

FƏNN: QIYMƏT VƏ QIYMƏTLƏNDİRMƏ

MÖVZU 12: XARİCİ TİCARƏTDƏ QIYMƏTİN ƏMƏLƏ GƏLMƏSİ

Müəllim: Rafiq Vahid oğlu Abbasov

Tarix : 2025

İxtisas: Marketing

Qrup: 3¹,3²,3³

Mühazirə: Qarışıq

FTN 6: Xarici ticarətdə, vergi sistemində, pul və kredit sistemində qiymətlərin formalaşmasını, onların ölkə və xarici bazarlarda ticarət əlaqələrində tətbiqi metodologiyasının öyrənilməsi təmin edilir

P L A N

1. Dünya bazarı qiymətləri və xarici ticarət qiymətləri.
2. Qiymət informasiyasının əsas mənbələri.
3. Xarici ticarət qiymətinin əmələ gəlməsində bazis şərtlərinin rolu.
4. İxrac məhsulunun qiymətinin əmələ gəlməsi.
5. İdxal məhsulunun qiymətinin əmələ gəlməsi.

ƏDƏBİYYAT

1. Çudakov A.D. . “Qiymət və qiymətin əmələ gəlməsi” Dərslik. Bakı, “Elm”, 2009, rus dilindən tərcümə, 312 səh.
2. Kazımlı X., Bayramov Q., Sadıqov B., Quliyev İ., Hübətova S., Məmmədov İ. Qiymətin əmələ gəlməsi. Dərslik Bakı, “Müəllim”, 2019, 498 səh.
3. Qarayev İ. Qiymətin əmələ gəlməsi. Dərslik. Bakı, UNEC, 2000, 358 səh.
4. Qafarov N.C., Quliyev İ.Q. Qiymət və qiymətləndirmə. Bakı, ADİU, 2017, 375 səh.

XII Mövzu. XARİCİ TİCARƏTDƏ QİYMƏTİN ƏMƏLƏ GƏLMƏSİ

P L A N :

ƏDƏBİYYAT

1. Qiymətin əmələ gəlməsi. Dərslik (prof. İ.Ş. Qarayevin ümumi elmi redaktəsi ilə). Bakı, 2000.
2. İqtisadi nəzəriyyə. Mikroiqtisadiyyat – 1, 2. Dərslik (prof. Q.P.Juravlyovanın ümumi redaktəsi ilə). Bakı, 2010 (tərcümə).
3. N.Qreqori Mənkü. Ekonomiksin əsasları. Bakı, 2010 (tərcümə).
4. Цены и ценообразование. Учебник (под ред. д.э.н., проф. И.К. Салимжанова). Москва, 2003.

1. DÜNYA BAZARI QİYMƏTLƏRİ VƏ XARİCİ TİCARƏT QİYMƏTLƏRİ

Ölkəmizin komanda iqtisadiyyatından bazar iqtisadiyyatına keçməsi xarici iqtisadi fəaliyyətdə qiymətin əmələ gəlməsi problemini xüsusən aktual

etmişdir. Xarici bazarda əmtəələrin satıldığı və ya alındığı qiymətlər xarici ticarət qiymətləri adlanır. Onlar ilk növbədə müəyyən əmtəələrin satıcısı və alıcısı arasında iqtisadi münasibətlərin tənzimləyicisi olan tələb və təklifin uyğunluğu obyektiv iqtisadi qanunun təsiri altında formalaşır.

Dünya bazarında müəyyən zaman kəsiyində müxtəlif məhsul növləri qiymətlərinin yaranmış səviyyəsi (*dünya qiymətləri*) ölkənin iqtisadi vəziyyətinə xeyli dərəcədə təsir göstərir. Azərbaycan büdcəsinin gəlir hissəsinin yerinə yetirilməsinin neftin dünya qiymətlərinin səviyyəsindən bilavasitə asılı olduğunu xatırlatmaq kifayətdir.

Xarici iqtisadi fəaliyyətdə qiymət siyasətinin həyata keçirilməsinin müəyyən məhdudiyyətləri mövcuddur. Məsələn, ixrac məhsuluna, həmin növ məhsulun qiymətinin orta dünya səviyyəsindən aşağı qiymətin qoyulması başqa tədarükçülər tərəfindən dempinqdə və vicdansız rəqabətdə günahlandırılmaya səbəb olur ki, bu da ucuz məhsul təchizatçısının işgüzar nüfuzunun aşağı düşməsi ilə nəticələnir. Digər tərəfdən, ixrac qiymətlərini orta dünya qiyməti səviyyəsindən açıq şəkildə yüksək müəyyən etmək olmaz. Çünki, bu istehlakçı tələbinin azalmasına və kommersiya fəaliyyəti üzrə müştərilərin (*tərəfdaşların*) itirilməsinə gətirib çıxarda bilər. Yüksək qiymətlər alıcını hürküdüb qaçırır və onu başqa satıcı axtarmağa vadar edir.

Oxşar vəziyyət idxal əmtəələrinin qiymətinin əmələ gəlməsində də müşahidə oluna bilər. Buna görə də xarici ticarət qiymətlərinə yaxından bələd olmaq, yəni ixrac və idxal məhsulunun qiymətlərinin formalaşması növlərini və xüsusiyyətlərini bilmək, inflyasiya səviyyəsi, işsizlik dərəcəsi, siyasi və iqtisadi sabitlik, Dou-Cons indeksi və s. kimi makroiqtisadi amillərin təsirinə məruz qalan dünya bazarı qiymətlərindən baş çıxartmaq lazımdır.

Dünya qiymətləri – müxtəlif əmtəələrin beynəlxalq, xarici bazarda ilk növbədə həmin əmtəələrin tələb və təklifinin tarazlaşdırılmış nisbəti nəzərə alınmaqla təklif olunan orta qiymətlərdir.

