bankının kapitalı Azərbaycanın bütün banklarının birlikdə götürdükdə kapitallarından çoxdur. Bir faktı da unutmaq lazımsız deyil ki, yerli banklar mənfəətsiz yaşaya bilmədikləri halda, xarici banklar uzunmüddət mənfəətsiz yaşaya bilər və nəticədə digər bankları da udaraq hegemonla çevrilə bilərlər. Belə ki, bu halda xaricilər hansı sahələri məqsədəuyğun hesab etsələr, o sahələri də maliyyələşdirəcəklər. Hər hansı bir sahəni almaq istəsələr həmin sahəni kreditləşdirməyəcəklər və bağlanmaq təhlükəsi altında qalan həmin sahələr banklar tərəfindən ucuz qiymətə alınacaq.

Dünya təcrübəsi göstərir ki, ölkələrin əksəriyyəti ÜTT-nin qaydalarına riayət etmədən qərarlar qəbul edirlər. Belə hallar da mövcuddur ki, məsələn, Avstraliya, Yeni Zelandiya, Çili, Tailand və Hindistan kimi ölkələr danışıqlardan kənar idxalın xeyrinə birtərəfli qaydada dünya iqtisadiyyatına inteqrasiya məqsədilə bazarlarını açmışlar. Ümumiyyətlə isə, aparılan ticarət danışıqlarının əsas prinsipi ondan ibarətdir ki, tərəflərdən biri hər hansı bir güzəştə gedirsə, əvəzində də nə isə əldə edir.

Bəzi İEOÖ-in telekommunikasiya və maliyyə bazarlarının İEO-in üzünə açması hər şeydən əvvəl onlarda həmin xidmət

sahələrinin olmaması və ya həmin xidmətləri ixrac edə bilməməsi ilə əlaqədardır.

Rusiyada maliyyə sektorunda xarici firmaların iştirakı 15%-lə məhdudlaşır. Xarici banklar isə Rusiyada şöbələrini açma bilməzlər. Rusiyada ərzaq məhsullarının idxalına nəzarət edilir. Bu isə AB və ABŞ-ın qəzəbinə səbəb olur. Belə ki, onlar Rusiyanın mülki aviasiya kodeksinə qoşulmasını istəyirlər. Bu isə aviasiya gəmiləri və onların hissələri üçün idxal tariflərinin ləğv edilməsi deməkdir. Əlbəttə ki, Rusiya sırf proteksionizm baxımından buna getmir. Bundan əlavə AB Rusiyadan tələb edir ki, Avropaya satdığı qazı daxildə də eyni qiymətə satsın.

İEOÖ xammal ixracatçısıdır və onlar İEO-dən yüksək texnologiya məhsullar idxal edirlər. ÜTT çərçivəsində gömrük məneələrinin ləğv edilməsi ticarət dövriyyəsinin artmasına gətirib çıxarsa da, son nəticədə İEOÖ-lə İEO-in arasındakı fərqi dərinləşdirir. Mütəxəssislər tərəfindən aparılan tədqiqatlar göstərir ki, ÜTT çərçivəsində aparılan ticarət heç də təşkilatdan kənar aparılan ticarətdən çox deyil. Başqa sözlə, ÜTT ticarət dövriyyəsinin artmasına stimula yarada bilmir.

Bir çox hallarda ÜTT-yə üzv ölkələr bloka daxil olmayan ölkələr üçün ticarətdə əlverişli rejim prinsipinin müddətinin uzadılmasında maraqlı olurlar. Məsələn, ABŞ belə statusun müddətini Ukrayna, Rusiya və Səudiyyə Ərəbistanı üçün uzatmışdır.

ÜTT-yə üzlük prosesini iki müstəqil proses çərçivəsində aparılır. Birincisi, ÜTT-nin katibliyi ilə aparılan danışıqlar, ikincisi isə bir işçi qrupunda birləşmiş üzv ölkələrin nümayəndələri ilə aparılan ikitərəfli danışıqlardır. Katiblik səviyyəsində aparılan danışıqlarda ölkənin ümumi xarici iqtisadi siyasəti

müzakirə olunur. İkitərəfli danışıqlarda isə tariflərin aşağı salınması müzakirə olunur. Ölkənin üzvlüyü prosesində məhz ikinci mərhələ daha önəmlidir. Məsələn, Moldovanın üzvlüyü məsələsi Meksikanın spirtli içkilərin idxalına qarşı qoyduğu tariflərin aşağı salınması tələbinə görə aylarla uzandı.

ÜTT-nin üzvləri Ukraynaya münasibətdə kənd təsərrüfatı məhsullarına olan tariflərin aşağı salınmasını tələb edirlər. Belə ki, bəzi məhsullar üzrə tariflər 20%-i ötür. AB ölkələri bunu əhəmiyyətli hesab etməsələr də, Avstraliya və Yeni Zelandiya tariflərin aşağı salınmasını, Kanada isə onların 1993-94-cü illər səviyyəsinə gətirilməsini, yəni faktiki olaraq 2 dəfə azaldılmasını tələb edirlər.

Ekspertlərin fikrincə, Ukrayna orta illik tariflərini MŞAO səviyyəsinə, yəni 10%-dən 6%-ə endirməlidir. Bəzi məhsul növlərinə olan maksimal 25%-lik tarif dərəcələrini aşağı salmalıdır.

Cədvəl 2.1.

Ukraynada illər üzrə orta illik idxal tarifləri, faizlə

İllər	1993	1996	1997	1998	1999	2000
Tarif dərəcələri	6,3	6,7	11,52	12,74	11,0	10,2

Rusiya rəsmiləri bildirmişlər ki, Rusiya ÜTT-yə daxil olduqdan sonra heç bir tarif dəyişikliyi olmayacaqdır. Tariflər keçid dövrü ərzində (1 ildən 7 ilədək) aşağı salınacaqdır.

ÜTT çərçivəsində Rusiya müəyyən şərtlər daxilində milli istehsalçıların dəstəklənməsini davam etdirə və ədalətsiz rəqabət adı altında antidempinq, kompensasiya və subsidiyalarından istifadəni tətbiq edə bilər. Eyni zamanda dövlət qiymət

tənzimlənməsi siyasətini də həyata keçirə bilər. 2009-cu ilədək mal, donuz və quş ətinə münasibətdə idxal kvotaları saxlanacaqdır. Həmçinin, Rusiya qış dövründə maldarlıq üçün lazım olan yemir, meyvə və tərəvəzin ölkəsinə gətirilməsi üçün bazarlarını açacaqdır. Yeyinti sənayesi üçün xammal idxalı asanlaşacaqdır. Bu maldarlığın və aqrar bölmənin emaledici sahəsinin inkişafına şərait yaradacaqdır.

Kənd təsərrüfatına münasibətdə Rusiyada istehsal olunmayan məhsullar üzrə tariflər aşağı salınacaq, ölkədə istehsal olunan heç bir digər məhsul növləri üçün tariflər aşağı salınmayacaq.

Xaricdən idxal olunan spirtli içkilərə gəldikdə isə çaxırın idxalına qoyulan tariflər 20-dən 12,5%-dək, konyak, şampan şərabı və viski üçün isə 2-dən 1,5%-dək azaldılacaq. Minik avtomobillərinə münasibətdə tariflər 25-dən 15%-dək, mülki aviatexnikaya münasibətdə isə 20-dən 7,5-12%-dək aşağı salınacaq. Mütəxəssislər hesab edirlər ki, ümumiyyətlə, Rusiya ÜTT-yə daxil olduğdan sonra ölkənin orta illik tarif dərəcəsi 3 pillə aşağı düşəcək.

Ərzaq təhlükəsizliyi baxımından kənd təsərrüfatı məhsulları istehsalı Azərbaycan üçün vacib sayıla biləcək sahə olduğundan üzvlük zamanı bu təklifləri paket halında təqdim etmək məqsədəuyğun olardı.

Azərbaycan ÜTT-də kənd təsərrüfatına münasibətdə subsidiyalarla çıxış etməlidir. Məlumdur ki, ÜTT subsidiyaların ümumiyyətlə ləğv edilməsini tələb edir. Azərbaycanın xeyrinə olan arqumentlərdən biri ondan ibarətdir ki, ölkənin yenidən qazanılmış müstəqilliyi şəraitində kənd təsərrüfatının yenidənqurulması vacib bir məsələ kimi otraya çıxır. ÜTT-yə tarif

və subsidiyalar paketi təqdim olunarkən bu hərtərəfli əsaslandırılmalıdır.

Azərbaycan İEOÖ üçün təqdim olunan 7 illik güzəştli dövrü əldə etməyə çalışmalıdır. Azərbaycan öz növbəsində fermer təsərrüfatının, xidmət sahələrinin, intellektual mülkiyyətin qorunmasına çalışmalı, ticarətdə texniki maneələrdən, sanitariya və fitosanitar tədbirlərdən istifadə etməlidir. Hesab edirik ki, xidmət sferasında liberallıq hökm sürür və bazara milli şirkətlərlə yanaşı xarici şirkətlər də maneəsiz daxil ola bilirlər. Lakin xidmət sahələri anlayışı çox genişdir və burada maliyyə və bank sferasını unutmaq olmaz. Sanitar və fitosanitar tədbirlərindən istifadəyə gəldikdə isə məlumdur ki, hal-hazırda dünya təcrübəsində bundan geniş miqyaslı istifadə olunur. Qeyd etmək lazımdır ki, ÜTT-yə daxil olarkən Azərbaycan çoxsaylı müxtəlif sazişlərə imza atmalıdır. Ona görə də Azərbaycan qanunvericiliyi ÜTT-nin hüquqi sənədləri ilə uyğunlaşdırılmalıdır.

MDB ölkələrinin təcrübəsi göstərir ki, uzunmüddətli danışıqlar aparmadan ÜTT-yə üzv olmaq müəyyən çətinliklər yaradır. Belə ki, bu zaman təkliflər üzərində kifayət qədər işləmək mümkün olmur. Azərbaycan kimi yenicə müstəqillik əldə etmiş ölkələr İEOÖ statusunu qəbul edərək təşkilata daxil olmalıdırlar. Nəticədə isə ölkə preferensial güzəştlər əldə edərək milli sənayeni arzuolunmaz kənar müdaxilələrdən qorumuş olacaq.

ÜTT üzvlərinin təxminən 2/3-sini İEOÖ-lər təşkil edir ki, bu statusa malik olmaq həmin ölkələr üçün xüsusi hüquqların verilməsini nəzərdə tutur. Belə ki, ÜTT-nin əksər Sazişlərində İEOÖ-lərə dair xüsusi yanaşmanı əsaslandıran müddəalar vardır.

GATT 1994-ün 37-ci maddəsi və 4-cü hissəsi, GATS-ın IV maddəsi, Differensial və Daha Əlverişli Rejim haqqında ÜTT Sazişi (1979-cu il) İEO-lər tərəfindən İEOÖ-lər üçün differensial və daha əlverişli rejimin (güzaştli tariflər və s.) təqdim olunmasını nəzərdə tutur.

“İnkişaf etməkdə olan ölkə” statusunun üstünlükləri:

- ÜTT Sazişlərinin tələblərinə cavab vermək və üzərlərinə götürdükləri öhdəlikləri yerinə yetirmək üçün İEOÖ-lərə daha uzun müddət və əlavə vaxt verilməsi (əksər ÜTT Sazişlərində);

- ÜTT çərçivəsində müəyyən qərarlar (antidempinq, ticarətdə texniki maneələr və s. üzrə) qəbul edilərkən İEOÖ-lərə xüsusi yanaşmanın həyata keçirilməsi;

- İEOÖ-lərə müxtəlif xarakterli yardım və köməklərin (heyvan və bitki sağlamlığı standartları, texniki standartlar, telekommunikasiya və s. üzrə) göstərilməsi;

- Kənd təsərrüfatının subsidiyaləşdirilməsi üzrə məhdudiyyət limitini müəyyən edən de minimis göstəricisinin İEOÖ-lər üçün 10% müəyyən olunması (İEO-lər üçün 5 %);

- GATS-ın 12-ci maddəsinə əsasən İEOÖ-lərin tədiyyə balansı ilə əlaqədar problemlərin həllində xidmətlərlə ticarətin məhdudlaşdırılmasından istifadə etmək imkanının verilməsi;

- GATT 1994-ün 13-cü maddəsinə əsasən xarici maliyyə vəziyyətini yaxşılaşdırmaq və iqtisadi inkişaf proqramlarının reallaşdırmaq məqsədilə İEOÖ-lərin idxalı məhdudlaşdırmasına yol verilməsi;

- ÜTT-nin TBT və SPS Sazişlərində müvafiq olaraq texniki qaydalar, standartlar, keyfiyyətin qiymətləndirilməsi prosedurları və sanitar və fito-sanitar tədbirlərin hazırlanması və

həyata keçirilməsi zamanı İEOÖ-lərin xüsusi ehtiyaclarının vacibliyinin nəzərə alınması;

- Anti-Dempinq haqqında ÜTT Sazişində anti-dempinq tədbirləri həyata keçirərkən İEO-lərin İEOÖ-lərdəki reallıqlara xüsusi diqqət yetirmələrinin nəzərdə tutulması;

- ÜTT-nin SPS, TBT, TRİPS və s. Sazişlərində İEOÖ-lərə texniki yardımlar göstərilməsinin nəzərdə tutulması və s.

Respublikamızda ÜDM-in ümumi həcmində neft sektorunun xüsusi çəkisinin 53,1% olması, ixracın 84%-nin neft və neft məhsullarının payına düşməsi, milli iqtisadiyyatın "Holland sindromu" xəstəliyinə tutulması ehtimalının istisna olunmaması, torpaqlarımızın 20%-nin işğal altında olması, ölkədə hər səkkiz nəfərdən birinin qaçqın olması ölkəmizin ÜTT-yə İEOÖ statusu ilə üzv qəbul olunmasını əsaslandıran arqumentlər kimi istifadə oluna bilər. Ən pis halda uzunmüddətli keçid dövrü ərzində (10–15 il) respublikamıza bu statusun verilməsinə nail olmaq lazımdır. Eyni zamanda bütövlükdə İEOÖ statusunun alınması mümkün olmadıqda, bir sıra mühüm sahələrdə (məsələn: kənd təsərrüfatı) bu statusun əldə olunması tələb olunmalıdır. UNCTAD ekspertlərinin rəyinə görə bu mümkün ola bilər. Eyni zamanda, bazar iqtisadiyyatı statusu araşdırılmalı, bu statusun Azərbaycan üçün əhəmiyyəti tədqiq edilməlidir.

ÜTT-yə üzvolma danışıqları zamanı kənd təsərrüfatının ölkə iqtisadiyyatının aparıcı sahəsi olması, aqrar sektorun yaxşı əənənələrinin olması, bu sahənin inkişafı üçün əlverişli aqroiqlim ehtiyatlarının mövcudluğu, ölkə əhalisinin yarıdan çoxunun kənd yerlərində yaşaması faktları xüsusi vurğulanmalıdır.

ÜTT leksikonunda kənd təsərrüfatında daxili yardım tədbirləri dedikdə dövlət tərəfindən kənd təsərrüfatına və bu sahədə fəaliyyət göstərən təsərrüfat subyektlərə subsidiyalar verilməsi və ya dəstək göstərilməsi başa düşülür. Lakin bu tədbirlərin həyata keçirilməsində müəyyən məhdudiyyətlərin gözlənilməsi vacibdir.

Danışıqlar zamanı Azərbaycanda yeni yaranmış fermer təsərrüfatlarının bazar şərtlərinə uyğunlaşması zəruriliyi və daxili istehsalın stimullaşdırılması baxımından kənd təsərrüfatına dövlət dəstəyinin göstərilməsinin vacibliyi nəzərə alınmalıdır. Bu kənd təsərrüfatı məhsullarının rəqabət qabiliyyətinin artırılması və daxili tələbatın mümkün qədər yerli istehsal hesabına ödənilməsi baxımından mühüm əhəmiyyət kəsb edir.

Azərbaycan Respublikasının ÜTT-yə üzv olması prosesində kənd təsərrüfatı üzrə aparılacaq gələcək danışıqlarda aşağıdakı prinsiplərin gözlənilməsi məqsəda uyğun hesab edilir:

- Mümkün qədər ən yüksək de minimis hədd dərəcəsinin əldə edilməsinə çalışmaq;
- 10%-lik de minimis həddinin əldə olunması mümkün olmadıqda, 5-10% arasında hər hansı həddin əldə olunmasına səy göstərmək;
- Azərbaycana inkişaf etmiş ölkə kimi yanaşacaq üzv ölkələr presedent kimi Moldova, Gürcüstan, Ermənistan və s. ölkələri nümunə gətirdikdə əsaslı arqumentlər (bizim kənd təsərrüfatının spesifik olması, 5%-lik de minimisə üzv olmuş keçmiş SSRİ respublikalarında kənd təsərrüfatına ciddi ziyan dəyməsi, həmin ölkələrin vaxtilə əlverişsiz şərtlərlə üzv olmalarına dair ÜTT üzvləri qarşısında birgə məsələ qaldırması, həmin ölkələrdə bizdən fərqli olaraq daxili dəstək üçün ma-

liyyə vəsaitlərinin olmaması, həmin ölkələr üçün bizdən fərqli olaraq Holland sindromu təhlükəsinin olmaması və s.) irəli sürmək;

- İnkişaf etməkdə olan ölkə statusunun əldə edilməsi ehtimalının az olmasını nəzərə alaraq, danışıqların müəyyən mərhələsində ölkəmizin bütövlüklə deyil, onun kənd təsərrüfatı sektorunun inkişaf etməkdə olduğu arqumentini irəli sürmək;

- Yaxın gələcəkdə sürətlə artması gözlənilən neft gəlirlərini əsas gətirməklə, aqrar sektorun dəstəklənməsi üçün maliyyə vəsaitlərinin mövcud olacağını israrla bildirmək;

- Holland sindromu təhlükəsini əsas gətirməklə, qeyd olunan sindromun kənd təsərrüfatına göstərə biləcəyi mənfi təsiri neytrallaşdırmağın əsas metodlarından birinin məhz aqrar sektorun dəstəklənməsi olmasını diqqətə çatdırmaq.

Respublikamız məcburi olmayan sazişlərə daxil olmamaqla, milli iqtisadiyyatın qorunmasını təmin etməklə qarşısına qoyduğu bir çox məqsədlərə nail ola bilər.

Respublikamız sazişlər üzrə tətbiq olunacaq güzəştli müddətdən istifadə edərək yerli malları ucuz və keyfiyyətli xarici malların rəqabətindən qoruya bilər. Ölkə mallarının az rəqabət qabiliyyətli olması baxımından buna getmək lazımdır.

Kənd təsərrüfatı ilə əlaqədar olaraq həyata keçirilən danışıqlarda Uruqvay raundu iştirakçıları ilə autsayderlər arasında daxili yardım və ixrac subsidiyalarının tətbiqi baxımından baza ilinin seçilməsinə görə kəskin fərq sezilir. Həm də ÜTT-yə üzv olan ölkələr üzvlülüyə can atan ölkələrə nisbətən danışıqlar zamanı daha əlverişli vəziyyətdə olurlar. Çünki üzv ölkələr danışıqlar zamanı qarşı tərəfdən maraqlı olduğu mal

qrupu üzrə tariflərin aşağı salınmasında daha çox güzəşt əldə edə bilirlər.

Azərbaycan kənd təsərrüfatına münasibətdə idxal rüsumlarını saxlamaq fikrindədir. Həm də gömrük rüsumları hal-hazırda Azərbaycan büdcəsinin gəlirinin böyük hissəsini təşkil edir. Amma belə proteksionist tədbirləri həyata keçirməkdə məqsəd heç də Azərbaycanı ətraf aləmdən izolə etmək demək deyildir. Hesab edirik ki, 7 il ərzində Azərbaycan şirkətlərinin istehsal etdikləri məhsullar rəqabət qabiliyyətli olacaqdır.

Hesab edirik ki, təşkilata üzvlüyün ilkin dövrlərində ölkə iqtisadiyyatını gözləyən neqativ təsirlərdən qorumaq mümkün olmasa da, lakin onun təsirlərini zəiflətmək olar. Azərbaycan bütün hallarda daha əlverişli şərtlərlə təşkilata üzv olmağa çalışmalıdır. Respublikamız İEOÖ statusu qəbul edərək 7 illik güzəştli periodu qazanmalıdır. Hesab edirik ki, bununla əlaqədar olaraq aşağıdakı işlər həyata keçirilməlidir:

- ölkənin iqtisadi siyasətinin hazırlanmasında önəmli yerlərdən birini tutan sahibkarlarla birgə işin aparılması,
- dövlət yardımının daha çox sahələrdə saxlanılmasına nail olmaq,
- birinci olaraq xarici rəqiblərin zərbəsinə məruz qalacaq sahələrə vergi güzəştləri tətbiq etmək,
- idxal tariflərinin aşağı salınması şəraitində kiçik və orta biznesin güzəştli kreditləşdirilməsi,
- aqrar bölməyə büdcə yardımının artırılması,
- dünyanın əksər ölkələrində həyata keçirilən xidmət sferası sahələrinə dövlət yardımının artırılması,

- neft fondunun vəsaitlərindən istifadə etməklə real sektorun texniki təminatını təkmilləşdirmək,

- dövlətin maliyyə və təşkilati yardımı ilə sığorta və bank sektoru üçün yüksək ixtisaslı menecerlər hazırlamaq,

- əmək haqqının səviyyəsini artırmaqla əməyin stimullaşdırılmasını yüksəltmək,

- ölkə ilə ÜTT arasında aparılan danışıqlar barəsində geniş ictimaiyyəti tanış etməklə şəffaflığa nail olmaq,

- kütləvi informasiya vasitələrindən istifadə etməklə əhali-ni rəqabətqabiliyyətli məhsul istehsalının vacibliyi və yerli mal almağın üstünlükləri barədə məlumatlandırmaq,

- respublika qanunvericiliyini dünyada qəbul olunmuş normativ aktlar səviyyəsinə çatdırmaq.

ÜTT-yə üzvlük ölkə həyatının bütün sferalarını əhatə edən qanunlarda əlavə və dəyişiklik edilməsini nəzərdə tutur.

ÜTT-yə üzv olmuş MDB ölkələri

ÜTT-yə üzv olmaq hər bir ölkənin qarşısında duran prioritet vəzifələrdən biridir. Öz növbəsində keçid iqtisadiyyatı yaşayan MDB ölkələri də ÜTT-yə üzv olmaq istəyirlər. Əlbəttə ki, ÜTT-nin prinsipləri iqtisadi cəhətdən əsaslandırılmışdır və bu ölkələrə beynəlxalq aləmdə ixrac potensiallarını genişləndirməyə imkan verə bilər. Lakin digər tərəfdən yaddan çıxarmaq olmaz ki, eyni rəqabət şəraitinin yaradılmasına önəm verən ÜTT iqtisadi cəhətdən eyni inkişaf səviyyəsinə malik olmayan ölkələr üçün bunun nə demək olduğunu görmək istəmir. Bu zaman ÜTT İEÖ-in mənafeyinə xidmət etmiş olur.

Hal-hazırda Azərbaycan İEO-in istehsal etdikləri ucuz və keyfiyyətli məhsullarınm kəskin rəqabətinə tab gətirmək iqtidarında deyil.

