

**QLOBALLAŞMA  
VƏ  
XARİCİ  
İNVESTİSİYALAR**

**Natıq Sabiroğlu**

**BAKI - 2006**

## **“QLOBALLAŞAN AZƏRBAYCAN” Sivil İnkişaf Mərkəzi**

### **Biz kimik?**

QASİM 2005-ci ildə yaradılıb. Təşkilatın məqsədi Azərbaycanı çağdaş dünya standartlarına uyğunlaşdırmaq istiqamətində layihələr, proqramlar hazırlamaq, araşdırmalar aparmaq, Azərbaycanı dünyaya təkcə təbii sərvətləri ilə deyil, həm də fikir istehsal edən beyinləri və beyin mərkəzləri ilə tanıtmamaqdır.

QASİM-də Azərbaycan, Türkiyə, Fransa, Almaniya, İngiltərə, eləcə də ABŞ və Kanadada təhsil almış 50-dən çox mütəxəssis çalışır.

Təşkilatın 15 nəfərdən ibarət İdarə Heyəti, 3 nəfərdən ibarət İcra Aparatı və 9 departamenti fəaliyyət göstərir.

### **Bizim kitabxana**

QASİM “Qlobal kitabxana” adlı yeni bir layihəni sizə təqdim edir. Bu layihə çərçivəsində hər il müxtəlif sahələri, mövzu və problemləri əhatə edən kitabları nəşr etməyi nəzərdə tuturuq. Məqsədimiz mütəxəssislərin ən yeni araşdırmalarını, Azərbaycanın problemlərinə müxtəlif və yeni baxış tərzlərini ictimaiyyətə təqdim etmək, çağdaş dünyada mövcud olan ən yeni və yaygın elmi, kulturoloji yanaşmaları Azərbaycana gətirmək, ciddi elmi-konseptual müzakirələrə nail olmaqdır.

Bu seriyadan ilk bir neçə kitabı sizə təqdim edirik. Kitablara haqqında fikir və rəylərinizi bizə yazmağa bilərsiniz: [info@qasim-az.com](mailto:info@qasim-az.com)

\*\*\*\*

#### **REDAKTOR**

Dr. Şahin ƏHMƏDOĞLU

#### **KORREKTOR**

Günəl XALIQVERDİYEVƏ

#### **KOMPÜTER TƏRTİBATI**

Talıb ATAKIŞIYEV

#### **KOMPÜTER OPERATORU**

Maya CAMALOVA

\*\*\*\*

### **“QLOBALLAŞAN AZƏRBAYCAN” Sivil İnkişaf Mərkəzi (QASİM)**

Bakı, Azərbaycan, 2006

Ünvan: Azərbaycan, Bakı şəhəri, Qarabağ küçəsi, ev 59.

Telefon: +99412 496-19-65

[www.qasim-az.com](http://www.qasim-az.com)

0605010407-30

S ----- qrifli nəşr

On-047-06

ISBN 5-8133-1054-4

© “QLOBALLAŞAN AZƏRBAYCAN” Sivil İnkişaf Mərkəzinin Kitabxanası

## ÖN SÖZ

Çalışmanın hazırlanmasında ən böyük yardım şübhəsiz ki, konstruktiv, yerində tənqidləri və müsbət istiqamətləndirmələri ilə elmi rəhbərim hörmətli Doç. Dr. Zekai Özdemirə aiddir. Ayrıca çalışma boyunca əsirgəmədiyi mənəvi dəstəyini, xüsusilə cədvəl, şəkil və qrafiklərin hazırlanması ilə maddi dəstəyə çevirən həyat yoldaşım Xəyaləyə səmimi minnətdarlığımı bildirirəm.

Son olaraq, kitabın nəşr üzvü görməsinə vəsilə olan "Qloballaşan Azərbaycan" Sivil İnkişaf Mərkəzinə (QASİM) təşəkkür borcluyam.

**Natiq Sabiroğlu**

# MÜNDƏRİCAT

GİRİŞ .....	9
-------------	---

## BİRİNCİ BÖLÜM

### BİRBAŞA XARİCİ İNVESTİSİYA MƏFHUMU: NƏZƏRİ İNFRASTRUKTUR

<b>1.1. İnvestisiya məfhumunun tərfi və əhatəsi .....</b>	<b>13</b>
<b>1.2. Xarici kapital növləri və tərifləri .....</b>	<b>17</b>
<b>1.3. Birbaşa və dolaylı xarici kapital investisiyaları arasındakı başlıca fərqlər .....</b>	<b>28</b>
1.3.1. Müddət baxımından müxtəliflik .....	28
1.3.2. Kontrol baxımından müxtəliflik .....	29
1.3.3. Kapital tərkibi baxımından müxtəliflik .....	29
1.3.4. Hüquqi status baxımından müxtəliflik .....	30
1.3.5. Mənfəət gəlirləri transferi baxımından müxtəliflik .....	30
1.3.6. Mobillik baxımından müxtəliflik .....	30
<b>1.4. Birbaşa xarici kapital investisiyalarının inkişafı: nəzəri aspekt .....</b>	<b>31</b>
<b>1.5. Birbaşa xarici kapital investisiyalarının səbəbləri .....</b>	<b>43</b>
<b>1.6. Birbaşa xarici kapital daxilolmalarına təsir edən faktorlar .....</b>	<b>49</b>
1.6.1. İqtisadi faktorlar .....	49
1.6.2. Siyasi faktorlar .....	50
1.6.3. Sosial və psixoloji faktorlar .....	52
1.6.4. Əxlaqi və mənəvi dəyərlər .....	52
<b>1.7. Birbaşa xarici kapital investisiyalarının ümumi iqtisadi effektləri .....</b>	<b>54</b>

1.7.1. İnvestisiya çəkən ölkə baxımından .....	54
1.7.1.1. Pozitiv effektlər .....	54
1.7.1.2. Neqativ effektlər .....	57
1.7.2. İnvestisiyanı gerçəkləşdirən ölkə baxımından .....	61
1.7.2.1. Pozitiv effektlər .....	61
1.7.2.2. Neqativ effektlər .....	62
<b>1.8. Birbaşa xarici kapital investisiyalarının xarici bazarlara daxilolma metodları .....</b>	<b>64</b>
<b>1.9. Xarici investisiya qanunvericiliyinin təməl prinsipləri .....</b>	<b>74</b>
1.9.1. Təməl prinsiplər .....	78
1.9.1.1. Milli rəftar prinsipi .....	78
1.9.1.2. Ən çox himayə edilən ölkə prinsipi .....	84
1.9.2. Normativ olaraq xarici kapital qanunvericiliyi .....	85

## İKİNCİ BÖLÜM

### DÜNYADA BİRBAŞA XARİCİ KAPİTAL İNVESTİSİYALARI

<b>2.1. Birbaşa xarici kapital investisiyalarının tarixi inkişafı .....</b>	<b>91</b>
<b>2.2. Qloballaşma fenomeni .....</b>	<b>97</b>
<b>2.3. Qloballaşmanın ssenaristləri: Qlobal şirkətlər .....</b>	<b>102</b>
<b>2.4. Birbaşa xarici kapital investisiyalarında başlıca meyllər .....</b>	<b>112</b>
<b>2.5. TNC-lər və birbaşa xarici kapital investisiyaları .....</b>	<b>140</b>

2.5.1. İnkişaf Etmiş Ölkələr və TNC-lər .....	144
2.5.2. İnkişaf Etməkdə Olan Ölkələr və TNC-lər ....	151
<b>2.6. Xarici kapital investisiyalarının iqtisadiyyat üzərindəki ümumi effektləri .....</b>	<b>157</b>
2.6.1. Nəzəri yanaşma .....	157
2.6.2. Dünya iqtisadiyyatı üzərindəki təsirləri .....	161
<b>2.7. Tədiyyə balansı üzərindəki effektləri .....</b>	<b>175</b>
2.7.1. Nəzəri yanaşma .....	175
2.7.2. Dünya ticarəti üzərindəki effektləri .....	177
<b>2.8. Məşğulluq səviyyəsi və iş gücü bazarı üzərindəki effektləri .....</b>	<b>181</b>
<b>2.9. Texnoloji inkişaf üzərindəki effektləri və texnologiya transferi .....</b>	<b>191</b>

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### XARİCİ KAPİTALIN CƏLBİNDƏ PRAKTİKİ YANAŞMALAR

<b>3.1. Dünyada təşviq sistemləri: Nəzəri və praktiki arayış .....</b>	<b>201</b>
3.1.1. Ölkə təcrübələri .....	212
3.1.1.1. İrlandiya təcrübəsi .....	212
3.1.1.2. İspaniya təcrübəsi .....	215
3.1.1.3. Lüksemburq təcrübəsi .....	216
3.1.1.4. Belçika təcrübəsi .....	217
3.1.1.5. İngiltərə təcrübəsi .....	218
3.1.1.6. Türkiyə təcrübəsi .....	219
3.1.2. İnkişaf Etməkdə Olan Ölkələrdə təşviqlərlə əlaqədar normativ təkliflər .....	222
<b>3.2. Birbaşa xarici kapital daxilolmalarına təsir göstərən digər təcrübələr .....</b>	<b>225</b>

3.2.1. Özəlləşdirmə təcrübələri .....	225
3.2.2. “Yarat-İşlət-Transfer Et” modeli .....	229
3.2.3. Sərbəst Bölgələr .....	234

## DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

### DAHA ÇOX XARİCİ KAPİTAL ÇƏKMƏK ÜÇÜN İNKİŞAF ETMƏKDƏ OLAN ÖLKƏLƏRİN YERİNƏ YETİRMƏSİ LAZIM OLAN TƏDBİRLƏR

4.1. Ümumi haşiyə .....	237
4.2. Xarici kapital investisiyalarının dövlət siyasəti olaraq mənimsənməsi .....	240
4.3. Ölkənin siyasi və iqtisadi cəhətdən stabil bir struktura qovuşdurulması .....	241
4.4. İqtisadiyyatın dünya ilə rəqabət edə bilən hala gətirilməsi .....	248
4.5. Beynəlxalq iqtisadi qurum və quruluşlarla konstruktiv münasibətlərin inkişaf etdirilməsi .....	252
4.6. Finans sektorunda islahatların aparılması və davam etdirilməsi, liberal vergi və gömrük rejimlərinin tətbiq edilməsi .....	254
4.7. İnfrastruktur və lojistik kapasitənin artırılması ....	258
4.8. Lazımi qanuni tənzimləmələrlə ayırı-ayrı qanunlar arasındakı harmoniyanın təmin edilməsi ....	259
4.9. Bürokratiyanın effektiv işləyişinin təmin edilməsi .....	259
4.10. İnvestisiya çəkmə agentliyinin qurulması .....	264
Nəticə əvəzinə .....	267
İstifadə olunan ədəbiyyat .....	273

## GİRİŞ

Günümüzdə yaşanan qloballaşma fenomeni və beynəlxalq iqtisadi inteqrasiyanın yüksək səviyyələrə varmasında birbaşa xarici kapital investisiyaları inkar edilməz bir funksiyanı yerinə yetirməkdədir. Dünya iqtisadiyyatında gedərək önəmli bir güc təşkil etməyə başlayan transmilli şirkətlərin birbaşa xarici investisiya şəklində olan qlobal miqyaslı istehsalı ən çox müzakirə edilən mövzuların başında gəlməkdədir. Birbaşa xarici investisiya mövzusunun, iqtisadi və qeyri-iqtisadi (siyasi, ictimai, ideoloji, mədəni və s.) olmaq üzrə, iki aspekti mövcuddur. Bu baxımdan, bəzi ölkə hökumətləri məsələyə sırf iqtisadi prizmadan yanaşaraq birbaşa xarici investisiyanı dövlət siyasəti olaraq mənimsəyib liberal bir rejim izləmək istəsələr də, geniş ictimaiyyətdə xarici investisiyaya qarşı duyulan sistemli düşmənçilik hissindən (**xenophobic**) dolayı geri addım atmaq məcburiyyətində qalmaqdadırlar. İctimaiyyətin bu cür neqativ münasibətində, ideoloji faktorların yanında, xarici investisiyaların tarixi inkişaf seyri də önəmli bir rol oynamaqdadır.

1492-ci ildə “Yeni Dünya” Amerika qitəsinin kəşf edilməsi ilə aktualıq qazanan birbaşa xarici kapital investisiyaları tarixən inkişaf etmiş ölkələrdən geri qalmış ölkələrə doğru tək yönlü bir istiqamətdə axmışdır. Bu investisiyaların o zamankı başlıca məqsədi, geri qalmış ölkələrin yeraltı və yerüstü təbii sərvətlərini və ucuz əməyini istismar etmək olmuşdur. Bu dönmədə tətbiq edilən istismarçı siyasətlər doğrultusunda, bir tərəfdən müstəmləkə ölkələrindən xam maddə təmin edən, digər tərəfdən də yenə bu ölkələrə ticarət malı satan şirkətlər fəaliyyət göstərməkdə idi. Qısacası xarici investisiya, başlanğıcda yoxsul ölkələrin müstəmləkələşdirilməsində önəmli bir vasitə olmuşdur.



Özlərinin istismarçı bir tarixə sahib olmaları səbəbindən inkişaf etmiş ölkələrdə xarici investisiyaya qarşı neqativ münasibətin olmaması və ya az olması, sənayeləşmələrini tamamladıqlarından artıq proteksionist siyasətlərə ehtiyac duyulmaması, getdikcə yaygınlaşan əsnək istehsal paradiqması, az miqdarda - hətta sıfır - ehtiyatla çalışma texnikasını ifadə edən tam zamanında (just in time) istehsal tərzii, yüksək keyfiyyətli iş gücü ilə irəli texnologiyalı istehsalın daha səmərəli olması kimi amillər birbaşa xarici investisiya giriş və çıxışlarında inkişaf etmiş ölkələri ön plana çıxarmışdır.

Fəqət daha, sonra qloballaşma ilə birlikdə birbaşa xarici kapital investisiyalarının keyfiyyət dəyişikliyinə uğraması, ölkələrin sürətli və stabil iqtisadi inkişafını maliyyələşdirəcək sağlam xarici qaynaq axtarışı baxımından bu investisiyalara yönəlməsinə səbəb olmuşdur. Xüsusilə, 1990-cı illərin başında "Soyuq Müharibə"nin başa çatması ilə (Şərqi Blokunun çökməsi) qatı sərhədləri ortadan qaldıran Mərkəzi və Şərqi Avropa ölkələrinin karvana qatılması və Çinin birbaşa xarici investisiya ilə bağlı liberal qanunvericilik və praktikalara yönəlməsinin də sayəsində, inkişaf etməkdə olan ölkələr arasında qızgın rəqabət başlamışdır. Bu rəqabət, inkişaf etmiş ölkələrdə tətbiq edilən birbaşa xarici kapital siyasətlərinin yanında, effektiv özəlləşdirmə, sərbəst bölgələr, "yarat - işlət - transfer et" kimi praktikaları da gündəmə gətirmişdir. 1997-ci ilin yayında Cənub-Şərqi Asiyada baş verən finansal böhran əsnasında portfel investisiyalarından fərqli olaraq birbaşa xarici investisiya daxil olmalarında ciddi bir azalmanın yaşanmaması, hətta bəzi bölgə ölkələrində artışıların yaşanması, bu investisiyalara qarşı şübhələri tamamilən yıxmışdır.

Praktikadakı bu inkişafa paralel olaraq, iqtisadi ədəbiyyatda da xüsusilə, bilgi və kommunikasiya texnologiyalı birbaşa xarici kapital investisiyalarının pozitiv iqtisadi effektləri mövzusunda böyük ölçüdə fikir birliyinin yarandığı görünməkdə

dir. Xüsusilə, qlobal miqyasda böyük həcmərə varan birbaşa xarici kapital investisiyalarının digərlərinə görə daha stabil və yaratdığı əlavə dəyərin yüksək olmasının və dünya ixracatının da önəmli bir bölümünü üzərinə götürməsinin bu konsensusda ən təsirli amil olduğu söylənə bilər.

Bu çalışma ilə, kapital ehtiyatlarının və təşəbbüskarlıq resurslarının yetərsiz və xarici borclarla investisiya yatırmağın olduqca yüksək riskli və məsrəfli olduğu, beynəlxalq portfel investisiyalarının spekulyativ motivlərlə ölkə iqtisadiyyatına zərər vermə potensialı daşdığı və nəhayət, keçmiş təcrübələrdən emissiya yolu ilə iqtisadi inkişafı maliyyələşdirməyə çalışmanın çox acı nəticələr verdiyi inkişaf etməkdə olan ölkələrdə daha da önəmli hala gələn birbaşa xarici investisiyaların, yuxarıdakı tarixi və subyektiv şərtlərdən qaynaqlanan ideoloji reaksiya və mənfi rəylər bir kənara buraxılaraq, elmi bir obyektivliklə ələ alınması məqsəd edilmişdir.

Çalışmada öncə birbaşa xarici kapital investisiyaları nəzəri olaraq incələnmiş, daha sonra nəzəri bilgiler işığında bu investisiyaların gerçəkləşmə səbəbləri üzərində dayanılmışdır. Təqib edən alt bölümlərdə ölkələrə xarici investisiya girişlərinə təsir göstərən faktorlar və bu investisiyaların ev sahibi və investor ölkə iqtisadiyyatları üzərindəki pozitiv və neqativ effektləri detallı bir şəkildə incələnmişdir. Birinci bölüm, xarici investisiya qanunvericiliyinin təməl prinsiplər baxımdan dəyərləndirilməsi ilə yekunlaşmaqdadır.

İkinci bölümdə dünyadakı birbaşa xarici investisiya hərəkətlərinin ümumi görünüşü verilmişdir. Bu bölümdə, ayrıca birbaşa xarici investisiyaların dünya iqtisadiyyatı, ixracatı, məşğulluq səviyyəsi, texnoloji inkişafı və transferi üzərindəki effektləri dəyərləndirilmişdir.

Üçüncü bölümdə, birbaşa xarici investisiya girişlərinə təsir göstərən təşviq sistemlərinə, özəlləşdirmə, sərbəst bölgə və "yarat - işlət - transfer et" kimi praktikalara yer verilmişdir.

*Natiq Sabiroğlu*

Son olaraq, inkişaf etməkdə olan ölkələrin birbaşa xarici investisiyalar ilə əlaqədar strategiya müəyyənləşdirməsində yardımçı ola biləcək siyasət təkliflərinə yer verilmişdir.

## BİRİNCİ BÖLÜM

### BİRBAŞA XARİCİ İNVESTİSİYA MƏFHUMU: NƏZƏRİ İNFRASTRUKTUR

#### 1.1. İnvestisiya məfhumunun tərfi və əhatəsi

Hər hansı bir dönmədə iqtisadiyyatda istehsal edilən məhsulun (**output**) yeni quruluşlar, yeni dayanıqlı təchizat və inventardakı dəyişmələr şəklindəki qisminin dəyərində investisiya deyilir.<sup>1</sup> İnvestisiya, gələcəkdəki istehlakı artırma bilmək məqsədilə bugünkü istehlakı qıasmağı lüzumlu qılmaqdadır.<sup>2</sup> Çəkilən bir xərcin, investisiya sayıla bilməsi üçün, yeni bir kapital malının təmin edilməsinə və ya istehsal potensialının artırılmasına istiqamətlənmiş olması lazımdır. Kapital ehtiyatında meydana gələn dəyişiklik xalis (**net**) investisiyadır. Xalis investisiya pozitiv ola biləcəyi kimi, mənfi bir dəyər də ola bilər. Pozitiv xalis investisiyaya ekspansiya (genişləmə) investisiyası deyilir. İnvestisiya xərclərinin bir bölümü də, mövcud kapital ehtiyatındakı aşınma (eroziya) və köhnəlmələri (amortizasiya) ya da texnoloji baxımdan de-moda olan kapital mallarının məruz qaldığı (uğradığı) dəyər itkisini aradan qaldırmaya yönəlikdir. Bu cür investisiyalar yeniləmə investisiyalarıdır və bu xərclər də istehsal potensialında (kapasitəsində) xalis bir artışıya yol açar. Yeniləmə investisiyaları ilə xalis investisiyaların toplamı ümumi investisiyalar olaraq tərif edilməkdədir.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> İlker Parasız, **Makro Ekonomi**, 7-ci nəşr, Bursa, Ezgi Kitabevi Yayınları, 1998, səh. 32.

<sup>2</sup> Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus, **Economics**, 6-cı nəşr, New York, Irwin-McGrawHill, 1998, səh. 397.

<sup>3</sup> Rıdvan Karluk, **Türkiye Ekonomisi**, 7-ci nəşr, İstanbul, Beta Yayınevi, 2002, səh. 745-746.

Qeyd edək ki, daxili və xarici kapital investisiyaları praktika keçiriliş şəklinə görə iki cür ola bilər. Belə ki, investisiyanın yatırıldığı daşınır qiymət və ya maddi dəyər ya ilk dəfə yaradılır, ya da daha öncədən mövcuddur. Daxili və xarici investorun bir ölkədə fabrik inşa etdirməsi və ya yeni çıxarılan hissə sənədini (səhmi) satın alınması birinci, daha öncə inşa edilmiş olan bir fabrikin satın alınması və ya kapital bazarında alım-satım predmeti olmuş bir daşınır qiymətin mülkiyyətinin əldə edilməsi isə ikinci qrupa misaldır. Daha öncə qurulmuş olan bir fabrikin xarici sərmayədar tərəfindən alınması, yeniləmə və ya genişləmə məqsədli ola bilər. Bununla bərabər, mövcud bir fabrik, bina və ya təsisin satın alınması, fərdi olaraq investisiya olmaqla birlikdə, makro-iqtisadi nöqtəy-nəzərdən investisiya sayılmaz. Çünki bu əməliyyat, əgər yeniləmə və genişləmə məqsədli investisiya deyilsə, yəni istehsal kapasitəsini artırmırsa, sadəcə olaraq mövcud təsisin əl dəyişdirməsini təmin etməkdədir.<sup>4</sup> Eyni şəkildə, səhm, finansman bonusu, xəzinə bonusu, dövlət istiqrazı kimi finansal varlıqların satın alımı da, iqtisadi mənada, investisiya sayılmaz; bu investisiyalar maliyyə investisiyalarıdır. Burada əlavə bir dəyər yaradılmadığı kimi, fərd sadəcə olaraq əlindəki varlığın şəklini dəyişdirməkdədir.<sup>5</sup> Bu kimi, mövcud investisiyaların əl dəyişdirməsinə plasman deyilir.<sup>6</sup>

Birləşmiş Millətlər Təşkilatı (BMT), investisiyaları 1953, 1968 və 1993-cü illərdə Milli Hesablar Sistemi (**System of National Accounts - SNA**) içində təsnif etmişdir.<sup>7</sup> Bununla

---

<sup>4</sup> Halil Seyidoğlu, "Yatırım", **Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük**, 3-cü nəşr, İstanbul, Güzem Can Yayınları, 2002, səh. 712.

<sup>5</sup> Olivier Blanchard, **Macroeconomics**, New Jersey, Prentice-Hall, Inc., 1997, səh. 79.

<sup>6</sup> Zeynel Dinler, **İktisada Giriş**, 8-ci nəşr, Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa, 2002, səh. 337.

<sup>7</sup> 1993-cü ildəki SNA BM, OECD, IMF, IBRD və Avropa Topluluqları Komissiyası tərəfindən müştərək hazırlanmışdır.

rəsmi olaraq dünya miqyasında statistikaların müqayisə edilə biləcək duruma gəlməsi təmin edilmişdir. 1993-cü ildəki SNA iqtisadi varlıqları finansal iqtisadi varlıqlar və qeyri-finansal iqtisadi varlıqlar olaraq ikiye ayırmışdır. Finansal iqtisadi varlıqlar aşağıdakı qəzləmlərdən təşkil olmaqdadır:<sup>8</sup>

- Bonus;
- İstiqraz;
- Səhm;
- Pul funksiyasını yerinə yetirən qızıl;
- Kassa-bank;
- Avanslar;
- Debit hesabları.

Göründüyü kimi, bu qəzləmlər arasında firma baxımından investisiya sayılan (hissə sənədi kimi) qəzləmlər də vardır. Finansal xərclər milli hesablar baxımından investisiya məfhumunun xaricindədir. Çünki bu cür xərclər, daha öncə vurğuladığımız kimi, ölkənin mövcud sabit kapital ehtiyatında hər hansı bir artışı yol açmamaqda, sadəcə bu ehtiyat üzərindəki haqları və bu haqların əl dəyişdirməsini göstərməkdədir.

Qeyri-finansal iqtisadi varlıqlar da, öz daxilində istehsal edilmiş və istehsal edilməmiş varlıqlar olaraq ikiye ayrılır. İstehsal edilməmiş varlıqlar əhatəsinə ərazi, təbii olaraq yetişmiş meşələr və mədən yataqları girməkdədir. Lokal mənada, bu cür varlıqlar investisiya məfhumu xaricindədir.

SNA-nın (1993) istehsal edilmiş qeyri-finansal iqtisadi varlıqlar tərifı, toplam investisiya tərifinə qarşılıq gəlməkdədir. Bu kontekstdə toplam investisiyalar üç ana başlıq altında toplanır. Bunlar;<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Rıdvan Karluk, "Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ekonomik Büyümeye Katkısı", **Ekonomik İstikrar, Büyüme ve Yabancı Sermaye**, Ankara, TCMB Yayınları, 2001, səh. 98.

<sup>9</sup> Rıdvan Karluk, **Türkiye Ekonomisi**, 6-cı nəşr, İstanbul, Beta Yayınevi, 1999, səh. 645-647.

- Sabit kapital investisiyaları;
- Ehtiyatlar;
- Qiymətlilərdir.