Əgər xammal əmtəələrinin, o cümlədən enerji daşıyıcılarının qiyməti nisbətən asan formalaşırsa (*xarici bazarda oxşar məhsul ixracçıları arasında razılığa gəlmək asan olur*), maşın və avadanlıqların, ehtiyat hissələrin və yardımçı materialların xarici ticarət qiymətlərinin müəyyən edilməsinə böyük çətinliklə nail olunur. Hazırlanma keyfiyyətinə, texniki parametrlərin modifikasiyasına, rəqabət qabiliyyətlərinə, istehlakçılara çatdırılma üsullarına görə

fərqlənən yüz və minlərlə adda oxşar əmtəələr çoxsaylı qiymətlərin tətbiqini zəruri edir.

İlk növbədə *dərc olunan* və *hesablanan qiymətləri* fərqləndirmək lazımdır. Bu qiymətlərin adlarının özü onların məzmununu ifadə edir. Belə ki, dərc olunan qiymətlər müntəzəm olaraq müəyyən növ məhsulun ən iri tədarükçülərinin dünya qiymətlərinin nəşr edildiyi xüsusi bülletenlərdə və ya jurnallarda göstərilir. Bu qiymətlər həmçinin soraq və ya preyskurant qiymətləri də adlandırılır.

Məsələn, çayın dünya qiymətləri Kəlküttə, Kolombo və London hərraclarının keçirilməsinə dair müxtəlif informasiya mənbələrində dərc edilir, buğdanın dünya qiymətləri kimi Kanadanın ixrac qiymətləri, kauçukun – Sinqapur birjasının qiymətləri, alüminin (*dünyanın ən iri tədarükçülərinin soraq qiymətləri ilə bərabər*) – Londonun metallar birjasının qiymətləri, taxta-şalbanın – İsveçin ixrac qiymətləri və ya Viyananın taxta-şalban topdansatış birjasının topdansatış qiymətləri və s. götürülür.

Avropa ölkələri, Yaponiya, ABŞ və s. tədarükçülərinin bir çox əmtəələrinin soraq qiymətləri açıq dərc olunur. Bu əmtəələrin birja qiymətlərinə dair məlumatların mətbuatda verilməsi bütün maraqlanan şəxslərə və təşkilatlara daima dəyişilən informasiyaları izləməyə, qiymətlərin dinamikasını təhlil etməyə, dünya bazarı konyunkturasının ən cüzi artıb-azalmasını sezməyə və müəssisələrə özünün maliyyə - təsərrüfat fəaliyyətini uğurla həyata keçirməyə imkan verən konkret qiymət strategiyasını hazırlamağa şərait yaradır.

Dərc olunan qiymətlərə dair informasiyaların dolğunluğu dərəcəsi əmtəənin növündən asılıdır. Hərraclarda müəyyən olunan birja qiyməti dərc edilən qiymətlərin növ müxtəlifliyidir. Birjalar, adətən, qiymətlərin hərəkətinin müntəzəm uçotunu aparır, səhər və axşam birja alveri başlayanda və qurtaranda təyin olunmuş qiymətləri dərc edirlər. Birjalar özlərinin hər iş günü qiymətlərə dair informasiyaları dərc etdiklərinə görə, bu qiymətlərə əsasən məhsulun konkret növlərinə tələb və təklifin dəyişilməsi meyillərini müəyyən etmək olar. Qiymətlərin açıq mətbuatda rəsmən elan edilməsi birjadan kənar ticarətdə qiymətlərin müəyyən olunmasına əsas verir.

Dərc olunan qiymətlərə soraq və ya preyskurant qiymətləri, həmçinin hər hansı bir məhsulun ticarətini xeyli dərəcədə inhisarlaşdıran iri səhmdar şirkələrinin təklif qiymətləri aid edilir. Soraq qiymətlərinə xüsusi bülletenlər-

də, qəzetlərdə, jurnallarda, firma kataloqları və preyskurantlarında nəşr olunan konkret əmtəələrin daxili topdansatış və ya xarici ticarət qiymətləri aidirlər.

Əgər hərrac və ya birja qiymətləri real sövdələri əks etdirirsə və onun əsasında qiymət informasiyasının dəqiqliyi barədə fikir söyləmək mümkündürsə, soraq (*preyskurant*) qiymətləri keçən hər hansı bir dövr ərzində qiymətlərin dinamikası barədə ümumi təsəvvür yaradır və onlardan, adətən. əmtəənin kiçik partiyalarla təcili tədarükü müqaviləsi bağlandıqda istifadə edilir.

Gömrük statistikasını, əmtəə sənədləri və hesabları, sahə nazirliklərinin statistik hesabatları və qiymət informasiyasının digər növlərinin məlumatları əsasında məhsul vahidinin həm orta ixrac, həm də orta idxal qiymətlərini hesablamaq olar.

Dərc olunan (*soraq*) və hesablanan qiymətlərin təhlili və müqayisəsi göstərir ki, sövdələrin real qiymətlərindən mümkün kənarlaşmalara baxmayaraq, hesablanan xarici ticarət qiymətlərinin səviyyəsi və dinamikası barədə real təsəvvür yarada bilər. Buna görə də onlar ayrı-ayrı ölkələrdəki müxtəlif qiymətlərin müqayisəsi və ölkəmizin müəssisələri üçün qiymətlərin optimal səviyyəsinin müəyyən edilməsinə əsas ola bilərlər.

2. QIYMƏT İNFORMASIYASININ ƏSAS MƏNBƏLƏRİ

Xarici ticarət qiymətlərini müəyyən edərkən ölkədə inflyasiya səviyyəsinin əsas göstəricisi olan və konkret məhsul növləri səbətinə daxil edilən qiymətlərin orta səviyyəsinin dinamikası əsasında hər ay dəyişilməsi göstəricisi sayılan pərakəndə satış qiymətləri indeksinin (*retail price index*) dəyişilməsini nəzərə almaq lazımdır.

Qiymətlər indeksi, həmçinin bir sıra əmtəələrin konkret qiymətləri xarici ölkələrin müxtəlif nəşrlərində dərc edilir. Məsələn, ABŞ-da ticarət nazirliyi tərəfindən aylıq “*Survey of Current Business*” bülleteni nəşr olunur. AFR-də hökumətin statistika idarəsi aylıq “*Wirtschaft und Statistik*” bülleteni buraxır. Yaponiyada statistika departamenti statistik aylıq “*Economic Digest of Statistics*” nəşr edir.

