

Tamerlan İlyas XƏLƏFLİ
Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti

TRANSMİLLİ ŞİRKƏTLƏR VƏ KAPİTAL İXRACI PROBLEMİ

Xülasə

Dünya iqtisadiyyatında inhisarlar təzə hadisə olmayıb uzun bir dövrün məhsuludur. Kapitalın və istehsalın təmərküzləşdirilməsinin nəticəsi kimi yaranan bu inhisar birlikləri eyni zamanda dünya iqtisadiyyatının beynəlmiləl xarakterinin artmasına güclü təsir edirlər. Bununla yanaşı həmin birliklər beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin inkişafının da əsas amilinə çevrilmişlər. Deməli, iri inhisar birlikləri ölkə daxilində fəaliyyət göstərməklə yanaşı Milli dövlət çərçivəsindən kənarda da öz fəaliyyətlərini genişləndirirlər. Beləliklə, beynəlxalq xarakter kəsb edirlər. Beynəlxalq kompaniyalar dedikdə öz təsərrüfatçılıq fəaliyyətində milli çərçivədən kənara çıxan, istehsal, ticarət, elmi-texnoloji proseslər, maliyyə, xidmət və digər sahələrin beynəlxalq baxımdan kompleks inkişafın formalaşmasını həyata keçirən iri birliklər nəzərdə tutulur.

Açar sözlər: Transmilli şirkətlər, ixrac, kapital, iqtisadi inkişaf

JEL: 336

OUT: F03

DOI: <https://doi.org/10.54414/OIGI9152>

GİRİŞ

Dünya iqtisadiyyatının inkişafında və eləcə də beynəlxalq iqtisadi münasibətlər sistemində beynəlxalq şirkətlər çox böyük əhəmiyyət kəsb edirlər. Beynəlxalq şirkətlərin yaranması ilə beynəlxalq iqtisadi münasibətlər həm dərininə və həm də eninə genişlənmişdir. Hazırda bu şirkətlər «dünya iqtisadiyyatının hərəkətverici qüvvəsi» hesab edirlər. BMT-nin transmilli korporasiya haqqındakı məruzələrindən biri elə belə də adlanmışdır.

Əməli baxımdan bu iri kompaniyaları dörd növə ayırmaq olar: milli, transmilli, çoxmilli və qlobal kompaniyalar. Lakin, son illərin təcrübəsi göstərir ki, bu birliklər bir qayda olaraq transmilli kompaniya kimi ümumi ad altında fəaliyyət göstərilir. Beləliklə, iri milli inhisar birlikləri beynəlxalq birliklərə çevrilmişlər.

Müəyyən mənada beynəlxalq olmaq baxımından bu şirkətlər bir-birindən o qədər də fərqlənmirlər. Ancaq müxtəlif ad daşımaqla fərqlənirlər.

Transmilli şirkətlər dedikdə, xarici ölkələrdə aktiv vəsaiti olan milli inhisarlar nəzərdə tutulur. Çoxmilli şirkətlər dedikdə, müxtəlif ölkələrin milli şirkətlərini birləşdirən cəmiyyətlər nəzərdə tutulur.

Qlobal cəmiyyətlər də beynəlxalq cəmiyyətlərdən yaranır, Ümumi mənada bu şirkətlərin yaranma səbəbini istehsalın və kapitalın beynəlmilləşməsi və məhsuldar qüvvələrin inkişafı ilə xarakterizə etmək olar.

BMT-də ardıcıl və ənənəvi olaraq bu şirkətlərin fəaliyyətini öyrənirlər.

BMT-nin analitik mərkəzi uzunmüddət belə hesab etmişdir ki, 1 mlrd. dollardan artıq illik dövriyyəsi olan və ən azı 6 ölkədə filialları olan müəssisələri, transmilli şirkət hesab etmək olar. Əlbəttə, belə tərif mütləq və dəyişməz deyildi. Son vaxtlar müəyyən dəqiqləşmələr, araşdırmalar edilmişdir. Onun yerləşdiyi ölkədən kənara satdığı məhsulun həcmi 25-30 % müəyyən göstərici kimi əsas götürülür. Belə bir göstəriciyə görə İsveçrənin «Nestle» firması dünya lideri hesab olunur, cəmi məhsulun 98 %-ni kənara satır.

