MÖVZU 7

Beynəlxalq və transmilli şirkətlər, onların beynəlxalq iqtisadi münasibətlərdə rolu

7.1. Beynəlxalq şirkətlərin meydana gəlməsinin nəzəri əsasları, onların mahiyyəti və formaları

Beynəlxalq şirkətlərin yaranması dünya iqtisadiyyatının və beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin inkişafının qanunauyğun nəticəsi olmaqla yanaşı, onların inkişafının güclü amili kimi də çıxış edir.

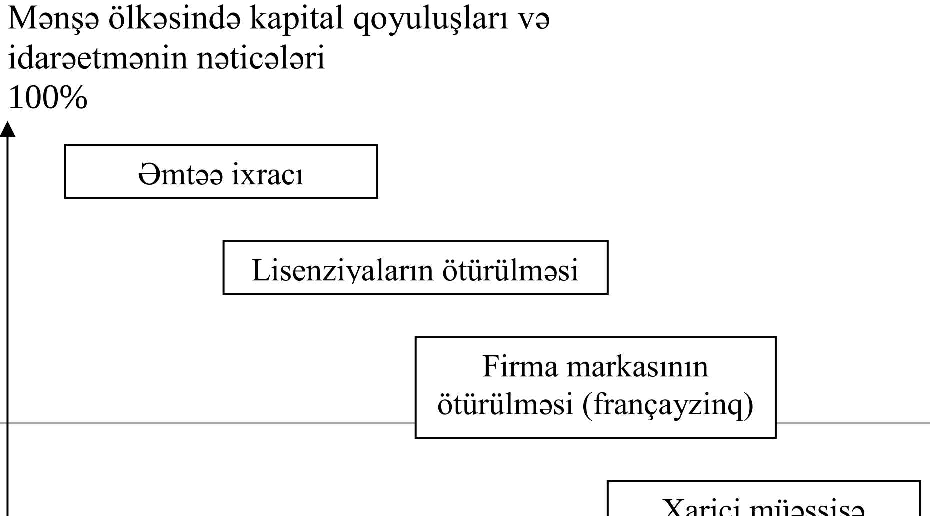
XX əsrin sonlarında beynəlxalq şirkətlər dünya iqtisadiyyatının və beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin inkişafının vacib elementlərindən birinə çevrilmişdilər. son onilliklərdə onların sürətli inkişafı istehsalın və kapitalın beynəlmiləlləşməsi proseslərini, dünya təsərrüfatı əlaqələrinin qloballaşmasını əks etdirir. Beynəlxalq şirkətlər dünya iqtisadiyyatının "lokomotivləri" rolunu oynamağa başlayırlar.

Beynəlxalq şirkətlər bir tərəfdən sürətlə inkişaf edən beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin məhsulu olsa da, digər tərəfdən ona güclü təsir mexanizmi kimi də çıxış edir. Beynəlxalq iqtisadi münasibətlərə aktiv surətdə təsir göstərməklə beynəlxalq şirkətlər yeni münasibətlər formalaşdırır, artıq formalaşmış münasibətlərin mahiyyətini isə dəyişirlər.

Dünya inkişafının təcrübəsi göstərir ki, istehsalın beynəlmiləlləşməsi prosesi beynəlxalq şirkətlərin yaranmasına təkan verən əsas amil olmuşdur. Bu prosesin əsasında ardıcıl beynəlmiləlləşmə modeli durur ki, onu da Sxem 9.1-də görmək olar.

Sxem 9.1

İstehsalın ardıcıl beynəlmiləlləşməsi modeli



100%
Təyinat ölkəsində kapital qoyuluşları və
idarəetmənin nəticələri

Xaricdə satışın genişləndirilməsinə və istehsalın təşkilinə yönəlmiş bu model beynəlmiləlləşmənin tarixən və məntiqi olaraq birinci forması - əmtəə ixracının beynəlxalq sahibkarlıq fəaliyyətinin yeni formaları – lisenziyaların, ticarət markasının ixracı, birbaşa xarici investisiyalar ilə ardıcıl tamamlanmasını əks etdirir.

Ümumilikdə beynəlxalq şirkətlər bir sıra amillər kompleksinin təsiri altında yaranır ki, onların da sırasına aşağıdakıları aid etmək olar:

- məhsuldar qüvvələrin inkişafı əsasında istehsalın və kapitalın beynəlmiləlləşməsi;
- kapitalın xaricə ekspansiyası, xaricdə müəssisə və filialların yaradılması;
- yüksək gəlirin əldə edilməsinə yönəlmiş səylər;
- beynəlxalq və milli masştabda istehsalın və kapitalın təmərküzləşməsinə aparan kəskin rəqabət;
- geoiqtisadi sərhədlərin əhəmiyyətinin azalması.

Beynəlxalq şirkətlərin yaranması birbaşa xarici investisiyalar ilə birbaşa əlaqədardır. Dünya təcrübəsində ***beynəlxalq şirkət***ə müxtəlif dünya ölkələrinə birbaşa investisiyaları həyata keçirən iri şirkətin struktur təşkili forması kimi baxılır. Beynəlxalq şirkətin birbaşa xarici investisiyasının nəticəsi müxtəlif ola bilər. Bu zaman birbaşa qeyri-rezident sərmayəçinin 50%-də az paya malik olduğu ***xarici müəssisə***, onun payının 50%-i keçdiyi ***qız firması*** və ya tam olaraq ona məxsus olan ***xarici filial*** yarana bilər.

Beynəlxalq şirkətləri kapitalın mənşəyinə görə şərti olaraq üç qrupa bölmək olar.

Transmilli şirkətlər baş şirkəti bir ölkənin kapitalına məxsus olan, filialları isə bütün dünya üzrə səpələnən şirkətlərə deyilir. Onlar kapitalına görə milli, fəaliyyətlərinə görə isə beynəlməliləldirlər.

Çoxmilli şirkətlər dedikdə baş şirkəti iki və ya daha çox ölkənin kapitalına məxsus olan, filialları isə müxtəlif ölkələrdə yerləşən şirkətlər başa düşülür. Bu şirkətlər həm kapitallarına, həm də fəaliyyət sferalarına görə beynəlmiləldirlər.

Ümüncü qrupa isə ***beynəlxalq kartellər***i aid edirlər. bu zaman firmalar vahid ticarət siyasəti həyata keçirmək üçün birləşirlər. Onlar satış bazarının bölüşdürülməsi və öz məhsullarına minimal qiymətlərin müəyyənləşdirilməsi üzrə razılığa gəlirlər.

Transmilli (TMŞ) və çoxmilli (ÇMŞ) şirkətlərə beynəlxalq şirkətlərin mövcudluğu forması kimi baxılır. Beynəlxalq şirkətlərin iki yerə bölünməsi isə kifayət qədər şərtidir, çünki onların əsas keyfiyyət əlaməti kimi baş şirkəti neçə ölkənin kapitalının yaratdığı deyil, şirkətlərin fəaliyyətinin beynəlmiləl xarakteri çıxış edir. Çox zaman isə TMŞ və ÇMŞ-lər sinonimlər kimi istifadə olunurlar. Lakin, TMŞ anlayışı daha çox yayılmışdır.

Yuxarıda deyilənlərin kontekstində birbaşa xarici investisiya əsasında yaradılmış bir xarici filiala sahib olan şirkətləri belə beynəlxalq hesab etmək olar.

Bununla belə, beynəlxalq şirkətlərin müəyyən edilməsinin bir neçə variantı mövcuddur. TMŞ üzrə BMT komissiyası beynəlxalq şirkətlər kateqoriyasına aşağıdakı əlamətlərə malik şirkətləri aid edir:

- hüquqi forması və fəaliyyət sferasından asılı olmayaraq iki və ya daha artıq ölkədə təsərrüfat vahidlərinə malik olanlar;
- bir rəhbər mərkəz vasitəsilə razılaşdırılmış siyasət və ümumi strategiya həyata keçirməyə imkan verən sistem çərçivəsində fəaliyyət göstərənlər;
- şirkətin ayrı-ayrı vahidləri mülkiyyət vasitəsilə və ya digər şəkildə elə cür əlaqədə olmalıdır ki, bu vahidlərdən biri və ya daha artığı digərlərinin fəaliyyətinə əhəmiyyətli təsir göstərir, onlarla biliklərini, təcrübəsini və məsuliyyətini bölüşdürür.

YUNKTAD-ın sənədlərində transmilli şirkət özünə ana şirkəti və onun filiallarını aid edən səhmdar və ya özəl şirkət kimi göstərilir. Bu zaman ana şirkət yerləşdiyi ölkədən kənarda aktivləri və ya digər vahidləri idarə edən müəssisədir.

TMŞ-lərin əsas əlaməti kimi onların fəaliyyətinin beynəlxalq xarakter kəsb etməsini göstərmək lazımdır. TMŞ-lər aşağıdakı əsas cəhətlərlə xarakterizə olunurlar:

- TMŞ-lər dünya təsərrüfatının inkişafının, beynəlxalq əmək bölgüsü prosesinin aktiv iştirakçısıdır;
- bu şirkətlər üçün kapitalın hərəkətinin milli sərhədlərdə mövcud olan maneələrdən nisbi müstəqilliyi xarakterikdir;
- TMŞ-lər bir çox dünya ölkələrində öz əməliyyatlarını həyata keçirməklə dünya təsərrüfat əlaqələrinin tənzimlənmsində iştirak edirlər.

Dünya praktikasında isə beynəlxalq şirkət dedikdə doğrudan da dünya əmtəə və istehsal amilləri bazarlarına əhəmiyyətli təsir göstərə bilən iri şirkətlər başa düşülür. Bir qayda olaraq onların sırasına aşağıdakılara malik şirkətlər aid edilir:

- satışın illik həcmi 1 milyard ABŞ dollarından az olmamalıdır;
- ümumi dövriyyənin 1/5-dən 1/3-nə qədəri xarici əməliyyatların payına düşür;
- xarici aktivlərin payı 25%-dən az deyildir;
- ən azı altı ölkədə filialları mövcuddur.

Beləliklə, beynəlxalq şirkətlərin əsas keyfiyyət əlaməti kimi birbaşa xarici investisiyalar prosesi çıxış edir. Bununla əlaqədar, beynəlxalq şirkətlərin yaranması prosesini xaricdə birbaşa investisiyaların yerləşdirilməsinin motivləri (satış bazarlarının genişləndirilməsi, ucuz resurslara çıxışın əldə edilməsi, mülkiyyətin alınması) ilə izah etmək olar.

Bununla yanaşı, bu zaman beynəlxalq sahibkarlıq fəaliyyətinin daha konkret motiv və məqsədlərini də nəzərə almaq lazımdır.

Transmilli xərclər nəzəriyyəsinə görə, istehsalın beynəlmiləlləşməsinin ən vacib stimulu kimi ana və xarici firmaların resurs potensialının (əsas fondlar, kadrlar, nou-haular) konkret xüsusiyyətləri çıxış edir.

1980-ci illərdən etibarən xarici istehsalın inkişafının izahı üçün əsasən perspektivdə ***firmanın rəqabət üstünlüklərinin təmin edilməsi*** motivindən çıxış edirlər. Bu zaman rəqabət qabiliyyətlilik potensialına istehsal edilən əmtəə və xidmətlərin keyfiyyət xüsusiyyətlərinin yüksəldilməsi üzrə, innovasiya, istehsal və satış potensialının inkişafı üzrə ilkin siqnal rolunu oynayan amillər kompleksi kimi baxılır.Şirkətin fəaliyyətinin səmərəliliyi birbaşa olaraq daxili və xarici korporativ əlaqələrin optimallaşdırılması, partnyorlarla qarşlıqlı fəaliyyətin daha səmərəli zəncirinin seçimi ilə əlaqələndirilir.

Baş firma və onun xarici filialları arasında qarşılıqlı faydalı uzunmüddətli işgüzar əlaqələrin məcmu müsbət potensialı aşağıdakılardan irəli gəlir:

- nəqliyyat xərclərinin qənaətinə imkan verən qarşılıqlı çatdırma sisteminin inkişafı;
- şaquli əlaqələr əsasında ümumi satış şəbəkəsinin təşkil edilməsi;
- ümumi inkişaf strategiyası və idarəetmə sistemi çərçivəsində maliyyə, kadr, informasiya resursları ilə mübadilə;
- şirkətin gəlirlərinin məqsədəmüvafiq differensasiyası məqsədilə şirkətdaxili qiymətlərin və əmək münasibətlərinin harmonlaşdırılması;

Maliyyə idarəetməsi nəzəriyyəsinə görə xarici istehsalın mövcudluğu aşağıdakılara gətirir:

- idarəetmə funksiyalarının bir-birini təkrarlamasının aradan qaldırılması, bu funksiyaların mərkəzləşdirilməsi və məhsulu satışına sərf edilən xərclərin azaldılmasına hesabına qənaət;
- masştab effekti hesabına qənaət;
- şirkətdaxili bölmələrin sərbəst pul vəsaitlərindən müəyyən müddət istifadə imkanlarının artması;
- korporativ risqlərin azaldılması və uzunmüddətli rəqabət üstünlüklərinin əldə edilməsi məqsədilə istehsalın diversifikasiyası.

Beynəlxalq şirkətlərin xarici sahibkarlıq fəaliyyətlərinin yuxarıda sadalanan nəzəri əsaslandırmalarının demək olar ki, hamısında transfert qiymətlərindən istifadə edilməsi ilə transmilli xərclərin azaldılması xüsusi yer tutur.

Transfert qiymətləri beynəlxalq şirkətlərin daxili ticarətdə istifadə etdikləri və öz-özünə deyil (tələb və təklifin təsiri altında), şirkətin strateji məqsədlərindən çıxış edilərək müəyyən edilən daxili şərti hesablaşma qiymətləridir. Bununla əlaqədar, bu qiymətlər tətbiq məqsədlərindən və rəqabət şəraitindən asılı olaraq dünya qiymətlərindən bu və ya digər istiqamətə fərqlənə bilərlər.

Transfert qiymətlərinin beynəlxalq şirkətlərin firmadaxili ticarətində tətbiqinin əsas məqsədləri kimi aşağıdakıları göstərmək olar:

- bazarda inhisar mövqeyinin qorunması;
- yeni satış bazarlarının əldə edilməsi;
- vergi və gömrük rüsumlarının minimumlaşdırılması;
- valyuta nəzarətindən yan keçmə, valyuta möhtəkirliyi, zəif valyutadan güclü valyutaya konvertasiya;
- inflyasiya templərində olan fərqdən istifadə;

- mənfəətin köçürülməsi yolu ilə xarici filialın maliyyə vəziyyətinə təsir etmə;
- qız firma tərəfindən mənfəətin real səviyyəsinin gizlədilməsi və s.

TMŞ-lərin fəaliyyətinin genişlənməsi həm üfiqi, həm də şaquli istiqamətdə baş verir. ***Üfiqi istiqamətdə*** fəaliyyət göstərən xarici filiallar ana şirkətin istehsal etdiyi məhsul çeşidinə tam və ya qismən uyğun məhsullar istehsal edirlər. bu cür hərəkət etməklə TMŞ-lər ekspansiyanı həyata keçirir, yəni gömrük və qeyri-gömrük maneələrini aşmaqla xarici bazara daxildən girirlər. müxtəlif ölkələrdə filiallara malik olmaqla TMŞ-lər milli bazarların spesifik şərtlərinə asanlıqla uyğunlaşırlar. Ekspansiyanın üfiqi forması yüngül və yeyinti sənayesində daha geniş yayılmışdır.

TMŞ-lərin ***şaquli ekspansiyası*** ana şirkət və ya onun məhsullarının alıcıları üçün xammal təchizatçısı rolunu oynayan filialların yaradılmasını nəzərdə tutur. Məsələn, neft sənayesində filiallar neft hasil edərək onu ana şirkətə göndərir, o isə öz növbəsində həmin nefri emal edərək hazır neft məhsullarını öz filiallarına göndərir.

Öz filiallarını idarəetmə formasına görə TMŞ-ləri şərti olaraq üç tipə bölmək olar.

Birinci tip TMŞ-ləri idarəetmə xarakterinə görə ***ekomərkəzçi*** hesab etmək olar. Bu idarəetmə sistemi zamanı ana şirkət xarici filiallar üzərində sərt idarəetmə nəzarəti həyata keçirir və bu filiallara ana şirkətin yerləşdiyi ölkənin nümayəndələri rəhbərlik edirlər (yəni, əgər TMŞ-nin baş ofisi ABŞ-da yerləşirsə, onda onun filiallarına amerikanlar rəhbərlik edirlər).

İkinci tip TMŞ-lər ***polimərkəzçi*** idarəetmə formasını nəzərdə tutur. Bu zaman xarici filiallara əhəmiyyətli hüquqlar verilir və onlar yarıavtonom rejimdə fəaliyyət göstərirlər.

Son zamanlar xarici filialların idarəedilməsində filialların tam surətdə avtonom fəaliyyət göstərmələrinə üstünlük verilməyə başlanmışdır. Bu cür idarəetmə sistemi ***geomərkəzçi*** (TMŞ-lərin üçüncü tipi) adını almışdır. Bu idarəetmə üsulu yerli şəraitə daha yaxşı uyğunlaşmağa imkan verir.

XIX əsrin sonlarından etibarən yaranmağa başlamış beynəlxalq şirkətlər kifayət qədər uzun təkamül yolu keçmişlər. Bu inkişaf prosesi zamanı onların forma və fəaliyyət sferalarının prioritetləri, şirkətdaxili strukturları və strategiyaları dəyişmişdir.

Beynəlxalq şirkətlərin yaranmasının ***birinci mərhələsi*** (XIX əsrin sonu XX əsrin əvvəli) sənaye inhisarlarının transmilli fəaliyyəti ilə əlaqədardır. Bu inhisarlar müstəmləkələrin xammal bazalarını öz maraqlarına daxil edərək onların siyasi asılılıq

münasibətlərini iqtisadi asılılıqla tamamladılar. Onlar öz əlaqələri ilə bir çox ölkələri birləşdirdilər və son nəticədə dünya kapitalist təsərrüfatının yaranmasına gətirib çıxardılar.