Sabit kapital investisiyaları bir iqtisadiyyatdakı istehsal faktorlarının real kapitalı artırmaq məqsədilə istifadəsi deməkdir. SNA-ya (1993) görə, bir malın sabit kapital malı sayıla bilməsi üçün aşağıdakı dörd şərti yerinə yetirməsi lazımdır:

- Mal istehlakçı vahidlərin (ev təsərrüfatları) deyil, istehsalçı vahidlərin (firmalar) mülkiyyətində olmalıdır;
- Mal, aktiv olaraq istehsal prosesində istifadə edilməlidir. Ehtiyatda olan bir mal sabit kapital olaraq dəyərləndirilməz;
- Mal, bir ildən artıq bir müddət üçün istifadə edilməlidir;
- Mal, daimi və ya təkrarlı bir şəkildə istifadə edilməlidir;
- Malın özünün də istehsal edilmiş olması lazımdır. Ərazi kimi istehsal edilməmiş varlıqları əldə etmək üçün çəkilən xərclər investisiya deyildir.

Bu şərtlərdən hər hansı bir dənəsini yerinə yetirməyən mal, investisiya malı olaraq dəyərləndirilə bilməz. Ayrıca Avropa Bütünləşdirilmiş İqtisadi Hesablar Sistemi (**European System of Integrated Economic Accounts - ESA**), investisiya malları üçün minimum bir dəyər şərti də gətirmişdir. Yuxarıda sıralanan şərtlərin hamısını daşısa belə, müəyyən bir maliyyətin altında xərci lüzumlu qılan mallar investisiya olaraq dəyərləndirilməz. SNA 1993-də sabit kapital investisiyalarını dörd ana başlıq altında müəyyənləşdirmişdir:

- Maddi sabit varlıqlar;
- Maddi olmayan sabit varlıqlar;
- Mövcud varlıqlar üzərində aparılan əhəmiyyətli yaxşılaşdırmalar (təkmilləşdirmələr);
- İstehsal edilməmiş varlıqların alqı-satqısında qarşılaşılan məsrəflər.

İkinci önəmli varlıq ehtiyatlarıdır. Ehtiyat, yarım fabrikat və fabrikat mal olaraq, iqtisadi vahidlərin əlində mövcud olan

müxtəlif malları əhatə edən xüsusiyyəti ilə, toplam investisiyaların bir parçasıdır.

Qiymətlilər (**valuables**) isə, pulun, zaman içində qiymət artışıları qarşısında dəyərinin qorunması üçün satın alınan qiymətli metalları və daşları, ləl-cavahirət, sənət əsərlərini, antik əşyaları və s. malları əhatə etməkdədir. Qiymətlilər, təməl olaraq istehsalatda və ya istehlakda istifadə edilmək üzrə deyil, sahib olunan nağd dəyərin (likvidin) zaman içində uğrayacağı itkilərin əngəllənməsi (**store of value**) məqsədilə əldə edilən və əldə tutulan istehsal edilmiş mallara çəkilən xərcləri əhatə edir.

Ümumi olaraq investisiyaları aşağıdakı şəkildə təsnif etmək mümkündür:<sup>10</sup>

- Etüd-proyekt investisiyaları;
- Yeni investisiyalar;
- Fəaliyyəti davam etdirmə və yeniləmə investisiyaları;
- Ekspansiya investisiyaları;
- Tamamlama və çətin situasiyaları aşmaq üçün ekstremal investisiyalar;
- Modernləşdirmə və təkmilləşdirmə investisiyaları;
- Araşdırma-inkışaf etdirmə (**research and development-R&D**) investisiyaları.

## **1.2. Xarici kapital növləri və tərifləri**

Xarici kapital, bir ölkənin qarşılığını müxtəlif formalarda gələcəkdə ödəmək üzrə, başqa ölkələrdən təmin edərək qısa

---

<sup>10</sup> Türkiyə Cumhuriyeti Devlet Planlama Teşkilatı (DPT), [www.dpt.gov.tr](http://www.dpt.gov.tr), (18 iyun 2003).



müddətdə iqtisadi gücünə əlavə edə biləcəyi finansal və ya texnolojik qaynaqlar olaraq tərif edilməkdədir.<sup>11</sup>

Avropa Birliyində (AB), kapitalın sərbəst dolaşımı üçün 1988-ci ildə qəbul edilən və 1 iyul 1990 tarixində qüvvəyə minən 1988/361/ees sayılı direktivə görə, kapital hərəkətləri on üç qələmdən meydana gəlməkdədir:<sup>12</sup>

- Birbaşa investisiya;
- Daşınmaz mal investisiyaları;
- Normal olaraq kapital bazarında hərraca çıxarılan sənədlərlə bağlı transferlər;
- Kollektiv investisiya şirkətləri qatılma sənədlərinə bağlı transferlər;
- Normal olaraq pul bazarında hərraca çıxarılan sənədlər və digər vasitələrlə bağlı transferlər;
- Finansal qurumlardakı cari hesablar və depozitlərlə bağlı əməliyyatlar;
- Topluluqda oturan bir şəxsin tərəf olduğu kommərsiya əməliyyatları və ya xidmət təmin etməsi ilə bağlı kreditlər;
- Kommərsiya borcları və kreditlər;
- Təminat məktubları, digər qarantiyalar və girovlar;
- Sığorta anlaşmalarının ifasına bağlı transferlər;
- Şəxsi kapital hərəkətləri;
- Finansal qiymətlərin fiziki idxal və ixracı;

---

<sup>11</sup> Tefvik Güngör Uras, **Türkiyə'de Yabancı Sermaye Yatırımları**, İstanbul, Formül Matbaası, 1979, səh. 27.

<sup>12</sup> Nahit Töre, "Dünyada Yabancı Sermaye Akımları", **Ekonomik İstikrar, Büyüme ve Yabancı Sermaye**, Ankara, TCMB Yayınları, 2001, səh. 75.

- Digər kapital hərəkətləri. Bunlar da öz aralarında alt bö-lümlərə ayrılmaqdadırlar.

İqtisadi Əməkdaşlıq və İnkişaf Təşkilatına (**Organization for Economic Cooperation and Development - OECD**) görə xarici kapital;<sup>13</sup>

- Xarici investorun, şirkətin paylanmayan və təkrar investisiyaya çevrilən, qazanlardakı payını;

- Xarici investorun nağd və ya maddi kapital yoluyla ana şirkətdən hissə və borc sənədləri (qısa, orta və uzun müddətli borc sənədləri) alımı;

- Xarici investorun şirkətə təmin etdiyi kreditləri;

- Xarici investorun şirkətdən nağd olmayan makina və istehsal haqları alımları;

- Xarici investorun təmin etdiyi kommersial və digər kreditləri əhatə etməkdədir.

Yuxarıdakı sinifləndirmələrdən göründüyü kimi, xarici ölkələrdə əldə edilən sərvətlər ya finansal, ya da real (fiziki) bir keyfiyyət daşıya bilər. Bir firmanın, bir ildən daha uzun bir müddət üçün faiz, dividend və kapital qazancı əldə etmək məqsədilə, başqa bir ölkənin pul və kapital bazarlarından finansal vasitə (xarici borclanma və hissə sənədləri kimi daşınır qiymətlər) satın almasına beynəlxalq (xarici) portfel (dolaylı)<sup>14</sup> investisiyaları (**international portfolio investments**) deyilməkdədir.<sup>15</sup> Əgər bu əməliyyatı gerçəkləşdirən tərəf xarici bir dövlət, beynəlxalq rəsmi bir qurum və ya quruluş isə, buna da orta və uzun müddətli rəsmi xarici kapital hərəkətləri deyilir.

---

<sup>13</sup> **Yabancı Sermaye Raporu 2002**, T. C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Yabancı Kapital Genel Müdürlüğü, Ankara, Fevral 2003, səh. 11.

<sup>14</sup> Əslində birbaşa xarici kapital investisiyaları xaricində qalan digər bütün növ kapital axımlarına dolaylı investisiyalar deyilə bilər. Fəqət bundan sonra kitabda portfel investisiyalarını tərif etmək üçün bu termindən istifadə ediləcəkdir.

<sup>15</sup> İhsan A. Karacan, **Finans, Ekonomi ve Politika**, İstanbul, Creative Yayıncılık, 1997, səh. 97.

Məsələn, Beynəlxalq Valyuta Fondu (**International Monetary Fond - IMF**) və Dünya Bankından (**International Bank of Reconstruction and Development - IBRD**) alınan uzun müddətli kreditlər və ya dövlətlərarası borc münasibətləri (bir ölkənin başqa bir ölkənin rəsmi istiqrazını satın alması və ya bir-başə kredit verməsi) bu qəbildəndir.

Fəqət bir ildən daha qısa müddətli olan ticarət bonusları, finansman bonusları, xəzinə bonusları, depozit sertifikatları, müddətli bank depozitləri, ixracat kreditləri, pre-finansman kreditləri, müxbir açıqları və s. kimi özəl və rəsmi keyfiyyətdəki maliyyə axımları isə, qısa müddətli kapital hərəkətləridir.<sup>16</sup>

Xarici ölkələrdə əldə edilən və ya yaradılan bina, ərazi, fabrik, istehsal təsisi, makina-təchizat kimi maddi dəyərlərə isə, birbaşə (dolaysız) xarici kapital investisiyaları (**BXKİ**) deyilməkdədir.<sup>17</sup>

İqtisadi ədəbiyyatda, BXKİ ilə bağlı çoxlu sayda tərif verilmişdir. Bunlardan birinə görə, birbaşə xarici investisiyalar (**foreign direct investments - FDI**) qlobal istehsalın səbəb olduğu finansal axımlardır.<sup>18</sup>

Çox yaygın təriflərdən birinə görə BXKİ, xarici bir ölkədə şirkət idarəetməsində uzun perspektivdə söz sahibi olmaya yetərli səviyyədə hissə alımı ilə reallaşdırılan investisiyalardır. IMF statistiki məqsədli çalışmalarda istifadə edilmək üzrə, birbaşə xarici investisiyanı, "beynəlxalq investurun hər hansı bir

---

<sup>16</sup> Halil Seyidoğlu, **Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama**, Yenidən işlənmiş 13-cü nəşr, İstanbul, Kurtiş Matbaası, 1999, səh. 394.

<sup>17</sup> Həsən Allahverdiyev, Zahid Məmmədov, **İnvestisiya Proseslərinin Tənzimlənməsi**, Bakı, Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti Nəşrləri, 2003, səh. 7-8.

<sup>18</sup> Suna Oksay, "Çokuluslu Şirketler Teorileri Çerçevesinde Yabancı Sermaye Yatırımlarının İncelenerek Değerlendirilmesi", **Dış Ticaret Dergisi**, Yanvar 1998, Sayı 8, <http://bsy.marmara.edu.tr/TR/makaleler/cokuluslu.htm>, (09 mart 2004).

lokal şirkətin kapitalının 10%-indən artığına sahib olması” olaraq tərif edilməkdədir.<sup>19</sup>

Başqa bir təriflə B XKİ, bir ölkədə bir firmanı satın almaq və ya yeni qurulan bir firma üçün quruluş kapitalını təmin etmək və ya mövcud bir firmanın kapitalını artırmaq yoluyla, başqa bir ölkədə qurulan firmalar tərəfindən digər ölkədə qurulan firmalara yatırılan və özü ilə birlikdə texnologiya, menecment bilgisi və sərmayədarın kontrol səlahiyyətini də bərabərində gətirən investisiyalardır.<sup>20</sup>

Yenə bir tərifə görə, bir ölkədə yerləşik fiziki və ya hüquqi şəxslərin (dövlət müəssisəsi, özəl firma) ölkə sərhədlərinin xaricində sərvət əldə etmələrinə (istehsal müəssisəsi qurmaq və ya mövcud istehsal müəssisələrini satın almaq) beynəlxalq investisiya və ya B XKİ deyilməkdədir.<sup>21</sup>

Bu çalışmada istifadə ediləcək olan statistiki məlumatların mənbəyi IMF, OECD, UNCTAD və IBRD olduğu üçün, birbaşa investisiyaların IMF və OECD tərəfindən qərarlaşdırılan və “The Benchmark Definition of Foreign Direct Investment” adı altında nəşr olunan tərfi qəbul ediləcəkdir. Beynəlxalq arenda keçərli olan bu tərifə görə isə, birbaşa xarici kapital investisiyası; bir ölkədə yerləşik bir quruluşun (investor), fərqli bir ölkədə uzun müddətli qalıcı iqtisadi mənfəət əldə etmə məqsədini əks etdirməkdədir. Qalıcı mənfəət məfhumu, xarici kapital investoru ilə investisiya və investisiyanın kontrolu mövzularında uzun müddətli asılılığı ifadə etməkdədir. Xarici kapital investoru, yerləşik olduğu ölkədən fərqli bir ölkədə şöbə,

---

<sup>19</sup> Özgür Çalışkan, “Dünya Yatırım Raporu - 2002 Çerçevesinde Doğrudan Yabancı Yatırımlar Üzerine Değerlendirmeler”, **Dış Ticaret Dergisi**, Yanvar 2003, <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/OCAK2003/dunya.htm>, (09 yanvar 2004).

<sup>20</sup> Karluk, (2001), op.cit., səh. 100.

<sup>21</sup> Halil Seyidoğlu, **Uluslararası İktisat: Teori Politika ve Uygulama**, Yenidən işlənmiş 15-ci nəşr, İstanbul, Güzem Can Yayınları, 2003, səh. 718.

asılı şirkət və ya ortaqlıqlar qurma yoluyla investisiya qoyan dövlət və ya özəl sektor qurum və quruluşları, dövlətlər ya da təşəbbüskarlardır.<sup>22</sup>

Mövzumuz baxımından B XKİ daha çox önəm daşımaqdadır. Bunun iki əsas səbəbi mövcuddur. İlk olaraq, kəmiyyət böyüklüyü olaraq, B XKİ digər növ xarici investisiyalar içərisində böyük bir paya sahibdir. Əslində portfel investisiyaları və qısa müddətli kapital hərəkətləri<sup>23</sup> də böyük məbləğlərə yüksələ bilməkdədir, fəqət bu vəziyyət müvəqqəti bir xarakter daşımaqdadır. Şəkil 1-dən də göründüyü kimi, beynəlxalq portfel investisiyaları böyük məbləğə varan ani giriş-çıxışlar gerçəkləşdirə bilməkdədir. Fəqət B XKİ daha stabil bir cizgidə artışı yönündə seyr etməkdədir.

İkincisi və daha da önəmlisi, getdiyi ölkədə uzun müddət qaldığı, investisiya ehtiyatını artırdığı, yeni iş sahələri yaratdığı üçün B XKİ arzu edilən bir kapital hərəkəti şəklidir. Nisbətən qısa müddətli dividend və faiz gəliri məqsədi üzərinə qurulan və likvidliyi yüksək olan beynəlxalq portfel investisiyaları və qısa müddətli özəl kapital hərəkətlərinin isə, ölkədəki iqtisadi və siyasi dəyişikliklərə qarşı çox həssas olması və ən kiçik bir neqativ gözlənti (**expectation**) qarşısında ölkəni kütlə halında tərk etməsi böyük finansal böhranların ən önəmli səbəblərindən biri sayılmaqdadır.<sup>24</sup> Məsələn, özəl qaynaqlı beynəlxalq kapital hərəkətlərinin 1994-cü ildə Meksikada, 1997-də Asiyada, 1998-də Rusiyada, 2000 noyabr və 2001 fevral aylarında Türkiyədə yaratdığı böhranlar, tələb daralması dolayısıyla, real iqtisadiyyatlarda istehsal düşüşlərinə və xarici ticarət

---

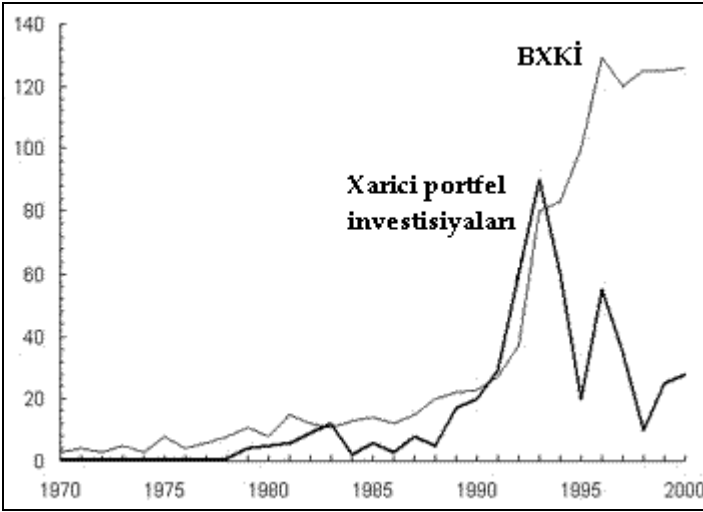
<sup>22</sup> **Benchmark Definition of Foreign Direct Investment**, OECD, 3-cü nəşr, Paris, 1996, səh. 7.

<sup>23</sup> Qeyd edək ki, qısa müddətli kapital hərəkətlərinin günlük həcmi 2 trilyon \$-ə qədərdir. Fəqət söyləndiyi kimi, bu axımlar ani giriş-çıxışlar sərgilənməkdədir.

<sup>24</sup> Seyidoğlu, (2003), op.cit., səh. 7.

həcmnin daralmasına səbəb olmuşdur. Yenə, Asiya Böhranı sırasında xarici ticarət bankları milyardlarca dollar krediti bölgədən bir neçə gün içində geri çəkərkən, birbaşa investisiyalar isə səviyyəsini qorumuş, hətta bəzi hallarda optimist gözləntilər içində artışı belə qeyd etmişdir.<sup>25</sup> Bu üzdən keçmişdə bəzi, xüsusilə, spekulativ məqsədli və qısa müddətli, kapital hərəkətlərinə məhdudiyət qoyan ölkələr, BXKİ ilə bağlı son dərəcə liberal davranmışlar və bu mövzuda liberal qanunlar çıxarmışlardır.

**Şəkil 1. İnkişaf Etməkdə Olan Ölkələrə yönəlik xalis birbaşa və dolaylı xarici kapital axımları (milyard \$)**



Mənbə: Ekonomik İstikrar, Büyüme ve Yabancı Sermaye, Ankara, TCMB Yayınları, 2001, səh. 120.

<sup>25</sup> **Türkiye'nin Yabancı Sermaye Ortamının Değerlendirilmesi: Engeller-Öneriler**, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu Türk-Japon İş Konseyi, İstanbul, DEİK Yayınları, 2001, səh. 6.

Beynəlxalq portfel investisiyaları və qısa müddətli kapital hərəkətləri ilə BXKİ arasında, istər getdikləri ölkə, istərsə də global nöqteyi-nəzərdən, doğurduqları nəticələr baxımından fərqliliklər mövcuddur. Maliyyə bazarlarının yetərli infrastruktur yaradılmadan tam liberallaşdırılması bir çox baxımdan təhlükəlidir. Xüsusilə, inkişaf edən ölkələrdə qısa müddətli xarici özəl kapital hərəkətləri (isti kapital) ekstern şokların sayını və böyüklüyünü artırma bilməkdədir.<sup>26</sup> Çünki maliyyə bazarlarının kortəbii bir şəkildə liberallaşdırılması, ölkəyə daxil olan və çıxan isti kapital (valyuta) axımını kontrol altına almağı qarşısına məqsəd qoyan qanuni tənzimləmələrin ortadan qaldırılmasını lüzumlu qıla bilər. Bilindiyi kimi, qısa müddətli kreditlər və anlaşmalar (**contracts**), çox vaxt valyuta kursu hərəkətləri üzərinə girişilən bəhslərdən ibarətdir. Bu spekulativ vəsait, fabrik qurmaq və ya yeni iş sahəsi yaratmaq kimi, sabit kapital investisiyaları üçün istifadə edilməz; şirkətlər anlıq bir qərarla geriye çəkilə biləcək vasitələrdən istifadə edərək uzun müddətli investisiyalar yatırmazlar. Hətta bu cür isti kapitalın gətirdiyi risk, inkişaf etməkdə olan ölkəni uzun müddətli investisiyalar üçün daha az cazibədar hala gətirə bilər. Bunun iqtisadi artım və inkişaf üzərindəki potensial mənfi təsiri açıqdır. Bu üzədən bəzi ekonomistlər inkişaf etməkdə olan ölkələrə, bu uçucu kapital axımlarının daşdığı risklərlə başa çıxma bilmələri üçün, intensiv olaraq, qısa müddətli xarici qaynaqlı kreditlərə bərabər miqdarda rezerv ayırmalarını belə tövsiyə etməkdədirlər.<sup>27</sup>

Bəzi ölkə təcrübələri, tam liberallaşma olmadan da, iqtisadiyyatın birbaşa xarici investisiyalar çəkməyə nail ola biləcəyi-

---

<sup>26</sup> Ümit Erol, "Küreselleşme ve İstikrar Sorunu", 08 oktyabr 2003, [www.gazetem.net](http://www.gazetem.net), (12 yanvar 2004).

<sup>27</sup> Joseph E. Stiglitz, **Küreselleşme Büyük Hayal Kırıklığı**, 2-cı nəşr, İstanbul, Plan B Yayıncılık, 2002, səh. 87.

ni göstərmişdir. Çin buna yaxşı bir misaldır. Yüksək miqdarda uzun müddətli qalıcı xarici investisiya çəkmiş olan Çin, diqqətli davranaraq maliyyə bazarında tam liberallaşmağı əngəlləmiş və bu mövzuda müəyyən tənzimləmələrə getmişdir.

IMF kimi, ölkələrin lazımi tədbirləri görmədən maliyyə bazarlarını tam liberallaşdırması düşüncəsini müdafiə edən beynəlxalq quruluşlar, xarici kapital axımlarının, fondların qaynağını müxtəlifləşdirərək stabilizasiyaya müsbət təsir göstərəcəyini vurğulamaqdadırlar. Bu düşüncəyə görə, ölkələr çöküş dövründə yerli fondlardakı düşüşü qarşılamaq üçün xarici qaynaqlara müraciət edəcəkdir. 1997-ci ildə baş göstərən və "Asiya Böhranı" olaraq da bilinən qlobal maliyyə krizisi və müxtəlif ölkə təcrübələri, bankların, fondlarına həqiqətən ehtiyacı olan şəxslərə (gerçək və hüquqi) kredit verməməyi tərcih etdiklərini, ölkələr çətinliklə qarşılaşdıqda isə, vəsaitlərini xaricə transfer edərək iqtisadi çöküşü sürətləndirdiyini göstərmişdir.<sup>28</sup>

Şərqi Asiyadakı yüksək yığım nisbətləri<sup>29</sup> göz önünə alındıqda, böhrandan öncə bu bölgənin əlavə bir fonda çox da ehtiyacı olmadığı anlaşımaqdadır. Bu da o ölkələri, yığım axımını səmərəli bir şəkildə məhsuldar investisiyalara transformasiya etmə kimi çətin bir vəzifə ilə qarşı-qarşıya buraxmışdı. Dolayısıyla, ölkələr tam liberallaşmadan da, investisiya şəraitini təkmilləşdirici lüzumlu tənzimləmələri yerinə yetirdiklərində daxili yığım nisbətləri artma meylə göstərir. Bu güvən şəraitinin təsis edilməsi isə, uzun müddətli və qalıcı xarici investisiyaları da təşviq etməkdədir (ölkənin təcili xarici fonda ehtiyacı olmasa belə).

Burada qısa haşiyə açaraq qeyd edək ki, beynəlxalq kapital axımları, bütün qarşı görüşlərə rəğmən, heç bir böhranın tək

---

<sup>28</sup> Ibid., səh. 88.

<sup>29</sup> Böhran öncəsi Şərqi Asiya ölkələrində daxili yığım nisbətləri ÜDM-nin 30-40%-i səviyyəsində ikən, bu nisbət ABŞ-da 28%, Avropada da 17-30% idi.



başına səbəbi və günahkarı deyildir. Məsələn, Cənubi Asiyada böhranın əsl səbəbi, bölgə ölkələrində özəl sektorun ifrat borc-luluq nisbəti (C. Koreya), dövlət açıqları və bu açıqları maliyy-yləşdirmək üçün qısa müddətli yüksək faiz dərəcəsindən borclanma və bu borclanmanı cazib hala gətirmək üçün süni olaraq sabit tutulan valyuta kursu (bu da Tayvanın milli val-yutası Bahtın ifrat dəyərlənməsinə səbəb olmuşdu) kimi amil-lər olmuşdur. Xarici kapital hərəkətləri sadəcə olaraq, kataliza-tor rolu oynamış və gələcəkdə çıxacaq olan böhranın zamanını tezləşdirmişdir. Bəzi iqtisadçılara görə, əgər qısa müddətli beynəlxalq kapital hərəkətləri amili olmasaydı böhran daha sonra daha dərin və daha şiddətli bir şəkildə baş verəcəkdə. Bu düşüncəni müdafiə edənlər, sözü gedən maliyyə böhranın ne-qativ effektlərinin regional səviyyədə məhdud qaldığına və bütün dünyaya yayılmadığına diqqət çəkməkdədirlər. Eyni zamanda, böhranda portfel investisiyaları şəkildə olmayan qısa müddətli özəl qaynaqlı xarici kreditlərin neqativ təsirləri-nin daha böyük olduğunu qeyd etməkdədirlər. Qısaca ani qısa müddətli kapital hərəkətləri yanlış makro iqtisadi siyasətlərin (büdcə intizamının oturmamış olması və yetərsiz infrastruktura sahib olmayan dayaz kapital birjalrı, kontrolsuz və qeyri-məhdud portfel investisiyaları ilə qısa müddətli özəl qaynaqlı kreditlər və s.) məntiqi bir nəticəsi idi.

İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə maliyyə bazarları, əksər hallarda, çox dayaz və inkişafa olduqca uyğun vəziyyətdədir. Ayrıca fərdi sərmayədarların portfel böyüklüyünün hüquqi investirlərə görə çox aşağı olması, individual olaraq fondların dəyərləndirilməsi mövzusunda inkişaf etmiş bir şüurun hələ formalaşmadığını göstərməkdədir. Bunda bilginin olduqca qeyri-bərabər bir şəkildə (asimmetrik) dağılımı effektiv ola bilər. Bu ölkələrdə, sərmayənin daha geniş bazanı əhatə etməsi məqsədi ilə qurulan maliyyə bazarı, sadəcə maddi olaraq deyil, iqtisadi məfhum olaraq da tam olaraq geniş əhatəyə yayıl-

mamışdır (bazarla bağlı ən təməl nəzəri-praktiki bilgilər geniş kütlələr tərəfindən bilinməməkdədir).