BMT-nin metodologiyası baxımından aktiv vəsaitin quruluşuna görə də beynəlxalq şirkətlər müəyyən edilir. Bu mənada ən çox xarici aktivi olan transmilli şirkət (maliyyə bölməsindən başqa) İngilis-Holland transmilli bankı hesab olur. Bu «Royal-Datç Şell» konsernidir. Sonra ABŞ-dan «Ford», «General Motors», «Ekson» və «IBM» müəssisələrini qeyd etmək olar. Daha dəqiq desək

TMŞ hesab edilən hər hansı bir korporasiya üçün aşağıdakı meyarlar əsas götürülür: (2, 145)

- korporasiyanın fəaliyyət göstərdiyi ölkələrin sayı (azı 2-6 ölkə);
- hər bir korporasiyanın istehsal ehtiyatlarının yerləşdirildiyi müəyyən ölkələrin sayı;
- korporasiyanın özünün müəyyən nailiyyətlərinin həcmi (mövqeyi);
- gəlirlərdə və satışda xarici əməliyyatların xüsusi çəkisi (azı 25 %);
- korporasiya idarə heyətinin və ali rəhbərliyinin beynəlmiləl tərkibi və s.

ABŞ-da bu şirkətlər, əsasən «səhmdar cəmiyyətləri» adlanırlar. Müasir beynəlxalq transmilli şirkətlərin çoxu Amerika işgüzar kompaniyalarının beynəlxalq miqyasda öz nüfuz dairələrini genişləndirmək siyasəti nəticəsində yaranmışdır və bu anlayış onların lüğətinə daxil edilmişdir.

Əslində bu transmilli şirkətlər mənsub olduğu kapitalla görə millidirlər. Ölkə sərhəddindən kənarda fəaliyyət göstərdikləri baxımından isə beynəlxalq hesab edirlər.

Əsas mətn:

1990-cı illərdə dünya üzrə cəmi 40 min TMŞ və onların 270 min xarici filialı mövcud olmuşdur. Qanunauyğun olaraq onların sayı sürətlə artmaqda davam edir.

Beləki, son illərin məlumatına görə dünyada 70 mindən artıq TMŞ fəaliyyət göstərir. Bunlar ana cəmiyyət adlanırlar. Bu ana cəmiyyətlərin 900 mindən artıq filialı mövcud-dur ki, onların da əksəriyyəti xarici ölkələrdə fəaliyyət göstərir. Onlardan 270 min filial inkişaf etmiş ölkələrə, 490 min filial inkişaf etməkdə olan ölkələrə, 170 min filial keçid iqtisadiyyatı ölkələrinə məxsusdurlar.

Əgər ikinci dünya müharibəsindən sonrakı illərdə ildə təqribən 100 xarici filial yaranırdısa, son dövrlərdə ondan 100 dəfələrlə artıq filial yaranır.

Deməli, həmin dövrdə ana cəmiyyətlərin sayı 1,7 dəfə artdığı halda filialların sayı 3,3 dəfə çoxalmışdır.

Bu TMŞ-rin fəaliyyət dairəsi yalnız onların sayının artması hesabına deyil, mövcud şirkətlərin iqtisadi gücünün artması hesabına da genişlənir. Əvvəllər əsasən əmtəə və xidmətlərin mübadiləsi sahəsində fəaliyyət göstərən beynəlxalq TMŞ-lar müasir şəraitdə bununla yanaşı beynəlxalq səviyyədə istehsal yarada bilmişlər. Bu beynəlxalq

istehsala müvafiq olan beynəlxalq xidmətlər və beynəlxalq maliyyə dairəsi yaradılmışdır. Buradan da lokal (ölkələrarası, regional) beynəlxalq iqtisadi münasibətlərdən daha qlobal iqtisadi münasibətlərə keçid baş vermişdir. Bütünlükdə hazırda TMŞ-lərin 60 %-i istehsal sahələri ilə, 37 %-i xidmət sahələri ilə, 3 %-i isə hasilat sənayesi və kənd təsərrüfatı ilə məşğuldurlar. 1990-cı illərdən sahəvi baxımından TMŞ-lərin tərkibi o qədər də dəyişməmişdir.(4)

Belə ki, 100 böyük TMŞ-lərin 65 %-ə qədəri ancaq avtomobil, elektronika və elektron avadanlığı, neft, eləcə də kimya və əczaçılıq kimi 4 sahənin payına düşür. Elektron və elektron avadanlıqları sahəsi ilə təqribən 18, avtomobil sənayesi ilə 14, neftçıxarılması və emalı ilə 13 böyük TMŞ məşğuldur. Spirtli içkilər və ərzaq sahəsində daha böyük - 9 TMŞ ixtisaslaşmışdır.