MDB ölkələri içərisində ÜTT-yə ilk üzv olmuş Qırğızıstan, Gürcüstan və Moldova kimi ölkələrin təcrübəsi göstərir ki, bu iqtisadi inkişafa təkan vermir və hətta integrasiya proseslərinin ilkin mərhələlərində buxova çevrilir.

Qırğızıstan MDB ölkələri içərisində ilk dövlətdir ki, ÜTT-nin üzvü olub. Bu ÜTT-nin tranzit ölkənin iqtisadi inkişafına və integrasiyasına təsirinə əyani misaldır. Qırğızıstan rəsmi olaraq ÜTT-yə 20 dekabr 1998-ci ildə daxil olub. Qırğızıstanın üzvlüyə belə sürətlə (2,5 il) daxil olması mütəxəssislərin zənninə ÜTT-nin tarixində görünməmiş hadisədir. Nəticədə qısa müddət ərzində təkliflər üzərində kifayət qədər işləmək mümkün olmadı. Məsələn, Qırğızıstan İEOÖ statusunu qəbul etmədi və nəticədə ona məxsus preferensial güzəştləri əldə edə bilmədi. Sonda isə o, keçid iqtisadiyyatı yaşamasına baxmayaraq, İEO statusunu qəbul edərək ağır və çətin şərtlər götürərək ÜTT-yə üzv oldu.

ÜTT-yə üzvlüyü çərçivəsində Qırğızıstan üzv ölkələr üçün çox ciddi güzəştlərə getdi. O demək olar ki, məcburi olmayan bütün sazişlərə daxil oldu. Bunlara kimyəvi və toxuculuq məhsulları, əlvan metallar, elmi-tədqiqat işləri, kənd təsərrüfatı avadanlıqları və xarici texnologiyalar üzrə tarif güzəştlərini nəzərdə tutan sazişlər aiddir. Belə şərtlər milli iqtisadiyyatın qorunmasına mənfi təsir göstərdi. Qırğızıstan sazişlər üzrə tətbiq olunacaq güzəştli müddətdən könüllü olaraq imtina etdi.

Bunun nəticəsində ölkənin ÜTT-yə daxil olarkən əldə etmək istədiyi bir çox məqsədlər zərbə altında qaldı. Həmin məqsədlərə aşağıdakılar aiddir:

- birbaşa xarici investisiyaların geniş miqyaslı cəlb edilməsi,
- Qırğızıstanın istehsalı olan məhsulların dünya bazarına ixracı,
- respublika məhsulları üçün ticarətdə milli və əlverişli rejim kimi üstünlüklərin əldə edilməsi.

Bu məqsədlərə nail olunmadı və respublikanın bazar iqtisadiyyatına keçid şəraitində üzləşdiyi problemlər bir qədər də ağırlaşdı. Qırğızıstan ÜTT-də birtərəfli qaydada hərəkət edərək əldə etdiyi nailiyyətləri də itirmiş oldu. İstehsal olunan məhsulların aşağı keyfiyyəti onların İEO bazarlara hərəkətinə mane oldu. Ölkə bazarlarının açıqlığı isə bazarların ucuz və keyfiyyətli mallarla dolmasına səbəb oldu.

Qırğızıstan gömrük idxal tariflərini çox kiçik səviyyədə müəyyənləşdirməyi öhdəsinə götürdü. Xarici ticarət üçün vacib olan əmtəələrin yarımından çoxuna münasibətdə idxal tarifləri 10-20 və hətta daha çox faiz aşağı salındı.

Hesab edilirdi ki, bundan sonra Qırğızıstanın iqtisadiyyatı sürətlə inkişaf edəcək və ölkəyə investisiya axacaq. Lakin Dünya Bankının məlumatına əsasən Qırğızıstana birbaşa xarici investisiyaların həcmi 1997-ci ildə 96 milyon dollar idisə, bu rəqəm 1999-cu ildə 36 milyon dollara enmiş, 2000-ci ildə isə demək olar ki, sabit qalaraq 39 milyon dollar təşkil etmişdir. 2001-ci ildə investisiya sahəsindəki tənəzzül 21% olmuşdur. Bu da bir daha onu sübut edir ki, investisiyalar əmtəələr daxil ola bilmədiyi halda ölkələrə axır. Qırğızıstanın qapıları xarici mal-

ların üzünə açıq olduğundan artıq investorlar bura tələsməməyi üstün tutdular. 1998-ci illə müqayisədə Qırğızistanın üçüncü ölkələrlə ticarəti də azalmağa (1999-cu ildə 10,6%, 2000-ci ildə isə 5,9%) başladı.

Xarici və yerli mallar üçün eyni şərait yaradan Qırğızistan yenidənqurma mərhələsini yaşayan milli sənayeyə mənfəət təsir göstərdi. Dünya təcrübəsi sübut edir ki, Qırğızistan kimi İEOÖ üçün investisiyalar çox mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Lakin milli bazarın idxal malları üçün açılması investisiyalar üçün qapıları bağladı. Belə bir vəziyyət Qırğızistanı xammal ölkəsinə çevirdi. Zərbə Qırğızistan iqtisadiyyatının 80%-ni təşkil edən kənd təsərrüfatına da dəydi. Qırğızistan ixrac subsidiyalarını, idxal kvotalarını və lisenziyalaşdırmanı ləğv etdi. İdxala münasibətdə rüsumların 10%-lik həddi aşmaması son nəticədə Qırğızistanın ÜTT-yə 8 ildən artıq bir müddətdə üzv olmasına baxmayaraq iqtisadi göstəricilərinin bütün MDB ölkələri içərisində ən aşağı səviyyədə olmasına gətirib çıxarmışdır.

Qırğızstanda ÜDM 2006-cı ildə 1995-ci illə müqayisədə 4,3% aşağı düşmüşdür. 2002-ci ilin məlumatlarına müraciət etsək məlum olur ki, MDB ölkələri içərisində Qırğızistanı çıxmaqla qalan bütün ölkələrdə əsas iqtisadi göstəricilər yüksəlmişdir. Qırğızstanda 2002-ci ildə 2001-ci illə müqayisədə ÜDM 0,5% azalmışdır. Həmin ildə sənaye məhsulu istehsalı 13,1%, elektrik enerjisi istehsalı isə 13% azalmışdır.

Beləliklə, Qırğızistanın ÜTT-yə üzvlüyü özlüyündə müsbət hadisə olsa da, bu məsələdə tələskənliyə yol vermək son nəticədə ölkə iqtisadiyyatına ağır zərbə vurmuş oldu.

Qırğızistanın üzvlüyü ÜTT-nin aparıcı dövlətləri üçün bazara daxil olma və ölkədən xammal bazası kimi istifadə etmək demək idi.

Qırğızıstanda bütün tariflər əlaqələndirici tariflərdir, yəni 10%-i aşmır və hətta ondan aşağıdır. Yun, paltar və toxuculuq məhsulları üçün tariflər 12-20% həddində müəyyənləşdirilsə də, onların tətbiq müddəti 1-3 il nəzərdə tutulub. Sonra onlar da 10%-dən aşağı salınacaq. Bundan başqa Qırğızıstan kənd təsərrüfatında ixrac subsidiyalarından və parçalara münasibətdə qeyri tarif məhdudiyyətlərindən istifadə etməmək barədə öhdəlik götürmüşdür. Uruqvay razılaşması çərçivəsində Kanada, ABŞ, AB və Yaponiya əczaçılıq məhsullarına, tikinti və tibbi avadanlıqlara, polad, mebel, kənd təsərrüfatı texnikası, spirtə münasibətdə tarifləri ləğv etməyi təklif etmişlər. Qırğızıstan bununla razılaşdı. Qırğızıstan kənd təsərrüfatında istehsal olunan məhsulun 5%-i həcmində yardım tədbirlərindən istifadə edə bilər. İEOÖ üçün bu rəqəm 10%-dir. İEOÖ üçün keçid dövrü 10 il olduğu halda Qırğızıstan bu müddəti 5 il seçmişdir.

1996-cı ildə Qırğızıstanda maşınqayırma və yüngül sənaye məhsulları istehsalının həcmi 24% idi. 2000-ci ildə bu rəqəm 10,3%-ə endi. Elektroenergetika 21,1-dən 15,8%-ə, yeyinti sənayesi məhsulları istehsalı isə 24,2-dən 14,4%-ə endi. Əksinə əlvan metallurgiya məhsulları istehsalı 8,2-dən 41,4%-ə yüksəldi. Bu da Kumtorda qızıl mədənlərinin intensiv istismarı ilə əlaqədardır. İEO-in İEOÖ-i xammal bazası kimi görmələrinə əyani misal Qırğızıstandır.

Qırğızıstanda aqrar sahədə aparılan islahatlar nəticəsində 1996-cı ildə kənd təsərrüfatı istehsalını 15% artırmaq mümkün oldu. Bu göstərici 1997-ci ildə 12% oldu. Ölkə ÜTT-yə daxil olduqdan sonra tənəzzül başlandı və 2002-ci ildə artım 0,9%-ə endi. Qırğızıstan ÜTT-yə daxil olduqdan sonra gözlənilən investisiya axınına nail olunmadı. Cəlb edilən investisiyaların

keyfiyyət dəyişikliyi də baş vermədi, belə ki, investisiyaların böyük əksəriyyəti xammal sahələrinə yönəldilirdi. 1997-ci ildə Qırğızıstanda birbaşa xarici investisiyaların həcmi 96 milyon dollar idi. 1999-cu ildə bu rəqəm 36 milyon dolara endi. Qırğızıstan isə açıq qapı siyasəti həyata keçirməyə başladı (58).

Qırğızıstan üçün növbəti zərbə onun ətraf dövlətlərdən izolyasiyası oldu. Qırğızıstan tranzit ölkəsi olduğundan qonşu dövlətlər bu addımı atmağa məcbur idilər. Qırğızıstan ÜTT-yə daxil olan kimi Qazağıstan və Özbəkistan tranzit ölkə kimi ucuz idxal malları ölkələrinə daxil olmasın deyər yüksək tariflər tətbiq etməyə başladılar. Rəsmi Astana Qırğızıstana münasibətdə tarifləri 200%-ə qaldırdı.

Nəticədə 1999-cu ildən başlayaraq ölkə iqtisadiyyatı üzünü ÜTT-yə çevirdi. 2005-ci ilə nəzərən 2006-cı ildə Qırğızıstanın ticarət dövriyyəsində ÜTT-nin payı 52,9% artmışdır.

İlk baxışda Qırğızıstanın xarici ticarət göstəriciləri qənaətbəxşdir. 2000-ci ildə Qırğızıstanın xarici ticarətindəki kəsir 1998-ci ilə müqayisədə 6,5 dəfə (328 milyon dollardan 50 milyon dollara) azaldı. 2001-ci ildə isə hətta 8,9 milyon dollarlıq müsbət saldo yarandı. Lakin bununla yanaşı ÜTT-yə daxil olduqdan sonra Qırğızıstanın xarici ticarət dövriyyəsi azalmağa başladı. Bu idxalın azalması ilə yanaşı, həm də MDB bazarlarının itirilməsi ilə əlaqədardır. 1998-2001-ci illərdə Qırğızıstanın ixracı 7,3% (ÜTT-yə üzv olan ölkələrə ixracı 14,8% artdı, MDB ölkələrinə isə 26,9% azaldı) azaldı. Həmin dövrdə idxal isə 44,9% azalmışdır.

İxracda əlvan metalların payı əsasən Kumtorda istehsal olunan qızılın hesabına artır. Bu növ məhsulun ixracda payı 1995-ci ildə 11,2% idisə, bu rəqəm 1998-ci ildə 43%, 2001-ci

ildə isə 50%-ə yüksəldi. Yüngül və yeyinti sənayesi məhsullarının ixracda payı azalır. Qırğızistan ÜTT-yə daxil olduğdan sonra kənd təsərrüfatına münasibətdə ixracın payı 13%-i aşmır. 2001-ci ildə kənd təsərrüfatı məhsullarına münasibətdə tütün və tütün məhsullarının ixracda payı 6%, pambıq isə 5% təşkil etmişdir.

Qırğızistan ÜTT-yə daxil olduğdan sonra əhalinin həyat səviyyəsində elə bir ciddi dəyişiklik olmamışdır. 1996–2000-ci illər ərzində əhalinin nominal gəlirləri hər il təxminən 1,3 dəfə (bütövlükdə bu dövr ərzində 2,4 dəfə) artmışdır. Eyni zamanda əhalinin real gəlirləri isə 10,1% artmışdır. Beləliklə, əhalinin real gəlirləri orta illik 2,5% artmışdır. Əhali də bunun nəticələrini öz üzərində hiss etdi. Belə ki, orta nominal əmək haqqı (1998-ci il 28,6 dollar, 1999-cu il 23 dollar, 2000-ci il 25 dollar) və orta nominal pensiya (1998-ci ildə 13 dollar, 1999-cu ildə 8,5 dollar, 2000-ci ildə 8 dollar) azalmışdır. Orta hesabla 1998–2001-ci illərdə nominal əmək haqqı 1,7 dəfə artmışdır və orta illik artım 20,1% təşkil etmişdir. Orta illik real əmək haqqı isə 1,8 dəfə artmışdır. Ən yüksək artım 2001-ci ildə qeydə alınmışdır (33,5%). Ölkə əhalisinin 80%-ni təşkil edən kənd əhalisinin yoxsulluğu artmaqdadır.

Qırğızıstanda 2006-cı il də böhran ili olmuşdur. Rəsmi qeydiyyatla alınan işsizlərin sayı 73900 nəfər olmuşdur ki, bu da 2005-ci ilin analoji göstəricisindən 15,3% çoxdur. Əmək bazasında işsizlərin səviyyəsi 16,8% olmuşdur. 2006-cı ildə büdcə kəsiri 43 milyon dollar təşkil etmişdir. ÜDM-in artımı 2,7% olmuşdur. ÜDM-in artımındakı geriləməyə səbəb qızıl mədəni olan «Kumtor»da istehsalın 36,2% aşağı düşməsidir. Bunu nəzərə almasaq ÜDM artımı 5,1% olmuşdur. 2006-cı ildə xid-

mət sferasında artım 8,3%, kənd təsərrüfatında 1,5% və tikintidə 8,5% təşkil etmişdir. 2006-cı ildə inflyasiyanın səviyyəsi 5,1% olmuşdur. Bununla yanaşı sənaye sahəsində tənəzzül 10,2% təşkil etmişdir.

Lakin bununla yanaşı müsbət hal kimi qeyd etmək lazımdır ki, Qırğızıstan götürdüyü öhdəliklər siyahısına kənd təsərrüfatında investisiya yönümlü subsidiyalardan istifadə etmə barədə maddə sala bildi. Zənnimcə, Azərbaycan ÜTT-yə daxil olma zamanı bu praktikadan istifadə etməlidir.

Gürcüstanın da ÜTT-yə daxil olması prosesi uzun sürmədi (4 ilə yaxın iyun 1996 - 14 iyun 2000). Ona bildirildi ki, yalnız bu halda ölkəyə investisiya axını baş verə bilər. Danışıqlar dövründə beynəlxalq təşkilatlar tərəfindən ölkəyə yeni qanunvericilik aktlarının hazırlanması sahəsində böyük köməklik göstərilmişdir.

Maraqlıdır ki, Gürcüstanın üçüncü ölkələrlə ticarətinin həcmi 2000-ci ildə 1999-cu illə müqayisədə 32% azaldı. 2001-ci ildə investisiya axını 11%-dən 41%-ə yüksəlməsinə baxmayaraq, sənaye istehsalı bütün MDB ölkələri içərisində yalnız Gürcüstanda 3,1% azalmışdır.

2001-ci ilin mayında ÜTT-nin katibliyi olan Cenevrədə Moldovanın təşkilata 142-ci üzv qəbul edilməsi ilə əlaqədar olaraq saziş imzalandı. Hökumət iqtisadi inkişaf sahəsində növbəti addımın atıldığını hesab etsə də, bəzi analitiklər düşünürlər ki, bu ölkə iqtisadiyyatının əsasını təşkil edən kənd təsərrüfatı maşınqayırması, tütün istehsalı və şərab sənayesi üçün problemlər yaradacaq. 2001-ci ildə ölkəyə investisiya axını 8% azalmışdır.

2006-cı ildə Moldovada iqtisadi tənəzzül hökm sürmüşdür. Belə ki, ölkə ticarət balansındakı kəsirə görə dünyada lider olmuşdur. Mənfə saldo 2 milyard dollara yaxınlaşmışdır. Xarici ölkələrdə işləyən vətəndaşlarından əldə etdiyi vəsaitə görə də o liderliyini saxlamaqdadır. 2006-cı ildə bu rəqəm 1 milyard dollar təşkil edərək ÜDM-in 30%-nə bərabər olmuşdur. Moldova MDB ölkələri içərisində həcminə görə ən kiçik əmək haqqı və pensiya sisteminə malikdir. 2006-cı ildə ölkədə inflyasiya 14% olmuşdur. 2006-cı ildə ölkə iqtisadiyyatında artım MDB ölkələri arasında ən kiçik olaraq 3,5% təşkil etmişdir. 2006-cı ildə şərabçılıq məhsullarının ixracı 2 dəfə, kənd təsərrüfatı məhsulları istehsal 4% azalmış, kənd əhalisi arasında yoxsulluq 4,8% artmışdır. Respublikada 50 min hektardan çox torpaq sahəsi istifadə olunmur.

Sual oluna bilər, MDB ölkələri içərisində həmin ölkələrin birincilər sırasında ÜTT-yə üzv qəbul edilməsində məqsəd nə idi? Həmin ölkələrdə istehsal olunan məhsullar daha az rəqabətqabiliyyətlidir və ona görə də həmin bazarları daha tez tutmaq mümkündür. Digər tərəfdən ÜTT-yə üzv olan ölkələr bu tranzit ölkələri vasitəsilə digər MDB ölkələrinin bazarlarına asanlıqla daxil ola bilərlər.

Bəs, nəyə görə ÜTT məhz bu 3 ölkə ilə iş aparmışdır? Çünki onlar MDB-nin azad ticarət zonasına (Qırğızıstan həmçinin MDB-nin gömrük ittifaqına daxildir) daxildirlər. Onlar MDB-nin Qafqaz, Mərkəzi Asiya və Avropa kimi iri bölgələrində əhali sayı kiçik olan ölkələr (təxminən 5 milyon nəfər) hesabına «dəşiklər» yaratmaqla asanlıqla bütün MDB-yə daxil ola bilərlər.

Son 5 ildə ÜTT-yə qəbul edilmiş 14 ölkənin təcrübəsi göstərir ki, adambaşına düşən ÜDM göstəricisi kiçik olan ölkələr daha çox güzəştə getməyə məcbur olurlar.

Nəticə olaraq qeyd etmək lazımdır ki, Qırğızıstan kimi ölkələrin (o cümlədən Azərbaycanın) idxal tarif və kvotalarını ləğv edərək iri miqyaslı liberallaşdırma siyasəti yürütməsi ağır itkilərlə müşayiət olunur. İEO ticarətdə bərabər hüquqluluğun təmin edilməsi adı altında İEOÖ-dən xammal bazası kimi istifadə etməyə çalışırlar.

Keçmiş sovet respublikalarının ÜTT-dən dividendlər əldə etməməsinin əsas səbəbləri dünya bazarlarına rəqabət qabiliyyətli məhsul çıxara və infrastruktur sisteminin lazımı səviyyədə olmaması nəticəsində investisiyalar cəlb edə bilməməsidir.

Hesab edirik ki, bu sahədə MDB ölkələri vahid mövqedən çıxış etməlidirlər. Səylər birləşdirilərək alqoritm qurulmalıdır. Yoxsa qısa müddət ərzində onlar daxili bazarlarından ənənəvi rəqiblər tərəfindən sıxışdırılıb çıxarılacaqlar.

Çinin təcrübəsinə müraciət etsək görərik ki, o ÜTT-yə üzv olmaq üçün 20 il danışıqlar aparmış və özünün şərtlərini qəbul etdirdikdən sonra təşkilata üzv olmuşdur. Biz prioritetlərimizi müəyyənləşdirməliyik. Hər şeydən əvvəl məcburi olmayan sazişlərə (məsələn, mülki aviasiya kimi) qoşulmamaq lazımdır. Ölkəni keyfiyyətsiz ərzaq və kənd təsərrüfatı məhsullarının təsirindən qorumaq üçün kənd təsərrüfatının dövlət tərəfindən subsidiyalaşdırılması və stimullaşdırılması ön plana çəkməlidir.

Rusiya

Prinsip etibarı ilə Rusiya da ÜTT-nin üzvü olmaqla çox-tərəfli danışıqlardan müəyyən mənada mənfəət əldə edə bilər. O dünya bazarına daxil olmaq üçün geniş imkanlar əldə edəcək. Öz mallarını satarkən diskriminasiya tədbirlərində kənar olacaq. Lakin bununla yanaşı Rusiya milli əmtəə istehsalçılarını kənar müdaxilələrdən qorumaq kimi hüququ da özündə saxlayacaq. Lakin o bunu dünya miqyasında qəbul edilmiş sosial metodlarla həyata keçirəcək. Avropa Komissiyasının Moskvadakı nümayəndəliyinin fikrincə, ÜTT-yə üzv olmaqla ölkələr qlobal ticarətə və dünya təşkilatına daxil olmaq kimi üstünlüklər əldə etməklə, eyni zamanda daxili bazarda keyfiyyətli və ucuz malların kəskin rəqabəti ilə rastlaşırlar. Dünya Bankının hesablamalarına görə Rusiya ÜTT-yə daxil olmasından sonra qısa müddətdə əldə etdiyi illik qazanc 19 milyard dollar, müddətli borc üçün isə 64 milyard dollar qiymətləndirilir (57).

XXI əsrin astanasında aydın oldu ki, SSRİ-dən miras qalmış iqtisadi və adminstrativ metodlarla ölkənin idarə olunması onu çıxılmaz vəziyyətə sala bilər. Bundan sonra yeni daxili və xarici şəraitə uyğun olaraq siyasət kursu həyata keçirilməyə başlandı. Artıq başa düşülür ki qloballaşma ilə əlaqədar olaraq ziddiyyətlər də kəskinləşir. Qloballaşma prosesində fəal iştirak ölkələrə dünyanın elmi və texniki nailiyyətlərindən yararlanaraq material və əmək resurslarından səmərəli istifadə etmələrinə səbəb olur. Digər tərəfdən də mövcud inkişaf İEOÖ-in İEOÖ-dən asılılığını daha da dərinləşdirir.

Qloballaşma nəticəsində dünya təsərrüfat sistemi dəyişir. İEO-lə İEOÖ arasında əlaqə və asılılıq get-gedə artır, iqtisadi maraqlar birinci plana çıxır. Lakin Azərbaycan kimi keçid iqtisadiyyatı yaşayan ölkələrin sürətlə qloballaşma modelini seçməsi böyük itkilərə səbəb ola bilər. Xüsusən enerji daşıyıcılarının daxili qiymətlərinin artırılması milli əmtəələrin qiymətlərinin armasına və onların dünya bazarındakı rəqabətinin aşağı düşməsinə səbəb olacaqdır. Ölkə enerji daşıyıcıları hesabına digər sahələrin, xüsusən kənd təsərrüfatının inkişafına şərait yarada bilər. Neft məhsullarının qiymətlərinin artırılması isə kənd təsərrüfatında çalışanların yüksək texnologiyalar əldə etməsində əngələ çevrilə bilər.