İstər inkişaf etmiş, istərsə də inkişaf etməkdə olan ölkələrdə investisiya fondları və ortaqlıqlarının maliyyə bazarlarında ağırlıqlı bir paya sahib olmasına rəğmən, inkişaf etmiş iqtisadiyyatlarda maliyyə bazarı daha böyük və dərin, institusional investisiya quruluşları (fondlar və ortaqlıqlar) da say olaraq daha çox olduğu üçün, bir neçə investisiya quruluşunun və ya gerçək şəxsin bütün bazara təsir göstərə bilmə ehtimalı (manipulyasiya) olduqca aşağıdır. Yenə maliyyə bazarları böyük kütlələrə xitab etdiyi və dolayısıyla sərmayə geniş bazaya yayıldığı üçün, qərarlarda, bir neçə böyük investordan ziyadə kiçik sərmayədarların meydana gətirdiyi qrupların (institusional investitorlar) ağırlıqlı təsiri mövcuddur. Qısaca inkişaf etmiş ölkələrdə kapital daha yaygın və daha dərinidir.

Yuxarıda qeyd edilənlərdən çıxan nəticə, maliyyə bazarları az inkişaf etmiş olan ölkələrdə uzun müddətli, fiziki və bəşəri investisiya yaratma potensialından dolayı spekulativ motivi zəif olan BXKİ-nin daha çox təşviq edilməsi zərurətidir. Dolayısıyla özəlləşdirmə, liberallaşma və makro stabilizasiyanın investisiya qoyuluşunu cəlb edəcək bir şərait yaratması lazımdır. İnvestisiya şəraitinin təkmilləşməsi isə, lokal finans quruluşlarının zəif olduğu inkişaf etməkdə olan ölkələrə, birbaşa xarici kapital girişlərini təşviq etməkdədir. Məsələn, Sinqapur, Malayziya, Çin kimi son dərəcə müvəffəqiyyətli iqtisadi inkişaf örnəklərində birbaşa xarici investisiya böyük bir rol oynamışdır.<sup>30</sup>

Qloballaşan dünyada qlobal və çoxmillətli şirkətlər ölkələrin sahib olduğu müqayisəli üstünlükləri çox yüksək dəyərləndirməkdədirlər. Bu üstünlükləri dəyərləndirirən BXKİ keyfiyyət tərkibi müəyyənləşdirici bir rol oynamaqdadır. Mə-

---

<sup>30</sup> Stiglitz, op.cit., səh. 89.

sələn, əgər qlobal şirkət bilgi və kommunikasiya kimi irəli texnologiya (**information and Communication Technologies - ICT**) sahəsində fəaliyyət göstərsə, o zaman gedəcəyi ölkədə axtardığı avantajlı mövqe təhsilli və yüksək keyfiyyətli iş gücü olacaqdır. Fəqət geri sektorlarda xüsusilə, mədəncilik və aqrar sektorlarında investisiya yatıracaq olan qlobal şirkətlər üçün gedəcəyi ölkədə ucuz iş gücü və təbii sərvətlər bolluğu daha çox önəm arz etməkdədir.

### **1.3. Birbaşa və dolaylı xarici kapital investisiyaları arasındakı başlıca fərqlər**

Qlobal portfel investisiyaları ilə birbaşa xarici kapital investisiyalarını bir-birindən ayırmaq üçün müxtəlif təsnifatlara baş vurulmaqdadır. Bu təsnifatlar, ölkə iqtisadiyyatının stabilliyini yaxından maraqlandıran müddət baxımından edilə biləcəyi kimi, xarici ölkəyə daxil olan kapitalın sahibliyi baxımından da edilə bilər. Ayrıca bu fərqlər kapitalın keyfiyyətinə, hüquqi statusuna, mənfəət transferinə və mobilliyə (hərəkətliliyə) görə də aparıla bilər. İki xarici kapital növü arasındakı başlıca fərqləri aşağıdakı şəkildə göstərə bilərik.<sup>31</sup> Qeyd edək ki, eyni fərqliliklər qısa müddətli özəl beynəlxalq kapital hərəkətləri ilə birbaşa xarici investisiyalar arasında da aparıla bilər.

#### **1.3.1. Müddət baxımından müxtəliflik**

Birbaşa xarici kapital investisiyaları ümumi olaraq, uzun dönməli (5-10 ildən daha uzun müddətli) investisiyaları əhatə edir. Belə ki, birbaşa xarici kapital izninin alınması, sabit investisiyanın başlaması və bitirilməsi, istehsalə keçilməsi, başa-baş nöqtəsinə çatdıqdan sonra rentabelliyə keçilməsi orta

---

<sup>31</sup> Peter J. Buckley, Brian R. Roberts, **European Direct Investment in the USA before World War I**, London, The Macmillan Press Ltd., 1982, səh. 2.

müddətli bir zamanın keçməsinə lüzumlu qıla bilər. Buna rəğmən qlobal portfel investisiyaları çox daha qısa müddətli investisiyalar olub, dövriyyə sürəti olduqca yüksəkdir. Ayrıca BXKİ-nin gətirdiyi ölkədə uzun müddətli qalması, bu investisiyaları uzun müddətli real faiz dərəcələrinə həssas hala gətirməkdədir. Fəqət qlobal portfel investisiyaları daha çox qısa müddətli faiz dərəcələrinin yüksəkliyindən və ya dividend gəlirlərindən pozitiv yöndə təsirlənməkdədir.<sup>32</sup>

### **1.3.2. Kontrol baxımından müxtəliflik**

Birbaşa xarici kapital investisiyalarında ana şirkət törəmə şirkətə (şöbə, distributor, nümayəndəlik və s.) qismi müstəqillik tanısa belə, çox vaxt kontrol funksiyasını öz əlində tutmaqdadır. Xüsusilə, ana şirkət R&D xərcləri, keyfiyyət və standartları müəyyənləşdirmə mövzularında çox vaxt konservativ davranmaqdadır. Halbuki, qlobal portfel investisiyalarında ümumiyyətlə belə bir haqq yoxdur. Çünki, bu cür investisiyalarda xarici investor, firmanın səhmlərinin bir qismini əlində tutmaqda, fəqət idarəetmədə bilavasitə kontrol səlahiyyətinə sahib olmamaqdadır.

### **1.3.3. Kapital tərkibi baxımından müxtəliflik**

Birbaşa xarici kapital investisiyalarında xarici investor, kapitalının yanında istehsal texnologiyasını, menecment bilgisini, təşəbbüs, risk və orqanizasiya quruluşunu da gətirir. Dolayısıyla, bu cür investisiyalarda ev sahibi ölkənin tək qazancı finansman ehtiyacını qarşılamaq deyil, eyni zamanda texnoloji açığı (**technological divide**) da qapatmaqdadır. Qlobal portfel investisiyalarında isə, xarici investorun sadəcə kapital töhfəsi mövcuddur.

---

<sup>32</sup> Seyidoğlu, (2003), op.cit., səh. 630.

#### **1.3.4. Hüquqi status baxımından müxtəliflik**

BXKİ-nda investor çox zaman xarici hüquqi şəxsdir. Dolayısıyla bu cür investisiyalarda hər mərhələdə qərarlar qrup olaraq alınmaqda və investisiya miqdarı da böyük həcmələrə çatmaqdadır. Halbuki qlobal portfel investisiyalarında yığım (sərmayə) sahibi, hüquqi şəxs olan firma (qlobal investisiya bankı və ortaqlıqları kimi) ola biləcəyi kimi, daha çox gerçək şəxsdir və ya bir şəxsin qərarlarına ifrat bağlı olan gerçək şəxs hüquqi statusundakı investisiya fondlarıdır. Bu durum, fərdi ani və spekulativ qərarların təməlini təşkil etməkdədir.

#### **1.3.5. Mənfəət gəlirləri transferi baxımından müxtəliflik**

BXKİ-nda mənfəət gəlirlərinin ana şirkətin yerləşdiyi ölkəyə transferi firmanın qazanc durumuna və hökumətlərin bu mövzudakı davranışlarına bağlıdır. Məsələn, bəzən hökumətlər, mənfəətlərin təkrar investisiyaya çevrilməsini təmin etmək üçün, mənfəət transferi əməliyyatlarını çətinləşdirməkdədirlər. Fəqət qlobal portfel investisiyaları da hüquqi tənzimləmələrdən təsirlənməklə birlikdə, bunların ana pul və gəlirlərinin geri ödənmə şərtləri (müddət, miqdar və s.) öncədən bəllidir. Çünki bu cür investisiyalar çox vaxt müddətli əməliyyat sözləşmələri çərçivəsində gerçəkləşdirilməkdədir.

#### **1.3.6. Mobillik baxımından müxtəliflik**

Son olaraq, BXKİ-nun mobillik (hərəkətlilik) kapasitəsi qlobal portfel investisiyalarından daha aşağıdır. Çünki birbaşa xarici investisiyanın ev sahibi ölkədə gerçəkləşdirdiyi duran (sabit) və dönən (dəyişkən) varlıq investisiyasının əldən çıxarılması (satılması və ya iflas edib fəaliyyətini dayandırması) bəlli bir zaman alacaqdır. Fəqət inkişaf etməkdə olan ölkə üçün dolaylı olaraq, yeni məşğulluq və rifah yaradaraq, o ölkənin iqtisadi inkişafına yardımçı olan qlobal portfel investisi-

yaları, investorların gözləntilərini yetəri qədər qarşılamadığı durumda, bu fondlar dərhal ölkəni tərk edəcəkdir.<sup>33</sup>

Ayrıca bir dəfə ölkəni tərk etdikdən sonra, birbaşa xarici kapitalın ölkəyə geri dönməsi daha çətindir. Fəqət qlobal portfel investisiyaları, likvidliyi yüksək və nisbətən qısa müddətli olduğu üçün, tərk etdiyi ölkəyə təkrar girməsi çox daha asandır.

#### **1.4. Birbaşa xarici kapital investisiyalarının inkişafı: Nəzəri aspekt**

Qlobal şirkətlər və bunların təbii nəticəsi olan birbaşa xarici kapital investisiyaları, günümüzün ən aktual olan və ən çox müzakirə olunan mövzularının başında gəlməsinə rəğmən, bu mövzuda ortaya atılan nəzəriyyələr hələlik yetərli yetkinliyə çatmamışdır. Ənənəvi beynəlxalq ticarət nəzəriyyəsi, Müqayisəli (Qarşılaşdırılmalı) Üstünlük Nəzəriyyəsinə və onun fərqli bir analizi olan Heckscher-Ohlin Modelinə dayanmaqdadır.

Sərbəst ticarətin yararlarını müdafiə edən A. Smithin öna sürdüyü Mütləq Üstünlük Nəzəriyyəsinə görə, hər millət, özünə ən uyğun malların istehsalında ixtisaslaşmalı idi. Bu görüş, ümumi olaraq doğru olmaqla bərabər, coğrafi ixtisaslaşmanın bir çox yönünü əhatə etməməkdə idi. Məsələn, bir ölkə bir çox malda, hətta bütün mallarda təbii bir üstünlüyə sahib ola bilər.<sup>34</sup> Bu durumda Mütləq Üstünlük Nəzəriyyəsi çıxmaza girməkdədir. Bu əskikliklər D. Ricardo tərəfindən inkişaf etdirilən Müqayisəli Üstünlük Nəzəriyyəsi (**Theory of Comparative Advantages**) ilə bir ölçüdə ortadan qaldırılmağa çalışıl-

---

<sup>33</sup> 'Differences Between Portfolio and Direct Investment',

<http://www.globalization101.org/issue/investment/1-2.asp>, (15 yanvar 2006).

<sup>34</sup> Vural Savaş, **İktisatın Tarihi**, 4-cü nəşr, Ankara, Siyasal Kitabevi, 2000, səh. 330.

mışdır. Bu nəzəriyyəyə görə, hər ölkə nisbi olaraq hansı malları daha ucuz istehsal edərsə, o malların istehsalında ixtisaslaşmalı və bunları ixrac edərək, bahalıya istehsal etdiklərini xarici ölkələrdən idxal etməlidir.<sup>35</sup> Ölkələr belə davranırlarsa məhdud istehsal amillərini ən effektiv şəkildə dəyərləndirmiş olurlar.

1919-cu ildə E. Heckscher tərəfindən ortaya atılan və tələbəsi B. Ohlin tərəfindən inkişaf etdirilən (ayrıca P. Samuelson 1940-cı illərdə nəzəriyyəyə yeni bir formasıya qazandırmışdır) Heckscher-Ohlin Nəzəriyyəsi, Faktor Təchizi Nəzəriyyəsi (**Factor Endowment Theory**) olaraq da bilinməkdədir. Bu nəzəriyyə Ricardonun Müqayisəli Üstünlük Nəzəriyyəsinə təkmilləşdirmək və xarici ticarətin səbəblərini açıqlamaq üzrə ortaya atılmışdır.<sup>36</sup> Köhnə nəzəriyyədə bir ölkənin bir malı ucuz istehsal etməsinin səbəbi sadəcə əmək faktoruna bağlı ikən, yeni nəzəriyyə bunun səbəbini istehsal faktorlarının (əmək və kapitalın) bol və ya məhdud olmasına və bu faktorların qiymətlərinə bağlı olaraq açıqlamaqdadır.<sup>37</sup> Yəni ölkələr arasındakı istehsal maliyyətlərinin fərqliliyi, o ölkələrin sahib olduqları faktor təchizlərinin fərqli olmasından qaynaqlanmaqdadır. Dolayısıyla hər ölkə hansı istehsal faktoruna zəngin olaraq sahib isə, istehsal prosesində bu faktora yoğun tələb göstərən mallarda müqayisəli üstünlük əldə etməkdədir. Qısaca, əməyin ucuz və bol olduğu ölkələrdə əmək tutumlu, kapitalın zəngin olduğu ölkələrdə isə, kapital tutumlu mallar istehsal və ixrac edilməlidir. Göründüyü kimi, ənənəvi xarici ticarət nəzəriyyələri birbaşa xarici kapital investisiyalarını ələ almamışdır. Bunun səbəbi isə, çoxmillətli və qlobal şirkətlərin daha çox İkinci Dünya Müharibəsindən sonrakı dönmənin xüsusiyyəti olmasıdır. Bu nəzəriyyə çərçivəsində birbaşa xarici investisiya-

---

<sup>35</sup> Oksay, loc.cit.

<sup>36</sup> Halil Seyidoğlu, (2002), op.cit., səh. 191.

<sup>37</sup> Dinler, op.cit., səh. 495.

ların məqsədini incələrsək, qlobal şirkətlərin xaricdə investisiya yatırmasında, ölkələrin sahib olduğu nisbi bol və ucuz istehsal faktorlarını dəyərləndirib daha çox qazanc əldə etmə istəyi böyük rol oynamışdır.

Başqa bir görüş olan Kapital Transferi Nəzəriyyəsinin təməlləri Keynes və Ohlinin apardığı araşdırmalara dayanmışdır. Buna görə tipik bir borc vermə fəaliyyəti olan beynəlxalq kapital transferi sabit və ya dəyişkən valyuta kursu sisteminə gerçəkləşə bilməkdədir. Beynəlxalq kapital transferi bir misalla açıqlana bilər.<sup>38</sup> X ölkəsi, Y ölkəsinə kapital transferi gerçəkləşdirmiş olsun. Bu durumda fondlar X ölkəsindən Y ölkəsinə axacaq, X ölkəsində faiz dərəcəsi yüksələcək və gəlirin və pul təklifinin azalması ilə bərabər qiymətlər düşəcəkdir. Y ölkəsində isə, tam tərsinə, faizlər aşağı enəcək, gəlir və pul təklifinin artması ilə qiymətlər yüksələcəkdir. Yəni xalis ticarət hədləri (**net terms of trade**), kapital transfer edən ölkənin əleyhinə, transferi alan ölkənin isə lehinə dəyişməkdədir.

Qiymətlər səviyyəsində gerçəkləşən bu dəyişmə nəticəsində kapital transfer edən X ölkəsində ixracat (xarici tələb) və idxalata rəqib (daxili tələb) mal və xidmət tələbi və istehsalı artacaq, kapital transfer edilən Y ölkəsində isə, ixracat və idxalata rəqib mal və xidmət tələbi və istehsalı azalacaqdır. Bu da, X ölkəsində, ixracatın artması və idxalatın azalması ilə, cari əməliyyatlar hesabında müsbət saldo, Y ölkəsində isə, ixracatın azalması və idxalatın artması ilə, cari əməliyyatlar mənfi saldosu meydana gətirəcəkdir. Ticarət balansındakı bu dəyişmələr nəticəsində fond transferi də tərsinə dönəcəkdir. Çünki X ölkəsinin xarici ticarət hesabı müsbət saldosu fond girişinə səbəb olarkən, Y ölkəsinin xarici ticarət mənfi saldosu fond çıxışına yol açacaqdır. Kapital ixrac edən ölkədə xarici ticarət

---

<sup>38</sup> Hilal Yıldırım, "Yabancı Sermaye ve ABD'ye Yönelik Portföy Yatırımları", **İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi**, Cild 5, Sayı 2, 2003, [http://www.isguc.org/arc\\_view.php?ex=157](http://www.isguc.org/arc_view.php?ex=157), (17 mart 2004).



müsbət saldosu meydana gətirən transfer prosesi, tədiyyə balansını dis-balansını tənzimləmə prosesinə bənzəməkdədir. Kapital transferləri, tədiyyə balansını dis-balansının xüsusi bir halı olub, tədiyyə balansını içində tək yönlü bir ödəmədir. Əgər beynəlxalq əməliyyatlar, başlanğıcda balansda isə, kapital hərəkəti avtonom əməliyyatlarda dis-balans yaratmaqdadır.

Qlobal istehsal dair müasir nəzəriyyələr daha çox bir neçə təməl suala cavab arayışından doğmuşdur:<sup>39</sup>

- Bir mal niyə bir ölkədən ziyadə, iki və ya daha çox ölkədə istehsal edilməkdədir?

- Niyə fərqli məkanlardakı istehsal bir çox firma tərəfindən gerçəkləşdirilmək yerinə, eyni firma tərəfindən gerçəkləşdirilməkdədir?

- Şirkətlər niyə ixracat və ya lisenziya vermə yerinə birbaşa xarici investisiyalara yönəlməkdədirlər?

- Birbaşa xarici investisiyalar niyə bəzi sektorlarda konsolidasiya olub, bəzi sektorlara isə, demək olar ki daxil olmamaqdadırlar?

- Niyə həm sektoral, həm də ölkə bazasında qarşılıqlı investisiyalar mövcuddur?

Ayrıca bu nəzəriyyələr, həm statik (industrial orqanizasiya nəzəriyyəsi, internallaşdırma nəzəriyyəsi), həm də dinamik (oligopolistik rəqabət, malın həyat dövrü nəzəriyyəsi) struktur içində ələ alınmışdır.

Yerləşmə Nəzəriyyəsinə (**Location Theory**) görə, qlobal şirkətlər, istehsalı daha aşağı maliyyətlərlə gerçəkləşdirə bilmək, tarif və ticarət əngəllərinin neqativ təsirlərindən qoruna bilmək üçün, öz ölkəsində istehsal yerinə, xarici ölkədə istehsal etməyi tərcih etməkdədirlər.<sup>40</sup> Dolayısıyla istehsal məkanı, qaynaqlar tərəfindən müəyyənləşdirilməkdədir. Məsələn, alümi-

---

<sup>39</sup> Franklin R. Root, **International Trade and Investment**, 7-ci nəşr, Cincinnati, South-Western Publishing, 1997, səh. 608.

<sup>40</sup> Oksay, loc.cit.

nium mədənciliyi boksit mədəninin mövcud olduğu yerlərdə, alüminium emalı isə, elektrikin ucuz olduğu yerlərdə gerçəkləşdirildiyində iqtisadi olacaqdır. Bu nəzəriyyə işığında, xaricdə qoyulan investisiyalar üzərində tətbiq olunan Amerikan vergi endirimləri də, yerli firmaları ölkə xaricində investisiyalar yatırmaq üçün təşviq etmişdir. Məsələn, ABŞ-da dəniz ötəsi mənfəətlərdən ikiqat vergi tutulmasından qaçınılmaqda və ekstra endirimlərlə xaricdə neft sektorunda investisiya qoyuluşu təşviq edilməkdədir.

Bazarların İnternallaşdırılması Nəzəriyyəsi (**Internalization Theory**) (Əməliyyat Məsrəfi Nəzəriyyəsi kimi də tanınır) firmaların xarici ölkələrdə yerləşməsinin səbəblərini incələmişdir. Bu səbəblərdən ilki, beynəlmilləşmənin avantajlarını müəyyənləşdirirəkən texnologiya transferinin önəmi üzərində durmaqdadır.<sup>41</sup> Belə ki, texnologiya transferi mövzusunda bəzən müxtəlif çətinliklərlə qarşılaşılmaqdadır. Məsələn, bir fabrikin necə işlədiyinə, orqanizasiya daxili qeyri-formal münasibətlərə dair bilgilər heç bir zaman yazılı olmayıb, onu çalışdıran insanların bilgi dağarcığında mövcud olur ki, bu da paketlənib satıla biləcək bir əşya (**meta**) deyildir. Eyni zamanda, potensial bir alıcının bilginin gerçək dəyərini də bilməsi çox çətinidir. Zira mövzu ilə əlaqədar, alıcı da satıcı qədər bilgi sahibi olsaydı, o zaman satın almağa da ehtiyac qalmayacaqdı. Yəni bilgi üzərindəki haqların qorunması çox vaxt çətinidir. Çünki bir firma, başqa bir firmaya lisenziya altında texnologiya verirə, bu texnologiyanı alan ölkədəki digər firmalar da eyni texnologiyanı təqlid edə bilirlər. Eyni zamanda təbii və ya dövlət qaynaqlı ekstern effektlər səbəbilə, bazarlar mal, xidmət və istehsal faktorlarını məhsuldar (optimal) formada dağıtmaya bilirlər. Dövlətin bazara müdaxilələrindən qaynaqlanan ekstern effektlərdən (süni ekstern effektlər) tariflər, subsi-

---

<sup>41</sup> Ibid.

diyalar, vergilər, qiymət kontrolları kimi praktikalar anlaşılmaqdadır. Təbii ekstern effektlər isə, texnik və ya ictimai mal ekstern effektləridir. Məsələn, ictimai malların marjinal maliyyəti sıfır olduğu üçün, bir şirkət yaratdığı bilginin ortaya çıxması nəticəsində o bilgidən gəlir təmin edə bilməyəcəkdir. Bu problem, patentlər və marka himayələri sayəsində qismən həll olunsada, şirkətin sahib olduğu bilginin sadəcə bir qismi qanuni olaraq qoruna biləcəkdir. Geriyə qalan qisim sadəcə şirkətin öz səyləri ilə qoruna bilər. Bütün bu problemlər də, xarici ölkələrdə qlobal şirkətlərin öz şirkətlərini qurmalarını, texnologiyaları başqa şirkətlərə satmağa görə daha rentabelli hala gətirməkdədir. Bu yönü ilə İnternallaşdırma Nəzəriyyəsi qlobal şirkətlərin niyə üfqi inteqrasiyaya yönəldiklərini açıqlamaqdadır.<sup>42</sup>

İkinci bir səbəb olaraq da, bir firmanın bir çox ölkədə fəaliyyət göstərməsində irəli və geri şaquli inteqrasiyanın önəmi vurğulanmaqdadır. Şaquli inteqrasiya sayəsində qlobal şirkət, istehsalın bir-birini izləyən hər mərhələsində özü fəaliyyət göstərməkdə və beləcə həm bilgi texnologiyasını qorumaqda, həm koordinasiyanı artırmaqda, həm də istehsalın hər mərhələsindəki mənfəət şirkətin öz nəzdində qalmaqdadır. Dolaşılma inteqrasiyasının yaygınlığı ölçüsündə firmanın böyümə və inkişafı artmaqda, xaricdən asılılığı azalmaqda və risk faktorlarının mənfəət təsirləri azalmaqdadır.<sup>43</sup> Bu nəzəriyyə işığında, qlobal şirkətlərin imkanlarının artmasında texnoloji dəyişmələrinin rolunun təzyiği vardır. XX əsr bilgi və texnoloji çağı olsa da, eyni zamanda bazara giriş əngəllərinin artmasına və

---

<sup>42</sup> Stephen Magee, "Information and the MNC: An Appropriability Theory of Direct Foreign Investment", **The New Economic Order**, Red: Jagdish N. Bhagwati, Cambridge, MIT Press, 1977, səh. 322.

<sup>43</sup> Kadir D. Şatıroğlu, **Çokuluslu Şirketler: Strüktürel ve Fonksiyonel Bir Evrim Yaklaşımı**, Ankara, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları №536, 1984, səh. 122.

oliqopolun yaygınlaşmasına səbəb olmuşdur. İkinci Dünya Müharibəsindən sonra hakim olan elektronika, kompüter, avtomobil, kimya kimi sənayelər gedərək yerini media, telekommunikasiya, bilgi prosesləri, bankçılıq, sığortaçılıq, finans və bənzəri bir sıra xidmət sektoruna tərk etməkdədir. Beləcə qlobal şirkətlərin şaquli inteqrasiyası kommunikasiya, bilgi prosesləri və nəqliyyat vasitələrinin inkişafı dolayısıyla böyük bir sürət qazanmışdır.

1960-cı ildə sistemətik şəkildə Hymer tərəfindən ortaya atılan Monopoliya Avantajı Nəzəriyyəsinə görə, qlobal şirkət investisiya qoyduğu ölkədəki lokal şirkətlərlə rəqabət etməsini təmin edən monopolist avantajlara sahibdir. Bu avantajlar investor şirkətə xas olmaqla bərabər, bazardakı digər şirkətlər bu avantajlardan yararlanma bilməzlər. Yəni birbaşa investisiyaların və qlobal şirkətlərin fəaliyyətdə olduğu bazarlarda tam rəqabət şərtləri keçərli deyildir.