Qiymətlər indeksinə və ən mühüm əmtəə növlərinin (*əsasən mineral və kənd təsərrüfatı mənşəli xammal və yarımfabrikatlara*) konkret qiymətlərinə

dair ümumiləşdirilmiş (ümumi) qiymət informasiyası BMT-nin aylıq “*Monthly Bulletin of Statistics*” bülletenində əksini tapır. Həmin bülletəndə aşağıdakı əmtəə qrupları üzrə ixrac qiymətləri indeksləri nəşr olunur:

- 1) sənaye məmulatları;
- 2) ərzaq malları;
- 3) xammal əmtəələri;
- 4) kənd təsərrüfatı (*qeyri-ərzaq*) əmtəələri;
- 5) əlvan metallar;
- 6) minerallar.

BMT-nin bülletenində yalnız əmtəə qruplarının ümumi indeksləri deyil, həm də xüsusi indekslər, məsələn, “*əlvan metallar*” qrupunda misin, sinkin, alüminin, nikelin, qalayın, qurğuşunun aylıq qiymət indeksləri verilir.

Qiymətlər indeksi çox vaxt ətraflı təfsilatı ilə dərc edilir. Məsələn, BMT-nin ərzaq və kənd təsərrüfatı təşkilatının rüblük bülletenlərində dünya qiymətlərinə dair ətraflı məlumatlar bir çox ərzaq və kənd təsərrüfatı əmtəələrin ixracçısı dövlətlər göstərilməklə nəşr olunur.

Qiymətlər indeksinin hesablanması bazis ilinin müəyyən olunmuş indeksi (*əsas kimi*) nəzərə alınmaqla həyata keçirilir. Maraqlıdır ki, AFR-də yalnız daxili topdansatış qiyməti indeksləri deyil, həm də eynilə qruplara, yarımqruplara və ayrı-ayrı məhsul növlərinə bölünməklə idxal qiymətləri indeksləri müntəzəm olaraq çap edilir. Bu kimi informasiyalar demək olar ki, digər ölkələrdə də müntəzəm sürətdə nəşr olunur. Müxtəlif sahə nəşrlərində verilən qiymət informasiyası xüsusi maraq doğurur. ABŞ-da çıxan və maşınların, avadanlıqların, metal məmulatların qiymət indekslərini nəşr edən “*American Machinist*” sahə jurnalı diqqətə layiqdir.

Məhsul ixracçıları və idxalçıları üçün əsas dünya bazarlarında neft və neft məhsullarının soraq qiymətlərinin nəşr olunduğu “*Platt’s Oilgram Price Service*” jurnalı böyük əhəmiyyət kəsb edir.

Böyük Britaniyada həftədə iki dəfə “*Metal Bulletin*” jurnalı çıxır ki, onun da səhifələrində ABŞ, AFR, Yaponiya və digər ölkələrin ixracçılarının təklif etdikləri qara və əlvan metalların bazis və satış qiymətləri müntəzəm olaraq nəşr edilir.

Azərbaycanda və xaricdə nəşr olunan ayrı-ayrı ölkələrin daxili topdansatış idxal və ixrac qiymətləri indeksləri ölkəmizin müvafiq təşkilatları üçün

yaxşı informasiya mənbəyidir. Belə ki, o, əvvələn, mövcud anda formalaşmış orta dünya qiymətini nəzərə almaqla, lazım olan məhsulu münasib qiymətlərə əldə etməyə; ikincisi, maksimal iqtisadi fayda götürməklə, əmtələri dünya bazarında satmağa kömək edir.

Sürətlə inkişaf etməkdə olan informasiya xidmətləri bazarı xeyli dərəcədə iqtisadiyyatın statistika və maliyyə kimi sahələrinə nüfuz edir. Yəni, hər hansı bir, o cümlədən qiymət informasiya növlərinin toplanması və işlənməsi, saxlanması və ötürülməsində kompüter texnologiyaları getdikcə daha geniş istifadə olunur. Bu informasiyalar çox saylı elmi, ticarət və qeyri-ticarət təşkilatları tərəfindən daima təhlil edilir və yeniləşdirilir.

Xarici ticarət qiymətlərinə dair informasiyaların həcmnin genişlənməsində müxtəlif dövlət və qeyri-dövlət idarələri, ayrı-ayrı alimlər və mütəxəssislər qrupu tərəfindən internet səhifələrində yerləşdirilən statistik materiallar böyük rol oynayır. Bu materiallardan istifadə xarici ticarət məsələləri ilə məşğul olan təsərrüfatçıların getdikcə adi praktikasına çevrilməkdədir.

3. XARİCİ TİCARƏT QIYMƏTİNİN ƏMƏLƏ GƏLMƏSİNDƏ BAZIS ŞƏRTLƏRİNİN ROLU

Əmtənin xarici ticarət qiyməti, həmçinin qiymətlər indeksinin dinamikası müəyyən edilərkən bazar konyunkturasının təsiri altında dəyişilən bazis qiyməti əsas götürülür. Müvafiq surətdə həm ixrac, həm də idxal qiymətinin əsası (*bazisi*) kimi məhsul tədarükünün bazis şərtləri də dəyişilir.

Bazis şərtlərinə xarici ticarət prosesində baş verən yükləmə-boşaltma işləri, sığortalama, daşınma, gömrük sənədlərinin rəsmiləşdirilməsi və s. xərcləri aid edilir. Bu şərtlər satılan və ya alınan məhsulun qiymətinin səviyyəsində özlərini mütləq göstərir. Buna görə də dəqiq tənzimləmə qaydalarına və standartlarına malik olmaq lazımdır ki, onların əsasında da bu və ya digər iş görə kimin və nə qədər ödəməli olduğuna dair mübahisə yarandıqda ümumi razılaşmaya nail olmaq mümkündür. Hər halda xarici ticarət qiymətinin əmələ gəlməsində son qiymətin strukturu bu xərcləri əks etdirəcəkdir.

Məhsulun maya dəyərinin kalkulyasiyası müxtəlif məsrəfləri və onların əmtəələrin idxalçıları və ixracçıları arasında bölünməsinə nəzərə almalıdır.