Bazar şəraitinə uyğunlaşma struktur dəyişikliklərinə dövlət yardımının, kənd təsərrüfatı istehsalının ərazicə səmərəli yerləşdirilməsini, istehlak bazarının inkişafını və ən nəhayət sahibkarlara köməyi özündə cəmləşdirir.

Deyilənlər qloballaşma şəraitində dövlətin rolunun vacibliyini bir daha vurğulayır. İqtisadi idarəetmə sahəsindəki funksiyalarını liberallaşdırarkən dövlət bütövlükdə bu sahədən getməməlidir.

Əksinə, dünya təcrübəsi göstərir ki, bazar iqtisadiyyatının kortəbii təsirlərindən qorunmaq üçün onun rolu artmalıdır. Dövlət yardımı kənd təsərrüfatı istehsalçıları və yenicə ayaq üstə durmağa başlayan emaledici sənayedə hiss olunmalıdır. Həmin məhsullar lazımi keyfiyyət standartlarına cavab verməyə qədər və xarici bazarlarda rəqabət qabiliyyətli oluncaya qədər dövlət yardımı davam etdirilməlidir.

Bu məqsədlə gömrük maneələri səmərəlidir. Əlbəttə ki, biz ərzaq məhsullarının və kənd təsərrüfatı məhsullarının idxalından imtina etmək fikrində deyilik.

ÜTT üzvü olmadan ölkələr beynəlxalq əmək bölgüsünün üstünlüklərindən tam mənada istifadə edə bilmirlər. Hal-hazırda Rusiya ixracının 80%-i xammalın payına düşür. Lakin Rusiya dünya bazarlarına yüksək texnoloji məhsullar çıxarmaq istədikdə rəqiblər ona qarşı diskriminasiya tədbirlərinə əl atırlar. Rusiyanın polad və hazır paltar ixracına qarşı AB kvota tətbiq edir. Əgər 20 il əvvəl belə tədbirlərin 1 ildə sayı orta hesabla 13 idisə, 2003-cü ildə bu rəqəm 123 idi və onu 26 ölkə tətbiq edirdi. İntektual mülkiyyət sahəsində vəziyyət isə daha ağırdır. RF İqtisadi İnkişaf Patentliyinin hesablamalarına görə hər il diskriminasiya tədbirləri hesabına RF –nin itkiləri 2,5 milyard dollar təşkil edir. ÜTT-də olmadan xarici iqtisadi fəaliyyətin konsepsiyasının hazırlanmasında iştirak etmək mümkün olmur.

Ölkənin ÜTT-yə üzv olmasının hansı üstünlükləri verməsi isə çoxlu diskusiyaya səbəb olur. ÜTT-yə üzvlük hər şeydən əvvəl əhaliyə xeyirlidir. Gömrük tariflərinin aşağı düşməsi nəticəsində idxal məhsullarının və idxal xammalı hesabına istehsal olunan məhsulların qiymətləri aşağı düşəcək, istehlakçı uğrunda rəqabətin kəskinləşməsi nəticəsində mal və xidmətlərin keyfiyyəti yüksələcək. Nəticədə istehsalçı da udur, keyfiyyətin yüksəlməsi nəticəsində məhsula həm daxildə, həm də xarici bazarlarda tələb yüksəlir. Beləliklə, ÜTT-yə üzvlük ölkənin iqtisadi təhlükəsizliyinə xidmət etmiş olur.

Lakin bununla yanaşı ölkənin iqtisadi təhlükəsizliyi üçün yeni əngəllər yaranır. Hər bir ölkə ÜTT ilə müqavilə imzalayır.

Ona görə də biz də həmin təşkilata üzv olarkən ehtiyatlı olaraq milli istehsahn qorunmasına çalışmalıyıq. Rusiyanın mətaldan hazırlanan məhsullarına qarşı ABŞ-ın tətbiq etdiyi antidempinq tədbirlərinin ÜTT-yə üzv olduqdan sonra dayandırılacağına inanmaq olmur. Belə bir zamanət yoxdur.

Rusiyanın AB-yə ixracının 1/3-ni mineral xammal və digər 1/3-ni isə metallar və ağac məmulatları təşkil edir. AB-dən idxalın 1/3-ni isə ərzaq məhsulları və istehlak malları təşkil edir. Texnika idxalında isə AB-nin xeyrinə olaraq 30/1 təşkil edir. Rusiya faktiki olaraq sürətlə inkişaf edən Avropa bazarlarında (injiniring, maliyyə xidmətləri və telekommunikasiya) təmsil olunmur.

Lakin ÜTT-yə daxil olarkən ölkənin iqtisadi təhlükəsizliyi üçün ən mühüm maneə daxili bazarın açılması məsələsidir. Belə ki, idxalın artması nəticəsində ölkə malları daha rəqabət qabiliyyətli xarici mallarla rəqabət apara bilməyəcəklər. Hələlik belə təhlükənin qarşısı həyata keçirilən proteksionist tədbirlər nəticəsində alınır. ÜTT-yə daxil olduqdan sonra ölkə ticarət maneələrindən imtina edəcək və idxalın təsiri milli istehsala zərbə endirəcək. Geri qalmış sahələrə idxal tarifinin aşağı salınması mənfi təsir göstərəcək, istehsal tənəzzül edəcək. İstehsalın aşağı düşməsi isə işsizliyə səbəb olacaq.

Yanacaq və xammalın ixracına tətbiq olunan rüsümlərin aşağı salınması və ləğvi də arzuolunmaz nəticəyə gətirib çıxara bilər. Dövlət büdcəsinin böyük hissəsini bu növ rüsümlər təşkil etdiyindən onların ləğvi gəlirlərin azalmasına səbəb olacaq.

Ölkə üçün yeni bir zərbə ÜTT-yə daxil olma zamanı kənd təsərrüfatı subsidiyalaşdırılmasının ləğvi məsələsidir. ÜTT qaydalarına əsasən kənd təsərrüfatının subsidiyalaşdırılması

dayandırılmalıdır. Lakin ölkənin kənd təsərrüfatının aşağı səviyyədə olması bu sahədə ciddi problemlər yarada bilər.

ÜTT-yə üzv olmaq üçün Rusiya ərizəni rəsmi olaraq 1995-ci ilin iyulunda vermişdir. Bu dövrdən etibarən ölkə qanunvericiliyini ÜTT-nin qaydalarına uyğunlaşdırmağa çalışır. Rusiyanın və regionlarının xarici ticarət və iqtisadi fəaliyyətində problemləri yeni qəbul edilmiş «Xarici ticarət fəaliyyətinin dövlət tənzimlənməsinin əsasları haqqında» Federal Qanunla həllini tapa bilər. Onun konseptual məqsədi federal qanunvericiliyi ÜTT-nin qaydalarına maksimal yaxınlaşdırmaqdır. Qanunvericiliyin ÜTT-nin qaydalarına uyğun olan maddələrini nəzərdən keçirək. Onlara hər şeydən əvvəl xarici ticarətin gömrük tarif tənzimlənməsinə həsr olunmuş 12 və 13-cü maddələr aiddir.

Hər bir dövlətin gömrük siyasətinin məqsədi tariflər vasitəsilə ixrac və idxalın tənzimlənməsi, dövlət büdcəsinin gəlir hissəsinin doldurulması, milli istehsalçının xarici tərəf müqabilələrinin ədalətsiz rəqabətindən qorunması və sairədir. Xarici ticarətin dövlət tənzimlənməsinin hüquqi normaları RF-nin vergi kodeksində və ikili vergi qoyma ilə əlaqədar olaraq dövlətlərarası sazişlərdə öz əksini tapır.

Rusiyanın ticarət-iqtisadi əlaqələrinin formalaşmasında 28 may 2003-cü ildə qəbul edilmiş RF Gömrük Kodeksi xüsusi rol oynayır. Gömrük rüsumları daxili istehsalın qorunması və stimullaşdırılması məqsədilə tətbiq olunur. «Xarici ticarət fəaliyyətinin dövlət tənzimlənməsinin əsasları haqqında» Federal Qanun Dövlət Duması tərəfindən 21 noyabr 2003-cü ildə qəbul edildi.

Qeyd etmək lazımdır ki, ÜTT-yə üzv olan hər bir ölkə gömrük tarifləri sahəsində tətbiq edəcəyi güzəştləri təqdim edir, təşkilatın digər üzvləri isə onların maraqlarına cavab verən maksimal güzəştlər əldə etmək istəyirlər. Lakin son nəticədə danışıqlar onların tamamilə ləğv edilməsinə gətirib çıxarır.

Bu baxımdan qanunvericiliklə ÜTT-nin qaydaları arasında fərqlər özünü göstərir. Rusiyadan neft, təbii qaz ixrac olunarkən gömrük rüsumları vasitəsilə onlardan təbii renta da alınır.

Rusiya qanunvericiliyinə əsasən xarici ticarət qeyri tarif metodları ilə tənzimlənir (kəmiyyət məhdudiyyətləri, kvotalaşdırma və lisenziyalaşdırma, antidempinq və kompensasiya tədbirləri). Tətbiq olunan kəmiyyət məhdudiyyətləri müvəqqəti və qeyri diskrimnasyon xarakter daşıyır, ÜTT-nin qaydalarına zidd deyildir. Bu məhdudiyyətlər vasitəsilə Rusiya ÜTT-nin qaydalarına uyğun olaraq strateji məhsulların ixracını və kənd təsərrüfatı məhsullarının idxalını azalda bilər.

Qanuna əsasən vergi olmayan və idxal-ixrac olunan mallardan yığılan vəsait Rusiya istehsalı malların rəqabətdən qorunmasına yönəldilir. Bu haqqar kəmiyyət məhdudiyyətlərinin yığılması, lisenziyalaşdırma, valyuta nəzarəti, ekspertizanın həyata keçirilməsi, inspeksiya, karantin elan edilməsi, sanitariya xidmətinin fəaliyyəti və sairə ilə əlaqədar tutulur.

Belə qayda ÜTT-nin tələblərinə tam cavab verir. Lakin qanunda müəyyən çatışmamazlıqlar da var. Əvvəlki qanunda dövlət büdcəsinin qəbul edilməsi ilə eyni vaxtda xarici ticarət fəaliyyətinin proqramının qəbul edilməsi də nəzərdə tutulurdu. Yeni qanunda sənaye mallarının ixracı üçün dövlət yardımının göstərilməsi öz əksini tapmır. Qanunda xarici ticarət fəaliyyətini

həyata keçirən subyektlər haqqında çox qısa yazılıb: «İxtiyari rus və xarici şəxslər xarici ticarət fəaliyyəti həyata keçirə bilərlər». Bu hüquq yalnız federal konstitusiya və federal qanunvericilikdə nəzərdə tutulmuş hallarda məhdudlaşdırıla bilər (maddə 10).

Rusiyanın ÜTT-yə üzvlüyü ərəfəsində Rusiya Prezidentinin 23 iyul 2003-cü ildə «2003–2004-cü illərdə inzibati islahatların həyata keçirilməsi tədbirləri haqqında» fərmanına diqqət yetirək. Fərmanla əlaqədar olaraq inzibati islahatların həyata keçirilməsinin prioritet istiqamətləri kimi dövlətin iqtisadi fəaliyyət həyata keçirən subyektlərinin işinə müdaxilələrin qarşısının alınması və iqtisadi fəaliyyət sahəsindəki subyektlərin özünü tənzimləmə sisteminin inkişafı daxildir. Lakin RF idxal edilən mallara qarşı yükləmə qabağı inspeksiya tədbirlərinin həyata keçirilmə hüququnu özündə saxlayır və bu zaman tələb olunan xərclər idxalçı tərəfindən ödənilir.

Belə mövqe ÜTT-nin gömrük sərhədlərindən əmtəələrin sərbəst hərəkətinə çalışdığı bir dövrdə xarici ticarət fəaliyyətinə tətbiq olunan inzibati maneələr kimi nəzərdən keçirilməlidir. ÜTT-yə üzvlüyü nəticəsində Rusiya yükləmə qabağı inspeksiya tədbirlərini ixrac olunan əmtəələrə münasibətdə də tətbiq etməlidir. Belə sazişlər sənaye-ticarət palataları tərəfindən əmtəələrin ekspertizası kifayət qədər inkişaf etməmiş İEOÖ-də tətbiq olunur (Rusiya və digər MDB ölkələri kimi). İEOÖ ekspert xidmətləri sahəsində inhisarçı olan İsveçrə şirkəti Societe Generale de Surveillance (SGS)-nin xidmətlərindən istifadə edirlər. Həmin şirkət belə xidmətləri təqdim edərək milyardlarla dollar əldə edir. Rusiyada xarici ticarət əməliyyatlarının qiymətinin uyğunluğunun yoxlanılmasını 2 may 1993-cü ildə

qəbul edilmiş “Gömrük tarifi haqqında” Qanuna əsasən (1995-dən 2003-cü ilə qədər olan dövrdəki əlavə və dəyişikliklərlə) gömrük orqanları, əmtəənin kəmiyyət və keyfiyyətinin yoxlanılmasını isə müstəqil ekspertlər həyata keçirirlər.

RF-nin ÜTT-yə üzvlüyü onun qanunvericiliyinin də bu təşkilatın qaydalarına uyğunlaşdırılması anlamına gəlmir. ÜTT Rusiyadakı enerji daşıyıcılarının qiymətinin dünya qiymətlərinə yaxınlaşdırılmasına çalışır. Beləliklə, ÜTT-yə üzv olan ölkələr milli istehsalçıları Rusiyada ucuz enerji daşıyıcıları hesabına istehsal olunan əmtəələrin rəqabətindən qorumağa çalışır. Təəssüflər olsun ki, Rusiya hal-hazırda kənd təsərrüfatı və digər həyati vacib sahələrin inkişafı ilə bağlı dəqiq proqrama malik deyildir.

ÜTT-yə üzvlük ərəfəsində Rusiya Ukrayna, Belarus və Qazağıstanla iqtisadi məkanın yaradılmasına çalışacaqdır. Məhz bu ərazidə Rusiya və onun tərəf müqabilləri azad ticarət, vahid valyuta və sairənin tətbiqinə nail ola bilərlər. Belə təcrübə Rusiyada təkcə Avropaya deyil, həm də Asiyaya inteqrasiya problemlərini həll etməkdə kömək ola bilər.

ÜTT-yə üzvlük ərəfəsində Rusiya hansı iqtisadi risklərlə üzləşir?

Birincisi, Rusiya iqtisadiyyatı bərabər inkişaf etmir və bu onun iqtisadi sabitliyini zəiflədir.

İkincisi, emaledici sənayenin inkişafına nisbətən struktur dəyişiklikləri zəif gedir. Belə ki, Rusiya ətə olan tələbatının yarısını idxal edir.

Üçüncüsü, yüksək gəlirlərə baxmayaraq Rusiya xarici bazarlardan və neft konyunkturundan asılıdır. Xammal ölkəsi

olması Rusiyanın iqtisadi təhlükəsizliyi üçün problemlər yaradır.

Dördüncüsü, Rusiya iqtisadiyyatını aqrar bölməsi böhran vəziyyətində qoyur.

Bütün bunlara baxmayaraq yeni əsrin başlanğıcında Rusiya iqtisadi təhlükəsizliyi və xarici təsirlərdən asılılığını zəiflətməmişdir. QİYŞ-in dağılması nəticəsində keçmiş sosialist Avropa ölkələri ilə əlaqələrin qırılması, Qərbi ölkələri, o cümlədən ABŞ-la ticarət əlaqələrinin güclənməsi hesabına itkilər bərpa edilmişdir. Çinlə ticarət inkişaf edir, Cənubi Koreya ilə iqtisadi əlaqələr bərpa olunur. 1999-cu ildə Rusiyanın xarici ticarət dövriyyəsinin yarısı və ya 51 milyard dolları İEO-lə olub. 2003-cü ildə bu göstərici artıq 61,6 milyard dollara çatmışdır. Rusiya Paris Avtoritet Kredit Klubunun üzvü oldu, London klubu ilə saziş imzaladı. RF ilə Avropa İttifaqı arasında əməkdaşlıq haqqında saziş qüvvəyə mindi.

1998-ci ildə Rusiya Asiya-Sakit Okean İqtisadi Əməkdaşlıq Təşkilatına üzv qəbul edilmişdir. Bu onu göstərir ki, Rusiya AvroAsiya zonası rolunda çıxış edir.

Rusiyanın ÜTT-yə üzvlüyü əsaslandırılmış hal kimi qiymətləndirilməlidir. Lakin bununla yanaşı milli maraqlar və ölkənin iqtisadi təhlükəsizliyi nəzərə alınmalıdır.

III FƏSİL

DAXİLİ BAZARIN QORUNMASI VƏ ÜTT-yə ÜZVLÜK

Keçid iqtisadiyyatlı ölkələrin aqrar bölməsi və ÜTT

Keçid iqtisadiyyatlı ölkələrin ÜTT-yə üzvlüyü həm iqtisadi, həm də siyasi əhəmiyyət kəsb edir. Onlar beynəlxalq ticarətdə öz yerlərini tutmaq və İEO-lə bərabər bu sferada formalaşmış münasibətləri tənzimləmək istəyirlər. ÜTT-yə üzv olarkən ölkələr həmçinin üzv ölkələrin ərazisində onlara verilmiş güzəştlərdən istifadə edəcəklər.

Lakin bütün ümumiləşdirmələrə baxmayaraq keçid iqtisadiyyatlı ölkələr ÜTT-yə qəbul olunarkən qəbul olunma ilindən asılı olaraq müxtəlif şərtlərlə qarşılaşırlar. İllər ötdükcə həmin şərtlər mürəkkəbləşir və çətinləşir. 1995-ci ilə qədər yəni ÜTT yaradılana qədər GATT-in üzvü olan Polşa, Çexiya, Rumınya, Slovakiya, Macarıstan və Sloveniya ÜTT yaradıldıqdan sonra ona üzv olan və ya danışıqlar aparan ölkələrə nisbətən daha güzəştli hüquqlara malikdirlər.

Belə hüquqları əldə edən MŞAÖ 90-cı illərin əvvəllərində daha çox problemlər hiss etdikləri bir dövrdə beynəlxalq ticarətdə öz mövqelərini yaxşılaşdırmağa bildilər. ÜTT üzvlülük onlara tarif və kəmiyyət məhdudiyyətlərini aşaraq İEO-in bazarlarında daha əlverişli ticarət rejimi əldə etməyə imkan verdi. Bolqarıstan və MDB ölkələri 1995-ci ildə ÜTT-nin üzv olmağına görə onlar hər bir ölkə üçün fərdi olan şərtlərlə ÜTT-yə üzv olmağa çalışmalı idilər.

ÜTT çərçivəsində kənd təsərrüfatı ilə əlaqədar olaraq xüsusi saziş fəaliyyət göstərir ki, həmin sazişdə kənd təsərrüfatı istehsalçılarına dövlət yardımı, ixrac subsidiyaları və idxal tariflərinin səviyyəsi öz əksini tapmışdır. Bununla yanaşı güzəştləri aşağıdakı kriteriyalara ayırmaq olar:

1. “Mavi səbət” tədbirləri özündə istehsalın həcmnin azalması ilə əlaqədar olaraq ödənişləri əks etdirir. Belə ödənişlər istehsalçıların gəlirlərinin azalması ilə əlaqədar olaraq kompensasiya formasında ödənilir və beynəlxalq aqrar bazarda təklifin artmasına təsir göstərmir. “Mavi səbət” tədbirləri AB tərəfindən taxıl, ət və süd məhsullarının istehsalının azalması ilə əlaqədar olaraq kompensasiya formasında yaradılmışdır.

2. “Yaşıl səbət” tədbirlərinə (YST) isə kənd təsərrüfatında konsaltinqin inkişafına çəkilən xərcləri, pensiya təminatının və məhsulların sığortalıması sisteminin təkmilləşdirilməsi məsələlərini misal göstərmək olar. Belə tədbirlər də öz növbəsində aqrar istehsalın həcmi artırır və labüd olaraq beynəlxalq ticarətə sarsıdıcı zərbə endirmək imkanına malik deyildir.

3. Xüsusi və Diferensiaslaşdırılmış rejimlər tədbirləri investisiya subsidiyaları, material-texniki vasitələrin alışı zamanı kompensasiyaların verilməsini nəzərdə tutur. Belə tədbirlər yalnız İEOÖ üçün nəzərdə tutulub.

4. “Sarı səbət” tədbirləri özündə yerdə qalan bütün tədbirləri cəmləşdirir. Bunlara beynəlxalq aqrar bazarda normal rəqabat üçün əlverişsiz şərait yaradan istehsalın stimullaşdırılmasına yönəldilən hər cür tədbirlər aiddir. Bunlara, həmçinin, dövlət tərəfindən edilən vergi güzəştlərini, kredit subsidiyalarını və kənd təsərrüfatı müəssisələrinin borclarının silinməsinə aid etmək olar.

Yuxarıda sadalanan tədbirlərin ilk üçünün həcmi azaldılmışdır, çünki onlar bilavasitə bazar münasibətlərinə və rəqabət şərtlərinə təsir göstərmirlər. Lakin ÜTT-nin qaydalarına əsasən "Sarı səbət" tədbirlərinin həcmi İEO üçün kənd təsərrüfatı məhsulunun həcmnin 5%-ni, İEOÖ üçün isə 10%-ni aşmamalıdır.

Beləliklə, ÜTT üzvləri müəyyən dövr ərzində kənd təsərrüfatına dövlət yardımlarını, ixrac subsidiyalarını və idxal tariflərini mərhələrlə aşağı salmağı öhdələrinə götürürlər. Eyni zamanda belə tələblər ÜTT-yə daxil olmaq istəyən digər ölkələrə qarşı da tətbiq olunur.

Cədvəl 3.1.

*Uruqvay raunduna əsasən kənd təsərrüfatı məsələləri
üzrə öhdəliklər, faizlə*

	İEO 6 il (1995–2000)	İEOÖ 10 il (1995–2004)
Daxili yardımın ümumi ixtisar səviyyəsi	20	13
İxrac subsidiyaları		
Subsidiyaların həcmnin ixtisarı	36	24
Subsidiyalaşdırılan məhsulun həcmnin ixtisarı	21	14
İdxal tarifləri		
Bütün kənd təsərrüfatı məhsulları üzrə orta ixtisar səviyyəsi	36	24
Hər bir tarif həddi üzrə minimal ixtisar səviyyəsi	15	10

ÜTT-yə qəbul olunma zamanı idxal kvota və tariflərinin azaldılması baxımından baza ilinin seçilməsi xüsusi əhəmiyyət kəsb edir. Uruqvay sazişi çərçivəsində kənd təsərrüfatına mü-nasibətdə danışıqlar aparan ölkələrə qarşı qoyulan tələblərlə, ondan sonra ÜTT-yə üzv olmaq üçün ölkələr qarşısında qo-yulan tələblər tamamilə başqadır.

Cədvəl 3.2.