Burada şaquli və üfüqi bütünləşmə arasındakı fərqi qeyd etmək lazımdır. Bəzən xaricdə qoyulan investisiyanın təməl səbəbi, ehtiyac duyulan xam maddələrə çatıb, onları aşağı maliyyətlə və daimi olaraq əldə etməkdir. Bu cür investisiyalar şaquli bütünləşmə kateqoriyasına daxildir və inkişaf etməkdə olan və ya zəngin yeraltı sərvətlərə sahib olan ölkələrə qoyulan investisiyalar çox vaxt bu istiqamətdə olmaqdadır.<sup>44</sup> Məsələn, Amerikan şirkətlərinin Kanada, Avstraliya, Jamaika və Venesuelada mədəncilik və neft axtarma fəaliyyətləri sürdürməsi şaquli bütünləşməyə bir misaldır. Çünki buralardan əldə edilən xam maddələr başqa bir yerdə emal ediləcək, daha sonra son mal olaraq qlobal bazara dağıdılacaqdır. Digər tərəfdən, qlobal şirkətin, öz ölkəsində istehsal etdiyi mal və xidmətlərin eynisini istehsal etmək üçün, xarici bir ölkəyə investisiya qoy-

---

<sup>44</sup> Dominick Salvatore, **International Economics**, 7-ci nəşr, New York, John Wiley & Sons, 2001, səh. 405.

masına üfüqi bütünləşmə deyilməkdədir. Üfüqi bütünləşməyə gedən bir şirkət, sahib olduğu bənzərsiz istehsal texnologiyasını və idarəetmə bacarığını başqa şirkətlərlə paylaşmadan, xarici bazarlara açılmaq niyyətindədir. Məsələn, bir kompüter şirkəti digər şirkətlərlə paylaşmaq istəmədiyi bir kompüter texnologiyasını istehsal etdiyində, xaricdəki tələbdən maksimum faydalanmaq üçün, ixrac etmək yerinə, üfüqi bütünləşməyə gedə bilər.

Monopoliya Avantajı Nəzəriyyəsinin üç fərqli versiyası mövcuddur. Bunlardan Üstün Bilgi və Mal Yaşam Dönəmləri (dövrələri) Nəzəriyyələri üfüqi bütünləşmə; üçüncü versiya olan Oligopolistik Reaksiya isə, şaquli bütünləşmə ilə açıqlanmaqdadır. Üstün Bilgi qlobal şirkətlərə fəaliyyət göstərdiyi ölkələrdə rəqabət gücü təmin edən texnologiya, idarəetmə (menecment), orqanizasiya və marketinq texnikləri kimi bilgiləri əhatə edir. Bu kimi bilgiyə dayalı varlıqların marjinal maliyyəti, qazanclarına nisbətə sifir və ya sifıra yaxın olduğu üçün bir növ ictimai mal sayılırlar.<sup>45</sup> Bilgini birdən çox ölkədə eyni anda istifadə etmək mümkün olduğundan, qlobal şirkətlərin bilgi təklifi olduqca əsnəkdir və bəzi durumlarda sonsuzdur. Buna qarşılıq, lokal firmalar bənzər varlıqları əldə etmək üçün böyük investisiyalar gerçəkləşdirmək məcburiyyətindədirlər. Üstün bilgiyə sahib olmaq, qlobal şirkətlərə, rəqiblərininkilərdən fərqliləşdirilmiş mal və xidmətlər istehsal etmə imkanı verir. Bu şəkildə şirkət, qiymətlər və satışlar üzərində bir dərəcə kontrol əldə edər və əlindəki bilgidən iqtisadi rentə təmin etmə şansını qazanır. Bu nəzəriyyəyə görə, üfüqi birbaşa investisiyalar böyük ölçüdə bilgi-tutumlu sektorlarda görülə bilər. ABŞ iqtisadiyyatına baxıldığında bunun doğru olduğu açıqca

---

<sup>45</sup> Məsələn, yeni bir kompüter proqram təminatının (**software**) inkişaf etdirilməsinin ilkin maliyyəti milyonlarla dollar həcmində R&D xərcini lüzumlu qıla bilər. Fəqət bunların çoxaldılmasının nüsxə çıxarma maliyyəti (marjinal maliyyət) sifıra yaxındır.

ortadadır. Texnoloji-tutumlu sektorlar (industrial kimyəvilər, neft emalı, əczaçılıq, ofis makinaları, nəqliyyat) və yüksək səviyyədə marketing bacarığı tələb edən sektorlar (kosmetik, spirtsiz içkilər) ABŞ tərəfindən qoyulan birbaşa investisiyaların böyük bir qismini təşkil etməkdədir. Digər tərəfdən, çox sayda böyük şirkəti əhatə etməsinə rəğmən, bilgi-tutumlu olmayan trikotaj və dəmir-polad sektorlarında üfqi birbaşa investisiya görülməməkdədir.

Mal Yaşam Dönəmləri Nəzəriyyəsi 1966-cı ildə (**Product Cycles Theory**) R. Vernon tərəfindən Monopoliya Avantajı Nəzəriyyəsinə zaman müstəvisi də əlavə edilərək dinamik hala gətirilmişdir. Nəzəriyyəyə görə, bir mal, ilk icad mərhələsi ilə kütləvi istehsal mərhələsi arasında yenilik, yetkinlik və standartlaşma olmaq üzrə, üç yaşam dövrəsi keçirir. 1960-cı illərin ortalarında ABŞ-da adam başına düşən milli gəlir digər inkişaf etmiş ölkələrdən çox daha yüksək idi (Qərbi Avropadakının təqribən iki qatı idi). Bundan dolayı, malı ərsəyə gətirən və inkişaf etdirən şirkət, ilk olaraq Amerikan bazarını hədəf alacaq, maliyyətlər digər ölkələrə görə yüksək olsa da, istehsal ABŞ-da reallaşdırılacaqdır.<sup>46</sup> Yenilik mərhələsində mal keyfiyyət tərkibi yönündən hələlik tam olaraq standartlaşmamışdır. İstehsal texnologiyasının yalnız icad edən firmanın əlində mövcud olduğu bu dövrdə, istehsal daha çox daxili bazara yönəlidir. Yetkinlik mərhələsində firmaya aid texnologiyaları başqa firmalar da əldə etməyə başlar. Bazarda istehsalçı sayının artması ilə, icadçı firmanın monopolistik mənfəəti azalmaya başlar. Bu dövrdə ölkə sözü gedən malı daha çox ixrac etməyə başlamışdır. Malın və istehsal texnologiyasının standart hala gəldiyi son mərhələdə, istehsalçılar arası rəqabət olduqca qızışmış durumdadır. Artıq yenilikçi firmaya daxilə

---

<sup>46</sup> Raymond Vernon, "The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, №41, səh. 258.

və xaricdə texnologiya lisenziyası vermək daha rentabelli görünməyə başlar.<sup>47</sup> Aşağı maliyyəli qaynaqların da önəm qazanması inkişaf etmiş ölkə investisiyalarını bol və ucuz iş gücünün mövcud olduğu inkişaf etməkdə olan ölkələrə yönəltməkdədir.<sup>48</sup> Digər bir deyişlə, bu cür malların ticarəti ilk mərhələdə texnolojik monopoliya faktoruyla, son mərhələdə isə, Faktor Təchizi Nəzəriyyəsi ilə açıqlana bilər.

Oliqopolistik Reaksiya Nəzəriyyəsi, oliqopol quruluşlu bir bazarda çox az firma fəaliyyət göstərdiyindən, bazardakı hər hansı bir firmanın istehsal, qiymət, satış və mənfəətlə bağlı qərarlarının digər firmaları da yaxından maraqlandırdığını vurğulamaqdadır. Nəzəriyyəyə görə, bir firma maliyyətlərini aşağı salmaq üçün ölkə xaricində investisiya qoymağa başladığı zaman, digər firmalar da bu duruma laqeyd qalmayacaq və lider firmayı izləyəcəklərdir. Qısacası, oliqopolistik bazar quruluşunun təməl xüsusiyyətini şirkətlər arası qarşılıqlı asılılıq təşkil etməkdədir.<sup>49</sup> Knickerbocker çalışmalarında, ABŞ-dakı qlobal şirkətlərin sənaye sektorundakı birbaşa investisiyalarını incələmiş və bu şirkətlərin oliqopolistik bir quruluşa sahib bazarda fəaliyyət göstərdikləri nəticəsinə varmışdır. 187 böyük şirkəti əhatə edən bu araşdırmada, 1948 ilə 1967-ci illər arasında, hər hansı bir sektorda gerçəkləşdirilən birbaşa investisiyaların 50%-ə yaxın bir nisbətinin üç illik bir zaman dilimində, 75%-inin də yeddi illik bir zaman dilimi içərisində gerçəkləşdiyi nəticəsinə əldə etmişdir. Bu çalışmadan çıxardığı başqa bir nəticə isə, mal müxtəlifliyi çox olan şirkətlərin, mal müxtəlifliyi məhdud olan şirkətlərə nəzərən, rəqiblərinin birbaşa investisiyalarına daha az əhəmiyyət verdikləridir. Çünki mal

---

<sup>47</sup> Seyidoğlu, (2003), op.cit., səh. 84.

<sup>48</sup> Root, op.cit., səh. 613.

<sup>49</sup> Nejla Adanur Aklan, "Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları", **Dış Ticaret Dergisi**, İyul 1997, <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/tem97/2.htm>, (18 mart 2004).

müxtəlifliyi çox olan şirkətlər daha fərqli yollardan rəqabət edə bilirlər.<sup>50</sup> Qlobal şirkətlərin monopolist imtiyazları, eyni zamanda geniş bazarları ələ keçirə bilmə imkanı tanıyan ən önəmli vasitədir. Stevenə görə, qlobal şirkət investisiya qərarı vermədən öncə, xarici ölkədəki investisiyadan əldə edəcəyi gəlirlə daşdığı risk faktorunu diqqətə alaraq mövcud kapitalı ölkələr arasında dağıtmaqdadır.<sup>51</sup> Hymer və Kindlebergenin inkişaf etdirmiş olduqları nəzəriyyəyə görə, bu risk ünsürünün varlığından dolayı, qlobal şirkət xarici ölkədə öz ölkəsində qazandığından artığını qazanma amalı güdəcəkdir. Ayrıca bu qazanc ev sahibi ölkədəki yerli firmaların qazancını da əşmalıdır.<sup>52</sup>

Qlobal şirkətlər üfüqi və şaquli bütünləşmələr yolu ilə pozitiv ekstern iqtisadiyyatlar yaradaraq,<sup>53</sup> mal çeşidləndirməsinə gedərək, üstün marketing texnikləri və qiymət siyasətləri tətbiq edərək xüsusilə, inkişaf etməkdə olan ölkələrdəki yerli istehsalçıları daha rahat bazardan çıxara bilirlər. Bütün bunların yanında, inkişaf etməkdə olan ölkə hökumətlərinin qlobal şirkətlərin mənfəətlərinə uyğun iqtisadi siyasətləri (pul və maliyyə) həyata keçirmələri (tam rəqabət şərtlərinin axsaqlığı, proteksionist xarici ticarət siyasətləri və s.), bu şirkətlərin sahib olduğu monopolist mövqeyi daha da gücləndirməkdə və dolayısıyla müvəffəqiyyətlərini artırmaqdadır.<sup>54</sup>

---

<sup>50</sup> Frederick T. Knickerbocker, **Oligopolistik Reaction and Multinational Enterprise**, Boston, Harvard University Press, 1973, səh. 4-15.

<sup>51</sup> Cem Alpar, **Çok Uluslu Şirketler ve Ekonomik Kalkınma**, Ankara, Ankara Üniversitesi İ.T.İ.A. Yayın №124, 1978, səh. 53.

<sup>52</sup> Mustafa Çalışır, "Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ülke Riski Açısından Analizi ve Türkiye", İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü nəşr edilməmiş doktorluq dissertasiyası, 2001, səh. 102.

<sup>53</sup> Aklan, loc.cit.

<sup>54</sup> Cem Alpar, Tuba M. Ongun, **Dünya Ekonomisi ve Uluslararası Ekonomik Kuruluşlar: Gelişmekte Olan Ülkeler Yönünden Değerlendirme**, Ankara, Türkiye Ekonomi Kurumu Yayınları, 1985, səh. 95.



Dinamik Müqayisəli Üstünlüklər Nəzəriyyəsini önə sürən Kojimaya görə, ABŞ firmaları mal yaşam mərhələləri modelindəki kimi davranmamaqdadırlar. Tam tərsinə, birbaşa investisiyalar, mal yaşam əyrisinin ən üst nöqtəsində gerçəkləşməkdədir. Yenə Kojimaya görə, Yapon firmaları ənənəvi nəzəriyyədə olduğu kimi özlərinə müqayisəli üstünlük təmin edəcək sahələrə investisiya qoymamaqdadırlar. İntestisiyanın qoyulduğu ölkəyə uzun müddətdə müqayisəli üstünlüklər qazandıran Yapon investisiyalarının bu üstünlüyü, investisiyanın qoyulduğu ölkədəki sənayenin ixracat potensialını artıraraq yaratdığını müdafiə etməkdədir. Ayrıca global şirkətlərin mənsəyi olan ölkələrdə və ya investisiyanın qoyulacağı ev sahibi ölkədə inhisar və oliqopol durumlarının hegemon olma məburiyyəti yoxdur.<sup>55</sup>

J. Dunning tərəfindən xarici kapital nəzəriyyələrinə qazandırılan Eklektik Yanaşma Paradiqması (OLI Paradiqması), global istehsalın gerçəkləşməsi üçün firmaların üç təməl avantaja sahib olması vacibliyini vurğulamaqdadır. Bunlar:<sup>56</sup>

- Rəqib firmaların sahib olmadığı və sahib olan firmalara bəzi özəl imkanlar yaradacaq mülkiyyət avantajları (**ownership advantages**). Bu xüsusiyyətlər ölkə xaricinə daşına bilən olmalı və maliyyətlərini qarşılıyacaq qədər də güclü olmalıdır.<sup>57</sup> Bunlara misal olaraq, miqyas iqtisadiyyatları, idarəetmə və marketinq bilgisi, R&D qaynaqlı yüksək texnologiya və

---

<sup>55</sup> Oğuz Kaymakçı, "Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Türkiye'nin Makro Ekonomik Performansına Etkileri ve AB Ekonomik Kriterlerine Uyumdaki Rolü", İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü nəşr edilməmiş doktorluq dissertasiyası, 2001, səh. 24.

<sup>56</sup> John H. Dunning, **Explaining International Production**, London, Unwin Hyman Ltd., 1972, səh. 269-270.

<sup>57</sup> Lars Oxelheim və digərləri, **On the Treatment of Finance-Specific Factors Within the OLI Paradigm**, The Research Institute of Industrial Economics, №554, Stockholm, 2001, səh. 6.

fərqliləşdirilmiş mallar göstərilə bilər. Müvəffəqiyyətli qlobal şirkətlər çox vaxt bunların hamısına birlikdə sahib olanlardır.

- Sahiblik avantajına malik firmaların bunları, xarici firmalara satmaq və ya kiralamaq yerinə, öz daxilində istifadə etmələrinin daha rentabelli olacağı fərziyyəsi (**internalization advantages**).

- İlk iki şərtin gerçəkləşməsi fərziyyəsi altında, ölkə xaricindəki girdi (**input**) maliyyətlərinin azlığı və məhsuldarlıq yük-səkliyi kimi faktorlara bağlı bir digər avantaj olan yerləşim avantajı (**location advantages**). Ölkənin makroiqtisadi baxımdan uyğun bir investisiya şəraiti təqdim etməsi ilə bərabər, maliyyə bazarlarının və valyuta kursu dəyişiklərinin də, qlobal şirkətləri investisiya qoymağa yönəltdiyi Dunning tərəfindən iddia edilmişdir.<sup>58</sup>

Yuxarıdakı üç şərtin meydana gəlməsi durumunda, qlobal şirkət, özünə və ev sahibi ölkəyə xas avantajları dəyərləndirmək istəyəcək və birbaşa xarici investisiyalar gerçəkləşəcəkdir. Əks halda, şirkət, ölkə bazarına ixracat və ya lisenziya vermə yolu ilə girməyə üstünlük verəcəkdir.<sup>59</sup>

## **1.5. Birbaşa xarici kapital investisiyalarının səbəbləri**

Qlobal kapital hərəkətlərinin önündəki əngəllərin gedərək qismən və ya tamamən qaldırılması investisiyaları, ölkələrin sahib olduğu müqayisəli üstünlüklərə daha həssas hala gətirməkdədir. İqtisadi ədəbiyyatda qlobal şirkətlərin birbaşa xarici kapital investisiyalarına yönəlmələrinin səbəbləri ümumi olaraq üçə ayrılmaqdadır. Bunlar; bazar genişlətmə məqsədli investisiya (**market-seeking**); məhsuldarlığa yönəlik investi-

---

<sup>58</sup> *Ibid.*, səh. 9.

<sup>59</sup> *Root, op.cit.*, səh. 621.

siya (**efficiency-seeking**) və təbii sərvətlərə yönəlik (**resource-seeking**) investisiyalardır. Fəqət günümüzdə qloballaşmanın sürətlənməsi və xüsusilə, bilgi faktorunun ön plana çıxması, birbaşa investisiyaların səbəblərini daha detallı şəkildə incələmə və analiz etmə zərurətini ortaya çıxarmışdır. Yuxarıdakı nəzəri yanaşmalar işğında BXKİ-nin başlıca səbəblərini aşağıdakılar kimi saya bilərik:

- Təbii sərvətlərin məhdud olması (**Availability of Raw Materials**). Yeraltı və yerüstü təbii sərvətlər yer üzünə qeyri-bərabər bir şəkildə paylanmış olub, çox vaxt olduqca məhdudur (tükənəndir). Bu da, təbii sərvətlərin mövcud olduğu torpaqlardan asılı hala gələn xarici şirkətləri, ana istehsal mərkəzlərini buraya daşımaq məcburiyyətində buraxmışdır. Mədənçilik sektoruna qoyulan əhəmiyyətli xarici investisiyaların ana səbəbi budur.

- İstehsal fəaliyyətlərində şaquli və üfüqi bütünləşmə (**Integrating Operations**).<sup>60</sup> Bəzən firmanın əsl fəaliyyətini yardımçı fəaliyyətlər olmadan yerinə yetirməsi imkansız və ya çox çətin ola bilər. Bu durumda, firmanın əsl və yardımçı fəaliyyət sahələri arasında koordinasiya və işbirliyi təmin etmək məqsədilə, fəaliyyət göstərdiyi bazarları firma nəzdində toplaması və orqanik bir bütünlük içində çalışması gərəkdir.<sup>61</sup> Uzun müddətli müqayisəli üstünlük qazandıran bölgələrdə ana şirkətin istehsal fəaliyyətlərini dəstəkləyən digər istehsal fəaliyyətlərinin yoğunlaşdırılması (konsolidasiya edilməsi) maliyyətləri azaldan bir amildir. Bu da ana şirkətdə, lazımi infrastrukturunu inkişaf və genişlənməyə, dəstəkləmə və təşviq fəaliyyətlərinə və istehsala açıq olan bölgələrə investisiya qoy-

---

<sup>60</sup> Seyidoğlu, (2003), op.cit., səh. 724.

<sup>61</sup> Şatıroğlu, op.cit., səh. 121.

ma arzusu yaratmaqdadır.<sup>62</sup> Bütünləşmə fəaliyyətləri, daha öncə qeyd edildiyi kimi, şaquli və üfüqi olmaq üzrə iki cürdür. Şaquli bütünləşmə istehsal fəaliyyətlərinin istehsalın ilk mərhələsindən son mərhələsinə qədər eyni idarə altında toplanmasıdır. Əgər firma xam maddə qaynaqlarına doğru bütünləşirsə, buna geriyə doğru şaquli bütünləşmə deyilir. Tərsi isə, irəliyə doğru şaquli bütünləşmədir. Eyni mərhələdəki iqtisadi fəaliyyətlərin ortaq müəssisə idarəsi altında toplanması isə, üfüqi bütünləşmədir. Bu durumda, aşağı maliyyətlə istehsal faktorlarından və bazar imkanlarından yararlanmaq istəyən xarici firma, kapital ilə bərabər istehsal texnologiyası, texnik yardım (**know-how**) və keyfiyyətli iş gücünü transfer edərək, törəmə firmanın ana firmanın istehsal strategiyası istiqamətində istehsal gerçəkləşdirməsini təmin edir.<sup>63</sup> Firmanın bu bütünləşmələrdən gözlədiyi, istehsal prosesini kontrol altında tutmaq və miqyas iqtisadiyyatlarından yararlanmaq, müxtəlif istehsal proseslərində fərqli ölkələrin ortaya çıxan maliyyət avantajlarını dəyərləndirmək istəyidir. Dünyada daha ziyadə müşahidə edilən, çox sayda törəmə şirkətlərin ev sahibi ölkələrdə, sadəcə ana firmanın mallarını dağıtması və satışını təşkil etmələridir.

- Transfer edilə bilməyən bilgilərin (**Non Transferable Knowledge**) mövcudluğu. Firmalar istehsalatla bağlı sahib olduqları texnik bilgiləri, patent və lisenziya anlaşmaları şəklində sata bilirlər. Fəqət bəzi hallarda, bu bilgilər texnik mütəxəssislik, uzun illərə dayanan təcrübə və birikim tələb edə bilər ki, bu da həmin bilgilərin transferini imkansız qılar.<sup>64</sup> Bə-

---

<sup>62</sup> Hakan R. Özyıldız, "Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarında Karar Alma Prosedürü", **Hazine Dergisi**, İyul 1998, Sayı 11, <http://www.hazine.gov.tr/makaleler/hakanozyildiz.pdf>, (25 fevral 2004).

<sup>63</sup> Alpar, Ongun, (1985), op.cit., səh. 108.

<sup>64</sup> Seyidoğlu, (2003), op.cit., səh. 724.

zən də, firma elmi araşdırma və təcrübi-praktiki inkişaf sahəsindəki üstünlüyünü itirmək riskinə qatılanmaq istəməz.

- Şirkət ünvanının qorunması (**Protecting Reputations**) İstəyi. Bəzi qlobal şirkətlər qlobal səviyyədə şöhrətə, tanınmış marka isminə, firma və keyfiyyət imicinə sahibdirlər. Lisenziya anlaşmalarıyla xarici firmalara istehsal haqqını verməkdənsə, bu prestijli status faktorlarını ölkə xaricində özləri istifadə etmək istəyə bilirlər.<sup>65</sup>

- Uzun müddətdə birbaşa xarici kapital investisiyalarının ixracatdan daha rentabelli olması. Bəzi hallarda firmanın uzun müddətdə ixracatdan əldə edəcəyi mənfəət, birbaşa xarici kapital investisiyalarından təmin ediləcək mənfəətin çox daha altında qala bilər. Çünki xarici firma, investisiya qoyulan ölkədən mənfəətlə birlikdə, texnik xidmət, lisenziya kimi investisiya gəlirləri ilə, törəmə firmaya təmin edilən kredit faizlərini və yüksək qiymətlərdən ixrac edilən kapital və ara malları gəlirlərini də transfer etmək imkanına sahibdir.<sup>66</sup>

- Şirkət sirlərinin qorunması (**Protecting Secrecy**). İstehsal prosesinə dair bilgilərin gizliliyinin mühüm əhəmiyyət daşıdığı hallarda, firma lisenziya anlaşması yerinə birbaşa investisiyanı tərcih edə bilər. Çünki lisenziya sahibi, sözü edilən gizli bilgilərin bayıra sızmasında patent sahibi firma qədər həssas olmaya bilər.<sup>67</sup>

- Malın yaşam dövrlərində son mərhələyə varılmış olması. Yuxarıda qeyd edildiyi kimi, malın yaşam dövrəmi nəzəriyyəsinə görə, yeni bir malın inkişafı tamamlandıqdan (yenilik, yetkinlik və standartlaşma) sonra daxili bazarda mənfəət imkanları azalmaqdadır. Bundan qorunmaq üçün firma, daha az girilmiş olan və rəqabətin məhdud qaldığı inkişaf etməkdə

---

<sup>65</sup> Ibid., səh. 724-725.

<sup>66</sup> Alpar, Ongun, (1985), op.cit., səh. 95-96.

<sup>67</sup> Seyidoğlu, (2003), op.cit., səh. 725.

olan bazarlara yönələ bilər.<sup>68</sup> Məsələn, trikotaj, elektronika, lastik və plastik sektorları ilə birlikdə avtomobilqayırma sənayesində də global istehsal, bu nəzəriyyəyə uyğun bir inkişaf seyri sərgiləmişdir.<sup>69</sup>

- “Yeni İqtisadiyyat” (**New Economy**) (bəzi mənbələrdə rəqəmsəl (**digital**), bilgi və çəkisiz iqtisadiyyat (**weightless**), e-iqtisadiyyat və ya tekonomi deyə keçməkdədir) sənayələrinin mövcudluğu. Bilgiyə dayalı sənayələrin inkişafı, bu sahədə bilginin olduqca məhdud və rəqabətin çox şiddətli olması səbəbilə, təşəbbüskarların bilginin mövcud olduğu yerlərə investisiya qoyma istəyini artırmaqdadır.<sup>70</sup> Xüsusilə, bilginin stratejik istehsal faktoru halına gəldiyi və qeyri-bərabər dağıldığı günümüzdə, firma bu asimmetrik bilgi ehtiyatından yararlanmaq istəyə bilər.

- İdxalatçı ölkənin qoyduğu tarif və kvotalardan yayınma. Daha öncə mal ixrac edilən ölkənin daxili istehsalı qorumaq məqsədilə o mal üzərində tarif və kvota kimi qoruyucu xarici ticarət əngəllərini praktikaya keçirməsi, sözü gedən malın nominal və effektiv qoruma dərəcələrini yüksəltdiyindən və ixracatçı ölkəni (firmaları) o bazarı itirmə riski ilə qarşı-qarşıya buraxdığından,<sup>71</sup> o malın idxalatçı ölkə içində istehsalı xarici investor üçün daha cazibəli hala gələcəkdir.<sup>72</sup> Məsələn, 1960-cı illərdə Qərbi Avropada və Türkiyədə tətbiq olunan idxalatı əvəz edici siyasətlər nəticəsində xüsusilə, dayanıqlı istehlak malları istehsal edən Amerikan firmalarının istehsalat mərkəzlərini bu bazarlara sürüşdürməsinin səbəbi budur. Yenə, UNCTAD-ın nəşr etdiyi bir raporta görə, inkişaf etməkdə olan

---

<sup>68</sup> Ibid.