Coğrafi baxımdan 100 daha böyük TMŞ-lərin 90 %-ə qədəri ABŞ, Qərbi Avropa və Yaponiyanın payına düşür.(3)

TMŞ-lərin rəqabət strategiyasında firmaların (müəssisələrin) rəqabət üstünlüyü əsas götürür. Müəssisələrin rəqabət üstünlüyü iki növdə şərh edilir:

Istehsal xərclərinin aşağı olması və əmtələrin differensiallaşması (qruplaşdırılması) səviyyəsi.

Aydmıdır ki, aşağı istehsal xərcləri imkan verir ki, müəssisə öz əmtələrini daha tez reallaşdırma bilsin. Differensiallaşma səviyyəsinin yüksək olması ilə müəssisələr daha nadir, yüksək dəyərli yeni keyfiyyətdə əmtələr istehsal etmək imkanına malik olurlar. Belə əmtələr xüsusi - fərqli istehlak xüsusiyyətləri kəsb edir. Satışdan sonra müəyyən xidmət göstərilməsi tələb olunur və s. nəticədə müəssisələr hər vahid məhsul üçün nisbətən yüksək mənfəət əldə edir. Beləliklə, hər bir müəssisə bu iki cəhəti qarşılıqlı üzvü surətdə əlaqələndirir.

2. TMŞ-lərin dünya iqtisadiyyatındakı rolundan danışarkən, onların həyata keçirdiyi kapital ixracı və onun yerləşdirilməsinin faydalılığı məsələləri ön plana çəkilir. Qeyd etməliyəm ki, hazırda bütün TMŞ-lər tərəfindən həyata keçirilən xarici investisiya bütövlükdə və BİM sistemində ticarətə nisbətən daha çox əhəmiyyət kəsb edir.

Aydmıdır ki, xarici ölkələrdə TMŞ-lərin filiallarının sürətlə artması istehsalın böyük bir qisminin xaricdə yaranması deməkdir. Bu isə TMŞ-lərə imkan verir ki, maddi vəsaitin (istər pul



şəklində və istərsə də texnologiya, avadanlıq, ixtisaslı əmək və s.) böyük qismini həmin ölkələrə yönəltsin.

Buradan da belə bir nəticəyə gəlmək olur ki, birbaşa investisiyanın xarici ölkələrə daha çox axması dünya iqtisadiyyatının bütövlüyünün vahidliyini təsdiq edən əsas cəhətlərdən biridir. Bu cəhət **bir** daha onu göstərir ki, dünya iqtisadiyyatının formalaşması dünya bazarı mərhələsindən dünya istehsalı (beynəlxalq istehsal) mərhələsinə keçmişdir.(2)

Hazırda birbaşa xarici investisiyalar əsasən TMS-lar tərəfindən həyata keçirilir. Odur ki, xarici ölkələrin iqtisadiyyatına yönəldilmiş birbaşa investisiyanın 90 %-nə TMS-lar nəzarət edirlər.

Bu gün dünya təsərrüfat əlaqələrindən və o cümlədən xarici investisiyanın üstünlüklərindən istifadə etmədən sabit inkişafa nail olmaq qeyri-mümkündür. 1990-cı illərin axırlarına bu proses daha da güclənmişdir. Belə ki, 1993-1997-ci illərdə birbaşa xarici investisiyanın həcmi orta hesabla 20,2 % artdığı halda 1997-2010-ci illərdə bu artım 61,4 %-ə bərabər olmuşdur.

Mütləq göstəricilərlə ifadə etdikdə xarici investisiyanın həcmi barədə daha aydın təsəvvür yaranır. Belə ki, 1990-cı illərin ortalarına birbaşa xarici investisiyanın cəmi 3 trl. dollar orta illik həcmi 350 mlrd. dollar olduğu halda, 1998-ci ildə 644 mlrd. dollar, 1999-cu ildə 865 mlrd. dollar, 2003-cü ildə isə 1 trl. dollardan artıq olmuşdur.

Beləliklə birbaşa xarici investisiya bütövlükdə investisiyaya nisbətən 3 dəfə sürətlə artmışdır.