ÜTT-yə üzv olan qrup ölkələrinin öhdəliklərinin müqayisəsi

	Uruqvay raundu işti-rakçıları ölkələri	Uruqvay raundundan sonra ÜTT-yə üzv olan ölkələr
Daxili yardım	Daxili yardımın hesab-lanması üçün baza ili 1986-1988 götürülür	Daxili yardımın hesab-lanması üçün baza ili bir qayda olaraq danı-şıqların başlanmasın-dan əvvəki 3 il götürü-lür
İxrac sub-sidiyaları	Dəyər və həcmnin hesab-lanması üçün baza ili 1986-1990 götürülür	Dəyər və həcmnin he-sablanması üçün baza ili bir qayda olaraq da-nışıqların başlanmasın-dan əvvəki 3 il götürü-lür
İdxal tarifləri	Bu ölkələr digər ölkə-lərdən tarif güzəştləri etmələrini tələb edə və özləri də belə bir öh-dəlik götürə bilərdilər	Bazarlara daxil olmaq üçün güzəştlərin həc-mi məhduddur və ar-tıq ÜTT-yə daxil olan ölkələrdən asılıdır

Cədvəldən göründüyü kimi iki qrup üzrə nəzərdən keçirilən şərtlərin hər biri fərqlənir. ÜTT-yə üzv olmaq istəyən ölkələr artıq üzv olan hər bir ölkə ilə qarşılıqlı surətdə bir-birlərinin bazarlarına daxil olmaq üçün xüsusi şərtlər əldə etməyə çalışırlar.

Uruqvay raundunun iştirakçıları olan MŞAÖ üçün SST-nin hesablanması üçün 1986-1988-ci illər baza ili olaraq seçilmişdir. Cədvəl 3.3-də SST-nin mərhələlərlə azaldılması göstərilmişdir. Nəzərinizə çatdırmaq istəyirik ki, SST hesablanarkən valyutanın seçilməsindən də çox şey asılıdır. Çünki valyutanın seçilməsindən asılı olaraq SST-nin həcmi dəyişə bilər.

1995-1998-ci illər ərzində Polşa zlotası dollara münasibətdə 50% qiymətdən düşmüşdür. Polşada SST-nin dollarla aparılması ilə əlaqədar olaraq zlotanın real dəyəri baza dövründə dollara münasibətdə devalvasiyaya uğradığından onun dəyəri artdı. Praktikada isə SST-nin 20% azaldılması ilə əlaqədar olaraq qəbul olunmuş öhdəlik milli valyuta ilə götürüldükdə heçə endirildi.

Digər misala baxaq. Macarıstan SST-nin hesablanması ilə əlaqədar olaraq milli valyuta olan forint seçmişdir. 1995-1998-ci illər ərzində macar forintini dollara münasibətdə 60% devalvasiya etmişdir ki, bu da Macarıstanın SST-ni 20% azaltmaq barədə qəbul etdiyi öhdəliyə görə dollar ekvivalentində çox yüksək olmuşdur. Belə bir vəziyyət isə ixrac subsidiyaları sahəsində ciddi problemlər yaratmışdır.

Yuxarıda sadalananlara əsasən demək lazımdır ki, MŞAÖ-nin kənd təsərrüfatına dövlət yardımı münasibətində götürdükləri öhdəliklər bir-birindən əhəmiyyətli dərəcədə fərqlənir. Belə ki, Polşada (1995-ci il 4 milyard) dollarla hesablandığına görə 0 Çexiyaya (434 milyon) nisbətən 9 dəfə çox SST əldə etmişdir.

*Keçid iqtisadiyyatlı ölkələrdə daxili yardımların
azaldılması qrafiki*

Realizasiya illəri	Çexiya		Macarıstan	
	Baza ilinə əsasən daxili yardımlar, milyon kron	əlaqələndirici öhdəliklərin səviyyəsi, milyon kron	Baza ilinə əsasən daxili yardımlar, milyon forint	əlaqələndirici öhdəliklərin səviyyəsi, milyon forint
1995	17014.1	16446.97	42.26	40.8
1996		15879.84		39.4
1997		15312.71		38.0
1998		14745.58		36.6
1999		14178.45		35.2
2000		13611.32		33.8
Realizasiya illəri	Polşa		Slovakiya	
	Baza ilinə əsasən daxili yardımlar, milyon ABŞ dolları ¹	əlaqələndirici öhdəliklərin səviyyəsi, milyon ABŞ dolları	Baza ilinə əsasən daxili yardımlar, milyon kron ²	əlaqələndirici öhdəliklərin səviyyəsi, milyon kron
1995	4160	4022	12675.0	12252.5
1996		3883		11830.0
1997		3745		11407.5
1998		3606		10985.0
1999		3457		10562.5
2000		3329		10140.0

1 – 1992-ci ilin rəsmi kursuna əsasən, 2 – 01.01.1993-cü ilə görə
1 slovak kronu = 1çex kronuna

Azərbaycanda hal-hazırda milli valyuta olan manatın neft gəlirlərinin artması ilə əlaqədar olaraq revalvasiyası baş verdiyindən baza ilində SST-nin hesablanması manatla aparılması məqsəduyğun olardı.

Polşa Çexiya və Slovakiyadan fərqli olaraq kənd təsərrüfatına münasibətdə qiymət və digər yardımların göstərilməsi ilə əlaqədar olaraq ÜTT-yə ətraflı məlumat vermişdir. Bu əsasən onunla izah olunur ki, Polşada 1996-cı ilin məlumatına görə əhalinin 26%-i, Çexiyada 4,1%-i, Macarıstanda isə 8%-i kənd təsərrüfatı ilə məşğul olurdu (78).

ÜTT-yə üzv olan Rumınyə və Slovenya isə İEOÖ hesab edilir. Bu isə o deməkdir ki, onlar üçün ÜTT qarşısında götürükləri öhdəlikləri yerinə yetirmək üçün İEOÖ-dəki kimi 6 deyil, 10 il verilir.

MŞAÖ həmçinin AB-yə daxil olmaq istəyirlər. Bunun üçün də onlar kənd təsərrüfatına münasibətdə siyasətlərini AB-yə uyğunlaşdırmağa çalışırlar. ÜTT-nin qaydalarına əsasən bu ölkələr AB-yə daxil olan kimi onların öhdəliyi də AB-nin ümumi öhdəliyinə daxil edilir, yəni AB-nin öhdəliyi yeni üzv olan ölkələrin öhdəliyi qədər artırılır.

Belə olduğu halda MŞAÖ AB-yə daxil olarkən öz aqrar siyasətlərində dəyişiklik apararaq kənd təsərrüfatı istehsalçılarının dəstəklənməsində artıq SST-dən istifadədən “yaşıl” və “mavi” səbət tədbirlərindən istifadəyə keçəcəklər.

AB daxilində MŞAÖ-nə münasibətdə “mavi səbət” tədbirlərinin (MST) həyata keçirilməsinin məqsəduyğunluğu barədə mübahisələr gedir. Kern qrupu hesab edir ki, bu ölkələrə münasibətdə MST-ni azaltmaq lazımdır. Belə ki, bu beynəlxalq ticarətə mənfi təsir göstərir.

Xatırladaq ki, Kern qrupu ÜTT çərçivəsində kənd təsərrüfatı məhsulları ixrac edən ölkələr qrupu kimi 1986-cı ildə yaradılmışdır. Ona Argentina, Avstraliya, Braziliya, Kanada, Çili, Kolumbiya, Fici adaları, İndoneziya, Malayziya, Yeni Zelandiya, Paraqvay, Filippin, CAR, Tailand və Uruqvay daxildir (70).

Beləliklə, ÜTT çərçivəsində YST-yə üstünlük verilir. Qeyd etmək lazımdır ki, 1997–2001-ci illər ərzində YST-yə çəkilən xərclər istər MŞAÖ və istərsə də AB ölkələri çərçivəsində 5 dəfə artmışdır. Belə vəziyyət ÜTT-yə üzv olan digər ölkələrdə də özünü göstərir. Belə ki, ABŞ-da daxili yardımların həcmi 1995-ci ildə 76%-dən 1999-cu ildə 88%-ə yüksəlmişdir.

Artıq 1995-ci ildə ÜTT yarandıqdan sonra 7 ölkə üzvlülü-yə daxil oldu. Bunlardan Bolqarıstan, Estoniya və Latviya üzərində ətraflı dayanaq. Onlar, həmçinin, AB-yə daxil olmaq istəyirlər. Bu ölkələrin daxili yardım sahəsində götürdükləri öhdəliklərlə daha yaxından tanış olaq.

Bolqarıstan iki dəfə 1986 və 1990-cı illərdə GATT-a üzv olmaq barədə ərizə vermişdir. Hər ikisi uğursuzluqla nəticələndikdən sonra o 1995-ci ilin aprelində üzvlülük barədə artıq ÜTT-yə müraciət etmişdir. Danışqlar nəticəsində Bolqarıstan üçün baza ili (baza ili kimi son üç il götürülür) artırıldı. Səbəb isə BMT tərəfindən Yuqoslaviyaya tətbiq olunan embarqo idi. Həmçinin, buna o zaman aparılan danışqların uzunmüddətli olması və ÜTT-nin yaxın zamanlarda yaradılması faktı da təsir göstərdi. Eyni zamanda, həmin dövrdə ABŞ və NATO Rusiyanı regiondan çıxarmaq məqsədilə hər vasitə ilə Bolqarıstan və balkan ölkələrini dəstəkləyirdi.

Bütün yuxarıda sadalananlara əsasən baza ilinə 1991-ci il də daxil edildi ki, bu da ÜTT-nin qəbul olunmuş qaydalarına

zidd idi. Belə ki, qaydalar əsasən baza ili kimi 1992–1994-cü illər götürülməli idi.

Cədvəl 3.4.

Bolqarıstanda daxili yardımların səviyyəsi, aqrar bölmənin məhsuluna nisbətən faizlə

İl	Aqrar bölmənin məhsulu milyon ekyu	Daxili yardımlar milyon ekyu	Daxili yardımların aqrar bölmənin məhsuluna nisbəti %-lə
1991	993	161.7	16
1992	791	156.0	19
1993	837	130.4	16
1994	1150	69.3	6

Cədvəl 3.4-də Bolqarıstanın təqdim etdiyi göstəricilər verilib. Bolqarıstanda kənd təsərrüfatına yardım kimi birbaşa qiymət yardımına nisbətən daha çox faiz dərəcələrinin subsidiyalaşdırılmasından istifadə olunur. Beləliklə, 90-cı illərdə mövcud mürəkkəb iqtisadi-siyasi vəziyyətə baxmayaraq Bolqarıstan kənd təsərrüfatının dirçəldilməsinə münasibətdə ÜTT ilə razılığa gələ bildi.

Latviya ilk Baltikyanı ölkədir ki, ÜTT-nin üzvlüyünə (fevral 1999-cu il) qəbul olunub. Bolqarıstan kimi o da əvvəlcə GATT-ın üzvü olmaq üçün 1993-cü ilin noyabrında müraciət etmişdir. Danışıqlar nəticəsində Latviya taxıl emalı məhsullarına qoyulan qiymət nəzarətinin ləğv edilməsini xahiş etdi. SST-nin hesablanması üçün baza ili olaraq 1994–1996-cı illər götürüldü. Danışıqlar nəticəsində taxıla, iribuynuzlu mal-qaraya, qoyuna, şəkər çuğunduruna münasibətdə daxili yardımların

və həmçinin ümumilikdə daxili yardımların orta səviyyəsi müəyyənləşdirildi. Bundan əlavə Latviya kənd təsərrüfatı ilə əlaqədar olaraq aparılan elmi-tədqiqat işlərini, xəstəliklərdən və ziyanvericilərdən müdafiə üzərində nəzarət, konsaltinq infrastrukturunun yaradılması ilə bağlı maddələrin də daxili yardımların siyahısına salınmasına nail oldu.

Uruqvay raundu çərçivəsində GATT-ın üzvlüyünə ərizə verən Estoniya 1999-cu ilin noyabrında ÜTT-nin üzvü oldu. Estoniya üçün baza ili 1995-1997-ci illər götürüldü. Estoniyaya qarşı yalnız və yalnız kənd təsərrüfatı istehsalçılarına verilən kreditlərin faiz dərəcələrinin subsidiyalaşdırılmasının ixtisarı məsələsi tələb kimi irəliyə sürüldü.

ÜTT-yə daxil olan keçid iqtisadiyyatlı ölkələrdən yalnız Estoniya kənd təsərrüfatında ixrac subsidiyalarından istifadə haqda maddəni öhdəliyə salmamışdır. Estoniyadan fərqli olaraq ixrac subsidiyalarından ÜTT-nin 25 üzvü istifadə edir. Bunlara Avstraliya, Braziliya, Kanada, AB ölkələri, ABŞ, Polşa, Latviya və s. aiddir.

Bəzi dövlətlər isə danışıqlar zamanı hətta ondan imtina etmişlər. Məsələn, Çin ABŞ-la danışıqlar apararkən bildirmişdir ki, o ÜTT-yə daxil olan kimi kənd təsərrüfatında ixrac subsidiyalarından imtina edəcək.

Kənd təsərrüfatında ixracı subsidiyalaşdırmamaq barədə öhdəliyi ÜTT-yə üzv olan MDB ölkələri olan Gürcüstan və Qırğızıstan da qəbul etmişlər. Lakin belə bir öhdəlik qəbul etmiş ölkələr də artıq ondan imtina etmək istəyirlər. Belə ki, Latviya danışıqlar zamanı bildirdi ki, gələcəkdə kənd təsərrüfatına münasibətdə aqrar bölmənin səmərəliliyini və rəqəbat qabiliyyətliliyini dünya səviyyəsinə çatdırmaq üçün investisiyaları artırmaq istəyir.

Keçid iqtisadiyyatlı ölkələrin valyuta kurslarının kəskin tərəddüd etməsi ixrac subsidiyalarının həcmnin hesablanması mənfi təsir göstərir. Məsələn, Macarıstanın milli valyutasının devalvasiyası nəticəsində ölkə ixrac subsidiyaları ilə əlaqədar olaraq büdcə xərclərini 96% azaltmağa məcbur oldu. Belə tədbir aqrar bölməyə mənfi təsir göstərdi və Macarıstan öhdəliklərinin (ixrac subsidiyalarının) yerinə yetirilməsi ilə əlaqədar olaraq vaxt istədi. ÜTT üzvləri ilə aparılan uzunmüddətli və çətin danışıqlardan sonra müddət 31 dekabr 2001-ci ilə qədər uzadıldı. Bu işdə Kern qrupu ölkələri aktiv surətdə maneəçilik törədirlər.

Uruqvay sazişi çərçivəsində danışıqlar aparan ölkələrlə ondan sonra ÜTT-yə üzv olan ölkələr arasında fərq bir daha bazarlara daxil olma sahəsində nəzərə çarpır. Səbəb bundan ibarətdir ki, kənd təsərrüfatı sazişində tariflərin liberallaşdırılması barədə aydın tələblər yoxdur. Təcrübədə isə bu o deməkdir ki, ÜTT-nin üzvlüyünə daxil olmaq istəyən ölkə tariflərin səviyyəsi ilə əlaqədar olaraq gərək hər bir mal qrupu üzrə maraqlı tərəflərin hər biri ilə razılaşsın. Reallıqda isə ÜTT-yə yeni qəbul olunmaq istəyən ölkələr üçün ikitərəfli danışıqlar nəticəsində özləri üçün güzəştli şərtlər əldə etməsi çox çətin məsələdir.

Çin buna gözəl misaldır. O 10 ildən artıq bir müddət ərzində danışıqlar aparmışdır. Uzunmüddətli danışıqlar aparmasına baxmayaraq o İEOÖ üçün nəzərdə tutulmuş öhdəliklərlə yanaşı ikitərəfli danışıqlar nəticəsində strateji məhsullar üçün daha liberal tariflər qəbul etməyə məcbur oldu. Belə ki, 2004-cü ildə Çin dondurulmuş donuz əti üçün qeyri tarif maneələrini 20-dən 12%-dək azaltdı. Eyni zamanda dondurulmuş mal əti üçün qeyri tarif maneələri 45-dən 12%-ə, quş əti üçün isə 20-dən 10%-dək endirildi.

Cədvəl 3.5.

Keçid iqtisadiyyatlı ölkələrdə idxal tarifləri dərəcəsinin AB səviyyəsinə nisbətən faizlə

	Taxıl		Qənd		Quş əti	
	1997	2000	1997	2000	1997	2000
	Tətbiq edilən səviyyə	əyləndirici AB=100	Tətbiq edilən səviyyə	əyləndirici AB=100	Tətbiq edilən səviyyə	əyləndirici AB=100
Polşa	20	76	166	172	60	99
Macarıstan	41	32	70	68	50	39
Çexiya	23	21	46	60	49	43
Sloveniya	5	5	10	12	14	10
Estoniya	0				0	
Rumıniya	25	240	522	180	60	96
Bolqarıstan	50	50	109	100	96	96
Slovakiya	23	21	46	60	49	43
Litva	30				25	
Latviya	25				30	

Əgər ÇXR Uruqvay raundunda iştirak etsəydi, onda ixtisarlara 10 və 24%-i (mal qrupları üzrə tarif dərəcələrinin minimal və maksimal həddi) aşmamalı idi. Göründüyü kimi bəzi mal qrupları üzrə tarif ixtisarlara 24%-lik həddi xeyli aşır.

Cədvəl 3.5-də keçid iqtisadiyyatlı ölkələrdə kənd təsərrüfatı məhsullarına münasibətdə tariflər əks olunmuşdur. Burada Uruqvay raundu çərçivəsində danışıqlar aparan ölkələrlə ÜTT-yə sonra üzv olan ölkələr arasında kəskin fərq nəzərə çarpır.

Göstərilən cədvələ əsasən belə bir nəticəyə gəlmək olar ki, AB ölkələri ilə MŞAÖ arasında tarif dərəcələri üzrə kəskin fərq mövcuddur. Bu həmin ölkələrin AB-yə daxil olmasında problemlər yaradacaqdır.

Azərbaycan üçün nəticələr

Kənd təsərrüfatı ilə əlaqədar olaraq həyata keçirilən danışıqlarda Uruqvay raundu iştirakçıları ilə autsayderlər arasında daxili yardım və ixrac subsidiyalarının tətbiqi baxımından baza ilinin seçilməsinə görə kəskin fərq sezilir. Həm də ÜTT-yə üzv olan ölkələr üzvlüyə can atan ölkələrə nisbətən danışıqlar zamanı daha əlverişli vəziyyətdə olurlar. Çünki üzv ölkələr danışıqlar zamanı qarşı tərəfdən maraqlı olduğu mal qrupu üzrə tariflərin aşağı salınmasında daha çox güzəşt əldə edə bilirlər.

İndi isə keçək konkret təkliflərə:

Daxili yardım. Təcrübə göstərir ki, daxili yardımın hesablanması zamanı valyutanın seçilməsi xüsusi əhəmiyyət kəsb edir. Milli valyutanın devalvasiyası nəticəsində daxili yardım-

lar üzrə vəsaitlərin dollar və ya SDR ilə hesablanması məqsəddə uyğundur.

Daxili yardımlar içərisində YST-lərin xüsusi çəkisi artır. ÜTT-nin məlumatlarına əsasən üzv ölkələr aqrar istehsalın genişlənməsinə praktiki şərait yaratmadığından YST-ə daha çox üstünlük verirlər.

Uruqvay raundundan sonra ÜTT-yə daxil olan uzaq xarici ölkələrin təcrübəsi göstərir ki, əlverişli baza ilinin seçilməsi üçün şərait vardır. Lakin buna ümidlənmək olmaz, çünki heç də bütün dövlətlər üçün belə güzəştlər edilmir.

MŞAÖ-nin altısı aqrar iqtisadiyyatlarının transformasiyası üçün daxili yardımların təkmilləşdirilməsi məqsədilə ÜTT qarşısında təkliflə çıxış ediblər. Bu təkliflər çox güman ki, qəbul olunmayacaq, çünki həmin ölkələrin AB qarşısında da öhdəlikləri vardır. Lakin Azərbaycan tərəfindən belə bir təkliflərin irəli sürülməsi məqbul sayıla bilər. Kənd təsərrüfatı məsələləri ilə əlaqədar olaraq aparılacaq danışıqlar çərçivəsində Azərbaycanın iqtisadi vəziyyəti nəzərə alınaraq onun belə təkliflərlə çıxış etməsi başa düşülər və ola bilsin ki, Azərbaycana bu sahədə güzəşt edilə bilər.

İxrac subsidiyaları. Qeyd edildiyi kimi ÜTT-nin üzvlərindən yalnız 25-i müəyyən müddət ərzində ixrac subsidiyalarından istifadə etmək hüququna malikdir. MŞAÖ-nin Estoniyadan başqa bütün üzvləri bu barədə mövcud olan sazişə qoşulublar. Çin ondan imtina edib. Gürcüstan və Qırğızıstan kimi MDB ölkələri belə bir öhdəlik götürməyiblər.

Danışıqlar zamanı Kern qrupu ölkələri maneə törətsələr də MŞAÖ-nin təcrübəsi göstərir ki, onların maneəsi keçilməz deyildir.

İxrac subsidiyaları üzrə qəbul olunmuş öhdəlikdə vacib məsələ valyutanın seçilməsidir. Macarıstanın təcrübəsi göstərir ki, valyutanın düzgün seçilməməsi ÜTT qarşısında götürülmüş öhdəliklərin yerinə yetirilməməsi ilə nəticələnir.

İdxal tarifləri. ÜTT-ni yaradanlarla onun yeni üzvləri arasında ən böyük fərqlər özünü idxal tariflərində göstərir. ÜTT-yə üzv olmaq istəyən ölkələr üzv ölkələrlə danışıqlar apararkən artıq hər bir üzv ölkə ilə vacib saydıqları mal qrupu üzrə ikitərəfli danışıqlar aparırlar. Keçmiş GATT üzvləri uzunmüddətli bir dövrdə onların mənafeyinə zidd olan hər hansı bir qərarın qəbul olunmasına maneəçilik törədə bilirlər. Ona görə də ÜTT-nin üzvlüyünə qəbul olunmaq istəyən ixtiyari ölkə üçün idxal tarifləri məsələsi önəmli məsələdir.

ÜTT tərəfindən tarif dərəcələri barəsində təqdim olunmuş məlumata əsasən demək olar ki, ölkələr idxal tariflərini artırmağa meyilli deyillər. Azərbaycan ÜTT ilə apardığı danışıqlarda dövlətin kompensasiya tədbirlərindən istifadəsini ön plana çəkməlidir.

Azərbaycanın ÜTT-yə üzvlük məsələsinin uzanmasının müsbət və mənfi tərəfləri vardır. Məsələnin müsbət tərəfi vaxtın uzanması ilə əlaqədar olaraq daha çox üzv ölkələrin danışıqlar aparılması sahəsində təcrübəsinin toplanmasıdır. Məsələnin mənfi tərəfi isə vaxtın uzanması nəticəsində aparılan danışıqların şərtlərinin mürəkkəbləşməsi və çətinləşməsidir.

Azərbaycanın ÜTT-yə üzvlük məsələsində tələskənliyə yol vermək olmaz. Çalışıb ölkə üçün daha çox əlverişli şərtlər əldə etmək lazımdır. Keçid iqtisadiyyatlı ölkələrin qarşılaşdığı problemlərin eyniliyini və ÜTT-yə üzv olmaq sahəsində maraqları-

nın uyğunluğunu nəzərə alaraq onların da Kern qrupu kimi bir qrupda birləşməsi məqsədəuyğun olardı.