<sup>69</sup> Şatroğlu, op.cit. səh. 108.

<sup>70</sup> Hüseyin Çeken, **Küreselleşme, Yabancı Sermaye ve Türkiye Turizmi**, 1-ci nəşr, İstanbul, Değişim Yayınları, 2003, səh. 34.

<sup>71</sup> Seyidoğlu, (2003), loc.cit.

<sup>72</sup> Alpar, Ongun, (1985), op.cit., səh. 97.

ölkələrdə tarifə və kvotalar ilə birbaşa xarici investisiyalar arasında pozitiv bir əlaqə vardır.<sup>73</sup>

- Daxili bazardakı qanuni tənzimləmə və məhdudlaşdırma-  
lardan qurtulma arzusu (**Avoiding Regulations**). Bankçılıq və  
bəzi emalat sənaye alt sektorlarının qlobal sahəyə yayılma-  
rında bu önəmli bir amil olmuşdur. Xüsusən, çevrə ilə əlaqə-  
dar qanunvericiliyin çox qatı və sərt olduğu inkişaf etmiş ölkə-  
lərin çevrəni yox edici və ictimai sağlamlığa zərər verici firma-  
larının investisiyalarını, ətraf mühit tənzimləmələrinin əsnək  
və yetərsiz olduğu az inkişaf etmiş ölkələrə doğru köçürdüyü  
bilinməkdədir.<sup>74</sup>

- Firmanın müştərilərini izləməsi (**Symbiotic Relation-  
ships**). Birbaşa xarici kapital investisiyalarında qlobal şirkət-  
lər, törəmə firmalar (xarici iştiraklar) vasitəsi ilə, ev sahibi öl-  
kənin bazar şərtlərinə, istehlakçı zövq və tərcihlərinə daha uy-  
ğun bir istehsal şəkli inkişaf etdirə bilməkdədirlər.<sup>75</sup> Bəzi sek-  
torlardakı firmaların müştərilərini izləmələri lüzumludur.  
Müştəriləri ölkə xaricinə investisiya yatırdığı zaman, onlar da  
o bölgələrdə söhbə və ya ofis açarlar. Banklar, konsultasiya və  
daşınır qiymət vasitəçi şirkətləri bir ölçüdə bu tərkibdədir.<sup>76</sup>

- Ucuz xarici istehsal faktorundan istifadə etmə istəyi. Yük-  
sək texnologiyalı xarici investisiyalar keyfiyyətli iş gücü və  
nisbətən ucuz kapitalla yönəlirən, geri texnologiyalı xarici in-  
vestisiyalar bol və ucuz əmək və təbii sərvətlərə yönəliirlər.  
Son illərdə əmək-tutumlu istehsal gerçəkləşdirən xarici şirkət-  
lərin ucuz iş gücünün bol olduğu Çin, Hindistan və Meksika

---

<sup>73</sup> **Transnational Corporations**, The Determinants of Foreign Direct  
Investment in Developing Countries, UNCTAD, №39, 1996.

<sup>74</sup> Seyidoğlu, (2003), op.cit., səh. 725-726.

<sup>75</sup> Alpar, Ongun, (1985), op.cit., səh. 95.

<sup>76</sup> Seyidoğlu, (2003), op.cit., səh. 726.

kimi ölkələrə investisiya qoyma istəyi, bu baxımdan daha yüksək mənfəət gəliri reallaşdırma məqsədini güdməkdədir.<sup>77</sup>

- İnvestisiyaları qlobal miqyasda çeşidləndirmə (**Diversify Internationally**). Xarici investisiyalar, səhmdarlar baxımından dolaylı olaraq portfel çeşidləndirməsi təmin etməkdədir (şübhəsiz pay sahiblərinin özlərinin portfel çeşidləndirməsinə getmədiyi fərziyyəsi altında). İstehsalatın tək bir sektor və ya bazar ilə məhdudlandırılması durumunda nağd axımları nisbi bir qeyri-stabillik göstərir. Firmalar mal və xidmət çeşidləndirməsinə gedərək bunu bir miqdar tarazlamağa çalışırlar.<sup>78</sup> Fəqət bu sistematik riski (bütün iqtisadiyyatla bağlı olan təməl risk primi) azaltmaz. Ölkə çeşidləndirməsinə getməkdəki əsas fərziyyə, bütün iqtisadiyyatların hər zaman eyni yöndə dalğalanmayacağıdır.

## **1.6. Birbaşa xarici kapital daxilolmalarına təsir edən faktorlar**

Bunları iqtisadi, siyasi, sosial və psixoloji, əxlaqi və mənəvi dəyərlər olaraq sıralamaq mümkündür.<sup>79</sup> Əsasən bu faktorlar ana məqsəd olan mənfəəti və mənfəət gəliri transferini təmin edən, xarici kapitalın varlığının və gələcəyinin təhlükəsizliyini müəyyənləşdirən amillər olaraq dəyərləndirilməkdədir. Bunlar aşağıdakı kimi sıralana bilər:

### **1.6.1. İqtisadi faktorlar**

Xarici kapitalın gələcəyi ölkədə axtardığı ən önəmli iqtisadi faktor bazarın böyüklüyüdür. Bu böyüklük sadəcə ev sahibi ölkənin əhalisi ilə əlaqədar olmayıb, eyni zamanda effek-

---

<sup>77</sup> Özyıldız, loc.cit.

<sup>78</sup> Seyidoğlu, (2003), loc.cit.

<sup>79</sup> Çeken, op.cit., səh. 45-49.



tiv tələbi ilə də bağlıdır. Bu kontekstdə xarici kapital gedəcəyi ölkənin real satın alma gücünün (**real purchasing power**) yüksək və iqtisadiyyatın stabil böyümə potensialının mövcud olmasını gözləməkdədir.

Eyni zamanda, xarici investor gedəcəyi ölkədə investisiya endirimi, gömrük vergilərindən azad tutma və ya ödənişləri zamana yayma, ucuz kredit və s. kimi vergi və pul təşviq tədbirlərindən yararlanmaq istəyə bilməkdədir.<sup>80</sup> Bu təşviqlərin bol və müxtəlif olması xarici kapital üçün önəmlidir.

Xarici kapitalı cəzb edici başqa bir ünsür də, istehsal faktorlarının bol və ucuz olmasıdır. Fəqət istehsal faktorlarının kəmiyyət (**quantitative**) xüsusiyyətləri qədər, keyfiyyət (**qualitative**) xüsusiyyətləri də önəm daşımaqdadır. Xüsusilə, bilgiyə dayalı texnologiyaların tətbiqində, yetişmiş iş gücünə və əsnək iş gücü bazar və tənzimləmələrinə olan ehtiyac müştəriyə fokuslanmış, təşəbbüskar, yeniliyə açıq, güclü münasibət qurma və satış qabiliyyətləri olan keyfiyyətli iş gücü tələbini artırmaqdadır.<sup>81</sup>

Xarici investor firmalar eyni zamanda, investisiya qoyacaqları ölkələrin iqtisadiyyatlarının xaricə açıqlığı, dünya bazarları ilə inteqrasiya səviyyəsi, sərbəst bazar iqtisadiyyatının tətbiq edilib-edilmədiyi və əgər edilirsə nə ölçüdə riayət edildiyi, hüquq və ədalət sisteminin müasirliyi kimi faktorları diqqətə almaqdadırlar.<sup>82</sup>

### **1.6.2. Siyasi faktorlar**

Birbaşa xarici kapital investorunun ən çox diqqət etdiyi mövzu investisiya qoyacağı ölkənin iqtisadi və siyasi stabilliyə sahib olmasıdır. Qlobal şirkətlər, ümumi olaraq, bir dövlətin siyasi vəziyyətinin investisiya qərarlarına təsir göstərdiyini

---

<sup>80</sup> Alpar, Ongun, (1985), op.cit., səh. 97.

<sup>81</sup> Özyıldız, loc.cit.

<sup>82</sup> Karacan, loc.cit.

söyləməkdədirlər. Bir çox durumda şirkətlər qeyri-stabil siyasi şəraitə sahib olan ölkələrdə investisiya və ya təkrar investisiya (**re-investment**) qoymaqdan çəkinməkdədirlər. Siyasi sabillik, iqtisadi stabilliyi də təmin edən bir ünsür olduğundan xarici kapital investisiyalarına ayrıca təsir göstərməkdədir. Çünki xarici kapital ilk öncə, əmniyyət və güvən gözləməkdədir.

Xarici kapital investisiyalarında siyasi sayıla biləcək bir digər qorxu da, xarici təşəbbüsün qarşılığı verilmədən milliləşdirilməsidir. XX əsrdə Rusiyadakı milliləşdirmə, milliləşdirmə hərəkətinin abidəsi olmuşdur. 1951-ci ildən sonra əcnəbilərə aid müllklərin milliləşdirilməsi, İran, Misir, İndoneziya, Qvatemala, Liviya və Kubada gerçəkləşmişdir. Sadəcə 1975-ci ildə 30 dolayında inkişaf etməkdə olan ölkədə milliləşdirilən şirkət sayı 80-i keçmişdir.<sup>83</sup> Qısacası, əgər bir ölkənin siyasi vəziyyəti bir proyektin uzun dönmə yaşamasını riskli qılarsa, məsələn, potensial bir müharibə, təcavüz, qiyam, üsyan, dövlətin yıxılması, xarici kapital şirkətinə dəyəri ödənərək (**expropriation**) və ya ödənmədən (**confiscation**) əl qoyma qorxusu varsa, xarici firmalar investisiya qoymaqda son dərəcə çəkingən davranacaqdır. Fəqət bu kimi ölkə risklərini minimuma endirmək üçün qlobal şirkətlərin də izləyə biləcəkləri müxtəlif strategiyalar mövcuddur:<sup>84</sup>

- Şirkətin istehsal üçün vacib olan bir parçanın kontrolunu əlində tutması;
- Mülkiyyətin gələcəkdə yerli ölkəyə transfer edilməsinin planlaşdırılması;
- Ortaq təşəbbüslər qurma;
- Yerli ölkədən borclanma;
- Xarici investisiyanı sığorta etdirmək;

---

<sup>83</sup> Jacques Adda, **Ekonominin Küreselleşmesi**, İstanbul, İletişim Yayınları, 2002, səh. 131.

<sup>84</sup> Seyidoğlu, (2003), op.cit., səh. 738-739.

- İntestisiyaların qarşılıqlı qarantiya edilməsi anlaşmaları və s.

### **1.6.3. Sosial və psixoloji faktorlar**

Sosial və psixoloji faktorlar, xarici kapital investisiyalarına önəmli ölçüdə təsir göstərməkdədir. Bu faktorlar keçmişdən gələn bəzi qorxularla gələcəkdən pessimist nəticələr gözlənilməsinə səbəb olmaqdadır.

İdeoloji cərəyanların xarici kapital haqqındakı neqativ kampaniyaları da xarici kapitalı narahat etməkdədir. Bu şirkətlər investisiya qoyacaqları ölkələrdə xalqın reaksiyasından qorxduqları üçün bəzi proyeqlərini azaltmışlar və ya tərək etmişlərdir.<sup>85</sup> Demək olar ki, əksər inkişaf etməkdə olan ölkələrdə görülən xarici kapital əleyhinə düşüncələr yeni investisiyalardakı risk dərəcələrini yüksəltməkdə, qorxu və narahat içərisində çalışan mövcudların da ölkə iqtisadiyyatı ilə inteqrasiyasına əngəl olmaqdadır. Xarici kapitaldan böyük ölçüdə yararlanan İrlandiya, Macarıstan, Yunanıstan, Belçika kimi ölkələrə nəzər salındığında, bu ölkələrin xarici kapital mövzusunda ön mühakiməli düşüncələr daşmadığı görülməkdədir. Psixoloji cəhətdən rahatlığa qovuşan xarici kapitalın bu ölkələrin iqtisadiyyatlarına müsbət təsiri də çox böyük olmuşdur.

Birbaşa xarici kapital investisiyalarına təsir edən sosial faktorların ən önəmlilərindən biri də, iş gücü bazarındakı tənzimləmələr və həmkarlar ittifaqlarının fəaliyyətinin effektivliyidir.<sup>86</sup> Bu mövzu üzərində irəlində durulacaqdır.

### **1.6.4. Əxlaqi və mənəvi dəyərlər**

Ölkənin sahib olduğu sosial quruluş, ənənəvi xüsusiyyətlər, əxlaqi (**moral**) və mənəvi dəyərlərin xarici kapital investi-

---

<sup>85</sup> Çeken, op.cit., səh. 48.

<sup>86</sup> Allahverdiyev, Məmmədov, op.cit., səh. 20.

siyalarına neqativ təsir göstərməməsi lazımdır. İqtisadi nəzəriyyədə əxlaqi dəyərlərin investisiya qərarlarına təsir göstərməməsi, iqtisadi rasionallığın həlledici olması lazımlığı bildirilsə də, praktikada xarici investorların özlərini əcnəbi hiss etməyəcəkləri bir şəraitdə çalışmaq istəməyi tərcih edəcəkləri bilinməkdədir.<sup>87</sup> Xalqını tanıdıqları, mədəniyyətinə aşına olduqları, alışqanlıqlarını bildikləri və reaksiyalarını təxmin etdikləri bir ölkədə istehsal və satış fəaliyyətlərini gerçəkləşdirmək daha məqsədə uyğun olacaqdır.

Qısacası, ticari düşüncələr və rentabellik ilk və öncelikli tərcih səbəbi olmaqla bərabər, sosial və əxlaqi dəyərlərdəki fərqliliklərin xarici investisiya qərarlarına təsir göstərdiyini düşünə bilərik. Digər çox önəmli amillərlə bərabər, Qərbi Avropa və Amerika mənşəli kapitalın daha çox öz aralarında investisiya yatırımlarının bir səbəbi də bu faktordur.

Nəticə olaraq, xarici sərmayəli firmalar investisiyanın qoyulduğu ölkənin iqtisadi və sosial siyasətlərində tutarlı olmasını istəməkdədirlər. Çünki bu faktorlar investor qlobal şirkətin sadəcə satış hasilatına və mənfəətinə deyil, eyni zamanda qlobal bazarlardakı və xüsusilə, gedilən ölkələrdəki varlığına və bu varlığın davamlılığına da təsir göstərməkdədir. Bu faktorlara əlavə olaraq, bürokratik maneələr, koordinasiya əskikliyi, səlahiyyət dağınıqlığı və qarışıqlığı, spekulyativ xəbərlər, ikiqat vergitutma problemi, qanunvericilikdəki axsaqlıqlar, maliyyə bazarının inkişaf etməmiş olması, bölgə ölkələrinin alternativ cazibələri, xarici valyuta qanunvericiliyindəki yetərsizliklər, mənfəət gəliri transferindəki çətinliklər kimi faktorlar sayıla bilməklə birlikdə, bunlar ana səbəblər olmamaqdadır. Xarici kapitalın ölkəyə gəlməsi üçün texnik detallar ciddi əhəmiyyət kəsb etməməkdədir. Qısaca iqtisadi, siyasi, sosioloji, psixoloji və əxlaqi dəyərlər mövzusunda stabillik, güvən və

---

<sup>87</sup> Çeken, op.cit., səh. 49.

müsbət yanaşmalar ölkənin xarici investorlar baxımından cazibədarlığını artırmaqdadır.

## 1.7. Birbaşa xarici kapital investisiyalarının ümumi iqtisadi effektləri

BXKİ, investisiya çəkən və investisiyanı gerçəkləşdirən ölkələr baxımından fərqli iqtisadi nəticələr doğura bilməkdədir.

### 1.7.1. İntestisiya çəkən ölkə baxımından

#### 1.7.1.1. Pozitiv effektlər

Xarici kapital getdiyi ölkədə (ev sahibi ölkə-**host country**) ümumi olaraq aşağıdakı effektləri doğurur:

- Ölkənin milli gəlir səviyyəsini artıraraq iqtisadi inkişafı təmin edir. Birbaşa xarici kapital investisiyalarında mənfəət transferi, sektoral bazada dəyişməklə birlikdə, günümüzdə çox aşağı səviyyələrə enmişdir. Mənfəətlər ölkə içində qalaraq sabit kapital investisiyaları, texnoloji yeniləmə və R&D ehtiyacı üçün təkrar investisiyaya (**re-investment**) çevrilməkdə, beləcə iqtisadi böyüməyə töhfəsi davamlılıq qazanmaqdadır. Ayrıca, xarici kapital, yenidən qurma (**re-structuring**) və özəlləşdirmədə ən effektiv vasitə olduğu kimi, yan sənayelərin yaranmasına və inkişafına da dəstək olmaqdadır.<sup>88</sup>

- Məşğulluq səviyyəsini artıraraq işsizliyin azalmasına yardım edir. Birbaşa xarici kapital investisiyaları ev sahibi ölkənin məşğulluğuq səviyyəsinə birbaşa və dolaylı effektlər göstərməkdədir.<sup>89</sup> Xarici kapital investisiyalarının inkişaf etməkdə

---

<sup>88</sup> **Türkiyə'nin Yabancı Sermaye Ortamının Değerlendirilmesi: Engeller-Öneriler**, loc.cit.

<sup>89</sup> Faruk Cömert, "İstihdam Sorunu ve Yabancı Sermaye", **Hazine Dergisi**, Yanvar 2000, Sayı 13, <http://www.treasury.gov.tr/makaleler/faruk.pdf>, (07 yanvar 2004).

olan ölkələrdə yaratdığı məşğulluq səviyyəsi ümumi olaraq, bu ölkələrdəki total məşğulluğun 1% ilə 6%-i arasında dəyişməkdədir. Qlobal şirkətlərin məşğulluğa töhfəsi mədəncilik və kənd təsərrüfatı kimi geri sektorlarda olduqca məhdud qalmaqdadır. Fəqət xidmətlər və emalat sektorunun məşğulluq yaratma kapasitəsi xüsusilə, bəzi ölkələrdə önəmli həcmərə çatmışdır.

- Qabaqcıl istehsal bilgisi (**know-how**) və texnologiyalarını və idarəetmə (menecment) texnikalarını götürür, yeni texnologiya transferini təmin edir və texnologiya istehsal etməkdə çətinlik çəkən ölkələrin iqtisadi inkişafında önəmli funksiyalar yüklənir. Fəqət aparılan empirik müşahidələr, qlobal şirkətlərin törəmə şirkətlərinin yeni mal dizaynından çox, istehsal planlaması və orqanizasiyası ilə proses mühəndisliyi sahəsində nisbi olaraq daha güclü texnolojik qabiliyyət inkişaf etdirmə meylinə olduqlarını göstərmişdir.<sup>90</sup> Yəni özəl şərtlər təmin edilməmişsə (keyfiyyətli və bacarıqlı iş gücü, effektiv təşviq sistemi, uyğun qanunvericilik bazası və şəraiti və s.), qlobal şirkətlər R&D vahidlərini (araşdırma departamentləri və çalışanları) ana şirkətin yerləşdiyi ölkədə təmər küzləşdirməkdədirlər.

- Uzun dənəmdə idxalatı əvəz edici və ixracatı artırıcı, beynəlxalq marketing və qlobal bazarlara ərişməni asanlaşdırıcı effektlər yaradaraq, ölkənin tədiyyə balansının düzəlməsinə yardım edir. Ayrıca, inkişaf etməkdə olan ölkələr uyğun keyfiyyət və maliyyətlə istehsal edə bilsələr də, dünya bazarlarına ərişmədə çətinlik yaşaya bilməkdədirlər. Qlobal şirkətlər lokal qaynaqları beynəlxalq arenada çox yaxşı bilinən markaları vəsitəsilə qlobal bazarlara daşımaqdadırlar. Ayrıca qlobal şirkət-

---

<sup>90</sup> Alkan Soyak, **Teknolojik Gelişme ve Özelleştirme: Türk Telekomünikasyon Sektörü Üzerine Bir Uygulama**, 1-ci nəşr, İstanbul, Kavram Yayınları, 1996, səh. 49.

lər törəmə şirkətlərlə qurduqları şaquli təşkilati bağlarla yoğun ticarət münasibəti içindədirlər.

- Ölkə iqtisadiyyatına canlılıq və dinamizm qazandırır, daxili rəqabəti artırır və daxili bazara yönəlik istehsal gerçəkləşdirərək xarici konvertibl valyuta qənaətini təmin edir. Rəqabət istehsalda məhsuldarlığı və texnoloji transferi təmin edən ən önəmli vasitələrdən biridir.<sup>91</sup> Ayrıca xarici kapital firmaları beynəlxalq özəl mülkiyyətə dayanan sərbəst rəqabət sistemini, investisiya qoyacağı ev sahibi ölkədə təməl bir düzən olaraq mənimsətmə yönündə səy göstərməkdədirlər ki, bu da ölkədə demokratik praktika və ənənələrin inkişafına müsbət təsir göstərir.<sup>92</sup>

- Çevrəni mühafizə etmə mövzusunda çox vaxt getdikləri ölkələrə müsbət töhfə verirlər. Ətraf mühit effektləri ilə bağlı investisiya çəkən ölkənin standartları və BXXİ-nin texnolojik tərkibi önəm ərz etməkdədir. Məsələn, çevrəvi qanuni tənzimləmələrin çox qatı olduğu Birləşmiş Krallıqda neft sənayesi sektorunda fəaliyyət göstərən BP-nin çevrəyə qarşı göstərdiyi həssaslığı, ətraf mühit tənzimləmələrinin zəif olduğu Azərbaycanada göstərmədiyini müşahidə edilməkdədir. Yenə aparılan empirik müşahidələr yüksək texnologiyalı xarici investisiyaların çevrəyə qarşı daha həssas olduğunu, könüllü şəkildə tullantıları saflaşdırma təsislərini qurduğunu, təkrar istehsalə önəm verdiyini və çevrə dostu yaşıl texnologiyalardan istifadə etdiyini göstərmişdir.

- Maliyyə qaynaqlarını və investisiyaları artırır, fondların qaynağını çeşidləndirərək stabilliyə müsbət təsir göstərir. Bu da ölkənin xarici borc ehtiyacını azaldır.

---

<sup>91</sup> **Uluslararası Doğrudan Yatırımlar ve Türkiye: Durum Tespiti ve Stratejik Plan**, İstanbul Sanayi Odası, İstanbul, İSO Yayınları, 2002, səh. 13.

<sup>92</sup> Kenan Bulutoğlu, **100 Soruda Türkiye'de Yabancı Sermaye**, İstanbul, Gerçek Yayınevi, 1980, səh. 42.

- Ölkəyə vergi gəliri qazandırır. Xarici kapital quruluşları, əldə etdikləri mənfəət gəlirləri miqyasında, lokal hökumətlər üçün vergi gəliri qaynağı təşkil edirlər. Bu da ölkənin potensial büdcə defisitlərinə müsbət təsir göstərir.

- Birbaşa xarici investisiyalar ev sahibi ölkənin xarici iqtisadi inteqrasiyasının təmin edilməsinə müsbət təsir göstərir, xaricə qapalı cəmiyyət olmaqdan qurtarır. 1950 və 1960-cı illərdə mal və xidmətlər ticarətinin yerinə yetirdiyi qlobal inteqrasiya funksiyasını, günümüzdə birbaşa xarici kapital investisiyaları yerinə yetirməkdədir. Ayrıca, ev sahibi ölkələr birbaşa xarici kapital investisiyalarından, inkişaf etmiş və kapital ixrac edən ölkələrin siyasi və iqtisadi dəstəyini təmin etmə funksiyasını da gözləməkdədirlər.<sup>93</sup>

- Son olaraq, birbaşa xarici kapital investisiyaları siyasi hökumətləri iqtisadiyyatı daha səriştəli və diqqətli idarə etməyə məcbur edir. Çünki bu durumda dövlət, tətbiq edilən yanlış iqtisadi siyasətlərdən zərər çəkən xarici investisiya firmalarının arxasındakı böyük ölkələrin və beynəlxalq quruluş (IMF, IBRD kimi) və qurumların (ICSID, MIGA, CIME kimi xarici investisiyaları qoruyan anlaşmalar) təzyiqini daha çox hiss etməkdədir.

### **1.7.1.2. Neqativ effektlər**

Yuxarıda dilə gətirilən yararların yanında BXKİ-nin ev sahibi ölkə üzərində bəzi neqativ effektləri də ola bilər:

- Bir görüşə görə, qlobal şirkətlər ölkəyə gəldiyində çox vaxt haqsız rəqabət iqlimi yaratmaqda, yerli rəqiblərini ortadan qaldırmaqda və yerli sənayeni inkişaf etdirmək istəyən kiçik iş adamlarının əzmlərini qırmaqdadırlar.<sup>94</sup> Qlobal şirkətlərin sahib olduğu qlobal şəbəkə və yenilik yaratma kapasitəsi

---

<sup>93</sup> Oksay, loc.cit.

<sup>94</sup> Stiglitz, op.cit., səh. 89.



göz önünə alındığında, lokal rəqabətdə avantajlı olduqları doğrudur. Fəqət inkişaf etmiş ölkələrdə kiçik və orta miqyaslı sahibkarlığın (KOS) iqtisadiyyatdakı toplam istehsal, məşğulluq və ixracat içindəki payının yüksəkliyi göz önünə alındığında bu görüş zəifləməkdədir. Məsələn, ABŞ-da KOS-ların istehsal payı 36.2%, məşğulluq payı 50.4% və ixracat payı 32.0%-dir. Bu nisbətlər Yaponiyada sırası ilə 52.0%, 81.4%, 38.0% və İngiltərədə 25.1%, 36.0%, 22.2%-dir. İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə bu nisbətlər daha da yüksəkdir. Vurgulanması gərəkən nöqtə, qlobal şirkətlərin kapital avantajına rəğmən, kiçik və orta miqyasdakı sahibkarlığın davranış (əsnək istehsal, sürətli qərar vermə, asan adaptasiya, yenilik yaratma və s.) avantajına sahib olduğudur.