Bütün bunlara baxmayaraq son dövrlərin məlumatına görə inkişaf etmiş ölkələrdə birbaşa investisiya cəmi investisiyanın 6-10 %-indən artıq deyildir. Ayrı-ayrı qrup dövlətlər üzrə xarici investisiyadan istifadə edilməsində istər idxal və istərsə də ixracda inkişaf etmiş ölkələr daha irəlilədirlər. Məsələn, 2000-ci ildə dünya üzrə cəmi idxal edil-miş 865 mlrd. dollar birbaşa investisiyanın 636 mlrd. dolları inkişaf etmiş sənaye ölkəbrinin, 208 mlrd. dolları isə inkişaf etməkdə olan ölkələrin payına düşmüşdür. Həmin ildə bir-başa xarici investisiya idxalına görə ABŞ liderlik edir (baxmayaraq ki, özünün kifayət qədər vəsaiti vardır). ABŞ-m iqtisadiyyatına cəlb edilən birbaşa xarici investisiya 2000-ci ildə 175.5 mlrd. dollar təşkil etmişdir.

Qeyd etməliyik ki, son on ildə (1993-2002-ci illər) ABŞ-ın xaricdə olan cəmi investisiyasının

həcmi 2,7 dəfə artaraq 1521,0 mlrd. dollar təşkil etmişdir. Bu bütün dünya üzrə xaricdə toplanan birbaşa investisiyanın 22,2 %-nə bərabərdir. Müqayisə üçün qeyd etməliyik ki, həmin göstərici Böyük Britaniyada -15; Fransada -9,5; Almaniyada -8,4; Niderlandda - 5,2; Yaponiyada - 4,8 %-ə bərabərdir.

ABŞ TMS-ların birbaşa xarici investisiyası isə 142,6 mlrd. dollara bərabər olmuşdur (2002-ci ildə bu göstərici nisbətən azalaraq 119,7 mlrd. dollar olmuşdur).

Böyük Britaniya şirkətləri tərəfindən həyata keçirilən birbaşa xarici investisiya 2000-ci ildə 199,3 mlrd. dollar, bura idxal olunan birbaşa xarici investisiya isə 82,2 mlrd. dollar təşkil etmişdir. İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə isə birbaşa xarici investisiya sistemi hələ ki, o qədər də qənaətbəxş deyildir.

Müasir şəraitdə dünya təsərrüfatındakı və beynəlxalq iqtisadi münasibətdəki obyektiv iqtisadi proseslərə bağlı olaraq TMS-lar müəyyən cəhətlər kəsb edirlər. Onlar çox asanlıqla güclü investisiya və ixtisaslı əmək tələb edən yüksək texnoloji və elimtutumlu sahələrə nüfuz edə bilirlər.bu isə həmin sahələrdə TMS-ların inhisarlaşmasına meylini artırır.Son vaxtlar bu beynəlxalq kompaniyaların fəaliyyətindəki əsas cəhətlərindən biri də onların çoxsahəli olmağa üstünlük verməsidir.Məsələn, İsveçin “Volvo” avtomobil konserni ancaq avtomobil buraxmaqla məşğul deyildir.Öz ölkəsində onun 30-dan çox qız cəmiyyəti (müxtəlif sahələrdə) fəaliyyət göstərir.Bununla yanaşı xarici ölkələrdə də onlarla filialı vardır.Onlar gəmi üçün motorlar,təyyarə mühərrikləri,ərzaq məhsulları,hətta pivə (<<Pripps >>) istehsal edirlər.ABŞ-ın 500 ən böyük TMS-sının hər biri orta hesabla 11 sahəni özündə birləşdirir.Böyük Britanyanın 100 qabaqcıl sənaye firmasından 96-sı,Almaniyada 78-i, Fransada 84-ü İtalyada 90-nı çoxsahəlidir.

Müasir şəraitdə TMS-ların fəaliyyətində müqavilə münasibətləri ilə əməliyyatlar aparılması və nüfuz dairəsinin genişlənməsi də artmışdır.

Hər hansı bir korporasiya üçün aşağıdakı meyarlar əsas götürülür:

Bunlar:

1.Lisenziya əsasında ticarətin aparılması. Xarici ticarətdə sərbəst idxal və ixrac üçün dövlət tərəfindən TMS-lara xüsusi icazə verilməsi

nəzərdə tutulur.1970-ci illərə nisbətən 1990-ci illərin axırlarına TMS-ların lisenziya əsasında həyata keçirdikləri əməliyyatlar 10 dəfə artmışdır.