Son olaraq qeyd etmək istərdik ki, Azərbaycanın istehsal etmədiyi mal və xidmətlər bazarını xaricilərin üzünə açması və istehsal etdiyi mal və xidmətlər bazarını qorumaq məqsədilə proteksionist tədbirləri həyata keçirməsi məqsədəuyğun olardı.

Aqrar sahədə rəqabətqabiliyyətinin yüksəldilməsi məsələləri

Müasir şəraitdə kənd təsərrüfatının inkişafı bir çox həyati vacib problemlərin kompleks həllindən asılıdır. Belə problemlərə aqrar sahədə böhranın aradan qaldırılması ilə yanaşı aqrar münasibətlərin və onun strukturunun yenidənqurulması, bazar infrastrukturunun formalaşdırılması aiddir. Bu problemlərin həlli kənd təsərrüfatının rəqabətqabiliyyətinin artırılmasına xidmət edir.

Bu bölmədə kənd təsərrüfatının rəqabətqabiliyyətinin təmin edilməsi və ərzaq təhlükəsizliyi məsələləri araşdırılır.

Rəqabətqabiliyyəti nəzəri və praktik baxımdan mürəkkəb kateqoriya olub özündə tədiyyə qabiliyyətini, təsərrüfat subyektlərinin maliyyə dayanıqlılığını və bazarda mövcud rəqabətin yeri və vəziyyətini əks etdirməklə bütövlükdə iqtisadiyyatın bütün tərəflərini xarakterizə edir. Bu sahədə qəbul olunmuş qanunlar kənd təsərrüfatının inkişafına, rəqabət üçün bazar şəraitinin formalaşdırılmasına xidmət edir. Lakin açıq iqtisadiyyat kənd təsərrüfatında rəqabətətabliliyə mənfi təsir göstərir. Bu isə texniki səviyyənin aşağı olması, əməyin motivləşdirilməməsi, dövlət dəstəyinin aşağı səviyyədə olması, köhnəlmiş

avadanlıqlardan istifadə və s. kimi obyektiv və subyektiv amillərin təsirindən asılıdır. Bütün bunlar iqtisadi və ərzaq təhlükəsizliliyini təhlükə altında qoyaraq ölkə iqtisadiyyatını idxaldan asılı vəziyyətdə saxlayır. Bildiyimiz kimi respublikamız aqrar-sənaye ölkəsidir. Ona görə də ölkə və regional baxımdan kənd təsərrüfatında rəqabətqabiliyyətinin yüksəldilməsi müəssir iqtisadiyyat elmi qarşısında qoyulmuş ən mühüm məsələlərdən biridir.

Kənd təsərrüfatı bölməsində lazımi texniki-iqtisadi səviyyədə yüksək rəqabətqabiliyyətinin təmin edilməsi əhalinin yerli istehsal hesabına ərzaq və kənd təsərrüfatı məhsulları ilə təmin edilməsinə səbəb ola bilər.

Rəqabətqabiliyyəti probleminin qoyuluşu və həlli iqtisadiyyatın aqrar bölməsində rəqabətqabiliyyəti kateqoriyasının mahiyyəti və nə dərəcədə qiymətləndirilməsindən asılıdır. Rəqabətqabiliyyətinin indikator göstəricilər vasitəsilə müəyyənləşdirilməsi kənd təsərrüfatı istehsalında rəqabətqabiliyyətinin yüksəldilməsinin yeni metod və alətlərin axtarılıb tapılmasına səbəb olur.

Aqrar sektordakı rəqabət və onun struktur göstəriciləri həmin sahədə rəqiblərin rəqabətqabiliyyətindən bilavasitə asılıdır. Bazardakı «görünməz əl» əmtəə istehsalçıları arasında rəqabəti tənzim edərək, həm də buna müvafiq olaraq onların rəqabətqabiliyyətini müəyyənləşdirir. Eyni zamanda belə bir rəqabət əmtəə istehsalçıları üçün xarici mühiti formalaşdırır. Həmin xarici mühiti isə öz növbəsində tələb və təklifin, qiymət və mənfəətin nisbəti, sahədaxili, sahələrarası və ümumilikdə ölkə iqtisadiyyatı səviyyəsindəki proporsiyalar təşkil edir. Əmtəə istehsalçıları mövcud resurslardan düzgün istifadə etməklə

bir-biri ilə qiymət və qeyri-qiymət amilləri üzrə rəqabət aparırlar. Beləliklə, rəqabət bazar iqtisadiyyatı şəraitində özündə istehsalçıların daha çox alıcı əldə etmək istəyi kimi çıxış edir. Bu da öz növbəsində rəqabətqabiliyyətini əks etdirir. Yekun olaraq qeyd etmək lazımdır ki, rəqabət rəqiblərin birtərəfli qaydada əmtəə və xidmət satışının qarşısını alır və onlar istehlakçılara lazım olan əmtəə və xidmətləri istehsal edirlər. Aqrar sahənin rəqabətqabiliyyətli olması üçün kənd təsərrüfatı istehsalı istehsal və istehlakçıların texniki-texnoloji tələblərinə cavab verməlidir. Rəqabət və rəqabətqabiliyyəti haqqında mövcud olan məhz bu təlimat rəqabətqabiliyyətini qiymətləndirərək metodoloji baza rolunu oynamadır.

Elmi ədəbiyyatda bu kateqoriyanı alimlər müxtəlif cür tərif edirlər. Məsələn, T.Q.Sadovskayanın fikrincə rəqabətqabiliyyəti mövcud bazarda obyektin konkret tələbatı digər obyektlərə nisbətən daha yaxşı ödəməsidir. Professor V.V.Tamilov isə qeyd edir ki, rəqabətqabiliyyəti şirkətin istehlakçıların tələbatını digər şirkətlərə nisbətən daha çox ödənilməsi kimi başa düşülür.

«Rəqabətqabiliyyəti ölkənin və ya əmtəə istehsalçısının daxili və ya xarici bazarlarda iqtisadi, sosial və siyasi amillərə əsaslanaraq üstünlüklər əldə etməsidir» - professor A.Y.Seleznyov belə deyir.

Bir sox hallarda rəqabətqabiliyyəti termini əmtəə baxımından nəzərdən keçirilir. A.Yankovskinin fikrincə bu birtərəfli yanaşmadır və əmtəə istehsalçılarının rəqabət mübarizəsini və milli iqtisadiyyatların rəqabətqabiliyyətililiyini əks etdirmir.

Rəqabətqabiliyyətini əmtəə, firma və ayrı-ayrı ölkələrin iqtisadiyyatı səviyyəsində öyrənən qərb iqtisadçıları isə problemə daha geniş aspektdə yanaşırlar. Məsələn, amerika iqtisadçıları M.Erlix və C.Hayn rəqabətqabiliyyətini ölkə və şirkətlərin öz əmtəələrini reallaşdırmaq qabiliyyəti kimi xarakterizə edirlər.

«Ölkənin rəqabətqabiliyyəti konsepsiyası yalnız resurslardan səmərəli istifadə əmili üzərində qurulmalıdır» - M.Porter belə hesab edir.

Zənnimizcə, milli iqtisadi ədəbiyyatlarda ümumiyyətlə rəqabətqabiliyyəti və öz növbəsində də kənd təsərrüfatında rəqabətqabiliyyəti ətraflı surətdə öyrənilməmişdir. Milli və xarici mütəxəssislərin təriflərinə əsasən bu həlli vacib məsələ ilə bağlı bütöv bir baxışlar sistemi yaratmaq olar. Beləliklə, rəqabətqabiliyyəti sırf bazar iqtisadiyyatı şəraitində mövcud olan iqtisadi kateqoriya olduğundan onun obyektı ixtiyari əmtəə, müəssisə, sahə, istehsal və ölkə ola bilər. Subyektı isə istehsal və ya əmtəənin keyfiyyətinin yüksəldilməsində maraqlı olan əmtəə istehsalçıları, müəssisənin işçiləri ola bilərlər. Əmtəə, sahə, istehsal, müəssisə və ölkənin rəqabətqabiliyyəti özünəməxsus xüsusiyyətlərə malikdir. Ona görə də obyektin rəqabətqabiliyyətini öyrənərkən onun digər obyektlərdən hansı xüsusiyyətlərinə görə fərqləndiyini araşdırmaq lazımdır. Hər bir obyektin ayrı-ayrılıqda rəqabətqabiliyyəti və onun artırılması yolları araşdırılmalıdır.

Əmtəənin rəqabətqabiliyyəti dedikdə, burada həmin əmtəənin digər əmtəələrə nisbətən həm keyfiyyət, həm də qiymət baxımından hansı üstünlüklərinin olması öyrənilməlidir.

P.Zavalovun fikrincə, əmtənin rəqabətqabiliyyətliliyinin ən əsas göstəricisi onun istehlakçı qrupunun tələbatına keyfiyyətə uyğun olmasıdır. İstehsalçı üçün vacib olan əmtənin əməktutumluluğu, materialtutumluluğu və enerjitutumluluğu kimi göstəriciləri qətiyyənlə maraqlı deyil. Onu yalnız əmtənin keyfiyyəti və qiyməti maraqlandırır. Ona görə də əmtənin rəqabətqabiliyyətliliyi onun keyfiyyət və qiymətinin digər təklif olunan əmtələrə nisbətən əlverişli olmasıdır.

Bizim fikrimizcə, əmtənin rəqabətqabiliyyətliliyi onun digər rəqiblərinə nisbətən keyfiyyət və sosial-iqtisadi göstəricilərinə əsasən üstün olmasıdır.

Əmtənin rəqabətqabiliyyətliliyinin indikatorlarına aşağıdakılar aiddir.

- Faydalılığı
- Keyfiyyət xüsusiyyətləri
- Qiymət

İstehsalçının son məqsədi rəqabətqabiliyyətli əmtə əldə etməkdir. Lakin kənd təsərrüfatında əmtənin rəqabətqabiliyyətliliyi bilavasitə istehsalla bağlıdır.

Kənd təsərrüfatında məhsul istehsalı özünün istehsal alətlərinin, texnoloji və təşkilati-kadr potensialının spesifikliyi ilə digər sahələrdə istehsal olunan məhsullardan fərqlənirlər.

Rəqiblərə nisbətən rəqabətqabiliyyətliliyinin üstünlüyündən danışarkən qeyd etmək lazımdır ki, rəqabətqabiliyyətli sahə özündə yüksək keyfiyyətli məhsul istehsal edən intensiv texnologiyayı, optimal maşınlar sisteminin seçilməsini, yüksək ixtisaslaşmış əməkdən istifadəni cəmləşdirir.

Hal-hazırda kənd təsərrüfatında heç də bütün sahələr bu parametrlərə cavab vermir. Lakin ümumilikdə götürdükdə kənd

təsərrüfatı sənaye sahələrımızlə müqayisədə daha rəqabətqabiliyyətliyətlidir.

İntensiv texnologiyanın tətbiqi, yüksək səviyyəli mexanikləşdirmə əlbəttə birbaşa məqsəd olmayıb, istehsal olunan məhsuldan daha çox mənfəət əldə etmək üçün vasitədir. Ona görə də rəqabətqabiliyyəti həm daxili, həm də xarici rəqabət baxımından nəzərdən keçirilir.

İqtisadi ədəbiyyatlarda sahənin rəqabətqabiliyyətliliyini xarakterizə edən vahid göstəricilər sistemi mövcud deyildir. Onu əsasən əmtəə və şirkətin xarakteristikaları ilə uyğunlaşdırırlar. Sahənin rəqabətqabiliyyətliliyini müəyyənləşdirmək üçün tərəfimizdən təklif olunan yeni metodologiyada əsas yer əldə olunan mənfəətə verilir.

Mənfəət bazar kateqoriyası olub, tədavül sferasında yaranır. O əmtəə (xidmət) satışından əldə olunan gəlirlə onun istehsalına çəkilən bütün xərclər arasındakı fərq kimi çıxış edir. Mənfəət kənd təsərrüfatında resurslardan effektiv istifadə ilə yanaşı seçilmiş metodikaya əsaslanaraq onun daha da səmərəli hesablanması asılıdır. Müəssisənin rentabelliği onun əldə etdiyi mənfəətdən asılı olaraq dəyişə bilər. Belə ki, mənfəətin həcmi daxili amillərlə yanaşı, xarici amillərin (inflasiyanın səviyyəsi, vergi qoyma sistemi və s.) təsirindən də asılıdır. Mənfəətin hesablanması metodikası isə hər bir kənd təsərrüfatı sahəsi üçün müxtəlif cürdür. Ona görə də kənd təsərrüfatında mənfəətin hesablanması metodikası üzərində ətraflı dayanmalıyıq.

Rəqabətqabiliyyətliliyi müəyyənləşdirərkən ümumdaxili və təmiz mənfəəti fərqləndirmək lazımdır. Ümumdaxili mənfəət vergilər və dövlət büdcəsinə ayırmalar çıxılmadan əldə olunan

gəlirdir. Bəzi ədəbiyyatlarda bu göstəricini təmiz mənfəət kimi də qeyd edirlər və hesab edirlər ki, dünya ölkələrində onun vasitəsilə işçilər üçün mükafat fondu formalaşır. Amerika və Qərbi Avropa ölkələrində də işçilərə mükafat fondu şərti təmiz mənfəət hesabına formalaşır. Bizim fikrimizcə, təmiz mənfəət isə müəssisənin dəqiq maliyyə vəziyyətini əks etdirir. Təmiz mənfəət satışdan əldə olunan gəlir üstəgəl satışdankənar gəlirlər çıxılsları istehsal xərcləri və satışdan kənar xərclər və büdcəyə ayrılmalar kimi formalaşır.

Digər iqtisadi göstərici ümumdaxili (təmiz məhsul) mənfəətdir. Son zamanlar iqtisadi ədəbiyyatlarda ümumdaxili gəlir, realizasiyadan əldə olunan gəlir, marjinal gəlir, kommersiya gəliri eyniləşdirilir. Təmiz məhsulu faktiki qiymətlərlə ümumdaxili məhsulun qiyməti ilə onların istehsalına çəkilən xərclər arasındakı fərq kimi nəzərdən keçirən V.A.Dobrininlə razılaşmaq olar. Rəqabətqabiliyyətliliyi xarakterizə edərkən kommersiya gəlirini də nəzərdən keçirməyi məqsədəuyğun hesab edirik. O satışdan əldə olunan gəlirlə onun istehsalına sərf olunan resursların (materiallar, amortizasiya ayrılmaları, xidmətlər və s.) qiyməti arasındakı fərq kimi hesablanır.

Yuxarıda sadalanan göstəricilər mütləq kəmiyyətlərdir. Lakin rəqabətqabiliyyətliliyinə kapital qoyuluşuna nisbətən əldə olunan gəlir, istifadə olunan resurslara nisbətən əldə olunan gəlir və s. kimi nisbi kəmiyyətlər də təsir göstərir.

Bu göstəricilərin hamısı sahənin iqtisadi effektivliyini qiymətləndirənlər də, onların hesablanma metodikası müxtəlifdir. Kənd təsərrüfatında, xüsusən bitkiçilikdə heç də bütün məhsullar əmtəə formasında olmurlar. Onun bir hissəsi (yemlik, toxumluq) daxili tələbat üçün istifadə olunur. Ona görə də rəqa-

bətdqabiliyyətliyə bütün əmtəə istehsalı nöqtəyi nəzərindən baxmaq lazımdır, yəni burada bütün növ məhsulları əmtəə hesab etmək lazımdır. Kənd təsərrüfatının spesifikliyini nəzərə alaraq faktiki və potensial rəqəbdqabiliyyətliyini fərqləndirmək lazımdır. Bütün istehsal qiymətləndirərkən biz potensial rəqəbdqabiliyyəti nəzərdən keçirmiş olacağıq. Çünki istehsal olunan məhsulun yalnız 1/3 hissəsi satılır. Ona görə də faktiki rəqəbdqabiliyyətlik və onun yüksəldilməsi seçilmiş rəqəbd strategiyasından asılıdır.

Bundan başqa sahənin rəqəbdqabiliyyətliyi, əgər sahə yalnız bir məhsul (taxıl, meyvə-tərəvəz) istehsal edirsə, əmtəənin rəqəbdqabiliyyətliyi göstəriciləri ilə qarışa bilər. Lakin başlıcası budur ki, sahə texnoloji səviyyədə daxili və xarici rəqəbd hesabına formalaşır.

Kənd təsərrüfatında istehsal resurslarından, xüsusən torpaqdan effektiv istifadə yalnız sahələrin qarşılıqlı əlaqəsi nəticəsində mümkündür. Bu xüsusiyyəti isə istehsalın daha səmərəli növünü seçərkən nəzərə almaq lazımdır. Ona görə də kənd təsərrüfatında rəqəbdqabiliyyətliyi bütövlükdə nəzərdən keçirmək lazımdır. Lakin qeyd etmək lazımdır ki, rəqəbdqabiliyyətliyi iqtisadi səmərəli sahə və orada istehsal olunan məhsul müəyyənleşdirir.

R.A.Fatxutdinovun fikrincə, istehsalın rəqəbdqabiliyyətliyi onun mürəkkəb açıq iqtisadiyyat şəraitində öz gələcəyini proqnozlaşdırmaq bacarığıdır. O rəqəbdqabiliyyətli məhsul istehsal etməli və normal fəaliyyət göstərməsi üçün müəyyən qədər gəlir əldə etməlidir. İstehsalın rəqəbdqabiliyyətliyinə nail olmaq üçün proqressiv texnologiyadan, müasir menecment metodlarından istifadə etməli, fondları yeniləşdirməli, istehsal

proseslərinin proporsionallığını, ritmikliyini, fasiləsizliyini təmin etməlidir.

Kənd təsərrüfatının rəqabətqabiliyyətliliyinin təmin edilməsi üçün vacib olan keyfiyyətlər yüksək təşkilati-texniki struktur, resurslardan (əmtəə istehsalçılarına istehsalı genişləndirmək üçün kifayət qədər mənfəət verə biləcək) maksimal və effektiv istifadədir.

Beləliklə, kənd təsərrüfatında əsas resurs torpaq olduğundan onun rəqabətqabiliyyətliliyi torpaq vahidinə düşən mənfəət kimi hesablanır. Özü də burada söhbət ümumidaxili deyil, məhz təmiz mənfəətdən gedir.

Köməkçi göstəricilər kimi torpaq vahidinə düşən məhsul satışı, istehsalın rentabelliği, təmiz mənfəətin istehsal kapitalına və ya istifadə olunmuş əməyə nisbəti istifadə oluna bilər. Dar ixtisaslaşmış sahələrdə rəqabətqabiliyyəti bütün sahələr üçün eyni ola bilər.

Rəqabətətlilik problemini araşdırarkən tərəfimizdən dəfələrlə qeyd edilmişdir ki, əmtəənin, sahənin, istehsalın rəqabətətliliyi yeni texnologiyaların, mexanikləşdirilmiş əməyin tətbiqindən, yüksək ixtisaslı kadrlardan istifadədən asılıdır. Lakin müasir texnika öz növbəsində yeni idarəetmə forma və metodlarını tələb edir.

Şirkətin rəqabətətliliyi əsasən onun digər rəqib şirkətlərə nisbətən hansı üstünlüklərə malik olmasıdır. Bu da onun əmtəə istehlakçılarının tələbatını hansı səviyyədə ödəməsindən və istehsal fəaliyyətinin səmərəliliyindən asılıdır. Şirkətin rəqabətqabiliyyətliliyi onun bazar iqtisadiyyatına adaptasiya qabiliyyətini xarakterizə edir.

Əmtənin rəqabətqabiliyyətliliyi qısa müddətə dəyişə bilər. Lakin bundan fərqli olaraq şirkətin rəqabətqabiliyyətliliyi uzunmüddət ərzində əldə olunur. Bu onunla əlaqədardır ki, şirkətin müəyyən əmtə bazarında rəqiblərə nisbətən daha rəqabətqabiliyyətli olması üçün müəyyən əmtə tsikli keçməlidir.

Bununla əlaqədar olaraq R.Heys, S.Uilrayt, K.Klark qeyd edirlər ki, bu baxımdan şirkət mütləq mövcud texnoloji təməylə cavab verməlidir. İstehsalın təşkilati strukturu ilə onun texniki səviyyəsi arasında fərq nə qədər böyükdürsə, onda şirkətin rəqabətqabiliyyətliliyi bir o qədər də aşağı düşür.

R.Uotermen isə istehsalçıların rəqabətqabiliyyətinin aşağıdakı prinsiplərini müəyyənləşdirmişdir:

1. Hər bir işçinin başlanmış işin davam etdirilməsində maraqlı olması,

2. Müəssisənin müştəriyə yaxın olması,

3. Müəssisədə muxtariyyətin və yaradıcılıq azadlığının yaranması,

4. İşçilərin bacarığından istifadə etməklə istehsalın artımına nail olmaq,

5. Müəssisə üçün vacib olan xüsusiyyətlərin nümayişi,

6. Öz dediyinin üzərində dayanmaq,

7. İdarəetmənin sadələşdirilməsi, idarəetmə səviyyələrinin və ştatlarının azaldılması,

8. Eyni zamanda həm mülayim, həm də sərt olmağı bacarmaq. Vacib problemləri rəhbərin həll etməsi, digərlərini isə tabeçilikdə olan işçilərə tapşırması.

Beləliklə, rəqabətqabiliyyətli müəssisə hər şeydən əvvəl düzgün idarəetmə və istehsalın dəqiq təşkili deməkdir. Rəqabətqabiliyyətli müəssisə öz istehsalının rəqabətətabliliğinin təmin

edilməsi və artırılması ilə məşğul olur. R.A.Fatxutdinov hesab edir ki, istehsalın rəqabətqabiliyyətinin yaradılması və artırılması rəqabətqabiliyyətini müəyyən səviyyədə saxlamaq üçün həyata keçirilən məqsədyönlü fəaliyyətdir. R.A.Fatxutdinov istehsalın və ümumilikdə müəssisənin rəqabətqabiliyyətliliyinin təmin olunmasını kompleks tədbirlər kimi sistem halına salır.

R.A.Fatxutdinovun rəqabətqabililik sxemini müzakirə edərkən qeyd etmək lazımdır ki, orada istehsalın rəqabətqabiliyyətliliyinin təmin olunmasının dəqiq yolu göstərilmişdir. Doğrudan da, infrastruktur (ətraf mühit), bazar iqtisadiyyatı, istehlakçıların tələbatı və s. istehsal olunan əmtəyə təsir göstərir və istehsalçının son məqsədi olan mənfəət əldə etməyə səbəb olur. Lakin müəllif istehsalın və müəssisənin rəqabətətliliyini eyniləşdirir. Biz isə hesab edirik ki, mövcud sxem istehsalın rəqabətqabiliyyətliliyini əks etdirir və istehsal olunmuş əmtəənin realizasiyası şirkətin rəqabətqabiliyyətliliyi şəraitində mümkündür. Belə ki, şirkət istehsalla yanaşı bir çox sosial, ekoloji və siyasi məsələləri həll etməyi bacarmalıdır.

Yuxarıda qeyd olunanlarla yanaşı müəssisənin rəqabətqabiliyyətliliyinə aşağıdakıları da aid etmək olar:

- şirkətin bazar payı,
- lisenziyanın və ticarət markasının varlığı,
- istehlakçılara göstərilən xidmətin səviyyəsi,
- kadrların hazırlanması və yenidən hazırlanması göstəriciləri.