İkinci mərhələ (iki dünya müharibəsi arasındakı dövr) ikinci dünya müharibəsinə hazırlığın, hərbi məqsədlərə yönəlmiş dövlət xərclərinin artımının beynəlxalq şirkətlərin hərbi-sənaye TMŞ-lər formasında inkişafına gətirib çıxarması ilə xarakterizə olunur.

Üçüncü mərhələ (1950-ci illər) zamanı həm baş şirkətin mənşə kapitalı üzrə, həm də fəaliyyət sferası üzrə inteqrə olunan beynəlxalq şirkətlər intensiv surətdə inkiaş etmişlər. 1960-cı illərə qədər istehsalın inteqrasiyası həm üfüqi, həm də şaquli istiqamətdə getmiş, xammal dünya bazarları ilə yanaşı, sənaye əmtəələrinin dünya bazarları yaranmışdır. Bazarın əldə edilməsi, sənayecə inkişaf etmiş ölkələrin yüksək həyat standartlarına malik istehlakçıları üçün kütləvi tələb əmtəələrinin istehsalı və çirkli və əməktutumlu istehsalların inkişaf etməkdə olan ölkələrə köçürülməsi beynəlxalq şirkətlərin inkişafının strateji məqsədlərinə çevrildi.

Dördüncü mərhələdə (1960-1970-ci illər) beynəlxalq şirkətlər elmi-texniki inqilabın nailiyyətlərindən, istehsalın ölkələrarası kooperasiyasının üstünlüklərindən və öz ölkələrinin hökumətlərinin dəstəyindən istifadə edərək əsasın öz fəaliyyətlərinin xarici iqtisadi sferasına istiqamətləndilər. Bu sfera onların əsas gəlir mənbəsinə çevrildi. Bu dövrdə beynəlxalq şirkətlərin xarici filial və müəssisələri ana şirkətlə istehsal, satış, idarəetmə sferasında vahid standart və prinsiplər üzrə işləyərək qəbuledici ölkələrdə formalaşmış mənfi münasibətləri (bu münasibətlər onlardan bir çoxunun milliləşməsinə gətirib çıxarmışdı) aradan qaldırmağa və bu ölkələrin milli iqtisadiyyatlarının üzvi hissəsi olmağa səy göstərirdilər. Bir çox beynəlxalq şirkətlər bu məqsədlə çirkli istehsalın inkişaf etməkdə olan ölkələrə köçürülməsi strategiyasından imtina etdilər, milli kadrlardan istifadə edərək elmi-texniki inqilabın nailiyyətlərinin bu ölkələrə gətirilməsinə yardım etməyə başladılar. Onlar yerli firmalarla əməkdaşlıq əlaqələri quraraq sonradan onları öz tərkiblərinə daxil etməyə başladılar.

Bu mərhələdə beynəlxalq şirkətlər keyfiyyətcə vacib digər cəhətləri də əldə etməyə başladılar:

- dəqiq sahə orientasiyasından imtina edildi;
- sənaye kapitalı maliyyə və ticarət, elm kapitalı ilə daha sıx birləşməyə başladı;
- istehsalın unifikasiyası və standartlaşdırılması, elmi-texniki tədqiqat prosesləri aktivləşdi.

Beynəlxalq şirkətlər yuxarıda sadalananların bazasında beynəlxalq istehsal kompleksinə çevrildilər.

Müasir ***beşinci mərhələdə*** (1980-ci illərdən indiyə qədər) beynəlxalq şirkətlərin yeni forması – qlobal şirkətlər meydana gəlmişdir. Onların keyfiyyət fərqləri aşağıdakılardır:

1) Onlar ümumdünya qlobal strategiya çərçivəsində fəaliyyət göstərirlər. Bu strategiya dünya bazarının ayrı-ayrı seqmentlərinin əldə edilməsinə deyil, istehsal və məhsulun reallaşdırılmasında əsas dünya təsərrüfatı mövqelərinin əldə edilməsinə yönəlmişdir. Bu strategiyaya istehsal, elmi-texniki tədqiqatlar və onların nəticələrinin əyani tətbiqi, korporativ idarəetmə, əmtəə və xidmətlərin yeni növlərinin istehsalı, qlobal marketinq və satışdan sonrakı xidmət, istehlakçılarla (real və potensial) daimi əlaqə aiddir.
2) Onları istehsalın qlobal amillərindən (kapital, işçi qüvvəsi, təbii resurslar, sahibkarlıq bacarıqları) istifadə edirlər. Hesablamalar göstərir ki, dünyanın ən iri 350 şirkəti qlobal potensialın 40%-ni və texnoloji yeniliklərin 80%-ni öz əllərində cəmləşdirmişlər.
3) Onlar dünya ölkələrinin əksəriyyətində yerləşən qlobal beynəlxalq istehsal sistemini yaratmışlar.

Qərbin elm dairələrində dünya iqtisadiyyatının transmillləşməsinin bir sıra konsepsiyaları mövcuddur. Onların arasında üç ən populyarını ayırmaq olar.

Böyük Britaniya professoru C.Danninqin "Firma artımı" nəzəriyyəsi. Redinq Universitetinin (Böyük Britaniya) professoru C.Danninqin nəzəriyyəsinin mahiyyəti firmanın müvəffəqiyyətli fəaliyyəti ilə xarici bazara çıxış arasında birbaşa əlaqənin mövcud olmasından ibarətdir. Bu nəzəriyyəyə görə, əgər bazar genişlənirsə, deməli firma da artmalı və inkişaf etməlidir. Əgər firmanın artımı dayanırsa o, sadəcə məhv olur. Lakin əmtəə bazarında daim mövcud olma proteksionizm səbəbindən çox çətindir. Buna görə də, firma xaricdə kapital qoyuluşu həyata keçirməli, özünün filiallarını açmalıdır.

Amerika iqtisadçıları R.Vernon və S.Haylerin "Məhsulun həyat dövrü" nəzəriyyəsi. Bu iqtisadçılar TMŞ-ləri formalaşmasının zəruriliyi konsepsiyasını irəli sürmüşlər. Bu konsepsiya yeni məhsulun mənimsənilməsi səviyyəsindən asılı olaraq istehsalın ana şirkətdən xaricdə yerləşən qız filiallarına keçidini əks etdirir. Istehsalın bütün dövrü üç mərhələyə bölünür:

- Ekstremal mərhələ. Bu mərhələdə yeni məhsul mənimsənilir. Məhsul tələbin elastiklik səviyyəsi aşağıdır və buna görə də istehsala adətən daha çox inkişaf etmiş ölkələrdə (ABŞ, Yaponiya, Almaniya və s.) başlanılır;
- Yetkinlik mərhələsi. Yeni məhsulun istehsalının inkişaf etməsi ilə, onun standartlaşması və istehsal dəyərinin aşağı düşməsi ilə, bu əmtəə istehsalı digər inkişaf etmiş ölkələrdə də təşkil olunur;
- İstehsalın əyalətləşməsi. Digər ölkələr də əmtəə istehsalı texnologiyasını mənimsədikcə, əmtəə daha aşağı xərclərin mövcud olduğu inkişaf etməkdə olan ölkələrdə də istehsal olunmağa başlayır.

Kanada iqtisadçısı A.Raqmenin "Beynəlmiləlləşmə nəzəriyyəsi". Bu iqtisadçı hesab edir ki, xarici bazar amillərinin təsirini aradan qaldırmaq üçün TMŞ-lər digər ölkələrdə filiallar açmaqla "özlərinin" xarici bazarlarını yaradırlar. Bu halda ana şirkət və onun filialları arasında ticarət dünya qiymətləri ilə deyil, müqavilə sazişləri əsasında həyata keçirilir ki, bu da istehsalın səmərəliliyinə müsbət təsir göstərir.

Beynəlxalq şirkətlərin inkişafının müasir mərhələsi təkcə qlobal şirkətlərin peyda olması ilə deyil, həmçinin fəaliyyətin təşkilində meydana gələn keyfiyyət dəyişiklikləri ilə də xarakterizə olunur:

1. Elmi-texniki inqilab və kəskin rəqabət şəraitində onların fəaliyyətinin əsas məqsədi maksimal mənfəət əldə etmək deyil. Bu göstərici prioritetinə görə hazırda 5-6-cı yerdə durur. Əsas məqsəd maliyyə davamlılığının və "bazarın maksimumlaşdırılması"nın təmin edilməsidir.
2. Şirkətin vahid qlobal strategiyası çərçivəsində istehsal və satışın qlobal şəbəkəsinin yaradılması mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Bu zaman beynəlxalq şirkətlər istehsalın tam tsiklini bir ölkədə yaratmaqla qane olmayaraq qlobal şəbəkənin hər bir müəssisəsini ayrı-ayrı detal və komponentlərin daha rasional istehsalında ixtisaslaşdırmağa səy göstərirlər. Bu zaman son yığım prosesi daha sərfəli yerdə yerləşən müəssisələrdə həyata keçirilir.
3. Beynəlxalq şirkətlər çərçivəsində beynəlxalq əmək bölgüsünün masştabının genişlənməsi şirkətin dünyanən müxtəlif hissələri üzrə səpələnmiş bölmələrinin istehsal, tədqiqat, satış və s. fəaliyyətlərinin üfüqi və şaquli inteqrasiyasına əsaslanır.
4. Beynəlxalq şirkətlər tərəfindən yaradılan maddi və qeyri-maddi beynəlxalq istehsal da yeni keyfiyyətlər əldə etmişdir. Son onillikdə beynəlxalq şirkətlərin xidmət

sferasına, o cümlədən informasiya, reklam, konsaltinq xidmətlərinə, elmin inkişafına birbaşa xarici investisiyaları intensiv surətdə artır.

5. Beynəlxalq şirkətlərin hasilat sənayesinin inkişafında həyata keçirdikləri strategiya maddi, maliyyə və insan resurslarının keyfiyyətcə yeni (qlobal) kombinasiyasına əsaslanır və əməyin məhsuldarlığının yüksəldilməsinə və istehsalın səmərəliliyinin artırılmasına yönəldilmişdir. Bəzi qiymətləndirmələrə görə, 2025-ci ildə hasilat sənayesinin payı dünya ÜDM-nin 10%-ni keçməyəcək, lakin, istehsalın səmərəliliyinin artımı hesabına dünya ehtiyacları tam olaraq ödəniləcək.
6. Beynəlxalq şirkətlərin bölmələri arasında şirkətdaxili ticarət intensiv surətdə inkişaf edir. O, hazırda bütün dünya ticarətinin 1/3-ni təşkil edir.
7. Beynəlxalq şirkətlər tərəfindən kapital ixracı təkcə xarici filialların sayının artırılmasına deyil, həm də müxtəlif ölkələrdə istehsalın təşkil və texnologiyasında olan fərqlərin aradan qaldırılmasına yönəlmişdir. Şirkətin məhsul və xidmətlərinin keyfiyyəti istehsal yerindən asılı olmayaraq dünya standartlarına uyğun olmalıdır.
8. Beynəlxalq şirkətlər texnologiyaların işlənməsi, ötürülməsi və istifadə edilməsini adətən qapalı korporativ struktur çərçivəsində həyata keçirirlər. Eyni zamanda, rəqabət mübarizəsində meydana gələn risqlərin azaldılması üçün birgə elmi-tədqiqat mərkəzləri və proqramları yaradılır, digər şirkətlərlə (həm partnyor, həm də rəqib) kəsişmə lisenziyalaşdırılması həyata keçirilir.
9. Beynəlxalq şirkətlər fəaliyyət formalarının diversifikasiyasını həyata keçirirlər. Xarici iqtisadi fəaliyyətin hibrid və ya kompleks formaları ən səmərəli forma hesab edilirlər. Dünya praktikasında "lifreksdinq" – lisenziyalarla mübadilə, françayzinq, əmtəə ixracı və birbaşa xarici investisiyaların kompleks birləşməsi – getdikcə daha çox yayılır. Qeyri-maddi istehsal sferasında xarici iqtisadi fəaliyyətin müəəyn növündə (maliyyə, satış, idarəetmə, sığorta və s.) ixtisaslaşma meyli də gözə çarpır.
10. Müxtəlif milli və beynəlxalq mərkəzlərə məxsus beynəlxalq şirkətlərin birləşməsi və qovuşması və onların strateji sistem, ailə, alyans formalarında qarşılıqlı fəaliyyətlərinin güclənməsi baş vermişdir.
11. Dünyanın üçqütblü modelinə uyğunlaşmağa səy göstərən beynəlxalq şirkətlər ABŞ – Qərbi Avropa – Yaponiya triadasının hər bir mərkəzində ən azı bir iri koordinator-müəssisənin fəaliyyətini təşkil etməyə çalışırlar.

Beləliklə, müasir beynəlxalq şirkətlər öz fəaliyyət sferalarına görə beynəlmiləl olan iri sənaye-maliyyə birləşmələridir. Onlar dünya masştabında mərkəzləşdirilmiş planlaşdırma və idarəetmə prinsipi üzrə qurulmuşlar və dünya ticarəti, kapital qoyuluşları, texnologiyalarla mübadilə, istehsal və elmi-texniki əməkdaşlıq, işçi qüvvəsinin miqrasiyası proseslərində aktiv surətdə iştirak edirlər. Onlar beynəlxalq əmək bölgüsünün obyektiv meyllərindən aktiv surətdə istifadə etməklə dünyada gedən beynəlmiləlləşmə prosesini gücləndirir, ümumdünya əmək bölgüsündə yeni sxemlərin meydana gəlməsinə təkan verirlər.

7.2. Transmilli şirkətlərin qlobal filial şəbəkələri, ölkələr üzrə təmərküzləşməsi və beynəlxalq istehsal masştabları

Beynəlxalq istehsalın ümumi masştabı, onun seqmentlərinin coğrafi bölgüsü müəssisələrin sayı və onların dünyanın bu və ya digər regionunda yerləşməsi ilə müəyyən edilə bilər.Ən son rəqəmlərə görə dünyada təxminən 64 min TMŞ fəaliyyət göstərir ki, onlar da bütün dünya üzrə 870 min xarici filiala malikdirlər. Bu şirkətlərin müəyyən hissəsi doğrudan da iri, öz fəaliyyət sahələrində lider mövqelərə malik şirkətlərdir. Bununla belə, onların bir çoxu kiçik və orta müəssisələr kateoqiyasına aiddirlər. Məsələn, 1996-cı ildə İsveçə məxsus TMŞ-lərin 4/5-ü kiçik və orta müəssisələr idi. İtaliyada isə bu göstərici 3/5-ə bərabər idi. Müasir dünya iqtisadiyyatının qloballaşması şəraitində rəqabət mübarizəsinin səviyyəsinin artması daha çox şirkətləri öz investisiya portfellərinə xarici aktivləri daxil etməyə məcbur edir ki, bu da transmilli şirkətlərin və onların dünya üzrə filiallarının sayının artmasına gətirib çıxarır. Ümumilikdə transmilli şirkətlər və onların filiallarının sayı barədə ümumi təsəvvürü Cədvəl 9.1-dən əldə etmək olar.

Bu göstəricilər TMŞ və onların filiallarının ölkələr üzrə təmərküzləşməsi barədə müəyyən təsəvvür formalaşdırmağa imkan verir:

1. Onların əsas hissəsi (77%) inkişaf etmiş ölkələrdə - Qərbi Avropada, ABŞ-da və Yaponiyada cəmlənmişdir. Maraqldır ki, bu ölkələr arasında birinci yerdə Danimarka (9356) gedir. Almaniya üzrə bu göstərici 8522-yə, Böyük Britaniya üzrə 3132-yə, Fransa üzrə isə 1922-yə bərabərdir. Lakin filialların sayı bu vəziyyəti aydınlaşdırır: Böyük Britaniyada onların sayı 13828-ə, Almaniyada 13826-ya, Fransada 9473-ə bərabərdir. Bu o deməkdir ki, TMŞ-nin ana ofisinin bu və ya digər ölkədə

yerləşməsinə baxmayaraq, onların filialları əsasən daha əlverişli şəraitə malik digər ölkələrdə fəaliyyət göstərirlər. TMŞ-lərin yüksək təmərküzləşməsi həmçinin İsveçrə (4506 ana şirkət və 5774 filial), İsveç (müvafiq olaraq 4260 və 4656) və Norveçdə (900 və 5105) də müşahidə olunur. ABŞ iqtisadiyyatının masştabı fonunda burada rəsmi olaraq cəmisi 3235 TMŞ fəaliyyət göstərir və onların filiallarının sayı 15712-yə bərabərdir. Yaponiya üzrə bu göstəricilər müvafiq olaraq 3760 və 3359-ə bərabərdir.

2. TMŞ-lərin filial şəbəkəsinin Latın Amerikası ölkələrində təmərküzləşməsi dərəcəsi kifayət qədər yüksəkdir. Belə ki, 2022 TMŞ-yə 45383 filial düşür. Bu filiallardan daha çoxu Meksikada (25708), Braziliyada (8050), Çilidə (3173), Kolumbiyada (2220) fəaliyyət göstərir.

Cədvəl 9.1.