- B XKİ ilə əlaqədar ən böyük tənqidlərdən biri, qlobal şirkətlərin ölkə iqtisadiyyatı üzərində həlledici bir söz haqqına sahib olmasıyla bağlıdır.<sup>95</sup> Xüsusilə, ölkə iqtisadiyyatının açar sektorlarının əcnəbilərin nəzarətinə girməsi böyük narahatlıq səbəbidir. Bu da ölkənin siyasi və iqtisadi milli hegemoniya problemini gündəmə gətirməkdədir. Xüsusən inkişaf etməkdə olan ölkələrdə bəzi durumlarda qlobal şirkətlər, dövlətləri onlara gömrük vergisi qoruması kimi özəl imtiyazlar vermələri mövzusunda (daha çox rüşvətlə) razı sala bilməkdədirlər. Bu durumlarda B XKİ ancaq demokratik sistemin zərər görməsi bahasına ölkəyə gələ bilməkdədir. Bu durum xüsusilə, əcnəbilərin haqlarını aşağı qiymətlərdən satın almaq üçün gerçək bir motivə sahib olduğu mədənçilik, neft, almaz, qızıl və digər təbii qaynaqlardakı investisiyalar üçün keçərlidir.<sup>96</sup>

- Qlobal şirkətlər R&D fəaliyyətlərini ana ölkədə konsolidasiya edərək, istehsal prosesini gerçəkləşdirdiyi ölkəni özlərinə

---

<sup>95</sup> Məsələn, bəzən Kanadada emalat sektorunda DYSY'nun payı toplam investisiyalar içərisində 50%, ABŞ-da isə, 40%-lər səviyyəsinə qədər çıxa bilməkdədir. GOÜ'ler üçün də vəziyyət böyük ölçüdə eynidir.

<sup>96</sup> Stiglitz, op.cit., səh. 92-93.

texnoloji baxımdan asılı vəziyyətdə tuta bilərlər. Bu da lokal qaynaqların, qabiliyyətlərin, bacarıqların və təşəbbüslərin inkişafına əngəl törətməkdədir.<sup>97</sup>

- Qlobal şirkətlərin xüsusilə, mədənçilik sektorunda gerçəkləşdirdikləri birbaşa investisiyalar, ölkənin təbii qaynaqlarının işlənmədən ana şirkətin yerləşdiyi ölkəyə getməsinə və ölkənin ciddi bir iqtisadi əlavə dəyərdən yoxsun qalmasına səbəb olmaqdadır.<sup>98</sup>

- Qlobal şirkətlər transfer qiymətləndirməsinə (**transfer pricing**) gedərək mənfəət gəlirlərini artırma bilərlər. Fəqət bu durum, ev sahibi ölkənin xarici valyuta çıxışlarının artmasına səbəb olur.<sup>99</sup> Qlobal şirkətlər aşağıdakı səbəblərdən ötrü transfer qiymətləndirməsi praktikasına yönəlməkdədirlər:<sup>100</sup>

-- Fondları bir yerdə toplama. Bu metod, qlobal şirkətin şöbələri arasında nağd fondlarını, bir yerdən digər yerlərə transfer edib bir mərkəzdə toplama vasitəsi olaraq istifadə edilir (**fund positioning effect**). Məsələn, ana mərkəz fondları bir xarici ölkədəki asılı quruluşdan ana ölkəyə doğru transfer etmək istərsə, o ölkədəki şöbəsinə satdığı mallara yüksək, ondan satın aldığı mallara aşağı qiymətlər tətbiq edir. Beləliklə fondlar ana mərkəzdə toplanmış olur.

-- Gəlir Vergisi Effekti. Qlobal şirkət transfer qiymətləndirməsi kanalıyla mənfəət vergisi yüksək olan şöbədəki mənfəət gəlirlərini, bu vergilərin aşağı olduğu başqa bir ölkədəki şöbəyə transfer edə bilər.

---

<sup>97</sup> Ayhan Gençler, "Küreselleşme ve Çok Uluslu Şirketler", **İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi**, Cild 5, Sayı 2, 2003, [http://www.isguc.org/arc\\_view.php?ex=144](http://www.isguc.org/arc_view.php?ex=144), (03 yanvar 2004).

<sup>98</sup> Kaymakçı, op.cit., səh. 12.

<sup>99</sup> Cem Alpar, M. Tuba Ongun, **Dış Ticaret Ansiklopedik Sözlük**, Ankara, Turhan Kitabevi Yayınları, 1993, səh. 41.

<sup>100</sup> Seyidoğlu, (2003), op.cit., səh. 736-737.

-- Gömrük Tarifləri və Kvotalar. Bu praktika ev sahibi ölkənin qoyduğu gömrük tarifləri və kvotaların mənfi təsirindən qurtulmaq üçün də istifadə edilə bilər. Belə ki, tariflərin dəyər üzərindən alındığı (**ad valorem**) və ya gömrük kvotalarının dəyər üzərindən qoyulduğu durumlarda, digər şöbələrdən və ana mərkəzdən idxal edilən parçaların qiymətləri aşağı tutularaq ödənəcək vergi miqdarı azaldıla bilər.

-- Spekulativ məqsədlə gözlənen valyuta kursu dəyişmələrindən yararlanma. Bu metod valyuta kurslarında gözlənen dəyişmələrin neqativ təsirlərindən qorunma və ya bundan yararlanmada bir vasitə olaraq istifadə edilə bilər. Bu durum xüsusilə, sabit valyuta kursu sistemlərində və xarici valyuta nəzarəti praktikalarında keçərlidir. Məsələn, bir ölkə milli valyutasının devalvasiya və digər ölkə valyutasının revalvasiya ediləcəyi gözləndiyində, fondlar pulunun dəyər itirəcəyi (devalvasiyaya uğrayacağı) gözlənilən ölkədən çıxarılır və dəyər qazanacağı (revalvasiyaya uğrayacağı) gözlənen ölkəyə transfer edilə bilərsə, bu əməliyyatdan qlobal şirkətlər önəmli spekulativ qazanclar təmin edəcəkdir.

- Qlobal şirkətlər, investisiya nəticəsində əldə etdikləri vergi sonrası xalis mənfəətləri yeni investisiyaya transformasiya edə biləcəkləri kimi, ana ölkəyə transfer də edə bilərlər. İkinci durumda transfer nəticəsində ev sahibi ölkə xarici valyuta yetersizliyinə girə bilər.<sup>101</sup> Bu durum tədiyyə balansına neqativ yöndə təsir göstərir. Məsələn, qlobal şirkətlərin əldə etdikləri mənfəətlərin bir bölümünü mərkəz ölkəyə transfer etməsi yoluyla sadəcə 1993-cü ildə, ABŞ-a 27 milyard \$, İngiltərəyə 11 milyard \$, Almaniyaya 4 milyard \$ mənfəət gəliri transferi gerçəkləşdirilmişdir.<sup>102</sup> Bunu əngəlləmək üçün ev sahibi ölkə,

---

<sup>101</sup> Seyidoğlu, (2002), op.cit., səh. 139.

<sup>102</sup> Betül Gür, "Yeni Dünya Düzeninde Uluşarını Şirketlerin Yeri", **Dış Ticaret Dergisi**, Aprel 2003,

mənfəət transferlərini məhdudlaşdırıcı və yeni investisiyaları təşviq edici praktikalara getməkdədir.

- Son olaraq, qlobal şirkətlər ixracat yerinə daxili tələbə yönəlik istehsal yolunu seçdiklərində, ev sahibi ölkə potensial xarici valyuta qazanclarından məhrum olacaqdır.

## **1.7.2. İnvestisiyanı gerçəkləşdirən ölkə baxımından**

### **1.7.2.1. Pozitiv effektlər**

BXKİ-nin, investisiyanı gerçəkləşdirən ölkə baxımından (investorun mənsub olduğu ölkə-**home country**) pozitiv bəzi effektləri mövcuddur. Bunlar aşağıdakılardır:

- Xarici investisiya gəlirlərinin investor (ana şirkətin yerləşdiyi) ölkəyə transferi. Əgər qlobal şirkət, investisiya müddəti sonunda əldə etdiyi vergi sonrası xalis mənfəəti ana ölkəyə transfer edərsə, bu əlaqədar ölkənin investisiya kapasitəsini yüksəldər.

- Xarici investisiyanın yüksək idarə və texniki kadr çalışanlarının ana ölkədən təmin edilməsi. Xarici kapitalın getdiyi ölkədə lazımı keyfiyyətdə iş gücü tapma imkanı zəifdirsə və ya investor ölkə bu mövzuda müəyyən təşviqlər tətbiq edirsə, qlobal şirkətin üst səviyyə idarəçi və bəyaz yaxalı işçini ana ölkədən təmin etmə ehtimalı daha yüksəkdir.

- Birbaşa xarici kapital investisiyaları ana ölkəyə, getdiyi ölkədən artan nisbətdə ara və kapital malları idxalatı yoluyla yeni qazanclar təklif edə bilər.<sup>103</sup> Dolayısıyla, sözü gedən qazancların (mənfəət transferi də daxil) həm həcmli, həm də kompensasiya gücləri hesaba qatıldığında, BXKİ-nin ana ölkəyə mənfəət təsiri olduqca məhdud qalmaqdadır.

---

<http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/nisan2003/yeni%20dunya.htm>, (07 mart 2004).

<sup>103</sup> Kuvvet Lordoğlu, Nurcan Özkaplan, **Çalışma İktisadi**, İstanbul, Der Yayınları, 2003, səh. 91.

- Xarici kapitalın ölkənin xarici siyasətinin vasitəsi halına gətirilməsi. İnvestor ölkə, siyasi nüfuzunu gücləndirmək üçün, birbaşa xarici kapital siyasətindən xarici dövlət siyasətinin bir vasitəsi kimi istifadə edə bilməkdə, beləliklə bu ölkələrin siyasi və iqtisadi baxımdan qlobal təsirliliyi arta bilməkdədir.

### 1.7.2.2. Neqativ effektlər

Yuxarıdakı faydaların yanında, ana ölkə birbaşa xarici kapital ixrac etməklə bəzi neqativ effektlərə də məruz qalmaqdadır.<sup>104</sup>

- BXXİ nəticəsində ölkə ixracat düşüşü yaşaya bilər. Belə ki, 1960 və 1970-ci illərdə aparılan çalışmalarda əldə edilən nəticə, birbaşa investisiyaların ixracatı əvəz edəcəyi yönündəydi. Fəqət daha sonrakı çalışmalar bunun tərsini göstərmişdir. İsveçli iqtisadçı Swedenborg, 1965-1994-ci illər arasında İsveç şirkətlərinin, ölkə xaricində istehsallarını artırdıqları halda, bu şirkətlərin İsveçdən gerçəkləşdirdikləri ixracat üzərində neqativ bir effekt ilə qarşılaşmadıqları nəticəsinə varmışdır.<sup>105</sup> Avstraliyalı şirkətlərin ölkə xaricindəki investisiyalarını incələyən bir çalışmada isə, investisiyaların ixracatı əvəzləyici effekt yaratmaq yerinə, şirkətləri yeni bazarlara açdığı və böyümə imkanı yaratdığı nəticəsi çıxarılmışdır. Ayrıca bir çox digər ölkələrlə bağlı çalışmalar aparılmış, az sayda da olsa bəzi neqativ əlaqələr təsbit edilmiş, fəqət pozitiv əlaqələrə daha sıx-sıx rastlanmışdır.<sup>106</sup>

---

<sup>104</sup> Kaymakçı, op.cit., səh. 13.

<sup>105</sup> Birgitta Swedenborg, **Determinants and Effects of Multinational Growth: The Swedish Case Revisited**, Topics in Empirical International Economics, ed. Magnus Blomström, Linda S. Goldberg, səh. 101.

<sup>106</sup> Robert E. Lipsey, **Home and Host Country Effects of FDI**, NBER Working Paper Series, №9293, Cambridge, November 2002, səh. 12.

Bu tədqiqatlardan çıxarıla biləcək nəticə, ölkə xaricində istehsal ilə ölkə ixracatı arasında deterministik bir əlaqənin olmadığınıdır. Bəzi durumlarda ölkə xarici istehsal ixracatı artırmaqda, bəzi durumlarda da azaltmaqdadır. Bu effektlərin müxtəlif səbəbləri ola bilər. Şirkətin üfüqi və ya şaquli inteqrasiyaya getməsi, fəaliyyətlərini emalat və ya xidmətlər sektorunda konsolidasiya etməsi, investisiya qoyulan ölkənin inkişaf etmiş və ya inkişaf etməkdə olan ölkə olması fərqli nəticələr doğura bilər. Məsələn, üfüqi inteqrasiya nəticəsində ölkə xaricində istehsal ölkə ixracatını azalda bilər (ən azından emalat sektorunda). Yenə şaquli inteqrasiyanın da ölkə ixracatını artırması gözləyə bilər. Fəqət bu mövzuda dəqiq sübutlar əlimizdə mövcud deyil. Bilindiyi kimi, xarici ticarət, ölkələrin daimi dəyişən dinamik müqayisəli üstünlüklərinə görə müəyyənləşməkdədir. Bir xarici investisiya gerçəkləşdiyində isə, bir ölkədən digərinə axan əslində fiziki kapital və ya istehsal kapasitəsi deyil, daha çox fikri kapital və istehsal texnologiyasıdır.<sup>107</sup>

- B XKİ səbəbiylə ölkə məşğulluq itkisinə uğraya bilər. Fəqət aparılan empirik müşahidələr bu arqumenti şübhə altına almaqdadır. Belə ki, xarici kapital investisiyasının ana ölkədə investisiya mövzusuyla əlaqədar yeni məşğulluq imkanları yaratdığı görülmüşdür.

- B XKİ nəticəsində ana ölkənin texnolojik üstünlüyü bitə bilər. Bəzən qlobal şirkət R&D vahidini xarici kapitalla birlikdə ev sahibi ölkəyə daşıya bilər. Bu da investor ölkənin yenilik yaratma kapasitetinin düşməsinə səbəb olur.

- Transfer qiymətləndirməsi və bənzəri tətbiqlərlə qlobal şirkətlər əməliyyatlarını aşağı vergili ölkələrə köçürə bilərlər. Bəzi ölkələr xarici kapital investisiyalarını çəkmək üçün

---

<sup>107</sup> Ibid.

aşağı gəlir və mənfəət vergisi, vergi tətili və toxunulmazlığı ilə vergi ianəsi kimi praktikalara getməkdədirlər.

- Ölkə kapital ixrac etdiyi üçün qısa, hətta orta müddətdə tədiyyə balansı üzərində neqativ təzyiq doğurur.

- İntestisiyanın qoyulduğu ölkədə siyasi və iqtisadi qeyri-stabillik varsa, bu durum investor və ölkəsi üçün bir risk təşkil etməkdədir. Ev sahibi ölkədəki bu qeyri-stabillik səviyyəsi sistematik riskin yüksəkliyini ifadə edir. Bu da investor firmanın rentabellik, böyümə və davamlılığı üzərində neqativ effekt yaratdığı kimi, investisiya verən ölkə baxımından da kapital itkisi mənasına gəlir.

- Ana ölkəyə aid xarici kapital investisiyalarının qlobal bazarlara girməsi səbəbiylə, lokal pul və maliyyə siyasətləri və dolayısıyla, hökumətin iqtisadiyyat üzərindəki kontrolu daha çətin hala gələ bilməkdədir.

## **1.8. Birbaşa xarici kapital investisiyalarının xarici bazarlara daxilolma metodları**

Birbaşa xarici kapital ölkəyə daxilolmadan öncə müxtəlif kriteriyalara dayanan dəyərləndirmələr aparmaqdadır. Bu kriteriyalar bazarın keyfiyyət tərkibindən (böyüklük, inkişaf dərəcəsi və s.) ölkənin təklif etdiyi təşviq avantajlarına qədər geniş bir yelpazəni əhatə edir. Ayrıca xarici şirkət, ev sahibi ölkənin var olan avantajlarının gələcəkdə də davam edəcəyinin təminatını almaq istəməkdədir. Tablo 1-də BXXİ-nda qərar alma prosedurası göstərilmişdir.

**Tablo 1. Birbaşa xarici kapital investisiyalarında qərar alma prosedurası**

<b>Ana kriteriyalar</b>	
I Mərhələ	Bazara giriş İş şəraiti anlayışı Böyümənin stabilliyi
II Mərhələ	Lokal iş şəraiti (vergi, təşviqlər, maliyyə bazası) Sektordakı keçmiş təcrübələr Məsul quruluşun reaksiyası Kommunikasiya imkanları
III Mərhələ	Lokal iş şəraiti (vergi, təşviqlər, maliyyə bazası) Sektordakı keçmiş təcrübələr Məsul quruluşun reaksiyası Kommunikasiya imkanları
IV Mərhələ	Məsul quruluşun reaksiyası Ölkəyə məxsus problemlər -İnvestisiya məkanı/daşınmaz - təşviqlər - dəstəklər Maliyyə bazası
V Mərhələ	Təşviqlər (birbaşa effekt) İnvestisiya məkanı/daşınmaz problemləri Məsul quruluşun təklifləri
<b>İkinci dərəcəli kriteriyalar</b>	
I Mərhələ	Finansal rejim (vergi, təşviqlər) İş gücü mövzuları Kommunikasiya imkanları İdrak qabiliyyəti
II Mərhələ	Kommunikasiya imkanları Məsul quruluşun reaksiyası İnvestisiya məkanı/daşınmaz (yetərsizlik ölçüsü)
III Mərhələ	İş gücü mövzuları İnvestisiya məkanı/daşınmaz (yetərsizlik ölçüsü)
IV Mərhələ	İş gücünün - bacarığı - maliyyəti - mövcudluğu Ölkəyə məxsus lojistik və kommunikasiya problemləri
V Mərhələ	Bütün digər kriteriyalarda yetərlik



<b>Proseduradakı mərhələ</b>	
I Mərhələ	Ölkələrin uzun siyahısının çıxarılması (5-9)
II Mərhələ	Ölkələrin qısa siyahısının çıxarılması (2-3)
III Mərhələ	Ölkələrin müəyyənləşdirilməsi (2-3) Bölgələrin seçimi (hər ölkə üçün 2-3)
IV Mərhələ	Ölkələrin müəyyənləşdirilməsi (2-3) Bölgələrin seçimi (hər ölkə üçün 2-3)
V Mərhələ	Dəqiq yer seçimi

**Mənbə:** Hakan R. Özyıldız, "Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarında Karar Alma Prosedürü", **Hazine Dergisi**, İyul 1998, Sayı 11, <http://www.hazine.gov.tr/makaleler/hakanozyildiz.pdf>, (25 fevral 2004).

Tablo analiz edildiyi zaman, xarici şirkətin ölkəyə girişdə dəyərləndirdiyi ən önəmli xüsusiyyətin iş görmə şəraiti ilə bazar imkanları və bunun gələcəkdəki seyri olduğunu görməkdəyik. Nəqliyyat və kommunikasiya imkanları və önəmli müştərilərin pozisiyaları da əsas amillərdəndir. İşə öncə stolüstü araşdırmayla namizəd ölkələri əhatə edən uzun bir siyahının (5-9 ədəd) çıxarılması ilə başlanmaqdadır. Əgər qlobal miqyasda bir investisiyadan söz edilməkdədirsə, bu mərhələdə qitə də seçilməkdədir. Daha öncə qlobal investisiya təcrübəsi olan qlobal şirkətlər, bu təcrübələrindən qərar alma prosesində effektiv bir şəkildə istifadə etməkdədirlər.<sup>108</sup>

İkinci mərhələdə, investisiya qərarını idarə edilə bilən bir şəkllə gətirmək üçün ölkə sayı azaldılmaqdadır. Araşdırmaların dərinləşdirilməsi ilə namizəd ölkə sayı iki və ya üçə endirilir. Bu mərhələdə, iş şəraiti, keçmiş təcrübələr və xüsusilə iş gücü mövzuları incələnməkdədir. Ayrıca potensial investorlar namizəd ölkə və bölgələrə ziyarətlər gerçəkləşdirməkdə və öl-

---

<sup>108</sup> İlkey Çapraz, İpek Demircioğlu, **Türkiyə'den Yurtdışına Doğrudan Sermaye Yatırımları və Türk Yatırımcıları**, İstanbul, İstanbul Ticaret Odası Yayınları №14, 2003, səh. 23-24.

kə içində xarici kapitalla bağlı səlahiyyətli insanlarla görüşməkdədirlər.<sup>109</sup>

Üçüncü mərhələdə əvvəlki mərhələdəki bilgilər daha detallı olaraq ələ alınmaqdadır. Bu mərhələdə xüsusilə, vergi qanunvericiliyi regional idarə mərkəzi qurulmasında çox önəmli bir amildir.

İnvestor dördüncü mərhələdə, bütün ana seçim kriteriyalarında qane edici bir nəticəyə varə bilmək üçün diqqətli bir çalışmanı bitirmək üzrədir. Birbaşa qarşılaşdırmalarla ölkə/bölgələrin qısa siyahısı çıxarılmaqdadır. Bu mərhələdə daha spesifik mövzular (daşınmaz satın alıb-ala bilməyəcəyi, məşğul etməyi düşündüyü sayda arzulanan keyfiyyətə sahib işçi tapıb-tapa bilməyəcəyi, əsas mövqələrdəki dövlət vəzifəlilərinin münasibətləri və ölkədə tətbiq edilən təşviqlər kimi) gündəmə gəlməkdədir.

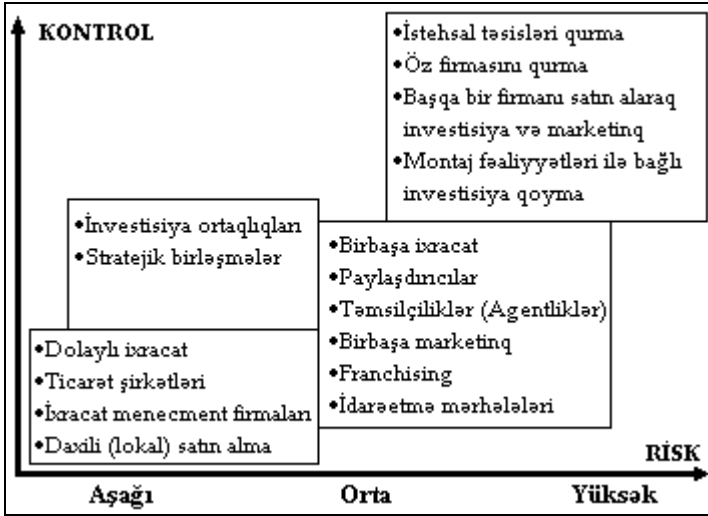
Son mərhələdə, bir-birinə olduqca yaxın xüsusiyyətlər daşıyan iki investisiya sahəsi arasında qarşılaşdırmaya gedilməkdədir. Bu ikili qarşılaşdırmada xüsusilə, təmin edilən təşviq vasitələri, lazımı infrastruktur imkanları həlledici rol oynamaqdadır. Ayrıca bu mərhələdə, məsul quruluşların vədləri və bunlarla əlaqəli sərgilədiyi davranışlar önəmli bir rola sahibdir. Ələ alınan digər önəmli mövzular, ölkədəki yaşam standartı, ümumi təhsil səviyyəsi, xarici dil bilmə nisbəti, qanuni tənzimləmələr, təbii qaynaqlar (enerji, turizm və s.), daxili bazardakı rəqabət şərtləri, iş gücü bazarı (həmkarlar ittifaqı, iş etikası, bacarıq səviyyəsi və s.), ümumi asayiş və təhlükəsizlik problemləri kimi mövzulardır.<sup>110</sup>

---

<sup>109</sup> Ibid., səh. 24.

<sup>110</sup> Özyıldız, loc.cit.

## Şəkil 2. Qlobal bazarlara daxil olarkən risk və kontrol səviyyəsi ilə firmaların seçdiyi strategiya növünün əlaqəsi



**Mənbə:** Erol Eren, Ayşegül Samsunlu, "Yabancı Sermaye ve Türkiye'de Elektronik, Kimya ve Toprak Sektörlerinde Faaliyet Gösteren Yatırım Ortaklıklarının Performanslarının İncelenmesi", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 4 (1) 2003, İstanbul, səh. 77.

Ölkənin sahib olduğu mövqe, sadəcə xarici kapital girişinə təsir göstərməməkdə, eyni zamanda xarici firmanın ölkə bazasına giriş metodunu da bir ölçüdə müəyyənləşdirməkdədir. Şəkil 2-də beynəlxalq bazarlara girərkən firmaların izlədiyi strategiyalar risk və kontrol səviyyəsinə görə açıq olaraq görülməkdədir.

Şəkildən görüldüyü kimi, xarici kapital ölkə bazarlarına fərqli şəkildə daxil ola bilər. Firmalar xarici kapital hərəkətlərində bir çox alternativə sahibdir. Firmalar ixracatdan tam mülkiyyətli törəmə şirkət sahibi olmaya qədər bir strategiya izləyə bilməkdədir:

- Tamamən kapital təmin edən firmaya aid şöbələr açılması, bunların genişləndirilməsi və ya yeni firmalar qurulması. Bu durumda tamamilə xarici firmaya aid investisiyadan söz edilməkdədir (**greenfield investment**). Qlobal şirkətlərə, qlobal əməliyyatlarını inteqrasiya edə bilmək üçün ehtiyac duyduqları kontrol gücünü verən bu cür investisiyalar, eyni zamanda xarici bir ortaqla ortaya çıxma biləcək transfer qiymətləndirməsi kimi problemləri də yaşatmayacaqdır.<sup>111</sup>

- Mövcud firmaların bütünlüklə satın alınması. Burada mövcud bir firmanın satın alınaraq ona aid olan bütün haqların əldə edilməsindən bəhs edilməkdədir. Satın alan firma, lokal şirkətin ünvanından, ölkə içində sahib olduğu avantajlardan faydalanmaq istəməkdədir.