İqtisadi ədəbiyyatlarda ölkənin rəqabətqabiliyyətliliyi anlayışına rast gəlinir. A.Seleznyovun fikrincə, ölkənin rəqabət-

qabiliyyətliyi indikatorlar sistemi vasitəsilə xarakterizə olunur.

Bu indikatorlar vasitəsilə böhran nöqtələri müəyyən olunur ki, iqtisadiyyatı tənzim edən orqanlar həmin obyektlərə diqqəti artırmalıdır.

İndikatorlar kimi aşağıdakı göstəricilərdən istifadə oluna bilər:

- ÜDM, bazarın həmini və rəqabətqabiliyyətliliyini xarakterizə edir,
- Son istehlak strukturunda ümumdaxili yığımların, xərclərin payı,
- İdxal-ixrac əməliyyatlarından əldə olunan gəlirlər (itgilər), idxal-ixracın dövriyyədəki xüsusi çəkisi,
- İdxal və ixrac olunan əmtəələrin qiymət indeksləri,
- Dövlət borcu,
- Dövlət borcunun, dövlətə olan borca nisbəti,
- İdxal və ixrac olunan investisiya kapitalının yığım səviyyəsi,
- Qızıl, valyuta ehtiyatları,
- Enerji daşıyıcılarının istehsalına görə dünya iqtisadiyyatında tutduğu mövqe,
- Strateji məhsulların ÜDM-də payı,
- Əməyə çəkilən xərclərin ÜDM-də payı,

Amerika alimi Maykl Porter hesab edir ki, ölkənin rəqabətqabiliyyətliliyini artırmaq üçün mövcud sahələrin rəqabətqabiliyyətliliyini artırmaq lazımdır. Bundan ötrü texnologiyaları təkmilləşdirməli, istehsalın məhsuldarlığını artırmaqla fasiləsiz iqtisadi inkişafa nail olmaq lazımdır.

Professor Y.Kormanov ölkənin rəqabətqabiliyyətliliyini aşağıdakı amillərin qarşılıqlı fəaliyyəti ilə müəyyənləşdirir: iqtisadi potensial, beynəlxalq ticarət və investisiya axınlarında ölkənin iştirakı, dövlət tənzimləmə sistemi, kapital bazarının fəaliyyəti və maliyyə xidmətlərinin keyfiyyəti, resursların biznesin baza tələbatına cavab verməsi, innovasiya, mənfəətin dəyişkən şəraitdə müvəffəqiyyətlə idarə olunması, ETTKİ-nin nəticəsi və potensialı, əmək resurslarının kəmiyyəti və keyfiyyəti.

Onun fikrincə, rəqabətqabiliyyətliliyinin artırılmasında əsas rol idarəetməyə malikdir. İdarəetmə qarşıya qoyulmuş məqsədlərə müvafiq olaraq istənilən zaman rəqabətqabiliyyəti təmin etməlidir.

Əmtənin, sahənin, istehsalatın, şirkətin, ölkənin rəqabətqabiliyyətliliyindən danışarkən qeyd etmək lazımdır ki, bu anlayışları rəqiblərə nisbətən bazarda müxtəlif rəqabət formalarından istifadə edərək üstünlüklər əldə etmək birləşdirir. Lakin müəyyən mərhələdə isə rəqabətqabiliyyətliliyi indikatorların təsiri altında formalaşır ki, onlarla da cədvəldə tanış olmaq olar.

Qeyd etdiyimiz kimi kənd təsərrüfatı mürəkkəb çoxfunksiyalı sistemdir. Burada rəqabətqabiliyyətlilik onun obyektlərinin (əmtəə, sahə, istehsalat, müəssisə) qarşılıqlı əlaqə və asılılığı şəraitində formalaşır. Əsas diqqət idarəetmə aparatından istifadə edərək rəşional iqtisadi inkişafa verilməlidir. Ona görə də kənd təsərrüfatının rəqabətqabiliyyətindən danışarkən resurslardan effektiv istifadə edərək əmtəə və xidmətlər bazasında mövqe əldə etməyi qeyd etmək lazımdır. Aqrar bazarda lokal və ya regional səviyyədə müvəffəqiyyət əldə etmək onu xarakterizə edən indikatorlara (faydalılıq, qiymət, xərclər, keyfiyyət göstəriciləri, bazar payı) nail olmaq deməkdir. Ümumiyyətlə götürdükdə, rəqabətqabiliyyəti əmtəə və xidmətlər

bazarında əldə olunan nəticənin istifadə olunan resurslara nisbəti şəklində nəzərdən keçirilməlidir.

Cədvəl 3.6.

Rəqabətqabiliyyətini qiymətləndirən indikatorlar cədvəli

Rəqabətətablılığın obyekti	Ümumi qəbuledilmiş indikatorlar	Kənd təsərrüfatına münasibətdə
Əmtəə (kənd təsərrüfatı məhsulu)	Faydalılıq, keyfiyyət göstəriciləri, xərclər, qiymət, ergonometrlilik	Faydalılıq, keyfiyyət göstəriciləri, xərclər, qiymət, resurs tutumluluğu, əmək tutumluluğu, enerjitutumluluğu, torpaq tutumluluğu
sahə	Müasir texnologiyaların tətbiqi, enerjitutumluluğu, satışın həcmi, mənfəətin kapital qoyuluşundakı payı	Texnologiyanın səviyyəsi, ÜDM-in adambaşına düşən payı, kapital qoyuluşuna nisbəti, malqara sayına nisbəti
istehsalat	İstehsalat kapitalma nisbətən təmiz mənfəət, istehlak olunmuş bir nəfərin əməyinə nisbətən, mənfəətin dövrindəki payı.	İstehsal xərcləri, resurslarla təminat və resurstutumluluğu (torpaq tutumluluğu, əmək tutumluluğu, enerjitutumluluğu)
şirkət	Satış bazarında payı, lisenziyanın, ticarət markasının mövcudluğu, istehlakçılara göstərilən xidmətin səviyyəsi	Nəzarət edilən bazar payı, marketinq və informasiya xidməti təminatının səviyyəsi, ticarət markası, rentabellik
respublika	ÜDM-un həcmi, ÜDM yığımları, istehsalat çəkilən xərclərin payı, idxal-ixrac olunan əmtəələrin qiymət indeksləri, qızıl, valyuta ehtiyatları, strateji vacib məhsulların ÜDM-dəki payı, resurslardan istifadənin məhsuldarlığı həcmi	

Aqrar sahənin tənzimlənməsində dövlətin rolunun və əhəmiyyətinin artdığı, dünya təcrübəsində sübut olunmuşdur. Bu tənzimləmə mühüm strateji əhəmiyyətli ərzaq və kənd təsərrüfatının digər məhsullarının istehsalında aqrar bölmə işçilərinin maddi cəhətdən maraqlandırılmasını, həmin məhsullar üzrə müəyyən olunmuş qaydada sifariş verilməsini nəzərdə tutur.

Aqrar-sənaye istehsalının dövlət tənzimlənməsi kənd təsərrüfatı məhsullarının və xammalının istehsalına, emalına və satışına, kənd təsərrüfatının istehsal-texniki xidmətinə və maddi-texniki təchizatına dövlətin təsirində təzahür edir. Aqrar-sənaye istehsalının dövlət tənzimlənməsinin əsas vəzifəsi aqrar-sənaye istehsalının sabitləşməsini və inkişafını, ölkənin ərzaq ehtiyatının qorunmasını təmin etməkdən, əhalinin ərzaq məhsulları ilə təchizatını yaxşılaşdırmaqdan, kənd təsərrüfatı ilə iqtisadiyyatın başqa sahələri arasında iqtisadi bərabərlik yaratmaqdan, kənd təsərrüfatı ilə sənayedə işləyənlərin gəlirlərinin səviyyəsini yaxınlaşdırmaqdan ibarət olmalıdır.

Bu baxımdan aqrar-sənaye istehsalının dövlət tənzimlənməsinin aşağıdakı istiqamətlərdə həyata keçirilməsi məqsədə uyğundur:

- kənd təsərrüfatı və ərzaq məhsulları bazarının formalaşdırılması və onun fəaliyyətinin təmin edilməsi;
- maliyyələşmə, kreditləşmə, güzəştli vergi, sığorta;
- kənd təsərrüfatında qiymətlərin tənzimlənməsi;
- xarici iqtisadi əlaqələrdə əmtəə istehsalçılarının maraqlarının qorunması;
- aqrar elmin inkişafı və elmi-texniki yeniliklərin istehsalata tətbiqi;

- kəndin sosial inkişafı.

Aqrar-sənaye kompleksi sistemində ümumi qəbul edilmiş prinsiplərlə yanaşı aşağıdakı mülahizələrə də diqqət yetirilməsi məqbuldur:

- bazarın öz-özünə tənzimlənməsi ilə ona dövlət təsirini əlaqələndirmək;

- müxtəlif mülkiyyət hüququna malik olan subyektlərin bazarda bərabər hüququ elə təşkil edilməlidir ki, onlar arasında proporsiya əldə etdikləri bazar payına əsasən təmin edilsin;

- kənd təsərrüfatında əmtəə istehsalçılarının bazar iqtisadi münasibətlərinə uyğunlaşmasının nisbətən məqsədyönlü metodu iqtisadi dəyişikliklərin tədricən aparılmasıdır;

- makroiqtisadi, mexanizmlərin formalaşmasının aqrar bazara təsiri, respublikanın bütün iqtisadi qurumlarında aqrar-sənaye kompleksinin real rolu vacib şərtlər kimi qəbul edilməlidir. Deməli, aqrar-sənaye kompleksində bazar münasibətlərini müəyyənləşdirən bazar subyektlərinə aşağıdakıları aid etmək olar: bazar subyektlərinin təsiredici amilləri, bazarın subyektini müəyyən edən bazar növləri. Bunları daha geniş şəkkildə izah etmək üçün aqrar-sənaye kompleksi sistemində bazar münasibətlərini müəyyən edən amillər sırasında makroiqtisadi və infrastruktur amilləri ilə yanaşı, bazar mexanizmlərinin dövlət tərəfindən tənzimlənməsinin canlandırılması mühüm əhəmiyyətə malikdir.

Aqrar islahatların həyata keçirildiyi indiki şəraitdə kənd təsərrüfatı istehsalının sabitliyinə və davamlı inkişafına nail olmaq üçün o, dövlət tərəfindən səmərəli şəkildə tənzimlənməli və bu iş tam bir iqtisadi mexanizm kimi fəaliyyət göstərməlidir.

Fikrimizcə, bu tənzimlənmənin hüquqi əsası kimi «Kənd təsərrüfatı istehsalının dövlət tənzimlənməsi haqqında» Azərbaycan Respublikasının Qanununun qəbul edilməsinə ehtiyac var. Aqrar islahatların aparılmasının hüquqi bazasının formalaşdırılması da bu qanunun qəbul edilməsi ilə tənzimlənməli və kənd təsərrüfatı istehsalının dövlət tənzimlənməsinin əsas istiqamətləri həmin qanunla təsbit olunmalıdır.

Hazırkı dövr üçün kənd təsərrüfatı istehsalının tənzimlənməsində dövlətin başlıca funksiyası aqrar islahatların aparılması üçün maliyyə resursları tapmaqdan, onları bir mərkəzdə cəmləşdirməkdən və istehsalın inkişafına, yeni təsərrüfat qurumlarının formalaşmasına və müstəqil istehsal vahidlərinə çevrilməsinə yönəltməkdən ibarətdir. Eyni zamanda bu gün respublikada «Kənd təsərrüfatının inkişaf fondu»nun yaradılması maliyyə vəsaitlərinin bir mərkəzdə cəmləşdirilməsi və təyinatı üzrə məqsədli şəkildə sərf edilməsinə şərait yaradardı.

Kənd təsərrüfatı daha çox investisiya qoyuluşu tələb edən istehsal sahəsidir. Yeni aqrar münasibətləri formalaşdırmaq, kənddə sahibkarlığı inkişaf etdirmək üçün kənd təsərrüfatı dövlət tərəfindən maliyyələşdirilməlidir. Aqrar islahat şəraitində xarici investorların və beynəlxalq təşkilatların da vəsaitlərindən istifadə olunmalıdır. Lakin kənd təsərrüfatı istehsalının inkişafı üçün vəsait daxili mənbələr hesabına əldə edilməlidir.

Kənd təsərrüfatına münasibətdə Azərbaycan hökumətinin subsidiyalardan istifadə etməsi təqdirə layiqdir. Belə ki, kənddə işsizlik aradan qaldırılır və dövlət büdcəsinə vəsait daxil olmalarının artacağı gözlənilir.

Kənd təsərrüfatı istehsalının səmərəlilik problemi isə aqrar sektordakı münasibətlərdən, mülkiyyət formasından, təsərrüfat növlərinin müstəqillik dərəcəsindən, texniki təminatdan, qeyri məhdud tənzimləmə metodundan asılıdır.

Aqrar sahənin də yeni cəmiyyətin özünəməxsus xüsusiyyətlərini bu və ya digər dərəcədə özündə əks etdirməsi iqtisadi, həm də ictimai-siyasi prosesdir. Aqrar sahədə ənənəvi və istərsə də inzibati sistemdən bazar münasibətlərinə keçid müxtəlif ölkələrdə bir sıra ümumi meyllərə malik olub, bir tərəfdən dərin radikal dəyişikliklərin bünövrəsi kimi yeni iqtisadi sistemin formalaşması üçün möhkəm və etibarlı dayaqqlar yaradırsa, digər tərəfdən də, makroiqtisadi sabitliyin təməlini qoyur.

Aqrar sahədə mövcud iqtisadi durumun təhlilindən belə qənaətə gəlmək olar ki, keçid dövrünün müvəffəqiyyət meyarı və gələcəkdə aqrar sahədə bazar münasibətlərinin normal inkişafı respublika iqtisadiyyatında aşağıdakı problemlərin nə dərəcədə uğurlu həllinə nail olunmasından asılıdır:

a) aqrar sahədə dövlət sifarişinin strateji məhsullar üzrə təminatlı dövlət kontraktları ilə əvəz olunması, kənd təsərrüfatı məhsulları qiymətinin tələb və təklif əsasında formalaşması, bütün istehsal obyektlərinə xarici iqtisadi fəaliyyətlə məşğul olmağa icazə verilməsi;

b) aqrar islahatların həyata keçirilməsi ilə mülkiyyətin xarakterinin dəyişməsi, xüsusi bölmənin payının artırılması;

c) aqrar sahədə təsərrüfat əlaqələrinin qurulmasında yeni strukturların- kommersiya banklarının, əmtəə və fond birjalərinin yaradılması və onların aqrar sahədə bazar infrastrukturunun formalaşmasına təsirinin güclənməsi;

ç) daxili bazarda aqrar-sənaye məhsulunun hərəkətinə qoyulan məhdudiyyətlərin aradan qaldırılması və kənd təsərrüfatında təsərrüfatçılığın müxtəlif formalarının inkişafına şərait yaratmaqla, iqtisadiyyatın inhisarsızlaşdırılması və aqrar sahədə rəqabətin stimullaşdırılması;

d) daxili və xarici bazarın tələbləri əsasında kənd təsərrüfatı məhsulları istehsalının artırılması, maliyyə sahəsində müxtəlif xidmətlərin göstərilməsi istiqamətində aqrar bölmənin strukturunun yenidən qurulması;

e) aqrar sahədə dövlət tərəfindən səmərəli sosial müdafiə sisteminin yaradılması və həyata keçirilməsi.

Aqrar sahədə istehsalın tənzimlənməsi, hər şeydən əvvəl, təsərrüfat fəaliyyətinin pozulmasının qarşısının alınması zərurətindən yaranır. Aqrar sahədə dövlət tənzimlənməsinin başlıca məqsədi strateji maraqların daha fəal şəkildə qorunması və əhalinin kommersiya gəlirlərinə malik olmayan bütün təbəqələrinə dövlət təminatının həyata keçirilməsindən ibarətdir.

Aqrar sahədə iqtisadiyyatın dövlət tənzimlənməsi aşağıdakı prinsiplərlə həyata keçirilməlidir:

a) ilk növbədə digər təsərrüfatçılıq formaları ilə yanaşı iqtisadiyyatda dövlət sahibkarlığının formalaşması və onun optimal həcmnin müəyyən edilməsi;

b) bazar münasibətlərinin formalaşması və inkişafı ilə bağlı hüquqi bazanın möhkəmləndirilməsi;

c) iqtisadi vasitələrlə yerli kənd təsərrüfatı əmtəə istehsalçıların stimullaşdırılması, daxili bazarın yerli kənd təsərrüfatı məhsulları istehsalı hesabına doldurulmasının təmin edilməsi;

ç) məhsul bazarında qıtlığın aradan qaldırılması, bundan büdcə kəsirinin azaldılmasında istifadə edilməsi, strateji kənd

təsərrüfatı məhsulları üzrə dövlət ehtiyatları fondunun yaradılması və bu fondan aqrar sahənin tənzimlənməsində istifadə edilməsi;

d) kənd təsərrüfatı məhsulları bazarının əlverişsiz xarici təsirlərdən qorunması məqsədi ilə vergi və gömrük sistemlərinin təkmilləşdirilməsi; Daxili bazarı qorumaq məqsədi ilə düşünülmüş şəkildə kəmiyyət məhdudiyyətlərindən (kvota, kontingent, lisenziya və s.), gömrük tariflərindən istifadə olunmalıdır. Tarif maneələri əsasən dempinq qiymətləri, dövlət yardımı ilə satılan mallara (xüsusən Türkiyə və Qərbi Avropadan gətirilən mallara) və həmçinin ölkə ərazisində istehsalı mümkün olan mallara tətbiq olunmalıdır. Maliyyə imkanları araşdırılaraq milli ixracatçılar kommersiya və qeyri-kommersiya risklərindən sığortalınamalı, ixrac həvəsləndirilərək onlara kreditlər verilməlidir.

e) inflyasiyanın qarşısının alınması məqsədi ilə əmtəə-pul münasibətlərinin sağlamlaşdırılması, dövlət tərəfindən sət məliyyə-kredit siyasətinin həyata keçirilməsi, aqrar sahədə iqtisadi sabitliyin istehsalın artırılması ilə müşayiət olunması.

Bu mülahizələr bizim heç də qapalı iqtisadiyyata meylli olduğumuzu göstərmir. Aqrar-sənaye kompleksinin dirçəldilməsi üçün xarici kapitaldan geniş istifadəyə ehtiyac vardır.

İqtisadi siyasətdə aşağıdakı istiqamətlər prioritet sayılmalıdır:

- aqrar-sənaye kompleksinin dirçəldilməsi naminə bu sahələrə xarici investorların fəal cəlb edilməsi və birgə müəssisələrin yaradılmasına yönəldilmiş iqtisadi siyasət,

- yerli kənd təsərrüfatı məhsullarının daxili bazarda satışını təmin etmək üçün dövlət tərəfindən məqsədyönlü siyasətin yürüdülməsi,

- MDB çərçivəsində integrasiya əlaqələrinin genişləndirilməsi və üzv ölkələr arasında ikitərəfli ticarət müqavilələrinin rolunun gücləndirilməsi,

- ixracın dövlət həvəsləndirilməsi sisteminin getdikcə gücləndirilməsi.

Məqsədyönlü iqtisadi siyasət işləyib həyata keçirərək yerli istehsalçılarda stimül yaratmaq və daxili bazarı yerli ərzaq və kənd təsərrüfatı malları ilə doldurmaqla tələbat ödənilməlidir.

Ərzaq təhlükəsizliyi probleminin həlli yolları

Hər şeydən əvvəl, qeyd etməyi zəruri hesab edirik ki, tarixən bütün dünya dövlətlərinin aqrar siyasətində əhalinin ərzaq təminatının yaxşılaşdırılması mühüm yer tutmuş və tutmaqdadır. Bu çox mühüm problemin həlli müstəqil Azərbaycan dövləti üçün olduqca vacibdir.

Ölkəmizdə əhalinin ərzaq təhlükəsizliyinin təmini üçün daxili imkanlarımızdan danışmadan əvvəl, ərzaq təminatının yaxşılaşdırılmasının elmi əsaslarını qısa olsa da nəzərdən keçirək.

Araşdırmalarımız nəticəsində məlum olmuşdur ki, dünya miqyasında dövlətlərin iqtisadi siyasətində ərzaq məsələsi ilk dəfə XVII-XVIII əsrlərdə meydana çıxmışdır. Həmin dövrdən başlayaraq ərzaq məsələsinin həlli iki istiqamətdə araşdırılmışdır. Onlardan birincisi, sərbəst ticarət yolu ilə dövlətlərəra-

sı iqtisadi münasibətlərin yaradılması; ikincisi, bilavasitə dövlət büdcə vəsaitini də cəlb etməklə, ölkə daxili tədbirlərin həyata keçirilməsi. Beləliklə, bütün dünya ölkələri daxili və xarici siyasətini tənzimləməklə, özlərinin ümumi iqtisadi siyasətini müəyyənləşdirmiş və bu siyasətdə əhalinin ərzaqla təminatının yaxşılaşdırılması əsas yer tutmuşdur.

Aqrar siyasətin başlıca məqsədi insanlara xidmət göstər-məklə, onların ərzaq təhlükəsizliyini təmin etməkdən ibarət-dir. Problemin həlli genefondun qorunmasına, əhalinin təkrar istehsalına gətirib çıxarır.

Müəyyənləşdirmişik ki, dünyanın nəinki aşağı və orta səviyyədə, hətta İEO-nin də aparıcı alim və mütəxəssisləri arasında əhalinin ərzaq təhlükəsizliyinin təmininin müəyyənləşdi-rilməsi qaydasına dair vahid fikir birliyi yoxdur. Bununla be-lə, dünyanın iqtisadi cəhətdən İEO-nin iqtisadçı alimləri əha-linin ərzaq təminatının müəyyənləşdirilməsinə dair üç müxtəlif istiqamətdə fikir söyləyirlər. Onların fikrincə, birinci, əhalinin ərzaq təhlükəsizliyinin təmini dedikdə, adamların aktiv həya-tının sağlamlığı üçün zəruri miqdarda ərzaq məhsullarının tə-minatlı qaydada əhaliyə çatdırılması başa düşülməlidir. Bura-dan da ərzaq təhlükəsizliyinin təmininə nail olmağın iki alter-nativ variantı əmələ gəlir. Onlardan: idxal və yaxud öz istehsa-lı hesabına əhalinin ərzaq məhsullarına tələbatının ödənilməsi-ni göstərə bilərik. Bununla belə, bir sıra iqtisadçı-alimlər hə-min alternativ variantlar arasında əhəmiyyətli fərqlərin olmadığını əsaslandırırırlar. Qeyd edirlər ki, ölkənin ərzaq təhlükəsizli-yinin təmini üçün ya öz təminatı kursunu dəyişmək hesabına idxal asılılığından qurtarmalı və yaxud kənd təsərrüfatı məh-

sul istehsalçıların marağını müdafiə etmək hesabına ərzaq təhlükəsizliyinin təmininə nail olunmalıdır.

Qeyd etmək lazımdır ki, ərzaq təhlükəsizliyi yalnız istehlak xarakteri daşımır. O, həmçinin istehsal xarakterinə malikdir. Bununla belə, dünyanın əksər ölkələrində əhalinin ərzaq təminatının yaxşılaşdırılması kənardan ərzaq və kənd təsərrüfatı məhsullarının gətirilməsi ilə müşayiət olunur.