2.Françayzinq müqaviləsi əsasında nisbətən kiçik firmalar böyük nüfuzlu TMS-ların adı altında (müqavilə əsasında) alqı-satqı və digər əməliyyatlar həyata keçirirlər.

3.İdarəçilik və xidmət edilməsi üzrə də xüsusi müqavilələr bağlanması mövcuddur. Burada istehsal idarəçilik edilməsi, texnika və mühəndis işlərində məsuliyyət daşımaq, kadrların idarə edilməsi, xaricilərin qəbul edilməsi və işdən azad edilməsi, yerli işçilərin hazırlanması, texnika və xammal alınması, marketing və maliyyə sistemi üzrə idarəçilik və s. Kimi problemlərdə TMS-lar hər hansı bir digər sahəyə köməklik edirlər.

4.TMS-lar bir çox hallarda hər hansı bir obyektin inşa edilməsini (tam və yaxud müəyyən qismini) öz üzərinə götürür və şərtləndirilmiş vaxtda hazır şəkildə qarşı tərəfə təhvil verirlər.

5.Beynəlxalq bazarın ələ keçirilməsində həyata keçirilən ən yeni formaldanda biri də xaricdə xüsusi investisiya kompaniyaları yaratmaqdan ibarətdir. TMS-lər investisiya kompaniyaları vasitəsi ilə öz qız cəmiyyətlərini və tərəfdaşlarını maliyyələşdirir. Məhz bu cür yanaşma ilə beynəlxalq kompaniyalar Afrikada <<Pepsi-

Kola>> və <<Koka-Kola>> satışını həyata keçirirlər.

6.TMS-lar beynəlxalq əmək bölgüsü əsasında özlərinin firmadaxili beynəlxalq istehsalını yaratmışdır. Firmadaxili beynəlxalq istehsalın yaradılması TMS-lara bir çox üstünlük verir.

Bunlardan:

1.İstehsalın beynəlxalq ixtisaslaşması ilə ayrı-ayrı ölkələrin müəyyən güzəştlərindən istifadə edirlər.

2.Xarici investirlər üçün nəzərdə tutulan vergilər və investisiya qoyuluşu sahəsindəki güzəştlərdən səmərəli istifadə etmək imkanı artır.

3.Dünya bazarının vəziyyətinə uyğun olaraq öz istehsal proqramını qurmaq və istehsal gücündən səmərəli istifadə etmək imkanı qazanırlar.

4.İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə öz nüfuz dairəsini artırmaq üçün qız cəmiyyətlərinin fəaliyyətindən istifadə edirlər. TMS-lar öz xarici filialları vasitəsi ilə dünya ixracını artırırırlar.

5.TMS yerləşən ölkədə mənəvi cəhətdən köhnələn texnologiya və yaxud hər hansı bir məhsulun istifadə dövrünü artırmaq üçün xarici filiallarda həmin məhsulların istehsalı davam etdirilir.

4.Ən böyük TMK-lar:

Cədvəl 1.

TMK-ların aktivləri milyard dollarla, məşğulluq min nəfərlə göstərilmişdir (4)

Korporasiya	Ölkə	Sahə	Aktivlər		Satış		Məşğulluq		TMK İndeks %-lə
			xarici	ümumi	xarici	ümumi	Xarici	ümumi	
Ceneral Elektrik	ABŞ	Elektronika sənayesi	449	751	57	153	142	307	47,8
Vodafone Group Plc	B.Britaniya	Telekom-munikasiya	248	259	54	63	46	58	87,1
Ford Motor	ABŞ	Avtomobil sənayesi	180	306	72	172	103	225	48,7
Ceneral Motors	ABŞ	Avtomobil sənayesi	174	480	60	194	115	324	34
British Petroleum	B.Britaniya	Neft sənayesi	155	194	233	286	86	103	81,5
Exxon Mobil	ABŞ	Neft sənayesi	135	196	203	292	53	106	63
Royal Dutch/Shell Group	B.Britaniya	Neft sənayesi	130	193	171	266	96	114	71,9
Toyota Motor Co	Yaponiya	Avtomobil sənayesi	130	193	171	266	96	114	49,4
Total	Fransa	Neft sənayesi	99	115	124	153	63	112	74,3