Kimin, nəyə görə, hansı müddətə, nə qədər pul ödəməli olduğuna tam aydınlıq gətirilməlidir.

Alqı-satqı (və müvafiq olaraq xarici ticarət qiymətinin əmələ gəlməsi prosesi) müqavilələrində tədarükün bazis şərtləri Beynəlxalq ticarət palatasının 1990-cı ildə Parisdə qəbul etdiyi və indi də fəaliyyət göstərən “İnkoterms” standart ticarət şərtləri ilə tənzimlənir. Onlar beynəlxalq ticarət sövdələrinə iştirak edən tərəflərin öhdəliklərini dəqiq müəyyənləşdirir və xarici ticarətdə tədarük şərtlərindən istifadənin beynəlxalq qaydalarını ifadə edirlər.

“*İnkoterms*” müxtəlif ölkələrin xarici ticarətində istifadə olunan terminlərin izahındakı fərqləri aradan qaldırmağa və ya minimuma endirməyə imkan verir. Xarici ticarət fəaliyyətində istifadə olunan bütün terminləri daha asan oxumaq və anlamaq məqsədilə “*İnkoterms*”-də onlar dörd müxtəlif bazis kateqoriyalarında qruplaşdırılmışdır.

1. “E” qrupuna alıcının göndərilməyə hazır olan əmtəəni satıcının anbarında (zavodda) alması – E x W - franko* - zavod şərtləri daxil edilir. Bu halda alıcı əmtəəni təyin olunmuş məntəqəyə çatdırılması işlərinin hamısını öz hesabına və öz riskinə yerinə yetirir.

2. “F” qrupuna satıcının əmtəəni nəqliyyat vasitələrinə qədər daşıyıcının sərəncamına çatdırmağa borclu olduğu şərtləri– FCA, FOB, FAS daxildir.

ECA (*franko - daşıyıcı*). Satıcı əmtəəni alıcının göstərdiyi razılaşdırılmış məntəqədə daşıyıcının sərəncamına verməyə, həmçinin ixrac üçün lazım olan gömrük rəsmiyyətini (*ixrac lisenziyası, ixrac vergiləri və rüsumlarının ödənilməsi*) yerinə yetirməyə borcludur. Bu halda satıcının özü daşınma müqaviləsi bağlayır və yükün yol xərcini ödəyir. FOB (*Free on Board – hərfi mənası “gəminin yanına sərbəst” deməkdir*) şərtlərindən fərqli olaraq satıcı əmtəəni daşıyıcının sərəncamına verdikdə öz öhdəliyini yerinə yetirmiş olur. Bu verilmə anında əmtəənin itirilməsi və ya xarab olması riski satıcıdan alıcıya keçir. FOB şərtlərinə görə isə bu proses gəmilərin tutacaqları bir-birinə yanaşdıqdan sonra baş verir. Əgər müqavilədə FOB qiyməti göstərilirsə, bu o deməkdir ki, təyin olunmuş yerə qədər daşınma və çatdırılacaq limanda yükləmə-boşaltma işlərinin dəyəri qiymətə daxil edilməmişdir.

*yükün göndərəninin hesabına yüklənərək müəyyən yerə çatdırılmasını ifadə edən termindir.

FAS – göndərilən liman qeyd olunmaqla “*gəminin yanı boyunca sərbəst*”. Bu şərt satıcının əmtəni gəminin yan tərəfinə gətirməyə borcu olduğunu nəzərdə tutur. Bu halda alıcı nəinki daşıyıcını göstərir, daşınma müqaviləsi bağlayır və yol xərcini ödəyir, həm də əmtənin ixracı üçün lazım olan gömrük rəsmiyyətlərinin yerinə yetirilməsini təmin edir. FAS şərti ilə ticarət daxili ticarəti xatırladır, yəni satıcı ixrac lisenziyası barədə qayğı çəkməli olmur. Halbuki FOB şərtlərinə görə o, ixrac lisenziyası almağa və ixrac zamanı tutulan bütün vergiləri və rüsumları ödəməyə borcludur.

Beləliklə, əmtənin satıcıdan alıcıya təhvil verilməsinin nəzərdən keçirdiyimiz üç şərti (*FCA, FAS, FOB*) başlıca olaraq bu verilmənin yeri və gömrük rəsmiyyətlərinin yerinə yetirilməsinin tərəflərdən birinin üzərinə qoyulması ilə fərqlənir.

3. “*C*” *qrupuna* satıcının daşınma müqaviləsi bağlamalı olduğu şərtlər daxildir. Bu halda, o, əmtəələr yükləndikdən və yola salındıqdan sonra baş verə biləcək hadisələrlə əlaqədar əmtəələrin itməsi və ya xarab olması riskini, həmçinin yaranan əlavə xərclərin məsuliyyətini daşımır. Satıcı yükün daşınmasına görə cavabdehdir. O, əmtəə yola salındıqdan sonra baş verən itkiyə, xarab olmaya görə məsuliyyət daşımır. Bu qrup CFR, CIF və CPT şərtlərini əhatə edir.

CFR - dəyər və yükün yol xərcləri. Tədarükün bu şərtlərində satıcı aşağıdakılara borcludur:

- 1) daşınma müqaviləsi bağlamağa və çatdırılması razılaşdırılmış limana qədər yükün yol xərcini ödəməyə;
- 2) əmtəni gəminin yanına gətirməyə;
- 3) ixrac üçün lazım olan gömrük rəsmiyyətlərini yerinə yetirməyə;
- 4) alıcıya ticarət haqq-hesab siyahısını (*invoys*) və xalis nəqliyyat sənədini (*konosament**, *dəniz qaiməsi*) verməyə. Əmtəə yola salındıqdan və ona *invoys* və nəqliyyat sənədi verildikdən sonra, alıcı göstərilən şərtlər əsasında yükü qəbul edir və əgər yol xərcinə daxil edilməmişdirsə, onun boşaldılması xərclərini də ödəyir;

CIF – dəyər, sığorta və yükün yol xərci (*çatdırılacaq liman göstərilməklə*). Bu şərtlərlə satıcı CFR şərtlərində göstərilənlərə əlavə olaraq əmtənin

* gəmi ilə göndərilən yük üçün verilən sənəddir.

daşındığı dövr üçün onun sığortalanması müqaviləsi bağlamağa və sığorta mükafatı ödəməyə borcludur. Yerdə qalan bütün şərtlər həm satıcı, həm də alıcı üçün CFR şərtləri ilə eynidir;

CPT – daşınma haqqı və sığorta ... (*çatdırılacaq yeri göstərməklə*) kimi ödənilmişdir. Bu şərtlər nəqliyyat növündən asılı olmayaraq tətbiq edilir. Halbuki, 3-cü qrup terminlərinin əvvəlki iki şərtləri yalnız dəniz daşımalarında istifadə olunur.