- Qalıcı iqtisadi bağlar yaratmaq və ya davam etdirmək məqsədilə yeni və ya mövcud bir firmaya iştirak etmək, ortaqlaşdırma qurmaq (**joint venture**). İnvestisiya ortaqlıqları (ortaqlaşdırma qurumları), iki ya da daha çox ortaqla bir-birindən asılı olacaq şəkildə stratejik investisiyalarını bir sөzləşmə ilə koordinasiya etmələridir.<sup>112</sup> Bu ortaqlıqda firmalar daha az finansal qaynaq xərcləyərək bəlli bir proyekt üçün işbirliyinə getməkdədirlər. Firmaların töhfəsi təchizat, avadanlıq, texnologiya, insan və ya fiziki kapital təmin etmə şəklində ola bilər.

İnvestisiya ortaqlıqları ilə bağlı olaraq müxtəlif nəzəri yanaşmalar inkişaf etdirilmişdir. Williamson İnternallaşdırma Nəzəriyyəsi ilə əlaqəli olaraq inkişaf etdirdiyi Əməliyyat Məsrəfi (**Transaction Cost**) yanaşmasının kapitala dayalı investisi-

---

<sup>111</sup> Mihir A. Desai və digərləri, **International Joint Ventures and the Boundaries of the Firm**, NBER Working Paper Series, №9115, Cambridge, 2002, səh. 5.

<sup>112</sup> Erol Eren, Ayşegül Samsunlu, "Yabancı Sermaye ve Türkiye'de Elektronik, Kimya ve Toprak Sektörlerinde Faaliyet Gösteren Yatırım Ortaklıklarının Performanslarının İncelenmesi", **Doğuş Üniversitesi Dergisi**, Cild 4, Sayı 1, Yanvar 2003, səh. 76.

ya ortaqlıqlarına tətbiq edilə biləcəyini qeyd etmişdir. Bu çərçivədə investisiya ortaqlıqlarının, xarici bazarlarda investisiya yatıran qlobal şirkətlər üçün bəzi durumlarda, daha məhsuldar tətbiq edilə biləcək bir alternativ olduğunu qeyd etmişdir. Müəyyən tənzimləmələr altında, fürsətçilik və qeyri-müəyyənliyin ortaya çıxardığı əməliyyat məsrəfi, investisiya ortaqlığı ilə səmərəli bir şəkildə ortadan qaldırılabilir.<sup>113</sup> İntestisiya ortaqlıqlarının total aktivlərinin həcmi içərisində firma qatılma payları da iki ortağ arasındakı ticarət münasibətlərinin səviyyəsini təyin etməkdədir.

R. Coase da, qlobal şirkətin xarici ölkədə seçəcəyi strukturu müəyyənləşdirirək, yeni investisiya və ortağ təşəbbüs alternativləri arasında müxtəlif səviyyədə əməliyyat məsrəfi ilə qarşı-qarşıya qalacağını qeyd etmişdir. Bu durumda, bir mal istehsalında müxtəlif mərhələlərdəki proseslərin tək bir orqanizasiya altında toplanması, ortağ nəzarət və koordinasiyaya imkan verərək maliyyətləri düşürücü təsir yarada bilər.<sup>114</sup> Bu zaman təşəbbüskar daha aşağı əməliyyat məsrəfinə sahib alternativini seçəcəkdir.

Caves qlobal şirkətlərin investisiya ortaqlıqları qurmasının iki önəmli səbəbini vurğulamışdır. Bunlardan ilki, qlobal şirkətlərin, investisiyanın müvəffəqiyyətli olmasını təmin edəcək bəzi kapasitə və qabiliyyətlərə sahib olmamağıdır. Burada açıq olan bir ünsür, coğrafi fərqliləşdirməyə gedən, fəqət yeni bazarda rəqiblərlə yarışa bilmək üçün yetərli idarəetmə bilgisinə (**management know-how**) sahib olmayan qlobal şirkətlərin investisiya ortaqlığı qurma alternativini seçmələridir. Digər bir səbəb isə, qlobal şirkətlərin yerli firmanın sahib olduğu bəzi qaynaqlara ehtiyac duymasıdır. Bu ehtiyaclar, yerli bazar

---

<sup>113</sup> Ibid., səh. 74.

<sup>114</sup> Seyidoğlu, (2002), op.cit., səh. 90.

haqqında marketinq bilgisi ya da digər çevrəvi ünsürlərdən ibarətdir.<sup>115</sup>

Beamish də İnternallaşdırma Nəzəriyyəsi çərçivəsində qlobal investisiya ortaqlıqlarının qurulmasını açıqlamışdır. Beamish tam mülkiyyətə sahib törəmə şirkətin quruluş maliyyətinin önəmli dərəcədə aşağı olmasına rəğmən, uzun müddətli ortalama maliyyəti baxımından bu şirkətin maliyyətinin investisiya ortaqlıqlarından çox daha yüksək ola biləcəyini ifadə etmişdir.<sup>116</sup> Bunun səbəbi lokal bazar, iqtisadiyyat, siyasət və mədəniyyət haqqında bilgi əldə etmək üçün göstərilən müstəqil səylərin maliyyətidir.

İnvestisiya ortaqlıqları əsasən 1950-ci illərdən etibarən dünya bazarlarında yer almaya başlamışlardır. Kimya, tibb, kompüter, inşaat, emalat, əyləncə və s. kimi bir çox sənaye və xidmət alt-sahəsində fəaliyyət göstərən qlobal şirkətlər üçün yerli şirkətlərlə ortaq təşəbbüs qurmanın, xarici ölkədə tək başına asılı bir şirkət yaratmağa görə avantajlı yönələrini aşağıdakı kimi sıralaya bilərik:<sup>117</sup>

a) Lokal ortağın ölkəsi ilə bağlı adət və ənənələr, qurum və praktikalar haqqındakı bilgisindən yararlanma. O ölkədə tək başına qurulacaq bir asılı şirkətin bunları öyrənməsi illər ala bilər. Həqiqətən də, investisiya ortaqlığının qurulması əsnasında, yerli ortağın qlobal şirkətə təmin etdiyi ən önəmli töhfə, lokal bazar haqqında bilgidir. İnvestisiya ortaqlıqları, bilgi ehtiyaclarını iqtisadi bir şəkildə qarşılılamaya çalışır.

b) Yerli ortağın təşəbbüs təcrübəsi və sahib olduğu ünvan dolayısıyla lokal kapital bazarlarına girmənin asan olması;

c) Yerli ortağın əlindəki texnologiyanın o ölkə şərtlərində (hətta digər şəbələrə də) daha keçərli olması;

---

<sup>115</sup> Eren, Samsunlu, op.cit., səh. 75.

<sup>116</sup> Ibid., səh. 76.

<sup>117</sup> Seyidoğlu, (2003), op.cit., səh. 721.

d) Yerli mülkiyyətin doğurduğu “əcnəbi olmama” düşüncəsi nəticəsində satışların artırıla bilməsi;

e) Ortaq təşəbbüslərin, siyasi səbəblərlə ev sahibi ölkə tərəfindən milliləşdirmə ehtimalını azaldıcı xüsusiyyəti;

f) Ev sahibi ölkələrin yerli şirkətlərlə ortaqlığı təşviq edici tədbirlər almaları, tək başına mülkiyyəti isə məhdudlaşdırmaları.

Bu yararlarına rəğmən, praktikaya baxıldığına ortaq təşəbbüslərin tək mülkiyyət altındakı asılı şirkətlər qədər yaygın olmadıqları görülür. Bunun önəmli bir səbəbi, qlobal şirkətin, yerli ortağın bəzi kritik qərarların alınmasını əngəlləməsindən duyulan narahatlıqdır. Çünki bəzi durumlarda, qlobal şirkətin qlobal məqsədləri ortağın lokal məqsədləri ilə toqquşa bilər. Bundan başqa ana mərkəz, yaratdığı və ya inkişaf etdirdiyi şirkət sirri keyfiyyətindəki bilgi və metodların yerli ortaqlar tərəfindən öyrənilməsini arzu etməyə bilər.

Son illərdə inkişaf etməkdə olan ölkələrdə də (xüsusilə, yeni sənayeləşən Şərqi və Cənub-Şərqi Asiya ölkələrində) ortaq təşəbbüslər artışı göstərmişdir. Belə ki, bu ölkələr 1988-1994-cü illər arasında dünyada qurulan total ortaq təşəbbüslərin 12.8%-nə qatılmışlardır.<sup>118</sup>

- Şirkətlər arası birləşmələr (şirkət evlilikləri). 1990-cı illərdəki iqtisadi və finansal qloballaşma prosesi şirkət evliliklərini sürətləndirici təsir göstərmişdir. Beləcə, şirkətlər bir-birlərinin texnoloji və idarəetmə təcrübələri ilə kapital qaynaqlarından yararlanaraq rəqabətçi güclərini artırmaqda və dünya bazarlarından daha böyük pay ala bilməkdədirlər. Sərhəd-ötəsi şirkət birləşmələrinin firmalar baxımından bu kimi yararlarından söz edilə bilər.<sup>119</sup>

---

<sup>118</sup> Nicholas S. Vonortas, Rebecca S. Dodder, “Information Technology Developing Country Firms Enter The Global Networks”, 2003, <http://www.cisp.org/imp/march>, (08 fevral 2004).

<sup>119</sup> Seyidoğlu, (2003), op.cit., səh. 722.

a) Xarici bir ölkə və ya bölgə içində olduqca qısa bir zaman dilimində fəaliyyətə keçməyə imkan verir;

b) Texnologiyayı endogen olaraq inkişaf etdirmə yerinə, çox daha aşağı maliyyətlə mövcud texnologiyayı əldə etmə imkanını təmin edər;

c) Sadəcə daxili bazarda fəaliyyət göstərməkdənsə, istehsal həcmi artıraraq daha böyük miqyas iqtisadiyyatları əldə edilməsinə imkan verir;

d) Menecment, texnoloji və kapital qaynaqlarının birləşdirilməsi firmanın rəqabət gücünü, rentabelliyini və dolayısıyla səhmlərinin bazar dəyərini artırır;

Bununla birlikdə, sərhəd-ötəsi şirkət birləşmələrinin bəzi neqativ yönələri də vardır. Belə ki:<sup>120</sup>

a) Mədəni fərqliliklər, müxtəlif milliyyət, adət, ənənə və dəyərlərə sahib orqanizasiyaların birləşmələrini çətinləşdirici bir rol oynamaqdadır;

b) Milli bir şirkətin xarici şirkət içərisində əriməsi, ev sahibi ölkədə neqativ iqtisadi, sosial və siyasi nəticələr doğurur;

c) Fərqli milliyyətlərə mənsub şirkətlərin birləşməsi, işçi maaşları və toplu sözləşmələr yönündən bəzi problemlərə yol açə bilər.

- Stratejik birləşmələr (**strategical alliances**). Sərhəd-ötəsi stratejik birləşmənin ən asan yolu, iki firmanın hissə sənədlərinin müəyyən bir bölümünü bir-birləri ilə mübadilə etmələridir. Bu cür birləşmələr dolaylı xarici kapital investisiyaları kateqoriyasına aiddir.

Daha geniş əhatəli bir stratejik birləşmə şəklində isə, tərəflər həm səhmlərini dəyişdirir, həm də mal və xidmət istehsalı məqsədilə ortaq bir təşəbbüs qururlar. Bu cür birləşmələrin örnəkləri avtomobil, elektronika, telekommunikasiya və təyyarə sənayesi sahələrində çoxdur. Stratejik birləşmələr, xüsusilə,

---

<sup>120</sup> Ibid.



R&D maliyyətlərinin yüksək olduğu və bazara girişdə zamanlamanın önəm daşdığı irəli texnologiya malları üçün daha uyğun bir yaxınlaşmadır.

Üçüncü bir işbirliyi metodunda, ortaqların marketing və xidmət anlaşmaları imzalanır və bir tərəf müəyyən bazarlarda digərini təmsil edər. Bunu bir mənada coğrafi kartellərə bənzədə bilərik.<sup>121</sup>

- Qalıcı iqtisadi bağlar yaratmaq və ya davam etdirmək məqsədilə uzun müddətli kredit vermək. Uzun müddətli kreditlər beş ildən daha uzun kreditlərdir. Bununla bağlı, bir ana şirkət tərəfindən (və ya bir bank tərəfindən) xarici ölkədəki şirkətinə açılan beş ildən daha uzun müddətli kredit, bir bərbəşə xarici investisiya şəkildir.

## **1.9. Xarici investisiya qanunvericiliyinin təməl prinsipləri**

İsveçrəli üç iqtisadçı, bir neçə il öncə, beynəlxalq sabit kapital investisiyalarında liderlik edən quruluşlarla üz-üzə gerçəkləşdirdikləri görüşmələr sonunda, xarici kapital cəzbi üçün iki keçərli qayda təsbit etmişlərdir:<sup>122</sup>

- Xarici kapital çəkmək istəyən ölkələrdə, iqtisadi qanunlar və qərarlar gözlənilməz zamanlarda və tez-tez dəyişdirilməməlidir;

- Qanunlar və qərarlar dəyişdirilməsə belə, hökumətlər bu qanun və qərarların ətrafından dolanmamalıdır.

Bu iki qayda birgə diqqətə alındığında, qanunlar qədər praktikanın da çox əhəmiyyətli olduğu anlaşılır. Bir nöqtəyə

---

<sup>121</sup> Ibid., səh. 722-723.

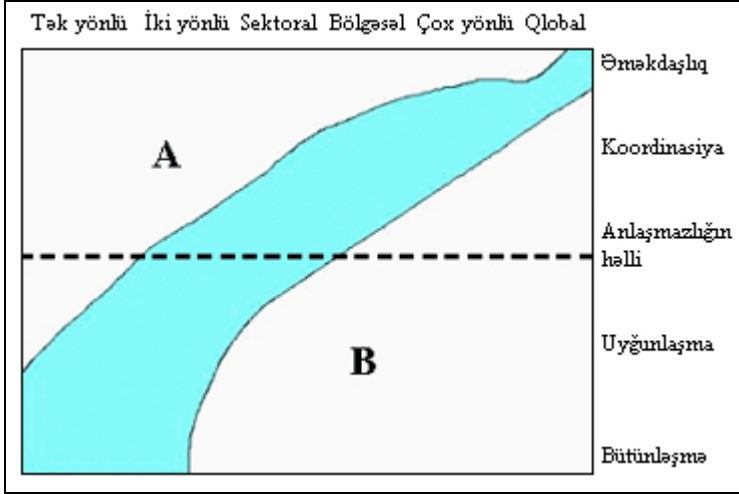
<sup>122</sup> İlkin Sabiroğlu, "Azərbaycanda investisiya iqlimi mövcuddurmu?", **Azərbaycan Bülleteni**, Azərbaycan Milli Demokratiya Fondu, №33 (153), 16 avqust 2001, <http://www.andf-az.org>, (07 yanvar 2003).

də diqqət etmək lazımdır ki, bəzi iqtisadi ədəbiyyatda bir ölkənin xaricə açıqlığı ilə bağlı qəbul edilən təməl ölçü, xarici ticarət həcmi və ya xarici investisiyaların böyüklüyü deyil, beynəlxalq iqtisadi əməliyyatların gerçəkləşdirilə bilmə asanlığıdır.<sup>123</sup> Yəni yüksək xarici ticarət həcmi və xarici investisiyalar, əsnək qanuni tənzimləmələrin və praktikaların bir nəticəsidir. Günümüzdə ölkələr birbaşa xarici investisiyalarla əlaqədar olaraq geniş bir qanuni tənzimləmə və fəaliyyət sahəsinə sahibdirlər. Şəkil 3-dən göründüyü kimi, ölkələr xarici kapitalla bağlı tək yönlü (milli) tənzimləmələrdən çox yönlü (qlobal) tənzimləmələrə doğru yönəldicə, daha qatı olan bütünləşdirici qanun və tənzimləmələr sahəsinin yerini daha əsnək standartlar və proseduralar almaqdadır. Şəkildəki A sahəsində ölkələr xarici firmalarla işbirliyi və koordinasiya içindədirlər. Sözü edilən ölkələr liberal bir xarici kapital şəraitinə sahib olub, eyni zamanda anlaşmazlıqların çıxması halında beynəlxalq arbitraj məhkəməsinə getməyi də qəbul etmişlərdir. B sahəsi isə, olduqca qatı milli tənzimləmələrə sahib ölkələri göstərməkdədir.

---

<sup>123</sup> Dani Rodrik, **Küreselleşme Sınırı Aştı Mı?**, 1-ci nəşr, İstanbul, Kızılelma Yayıncılık, səh. 34.

### Şəkil 3. Xarici kapitala bağlı qanuni və bürokratik tənzimləmələr



**Mənbə:** Paul Hirst, Grahame Thompson, **Küreselleşmə Sorgulanıyor**, 3-cü nəşr, Ankara, Dost Kitabevi Yayınları, 2003, səh. 102.

A - Əsnək standart və proseduralar;

B - Qatı qanun və tənzimləmələr.

Dünyada BXKİ ilə bağlı milli qanunvericilik gedərək liberallaşmaqdadır. Xarici kapitalın getdiyi ölkələrdə axtardığı güvən, əsas etibarilə imzalanan ikili sərbəst ticarət və investisiya anlaşmalarıyla və çox tərəfli bəzi tənzimləmələrlə təmin edilməyə çalışılmaqdadır. "Dünya İnvestisiya Hesabatı – 2004"-ə (**World Investment Report 2004**) görə (Tablo 2), 2003-cü ildə 82 ölkədə birbaşa xarici kapital rejimində edilən 244 qanuni dəyişiklikdən 220-si (90%) xarici kapital lehinə şərtləri yaxşılaşdırmışdır. 1991-2003 dönəmində gerçəkləşdirilən toplam qanuni tənzimləmə sayı 1885-dir və bunların 1771-i (94%) bir-

başə xarici kapitalla bağı qanuni iqlimi daha cazibəli hala gətirmişdir.

**Tablo 2. Dünyada xarici kapitalın qanunvericilik mühitindəki milli requlyasiyalar (1991-2003)**

İllər	BXKİ rejimində dəyişiklik edən ölkə sayı	Qanuni dəyişiklik sayı	BXKİ-nin çox lehinə	BXKİ-nin daha az lehinə
1991	35	82	80	2
1992	43	79	79	0
1993	57	102	101	1
1994	49	110	108	2
1995	64	112	106	6
1996	65	114	98	16
1997	76	151	135	16
1998	60	145	136	9
1999	63	140	131	9
2000	69	150	147	3
2001	71	208	194	14
2002	70	248	236	12
2003	82	244	220	24
1991-2003		1885	1771	114

**Mənbə: World Investment Report 2004: The Shift Towards Services,**  
UNCTAD, New York and Geneva, 2004, səh. 8.

Eyni zamanda ölkələr arasında imzalanan iki tərəfli investisiya anlaşmalarının (**Bilateral Investment Treaties-BITs**) sayı da sürətlə artmaqdadır. Belə ki, 2001-ci ildə bu sayı 2099-a çatmış, sadəcə 2001-ci il içərisində 97 ölkə arasında 158 investisiya anlaşması nəticələndirilmiş və bunlardan 66-sı (42%) inkişaf etməkdə olan ölkələr arasında gerçəkləşmişdir.

## 1.9.1. Təməl prinsiplər

### 1.9.1.1. Milli rəftar prinsipi

Bilindiyi kimi, xarici investisiyalarda ən önəmli iki prinsipdən biri eyni prosedura - milli rəftar (**national treatment**) şərtidir. Bu prinsipin mənası yerli investora göstərilən rəftarın eynisinin xarici investora da göstərilməsidir. Çünki xarici investorlar, investisiya qərarını vermədən öncə ev sahibi ölkədən əlavə təminatlar və mənfəətlər tələb edə bilməkdədir.

Bəzən də ev sahibi ölkələr xarici investisiya çəkə bilmək üçün Polşa və Rumıniyanın etdiyi kimi özəl qanunlar çıxarmaqdadırlar. Bu minvalla xarici investor ilə yerli investor arasında eyni rəftarı da aşaraq, əcnəbiyə ölkədə investisiya qoyması üçün daha əlverişli şərtləri təklif etmə yolunu seçməkdədirlər. Belə bir praktikanın nəticəsi, ölkə qanunvericiliyinin xarici investora yerli investordan daha əlverişli bir investisiya iqlimi, daha yaxşı bir hüquqi müdafiə təmin etməsidir. Belə bir ölkə yerli investorlar üçün tətbiq etmədiyi vergi endirimi imkanını xarici investora təklif edə bilər, sosial qanunvericilik baxımından xarici investorlara daha əsnək davrana bilər və ya ölkə xaricinə gerçəkləşdiriləcək ödəmələr baxımından da yerli investora təmin etmədiyi asanlıqı xarici investora tanıya bilər və s. Məsələn, Çin xarici kapitalı firmalar üçün mənfəət vergisi nisbətini aşağı səviyyəyə endirməkdədir.<sup>124</sup>

Dünyada bir çox ölkədə stratejik olaraq adlandırılan sahələrdə xarici investora çoxluq hissəsini verməmək şəklindəki bəzi məhdudiyətlərə rastlanmaqdadır. Fəqət, ölkə iqtisadiyyatına zərər verməmək, milli təhlükəsizlik kimi legitim səbəblərə dayananlar xaric, bu tip məhdudiyətlər daha çox yerli

---

<sup>124</sup> Zafer Yükseler, "Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve İş/Yatırım Ortamı İlişkisi", **Türkiye Ekonomi Kurumu**, www.tek.org.tr, (17 yanvar 2006).

sənayeni qorumaq məqsədinə istiqamətlənmiş addım olaraq dəyərləndirilməkdə və xarici investisiyanı qaçırmaqdadır.

BXKİ ilə bağlı üzərində durulması lüzumlu başqa bir nöqtə də, investisiya müqaviləsi mövzudur. Bilindiyi kimi, xarici investor ölkəyə gəldikdən və ya gəlməyə qərar verdikdən sonra, bu investisiya ilə bağlı olaraq ev sahibi ölkənin rəsmi qurumlarıyla bir investisiya müqaviləsi imzalamaqdadır. Bu investisiya müqavilələri dövlətlə xarici investor arasındakı münasibətin hüquqi çərçivəsini təşkil etməkdədir. Fəqət bu müqavilənin bir tərəfi olan hegemon dövlət, o investisiya müqaviləsindəki öhdəliklərinin əleyhinə milli investisiya qanunvericiliyində dəyişiklik edə bilməkdədir. Məsələn, investisiya müqaviləsi imzalandığı zaman mənfəət gəlirlərinin və ana kapitalın transferləri ilə və ya vergi endirimləri və güzəştləri ilə bağlı hüquqi iqlim fərqlidir, hətta xarici investor məhz bu avantajları düşünərək investisiya qərarını vermiş də ola bilər. Bu mənfə halların yaşanmaması üçün, ölkələr investisiya qanunvericiliklərində dövlətləşdirməyə qarşı təminatlar verməkdə və /və ya investisiyadan qaynaqlanan bir konflikt ortaya çıxması halında, konfliktlərin həlli mövzusunda beynəlxalq ticarət arbitraj məhkəməsini qəbul etməkdədirlər. Bu nöqtədə, investisiya müqavilələrində çox önəmli iki qeyd (**clause**) rastlanmaqdadır. Bunlardan biri, stabilizasiya qeydi, digəri isə, arbitraj qeydidir. Demək olar ki, bütün investisiya müqavilələrində, müqavilənin tərəfi olan ev sahibi dövlətin sonradan edəcəyi dəyişikliklərə qarşı stabillik qeydi yer almaqdadır.<sup>125</sup>

Stabilizasiya qeydi ilə, ev sahibi ölkə xarici investorla investisiya müqaviləsini imzaladıqdan sonra, bu müqaviləni pozacaq, müqavilədəki öhdəliklərini heçə sayacaq qanuni dəyişikliklər etməməyi vəd edər. Bir mənada dövlət qoymuş oldu-

---

<sup>125</sup> Bilgin Tiryakioğlu, "Doğrudan Yabancı Yatırımlara İlişkin Uluslararası Düzenlemeler", *Ekonomik İstikrar, Büyüme ve Yabancı Sermaye*, Ankara, TCMB Yayınları, 2001, səh. 171-172.

ğ u bu qeyd ilə investisiya müqaviləsinin imzalandığı andakı qanuni və bürokratik bütün şərtləri dondurmaqdadır. Bu müqavilələrə qarşı xüsusilə, Latin Amerikalı hüquqçular tərəfindən, dövlətin artıq qanun qoyma funksiyasını yerinə yetirə bilməyəcəyi, mövzuyla bağlı olaraq əlinin-qolunun bağlandığı, dolayısıyla ev sahibi ölkənin milli hegemonluq haqlarının məhdudlaşdırıldığı yolunda tənqidlər yönəldilməkdədir. Fəqət burada diqqət edilməsi gərəkən nöqtə, dövlət, investisiya müqaviləsinə imzalarkən, müqaviləyə qoyulan stabilizasiya qeydi ilə o anda qüvvədə olan öz ölkəsinin qanunvericiliyini dondurmaqdadır. Yəni dövlət, xarici investor ilə investisiya müqaviləsinə imzaladıqdan sonra investisiya qanunvericiliyində dəyişiklik etsə belə, bu dəyişiklikdən hal-hazırdakı investisiya müqaviləsi deyil, gələcəkdə gerçəkləşdiriləcək olan investisiyalar təsirlənəcəkdir. O halda, burada dövlətlərin hegemonluğunu məhdudlaşdıran bir durum mövcud deyildir. Əksinə, hegemon olduğu üçün dövlət belə bir qeydə investisiya müqaviləsində yer verə bilməkdədir. Zira, hegemon bir dövlətin üzərinə götürdüyü öhdəliyə bağlı qalması və o öhdəliyini zədələməyəcək şəkildə perspektivə yönəlik olaraq qanun qəbul etməsi, o ölkənin ciddiyətini və xarici kapital çəkmədə nə qədər istəklili olduğunu göstərir.