Ana şirkətlərin və xarici filialların region və ölkələr üzrə sayı

(ən son tədqiqat ilinə olan göstəricilər)

Region, ölkə	İl	Ana şirkətlərin sayı	Xarici filialların sayı
İnkişaf etmiş ölkələr		**49048**	**105830**
Qərbi Avropa		***39715***	***77415***
Avropa Birliyi		*34291*	*65460*
Avstriya	2001	935	2607
Bekçika/Lüksemburq	1997	988	1504
Danimarka	1998	9356	2305
Finlandiya	2001	900	2030
Fransa	2000	1922	9473
Almaniya	2000	8522	13826
Yunanıstan	2001	155	697
İrlandiya	2001	39	1225
İtaliya	1999	1017	1843
Niderland	1998	1608	3132
Portuqaliya	2001	600	3000
İspaniya	1998	857	7465
İsveç	2002	4260	4656
Böyük Britaniya	2002	3132	13828
Digər Qərbi Avropa ölkələri		*5424*	*11955*
Hibraltar	2002	..	21
İslandiya	2000	18	55
Malta	2002	..	1000
Norveç	1998	900	5105
İsveçrə	1995	4506	5774
Şimali Amerika		***4674***	***19437***
Kanada	1999	1439	3725
ABŞ	2000	3235	15712
Digər inkişaf etmiş ölkələr		***4659***	***6847***
Avstraliya	2001	682	2352
İsrail	2002	..	30
Yaponiya	2002	3760	3359
Yeni Zelandiya	1998	217	1106
İnkişaf etməkdə olan ölkələr		**13936**	**517611**

Afrika		***1202***	***7049***
Əlcəzair	2002	..	14
Anqola	2002	2	31
Benin	2002	..	10
Botsvana	2002	.	10
Burkina Faso	2002	1	14
Burundi	2002	..	3
Kamerun	2002	..	60
Mərkəzi Afrika Respublikası	2002	..	5
Çad	2002	..	5
Konqo	2002	..	25
Kot d'İvuar	2002	..	120
Konqo	2002	4	6
Cibuti	2002	1	6
Misir	1999	..	99
Ekvatorial Qvineya	2002	..	3
Efiopiya	2002	4	14
Qabon	2002	..	39
Qambiya	2002	..	5
Qana	2002	..	62
Qvineya	2002	..	15
Qvineya-Bissau	2002	..	2
Keniya	2002	..	123
Lesoto	2002	..	1
Liberiya	2002	..	11
Madaqaskar	2002	..	28
Malavi	2002	..	6
Mali	2002	1	8
Mavritaniya	2002	2	2
Mauritius	2002	..	35
Mərakeş	2002	..	194
Mozambik	2002	5	27
Namibiya	2002	..	7
Niger	2002	1	5
Nigeriya	2002	48	66
Ruanda	2002	..	2
Seneqal	2002	6	42
Seyşel adaları	1998	-	30
Syerra-Lyone	2002	1	6
Somali	2002	1	..
Cənubi Afrika	1998	941	2044
Sudan	2002	2	4
Svazilend	2002	12	61
Toqo	2002	3	9
Tunis	2002	142	2503
Tanzaniya	2002	15	38
Uqanda	2002	..	34
Zambiya	1999	2	1179

Zimbabve	1998	8	36
Latın Amerikası və Karib hövzəsi		***2022***	***45383***
Antiqua və Barbuda	2002	..	10
Argentina	2002	..	1123
Aruba	2002	..	29
Baham adaları	2002	..	117
Barbados	2002	..	99
Beliz	2002	..	7
Bermuda	2002	..	240
Boliviya	1996	..	257
Braziliya	1998	1225	8050
Vircin adaları	2002	..	129
Kayman adaları	2002	..	283
Çili	1998	478	3173
Kolumbiya	1995	302	2220
Kosta-Rika	2002	..	154
Dominika	2002	..	5
Dominikan Respublikası	2002	..	113
Ekvador	2002	..	165
El-Salvador	2002	..	310
Qrenada	2002	..	10
Qvatemala	1985	..	287
Qayana	2002	4	56
Haiti	2002	3	11
Honduras	2002	..	49
Yamayka	1998	..	177
Meksika	2002	..	25708
Antil adaları	2002	..	145
Nikaraqua	2002	..	34
Panama	2002	..	384
Paraqvay	1995	..	109
Peru	1997	10	1183
Müqəddəs Kit adaları	2002	..	5
Müqəddəs Lusiya adası	2002	..	19
Müqəddəs Vinsent adası	2002	..	10
Surinam	2002	..	10
Trinidad və Tobaqo	1999	..	65
Uruqvay	2002	..	164
Venesuela	2002	..	473
Asiya		***10685***	***464631***
Cənub, Şərqi və Cənub-Şərqi Asiya		*9934*	*445272*
Əfqanıstan	2002	..	4
Banqladeş	2002	10	13
Butan	1997	..	2
Bruney	2002	..	16

Kamboca	1997	..	598
Çin	2002	350	363885
Honq-Konq, Çin	2001	948	9132
Hindistan	1995	187	1416
İndoneziya	1995	313	2241
Lao Demokratik Respublikası	1997	..	669
Makau	2001	..	560
Malayziya	1999	..	15567
Maldiv adaları	2002	..	1
Monqolustan	1998	..	1400
Muanmar	2002	..	6
Nepal	2002	1	6
Pakistan	2001	59	582
Filippin	1995	..	14802
Cənubi Koreya	2002	7460	12909
Sinqapur	2002	..	14052
Şri-Lanka	1998	..	305
Tayvan, Çin	2001	606	2841
Tailand	1998	..	2721
Vyetnam	1996	..	1544
Qərbi Asiya		*751*	*11672*
Bəhreyn	2002	..	36
Kipr	2002	..	3185
İran	2002	.	28
İordaniya	2002	.	13
Kuveyt	2002	.	16
Liviya	2002	..	58
Oman	1995	92	351
Qatar	2002	..	16
Səudiyyə Ərəbistanı	1989	..	1461
Suriya	2002	..	8
Türkiyə	2002	653	6311
Birləşmiş Ərəb Əmirlikləri	2002	..	185
Yəmən	2002	6	4
Mərkəzi Asiya		-	*7687*
Ermənistan	1999	..	1604
Azərbaycan	2002	..	12
Gürcüstan	1998	..	190
Qazaxıstan	1999	..	1865
Qırğızıstan	1998	..	4004
Özbəkistan	2002	..	12
Sakit Okean		*27*	*548*
Fici	2002	2	151
Kiribati	2002	..	1
Yeni Kaleydoniya	2002	..	3

Papua-Yeni Qvineya	1998	..	345
Samoa	2002	7	8
Solomon adaları	2002	7	16
Tonqa	2002	..	5
Vanuatu	2002	11	19
Mərkəzi və Şərqi Avropa		***850***	***242678***
Albaniya	1995	..	2422
Belarus	1994	..	393
Bosniya və Herseqovina	2002	..	16
Bolqarıstan	2000	26	7153
Xorvatiya	1997	70	353
Çexiya	1999	660	71385
Estoniya	1999	..	3066
Macarıstan	2000	..	26645
Latviya	2002	..	210
Litva	1999	16	1893
Polşa	2001	58	14469
Moldova	2002	..	2402
Rumıniya	2002	20	89911
Rusiya Federasiyası	1994	..	7793
Serbiya və Monteneqro	2002	..	22
Slovakiya	1997	..	5560
Sloveniya	2000	..	1617
Makedoniya	1999	..	7362
Ukrayna	1999	..	7362
Dünya		**63834**	**866119**

Qeyd: Bu göstəricilər müxtəlif səbəblərdən asılı olaraq digər cədvəllərin göstəricilərindən fərqlənə bilər.

Mənbə: World Investment Report 2003, UNCTAD, New York and Geneva, 2003

3. Asiya ölkələrində 10685 TMŞ və onların 464631 filialı mövcuddur. Göründüyü kimi, dünya üzrə filialların yarıdan çoxu Asiya ölkələrində yerləşir. Bu TMŞ-lərin 12909 filiala malik 7460-nın baş ofisləri Cənubi Koreyada yerləşir. Çində isə 350 baş ofisə malik TMŞ və 363885 filial fəaliyyət göstərir. Honq-Konqda bu göstəricilər 948 və 9132-yə, Türkiyədə 653 və 6311-ə, tayvanda 606 və 2841-ə bərabərdir. Malayziyada 15567, Filippində 14802, Sinqapurda 14052 filial fəaliyyət göstərir.

4. Şərqi Avropada TMŞ-lər üstünlüyü Çexiyaya verirlər. Bu ölkədə 71385 filiala malik 660 TMŞ fəaliyyət göstərir. Polşa üzrə bu göstəricilər müvafiq olaraq 58 və 14469-a bərabərdir.

Xarici filialların hansı formada yaradılmasından asılı olmayaraq, bu zaman əsas məqsəd TMŞ-ləri ümumi idarəetməsi altında həyata keçirilən beynəlxalq istehsalın payının artırılmasıdır. TMŞ-lərin xarici filiallarının fəaliyyəti barədə təsəvvürü Cədvəl 9.2-dən əldə etmək olar.

Bu rəqəmlər TMŞ-ləri qlobal səviyyədə xarakterizə edir. TMŞ-lərin fəaliyyətinin daha aydın təsəvvür edilməsi üçün isə onların mikrosəviyyədə təhlil edilməsi vacibdir.

Cədvəl 9.2.

Birbaşa xarici investisiyaların (BXİ) və beynəlxalq istehsalın müxtəlif göstəriciləri, 1982-2002-ci illər (mlrd. dollarla və %-lə)

Göstəricilər	Cari qiymətlərdə dəyər (mlrd. dollarla)			İllik artım templəri (%-lə)						
	1982	1990	2002	1986-1990	1991-1995	1996-2000	1999	2000	2001	2002
BXİ idxalı	59	209	651	23.1	21.1	40.2	57.3	29.1	-40.9	-21.0
BXİ ixracı	28	242	647	25.7	16.5	35.7	60.5	9.4	-40.8	-9.0
BXİ-nin məcmu idxalı	802	1954	7123	14.7	9.3	17.2	19.4	18.9	7.5	7.8
BXİ-nin məcmu ixracı	595	1763	6866	18.0	10.6	16.8	18.2	19.8	5.5	8.7
Transsərhəd qovuşma və birləşmələri	...	151	370	25.9	24.0	51.5	44.1	49.3	-48.1	-37.7
Xarici filialların satış həcmi	2737	5675	17685	16.0	10.1	10.9	13.3	19.6	9.2	7.4
Xarici filialların məcmu istehsalı	640	1458	3437	17.3	6.7	7.9	12.8	16.2	14.7	6.7
Xarici filialların məcmu aktivləri	2091	5899	26543	18.8	13.9	19.2	20.7	27.4	4.5	8.3
Xarici filialların ixracı	722	1197	2613	13.5	7.6	9.6	3.3	11.4	-3.3	4.2
Xarici filialların işçilərinin sayı (min nəfərlə)	19375	24262	53094	5.5	2.9	14.2	15.4	16.5	-1.5	5.7

ÜDM (cari qiymətlərdə)	10805	21672	32227	10.8	5.6	1.3	3.5	2.6	-0.5	3.4
Əsas kapitala məcmu yatırımlar	2286	4819	6422	13.4	4.2	1.0	3.5	2.8	-3.9	1.3
Royalti və lisenziya ödəmələri hesabına gəlirlər	9	30	72	21.3	14.3	6.2	5.7	8.2	-3.1	...
Əmtəə və qeyr-amil xidmətlərinin ixracı	2053	4300	7838	15.6	5.4	3.4	3.3	11.4	-3.3	4.2

Mənbə: World Investment Report 2003. UNCTAD, New York and Geneva, 2003.

7.3. Transmilli şirkətlərin dünya təsərrüfatında rolu

Yuxarıda qeyd edildiyi kimi, 2002-ci ilin sonuna dünyada 64 min TMŞ fəaliyyət göstərmişdir ki, onların da nəzarətində bütün dünya üzrə 870 min xarici filial olmuşdur.[1] Onlar dünya sənaye istehsalının yarısına, xarici ticarətin 63%-nə, patent və lisenziyaların 4/5-nə nəzarət edirlər. Dünya taxıl, kofe, qarğıdalı, meşə materialları, tütün, dəmir filizi bazarlarının, 90%-i, mis və boksitlər bazarının 85%-i, çay bazarının 80%-i, banan, təbii kauçuk və xam neft bazarlarının 75%-i onların nəzarətindədir.ABŞ-ın ixrac əməliyyatlarının yarısı amerikan və xarici TMŞ-lər tərəfindən həyata keçirilir. Böyük Britaniyada onların payı 80%-ə, Sinqapurda 90%-ə çatır. Yeni texnologiyaların transferti ilə əlaqədar ödəmələrin böyük hissəsi TMŞ-lərin daxilində həyata keçirilir: ABŞ-da onların payı 80%, Böyük Britaniyada 90% təşkil edir. TMŞ-lərin 60%-i maddi istehsal sahəsində, 37%-i xidmət sahəsində, 3%-i isə hasilat sənayesində və kənd təsərrüfatında fəaliyyət göstərirlər.

Xarici aktivlərinin həcminə görə 100 ən iri TMŞ-lərin siyahısı Cədvəl 9.3-də verilmişdir. Göründüyü kimi, bütün 100 ən iri TMŞ-nin demək olar ki, hamısı inkişaf etmiş ölkələrdə yerləşir.

100 ən iri qlobal TMŞ-nin ümumiləşdirilmiş göstəriciləri Cədvəl 9.4-də əks olunmuşdur. Cədvəldən göründüyü kimi, 100 ən iri TMŞ-nin xarici aktivlərinin həcmi son illərdə 40,3% artaraq 2968 milyard dollar təşkil etmişdir. Xarici satışların həcmi isə əksinə o

[1] Bu və bundan sonrakı göstəricilər UNCTAD-ın "World Investment Report 2003" (New York and Geneva, 2003) hesabatından götürülmüşdür.

qədər yüksək templə artmamışdır. Burada artım 5,5%-ə bərabər olmuş və ümumi məbləğ 2247 milyard dollar təşkil etmişdir. Xarici filiallarda çalışan işçilərin sayı isə 16,2% artaraq 7 milyon nəfəri ötmüşdür.

Bu 100 TMŞ dünya iqtisadiyyatına çox güclü təsir göstərir, çünki beynəlxalq istehsalın nüvəsini formalaşdıran istehsal və maliyyə güclərinin əksəriyyəti məhz onların əlində cəmlənmişdir. Ona görə də təsadüfi deyildir ki, bu qrup TMŞ-lərdə transmillilik indeksi daha yüksəkdir və bu indeks artmağa doğru meyllidir: 1999-cu ildə bu indeks 52,3-ə bərabər olsa da, sonrakı iki ildə 5,5 bənd artaraq 57,8 təşkil etmişdir.

Cədvəldən belə bir nəticə çıxarmaq olar ki, 64 min TMŞ-nin xarici aktivlərinin 11,2%-i, xarici satışlarının 12,7%-i, işçilərin isə 13,3%-i bu 100 ən iri TMŞ-nin payına düşür.

Milli-dövlət mənşəsi baxımından 100 ən iri TMŞ-nin 90%-inin mənzil-qərargahları “triada”da (Şimali Amerika, Qərbi Avropa və Yaponiya) yerləşir. Bunu Cədvəl 9.5-dən əyani surətdə görmək olar.

Cədvəldən göründüyü kimi, ən çox TMŞ ABŞ-a məxsusdur. Belə ki, 100 ən iri TMŞ-dən 29-u bu ölkənin payına düşür. 100 ən iri TMŞ-nin xarici aktivlərinin 29,2%-i ABŞ şirkətlərinə məxsusdur. Bununla belə, “Qrup 100”ün daxilində ABŞ şirkətlərinin sayı demək olar ki, dəyişməsə də, onların xarici aktivlərdəki payı aşağı düşməyə meyllidir. Eyni zamanda, ABŞ TMŞ-lərinin transmillilik indeksi artmaqdadır.

Cədvəl 9.3.

Xarici aktivlərin həcminə görə dünyanın 100 ən iri transmilli şirkəti, 2001

(milyon dollarla və nəfərlə)

2001 sıralaması		2000 sıralaması		Şirkət	Ölkə	Sahə	Aktivlər		Satışlar		İşçilər		TMI (%)
Xarici aktivlər	**TMİ**	**Xarici aktivlər**	**TMİ**				*Xarici*	*Cəmi*	*Xarici*	*Cəmi*	*Xarici*	*Cəmi*	
1	13	1	15	Vodafone	Birləşmiş Krallıq	Telekommunikasiya	187792	207458	24602	32744	56430	67178	83.2
2	83	2	73	General Electric	ABŞ	Elektrik avadanlığı	180031	495210	39914	125913	152000	310000	39.0
3	15	7	24	BP	Birləşmiş Krallıq	Neft	111207	141518	141225	175389	90500	110150	80.5
4	36	4	42	Vivendi Universal	Fransa	Müxtəlif	91120	123156	29652	51423	256725	381504	66.3
5	82	-	-	Deutsche Telekom AG	Almaniya	Telekommunikasiya	90657	145802	11836	43309	78722	257058	40.0
6	39	3	30	ExxonMobil Corporation	ABŞ	Neft	89426	143174	145814	209417	61148	97900	64.8
7	85	38	85	Ford Motor Company	ABŞ	Avtomobil	81169	276543	52983	162412	188919	354431	38.4
8	87	5	84	General Motors	ABŞ	Avtomobil	75379	323969	45256	177260	148000	365000	29.8
9	48	6	46	Royal Dutch/Shell Group	Bir.Kral/Niderland	Neft	73492	111543	72952	135211	52109	89939	59.3
10	21	19	62	TotalFinaElf	Fransa	Neft	70030	78500	74647	94418	69037	122025	74.9
11	18	15	23	Suez	Fransa	Elektrik, qaz və	6934	7928	2991	3797	1287	1880	78.

						su	5	0	9	5	50	50	2
12	47	8	80	Toyota Motor Corporation	Yaponiya	Avtomobil	6840 0	1447 93	5988 0	1088 08	1869 11	2467 02	59. 3
13	63	10	47	Fiat Spa	İtaliya	Avtomobil	4874 9	8926 4	2486 0	5200 2	1035 65	1987 64	51. 5
14	52	9	55	Telefonica SA	İspaniya	Telekommunika siya	4812 2	7701 1	1430 3	2777 5	9351 7	1615 27	57. 3
15	51	12	23	Volkswagen Group	Almaniya	Avtomobil	4748 0	9252 0	5742 6	7937 6	1575 79	3244 13	57. 4
16	57	13	93	Chevron Texaco Corp.	ABŞ	Neft	4494 3	7757 2	5767 3	1044 09	3556 9	6756 9	55. 3
17	38	14	52	Hutchinson Whampoa Limited	Honq-Konq, Çin	Müxtəlif	4098 9	5528 1	6092	1141 5	5347 8	7725 3	65. 6
18	11	17	11	News Corporation	Avstraliya	Media	3565 0	4000 7	1388 0	1508 7	2470 0	3380 0	84. 7
19	44	29	43	Honda Motor Co Ltd.	Yaponiya	Avtomobil	3525 7	5205 6	4008 8	5595 5	5900 0	1206 00	62. 8
20	86	23	77	E. On	Almaniya	Elektrik, qaz və su	3399 0	8775 5	2274 4	7141 9	6428 5	1519 53	37. 6
21	20	18	4	Nestle SA	İsveçrə	Ərzaq və içkilər	3306 5	5582 1	3470 4	5071 7	2233 24	2297 65	75. 0
22	81	61	86	RWE Group	Almaniya	Elektrik, qaz və su	3280 9	8102 4	2315 1	5803 9	6560 9	1556 34	40. 8
23	65	11	57	IBM	ABŞ	Elektronika avadanlığı	3280 0	8831 3	5065 1	8586 6	1739 69	3198 76	50. 2
24	3	24	3	ABB	İsveçrə	Maşın və avadanlıq	3058 6	3230 5	1887 6	1938 2	1484 86	1568 65	95. 6
25	35	37	49	Unilever	Bir.Kral/Nid erland	Müxtəlif	3052 9	4692 2	2867 5	4680 3	2040 00	2790 00	66. 5
26	75	36	74	ENI Group	İtaliya	Neft	2993 5	5558 4	1943 7	4386 1	2675 0	8017 8	43. 8
27	60	21	51	BMW AG	Almaniya	Avtomobil	2990	4541	2530	3448	2333	9727	54.