4. *“D” qrupu* yükün çatdırılacağı məntəqəyə qədər daşınması ilə əlaqədar bütün riskləri və məsrəfləri satıcının öz üzərinə götürdüyü şərtləri (*DAF, DES, DEQ, DDU, DDR*) birləşdirir.

DAF – *“sərhəddə tədarük”* (*sərhəddə qədər gətirilmişdir*). Bu şərtə görə Satıcı ixrac olunan məhsulunu razılaşdırılmış sərhəddə (*və ya bu sərhəddəki razılaşdırılmış məntəqəyə*) gətirməyə və alıcıya əmtəəni sərhəddə qəbul etməyə imkan verən sənədləri (*nəqliyyat sənədi və ya anbar qeydiyyatı*) almasını təmin etməyə borcludur. Alıcı isə göndərilən əmtəəni qəbul edir, daşınma və idxal üçün tələb olunan gömrük rəsmiyyətləri xərclərini ödəyir;

DES – *“gəmidən tədarük”*. Bu şərtə əsasən satıcı əmtəəni çatdırılacaq limanda gəminin yanına gətirir və alıcıya onu qəbul etməyə imkan verən sənədlərin (*konosament, deliveri - order*) almasını təmin edir, alıcı isə həmin əmtəəni gəmidən qəbul edir, onun boşaldılması xərclərini və gömrük rəsmiyyətlərini ödəyir. DES şərtlərinə görə satıcı daşınma haqqını ödəməklə yanaşı, həm də əmtəənin itirilməsi və ya xarab edilməsinə görə riski də daşır;

DEQ – *“yan alma ilə tədarük”* (*rüsumları ödəmək və çatdırılacaq liman göstərilməklə*). Bu şərtlər DES şərtlərinə oxşayır. Burada fərq yalnız ondadır ki, xərclər və risklər sonrakı pilləyə, yəni gəmidən yan almaya keçirilir. Satıcı nəinki daşınma müqaviləsi bağlamağa və yükün yol xərcini ödəməyə borcludur, həm də əmtəənin gəmidən boşaldılması risklərini daşmalı və onun əlavə xərclərini çəkməli, gömrük rüsumlarını verməlidir;

DDU – *“rüsumları ödəmədən daşıma”* (*çatdırılacaq yer göstərilməklə*). Bu şərtə görə satıcı əmtəəni razılaşdırılmış yerə göndərir və alıcını əmtəəni həmin yerdə almasına imkan verən sənədlərlə təmin edir. Alıcı əmtəəni təhvil götürür və idxal zamanı həyata keçirilən gömrük rəsmiyyətlərini yerinə yetirir;

DDR – *“rüsumlar ödənilməklə tədarük”* (*çatdırılacaq yer göstərilməklə*).

Tədarükün daha münasib bazis şərtlərinin seçilməsi makroiqtisadi və mikroiqtisadi amillərdən, yəni rəqabətin səviyyəsindən, siyasi və regional risklərin gərginliyi dərəcəsindən, kontragentlərin* sabitliyi və tədiyə qabiliyyətlərindən, dünya bazarına çıxarılan əmtəələrin rəqabət qabiliyyətlərindən və s. asılıdır.

4. İXRAC MƏHSULUNUN QIYMƏTİNİN ƏMƏLƏ GƏLMƏSİ

İxracçı firmalar hazırkı vaxtda xarici ticarətdə mövcud olan bazis şərtlərini nəzərə almaqla qiymətlərin optimal səviyyəsini müəyyən edərkən onların hesablanması üçün iki metodundan istifadə edirlər:

1) xərcləri və satıcı üçün plan mənfəətinin əldə edilməsini nəzərdə tutan məsrəf;

2) konkret məhsulla bazarın müəyyən segmentində liderlik mövqeyinə malik əsas rəqiblərin qiymətlərini nəzərdə tutan rəqabət.

Birinci metod daha sadədir. Belə ki, məhsul vahidinin baza məsrəflərinin üzərinə nəzərdə tutulmamış xərcləri ödəyən və təşkilatın plan (*gözlənilən*) mənfəətini gəlməklə ayrı-ayrı elementlər üzrə onun tərkibi və strukturunu nisbətən asan hesablamaq olar. Bu metodun ən mühüm cəhəti məhsulun xərcləri və ya maya dəyərinin dəqiq kalkulyasiyasıdır. Bu halda qiymətin əsasını əmtəənin istehsalı və satışının hədd, orta və ya standart xərcləri təşkil edə bilərlər.

Xarici ticarət və daxili topdansatış qiymətləri üçün məsrəflərin kalkulyasiya edilməsi təxminən eynidir. Fərq yalnız aşağıdakı əlavə satış xərclərindədir:

- a) nəqliyyat xərcləri;
- b) ixrac qablaşdırması xərcləri;
- c) satıcıların komisyon** mükafatlandırılması;
- d) alıcının ölkəsində idxal gömrük qaydalarının ödənilməsi;
- e) kreditləşmə məsrəfləri;
- ə) ixrac risklərini ödəmək üçün ehtiyatların yaradılması məsrəfləri;

*müqavilə üzrə müəyyən təəhhüd götürən şəxs və ya idarə.

**malın komisiya ilə satılması.

f) müqavilələrin tərtib edilməsi, sertifikatların, digər sənədlərin rəsmləşdirilməsi xərcləri.