Tarixi təcrübə göstərir ki, ərzaq təhlükəsizliyinin təmini baxımından daxili istehsal hesabına ölkənin öz təminatına keçməsi obyektiv zərurətdir. Bu obyektiv zərurət dünya bazasına kənd təsərrüfatı məhsulları ixrac edən ölkələrlə başqa ölkələr arasındakı hərbi-siyasi şəraitin konkret vəziyyətindən də irəli gəlir.

Araşdırmalarımız göstərir ki, bütün dünya ölkələrinin heç də hamısında ərzaq təhlükəsizliyinin təmini problemi eyni vaxtda çox ciddiliyi ilə qarşıya çıxmamışdır. İlk dəfə 1916-cı ildə İngiltərədə ərzaq qıtlığı yaranır. Bunun isə başlıca səbəbi o idi ki, bir tərəfdən həmin dövrdə ölkədə əhalinin tələbatının yalnız dördə biri istehsal edilirdi, digər tərəfdən, almanların sualtı qayıqları İngiltərəyə kənardan ərzaq və kənd təsərrüfatı məhsulları daxil olmasına imkan vermirdi. Belə olan şəraitdə İngiltərə dövləti istehsalı artırmaq məqsədilə kənd təsərrüfatı məhsulu istehsalçılarına subsidiya verməyə məcbur olmuşdur.

Yaponiyada ərzaq təhlükəsizliyi problemi 1973-cü ildə müşahidə olunmuşdur. Həmin il demək olar ki, Yaponiyaya ərzaq və kənd təsərrüfatı məhsulları ixrac edən bütün ölkələrdə kənd təsərrüfatı istehsalı üçün əlverişli şərait olmamış, məhsuldarlıq kəskin şəkildə aşağı düşmüşdür. Bununla əlaqədar olaraq, AB ölkələri və Tailand dünyanın, Kanada və Argentina

noxudun (rapsa), ABŞ soya və paxlalı bitki məhsullarının Yaponiyaya ixracını dayandırmış, həmçinin məhsulları yüksək qiymətlə SSRİ və Çinə göndərmişlər.

ABŞ SSRİ-yə Əfqanıstanla müharibə etdiyinə görə 1980-ci ildə taxıl ixracını dayandırmışdır. Nəticədə ABŞ 35 faizdən 50 faizə qədər xarici istehlakçılarını itirmişdir.

Bütün bunlarla bərabər, ərzaq və kənd təsərrüfatı məhsulları idxal edən ölkələrlə həmin məhsulları ixrac edən ölkələr arasında diplomatik danışıqlar əsasında qurulan münasibətlər ərzaq təhlükəsizliyi baxımından iqtisadi şərait kimi şərtlənir. Qeyd etmək lazımdır ki, bir qayda olaraq həmişə öz tələbatından artıq məhsul istehsal edən ölkə artıq qalan məhsulunu ixrac edir.

İEO tələbatdan artıq qalan məhsulun satış problemini ixrac etdikləri məhsulun həcmi artırmaq yolu ilə deyil, ölkədə çatışmayan məhsulu əldə etmək məqsədilə həyata keçirirlər. Bununla belə, həmin ölkələr təbii fəlakət baş verdikdə və ya məhsuldarlıq aşağı düşdükdə, ərzaq və kənd təsərrüfatı məhsullarına ehtiyacı olan ölkələrə həmin məhsullar üzrə ixracı ləngidir və ya dayandırır. Buna müasir dünya kənd təsərrüfatı ticarətinin iştirakçıları olan ölkələrin birinci növbədə öz milli problemlərini həll etmələrini misal göstərmək olar. Hələ 60-cı illərin axırında Yeni Zelandiyanın Böyük Britaniyaya ixrac etdiyi pendirin ümumi miqdarı 70 min ton təşkil etdiyi halda, 1980-ci ildə həmin məhsulun ixracı süd poroşoku ilə əvəz edilməklə sıfıra endirilmişdir.

Başqa bir misal, 1987-1993-cü illərdə Uruqvay raundunun razılaşmalarına görə, həmin sistemə daxil olan dövlətlərdə ərzaq məhsulları istehsalı azaldığı hallarda, həmin dövlətlər xa-

rici dövlətlər üçün nəzərdə tutduqları subsidiyaları azaldır, daha sonra bütün növ maliyyə yardımlarını dayandırır. Ayırı-ayrı dövrlər üzrə müşahidə olunan bu cür hallara dair misalların sayını artırmaq da olar. Bütün bunların nəticəsində də ərzaq məhsulları idxal edən ölkələrdə məhsul qıtlığı yaranır, daxili gərginlik daha da dərinləşir.

Odur ki, bütün dünya ölkələrində dövlətlərin başlıca funksiyalarından biri həmişə ölkəsinin ərzaq təhlükəsizliyini təmin etməkdən ibarət olmuş və olmaqdadır. Bununla əlaqədar ərzaq təhlükəsizliyi probleminin həllinə yanaşmaq baxımından aqrar siyasətlərinin müxtəlifliyinə görə bütün dünya ölkələri üç böyük qrupa bölünmüşdür: ərzaq məhsulları idxal edən ölkələrin aqrar siyasəti; ərzaq məhsulları ixrac edən ölkələrin aqrar siyasəti və daxili istehsalı hesabına ərzaq məhsulları ilə özünü təmin edən ölkələrin aqrar siyasəti.

Birinci qrupa daxil olan ölkələrdən İngiltərəni göstərmək olar. İngiltərə 1972-ci ilə qədər özünün keçmiş müstəmləkələrini iqtisadi asılılıqda saxlayaraq sərbəst ticarət sistemini müdafiə etmişdir. Ev təsərrüfatlarına, firmalara və dövlət bölmələrinə icazə verilmişdir ki, ərzaq və kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalı ilə bərabər eyni zamanda da ən ucuz bazarlardan həmin məhsulun alqısı və ən baha bazarlarda isə onların satqısı ilə məşğul olsunlar. Ölkənin ərzaq təhlükəsizliyinin təmininin bu formasından dünyanın 6 dövləti – İran Körfəzi Əməkdaşlıq Şurasının üzvü olan dövlətlər istifadə etmişlər. Ərzaq təminatının bu forması tarixi xarakter daşımışdır. Hətta kənd təsərrüfatı üçün ən əlverişsiz şəraitdə olan dövlətlər bu formadan istifadə etmək istəmirlər.

İkinci qrupa daxil olan ölkələrdən ABŞ-ı misal göstərmək olar. Həqiqətən, bu ölkə kənd təsərrüfatının inkişafı üçün olduqca əlverişlidir. Geniş əkinə yararlı sahələri və əlverişli təbii-iqlim şəraiti imkan verir ki, yüksək məhsuldarlığa nail olunsun. Ona görə də yerli kənd təsərrüfatı məhsulları istehsalçıları əvvəlcədən istehsal etdikləri məhsulların bir hissəsinin ixrac etmələrini nəzərdə tuturlar.

Son dövrlərdə burada dövlət kənd təsərrüfatı məhsulu istehsalçılarını qiyməti tənzimləməklə müdafiə etmişdir. Belə ki, fermerlərin qiymətində dövlətin həyata keçirdiyi tədbirlər üzrə maliyyə vəsaitinin xüsusi çəkisi 60 faiz təşkil etmişdir. Bu göstərici AB ölkələrindən fərqli olaraq Finlandiya, Avstraliya, İsveçrə və Yaponiyada 70 faizdən də bir qədər çoxdur. Rəqəmlərdən göründüyü kimi hətta ərzaq və kənd təsərrüfatı məhsulları ixrac edən ölkələrdə də dövlət kənd təsərrüfatı məhsul istehsalçılarını maliyyə cəhətdən çox güclü müdafiə edir.

Bir cəhəti də xüsusilə qeyd etmək lazımdır ki, ABŞ-da yalnız şəkər əhalinin tələbatından təxminən 15 faiz az istehsal olunur. Başqa sözlə desək, daxili istehsalı hesabına ABŞ şəkərlə özünü təmin edə bilmir. Buna baxmayaraq 1930-cu ildən bəri ölkədə məqsədyönlü siyasət aparılır ki, kənardan bu ölkəyə şəkər gətirilməsin. Ölkədaxili bazarda isə şəkər istehsalçıları şəkəri dünya bazarında olduğundan da yüksək qiymətə satırlar. Burada çoxdan sübuta yetirilmişdir ki, kənardan ərzaq məhsullarının gətirilməsi ilə müqayisədə öz daxili istehsalı üçün vəsaitin yönəldilməsi daha səmərəlidir (15).

Üçüncü qrupa AB-yə daxil olan ölkələr aiddir. Bu ölkələr öz daxili istehsalları hesabına əhalinin ərzaqla təmin olunması siyasətinə üstünlük verirlər. Beləliklə, AB-yə daxil olan ölkələr

25 mart 1957-ci il Roma müqaviləsinə görə aqrar siyasətin baş strateji üstün istiqamətlərini müəyyənləşdirmişlər: AB-yə daxil olan ölkələrin ərzaq təhlükəsizliyini təmin etmək; istehsalı yeniləşdirmək, elmi-texniki tərəqqi hesabına kənd təsərrüfatında əmək məhsuldarlığını artırmaq; şəhər əhalisi ilə kənd əhalisinin fərdi gəlirləri arasında olan fərqləri aradan qaldırmaq; ərzaq bazarını sabitləşdirmək; kənd təsərrüfatı məhsullarının son məhsulunun əlverişli qiymətini təmin etmək.

Daha sonra AB-nin 1958-ci ildə Strasburq şəhərində keçirilən konfransında 50-60-cı illər üzrə aqrar siyasətin ümumi taktikası hazırlanmışdır: AB-yə daxil olan ölkələr üzrə milli aqrar siyasət və vahid kənd təsərrüfatı məhsulları bazarının yaradılması; xarici dövlətlərlə münasibətdə ümumi gömrük qaydalarının tətbiqi və ümumi maliyyə siyasəti həmin taktikanın əsas tərkib hissələridir.

Bir müddət keçdikdən sonra təxminən 70-ci illərdə «Ümumi bazarın» üzvü olan ölkələrdə ərzaq məhsulları ilə özünü təmin üçün möhkəm baza yaradılmış, kənd təsərrüfatı məhsulları istehsalı həcmi əhəmiyyətli dərəcədə artmışdır. Sonrakı illərdə isə nəinki öz daxili istehsalları hesabına əhalinin ərzaq məhsullarına tələbatı ödənilmiş, həmçinin bir neçə növ kənd təsərrüfatı məhsullarını ixrac etməyə başlanılmışdır. Elmi-texniki tərəqqinin və iqtisadi artımın hesabına AB ölkələri hər il ümumdünya bazarına çıxardıqları məhsulun dəyərini 2 faizə qədər artırmışlar.

Kənd təsərrüfatı məhsullarına qiymətqoyma siyasəti AB-də aşağıdakı kimi formalaşır: hər il AB-nin kənd təsərrüfatı nazirlərinin iclasında kənd təsərrüfatı üzrə bu və ya digər məhsul növünün istehsalının həcmi və qiyməti («zəmanət qiymət-

ləri») minimal alış qiymətləri müəyyənləşdirilir. Keçən ilki qiymətlər və rəqabətin bu il kəskinləşmə ehtimalı da nəzərə alınmaqla «himayə qiymətləri» müəyyənləşdirilir. Əgər istehsalçı bütün tələbləri (keyfiyyət, kəmiyyət və müddət) yerinə yetiribsə və qiymətlər minimal səviyyədən aşağı düşübsə, onda məhsul dövlət və ya hər hansı şirkət tərəfindən «himayə qiymətləri» ilə alınır. Əgər hər hansı ölkə kəmiyyət məhdudiyyətlərini aşaraq ona qoyulmuş istehsal məhdudiyyətlərini aşılıbsa, onda gələn il istehsalın məhdudlaşdırılması məqsədilə minimal qiymələr aşağı salınır.

Məsələn, İspaniyada «Merkasa» adlı dövlət şirkəti vardır ki, o kənd təsərrüfatı, iqtisadiyyat və maliyyə nazirlikləri ilə əməkdaşlıq edərək fermerlərdən hər il məhsullarını «himayə qiymətləri» ilə almağı öhdəsinə götürür. Onun özünün elevatorlar, soyuducular və anbarlar şəbəkəsi vardır. «Merkasa» tərəfindən alınmış mallar sonradan ya daxili bazarda satılır, ya da xaricə ixrac edilir. Bununla yanaşı bu və ya digər səbəblər ucbatından ölkədə istehsalı aşağı düşən məhsullar isə idxal olunur. Məsələn, 1989-cu ildə süd məhsulları ilə ticarətdə belə bir hadisə baş vermişdir. Əgər alış qiymətləri ilə satış qiymətləri arasında fərq mənfidirsə, onda fərq bu məqsədlər üçün dövlət büdcəsindən ayrılmış xüsusi fond hesabına örtülür.

Bu sistemin bir çox üstünlükləri vardır:

1) Dövlət bazar münasibətlərinə təsir göstərməmək şərti ilə «himayə qiymətləri» vasitəsilə kənd təsərrüfatı məhsulları istehsalına nəzarət edir. Həm də bazar konyunkturasından asılı olaraq həmin qiymətlərin aşağı və ya yuxarı qaldırılması böhranın baş verməsi ehtimalının qarşısını alır.

2) Azad rəqabət istehsalçıları istehsal xərclərinə, məhsulun keyfiyyətinə nəzarət etməyə və optimal məşğulluq səviyyəsini saxlamağa məcbur edir.

3) Artıq istehsal olunmuş məhsulları istehsalçılardan alan təşkilatlar dövlət tərəfindən subsidiyalaşdırılan təşkilatlar kimi topdan ticarət təşkilatıdır.

«Merkasa» kənd təsərrüfatı məhsullarının saxlanması, qablaşdırılması və realizasiyası sahəsində böyük təcrübəyə malikdir. Fikrimizcə, Azərbaycanda da «Merkasa»nın böyük təcrübəsindən geniş surətdə istifadə olunmalıdır.

Yaponiyada qiymətlərin 20 faizinə dövlət nəzarət edir. Müvafiq nazirliklər ətə, südə, elektrik enerjisinə, tibbə, təhsilə qiymətlərin yuxarı həddini müəyyən edirlər. Düyü və taxıla isə qiyməti yalnız parlament təyin edir. Norveçdə qiymət üzrə 7 nəfərdən ibarət şura şəxsən kral tərəfindən təyin olunur. Ətə, südə, marqarinə, dərmanlara, sementə qiymətlərin yuxarı həddi müəyyənləşdirməklə məhdudlaşdırılır. Yunanıstanda dövlət istehlak bazarında qiymətlərin 20 faizini (kənd təsərrüfatı məhsulları, ictimai nəqliyyat, rabitə və s.) tənzimləyir. İspaniyada bazarın 10 faizi tənzimlənir. Rəqabəti müdafiə edən tribunali fəaliyyət göstərir. ABŞ-da qiymətlərin 10 faizini dövlət tənzimləyir. Ədliyyə Nazirliyinin antitrust idarəsi və Federal Ticarət komissiyası antiinhisar qanunvericiliyinə əsaslanaraq qiymətlər üzrə gizli razılaşmalara qarşı mübarizə aparır. İsveçrədə dövlət qiymətlərin 50 faizini tənzimləyir. Pərakəndə satış qiymətləri hər həftə dərc olunur.

Bazar iqtisadiyyatlı ölkələrdə dövlət kənd təsərrüfatı istehsalçılarına öz məhsullarını sərbəst reallaşdırmaq imkanı verir və aqrar bazarın formalaşmasını stimullaşdırır. Kənd təsərrü-

fatı məhsulu, xammal və ərzaq bazarında iqtisadi münasibətlərin əsası tələb və təklifin təsiri altında formalaşan bazar qiymətidir. Tələb və təklif əsasında bazar qiymətlərinin formalaşması prinsipini əsas götürməklə aqrar bazar qiymətlərinin təkmilləşdirilməsi və kənd təsərrüfatının başqa xalq təsərrüfatı sahələri ilə harmonik inkişafına xidmət etməsi üçün dövlət bir sıra qiymət növlərini tətbiq edir. Məsələn, orta bazar qiyməti aşağı düşdükdə dövlət zəmanət qiymətlərindən istifadə edə bilər.

Araşdırmalar göstərir ki, bu və ya digər səbəbdən sərbəst bazarda satılmayan əmtəlik məhsulun satın alınmasında dövlət zəmanət qiymətləri tətbiq etdikdə həmin məhsulun istehsalını stimullaşdırmaq olur. Keçid dövründə maliyyə çatışmazlıqlarını nəzərə alsaq dövlət heç də bütün kənd təsərrüfatı məhsullarına deyil, konkret bir neçə məhsula zəmanət qiyməti tətbiq edir və bu zaman zəmanət qiymətini tətbiq etmək üçün maliyyə mənbəyi kimi idxal olunan həmin növ məhsula görə alınan vergidən daxil olan vəsaiti nəzərdən keçirmək olar. Zəmanət qiyməti dövlətin iqtisadi siyasətinə uyğun olaraq geniş təkrar istehsalın aparılması üçün əmtəə istehsalçılarının gəlirini təmin etməlidir.

Məqsədli qiymətlər hökumət tərəfindən kənd təsərrüfatı və sənaye məhsullarının qiymətləri arasında paritetin saxlanması, habelə vergilərin və digər ödəmələrin tutulması və kredit faizlərinin ödənilməsi xərclərinin örtülməsi, kənd təsərrüfatı əməkçilərinin gəlirlərinin iqtisadiyyatın sahələri üzrə əməkçilərin orta gəlirlərinin səviyyəsində olması və təkrar istehsalı aparmaq üçün mənfəətin əldə olunmasına görə müəyyən olunur. Dominant mövqeyə malik kənd təsərrüfatı məhsulunun ilkin emalı, istehsal-texniki xidməti və maddi-texniki təchizatı

2) Azad rəqabət istehsalçıları istehsal xərclərinə, məhsulun keyfiyyətinə nəzarət etməyə və optimal məşğulluq səviyyəsini saxlamağa məcbur edir.

3) Artıq istehsal olunmuş məhsulları istehsalçılardan alan təşkilatlar dövlət tərəfindən subsidiyalaşdırılan təşkilatlar kimi topdan ticarət təşkilatıdır.

«Merkasa» kənd təsərrüfatı məhsullarının saxlanması, qablaşdırılması və realizasiyası sahəsində böyük təcrübəyə malikdir. Fikrimizcə, Azərbaycanda da «Merkasa»nın böyük təcrübəsindən geniş surətdə istifadə olunmalıdır.

Yaponiyada qiymətlərin 20 faizinə dövlət nəzarət edir. Müvafiq nazirliklər ətə, südə, elektrik enerjisinə, tibbə, təhsilə qiymətlərin yuxarı həddini müəyyən edirlər. Düyü və taxıla isə qiyməti yalnız parlament təyin edir. Norveçdə qiymət üzrə 7 nəfərdən ibarət şura şəxsən kral tərəfindən təyin olunur. Ətə, südə, marqarinə, dərmanlara, sementə qiymətlərin yuxarı həddi müəyyənləşdirməklə məhdudlaşdırılır. Yunanıstanda dövlət istehlak bazarında qiymətlərin 20 faizini (kənd təsərrüfatı məhsulları, ictimai nəqliyyat, rabitə və s.) tənzimləyir. İspaniyada bazarın 10 faizi tənzimlənir. Rəqabəti müdafiə edən tribunali fəaliyyət göstərir. ABŞ-da qiymətlərin 10 faizini dövlət tənzimləyir. Ədliyyə Nazirliyinin antitrust idarəsi və Federal Ticarət komissiyası antiinhisar qanunvericiliyinə əsaslanaraq qiymətlər üzrə gizli razılaşmalara qarşı mübarizə aparır. İsveçrədə dövlət qiymətlərin 50 faizini tənzimləyir. Pərakəndə satış qiymətləri hər həftə dərc olunur.

Bazar iqtisadiyyatlı ölkələrdə dövlət kənd təsərrüfatı istehsalçılarına öz məhsullarını sərbəst reallaşdırmaq imkanı verir və aqrar bazarın formalaşmasını stimullaşdırır. Kənd təsərrü-

fatı məhsulu, xammal və ərzaq bazarında iqtisadi münasibətlərin əsası tələb və təklifin təsiri altında formalaşan bazar qiymətidir. Tələb və təklif əsasında bazar qiymətlərinin formalaşması prinsipini əsas götürməklə aqrar bazar qiymətlərinin təkmilləşdirilməsi və kənd təsərrüfatının başqa xalq təsərrüfatı sahələri ilə harmonik inkişafına xidmət etməsi üçün dövlət bir sıra qiymət növlərini tətbiq edir. Məsələn, orta bazar qiyməti aşağı düşdükdə dövlət zəmanət qiymətlərindən istifadə edə bilər.

Araşdırmalar göstərir ki, bu və ya digər səbəbdən sərbəst bazarda satılmayan əmtəlik məhsulun satın alınmasında dövlət zəmanət qiymətləri tətbiq etdikdə həmin məhsulun istehsalını stimullaşdırmaq olur. Keçid dövründə maliyyə çatışmazlıqlarını nəzərə alsaq dövlət heç də bütün kənd təsərrüfatı məhsullarına deyil, konkret bir neçə məhsula zəmanət qiyməti tətbiq edir və bu zaman zəmanət qiymətini tətbiq etmək üçün maliyyə mənbəyi kimi idxal olunan həmin növ məhsula görə alınan vergidən daxil olan vəsaiti nəzərdən keçirmək olar. Zəmanət qiyməti dövlətin iqtisadi siyasətinə uyğun olaraq geniş təkrar istehsalın aparılması üçün əmtəə istehsalçılarının gəlirini təmin etməlidir.

Məqsədli qiymətlər hökumət tərəfindən kənd təsərrüfatı və sənaye məhsullarının qiymətləri arasında paritetin saxlanması, habelə vergilərin və digər ödəmələrin tutulması və kredit faizlərinin ödənilməsi xərclərinin örtülməsi, kənd təsərrüfatı əməkçilərinin gəlirlərinin iqtisadiyyatın sahələri üzrə əməkçilərin orta gəlirlərinin səviyyəsində olması və təkrar istehsalı aparmaq üçün mənfəətin əldə olunmasına görə müəyyən olunur. Dominant mövqeyə malik kənd təsərrüfatı məhsulunun ilkin emalı, istehsal-texniki xidməti və maddi-texniki təchizatı

təşkil etmək üçün hökumət tərəfindən antiinhisar siyasətinə uyğun olaraq qiymətlərin tənzimlənməsindən istifadə oluna bilər.

Bazar münasibətləri şəraitində qiymətlərin əmələ gəlməsində müqavilə münasibətlərinin genişləndirilməsi də geniş rol oynayır. Əvvəlcədən kənd təsərrüfatı əmtəə istehsalçıları ilə həmin məhsulların istehlakçıları arasında bağlanmış müqavilədə razılaşdırılmış qiymət tətbiq edilir ki, bu da son nəticədə həm satıcının, həm də alıcının marağına uyğundur.