							1	5	4	2	8	5	4
28	7	25	10	Philips Electronics	Niderland	Elektronika	2941	3407	2759	2899	1576	1886	88.
						avadanlığı	6	0	8	2	61	43	4
29	45	45	41	Carrefour SA	Fransa	Pərakəndə satış	2934	4117	3151	6229	2358	3585	62.
							2	2	3	4	94	01	6
30	91	-	-	Electricite De France	Fransa	Elektrik, qaz və	2814	1201	1246	3650	3806	1624	27.
						su	1	24	8	2	6	91	0
31	69	20	87	Repsol YPF SA	İspaniya	Neft	2702	4557	1375	3913	1645	3545	47.
							8	5	2	5	5	2	0
32	53	22	48	Sony Corporation	Yaponiya	Elektronika	2693	6139	3860	5759	9930	1680	56.
						avadanlığı	0	3	5	5	0	00	7
33	40	40	56	Aventis SA	Fransa	Əczaçılıq	2636	3476	1337	2056	4796	9172	64.
							8	1	7	7	8	9	4
34	95	28	91	Wal-Mart Stores	ABŞ	Pərakəndə satış	2632	8345	3548	2177	3030	1383	23.
							4	1	5	99	00	000	2
35	97	16	93	DaimlerChrysler AG	Almaniya/A	Avtomobil	2579	1837	4355	1370	7644	3724	22.
					BŞ		5	65	6	51	1	70	1
36	6	-	-	Lafarge SA	Fransa	Konstruksiya	2490	2649	1053	1228	7394	8289	89.
						materialı	6	3	7	0	0	2	7
37	70	32	66	Nissan Motor Co Ltd.	Yaponiya	Avtomobil	2438	5411	2907	4709	3741	1250	45.
							2	3	8	1	7	99	6
38	24	63	50	AES Corporation	ABŞ	Elektrik, qaz və	2390	3673	5809	9327	3500	3800	73.
						su	2	6			0	0	2
39	5	34	18	Roche Group	İsveçrə	Əczaçılıq	2279	2528	1715	1746	5545	6371	91.
							4	9	6	3	1	7	8
40	54	33	37	BASF AG	Almaniya	Kimya	2087	3267	1710	2913	4160	9254	55.
							2	1	8	6	6	5	9
41	96	64	96	Deutsche Post AG	Almaniya	Nəqliyyat və	2084	1388	9844	2992	5268	2762	22.
						qoruma	0	37		4	0	35	3
42	58	35	31	Bayer AG	Almaniya	Əczaçılıq/kimya	2029	3281	1577	2714	5230	1169	54.
							7	7	8	2	0	00	9
43	29	70	53	GlaxoSmithkline Plc	Birləşmiş	Əczaçılıq	2029	3175	2731	2968	6096	1074	70.

					Krallıq		5	8	9	9	2	70	9
44	33	53	14	Royal Ahold NV	Niderland	Pərakəndə satış	19967	28562	40150	59701	183851	270739	68.4
45	27	57	33	Compagnie De Saint-Gobain SA	Fransa	Konstruksiya materialı	19961	28478	19091	27245	130000	173329	71.7
46	26	-	-	BHP Billiton Group	Avstraliya	Dağ sənayesi/karxana	19898	29552	14821	17778	33070	51037	71.8
47	10	27	19	Diageo Plc	Birləşmiş Krallıq	Ərzaq və içkilər	19731	26260	13747	16020	59868	62124	85.8
48	55	95	67	Conoco Inc.	ABŞ	Neft	19383	27904	17530	38737	10362	20033	55.5
49	90	100	94	Philip Morris Companies İnc.	ABŞ	Müxtəlif	19339	84968	33944	89924	39831	175000	27.8
50	28	-	-	National Grid Transco	Birləşmiş Krallıq	Elektrik, qaz və su	19080	24839	3829	6308	10154	13236	71.4
51	59	-	-	Pinault-Printemps Redoute SA	Fransa	Pərakəndə satış	18285	30991	13627	24921	54231	107571	54.7
52	68	43	59	Pfizer Inc.	ABŞ	Əczaçılıq	18160	39153	12327	32259	54000	90000	48.2
53	62	55	69	Motorola Inc.	ABŞ	Telekommunikasiya	18116	33398	16051	30004	57720	111000	53.2
54	72	41	79	Texas Utilities Company	ABŞ	Elektrik, qaz və su	17966	42275	13534	27927	7869	18301	44.7
55	2	49	2	Thomson Corporation	Kanada	Çap və nəşr	17815	18402	7086	7237	43338	44000	97.7
56	12	-	-	Nortel Networks	Kanada	Telekommunikasiya	17474	21137	16571	17511	38800	52600	83.7
57	42	30	26	Alcatel	Fransa	Maşın və avadanlıq	17356	32382	15786	22729	68191	99314	63.9
58	73	46	60	Procter & Gamble	ABŞ	Müxtəlif	17342	40776	19040	40238	43381	102000	44.1

59	32	47	27	Coca-Cola Company	ABŞ	Ərzaq və içkilər	17058	22417	12566	20092	26147	38341	68.9
60	61	44	58	Hewlett-Packard	ABŞ	Elektronika avadanlığı	17007	32584	26393	45226	44992	86200	54.2
61	1	-	-	NTL Incorporated	ABŞ	Telekommunikasiya	16815	16834	3699	3699	19178	19200	99.9
62	77	-	-	MMO2	Birləşmiş Krallıq	Telekommunikasiya	16744	31605	2057	6129	6366	15116	42.9
63	31	78	36	Cable & Wireless Plc	Birləşmiş Krallıq	Telekommunikasiya	16659	23258	4955	8472	27750	35561	69.4
64	88	96	90	Mitsubishi Corporation	Yaponiya	Avtomobil	16556	61087	15821	100553	18779	44034	28.5
65	22	69	28	Volvo AB	İsveç	Avtomobil	15928	24449	17011	18322	47463	72031	74.6
66	25	26	8	Anglo American	Birləşmiş Krallıq	Dağ sənayesi/karxana	15848	25501	13509	19282	175000	204000	72.7
67	74	62	78	Matsushita Electric Industrial Co.	Yaponiya	Elektronika avadanlığı	15712	57204	26815	52263	142984	267196	44.1
68	37	-	-	Singtel Ltd.	Sinqapur	Telekommunikasiya	15594	19108	1362	4054	17574	21535	65.6
69	78	-	-	Du Pont (E.I.) De Nemours	ABŞ	Əczaçılıq/kimya	15536	40319	12672	24726	30441	79000	42.8
70	76	98	54	Renault SA	Fransa	Avtomobil	15444	44414	19825	32589	48826	140417	43.5
71	4	-	-	Holcim AG	İsveçrə	Q/metal mineral əmtəə	15016	16097	7454	8170	44613	47362	92.9
72	94	42	89	Mitsui & Co Ltd	Yaponiya	Topdan satış	14733	50013	25553	96174	6308	36116	24.5
73	66	50	61	Dow Chemical Company	ABŞ	Əczaçılıq/kimya	14508	35515	16080	27805	26161	52689	49.4
74	71	-	-	Thyssenkrupp AG	Almaniya	Metal və metal	1401	3156	1543	3378	8822	1935	45.

						əmtəə	8	5	6	2	1	16	2
75	17	54	22	Stora Enso Oy	Finlandiya	Kağız	13471	18214	11415	12111	29221	44275	78.1
76	67	-	-	Scottish Power	Birləşmiş Krallıq	Elektrik, qaz və su	13186	23269	4520	9050	6349	15758	49.0
77	98	56	95	Hitachi Ltd.	Yaponiya	Elektronika avadanlığı	12769	70412	14130	60753	72849	321517	21.4
78	14	52	9	Astrazeneca Plc	Birləşmiş Krallıq	Əczaçılıq	12762	17985	15508	16480	42400	52600	81.9
79	49	67	39	McDonald's Corporation	ABŞ	Restoran	12755	22535	8535	14870	251023	395000	59.2
80	43	-	-	Bertelsmann	Almaniya	Media	12755	21028	11834	17015	48426	80296	63.5
81	30	76	40	Cemex S.A.	Meksika	Konstruksiya materialı	12645	16282	4390	6730	17449	25519	70.4
82	23	-	-	Nokia	Finlandiya	Telekommunikasiya	12592	19870	27557	27963	35470	57716	74.5
83	19	-	-	Reed Elsevier	Niderland/Bir Kral	Çap və nəşr	12309	14255	4853	6607	25500	34600	77.8
84	8	68	21	WPP Group Plc	Birləşmiş Krallıq	İşgüzar xidmətlər	11998	14368	27853	30265	43690	50487	87.4
85	64	92	63	LG Electronics Inc.	Cənubi Koreya	Elektronika avadanlığı	11561	20304	10009	22528	21017	42512	50.3
86	16	75	17	Danone Group SA	Fransa	Ərzaq və içkilər	11429	15146	9950	12972	88285	100560	80.0
87	9	83	25	Pearson Plc	Birləşmiş Krallıq	Media	10949	11646	5157	6122	23291	29027	86.2
88	84	59	70	Johnson & Johnson	ABŞ	Əczaçılıq	10891	38488	12800	33004	50645	101800	38.9
89	46	39	1	Rio Tinto Plc	Birlş Kral./Avstral.	Dağ sənayesi/karxana	10852	19616	6052	10438	26384	36141	62.1

90	92	73	81	Merck & Co	ABŞ	Əczaçılıq	10750	44007	7803	47716	27700	78100	25.4
91	56	-	-	Amerada Hess Corporation	ABŞ	Neft	10721	15369	3589	13413	7560	10838	55.4
92	34	31	5	British American Tobacco Plc	Birləşmiş Krallıq	Tütün	10355	16403	11613	17352	59358	81425	67.7
93	80	-	-	Abbott Laboratories	ABŞ	Əczaçılıq	10286	23296	6036	16285	31537	71426	41.8
94	41	-	-	LVMH Moet-Hennessy SA	Fransa	Lüks əmtəələr	10208	21115	8907	10963	34095	53795	64.3
95	100	58	100	Verizon Communications	ABŞ	Telekommunikasiya	10159	170795	2541	67190	10012	250309	4.6
96	79	-	-	Alcoa	ABŞ	Metal və metal əmtəə	9966	28355	7859	22859	72500	129000	41.9
97	99	-	-	Bell Canada Enterprises	Kanada	Telekommunikasiya	9900	34160	2066	14027	11250	75000	19.6
98	50	-	-	Ericsson LM	İsveç	Telekommunikasiya	9742	24130	17461	22442	47870	85198	58.1
99	93	60	99	Mirant Corp.	ABŞ	Elektrik, qaz və su	9730	22754	4961	31502	1600	10000	24.8
100	89	-	-	International Paper Company	ABŞ	Kağız	9536	37158	5808	26363	37000	100000	28.2

Qeyd 1: Cədvəldə ancaq qeyri-maliyyə TMŞ-ləri əks olunmuşlar.

Qeyd 2: TMİ – transmillilik indeksi olub üç nisbətin (xarici aktivlərin ümumi aktivlərdə payı, xarici satışların ümumi satışlarda payı, xarici şçilərin ümumi məşğulluqda payı) orta göstəricisini əks etdirir.

Mənbə: World Investment Report 2003, UNCTAD, New York and Geneva, 2003

Cədvəl 9.4.

100 qlobal TMŞ-nin göstəriciləri:
aktivlərin və satışların həcmi (milyard dollar),
işçilərin sayı (nəfər)

Göstəricilər	2001	2000	1999	2001/1999, %-lə
Aktivlər				
Xarici	2968	2554	2115	40,3
Cəmi	5926	6293	5101	16,2
Satışlar				
Xarici	2247	2441	2129	5,5
Cəmi	4450	4797	4318	3,1
İşçilər				
Xarici	7038511	7132946	6057557	16,2
Cəmi	13783050	14257204	13385861	3,0
Orta TMİ	57,8	55,7	52,3	5,5

Mənbə: "World Investment Report 2003" (UNCTAD, New York and Geneva, 2003) hesabatının göstəriciləri əsasında müəlliflərin hesablamaları.

"Qrup 100"də Yaponiya şirkətlərinin sayı isə əksinə, demək olar ki, yarıbayarı azalmışdır. Hazırda 100 ən iri TMŞ-dən 8-i bu ölkəyə məxsusdur. Yapon şirkətlərinin sayının azalması onların xarici aktivlərdəki payının da aşağı düşməsinə səbəb olmuşdur. 2001-ci ilin yekununa görə bu rəqəm 7,2%-ə bərabər olub. Bununla belə, Yaponiya TMŞ-lərinin də transmillilik indeksi artmaqdadır.

100 ən iri TMŞ-lər arasında Avropa Birliyi ölkələrinə məxsus olanların sayı isə getdikcə artmaqdadır. 2001-ci ildə onlardan 51-i AB-yə daxil olan ölkələrə məxsus olub. Say artımı onların xarici aktivlərdəki payının da yüksəlməsinə səbəb olub. 2001-ci ildə bu rəqəm 54,9%-ə bərabər olub. Transmillilik indeksi isə əksinə azalmağa doğru meyllidir. Birlik daxilində isə "Qrup 100"ə daxil olan ən çox TMŞ Böyük Britaniya (17), Fransa (13) və Almaniyaya (11) məxsusdur.

Cədvəl 9.5.

100 ən iri TMŞ-lərin mənşə ölkələri,

transmillilik indeksi və xarici aktivlərinə görə

Ölkə	Orta TMİ, %-lə			100 ən iri TMŞ-nin xarici aktivlərində payı, %-lə			Sayı		
	2001	*1995*	*1990*	*2001*	*1995*	*1990*	*2001*	*1995*	*1990*
Avropa Birliyi	**62,6**	**66,0**	**56,7**	**54,9**	**43,8**	**45,5**	**51**	**39**	**48**
Fransa	64,7	57,6	50,9	14,6	8,9	10,4	13	11	14
Almaniya	44,9	56,0	44,4	11,8	12,2	8,9	11	9	9
Böyük Britaniya	71,5	64,8	68,5	20,0	12,2	8,9	17	10	12
Niderland	72,1	79,0	68,5	5,6	8,2	8,9	5	4	4
İtaliya	47,7	35,8	38,7	2,7	2,3	3,5	2	2	4
İsveç	66,4	80,6	71,7	0,9	1,7	2,7	2	3	5
Finlandiya	76,3	-	-	0,9	-	-	2	-	-
İspaniya	52,2	-	-	2,5	-	-	2	-	-
Belçika	-	70,4	60,4	-	0,9	1,0	-	2	1
Şimali Amerika	**47,1**	**46,0**	**41,2**	**30,7**	**35,9**	**32,5**	**32**	**34**	**30**
ABŞ	45,0	41,9	38,5	29,2	33,3	31,5	29	30	28
Kanada	67,0	76,5	79,2	1,5	2,7	1,0	3	4	2
Yaponiya	**42,9**	**31,9**	**35,5**	**7,2**	**15,1**	**12,0**	**8**	**17**	**12**
Digər ölkələr	**75,1**	**66,9**	**73,0**	**8,4**	**9,0**	**10,0**	**11**	**10**	**10**
İsveçrə	88,8	83,6	84,3	3,4	6,6	7,5	4	5	6
Avstraliya	72,9	-	51,8	2,2	-	1,6	3	-	2
Honq-Konq, Çin	65,6	-	-	1,4	-	-	1	-	-
Sinqapur	65,6	-	-	0,5	-	-	1	-	-
Meksika	70,4	-	-	0,4	-	-	1	-	-
Cənubi Koreya	50,3	47,7	-	0,4	0,7	-	1	1	-
Venesuela	-	44,4	-	-	0,4	-	-	1	-
Yeni Zelandiya	-	-	62,2	-	-	0,5	-	-	1
Norveç	-	-	58,1	-	-	0,4	-	-	1
Cəmi ortalama	**57,8**	**51,5**	**51,1**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Qeyd: Bəzi transmilli şirkətlər milliliyinə görə iki ölkəyə məxsus olduqlarından onlar hər iki ölkəyə aid edilirlər. Lakin, ümumi hesablama aparılarkən onlar bir dəfə nəzərə alınıblar. Məsələn, Royal Dutch Shell Böyük Britaniya və Niderlanda məxsusdur. Bu şirkətin göstəriciləri hər iki ölkə üzrə göstəricilər hesablanarkən nəzərə alınıb. Amma, Avropa Birliyi üzrə ümumi göstərici hesablanarkən bu şirkətin göstəriciləri bir dəfə nəzərə alınıb.

Mənbə: "World Investment Report 2003" (UNCTAD, New York and Geneva, 2003) hesabatının göstəriciləri əsasında müəlliflərin hesablamaları.

100 qlobal TMŞ-nin sənaye-sahəvi ixtisaslaşmasını xarakterizə edən göstəricilər Cədvəl 9.6-da cəmlənmişdir.