İxrac qiyməti daxili istehsal və satış məsrəfləri, xarici ticarət xərcləri, müəyyən mənfəət payı əsasında yaranır.

Tam məsrəflər metodu ilə ixrac qiymətini hesablayarkən firmanın bütün müstəqim və dolay xərcləri nəzərə alınır.

Hədd məsrəfləri metodunda ixrac qiymətinin kalkulyasiyasına dolay istehsal, qaimə xərcləri, inzibati məsrəflər və daxili satış xərcləri aid edilmirlər. Bu halda müstəqim istehsal və satış xərcləri, o cümlədən xüsusi xarici ticarət şərtlərinin yerinə yetirilməsi ilə əlaqədar ixrac qablaşdırılması məsrəfləri, gömrük rüsumları və s. mütləq ödənilməlidir.

Xarici ticarət qiymətinin əmələ gəlməsinin dünya təcrübəsi göstərir ki, firmaların böyük əksəriyyəti kalkulyasiyanın tam məsrəflər metodundan istifadə edilir. Xeyli az sayda firma isə (30%-ə yaxını) ixrac qiymətlərinin kalkulyasiyasının marjinal (*hədd*) metodunu tətbiq edir.

Müqavilə əmtəəsinin qiyməti müəyyən olunarkən, adətən, müqaviləyə qiymət güzəşti (*price reduction*) şərti daxil edilir. Güzəştlərin onlarca növü fərqləndirilir ki, onlardan da xarici ticarət praktikasında daha çox tətbiq edilənlərindən bəzilərini qeyd edək:

1) *bonus güzəştləri* (*bonus rebates – dövriyyəyə görə güzəşt*), adətən, iri topdansatış alıcılarına, ayrıca hər bir partiya üzrə deyil, əvvəlcədən razılaşdırılmış illik dövriyyə həcminə görə edilir. Belə güzəştlər dövriyyənin 7-8%-ni təşkil edir;

2) *məhsulun həcmindən asılı olan güzəştlər*. Sifarişin həcmi, onun seriyalılığı artdıqca, alıcıya qiymət güzəşti təklif edilə bilər. Adətən, onlar sövdənin dəyərinin 10-15%-nə bərabər olur. Əgər sifarişin həcmi dayanıqlı artım meylinə (*sifarişdən sifarişə*) malikdirsə, bu güzəştlər mütərəqqi adlanır;

3) *diler güzəştləri* (*dealer discount*) topdansatış və pərakəndə satış alverçilərinə, müvəkkillərə və vasitəçilərə edilir. Bu güzəştlər sayəsində dilerlər özlərinin satış xərclərini ödəyir və mənfəət əldə etmək imkanına malik olurlar;

4) *mövsümi güzəştlər* (*seasonal discount*) başlıca olaraq, həm ilin vaxtından, həm də dəbdən (*paltar, ayaqqabı, tərəvəz, meyvə və s.*) asılı olan və mövsümi xarakter daşıyan kütləvi tələbat malları ticarətində istifadə olunur;

5) *qapalı güzəştlər (closed discount)* firmadaxili tədarükdə yaranan məhsula və ya beynəlxalq birliklərin və qrupların daxili ticarətində edilir. Bu güzəştlər həmçinin bəzi hökumət müqavilələrinə əsasən tədarük olunan əmtəələrə edilə bilər;

6) "*skonto*"* *güzəştləri (cach discount)* alıcı və satıcı arasında uzunmüddətli etibarlılıq münasibətləri yarandığı şəraitdə tətbiq olunur. Onlar gizli (*məxfidir, başqaları bilməməlidir*) xarakter daşıyır və tərəflərin razılığı ilə müəyyən edilir.

Digər güzəşt növləri də mövcuddur. Onların tətbiqi mikro və makro amillərdən, yəni daxili və xarici mühitdən: müəssisənin qiymət strategiyasından, bazar konyunkturasından, məhsulun rəqabət qabiliyyətliyindən və i.a. asılıdır. Bu keyfiyyətin yaxşılaşdırılmasına, fərdi sifarişin yerinə yetirilməsinə və s. görə güzəştlər ola bilər.

5. İDXAL MƏHSULUNUN QIYMƏTİNİN ƏMƏLƏ GƏLMƏSİ

Hər bir firma xaricdən lazım olan məhsulu almağı planlaşdırarkən, əvvəlcə həmin məhsulun qiyməti və texniki xüsusiyyətlərinə dair dərc edilən bütün informasiyaları, bazarın doldurulma dərəcəsini, onun seqmentlərini, öz aralarında rəqabət aparan müxtəlif şirkətlərin qiymətlərinin müqayisəsi yolu ilə qiymətlərin dəyişilməsi meyllərini, məhsulun keyfiyyətini, xidmətin dəyərini və i.a. öyrənir. Yalnız diqqətə layiq təklifləri nəzərdən keçirdikdən sonra idxalçı ikinci mərhələyə, yəni qiymətlərin təhlilinə və onların texniki-iqtisadi xüsusiyyətlərinin müqayisəsinə başlayır. Bu zaman yadda saxlamaq lazımdır ki, qiymətin səviyyəsi (*yüksək və ya aşağı*) hələ ticarət sövdəsi bağlanmasının məqsədəuyğunluğunu və ya arzu olunmadığını göstərmir.

Əvvəlki sövdənin şərtlərinin dərindən hərtərəfli təhlili və idxalçı üçün optimal variantın seçilməsi tələb olunur ki, bu da xeyli çətin məsələdir. İlk növbədə idxal olunan əmtəənin, əgər söhbət istehsal-texniki təyinatlı məhsuldan gedirsə, - iqtisadi səmərəliyini müəyyən etmək lazımdır.

Ümumi halda idxal edilən əmtəənin istifadə olunmasının iqtisadi səmərəliyi dedikdə həmin əmtəədən istifadənin iqtisadi nəticəsinin onun alınması-

*vaxtından əvvəl və ya nağd pulla ödənilməsinə görə haqq-hesab məbləğindən edilən güzəşt.

nın maddi, əmək və maliyyə məsrəfləri və istismar xərclərinə nisbəti başa düşülməlidir.