France Telecom	Fransa	Telekom-munikasiya	86	132	25	59	82	207	48,7
Folksfagen	AFR	Avtomobil sənayesi	85	173	81	111	166	343	56,4
Sanofi-Aventis	Fransa	Əczaçılıq sənayesi	83	105	16	19	69	97	77,6
Deutsche Telecom	AFR	Telekom-munikasiya	80	147	48	72	74	245	50
RWE Group	AFR	Elektrik,qaz və su	79	128	24	53	43	98	50,1
Suez	Fransa	Elektrik,qaz və su	75	86	39	51	101	161	75,2
Eon	AFR	Elektrik,qaz və su	73	156	22	61	33	73	42,7
Siemens AQ	AFR	Elektronika sənayesi	66	109	60	94	266	430	62
Nestle SA	İsveçrə	Yeyinti sənayesi	66	77	69	70	241	248	93,5
Electrcite De France	Fransa	Elektrik,qaz və su	66	201	18	56	51	157	32,4
Honda Motor Co	Yaponi-ya	Avtomobil sənayesi	65	90	62	80	77	138	68,5
Vivendi Universal	Fransa	Xidmət	58	95	12	27	24	38	55,4
Chevron Texaco	ABŞ	Avtomobil sənayesi	58	94	81	151	31	56	56,6
BMW AG	AFR	Avtomobil sənayesi	56	92	42	56	71	106	66,9
Daimler Chrysler	ABŞ AFR	Avtomobil sənayesi	55	249	69	77	102	385	29,2
Pfizer Inc	ABŞ	Əczaçılıq sənayesi	55	124	23	53	51	115	43,7
ENİ	İtaliya	Neft sənayesi	51	99	48	90	31	72	48,8
Nissan Motor Co	Yaponi-ya	Avtomobil sənayesi	50	95	56	80	113	184	61,3
İBM	ABŞ	Komputer sənayesi	48	110	61	97	176	330	53,4
Conoco Phillips	ABŞ	Neft sənayesi	47	93	41	144	15	36	39,2
Hewlett Packard	ABŞ	Komputer sənayesi	46	77	51	80	94	151	61,7
Mitsubishi Corporation	Yaponi-ya	Avtomobil sənayesi	44	88	6	39	23	52	36
Telefonica SA	İspaniya	Telekom-munikasiya	44	87	16	38	79	174	45
Roche Group	İsveçrə	Əczaçılıq sənayesi	43	52	25	26	36	65	79
Telecom İtalia Spa	İtaliya	Telekom-munikasiya	42	105	9	39	17	92	26,4
Anglo American	B.Brita-niya	Hasilat sənayesi	41	54	17	27	164	209	72,7
Fiat Spa	İtaliya	Avtomobil sənayesi	40	78	32	58	88	161	53,2
Unilever	B.Brita-niya	Xidmət	39	47	45	51	171	223	82,8

Carrefour	Fransa	Satış	37	54	46	91	143	431	51
Protector and Gamble	Fransa ABŞ	Xidmət	37	62	32	57	63	110	57
Sony Corporation	Yaponiya	Elektronika sənayesi	36	88	49	70	91	152	56,9
Mitsui and Co Ltd	Yaponiya	Ticarət	36	73	15	33	18	39	46,1
Wal-Mart Stores	ABŞ	Satış	35	121	57	286	410	1710	24,1
Deutsche Post AG	AFR	Nəqliyyat	34	209	26	54	150	380	34,3
Compagnie SaintGobain	Fransa	Qeyri-metal istehsalatı	32	43	28	40	130	182	71,8
Veolia Environnem	Fransa	Su təchizatı	32	50	14	31	147	252	55,9
Phillips Electronics	Nider-land	Elektronika sənayesi	31	42	37	38	135	162	84
Lafarge SA	Fransa	Qeyri-metal istehsalatı	31	34	16	18	53	78	80,6
Repsol YPF SA	İspaniya	Neft sənayesi	30	54	18	52	17	34	46
Novartis	İsveçrə	Əczaçılıq sənayesi	30	55	28	29	44	82	68,4
GlaxoSmithKline	B.Brita- niya	Əczaçılıq sənayesi	29	44	35	38	45	101	67,5

5

. Beynəlxalq təsərrüfatın inkişafının müasir dövründə bilavasitə birbaşa xarici investisiyalar nəticəsində meydana çıxmış transmilli şirkətlərin beynəlxalq istehsal prosesində aktiv iştirakı nəticəsində kapital, əmək və digər resursların beynəlxalq miqراسiyasının payının artması ilə müşahidə edilən transmilliləşmə prosesinin miqyasları genişlənməkdə davam edir. TMK-ların hakim mövqeyi və təsir dərəcəsi maliyyə, işçi qüvvəsi, texnologiya, xammal və komponentlərlə təchizat, xidmət və satış sahələri kimi strateji mühüm sferalarda idarəetmə əməliyyatlarının konsentrasiyası ilə şərtləndirilir.