Cədvəl 9.6.

100 qlobal TMŞ-nin sahəvi ixtisaslaşması

Sahələr	**Sahə üzrə orta TMİ, %-lə**			**Sayı**		
	2001	*1995*	*1990*	*2001*	*1995*	*1990*
Telekommunikasiya	57,8	46,3	46,2	13	5	2
Avtomobil	47,3	42,3	35,8	12	14	13
Neft hasilatı, emalı və daşınması, dağ sənayesi	64,3	50,3	47,3	12	14	13
Əczaçılıq	55,5	63,1	66,1	11	6	6
Kommunal xidmətlər	49,6	-	-	9	-	-
Elektronika/elektrik avadanlığı	50,5	49,3	47,4	8	18	14
Ərzaq və içkilər/tütün	75,5	61,0	59,0	5	12	9
Müxtəlif əmtəələr	54,1	43,6	29,7	5	2	2
Pərakəndə ticarət	52,2	-	-	4	-	-
Media	78,1	83,4	82,6	3	2	2
Tikinti	77,3	67,8	58,8	3	3	4
Maşınqayırma	79,8	37,9	54,5	2	1	3
Metallurgiya	43,6	27,9	55,1	2	2	6
Çap və nəşr	87,8	-	-	2	-	-
Kağız sənayesi	53,2	-	-	2	-	-
Kimya sənayesi	55,9	63,3	60,1	1	11	12
Topdansatış ticarət	-	30,5	32,4	-	5	7
Digər	58,4	59,4	57,6	6	5	7
Cəmi ortalama	**61,4**	**51,5**	**51,1**	**100**	**100**	**100**

Mənbə: "World Investment Report 2003" (UNCTAD, New York and Geneva, 2003) hesabatının göstəriciləri əsasında müəlliflərin hesablamaları.

Göründüyü kimi, "Qrup 100"ə daxil olan TMŞ-lərin sahəvi ixtisaslaşmasında ciddi dəyişikliklər baş vermişdir. Belə ki, telekommunikasiya sahəsində çalışan çirkətlərin sayı 1990-cı ildə 2-yə bərabər olubsa, 2001-ci ildə bu rəqəm 13 təşkil edib. Digər tərəfdən əczaçılıqla məşğul olan şirkətlərin sayı artıb. Bundan əlavə isə 1990 və 1995-ci illərdə ilk 100-lüyə kommunal xidmətlərin göstərilməsi ilə məşğul olan heç bir şirkət daxil deyildisə, 2001-ci ildə isə siyahıda artıq 9 bu cür şirkət olub.

Avtomobil sənayesində və neft hasilatı, emalı və daşınması, o cümlədən dağ sənayesində fəaliyyət göstərən şirkətlərin sayı demək olar ki, dəyişməyib.

Ən çox azalma isə elektronika və elektrik avadanlığı, ərzaq, içkilər və tütün, kimya və metallurgiya sənaye sahələrində baş vermişdir.

Yuxarıdakı cədvəllərdə "transmillilik indeksi" adlanan anlayışdan istifadə edilir. Şirkətin beynəlxalq istehsal-maliyyə əməliyyatlarına cəlb edilməsi səviyyəsini əks etdirən bu indeks TMŞ-lərin üç əsas parametrinin məcmulaşdırılması əsasında əldə edilir:

- xarici aktivlərin məcmu aktivlərə nisbəti;
- xarici satışların məcmu satışlara nisbəti;
- xaricdə fəaliyyətdə olan işçilərin sayının məcmu işçilərin sayına nisbəti.

TMŞ-lərin ***inkişaf etməkdə olan ölkələr***də aktivliyi də kifayət qədər yüksəkdir. Cədvəl 9.7-də xarici aktivlərin həcminə görə inkişaf etməkdə olan ölkələrin 50 ən iri TMŞ-si əks olunmuşdur.

İnkişaf etməkdə olan ölkələrin beynəlxalq şirkətlər xeyli müddətdir ki, yaranmalarına baxmayaraq, onların aktiv fəaliyyəti nisbətən yaxın zamanlarda başlanmışdır. İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə fəaliyyət göstərən TMŞ-lər üçün xarici satışların məcmu satışlara və xarici aktivlərin məcmu aktivlərə nisbətlərinin yüksək olması xarakterikdir. Bunu inkişaf etməkdə olan ölkələrin 50 ən iri TMŞ-nin göstəricilərinin ümumiləşdirildiyi Cədvəl 9.8-dən də görmək olar.

Ümumilikdə inkişaf etməkdə olan ölkələrin həcmləri (xarici aktivlər üzrə) nisbətən o qədər də böyük deyil. Onların xarici aktivlərinin orta göstərici 3,7 milyard dollara bərabərdir. Bu göstərici "Qrup 100" üzrə isə təxminən 30 milyard dollar təşkil edir. Buna baxmayaraq, inkişaf templərinə görə "Qrup 50" "Qrup 100"ü kifayət qədər üstələyir.

İnkişaf etməkdə olan ölkələrin TMŞ-ləri arasında Honq-Konq, Cənubi Koreya, Sinqapur, Çin, Meksika və Braziliya TMŞ-ləri çoxluq təşkil edir (Cədvəl 9.9).

İnkişaf etməkdə olan ölkələrin 50 ən iri TMŞ-nin fəaliyyət sahələri üzrə ixtisaslaşması isə Cədvəl 9.10-da göstərilmişdir.

Cədvəl 9.7.

Xarici aktivlərin həcminə görə inkişaf etmkdə olan ölkələrin 50 ən iri transmilli şirkəti, 2001

(milyon dollarla və nəfərlə)

Sıralama		Şirkət	Ölkə	Sahə	Aktivlər		Satışlar		İşçilər		TMI (%)
Xarici aktivlər	TMİ				*Xarici*	*Cəmi*	*Xarici*	*Cəmi*	*Xarici*	*Cəmi*	
1	12	Hutchinson Whampoa Ltd.	Honq-Konq, Çin	Müxtəlif	40989	55281	6092	11415	53478	77253	65.6
2	11	Singtel Ltd.	Sinqapur	Telekommunikasiya	15594	19108	1362	4054	17574	21535	65.6
3	9	Cemex S.A.	Meksika	Q/metal mineral məhsul	12645	16282	4390	6730	17449	25519	70.4
4	22	LG Electronics Inc.	Cənubi Koreya	Elektronika avadanlığı	11561	20304	10009	22528	21017	42512	50.3
5	41	Petroleos De Venezuela	Venesuela	Neft	7964	57542	19801	46250	5480	46425	22.8
6	42	Petronas – Petroliam Nasional Berhad	Malayziya	Neft	7877	37933	5359	17681	4006	25724	22.2
7	45	New World Development Co., Ltd.	Honq-Konq, Çin	Müxtəlif	4715	16253	565	2933	800	26100	17.1
8	4	Neptune Orient Lines Ltd.	Sinqapur	Nəqliyyat və qoruma	4674	4951	2970	4737	10412	11777	81.8
9	16	Citic Pacific Ltd.	Honq-Konq, Çin	Müxtəlif	4184	7798	1109	2212	7354	11733	55.5
10	14	Jardine Matheson Holdings Ltd.	Honq-Konq, Çin	Müxtəlif	4080	7166	6297	9413	62629	110000	60.3
11	28	Samsung Electronics Co., Ltd.	Cənubi Koreya	Elektronika	3840	4169	2511	3715	2395	7368	36.

				avadanlığı		2	2	5	3	2	4
12	2	Guangdong Investment Ltd.	Honq-Konq, Çin	Müxtəlif	3694	4042	854	932	6869	7641	91.0
13	5	Shangri-La Asia Ltd.	Honq-Konq, Çin	Otel və motellər	3606	4565	458	560	13033	16500	79.9
14	10	Sappi Ltd.	Cənubi Afrika	Kağız	3463	4504	3223	4184	10429	18231	70.4
15	46	Hyundai Motor Company	Cənubi Koreya	Avtomobil	3210	33216	6943	33199	5516	91958	12.2
16	8	Flextronics International Ltd.	Sinqapur	Elektronika avadanlığı	2983	4115	5363	6691	50734	70000	75.0
17	13	City Developments Ltd.	Sinqapur	Otellər	2870	6454	857	1302	11457	14337	63.4
18	44	Samsung Corporation	Cənubi Koreya	Elektronika avadanlığı	2800	9400	5800	32300	...	4164	17.4
19	26	China National Chemicals, Imp. & Exp. Corp.	Çin	Müxtəlif	2788	4928	9145	16165	350	7950	39.2
20	18	South African Breweries Plc	Cənubi Afrika	Ərzaq və içkilər	2785	4399	2433	4364	15450	33230	55.2
21	34	America Movil	Meksika	Telekommunikasiya	2323	10137	919	4385	7142	14786	30.7
22	31	Perez Company	Argentina	Neft	2154	6244	471	1655	1182	3427	32.5
23	3	Guangzhou Investment Company Ltd.	Honq-Konq, Çin	Müxtəlif	2129	2559	362	433	12920	13120	88.4
24	49	Taiwan Semiconductor Manufacturing Co., Ltd.	Tayvan əyaləti, Çin	Elektronika avadanlığı	2033	10446	...	3751	...	13669	7.0
25	1	First Pacific Company Ltd.	Honq-Konq, Çin	Elektronika avadanlığı	2007	2046	1852	1852	47998	48046	99.3
26	50	Petroleo Brasileiro S.A. – Petrobras	Braziliya	Neft	1715	36864	848	24549	1790	38483	4.3
27	20	Acer Inc.	Tayvan əyaləti,	Elektronika	1686	3344	2198	3754	2259	4480	53.

			Çin	avadanlığı						1
28	47	Posco	Cənubi Koreya	Metal və metal məhsul	1589	18164	1378	10497	1949	28619	9.6
29	33	San Miguel Corporation	Filippin	Ərzaq və içkilər	1584	3203	743	2384	3460	26697	31.2
30	48	CLP Holdings	Honq-Konq, Çin	Elektrik, qaz və su	1559	6798	93	3205	36	4085	8.9
31	17	Panamco	Meksika	Ərzaq və içkilər	1549	2693	1362	2651	14955	26000	55.5
32	32	Metalurgica Gerdau S.A.	Braziliya	Metal və metal məhsul	1488	4379	988	2495	3774	16000	32.4
33	39	United Microelectronics Corporation	Tayvan əyaləti, Çin	Elektronika avadanlığı	1462	9140	966	2081	1007	8543	24.7
34	40	Keppel Corporation Ltd.	Sinqapur	Müxtəlif	1422	6332	661	3283	4507	16223	23.5
35	19	Barloworld Ltd.	Cənubi Afrika	Müxtəlif	1409	2403	2027	3521	10222	23233	53.4
36	21	Fraser & Neave Ltd.	Sinqapur	Ərzaq və içkilər	1229	4282	949	1660	7920	11455	51.7
37	25	Sime Darby Berhad	Malayziya	Müxtəlif	1225	3290	1911	3174	6827	26384	41.1
38	6	Orient Overseas International Ltd.	Honq-Konq, Çin	Nəqliyyat və qoruma	1170	2136	2290	2379	4017	4686	78.9
39	15	Gruma S.A. De C.V.	Meksika	Ərzaq və içkilər	1118	1828	1205	1889	8664	15585	60.2
40	27	Naspers Ltd.	Cənubi Afrika	Media	979	1470	332	1059	1523	10706	37.4
41	43	Copec – Compania De Petroleos De Chile	Çili	Neft	969	6432	1118	3577	754	8367	18.4
42	7	Savia S.A. De C.V.	Meksika	Müxtəlif	961	1585	635	683	5983	8085	75.9
43	30	Amsteel Corporation Berhad	Malayziya	Müxtəlif	959	3171	585	1480	8084	2674	33.

										5	3
44	38	Johnnic Holdings Ltd.	Cənubi Afrika	Telekommunikasiya	839	2606	336	1687	2138	9408	24.9
45	35	Grupo Imsa	Meksika	Metal və metal məhsul	828	3041	824	2233	4457	16373	30.4
46	24	Great Eagle Holdings Ltd.	Honq-Konq, Çin	İşgüzar xidmətlər	781	3721	177	343	1613	2656	44.4
47	23	Delta Electronics Inc.	Tayvan əyaləti, Çin	Elektronika avadanlığı	774	1510	487	1273	5883	11480	46.9
48	29	Genting Berhad	Malayziya	Otellər	740	2690	306	829	5611	15200	33.8
49	36	Grupo Bimbo S.A. De C.V.	Meksika	Ərzaq və içkilər	738	2443	883	3588	21448	71000	28.3
50	37	Advanced Semiconductor Engineering Inc.	Tayvan əyaləti, Çin	Elektronika avadanlığı	732	3038	271	1096	4870	15681	26.6

Qeyd 1: Cədvəldə ancaq qeyri-maliyyə TMŞ-ləri əks olunmuşlar.

Qeyd 2: TMİ – transmillilik indeksi olub üç nisbətin (xarici aktivlərin ümumi aktivlərdə payı, xarici satışların ümumi satışlarda payı, xarici şçilərin ümumi məşğulluqda payı) orta göstəricisini əks etdirir.

Mənbə: World Investment Report 2003, UNCTAD, New York and Geneva, 2003

Cədvəl 9.8.

İnkişaf etməkdə olan ölkələrin
50 ən iri TMŞ-nin ümumiləşdirilmiş göstəriciləri:
aktivlərin və satışların həcmi (milyon dollar),
işçilərin sayı (nəfər)

Göstəricilər	2001	2000	1999	2001/1999, %-lə
Aktivlər				
Xarici	186473	155659	129000	44,6
Cəmi	527928	540489	531000	-0,6
Satışlar				
Xarici	145319	189897	122000	19,1
Cəmi	362251	391429	367000	-1,3
İşçilər				
Xarici	540983	403473	383107	41,2
Cəmi	1275493	1317983	1134687	12,4
Orta TMİ	44,8	34,6	38,9	5,9

Mənbə: “World Investment Report 2003” (UNCTAD, New York and Geneva, 2003) hesabatının göstəriciləri əsasında müəlliflərin hesablamaları.

Cədvəllərdəki göstəricilərdən belə bir nəticə çıxarmaq olar ki, inkişaf etməkdə olan ölkələrin 50 lider TMŞ-si müasir iqtisadiyyatın əsas sahələrində əhəmiyyətli mövqelərə malik deyillər. Bununla belə, xidmət sferasında, xüsusilə mehmanxana biznesində onlar güclü mövqelərə malikdirlər. Digər tərəfdən, onlar getdikcə tikinti, neft emalı, eletronika və elektrotexniki avadanlıq, telekommunikasiya sahələrinə daxil olurlar.

Mərkəzi və Şərqi Avropa ölkələrindən olan TMŞ-lər müasir dünya iqtisadi həyatında ən yeni hadisələrdən biridir. Onların yaranması daha çox postsosialist dövlətlərinin öz təsərrüfat institutlarını dövlətin və iqtisadiyyatın dövlət sektorunun imkanlarından istifadə etməklə dünya səviyyəsinə qaldırmaq istiqamətində göstərdikləri səylərlə əlaqədardır. Bununla belə, formal olaraq TMŞ əlamətlərinin özündə əks etdirən bu iqtisadi vahidlər də təhlil obyekti kimi əhəmiyyət kəsb edirlər.

Cədvəl 9.9.

İnkişaf etməkdə olan ölkələrin
50 ən iri TMŞ-sinin mənşə ölkələri,
transmillilik indeksi və xarici aktivlərinə görə

Ölkə	Orta TMİ, %-lə			50 ən iri TMŞ-nin xarici aktivlərində payı, %-lə			Sayı		
	2001	*1999*	*1998*	*2001*	*1999*	*1998*	*2001*	*1999*	*1998*
Cənub, Şərq və Cənub-Şərqi Asiya	**46,5**	**39,1**	**35,8**	**76,4**	**72,0**	**65,7**	**33**	**36**	**38**
Honq-Konq, Çin	62,7	45,4	56,6	37,0	26,4	22,0	11	11	10
Sinqapur	60,2	58,9	58,9	15,4	11,2	7,2	6	7	9
Cənubi Koreya	25,2	27,8	31,9	12,3	23,2	16,7	5	9	6
Tayvan, Çin	31,7	43,9	44,2	3,6	2,4	2,4	5	2	2
Malayziya	32,6	24,1	32,3	5,8	7,0	6,3	4	5	6
Çin	39,2	-	24,8	1,5	-	8,8	1	-	3
Filippin	31,2	25,0	30,1	0,8	1,1	1,5	1	1	1
Hindistan	-	9,6	7,7	-	0,7	0,8	-	1	1
Latın Amerikası	**38,5**	**48,3**	**27,3**	**18,5**	**22,0**	**28,3**	**12**	**10**	**9**
Meksika	50,2	48,0	52,6	10,8	7,3	5,9	7	4	3
Braziliya	18,4	30,2	18,5	1,7	5,6	7,6	2	3	3
Venesuela	22,8	29,8	23,7	4,3	6,2	7,3	1	1	1
Argentina	32,5	24,5	19,8	1,2	1,1	4,1	1	1	1
Çili	18,4	35,4	21,8	0,5	1,8	3,4	1	1	1
Afrika	**48,3**	**46,0**	**45,0**	**5,1**	**5,9**	**6,3**	**5**	**4**	**3**
Cəmi ortalama	**44,8**	**34,5**	**33,4**	**100**	**100**	**100**	**50**	**50**	**50**

Qeyd 1: Bəzi transmilli şirkətlər milliliyinə görə iki ölkəyə məxsus olduqlarından onlar hər iki ölkəyə aid edilirlər. Lakin, ümumi hesablama aparılarkən onlar bir dəfə nəzərə alınıblar.

Qeyd 2: Mərkəzi və Şərqi Avropa ölkələrinin TMŞ-ləri bu cədvələ aid edilməyiblər.

Mənbə: "World Investment Report 2003" (UNCTAD, New York and Geneva, 2003) hesabatının göstəriciləri əsasında müəlliflərin hesablamaları.