Əgər idxal obyektı xalq istehlakı mallarıdırsa, bu halda onlar idxalçı tərəfindən istehlak effekti, onun faydalığı, ölkədəki oxşar məhsulla əvəzlənməsi, onun daşınması və saxlanması imkanları, qiymətin istehlakçı tələbinə uyğunluğu dərəcəsi nöqtəyi-nəzərindən qiymətləndirilə bilər.

İstehsal-texniki təyinatlı əmtəələrin idxalında rəqabət nəzərə alınmaqla onların qiyməti aşağıdakı düstur vasitəsilə müəyyən edilir:

$$P_i = P_o \times \Theta_c \times \Theta_b \times \Theta_{tp},$$

burada P_i – rəqabətli xarici ticarət qiyməti ($i=1,2,\dots,n$);

P_o – bazis xarici ticarət qiyməti;

Θ_c – kommersiya şərtlərinə düzəliş əmsalı;

Θ_b – komplektləşdirməyə düzəliş əmsalı;

Θ_{tp} – texniki-iqtisadi göstəricilərə düzəliş əmsalıdır.

Düsturdan aydın olur ki, müstəqil dəyişənlər kimi bazis xarici ticarət qiyməti və kommersiya şərtlərinə, komplektləşdirməyə və texniki-iqtisadi parametrlərə düzəlişləri nəzərə alan əmsallar çıxış edirlər.

Kommersiya şərtlərinə düzəlişlər əmsalının hesablanması müəyyən çətinliklər törədir. O, aşağıdakı bir sıra dəyişilən şərtləri nəzərdə tutur:

1. Tədarükün bazis şərtlərinə düzəlişlər.

2. Vasitəçinin komissiyon mükafatlandırılması düzəlişləri. Qanunvericiliyə görə ölkəyə əmtəə idxalının yalnız yerli vasitəçilər tərəfindən həyata keçirildiyi halda, rəqabətli məhsula komissiyon mükafatı (*güzaştı*) miqdarında düzəliş edilməlidir.

3. Sürüşmə düzəlişləri. İxracçı tərəfindən uzun müddətə hazırlanan məmullara sifarişlər və ya tədarükün həcmnin zaman etibarilə bölündüyü sifariş alındıqda, çox vaxt sürüşən adlanan qiymətlər tətbiq edilir. Bu halda qiymətlər sifariş olunmuş texniki cəhətdən mürəkkəb məmulların hazırlandığı dövrdə və ya tədarük dövründə xərclərdəki dəyişikliklərdən asılı olaraq müəyyən edilir. Burada qiymətin müəyyən olunması qaydası aşağıdakı kimidir. Tədarükçü və xarici sifarişçi arasındakı danışıqlar prosesində bazis qiymətinin səviyyəsi və digər kommersiya şərtləri dəqiqləşdirilir. Müqavilədə bazis qiyməti və onu təşkil edən elementlərin (*material xərcləri, iş güvvəsinin də-*

yəri və qiymətin dəyişilməz hissəsi) xüsusi çəkiləri; materialların qiyməti və əmək haqqı tarifi və ya sövdələşmə bağlanan anda onları əks etdirən indekslər (*yeni bazis qiymətləri və tarifləri*); sürüşmə şərtləri qəti olaraq müəyyənləşdirilir.

Sürüşmə şərtləri – qiymətlərin hesablaşma aparılan son qiymətlə ifadə edilməsi üçün yenidən hesablanması şərtləridir. Buraya sürüşmə dövrləri adlanan keçici aralar (*intervallar*) daxildir ki, onların ərzində də müqavilə şərtlərinə uyğun olaraq sifarişin yerinə yetirildiyi müddətdə materialların qiymətləri (*və ya qiymət indeksləri*) və əmək haqqı tarifləri (*və ya tarif indeksləri*), həmçinin təyin olunmuş dövrlər üçün bu kəmiyyətlərin müəyyən olunması qaydası; materialların qiymətinin və əmək haqqı tariflərinin və ya müvafiq indekslərinin dəyişilməsini doğuran mənbələr müəyyən edilir.

4. Ödəniş şərtlərinə düzəlişlər (*möhlətlə ödəmə, avanslı ödəmə, kreditlə ödəmə, nağd ödəmə, qarışıq formada ödəmə və s.*). Bu şərtlər qiymətə müxtəlif cür təsir göstərir. Bir şərtə digərinə keçərkən ödəniş şərtlərinə düzəlişlər qiymət dəyişikliyinə kəmiyyətini və nəticə etibarilə qiymət göstəriciləri üzrə əmtəənin rəqabət qabiliyyətliyini müəyyən edir.

Avansla ödəmə idxalçı tərəfindən ixracçının müəyyən dərəcədə kreditləşdirilməsini göstərir. Buna görə də avanslı ödəmədə hər hansı bir əmtəənin qiyməti, adətən, avanssız ödəməyə nisbətən aşağı olur.

Kimin kimi kreditləşdirməsindən asılı olaraq (*avans verməklə alıcı ixracçıya, yoxsa möhlətlə ödəmə formasında firma krediti verməklə ixracçı alıcıya*) kredit işarəsi (“+” və ya “-”) müəyyən edilir. Onun miqdarı, kreditin dəyəri kreditə verilmiş məbləğin həcmindən, kreditləşmə müddətindən və alınan faiz dərəcəsindən asılıdır (*kapital × vaxt × faiz*).

Kreditlərin daha güzəştli ödəmə şərtləri ilə verilməsi bu maliyyələşmə mənbələrindən istifadə edən ixracçıların nəinki rəqabət qabiliyyətlərini artırır, həm də qiymətlərin səviyyəsinə birbaşa təsir göstərir. Güzəştli kreditin verilməsi ilə əlaqədar xərclərin kompensasiyası üçün ixracçı qiymətlərə kreditin gizli dəyəri adlanan əlavəni daxil etməklə onu artırmağa çalışır.