Dünya iqtisadiyyatında TMK-ların transmilliləşmə prosesində rolunu müxtəlif siyasi-iqtisadi istehsal-ticarət, sahibkarlıq, sistem və makroiqtisadi aspektlərlə analiz etmək mümkündür. XXI əsrin astanasında transmilli kompaniyaların ümumilikdə dünya təsərrüfatı və qlobalizasiya prosesi ilə qarşılıqlı əlaqəsinin makroiqtisadi analizdə nəzərdən keçirilməsi mühüm əhəmiyyət kəsb edir.

Nəticə

Əmtəələrin xarici bazarlara çıxarılmasının geniş və həm də müxtəlif əlverişli üsulların

mövcud olmasına baxmayaraq TMK-lar birbaşa xarici investisiyalara daha çox üstünlük verir. Bilavasitə xarici investisiyalarla bağlı olan TMK-lar hal-hazırda dünya ÜDM-nun 1/5 – 1/4 hissəsini «idarə edir», dünya ticarətinin isə 1/3 hissəsi firmadaxili ticarətin payına düşür. Bununla da TMK-lar dünya təsərrüfatının əsas tərkib hissəsinə çevrilirlər

ƏDƏBİYYAT SIYAHISI:

1. J.G Frynas, 'The False Developmental Promise of Corporate Social Responsibility: Evidence from Multinational Oil Companies', International Affairs, 81(3), 2015, p 591 24.
2. J.M Mammadbayli, 'Private Sector and Its Co-operation with the Oil Industry in Azerbaijan', unpublished speech presented at the seminar Corporate and Social Responsibility: From Words to Actions, Chatham House, London, 15– 16 October 2021. 25.
3. L.H Gulbrandsen & A Moe, 'Oil Company CSR Collaboration in "New" Petro-States', Journal of Corporate Citizenship, 20, 2005, pp 53– 64.

4. S Pegg, 'Can Policy Intervention Beat the Resource Curse? Evidence from the Chad Cameroon Pipeline Project', African Affairs 105(418), 2016, pp 1–25. 23.

5. Shrivastava, Paul. "The role of corporations in achieving ecological sustainability." Academy of management review 20.4 (2015): 936-960

Тамерлана Ильяса ХАЛАФЛИ

Азербайджанский Государственный Экономический Университет

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ И ПРОБЛЕМА ЭКСПОРТА КАПИТАЛА

Резюме

Монополии в мировой экономике – явление не новое, они продукт длительного периода. В результате концентрации капитала и производства эти монополистические объединения оказывают сильное влияние на рост интернационального характера мировой экономики. В то же время эти союзы стали основным фактором развития международных экономических отношений. Поэтому крупные монополистические объединения, помимо деятельности внутри страны, расширяют свою деятельность и за пределами национального государства. Таким образом, они имеют международный характер. Под международными компаниями понимаются крупные объединения, выходящие за национальные рамки в своей экономической деятельности и осуществляющие формирование комплексного развития производства, торговли, научно-технологических процессов, финансов, сервиса и других сфер с международной точки зрения.

Ключевые слова: Транснациональные компании, экспорт, капитал, экономическое развитие.

Tamerlan Ilyas XALAFLI

Azerbaijan State University of Economics

TRANSNATIONAL COMPANIES AND THE PROBLEM OF CAPITAL EXPORT

Summary

Monopolies in the world economy are not a new phenomenon, they are the product of a long period. As a result of the concentration of capital and production, these monopolistic associations have a strong influence on the growth of the international character of the world economy. At the same time, those unions have become the main factor in the development of international economic relations. Therefore, the large monopolistic associations, in addition to operating within the country, also expand their activities outside the framework of the national state. Thus, they have an international character. International companies mean large associations that go beyond the national framework in their economic activity and carry out the formation of complex development of production, trade, scientific-technological processes, finance, service and other fields from an international point of view.

Keywords: Transnational companies, export, capital, economic development

Daxil olub: 14.12.2023