Mərkəzi və Şərqi Avropa ölkələrinin əsas 25 TMŞ-si Cədvəl 9.11-də əks olunmuşdur.Cədvəlin göstəricilərini inkişaf etmiş, hətta inkişaf etməkdə olan ölkələrin TMŞ-lərinin göstəriciləri ilə müqayisə etsək görərik ki, onların həm ümumi, həm də xarici aktivlərə görə göstəriciləri kifayət qədər kiçikdir.

Cədvəl 9.10.

İnkişaf etməkdə olan ölkələrin

50 ən iri TMŞ-sinin sahəvi ixtisaslaşması

Sahələr	Sahə üzrə orta TMİ, %-lə			Sayı		
	2001	*1999*	*1998*	*2001*	*1999*	*1998*
Müxtəlif əmtəələr	53,7	44,3	40,1	12	14	11
Elektronika/elektrik avadanlığı	43,7	41,5	39,3	10	6	4
Ərzaq və içkilər	47,0	45,0	47,0	6	5	8
Neft hasilatı, emalı və daşınması	20,0	21,6	18,6	5	5	5
Telekommunikasiya	40,4	-	-	3	-	-
Mehmanxana biznesi	59,0	-	-	3	-	-
Metallurgiya	24,1	34,2	27,2	3	3	3
Nəqliyyat	50,7	71,2	50,5	3	3	3
Kağız sənayesi	80,4	63,7	63,8	2	1	1
Avtomobil	70,4	10,9	-	1	1	-
Kommunal xidmətlər	12,2	25,3	20,8	1	2	3
Tikinti	-	39,6	30,2	-	3	6
Əczaçılıq və kimya sənayesi	-	9,6	7,7	-	1	1
Digər	8,9	28,7	45,8	1	6	5
Cəmi ortalama	**42,5**	**36,3**	**35,5**	**50**	**50**	**50**

Mənbə: **“**World Investment Report 2003” (UNCTAD, New York and Geneva, 2003) hesabatının göstəriciləri əsasında müəlliflərin hesablamaları.

TMŞ-yə oxşar şirkətlər Şərqi Avropa ölkələrində hələ 1990-cı illərin əvvəllərində (Polşa və Macarıstanda) meydana gəlməyə başlamışdı. Lakin, onların müəyyən mənada “bərkiməsi” 1990-cı illərin ortasından müşahidə edilməyə başlandı (Cədvəl 9.12).

Cədvəldən göründüyü kimi, son illər “Qrup 25” daxilində ən çox TMŞ Sloveniyaya məxsus olub. Macarıstan və Xorvatiya liderliklərini qoruyub saxlasalar da, Polşa, Çexiya və Slovakiya öz mövqelərini itiriblər. Rusiya isə əksinə öz mövqelərini kifayət qədər gücləndirib.

Mərkəzi və Şərqi Avropa ölkələrinin 25 lider TMŞ-sinin ümumiləşdirilmiş göstəriciləri Cədvəl 9.13-də əks olunub.

Cədvəldən göründüyü kimi, 2001-ci ilin yekununa 25 lider TMŞ-nin xarici aktivlərinin ümumi həcmi 8,9 milyard dollara yaxınlaşıb. Bu, bir TMŞ-nin orta hesabla 357 milyon dollar xarici aktivi olması deməkdir.

Cədvəl 9.11.

Xarici aktivlərin həcminə görə Mərkəzi və Şərqi Avropa ölkələrinin 25 ən iri transmilli şirkəti, 2001

(milyon dollarla və nəfərlə)

Sıralama		**Şirkət**	**Ölkə**	**Sahə**	**Aktivlər**		**Satışlar**		**İşçilər**		**TMI (%)**
Xarici aktivlər	**TMİ**				*Xarici*	*Cəmi*	*Xarici*	*Cəmi*	*Xarici*	*Cəmi*	
1	10	Lukoil Oil Co.	Rusiya Federasiyası	Neft və təbii qaz	5830.0	15859.0	8771.0	14892.0	13000	140000	35.0
2	4	Novoship Co.	Rusiya Federasiyası	Nəqliyyat	998.9	1133.6	302.3	392.1	85	6976	55.5
3	1	Latvian Shipping Co.	Latviya	Nəqliyyat	...	491.2	...	172.9	1313	1762	77.7
4	5	Pliva Group	Xorvatiya	Əczaçılıq	281.1	967.6	477.3	632.2	2900	7208	48.3
5	25	Hrvatska Elektroprivreda d.d.	Xorvatiya	Enerji	272.0	2357.0	8.0	775.0	-	15071	4.2
6	2	Primorsk Shipping Co.	Rusiya Federasiyası	Nəqliyyat	267.3	437.9	114.9	145.7	1305	2629	63.2
7	7	Gorenje Group	Sloveniya	Məişət cihazları	231.5	486.1	475.4	661.3	670	8186	42.6
8	6	Krka d.d.	Sloveniya	Əczaçılıq	190.8	476.6	235.4	296.0	595	3520	45.5
9	15	Far Eastern Shipping Co.	Rusiya Federasiyası	Nəqliyyat	123.0	377.0	101.0	218.0	233	5608	22.8
10	21	Mercator d.d.	Sloveniya	Pərakəndə ticarət	112.7	868.5	53.0	1171.5	1279	13692	8.9
11	20	MOL Hungarian Oil and Gas Plc.	Macarıstan	Neft və təbii qaz	95.9	3243.2	819.2	3850.0	776	15218	9.8

12	14	Podravka Group	Xorvatiya	Ərzaq və içkilər/əczaçılıq	69.3	357.2	134.3	303.5	790	6885	25.0
13	22	Petrol Group	Sloveniya	Neft və təbii qaz	66.9	478.4	80.0	1122.8	24	1572	7.5
14	3	Zalakeramia Rt.	Macarıstan	Gil məhsulları və metal	65.0	120.0	39.0	64.0	1889	2921	59.9
15	19	Richter Gedeon Ltd.	Macarıstan	Əczaçılıq	55.9	496.5	43.5	309.6	884	5007	14.3
16	11	Malev Hungarian Airlines Ltd.	Macarıstan	Nəqliyyat	41.4	187.0	299.0	383.4	49	2952	33.9
17	17	Intereuropa d.d.	Sloveniya	Ticarət	34.0	200.0	25.0	163.0	662	2230	20.7
18	12	Lek d.d.	Sloveniya	Əczaçılıq	28.1	332.4	219.7	281.2	252	2663	32.0
19	24	Petrom SA National Oil Co.	Rumıniya	Neft və təbii qaz	28.0	3151.0	303.0	2423.0	149	77630	4.5
20	13	Croatia Airlines d.d.	Xorvatiya	Nəqliyyat	26.3	328.4	90.4	141.8	63	977	26.1
21	23	Merkur d.d.	Sloveniya	Ticarət	26.1	397.9	44.8	436.7	89	2824	6.7
22	9	Budimex Capital Group	Polşa	Konstruksiya	23.8	372.6	50.4	610.0	1076	1189	35.0
23	8	BLRT Grupp AS	Estoniya	Gəmiqayırma	22.6	83.7	31.5	83.8	1521	3415	36.4
24	16	Iskraemeco d.d.	Sloveniya	Elektrik avadanlığı	19.0	86.5	32.8	115.0	267	2114	21.0
25	18	Tiszai Vegyi Kombinat Ltd.	Macarıstan	Kimya	16.6	462.5	245.6	489.9	182	2987	19.9

Qeyd 1: Cədvəldə ancaq qeyri-maliyyə TMŞ-ləri əks olunmuşlar.

Cədvəl 9.12.

Mərkəzi və Şərqi Avropa ölkələrinin
25 lider TMŞ-sinin mənşə ölkələri

Ölkələr	2001	1998	1997
Sloveniya	8	5	4
Macarıstan	5	4	6
Rusiya	4	-	-
Xorvatiya	4	4	4
Latviya	1	1	1
Rumıniya	1	1	1
Polşa	1	3	3
Estoniya	1	-	-
Çexiya	-	3	3
Slovakiya	-	2	2
Moldova	-	1	1
Litva	-	1	-
Cəmi	**25**	**25**	**25**

Mənbə: “World Investment Report 2003” (UNCTAD, New York and Geneva, 2003) hesabatının göstəriciləri əsasında müəlliflərin hesablamaları.

Cədvəl 9.13.

Mərkəzi və Şərqi Avropa ölkələrinin
25 ən iri TMŞ-nin ümumiləşdirilmiş göstəriciləri:
aktivlərin və satışların həcmi (milyon dollar),
işçilərin sayı (nəfər)

Göstəricilər	2001	1998	1997	2001/1997, %-lə
Aktivlər				
Xarici	8926	2315	2142	316,7
Cəmi	33572	18064	16644	101,7
Satışlar				
Xarici	12997	3740	3384	284,1
Cəmi	30134	15276	15383	95,9
İşçilər				
Xarici	30053	8914	9865	204,6
Cəmi	335236	259388	266900	25,6
Orta TMİ	30,3	31,3	30,8	-0,5

Mənbə: “World Investment Report 2003” (UNCTAD, New York and Geneva, 2003) hesabatının göstəriciləri əsasında müəlliflərin hesablamaları.

TMŞ-lər üzrə isə bu göstərici 30 milyard dollar, “Qrup 50” üzrə isə 3,7 milyard dollar təşkil edir. Beləliklə, Mərkəzi və Şərqi Avropa ölkələrinin ən iri TMŞ-ləri belə öz aktivlərinin həcminə görə, o qədər də böyük olmayan şirkətlərdir. Bununla belə, ən yüksək artım dinamikası məhz bu göstərici üzrə müşahidə edilir. Belə ki, 1997-ci illə müqayisədə 2001-ci ildə 25 lider TMŞ-nin xarici aktivlərinin ümumi həcmi 316,7% artmışdır. Ümumilikdə isə, cədvəldəki digər əsas göstəricilər üzrə də 25 lider TMŞ dünyanın aparıcı şirkətlərindən əhəmiyyətli dərəcədə geri qalırlar. Lakin, bu göstəricilərin hər birinin artım dinamikası kifayət qədər yüksəkdir.

25 lider TMŞ-nin transmillilik indeksi 2001-ci ilin sonuna 30,3% təşkil edib. Bu o deməkdir ki, onlar bu göstərici üzrə də digər qrup TMŞ-lərdən geri qalırlar.

25 lider TMŞ-nin sahəvi ixtisaslaşması Cədvəl 9.14-də göstərilmişdir.

Cədvəl 9.14.

Mərkəzi və Şərqi Avropa ölkələrinin
25 ən iri TMŞ-sinin sahəvi ixtisaslaşması

Sahələr	2001	1998	1997
Nəqliyyat və daşıma	6	5	5
Neft və təbii qaz	4	4	4
Əczaçılıq	4	4	3
Ticarət	3	2	3
Elektronika/elektrik avadanlığı	2	1	1
Kommunal xidmətlər	1	-	-
Ərzaq və içkilər	1	2	2
Metallurgiya	1	2	2
Tikinti	1	1	1
Maşınqayırma	1	2	2
Kimya sənayesi	1	1	1
Cəmi	**25**	**25**	**25**

Mənbə: “World Investment Report 2003” (UNCTAD, New York and Geneva, 2003) hesabatının göstəriciləri əsasında müəlliflərin hesablamaları.

Beləliklə, yuxarıdakı rəqəmlərdən aydın olur ki, Mərkəzi və Şərqi Avropa ölkələrinin TMŞ-ləri beynəlmiləlləşmənin ilkin mərhələsindədirlər və hələ ki, onların mövqeləri kifayət

qədər zəifdir. Daxili iqtisadi rejimlərin qeyri-sabitliyi də TMŞ-lərin nəticələrinə öz təsirini göstərir.

TMŞ-lərin aktiv istehsal, investisiya, ticarət fəaliyyəti onlara istehsalın və məhsulun bölüşdürülməsinin beynəlxalq tənzimləyicisi rolunu oynamağa imkan verir. Bununla da, onlar bu və ya digər ölkənin beynəlxalq əmək bölgüsü sistemində və dünya təsərrüfatı əlaqələrində mövqelərinin müəyyənləşdirilməsi üçün vacib amil kimi çıxış edir.

Inkişaf etməkdə olan ölkələrin iqtisadiyyatlarına daxil olan TMŞ-lər iqtisadiyyatın əsas sahələrində lider mövqeləri əllərinə keçirirlər. belə ki, onlar inkişaf etməkdə olan ölkələrin sənaye istehsallarının və xarici ticarətinin demək olar ki, yarısına nəzarət edirlər.

Beynəlxalq şirkətlər bir çox yerli şirkətləri, o cümlədən kiçik və orta müəssisələri öz fəaliyyət sferalarına cəlb edirlər ki, bu da kiçik və orta biznesin beynəlxalq şirkətlərdən asılılığını gücləndirir. Bu asılılq isə daha çox birbaşa funksolanal əlaqələrə əsaslanır, yəni ixtisaslaşma, kopperasiyalaşma, məhsulun satışının təşkili və s. əsasında ortaya çıxır.

Iqtisadi yardım beynəlxalq şirkətlərin fəaliyyət məqsədi olmasa da, onların fəaliyyəti obyektiv olaraq sənayenin inkişafına gətirib çıxarır, milli təsərrüfatın strukturunu dəyişir. Bununla da, həmin ölkələrin beynəlxalq iqtisadi münasibətlərdə iştirakı müəyyən qədər də olsa modernləşdirilir.

TMŞ-ləri inkişaf etməkdə olan ölkələrdə fəaliyyət nəticələrinin müsbət və mənfi tərəflərini göstərmək olar. Müsbət tərəflərə aşağıdakılar aiddir:

- elmi-texniki inqilabın nailiyyətlərinin dünya təsərrüfatının əyalətlərinə yayılması;
- yerli sənaye sahələrinin modernləşdirilməsi üçün pul və texniki vasitələrin ayrılması;
- yeni iş yerlərinin yaradılması və yerli əhalinin məşğulluq səviyyəsinin artması;
- beynəlxalq şirkətlərin filiallarında çalışanların daha yüksək əmək haqqı almaları və sosial təminata malik olmaları;
- milli kadrların ixtisas səviyyələrinin artırılması;
- yerli istehsalçıların beynəlxalq əmək bölgüsü proseslərinə qoşulmasına yardımçı olmaları.

TMŞ-lərin inkişaf etməkdə olan ölkələrdə fəaliyyətlərinin mənfi nəticələrinə aşağıdakıları aid etmək olar:

- öz gücləri ilə onlara maneçilik törədən yerli firmaları "boğmaları";
- inhisar qiymətlərinin müəyyən edilməsi;

- gəlirlərin müxtəlif ad altında bir ölkədən digər ölkəyə köçürülməsi ilə vergidənyayaınma və bununla da, yerləşdiyi ölkənin qanunlarını pozma;
- istehsal fəaliyyəti ilə ətraf mühitin çirkləndirilməsinə gətirib çıxarma;
- öz işçilərinə daha yüksək əmək haqqı verməklə əmək bazarında mövcud vəziyyətin destabilləşdirilməsi;
- ölkə hökumətinin siyasətinə təsir etmə.

Sənayecə inkişaf etmiş ölkələrin ərazilərində fəaliyyət göstərən TMŞ-lər də bu ölkələrin iqtisadiyyatına və siyasətlərinə getdikcə artmaqda olan təsir göstərirlər.

Beynəlxalq şirkətlərin inkişaf etmiş ölkələrin ərazisində fəaliyyətlərinin ciddi müsbət nətciələri sırasına ilk növbədə onların ölkənin xarici iqtisadi əlaqələrinin dinamikasını, strukturunu və coörafi prioritetlərini müəyyən etmələrini aid etmək olar. Bundan başqa TMŞ-lər inkişaf etmiş ölkələrdə məşğulluğun 20%-ni təmin edir, yerli şirkətlər üçün rəqabət mühiti yaradır və bununla da, ölkənin iqtisadi tərəqqisi üçün şərait yaradırlar.

Beləliklə TMŞ-lərin dünya iqtisadiyyatına təsirinin bir neçə əsas istiqamətlərini göstərmək olar.

1. TMŞ-lər bir çox hallarda dünya əmtəə və xidmət bazarlarının dinamikasını və strukturunu, bu bazarlrada rəqabət səviyyəsini müəyyən edirlər.
2. TMŞ-lər kapitalın beynəlxalq hərəkətinə və birbaşa xarici investisiyalara nəzarət edirlər. onlar inkişaf etməkdə olan ölkələrin əsas sərmayəçiləri kimi çıxış edir və onların iqtisadi inkişaf səviyyələrinə aktiv surətdə təsir edirlər. bu o deməkdir ki, müasir TMŞ-lər bütöv regionların inkişaf səviyyələrinə təsir etmək iqtidarındadırlar.
3. TMŞ-lər elmi-texniki tədqiqatları öz elmi mərkəzlərində cəmləşdirməklə texnologiya və biliklərin yaradılmasında və ötürülməsində əhəmiyyətli rol oynayırlar. Istehsal və maliyyə imkanları daha böyük olduğundan daha elmtutumlu istehsalla məhz onlar məşğul olurlar. Onlar daha çox tələb olunan istehlak keyfiyyətlərinə malik ən yeni məhsul növlərini hazırlayır və bununla da, istehsalın texnoloji inkişaf prosesinə yardımçı olurlar.
4. TMŞ-lər peşəkar biliklərin yayılmasına, müxtəlif ölkələrdən olan əməkdaşlar arasında təcrübə mübadiləsi prosesinə şərait yaratmaqla beynəlxalq işçi miqrasiyasının vacib amillərindən biri kimi çıxış edirlər. bununla da, beynəlxalq əmək bazarı meydana gəlir.

Beləliklə, TMŞ müasir dünya iqtisadiyyatında gedən bir neçə əsas prosesin hərəkətverici qüvvəsidir. Onlar müxtəlif ölkə və regionların iqtisadiyyatlarına müsbət təsir göstərir, onların müəssisələri arasında istehsal, elmi və texnoloji əlaqələrin inkişafına rəvac verir. TMŞ-lər həm öz aralarında, həm də kiçik və orta bizneslə əməkdaşlıq edərək və rəqabət apararaq beynəlxalq rəqabət prosesində müəyyənedici rol oynayırlar.