5. Miqdar düzəlişi seriyalı sənaye məhsulları istehsalının həcmi artdıqda xərclərin azalması effekti ilə əlaqədardır. Böyük həcmi sifarişlərə dair müqavilə bağlanarkən çox vaxt alıcıya güzəştlər edilir. Belə ki, seriyalı sənaye məhsulları ticarətində miqdara görə güzəştin həcmi müqavilə qiymətinin 5-

15%-i arasında olur. Kiçik seriyalı avadanlıqların sövdələrində, məsələn, bir avadanlığın əvəzinə beşinin alındığı partiyada təkin qiymətinin 4-5%-i, on avadanlıq alınan partiyada isə 10-12%-i həcmində azaldılması həyata keçirilir.

6. İnflyasiya düzəlişi. İdxal olunan əmtəənin qiymətini müəyyən edərkən, ölkədə baş verən inflyasiya proseslərindən xeyli dərəcədə asılı olan pulun müvəqqəti dəyəri nəzərə alınmalıdır. Buna görə də idxal olunan məhsulun qiymətini müəyyən etdikdə inflyasiya riskini nəzərə almaq və inflyasiya düzəlişi etmək lazımdır. Bu risklər müəyyən zaman kəsiyində pulun qiymətdən düşməsi nəticəsində pul məbləğinin itirilməsi etimalı ilə əlaqədardır. Buna görə də statistik bülletenlərdə və ya statistik məcmuələrdə nəşr edilmiş bazis dövrünün qiymətini inflyasiya əmsalına vurmaq lazımdır.

İdxalçı pulun müvəqqəti dəyərini (*sabahkı pullar həmişə bu gündəndən ucuz olur*) nəzərə almalı və xaricdə əmtəə alarkən, əvvəlcədən maliyyə risklərinin və itkilərin azaldılması tədbirlərini görməlidir.

İdxal qiyməti hesablanarkən dünya bazarında təklif olunan əmtəələrin konkret zamanda yaranmış qiymətləri nəzərə alınır. İdxalçı malik olduğu rəqabətli materialları gözdən keçirir və ABŞ, Yaponiya, Qərbi Avropa ölkələrinin müxtəlif statistik nəşrlərində dərc olunan ixrac və topdansatış qiymətləri indekslərini tətbiq etməklə təklif qiymətlərini öyrənir.

7. Sövdələşmə düzəlişi. İdxalçı şirkət idxal qiymətini müəyyən edərkən, satıcı tərəfindən təklif olunan əmtəələrin qiyməti çox vaxt artırıldığına görə, tez-tez sövdələşmə (*çənələşmə*) düzəlişi edir (*məsələn, şərq ölkələrində sövdənin qiymətinə dair qarşılıqlı razılaşmaya nail olana qədər uzun çənələşmə gedir*).

Xaricdə əmtəələrin alınmasını həyata keçirən işçilər, təklif olunan məhsulun qiymətindən güzəştlər əldə etmək üçün yaxşı kommersioniya və psixoloji qabiliyyətlərə malik olmalıdırlar. Əgər sövdələşmə güzəştinin mümkün miqdarına dair etibarlı informasiya yoxdursa, bu halda idxal qiyməti hesablanarkən onu 10-15% səviyyəsində götürürlər.

Hesablaşmanın əsası kimi preyskurant idxal qiyməti qəbul edildikdə, idxalçı preyskurant qiymətinin 50%-i və hətta daha çox miqdarda güzəştə nail ola bilər. Bu zaman hər şey, əvvələn, alqı üzrə menecerin danışıqları müvəfəqiyətlə aparma qabiliyyətindən; ikincisi, kommersioniya sazişi dövründə ya-

ranan bazar konyunkturasından, tələb təklifin nisbətindən; üçüncüsü, maliyyə risklərinin səviyyəsindən asılıdır.

8. İdxal və ixrac qiymətləri hesablanarkən komplektləşdirmə düzəlişi nəzərə alınmalıdır. O, bahalı mürəkkəb avadanlıqlar, yəni avtomat xətti, metallurgiya aqreqatı (*bir işi görmək üçün bir neçə müxtəlif maşın birləşməsindən ibarət qurğu*) və i.a. alınarkən xüsusilə vacibdir. Bu düzəliş rəqabətli məhsulun qiymətindən mövcud tədarükün tərkibinə daxil olmayan komplektləşdirici məmulatların qiymətinin çıxılması yolu ilə və ya əksinə, yəni əgər rəqabətli məhsulun komplektləşdirici məmulatları yoxdursa, onların qiymətini rəqabətli qiymətə əlavə etməklə müəyyən olunur.

Rəqabətli məhsulun komplektləşdirilməsi konkret tədarükün komplektləşdirilməsinə uyğun gəlmədikdə ixrac qiymətinə düzəliş oxşar şəkildə edilir.

9. İdxal qiymətinin müəyyən edilməsi idxal obyektini olan məmulatların texniki-iqtisadi parametrlərinə düzəlişlərdən istifadəni nəzərdə tutur. Müxtəlif firmalarda bu parametrlər bir-birindən fərqlənir. Ona görə də məmulatların qiymətləri onların yaxşı cəhətləri və qüsurları nəzərə alınmaqla düzəldilməlidir.

Texniki-iqtisadi parametrlərə düzəlişlərin edilməsi xarici ticarət qiymətinin müəyyən olunması üsulunun tamamlayıcı mərhələsi sayılır. Kommersiya düzəlişləri və komplektləşmə düzəlişləri edildikdən sonra texniki-iqtisadi göstəricilər üzrə rəqabətli qiymətin müəyyənləşdirilməsi həyata keçirilir. Burada artıq düzəldilmiş rəqabət qiymətinə xalis kəmiyyət yanaşması tətbiq edilməlidir.

Seminar sualları:

- 1.Xarici iqtisadi fəaliyyətdə qiymət siyasəti
- 2.Dünya qiymətləri və formalaşması
- 3.Qiymət indeksinin hesablanması metodikası
- 4.Xarici ticarətdə qiymətlərin bazis şərtləri
- 5.FOB,FAS qiymətləri
- 6.CFR CİF CPT qiymətləri
- 7.DAF DES,DEQ qiymətləri
- 8.DDU və DDR qiymətləri
- 9.İxrac məhsulları qiymətlərinin xüsusiyyətləri
- 10.İdxal məhsulları qiymətlərinin xüsusiyyətləri