Dövlət kənd təsərrüfatı sektorunda bazar münasibətlərinin inkişafı, sahələrarası dəyər proporsiyasının stabilləşməsi məqsədilə aqrar və sənaye məhsulunun qiymətləri arasında paritetin saxlanması məqsədilə kənd təsərrüfatı istehsalçıları ilə material-texniki resursların tədarükçüləri arasında qiymət sövdələşməsini təşkil edir. Nəzərə almaq lazımdır ki, sahələrarası münasibətlərin normallaşması və qiymətlər arasında mütənəsibliyin təmin edilməsi uzun vaxt tələb edir. Ona görə ki, qiymətlər liberallaşanadək kənd təsərrüfatı məhsulları ilə kənd təsərrüfatında istifadə edilən maddi-texniki resursların qiymətləri arasında çox böyük fərq nisbəti yaranıb. Bu fərq qiymətlər sərbəstləşdirildikdən sonra daha da artıb. Buna görə də sahələrarası qiymət mütənəsibliyinin əlverişli nisbəti yaranması üçün uzun müddətli dövlət proqramı hazırlanıb həyata keçirilə bilər.

Bu cür xüsusi proqram reallaşarkən, bir tərəfdən kənd təsərrüfatı əmtəə istehsalçıları dövlət köməyi alıb öz təsərrüfatlarını inkişaf etdirir, digər tərəfdən isə dövlət idarəetmə orqanları sahibkarlığın dəstəklənməsi məqsədilə maliyyə resurslarının mənbələrini dəqiqləşdirir və həmin vəsaiti bu məqsədə yönəl-

dir. Kənd təsərrüfatı əmtəə istehsalçılarına dövlət büdcəsi hesabına dotasiya və kompensasiya verilir.

Təhlil göstərir ki, kənd təsərrüfatı məhsullarının qiymətilə onların istehsalında istifadə olunan maşın – mexanizmlərin, yanacaq – sürtgü materiallarının, mineral gübrələrin, zəhərli kimyəvi maddələrin, enerjinin və s. qiymətləri arasında mütənasiblik təmin edilməzsə, nəinki yeni yaradılan özəl kənd təsərrüfatı müəssisələri, həm də çoxdan fəaliyyət göstərən təsərrüfatların əksəriyyəti müflisləşərək fəaliyyətlərini dayandırarlar.

Qiymətlər arasında tarazlığı saxlamaq məqsədilə, məsələn, 1933-cü ildə ABŞ Konqresinin qəbul etdiyi kənd təsərrüfatının dövlət tənzimlənməsi haqqında qanunda «paritet konsepsiyası» müəyyən edildi. Konsepsiya ümumilikdə nominal ifadədə fermer məhsullarının və fermerin istehlak etdiyi əmtəə və xidmətlərin qiymətləri arasındakı paritetin sabit qalmasını nəzərdə tuturdu.

Paritet indeksinin riyazi ifadəsi aşağıdakı kimidir:

$$\text{Paritet indeksi} = \frac{\text{fermer məhsullarının qiyməti}}{\text{fermerin istehlak etdiyi əmtəələrin qiyməti}}$$

ABŞ-da dövlətin fermer siyasətinin məqsədi paritet indeksini 100 faiz həddində saxlamaqdır (63).

Qeyd edək ki, əhalinin alıcılıq qabiliyyətinin aşağı səviyyədə olduğu şəraitdə ərzaq məhsullarının pərakəndə satış qiymətlərinin artırılması hesabına kənd təsərrüfatı və sənaye məhsullarının əlverişli mütənasibliyinə nail olmaq qeyri-mümkündür. Ona görə də bazar münasibətlərinə keçid dövrünü yaşayan öl-

kələrin hökumətləri qiymətlərin tənzimlənməsi məqsədilə mümkün qədər aqrar-sənaye kompleksinin daxili imkanlarından tam istifadə etməyə çalışırlar. Bu məqsədlə, dövlət kənd təsərrüfatı əmtəə istehsalçıların, emal müəssisələri və ticarət təşkilatlarının daxil olduğu kooperativ tipli müəssisələrin yaradılmasını stimullaşdırır. Belə birliklərdə məhsul satışından əldə edilən son gəlirin bölünməsi həmin məhsulun istehsalından istehlakçıya çatdırılanadək hər bir mərhələdə sərf olunmuş məsarıflər nəzərə alınmaqla bu birliyə daxil olanların arasında bağlanmış müqavilələr əsasında həyata keçirilir. Bundan əlavə bazara keçid dövründə, eləcə də bazar münasibətlərinin formalaşdığı şəraitdə dövlət pərakəndə və topdan satış qiymətlərinin mütənəsibliyini tarazlamaq məqsədilə ayrı-ayrı məhsul növləri üzrə məhdud qiymət əlavələri qoya bilər.

Aqrar bazarın sabitləşdirilməsi yollarından biri də dövlətin mütəmadi olaraq kənd təsərrüfatı məhsulları bazarına əmtəə tədarükü və intervensiya həyata keçirməsidir. Tədarük və intervensiya siyasətini reallaşdırmaq üçün üsullardan biri kimi dövlətin səlahiyyət verdiyi hüquqi şəxs kənd təsərrüfatı istehsalçılarından istehsal olunmuş və gələcəkdə istehsal olunan məhsulu girov götürə bilər. Kənd təsərrüfatı məhsulunun girov götürülməsi zamanı dövlətin iştirakı aşağıdakı formalarla həyata keçirilir:

1. büdcə resurslarının bölgüsü;
2. kreditləşmə;
3. müəyyən olunmuş qaydada dövlət mülkiyyətinə götürülmüş məhsulun saxlanması və emalı xərclərinin kompensasiya məqsədilə büdcə ayırmaları və ya kreditləşmə.

Yuxarıda dediyimiz kimi, müəyyən qaydada dövlət mülikiyyətinə verilmiş məhsul sonradan dövlətin əmtəə interven-siyaları keçirməsinə, dövlət ərzaq fondunun formalaşmasına, əhalinin 2–3 aylıq çörək tələbatını ödəyəcək səviyyədə taxıl və un ehtiyatının yaradılmasına və başqa bu kimi məqsədlərə sərf edilir.

Beləliklə, xarici dövlətlərin aqrar siyasətlərinin üstün istiqamətlərinin praktiki ümumləşdirmələri göstərir ki, daxili istehsal hesabına əhalinin ərzaq təhlükəsizliyinin təmini hər bir ölkə üçün «minimum proqram» olmalıdır. Deyilənlərdən bir daha aydın olur ki, müstəqil Azərbaycan dövlətinin bazar münasibətlərinə keçid şəraitində və perspektivdə aqrar siyasətinin üstün istiqamətlərinin düzgün müəyyənləşdirilməsinin çox böyük əhəmiyyəti vardır.

İXTİSARLARIN SİYAHISI

AATA	– Avropa Azad Ticarət Assosiasiyası
AB	– Avropa Birliyi
EKÜ	– Avropa Birliyində şərti hesablaşma vahidi
ETT	– Elmi Texniki Tərəqqi
ETTKİ	– Elmi-tədqiqat təcrübi konstruktor işləri
FSC	– Xarici təchizat şirkətləri
GATS	– Xidmətlərlə ticarət üzrə baş saziş
GATT	– Ticarət və tariflər üzrə baş saziş
İEOÖ	– İnkişaf Etməkdə Olan Ölkələr
İEO	– İnkişaf Etmiş Ölkələr
MTS	– Müdafiə Tədbirləri Sistemi
MŞAÖ	– Mərkəzi və Şərqi Avropa ölkələri
QİYŞ	– Qarşılıqlı iqtisadi yardım şurası
SDR	– Beynəlxalq tədavül vasitəsi
SKT	– Subsidiya-kompensasiya tədbirləri
SPS	– Sanitar və fiosanitar tədbirləri
SST	– Sarı səbət tədbirləri
TASİS	– Avropa Birliyinin həyata keçirdiyi yardım proqramı
TBT	– Ticarətdə texniki maneələr
TRASEKA	– AvroAsiya nəqliyyat dəhlizi layihəsi
TRİPS	– İntellektual mülkiyyətin qorunması üzrə saziş
ÜDM	– Ümumi Daxili Məhsul
ÜTT	– Ümumdünya Ticarət Təşkilatı
YST	– Yaşıl səbət tədbirləri

ƏDƏBİYYAT

1. Abbasov A.F. Sosial bazar iqtisadiyyatı. Bakı: Elm və həyat, 1998, 320 s.
2. Abbasov A.F. İqtisadi təhlükəsizliyin əsasları. Bakı: Elm və həyat, 2000, 185 s.
3. Axundzadə L.T., Əsədov A.Ə. Aqrar hüququ. Bakı: Qanun, 2003, 516 s.
4. Allahverdiyev H.B., Qafarov K.S., Əhmədov Ə.M. İqtisadiyyatın dövlət tənzimlənməsi. Bakı: Nasir, 2002, 408 s.
5. Balayev R.Ə. Aqrar bölmənin və ərzaq bazarının tənzimlənməsi məsələləri. Müasir mərhələdə Azərbaycanı yeni iqtisadi sistemə keçidin qanunauyğunluqları və problemləri. Bakı: Elm, 2002, 390 s.
6. Bayramov Ə.İ. İnhisarizm. Bakı: Elm, 2002, 390 s.
7. Cəbiyev R.M. Azərbaycanı bazar infrastrukturunun formalaşması və inkişafı. Bakı: 2002, 231 s.
8. Əhmədov İ.V. Aqrar sənaye kompleksinin idarə edilməsi. Bakı: Maarif, 1992, 413 s.
9. Əlirzayev Ə.Q. Azərbaycanı iqtisadi inkişafının konsepsiyası və proqramı. Bakı: 1999, 104 s.
10. Əliyev İ.N. Heydər Əliyev və Azərbaycan kənd təsərrüfatı. II kitab, Bakı: 2001, 122 s.
11. Əliyev R.B., Novruzov N.A., Məmmədov M.A. İnvestisiyanın maliyyələşdirilməsi və kreditləşdirilməsi. Bakı: 2003, 432 s.
12. Feyzullabəyli İ.Ə. Real bazarı doğru. Bakı: Azərşə, 1993, 173 s.

13. Gənciyev G.Ə., Kərimov Ç.H. Sahibkarlığın əsasları. Mühazirə toplusu. Bakı: Elm, 1999, 136 s.
14. Həsənov R.T. Azərbaycan Respublikasının sosial-iqtisadi inkişafının bazar modelinin konseptual əsasları. Bakı: Elm, 1998, 343 s.
15. Xəlilov H.A. Milli ərzaq təhlükəsizliyi: bazar transformasiyaları və iqtisadi qloballaşma amilləri. Bakı: 2001, 176 s.
16. İbrahimov İ.H. Aqrar iqtisadiyyatın aktual problemləri. Bakı: «Təhsil» Elm, 2002, 220 s.
17. İbrahimov İ.H. Aqrar iqtisadiyyatın təşkilati-iqtisadi mexanizmi. Bakı: 1998, 168 s.
18. İbrahimov İ.H. Bazar iqtisadiyyatı şəraitində keyfiyyət və səmərəlilik. Bakı: Azərbaycan tərcümə mərkəzi, 1994, 320 s.
19. İsmayılov V.İ. Məhsul istehsalı və satışın optimal strukturunun iqtisadi-riyazi modelləşdirilməsi. Bakı: 2004, 115 s.
20. Keyns Con Meynard. Məşğulluq, mənfəət və pulun ümumi nəzəriyyəsi. Bakı: Qanun, 2001, 478 s.
21. Kərimli İ.A., Süleymanov N.M. Milli iqtisadiyyatın əsasları. Dərs vəsaiti, Bakı: 2001, 308 s.
22. Manafov Q.N. Bazar iqtisadiyatı nəzəriyyəsinə giriş. Bakı: 2001, 61 s.
23. Mehbalıyev S.S., İsgəndərov R.K. İşsizlik və əhəlinin sosial müdafiəsi. Bakı: 2001, 86 s.
24. Mehdiyev R.Ə. Azərbaycan Respublikası 1991-2001. Bakı: 2002, 280 s.

25. Mədətov M.A. Daxili bazarın dövlət tənzimlənməsi // Qafqaz Universiteti, «Azərbaycan - müstəqillikdən sonra» beynəlxalq konfransın materialları, Bakı: 2003, s. 12-14.

26. Mədətov M.A. Daxili bazarın qorunması mexanizmi // Azərbaycan Respublikası Təhsil Nazirliyi, Aspirantların və gənc tədqiqatçıların VIII respublika elmi konfransının materiallarının tezisləri, Bakı: 2002, s. 161-162.

27. Mədətov M.A. Daxili bazarın qorunmasında dünya təcrübəsi // Qafqaz Universiteti, «Qloballaşma prosesində Qafqaz və Orta Asiya» mövzusunda beynəlxalq konfransın materialları, Bakı: 2003, s. 292-294.

28. Mədətov M.A. Dövlətin iqtisadiyyata müdaxiləsi və ya proteksionizm siyasətinə baxışların təhlilinə dair // Azərbaycan Respublikası Təhsil Nazirliyi, Aspirantların və gənc tədqiqatçıların VII respublika elmi konfransının tezisləri, Bakı: 2001, s. 210-211.

29. Mədətov M.A. Ərzaq mallarının idxal-ixracının dinamikası və strukturu barədə // Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti, Elmi əsərlər № 2, Bakı: 2001, s. 174-178.

30. Mədətov M.A. Ərzaq təhlükəsizliyinin təmin olunmasında qiymət problemi // Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti, Tələbə və magistrantların XXIV elmi konfransının materialları, Bakı: 2003, s. 137-139.

31. Mədətov M.A. İqtisadi integrasiya və daxili bazarın qorunması // Qərb Universiteti, Yeni geostrateji münasibətlərdə Cənubi Qafqaz regionunun yeri, beynəlxalq elmi konfrans, işçi materiallar, 2003, s. 186-188.

32. Mədətov M.A. Milli iqtisadiyyatın qorunması problemləri // Azərbaycan Milli Elmlər Akademiyasının İqtisadiyyat

İnstitutu, Azərbaycan iqtisadiyyatı: problemlər, perspektivlər («Azərbaycan iqtisadiyyatı dirçəliş yolunda» mövzusunda elmi-praktik konfransın materialları, Bakı – «Elm»: 2002, s. 49-51.

33. Musayev A.F. Vergi siyasətinin iqtisadi problemləri. Bakı: Elm, 2004, 792 s.

34. Nadirov A.A. Müstəqil Azərbaycan iqtisadiyyatının inkişaf məsələləri. Bakı: Elm, 2001, 452 s.

35. Niftullayev V.M. Sahibkarlığın əsasları. Bakı: Zaman, 2002, 618 s.

36. Sadıqov K.F. Milli iqtisadiyyatın dövlət tənzimlənməsinin konseptual əsasları. Bakı: Azərənşr, 1999, 72 s.

37. Salahov S.V. Aqrar sahənin dövlət tənzimlənməsi problemləri. Bakı: Nurlar, 2004, 503 s.

38. Səmədzadə Z.Ə. Dünya iqtisadiyyatı. Çin «İqtisadi Möcüzə»si. Bakı: Gənclik, 2001, 317 s.

39. Şəkərəliyev A.Ş. Keçid iqtisadiyyatı və dövlət. Bakı: 2000, 280 s.

40. Şəkərəliyev A.Ş. Dünya iqtisadiyyatı və beynəlxalq iqtisadi münasibətlər. Bakı: 1999, 256 s.

41. Verdiyev Ə.Ç., Qarayev İ.Ş. Aqrar bazarın formalaşmasının iqtisadi problemləri. Bakı: Şirvannəşr, 2000, 256 s.

42. Аббасов Ч.М. Основные направления формирования внешнеэкономической политики Азербайджана. Баку: Сабах, 1994, 65 с.

43. Аграрный сектор США в конце XX века / Под редакцией В.А.Чернякова, Москва: Институт США и Канады. РАН, 1997, 394 с.

44. Алиев Б.Г. Справочник по системе ведения сельского хозяйства ее ресурсной базы в Азербайджане. Баку: 2001, 193 с.

45. Алиев И.Н. Исторические этапы сельского хозяйства Азербайджана и перспективы его развития. Баку: Ишыг, 2004, 480 с.

46. Бабашкина А.М. Государственное регулирование национальной экономики. Москва: Финансы и Статистика, 2004, 480 с.

47. Бабич А.М., Павлова Л.Н. Государственные и муниципальные финансы. Москва: Финансы и статистика, 1999, 687 с.

48. Балабанов И.Т. Риск менеджмент. Москва: Финансы и статистика, 1996, 192 с.

49. Гайдар Е.Т. Аномалии экономического роста. Москва: Евразия, 1997, 203 с.

50. Герчикова И.Н. Регулирование предпринимательской деятельности. Москва: Консалтбанкир, 2002, 704 с.

51. Государственное регулирование рыночной экономики / Ответственный редактор И.И. Столяров, Учебное пособие – второе издание. Москва: Дело, 2002, 280 с.

52. Государственное регулирование рыночной экономики: Учебник / Под редакцией В.И.Кушмина, Н.А.Волгина, Москва: Экономика, 2001, 735 с.

53. Государственное регулирование рыночной экономики / Под редакцией Т.Г.Морозовой, Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2002, 255 с.

54. Грицун Т.В. Государственное регулирование экономики. Теория и практика. Москва: 2004, 288 с.

55. Гулиев Р.Р. Проблемы агропромышленной интеграции в СНГ. Москва: 2003, 268 с.

56. Дергачев В.А. Гэоэкономика. Современное геополитика: Учебник для вузов. Киев: Вира – р, 2002, 512 с.
57. Концепция аграрной политики России в 1997 – 2000 годах / Под редакцией Е.С.Строева, Москва: 1997, 352 с.
58. Крылатых Э.Н., Строкова О.Г. Аграрные аспекты вступления стран СНГ в ВТО. Москва: Энциклопедия Российских деревень, 2002, 165 с.
59. Кулиев Т.А. Регулируемая рыночная экономика. Баку: 1999, 387 с.
60. Курс предпринимательство: Учебник для вузов / Под редакцией В.Я.Горхингеля, В.А.Швандара, Москва: 1997, 439 с.
61. Курс экономика / Под редакцией Б.А.Райзберга, Москва: 1997, 720 с.
62. Кутман Г.В., Кукин И.И., Дишлина О.Б., Старостин В.В. Экономический рост и проблемы бедности в регионе. Москва: 2002, 204 с.
63. Кэмпбелл Р.Макконел, Стэйли Л.Брю. Экономикс. II часть, Баку: Азербайджан, 1992, с.198
64. Лапуста М.Г., Порные А.Г., Старостин Ю.П., Скамай Л.Г. Предпринимательство учебы. Москва: Цифра, 2002, 520 с.
65. Лапуста М.Г., Старостин Ю.П. Малое предпринимательство: Учебное пособие. Москва: 2002, 272 с.
66. Львов Д.С. Экономика развития. Москва: 2002, 512 с.
67. Макроэкономика. Теория и российская практика / Под редакцией А.Г.Грозновой, И.И.Думной, Москва: 2004, 608 с.
68. Маргарет Тэтчер. Искусство управления государство. Стратегии для меняющегося мира. Москва: Альпина Паблитер, 2003, 504 с.

69. Маршалл А. Принципы экономической науки. Москва: Прогресс, 1993, 308 с.

70. Назаренко В.И., Попов А.Г. Государственное регулирование сельского хозяйства в странах с развитой рыночной экономикой. Москва: Информагробизнес, 1996, 83 с.

71. Ннкитенко Л.К., Осипов В.И. Имущественное страхование: Учебно-практическое пособие. Москва: Экономика, 2002, 288 с.

72. Петриков А.В. Устойчивое развитие сельской местности в России и направления научных исследований // Российское Аккадемия Сельскохозяйственных наук Всероссийский Институт Аграрных Реформы и сельского развития Никиновское чтения. Москва: 2001, 516 с.

73. Попов Н.А. Экономика отраслей АПК. Курс лекции. Москва: 2002, 368 с.

74. Портер Т.Е. Конкуренция. Москва: Вильямс, 2002, 496 с.

75. Румянцева Е.Е. Стратегия преодоления бедности. Минск: 2001, 288 с.

76. Самедзаде З.А. Этапы большого пути – экономика Азербайджана за полвека, ее новые реалии и перспективы. Баку: Нурлар, 2004, 936 с.

77. Самуельсон П. Экономика. Москва: Бином-Кно Рус, 1999, 799 с.

78. Свиннен Й., Макурс К., Аграрные преобразования в странах с переходной экономикой // Вопросы экономики, 2001, №8, с.118-129.

79. Серова Е.В. Аграрная экономика. Москва: 1999, 476 с.

80. Современная экономика для студентов вузов: Лекционный курс / Научный редактор д.э.н., профессор О.Ю.Мамедов. Издание четвертое. Ростов-на-Дону: Фенико, 2002, 544 с.

81. Социальный менеджмент / Под редакцией Ильенковой С.Д. Москва: 2001, 87 с.
82. Строев Е.С. Самоопределение России. Глобальная модернизация. Москва: 2001, 351 с.
83. США: Государства, человек, экономика (региональные аспекты) / Под редакцией Л.Ф.Лебедовой, Москва: Анкил, 2001, 224 с.
84. Чиркин В.Е. Современное государство. Москва: Международные отношения, 2001, 416 с.
85. Филиппенко А.С. Экономическое развитие цивилизационный подход. Москва: Экономика, 2001, 260 с.
86. Финансы / Под редакцией А.М.Ковальевой, Москва: 1998, 384 с.
87. Фридман М. Количественная теория денег. Москва: Эльфпресс, 1996, 191 с.
88. Шамхалов Ф.И. Государство и экономика. Основы взаимодействия: Учебник. Москва: 2000, 382 с.
89. Шишкин А.Ф. Экономическая теория: Учебник, том 1, Москва: 1996, 656 с.
90. Экономика сельского хозяйства / Под редакцией В.В.Кузнецова, Ростов на Дону: Феникс, 2003, 352 с.
91. Экономика сельского хозяйства / Под редакцией И.А.Минакова, Москва: Колос, 2000, 326 с.
92. Экономическая безопасность производство – финансы– банки / Под редакцией академика В.К.Сенчагова, Москва: 1998, 621 с.
93. Юдкина Т.Ф. Налоги и налогообложение: Учебник. Москва: 1999, 429 с.

MÜNDƏRİCAT

<i>Ön söz.....</i>	3
I FƏSİL. ÜTT-nin iqtisadi-siyasi mexanizmləri.....	5
<i>ÜTT dünyada ticarəti tənzimləyən təşkilat kimi.....</i>	5
<i>Daxili bazarın qorunmasında istifadə olunan vasitələr....</i>	33
II FƏSİL. ÜTT üzvlərinin təcrübəsi.....	57
<i>ÜTT-yə üzvlük: problemlər və perspektivlər.....</i>	57
<i>ÜTT-yə üzv olmuş MDB ölkələri.....</i>	70
III FƏSİL. Daxili bazarın qorunması və ÜTT-yə üzvlük..	89
<i>Keçid iqtisadiyyatlı ölkələrin aqrar bölməsi və ÜTT.....</i>	89
<i>Aqrar sahədə rəqabətqabiliyyətinin yüksəldilməsi məsələləri.....</i>	104
<i>Ərzaq təhlükəsizliyi probleminin həlli yolları.....</i>	124
<i>İxtisarların siyahısı.....</i>	138
<i>Ədəbiyyat.....</i>	139