7.4. Transmilli şirkətlərin fəaliyyətinin müasir strateji modelləri

Şirkətin strategiyası dedikdə dəyişən bazar şəraitində şirkətin məqsədlərinin həyata keçirilməsi üsulu başa düşülür. Sxem 9.2-də transmilli şirkətlərin strategiyalarının təsnifatı verilmişdir.

Transmilli şirkətlər öz strategiyalarını həyata keçirmək üçün investisiya qoyuluşunun müxtəlif modellərindən istifadə edirlər:

- "sıfır"dan sərmayə qoyuluşu;
- transplantasiya;
- strategi alyanslar;
- beynəlxalq birləşmələr və satınalmalar;
- beynəlxalq qovuşmalar.
-

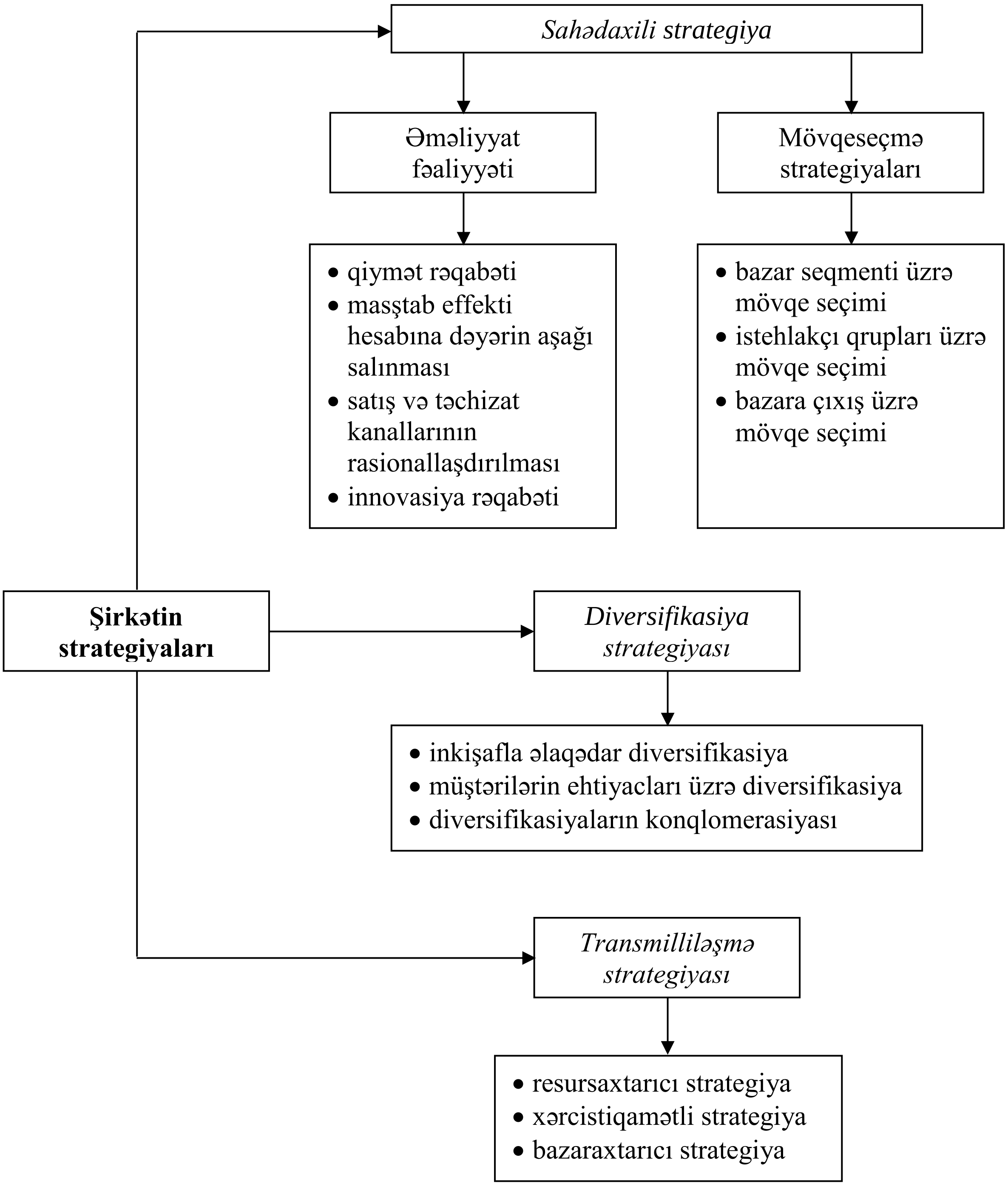
"Sıfır"dan sərmayə qoyuluşu xaricdə tamamilə yeni müəssisənin yaradılmasını nəzərdə tutur. 1980-ci illərə qədər investisiya qoyuluşu modelinin ən geniş yayılmış forması olub.

Transpalntasiya dedikdə ayrı-ayrı istehsal proseslərinin xarici ölkəyə köçürülməsi nəzərdə tutulur. Dünya praktikasında ilk olaraq bu modeldən Yaponiya və Cənubi Koreyanın avtomobilqayırma TMŞ-ləri istifadə etməyə başlayıblar.

Strateji alyanslar qlobal bazara yönəlmiş rəqabət vəzifələrinin birgə həlli üçün yaradılmış çevik firmalararası ittifaqların müxtəlif formalarıdır. Bu zaman bu və ya digər sahə üzrə rəqabət limitləri barədə razılığa gəlinsə də, digər sahələrdə rəqabət davam etdirilir.

Sxem 9.2.

Şirkətlərin strategiyalarının təsnifatı



Strateji alyansların yaradılmasının əsas konkret məqsədləri kimi aşağıdakıları göstərmək olar:

1) firmaların elmi-texniki tədqiqat sahəsində əməkdaşlığını nəzərdə tutan texnoloji alyanslar – firmalararası koalisiyaların 37,7%-ni təşkil edir;
2) birgə istehsal haqqında sazişlər (23,3%). Istehsal alyanslarının əksəriyyətinin məqsədi masştab efefkti əsasında qənaətin əldə edilməsidir. Bu zaman bir sıra

hallarda firmalar istehsal zəncirinin bu və ya digər həlqələri üzrə səyləri birləşdirərək digər əməliyyatlar üzrə müstəqillərikini qoruyurlar, digər hallarda isə birgə müəssisə yaradırlar;

3) satış sahəsində sazişlər (7,9%). Satış alyanslarının əsas məqsədi iştirakçıların qarşılıqlı rəqabətini aradan qaldırmaq və ya məhdudlaşdırmaq deyil. Bu zaman əsas məqsəd iştirakçıların strateji bazarlardakı satış şəbəkələrinə çıxış əldə etməkdir.

Strateji ailələr firma sahibkarlığının ümumiləşdirilmiş formasıdır. Bu zaman firmalar bir-birləri ilə rəqabət aparmır, qarşılıqlı tamamlayıcı strategiyaya malik olur, bazarda müvəffəqiyyətin əldə edilməsi prosesində bir-birlərindən asılı olurlar. Strateji ailələr nümunə kimi istehsal şirkətləri və onlara xidmət edən bankları göstərmək olar.

Strateji sistemlər zamanı çoxlu sayda müəssisələr (istehsal şirkətləri, ticarət firmaları, banklar) uzunmüddətli birgə iş əsasında kooperasiya əlaqələrinə daxil olurlar və bununla da, kopperasiya və bir şirkət vasitəsilə tənzimləmənin ümumi şərtləri meydana gəlir.

Beynəlxalq birləşmələr və satınalmaların beynəlxalq sahibkarlıq forması kimi əhəmiyyəti artmaqdadır. Transmilli şirkətlər özlərinin sonrakı ekspansiyasını təkcə yeni müəssisələrin yaradılması ilə deyil, həmçinin birləşmə və və satınalmalar yolu ilə də həyata keçirirlər. Bu prosesin masştabının artım templərini Cədvəl 9.15-dən görmək olar.

Cədvəl 9.15.

Dəyəri 1 milyard dollardan artıq olan transsərhəd birləşmə və satınalmaları, 1987-2002

İl	Sazişlərin sayı	Ümumi sazişlərdə payı, %-lə	Dəyəri, milyard dollarla	Ümumi dəyərdə payı, %-lə
1987	14	1.6	30.0	40.3
1988	22	1.5	49.6	42.9
1989	26	1.2	59.5	42.4
1990	33	1.3	60.9	40.4
1991	7	0.2	20.4	25.2
1992	10	0.4	21.3	26.8
1993	14	0.5	23.5	28.3
1994	24	0.7	50.9	40.1
1995	36	0.8	80.4	43.1
1996	43	0.9	94.0	41.4
1997	64	1.3	129.2	42.4
1998	86	1.5	329.7	62.0

1999	114	1.6	522.0	68.1
2000	175	2.2	866.2	75.7
2001	113	1.9	378.1	63.7
2002	81	1.8	213.9	58.1

Mənbə: "World Investment Report 2003" (UNCTAD, New York and Geneva, 2003) hesabatının göstəriciləri əsasında müəlliflərin hesablamaları.

Cədvəldən göründüyü kimi, 1990-cı illərin əvvəllərindən 2000-ci ilə qədər transsərhəd birləşmə və satınalmalarının həm sayı, həm də dəyəri sürətlə artmışdır. 1991-ci ildə dəyəri 1 milyarddan artıq olan cəmisi 7 saziş (ümumi dəyəri 20,4 milyard dollar) imzalanmışdısa, 2000-ci ildə belə sazişlərin sayı 175-ə (ümumi dəyəri 866,2 milyard dollar) çatmışdı. 1990-cı illərdə şirkətlərin birləşməsinin hərəkətverici qüvvələrinin icmalı Cədvəl 9.16-da verilmişdir.

Cədvəl 9.16.

1990-cı illərdə şirkətlərin birləşmə və satınalmalarının beynəlxalq işgüzar mühiti

Birləşmə və satınalmaların hərəkətverici qüvvələri	**Şirkətlərin beynəlxalq birləşmə və satınalmalarının nəticələri**
Artan rəqabət, qloballaşma və dövlət siyasəti	Milli və coğrafi bazar diversifikasiyasının əldə edilməsi və bazarda payın artırılması: firmalar yeni müəssisələr yaratmaqdansa birləşmə və satınalmalarda iştirak etməyə üstünlük verirlər. 1980-ci illərdə hökumətlər şirkətlərin birləşməsi və satınalmalarını dəstəkləyirdilər.
Artan rəqabət və qloballaşma şəraitində daha yüksək səmərəlilik	Firmalar ümumilikdə işlərinin yaxşılaşdırılmasına yönəldilmiş birgə beynəlxalq istehsal şəbəkələri yaradırlar. Şirkətlərin birləşməsi və satınalmalar bu cür şəbəkələri daha sürətlə yaratmağa imkan verir.
Texnologiyalara çıxış və tədqiqat və işləmələrə çəkilən xərclərin azaldılması	Yeni texnologiyalara çıxış əldə etmək üçün texnologiyaların işlənməsi ilə əlaqədar risqlər və xərclər bölüşdürülür və bu da məhsulun hazırlanması üçün zəruri olan vaxt müddətini qısaldır. TMŞ-lər tədqiqatlar və işləmələrlə məşğul olan şirkətləri satın ala və ya bu cür şirkətlərlə birləşə bilərlər və bununla da, onların texnologiya və resurslarına çıxış əldə edə bilərlər.
Avropa Birliyinin vahid bazar proqramına cavab	Vahid bazar proqramı həm Avropa Birliyinin firmaları, həm də üçüncü ölkələrin firmaları üçün istehsalın rasionallaşdırılmasına, əmtəə və xidmətləriin Avropa Birliyi sərhəddində yayılmasına və firmaların bazarlarda paylarının artırılmasına yönəlmiş birləşmə və satınalma prosesində eyni imkanlar yaratdı.
Ucuz maliyyə mənbələrinin seçimi imkanı	Kreditin əhəmiyyətli artımı üstünlüyündən istifadə etmək üçün maliyyələrin birləşdirilməsi və bir çox şirkətlərin dəyərindən aşağı səviyyədə qiymətləndirilməsi kimi yeniliklər meydana gəlir.
Yeni investisiya imkanları	İqtisadi artım nəticəsində yaranan əlverişli investisiya imkanlarından istifadə etmək üçün yeni bazarlara daxil olmaq və ya yeni fəaliyyət növləri ilə məşğul olmaq lazımdır.

Bununla yanaşı, 2002-ci ildə transsərhəd birləşmələri və satınalmaları üzrə sazişlərin ümumi sayı 2000-ci ildəki pik göstəricidən – 7894-dən 2002-ci ilin sonuna 4493-ə enmişdir. Onların orta dəyəri isə 2000-ci ildəki 145 milyon dollardan 2002-ciildə 82 milyon dollara düşmüşdür. Dəyəri 1 milyard dollardan artıq olan sazişlərin sayı isə 2000-ci ildəki 175-dən 2002-ci ildə 81-ə enmişdir.

Transsərhəd birləşmələri əsasən telekommunikasiya, əczaçılıq, işgüzar xidmətlər sahələrini əhatə edir. Transmilli şirkətlər bu prosesi stimullaşdıraraq qlobal yenidənqurmanı və şirkətlərin dünya iqtisadiyyatının müvafiq sahələrində strateji mövqelərinin dəyişməsini həyata keçirirlər. Dünya üzrə bağlanan birləşmə və satınalma sazişlərinin 90%-i inkişaf etmiş ölkələrin payına düşür. Bu sazişlər inkişaf etmiş ölkələr üçün kapital qoyuluşunun əsas üsulu kimi çıxış etməklə yanaşı, TMŞ-lərin fəaliyyətinin əsas istiqamətlərini də aydın şəkildə göstərir: sənayenin daha sərfəli sahələrində birləşmə və satınalmaları həyata keçirərək rəqabət üstünlüklərinin gücləndirilməsi.

Beynəlxalq birləşmə sazişlərinin əsas iştirakçıları tanınmış TMŞ-lərdir (Cədvəl 9.17).

Cədvəl 9.17.

Transsərhəd birləşmələri və satınalmaları üzrə 10 ən iri saziş, 2002

Saziş	**Dəyəri, mlrd. dollarla**
USA Networks Inc-Ent Asts (ABŞ) – Vivendi Universal SA (Fransa)	10.7
AOL Europe, AOL Australia (Almaniya) – America Online Inc (ABŞ)	8.3
Niagara Mohawk Holdings Inc (ABŞ) – National Grid Group PLC (Böyük Britaniya)	8.0
Westcoast Energy Inc (Kanada) – Duke Energy Corp (ABŞ)	7.4
Innogy Holdings PLC (Böyük Britaniya) – RWE AG (Almaniya)	7.4
PowerGen PLC (Böyük Britaniya) – E ON AG (Almaniya)	7.4
Aventis CropScience Hldg SA (Fransa) – Bayer AG (Almaniya)	6.6
Sonera Corp (Finlandiya) – Telia AB (İsveç)	6.5
Enterprise Oil PLC (Böyük Britaniya) – Shell Resources PLC (Böyük Britaniya)	6.2
Miller Brewing, Philip Morris (ABŞ) – South African Breweries PLC (Böyük Britaniya)	5.6

Mənbə: World Investment Report 2003, UNCTAD, New York and Geneva, 2003

TMŞ-lərin ***beynəlxalq qovuşmaları*** bir neçə şirkətə və ya bir-birlərinin səhmlərinə sahib olma deməkdir. Daha çox beynəlxalq qovuşma avtomobilqayırma sənayesinin payına düşür.

Transmilli şirkətlər xarici bazarlarda rəqabət üstünlüyü qazanmaq üçün müxtəlif üsullardan istifadə edirlər. ilk öncə qeyd edək ki, firmanın iki əsas növ rəqabət üstünlüyü mövcuddur: daha aşağı səviyyəli xərclər və əmtəə çeşidinin differensiasiyası. Cədvəl 9.18-də rəqabət üstünlüklərinin əldə edilməsinin mümkün üsulları əks olunmuşdur. Firma eyni zamanda bu üstünlüklərin bir neçəsindən istifadə edə bilər. Üsulların birinci qrupundan daxili bazarda fəaliyyət göstərən firmalar da istifadə edirlər. İkinci qrup üstünlüklər isə yalnız fəaliyyətin beynəlmiləlləşməsi zamanı əldə edilir.

Bütün yuxarıda deyilənlərlə yanaşı, beynəlxalq sahibkarlıq fəaliyyətinin formalaşmış sabit tipi haqqında danışmaq hələ ki, mümkün deyildir. Beynəlxalq sahibkarlıq fəaliyyətinin formasının seçim meyarları kimi hər bir sahibkar və firma üçün fərdi xarakter kəsb edən transmilliləşmənin motiv və məqsədləri çıxış edir.

Aydındır ki, qlobal məhsuldar qüvvələr bazasında insanların dünyanın istənilən ölkəsində ehtiyaclarının ödənilməsinə yönəlmiş beynəlxalq istehsalı yaratmış beynəlxalq şirkətlər getdikcə qlobal dünya iqtisadiyyatının əsas subyektinə çevrilirlər. Onlar arasında qlobal rəqabətin kəskinləşməsi yaxın zamanlarda onlarının sayının azalacağından və bununla yanaşı, onların rolunun və gücünün artacağından xəbər verir.

Cədvəl 9.18.

Beynəlxalq şirkətlərin rəqabət üstünlüklərini əldə etmə üsulları

Üstünlük	Xüsusiyyəti
1. Ümumi xarakterli rəqabət üstünlükləri	
Fərdi texnologiyaya sahib olma	Firmaya məxsus olan nou-hau və ya məhsul istehsalı və ya idarəetmə texnologiyası. Bu texnologiyanı digər firmalar elmi-tədqiqat yolu ilə və ya texnologiyanın məxsus olduğu firmadan ala bilərlər
Əmtəə nişanına əsaslanan "Qudvill"	Təcrübə əsasında əldə edilən keyfiyyət, xidmət və s. görə nüfuz
İstehsal masştabı əsasında qənaət, o cümlədən	Məhsul vahidinin dəyərini aşağı salan böyük həcmdə istehsal
alışlar	Böyük həcmdə alışlar hesabına xammal və yarımfabrikatların dəyərinin aşağı düşməsi
maliyyələşdirmə	Daha aşağı faiz dərəcələri ilə maliyyə mənbələri əldə etmək
satış	Məhsul vahidinin göndərilmə və çatdırma xərclərinin aşağı salan xammal və məhsulların böyük hissələrlə daşınması
reklam	Reklamın müəyyən dərəcədə "bazarlararası" ixtisaslaşmasına imkan verən bir neçə bazarlarda həyata keçirilən satışlar
Dövlətin dəstəyi	Dövlət tərəfindən tənzimlənən bazarlara sərbəst və ya imtiyazlı girişin əldə olunması
Personalın idarə edilməsi	Məşğul olan işçilərin qrup şəklində fəaliyyətlərinin stimullaşdırılması bacarığı və əmək məhsuldarlığının optimallaşdırılması
2. Beynəlmiləlləşmə ilə əlaqədar rəqabət üstünlükləri	
Marketinqin beynəlmiləl imkanları	Bir neçə ölkələrdə bazarların tanınması və onlara girişin əldə edilməsi
Təchizatın beynəlmiləl mənbələri	Bir neçə ölkədə xammal, yarımfabrikat və s. mənbələrinə etibarlı çıxışın əldə edilməsi, bu, yeganə mənbə mövcud olduğu hala nisbətən xərcləri aşağı salmağa imkan verir
Beynəlmiləl diversifikasiya	Bir neçə ölkədə həyata keçirilən əməliyyatlar "ölkə risqi"ni və biznes risqləri aşağı salır
Bir neçə ölkədə menecment təcrübəsi	Bir neçə ölkədə əməliyyatların idarə edilməsi bacarığı əsasında əldə edilən təcrübə digər rəqiblər qarşısında üstünlük əldə etməyə imkan verir
Aqlomerasiya qənaəti	Digər firmalarla ərazi-istehsal kooperasiyası əsasında həyata keçirilən istehsal fəaliyyətinin aqlomerasiyası

	nəticəsində qənaətin əldə edilməsi

7.5. Transmilli biznesin tənzimlənməsi problemləri

Transmilli biznes fəaliyyətinin milli, ikitərəfli, regional, beynəlxalq tənzimlənməsi sistemlərinin yaradılmasına 1970-ci illərin əvvəllərindən başlanmışdır.

Dövlətlər hazırda TMŞ-lərin fəaliyyətinə nəzarət etmək üçün milli səviyyədə müxtəlif alətləri işləyir və tətbiq edirlər. Onların tətbiqi TMŞ-lərin mənfi təsirinin yumşaldılmasına imkan verir (Cədvəl 9.19).

Cədvəl 9.19.

TMŞ-lərin fəaliyyətinin tənzimlənməsi milli siyasətinin alətləri

Dövlət nəzarəti alətləri	Milli müəssisələrin mövqeləri	TMŞ-lərin mövqeləri
Milli bazara daxil olmaya nəzarət edilməsi	yeganə mümkün, lakin müdafiə olunmuş bazarı təmin edir	TMŞ-lərin məqsədlərinə əksdir, lakin onları əməkdaşlıq etməyə maraqlandırır
Subsidiyalar və dotasiyalar	bazar üzərində tam nəzarətin əldə edilməsinə imkan verir, lakin bazarda həddən artıq bahalı və ya texniki cəhətdən geri qalmış məhsul mövcud olur	mühüm partnyorun cəlb edilməsi üçün zəruri ola bilər
Maliyyə stimulları	"seçmə rəqabət"ə analojidir	mühüm əhəmiyyətə malik deyildir
İxraca yardım	əsas şirkətlərin iştirakına yol verilməzsə müvəffəqiyyət mümkündür	Çox vacibdir, əhəmiyyətli partnyorların cəlb edilməsi üçün zəruridir
Qiymət siyasəti	"yaşamaq" üçün zəruri olan qiymətlər müəyyən edilir və bu qiymətlər adətən dünya qiymətlərindən yüksək olur	qiymətlərin bərabərləşdirilməsi üçün zəruri təzyiq

Transmiili sahibkarlığın dövlətlərarası əsasda tənzimlənməsinə obyektiv ehtiyac bir tərəfdən beynəlxalq biznesin milli sosial-iqtisadi sistemlərə inteqrasiyası üçün adekvat

institusional-hüquqi infrastrukturun yaradılmasına olan ehtiyacdan, digər tərəfdən isə birbaşa olaraq TMŞ-lərin iqtisadi gücündən irəli gəlir.

1970-ci illərin əvvəllərində TMŞ-lərin davranışının beynəlxalq kodekslərinin hazırlanması istiqamətində hərəkat geniş vüsət almışdı. Bu kodekslər transmilli biznesin tənzimlənməsinin konkret prinsip və normalarını formalaşdıran və çoxtərəfli əsasda razılaşdırılmış sənədlər olmalı idilər.

Bilavasitə BMT çərçivəsində TMŞ-lərin üç davranış kodeksi üzərində iş aparılırdı:

1) BMT-nin İqtisadi və Sosial Şurasının rəhbərliyi altında – TMŞ-lərin fəaliyyətinin bütün aspektlərini əhatə edən universal kodeks;
2) YUNKTAD-ın rəhbərliyi altında – texnologiyaların ötürülməsi sahəsində davranış kodeksi və məhdudlaşdırıcı işgüzar praktika üzrə prinsip və qaydalar məcmuəsi;
3) Beynəlxalq Əmək Təşkilatının rəhbərliyi altında – çoxmilli müəssisələr və sosial siyasətə aid olan prinsiplər üzrə üçtərəfli bəyannamə.

İinkişaf etməkdə olan ölkələrin fikrincə, **TMŞ-lərin Davranış Kodeksi** özündə TMŞ-lərin beynəlxalq səviyyədə fəaliyyətini tənzimləyəcək norma, standart və qaydalarını əks etdirməli və dünya iqtisadiyyatının bütün iştirakçılarının milli və qlobal maraqlarının balanslaşdırılmasının səmərəli aləti kimi çıxış etməli idi.

TMŞ-lərin davranışının universal kodeksində onların fəaliyyətinin əsas normaları əks olunmalı idi ki, bu normalar sırasında da aşağıdakılar xüsusi diqqətə layiqdirlər:

- mülkiyyət sahəsində TMŞ-lər özlərinin xarici müəssisələrində kapitalı qəbul edən dövlətlər tərəfindən səhmdar kapitalında yerli iştirak üzrə irəli sürülən tələblərin yerinə yetirilməsini təmin etməlidirlər, yerli partnyorların səmərəli nəzarətinə şərait yaratmalıdırlar, idarəetmənin bütün həlqələrində işəgötürmə və irəliçəkmə zamanı milli kadrlara üstünlük verməlidirlər;
- valyuta-maliyyə sferasında TMŞ-lər onları qəbul edən ölkələrin hökumətləri ilə bu ölkələrin tədiyyə balanslarının vəziyyəti ilə əlaqədar yaranan problemlərin yumşaldılması üçün məsləhətləşməli və əməkdaşlıq etməlidirlər. Bundan başqa, TMŞ-lər fəaliyyət göstərdikləri ölkələrin kapital bazarlarının funksiya göstərməsinə mənfi təsir edə biləcək hallara, xüsusilə digər firmalar tərəfindən maliyyə vəsaitlərinin alınmasını çətinləşdirə biləcək hallara yol verməməlidirlər;

- transfert qiymətəmələgəlməsi sahəsində TMŞ-lər praktikada azad bazarın müvafiq qiymətlərinə əsaslanmayan qiymətlərin müəyyən edilməsinə yol verməməlidirlər;
- vergiqoyma sahəsində transmilli korporativ strukturu bu cür biznesi qəbul edən ölkələrdə vergilərin hesablanması bazasının dəyişdirilməsi məqsədilə istifadə etməmək tələbi irəli sürülmüşdür;
- istehlakçıların müdafiəsi sahəsində TMŞ-lər onların məhsulların istehlakçılarının həyat və sağlamlığını təhlükə altında qoymamaq üçün müvafiq beynəlxalq standartlara birmənalı olaraq əməl etməli, həmçinin istehlakçıların zərərinə olaraq müxtəlif bazarlarda əmtəələrin keyfiyyət fərqlərinə yol verməməlidirlər;
- TMŞ-lər fəaliyyət göstərdikləri ölkələrin daxili siyasət işlərinə qarışmamalıdırlar.

Kodeksin layihəsinin müzakirəsi və mövqelərin razılaşdırılması prosesinin uzanması onun işlənmə təşəbbüsçülərinin səylərini heçə endirdi. Bunda 1980-ci illərdə transmilli biznesə yanaşma fəlsəfəsinin dəyişməsi də xüsusi rol oynadı.

Lakin, bununla belə, həmin dövrdə bir sıra tənzimləyici sənədlər qəbul edilmişdir:

- Beynəlxalq investisiyalar və çoxmilli müəssisələr haqqında Bəyannamə. İqtisadi Əməkdaşlıq və İnkişaf Təşkilatı tərəfindən 1976-cı ildə qəbul edilmişdir. Bu bəyannamənin əlavəsində kartellər və rəqabət haqqında milli hüququn müddəalarına uyğun olan çoxmilli müəssisələr üçün rəhbər prinsiplər əks olunmuşdur. Sənədə əməl edilməsi könüllü xarakter kəsb edir.
- Afrika, Karib hövzəsi və Sakit Okean ölkələri və Avropa Birliyi arasında əməkdaşlıq haqqında Lomeya Konvensiyası.
- Avropa Birliyi və Ərəb Dövlətləri Liqası arasında investisiyaların qarşılıqlı dəstəklənməsi və müdafiəsi haqqında Konvensiya.
- And paktı ölkələrinin xarici investisiyalar üzrə Kodeksi. Bu kodeks iştirakçı ölkələr üçün məcburi xarakter kəsb edir və TMŞ-lərin investisiyaları qəbul edən ölkələrin qanunlarına tabe olması konsepsiyasını əks etdirir.
- TMŞ-lər tərəfindən istifadə olunan məhdudlaşdırıcı işgüzar praktika üzərində nəzarət üçün ədalətli prinsip və qaydalar məcmuəsi. BMT-nin Baş Assambleyası tərəfindən qəbul edilmiş işgüzar praktikanın məhdudlaşdırılması üzrə prinsip və qaydaların məcmuəsi dünya bazarlarında rəqabət sahəsində inhisar sui-istifadələrinə qarşı yönəlmişdir.

- Texnologiya ötürülməsini tənzimləyən (o cümlədən TMŞ kanalları vasitəsilə) texnologiyaların ötürülməsi üzrə beynəlxalq kodeks. Texnologiyaların ötürülməsi sahəsində beynəlxalq davranış kodeksi elmi-texniki biliklərin satıcılarının fəaliyyətini tənzimləyir və aşağıdakıları əks etdirir:
  a) texnologiya satıcılarının alıcılarla sazişləri bağlayarkən və bu sazişləri həyata keçirərkən əməl etməli olduqları öhdəliklər siyahısı: satılan texnologiyanın tətbiqi zamanı xidmətlərin göstərilməsi; texnologiyadan istifadə zamanı insanların həyat və sağlamlığı və ətraf mühit nöqteyi-nəzərindən təhlükə törədə biləcək hallar və potensial mənfi nəticələr barədə alıcıya tam informasiya verilməsi və s.;
  b) texnologiya satıcılarının imtina etməli olduqları məhdudlaşdırıcı praktika fənlərinin müəyyən edilməsi: alınmış texnologiyadan müstəqil surətdə istifadə edildiyi zaman əldə edilmiş müxtəlif növ təkmilləşdirmələrin satıcıya geri ötürülməsi tələb edilməməlidir; satıcı alıcının sənaye mülkiyyəti hüququnu mübahisə obyektinə çevirməməlidir və s.

Bu sazişlərin yerinə yetirilməsinə TMŞ-lərin fəaliyyəti ilə birbaşa və ya dolayı əlaqədar olan müxtəlif beynəlxalq şirkətlər nəzarət edir.

Eyni zamanda TMŞ-lərin fəaliyyəti məsələləri ilə məşğul olan beynəlxalq təşkilatlar da yaradılmışdır:

- TMŞ-lərin fəaliyyəti ilə əlaqədar olan bütün kompleks məsələlərlə məşğul olan TMŞ-lər üzrə BMT komissiyası;
- Çoxmilli müəssisələrə və sosial siyasətə aid olan prinsiplər haqqında üçtərəfli Bəyannamənin (1977-ci ildə Beynəlxalq Əmək Təşkilatı tərəfindən qəbul edilmişdir) yerinə yetirilməsinə nəzarət edən Beynəlxalq Əmək Təşkilatı yanında çoxmilli müəssisələr üzrə Komitet. Beynəlxalq Əmək Təşkilatı tərəfindən qəbul edilmiş Üçtərəfli bəyannamə TMŞ-lər üçün işçi qüvvəsini işəgötürmədə, kadrların hazırlanmasında, işçilər üçün müvafiq əmək və yaşayış şəraitinin təmin edilməsində bir sıra davranış qaydaları müəyyən etmişdir;
- İnvestisiyalar üzrə mübahisələrin tənzimlənməsi ilə məşğul olan beynəlxalq ticarət hüquq üzrə BMT komissiyası.

Ümumilikdə yuxarıda sadalanan TMŞ-lərə münasibətdə beynəlxalq siyasət alətləri könüllü surətdə əməl edilən normalar sinfinə aiddir ki, bu da TMŞ-lərə həmin alətlərə müəyyən edilən fəaliyyət prinsiplərinə əməl etməmək şəraiti yaradır. Bununla yanaşı, beynəlxalq kodekslər əməl edilməsi məcburi olan milli qanunvericilik aktlarının hazırlanması zamanı əsas rolunu oynayırlar. Bundan əlavə, dünya ictimaiyyətinin bütün ölkələri nüfuzlu təşkilatların tövsiyyələrini qəbul edir və TMŞ-lərin bu tövsiyyələrə əməl etməmələri zamanı onlara dəstəyi zəiflədirlər.

1980-ci illərdən başlayaraq əksər ölkələr TMŞ-lərə münasibətlərini dəyişdilər və daha liberal mövqelərdən çıxış etməyə başladılar. Bu isə müasir dünya iqtisadiyyatında baş verən obyektiv proseslərlə izah oluna bilər: elmi-texniki inqilabın dünya təsərrüfatının bütün sahələrində artan təsiri, onun beynəlmiləlləşməsi, cəmiyyətin sosial strukturunda baş verən dəyişikliklər, bütün dünya ölkələri qarşısında duran və həll edilməsi vacib olan vəzifələrin eynitipli olması. Bu vəzifələr arasında aşağıdakıları qeyd etmək olar:

- uzunmüddətli iqtisadi artım üçün şəraitin yaradılması;
- elmi-texniki siyasətə lazımi səviyyədə diqqət göstərilməsi;
- dərin struktur dəyişiklikləri əsasında ölkənin iqtisadi potensialının gücləndirilməsi;
- ölkənin istehsal bazasının keyfiyyət baxımından təzələnməsi və onun məhsullarının rəqabət qabiliyyətinin gücləndirilməsi.

İnkişaf etməkdə olan ölkələr üçün yuxarıda deyilənlərə aşağıdakələrə da əlavə etmək olar:

- borc böhranı;
- iqtisadiyyatda dövlət tənzimlənməsinin üstün mövqe tutması ilə əlaqədar olaraq sosial-iqtisadi siyasətin qeyri-səmərəliliyi;
- milli iqtisadiyyatda xarici kapitalın fəaliyyətinin səmərəli tənzimlənməsi təcrübəsinin yığılması;
- transmilli biznesin inkişaf etməkdə olan ölkələrin iqtisadiyyatlarında roluna yeni yanaşma, iqtisadi inkişafın bir çox problemlərini beynəlxalq şirkətlərlə əməkdaşlıq vasitəsilə həll etmək imkanı.

Bu vəzifələri təkcə inzibati metodlarla, iqtisadiyyata dövlət müdaxiləsi ilə həll etmək mümkün deyildir, buna görə də dövlət-inhisar tənzimlənməsi mexanizmi özəl sahibkarlıq təşəbbüslərinin dəstəklənməsinin xeyrinə transformasiya olunub və beynəlxalq inhisarlara münasibətdə siyasət dəyişib.

1980-ci illərdə birləşmə və satınalmalara aid qanunvericilik əhəmiyyətli dərəcədə liberallaşdırıldı. 1988-ci ildə əsas məqsədi istehsal məqsədlərinə xarici investisiyaların dəstəklənməsi olan (xüsusilə inkişaf etməkdə olan ölkələrdə) İnvestisiya Zəmanətləri üzrə Beynəlxalq Agentlik yaradıldı.

Milli TMŞ-lərin siyasi, diplomatik və hüquqi cəhətdən dəstəklənməsi gücləndirmək üçün sənayecə inkişaf etmiş ölkələr transmilli sahibkarlıq kapitalının əsas qəbuledicisi olan ölkələrlə investisiyaların müdafiəsi haqqında ikitərəfli sazişlər imzalayırlar. Bu cür sazişlər üçün aşağıdakılar xarakterikdir:

- hər iki tərəfin milli prinsiplərinin uyğunlaşdırılması və həm xarici sahibkarlarla, həm də yerli iş adamları ilə bərabərhüquqlu davranışı nəzərdə tutan “minimal standartlar”ın formalaşdırılması;
- xarici TMŞ-lərin milli iqtisadiyyata daxil olmasını əngəlləyən maneələrin ixtisarı və aradan qaldırılması.

Bəzi aparıcı elm adamları hesab edirlər ki, böhranlar zamanı bu və ya digər səbəblərdən ya dövlətlər, ya da TMŞ-lər qloballaşmanın irəli sürdüyü templərə davam gətirmirlər və bu da onlar arasında münaqişələrə gətirib çıxara bilər. bununla əlaqədar fəaliyyətləri beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin idarə edilə bilən inkişafını əldə etməyə imkan verən beynəlxalq və regional institutlara böyük ümid bəslənilir.