İnvestisiya müqaviləsi ilə bağlı ikinci ünsür, arbitraj qeydi, yəni konfliktlərin həllində izlənəcək proseduradır. Son illərdə bu kontekstdə beynəlxalq arenada ən çox müzakirə edilən mövzu Çox Tərəfli İnvestisiya Anlaşması (**Multilateral Agreement on Investment -MAI**) görüşmələridir. Anlaşmanın 1997-ci ildə təkmilləşərək imzaya açılması planlanırdı. Öncə WTO içərisində qərara bağlanması planlanan anlaşma, ABŞ-ın istiqamətləndirməsi ilə OECD nəzdinə alınmış və 29 ölkə ara-

sında müzakirə edilmişdir.<sup>126</sup> OECD üzvü inkişaf etmiş ölkələr Parisdə, xarici investisiyalarla bağlı qaydaları daha liberal hala gətirmək üzrə bir anlaşma imzalamaya qərar vermişlərdi. Ancaq bağlanacaq olan anlaşma daha hazırlanmadan, üzvlər arasındakı stratejik mövzuların daxil edilib-edilməməsi kimi anlaşmazlıqlar və mövzunun 1997-ci ildə dünya ictimaiyyətinə sızması səbəbilə, həm inkişaf etməkdə olan ölkələrdə anlaşmanın ikili standartlı olduğu yönündə şübhələrin olması, həm də anti-qlobalistlər, çevrəcilər kimi könüllü ictimai quruluşların tənqidlərindən dolayı anlaşmanın imzalanması əngəllənsə də, bu prosesin uzun və çətin müzakirələrlə hələ davam edəcəyi açıqdır. MAI, gətirdiyi hökmlər etibarilə incələndiyində qlobal şirkətlərə bir çox avantaj və təminatlar verməkdəydi. Sözü gədən anlaşmaya görə;<sup>127</sup>

- Qlobal şirkətlərin investisiyalarla bağlı hər cür mənfəət və digər maliyyə transferləri heç bir maneə ilə qarşılaşmadan gerçəkləşdirilə biləcək,

- Qlobal şirkətlər, getdikləri bir ölkədə iqtisadi fəaliyyətlərinin əngəlləndiyi və rəqabət şərtlərinin pozulduğunu önə sürərək, bu ölkəni beynəlxalq arbitraj komissiyasına şikayət edərək təzminat tələb edə biləcək,

- MAI-yi qəbul edən ölkələrin qanunları gözdən keçirilərək anlaşmaya uyğun hala gətiriləcək və yeni qanuni tənzimləmələrin də bu çərçivədə hazırlanması təmin ediləcək,

- MAI hökmləri, geriye dönük olaraq tətbiq edilə biləcək, beləcə anlaşma, qüvvəyə minmədən əvvəl gerçəkləşdirilən bütün investisiya fəaliyyətlərini də əhatə edəcək,

---

<sup>126</sup> İzzettin Önder, "MAI Sermayenin Anayasasıdır", MAI ve Küreselleşme Karşısı Çalışma Grubu, <http://www.antimai.org/kitap/maitop/maitop3.htm>, (26 fevral 2004).

<sup>127</sup> Gür, loc.cit.



- Anlaşmaya görə, ev sahibi ölkələr global şirkətlərdən texnologiya transferi etməsi, məşğulluq imkanlarını və ölkə ixracatını artırması kimi tələblər önə sürməyəcəkdir,

- MAI-yi qəbul edən hər hansı bir ölkə 5 ildən öncə anlaşmanı ləğv edə bilməyəcək və ləğvdən sonra da anlaşma hökmləri 15 il boyunca qüvvədə qalacaqdır.

Göründüyü kimi, MAI sonunda global kapital hərəkətlərinin daha da sərbəstləşməsinə doğru bir addım atılmış olacaqdır. Fəqət bu anlaşmanın OECD nəzdində deyil, WTO nəzdində müzakirə edilməsi doğuracaq nəticələri baxımından daha doğru olacaqdır. Çünki xüsusilə, birbaşa xarici investorların maraq göstərdiyi və 1997-ci ildə maliyyə kapitalı hərəkətlərinin yol açdığı bir finansal krizis yaşayan Asiya ölkələri və digər inkişaf etməkdə olan iqtisadiyyatlar WTO üzvüdürlər. Bu etibarla mövzunun, ən çox əlaqədar olduğu hesab edilən ölkələrin yer aldığı platformalarda müzakirə edilməsi daha uyğun tərcihdir.<sup>128</sup>

Bu anlaşmanın yetərincə ədalətli və demokratik olmadığı görüşü müdafiə edilə bilər. Fəqət obyektiv bir nöqtəyi-nəzərdən dəyərləndirildiyində, anlaşmanın böyük bir qisminin beynəlxalq haqsız rəqabəti önləyici hökmləri əhatə etdiyi görülməkdədir. Anlaşma planı, ölkə iqtisadiyyatlarının bütün sektorlarını xarici kapitalla açmalarını və ölkə və lokal idarələrin xarici investorlara yerli şirkətlərlə eyni haqları tanımalarını irəli sürməkdəydi.<sup>129</sup> Müzakirələrdə ələ alınan təməl problem, konfliktlərin çıxması halında - xarici şirkət-yerli özəl şirkət, xarici şirkət-ev sahibi ölkə və xarici şirkət-xarici şirkət arasında – problemlərin necə həll ediləcəyidir. Əgər konflikt yerli ölkə

---

<sup>128</sup> Mehmet Ekizoğlu, "GATT'ın 50. Yılı Dolayısıyla DTÖ'nün Geleceğine Bakış", **Dış Ticaret Dergisi**, İyul 1998, <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/tem98/gatt.htm>, (26 fevral 2004).

<sup>129</sup> Fulya Bayraktar, **Dünyada ve Türkiye'de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları**, Ankara, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. Yayınları, 2003, səh. 41.

məhkəmələrində həll ediləcəksə, hər zaman tərəfli qərar çıxma ehtimalı mövcuddur, xüsusilə, davalı tərəfdən biri dövlət olarsa. Bu kontekstdə konfliktlərə tərəfsiz millətlər üstü arbitraj məhkəmələrində baxılması daha doğru olar. Qeyd edək ki, bu durum, əlaqədar ölkənin məhkəmə-hüquq hegemoniyasından konsessiyaya getməsi və ya imtina etməsi deyil, milli hegemoniyasını millətlər üstü qurumlarla paylaşmasıdır.

Günümüzdə xarici investisiyalarla bağlı qüvvədə olan ən önəmli sözləşmələr, Dünya Bankının təşəbbüsü ilə hazırlanan ICSID və MIGA sözləşmələridir. 1985-ci ildə New Yorkda imzalanmış Çoxtərəfli İnvestisiya və Qarantiya Qurumu Sözləşməsinin (**Multilateral Investment and Guarantee Agreement - MIGA**) məqsədi investisiyaları qeyri-kommersial risklərə qarşı qorumaqdır. Buna görə, ictimai-siyasi çalxantılar, dövlətləşdirmə, milliləşdirmə, daşınmazların ekspropriasiyası, hökumət tərəfindən gətirilən müxtəlif məhdudiyyətlər (mənfəət və ya ana pulun xaricə transferi, idxalat kimi fəaliyyətlərin sərbəstcə yerinə yetirilməsinin əngəllənməsi və s.) kimi risklərə qarşı xarici investisiyalar 15 il müddətlə sığortalanmaqdadır. Bu sözləşmə Dünya Bankının bir alt qurumu olaraq dövrəyə soxulan Çoxtərəfli İnvestisiya Qarantiya Agentliyi (**Multilateral Investment Guarantee Agency - MIGA**) tərəfindən həyata keçirilməkdədir.<sup>130</sup>

1965-ci ildə Washingtonda imzalanan Dövlətlər və Digər Dövlətlərin Vətəndaşları Arasında İnvestisiya Uyuşmazlıqlarının Həlli Haqqında Konvensiya (**Convention of the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of Other States**) isə, dövlətlər ilə digər dövlətlərin investorları arasındakı investisiya uyuşmazlıqlarının həlli ilə bağlı qaydalar gətirərək, ortaya çıxan anlaşmazlıqların həllində İvesti-

---

<sup>130</sup> Gülten Kazgan, **Tanzimat'tan 21. Yüzyıla Türkiye Ekonomisi**, 2-ci nəşr, İstanbul, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, 2004, səh. 184-185.

siya Uyuşmazlıqlarının Həlli Üçün Beynəlxalq Mərkəz (**International Center for the Settlement of Investment Disputes - ICSID**) arbitrajını qəbul etmişdir.

Ayrıca dünyada birbaşa xarici kapital investisiyalarına dəstək olan müxtəlif beynəlxalq qanuni öhdəliklər mövcuddur. Bunlar;

- OECD Kapital Hərəkətləri və Görünməyən Əməliyyatlar Qaydaları (CMIT) ilə Beynəlxalq Kapital və Çox Millətli Şirkətlər Sözləşmələri (CIME);

- WTO platformasında Kommersial Mövzulardakı İnvestisiya Tədbirləri (**Trade Related Investment Measures – TRIMs**)<sup>131</sup> və Kommersial Mövzulardakı Fikri Mülkiyyət Haqları (**Trade Related Intellectual Property Rights –TRIPs**) kimi investisiyalarla bağlı sözləşmələr;

- İkiqat Vergi Tutmanı Önləmə Anlaşmaları;

- İnvestisiyaların Qarşılıqlı Təşviqi və Qorunması Anlaşmalarıdır.

Yuxarıda bəhs edilən investisiya müqavilələrinin son bir ortağ xüsusiyyəti də, investisiyalara hər nə qədər ev sahibi ölkənin qanunvericiliyi tətbiq ediləcəksə də, bu praktikanın investora qarşı hüquqi rəftar baxımından münasib olması lazımdır. Yəni bütün şərtlər altında investorun mülkiyyət və məhkəməyə başvurma haqlarına riayət ediləcəkdir.<sup>132</sup>

### 1.9.1.2. Ən çox himayə edilən ölkə prinsipi

İkinci önəmli prinsip, ən çox himayə edilən ölkə (**the most favored nation clause**) qaydasıdır. Bu prinsip xüsusilə, İkinci

---

<sup>131</sup> TRIMs xarici investisiyaların qoyulduğu ölkələrin investisiyalarla əlaqədar olaraq aldıkları bəzi tədbirlərin (yerli girdidən istifadə etmə və ixrac etmə məcburiyyəti, idxalat məhdudlaşdırması və s.) sərbəst ticarəti əngəlləyici olmaları səbəbilə, bu tədbirlərin qaldırılmasını təmin edəcək praktikaları tənzimləməkdədir.

<sup>132</sup> Tiryakioğlu, op.cit., səh. 177.

Dünya Müharibəsindən öncəki dövənlərdə beynəlxalq ticarətin sərbəstləşdirilməsində önəmli dərəcədə effektiv olmuşdur.<sup>133</sup> Günümüzə WTO-ya üzv olmayan ölkələrlə gerçəkləşdirilən ticarətdə bu cür tənziqləmələrə ehtiyac duyulmaqdadır. Bu qayda, anlaşmaların tərəfi olan dövlətlərdən birinin, gələcəkdə imzalayacağı anlaşma ilə investisiyalara daha əlverişli şərait təmin etməsi halında, eyni əlverişli şərtləri hal-hazırda anlaşma tərəfi investora da təmin etməsini ifadə edər. Qısaca, anlaşma tərəflərindən birinin investorunun tabe olduğu rəftar, hər şərt altında, ən çox himayə edilən ölkənin tabe olduğu rəftarla eyni olacaqdır. Beləcə investorlar sadəcə öz ölkələriylə ev sahibi ölkə arasında imzalanan investisiya anlaşmasına bağlı qalmaq, eyni zamanda yenə ev sahibi ölkə ilə üçüncü bir ölkə arasında imzalanmış olan hər hansı bir investisiya anlaşmasından da faydalana biləcəkdir. Zira, ev sahibi dövlət xarici investorlar arasında ayrı-seçkilik yaratmıyacaq bir şəkildə fəaliyyət göstərməyi öhdə götürmüş olmaqdadır. Dolayısıyla bu prinsip, xarici investorlar arasında bərabərliyi təmin etməyə yönəlikdir.

### **1.9.2. Normativ olaraq xarici kapital qanunvericiliyi**

Qanuni tənziqləmə rejimlərinin xarici investorları bəlkə də ən çox maraqlandıran yönü, şirkətə aid institusional mülkiyyətin qorunması və ölkə daxili bazarlara giriş imkanları ilə bağlıdır. Belə ki, bu günə qədər imzalanmış olan iki minin üzərindəki iki tərəfli investisiya anlaşmasının təməl mövzuları bunlar olmuşdur. Xüsusilə, patent haqları ilə bağlı tənziqləmələr ölkəyə transfer ediləcək texnologiyaya təsir göstərməkdə və bu da investisiya keyfiyyətini müəyyənləşdirməkdədir. Bəzi ölkələr, yerli firmaların yeni texnologiyalardan istifadə edərək məşğulluq və iqtisadi inkişaf yaratmaları üçün, fikri

---

<sup>133</sup> Seyidoğlu, (2002), op.cit., səh. 169.

mülkiyyətin qorunmasına lazımi diqqəti göstərməməkdədir. Bu yanaşmalar xüsusilə, kompüter (pirat proqram təminatı (**software**), proqram və oyunlar), əyləncə (pirat film, musiqi), trikotaj (saxta geyim, ayaqqabı və çanta) və əcza sektorlarında (qeyri-qanuni təqlid edilən saxta dərmanlar) yaygın olaraq görülməkdədir.

Fəqət fikri mülkiyyət haqları qorumasının zəif olduğu ölkələrə çox vaxt daha köhnə texnologiyalar transfer edilməkdədir. Məsələn, 1990-cı illərin başlarında, inkişaf etməkdə olan ölkələrdə fəaliyyət göstərən ABŞ firmaları ilə aparılan bir çalışma, bu ölkənin birbaşa xarici investisiyalarının həm kompozisiyasının, həm də həcmnin patent qaydalarından təsirləndiyi və bu durumun da yerli təşəbbüskarlarla investisiya ortaqlıqları qurulmasını əngəllədiyi nəticəsinə varmışdır. Alman və Yapon şirkətlərindən əldə edilən bilgilər də, yüksək texnologiyalı sənayelərdə (kompüter, kompüter proqram (**software**) və təchizat təminatı (**hardware**), kommunikasiya və s.) fikri mülkiyyəti qoruma sisteminin çox önəmli olduğunu doğrulamaqdadır.<sup>134</sup>

Ümumi olaraq sənaye mülkiyyət məfhumu, patent və faydalı model kimi vasitələrlə icadların qorunmasının yanında, industrial dizaynların qorunmasına yönəlik qanunlar, kommersiya ünvanı və ticarət markaları qanunu şəklindəki vasitələrlə müəyyən kommersial mənfəətlərin qorunmasını əhatə etməkdədir. Buna əlavə olaraq, haqsız rəqabətin məhdudlaşdırılmasına və ortadan qaldırılmasına yönəlik tənzimləmələri də əhatə etməkdədir.

Bir raporta görə (Türk Patent İnstitutunun nəşr etdiyi "Türkiyədə Sənaye Mülkiyyəti Qoruması: Yeni Qanun, Beynəlxalq Anlaşmalar, Müraciət və Praktika İllik Hesabatı:1994-1997"),<sup>135</sup>

---

<sup>134</sup> Bayraktar, op.cit., səh. 45.

<sup>135</sup> Alkan Soyak, "Küreselleşme, Teknoloji Politikası, Türkiye: Sınai Mülkiyet Hakları ve Ar-Ge Destekleri Açısından Bir Değerlendirme", **Küreselleşme:**

sənaye mülkiyyət haqlarının effektiv bir şəkildə qorunması aşağıdakı səbəblərdən dolayı önəmlidir:

- Araşdırma, inkişaf və icad fəaliyyətlərini təşviq etmək üçün, dizaynerlər, icadçılar və yaradıcı insanların (və ya quruluşların) apardıqları çalışmaların nəticəsində ortaya çıxan haqlarının qorunacağına dair inanclarını artırmaq, iş sahələrində əlaqədar dövlət təşkilatından ən son bilgiləri ala biləcəkləri bir şərait yaratmaq;

- İstehsalçılar baxımından, istehsal edəcəkləri mallar üçün bir qarantuya təmin etmək üzrə mallarının təqlid edilməyəcəyinə dair güvən vermək və qanun pozuntularına qarşı lazımi hüquqi və inzibati infrastrukturunu yaratmaq;

- İstehlakçılar üçün, aldıqları malların istehsalçıları barədə şübhəyə düşməyəcəkləri güvənli bir şərait yaratmaq;

- Yeni texnologiyaların sənayeyə tətbiq edilməsini təşviq etmək;

- Xarici investisiyaları təşviq etmək.

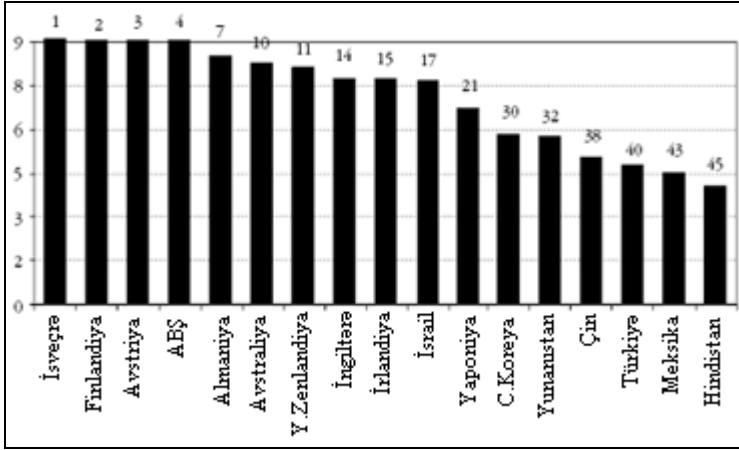
Fikri və sənaye mülkiyyət haqlarında WTO-ya üzv ölkələr Uruqvay Round sonrasında önəmli addımlar atmışdır. Şəkil 4-də Dünya Rəqabət İndeksinə (**World Competitiveness Index-WCI**) görə,<sup>136</sup> seçilmiş bəzi ölkələrdə 2001-ci ildə patent və fikri mülkiyyət haqlarının qorunması ilə bağlı milli tənzimləmlər göstərilmişdir.

---

**İktisadi Yönelimlər və Sosyopolitik Karşıtlıklar**, Nəşrə hazırlayan: Alkan Soyak, İstanbul, Om Yayınevi, 2002, səh. 106-107.

<sup>136</sup> WCI Menecment İnkişaf İnstitutu (**Institute for Management Development-IMD**) tərəfindən hazırlanmaqdadır. İndeks, həm milli statistikalar, həm də IMD tərəfindən hər ölkədə özəl olaraq tətbiq edilən üst və orta səviyyəli idarəçilərdən toplanan anket məlumatlarından meydana gəlməkdədir.

**Şəkil 4. Seçilmiş ölkələrdə patent və fikri mülkiyyət haqlarının qorunması\* (2001)**



**Mənbə:** Türkiyə'de Girişimcilik, (WCI 2002), TÜSİAD, İstanbul,

Nəşr №340, dekabr 2002, səh. 99.

Sütunların üstündəki rəqəmlər 49 ölkə içindəki sıralamanı əks etdirməkdədir.

\*0=Patent və fikri mülkiyyət haqları yaxşı qorunmamışdır;

10=Patent və fikri mülkiyyət haqları yaxşı qorunmuşdur.

İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə mövcud problemlərin həlli və effektiv bir patent sisteminin tətbiq edilməsi üçün ümumi olaraq, görülməsi lazım olan tədbirlər aşağıdakılardır:

- Sənaye haqlarının tətbiqi ilə bağlı problemləri olan mövcud qanunlar yenidən tənzimlənməlidir;

- Nəzarət komissiyaları aktiv hala gətirilməlidir;

- İxtisas məhkəmələri qurulmalı və mövcud olanların sayı artırılmalıdır;

- Sənaye haqlarının pozulması ilə bağlı cəzalar ağırlaşdırılmalıdır;

- Fikri və sənaye haqlar sahəsindəki qanuni tənzimləmələr aktuallaşdırılmalıdır;

- Fikri haqların qorunması mövzusunda bürokratiyanın lazımı informasiya ilə təchiz olunması rəsmi dövlət siyasəti halına gətirilməlidir.

Yalnız burada qeyd etmək lazımdır ki, xarici kapital qanunvericiliyi, kapitalın sadəcə bir ölkəyə girişində tətbiq edilməkdədir. Girdikdən sonra o xarici kapitalın bütün fəaliyyətlərinə digər qanunvericilik bazası təsir göstərməkdədir.

Birbaşa xarici kapital qanunvericiliyi ilə bağlı son olaraq vurğulanmalıdır ki, dünyadakı mövcud qanunlardakı əcnəbilik ünsüründən nəzərdə tutulan xarici kapitallı şirkətdir, yoxsa xarici şirkət deyildir. Yəni ölkə qanunlarına görə fəaliyyət göstərən şirkətlərin hamısı, 100% xarici kapitallı olsalar da, o ölkə şirkətləri sayılmaqdadırlar, əcnəbilik ünsürü onların fərqli kapital tərkibindən qaynaqlanmaqdadır.<sup>137</sup>

---

<sup>137</sup> Mehmet Onaner, "Türkiyə'de Yabancı Sermaye Mevzuatı ve Yatırımları", **Ekonomik İstikrar, Büyüme ve Yabancı Sermaye**, Ankara, TCMB Yayınları, 2001, səh. 41.



*Natiq Sabiroğlu*

## İKİNCİ BÖLÜM

### DÜNYADA BİRBAŞA XARİCİ KAPİTAL İNVESTİSİYALARI

#### 2.1. Birbaşa xarici kapital investisiyalarının tarixi inkişafı

Bu gün müxtəlif ölkələr arasındakı iqtisadi münasibətlərin bir çox elementi kimi xarici kapital investisiyaları da, daha çox İngiltərədə başlayıb Qərbi Avropa ölkələrində davam edən Sənaye İnkilabı əsnasında ortaya çıxmışdır. Birinci Dünya Müharibəsindən öncəki dövəmdə təqribən üç əsr boyunca kapital və təbii qaynaqlar yoğun olduğu bölgələrdən daha az yoğun olduğu bölgələrə axmışdır. Belə ki, XVII və XVIII əsrlərdə tətbiq edilən istismarçı siyasətlər istiqamətində, bir yandan müstəmləkə ölkələrdən xam maddə təmin edən, digər tərəfdən də yenə bu ölkələrə ticarət malı satan şirkətlər vardı. Bu axım XIX əsrdə ən yaygın hala gəlmişdir. 1800-cü illərin ilk yarısında İngiltərənin ehtiyac duyduğu xam maddə, mədənlər və neftin çıxarılması üçün müstəmləkələrdə gerçəkləşdirdiyi investisiyalar, xarici kapital investisiyalarının başlanğıcını təmsil etmişdir.<sup>138</sup> Çünki sənaye inqilabının bir nəticəsi olaraq XIX əsrin ikinci yarısında, xüsusilə, Qərbin sənayeləşən ölkələrindəki sürətli kapital yığımlı, böyük şirkətləri bu kapitaldan maksimum mənfəət gətirəcək investisiya sahələrini axtarmaya yönəlmişdir. Bu investisiya sahələri isə, Avropa xalqlarının və sənayesinin ehtiyacı olan gündəlik tələbat malları və xam maddələri təmin edəcək, bol təbii sərvət və ucuz iş gücünə sa-

---

<sup>138</sup> Təvfik Güngör Uras, *Türkiyə'de Yabancı Sermaye Yatırımları*, İstanbul, Formül Matbaası, 1979, səh. 29.

hib dönəmin müstəmləkələri və müstəqil az inkişaf etmiş ölkələri olmuşdur. Seylonda çay və Şərqi Afrika ölkələrindəki banan plantasiyaları ilə mədənçilik sektoruna yönəlik fəaliyyətlər bu cür investisiyaların nəticəsidir.

XIX əsrin sonlarına gəlində ortaya çıxan güclü sənaye şirkətlərinə artıq milli bazarlar yetməz olmuş və xarici bazarlara açılmaya başlamışlardır. Bu kontekstdə müasir beynəlxalq emalat, bu prosesin lider şirkətlərindən olan Amerikan Singer şirkətinin 1855-ci ildə bir Fransız şirkətinə yeni tikiş makinasını istehsal etmə lisenziyası verməsi və 1867-ci ildə Glasgowda ölkə xaricindəki ilk fabrikinin qurması ilə başlamışdır. 1865-ci ildə Alman kimya nəhəngi Alfred Bayerin New Yorkda, 1879-cu ildə Westinghouse şirkəti Parisdə əyləc istehsal etmək üçün kiçik bir atelye açmış, 1882-ci ildə Amerikan telekommunikasiya şirkətləri olan Western Electric və International Bell Belçikada ortaqlıq bir təşəbbüsdə yer almışlardır.<sup>139</sup> 1870 və 1880-ci illərdə bir çox Amerikan şirkəti, yeni mallarını (boltlar, kassa aparatları, liftlər, buxar nasosları, lokomotivlər, açarlar və silahlar) ixrac etmək üçün yeni bazarlar axtarırkən, bunlardan bəziləri beynəlxalq istehsala başlamışdır.<sup>140</sup> Bunları əsrin sonlarında Ford, General Motors, General Electric və Texaco kimi Amerikan şirkətlərinin Avropa bazarında xarici ortaqlıq arayışına girməsi təqib etmişdir. Ancaq qısa bir zamanda Avropalı şirkətlər də bu yarışa qatılmışdır. Fiat 1907-də Avstriyada, 1909-da ABŞ-da və 1912-də Rusiyada emalat qolları qurmuşdur. Bosch Fransa və İngiltərədə XX əsrin ilk illərində avtomobil parçaları istehsal edən fabriklər açmışdır.<sup>141</sup>

---

<sup>139</sup> Mira Wilkins, **The Emergence of Multinational Enterprise**, Harvard University Press, Cambridge, 1970, səh. 51.

<sup>140</sup> Ibid., səh. 45.

<sup>141</sup> Erol Tümertekin, Nazmiye Özgüç, **Ekonomik Coğrafiya, Küreselleşmə və Kalkınma**, İstanbul, Çantay Kitabevi, 1997, səh. 39.

Bu illərdə portfel investisiyalarının həcmi birbaşa investisiyalara nəzərən çox daha genişdi. Məsələn, dönəmin ən böyük iqtisadi güclərindən olan İngiltərədə, Birinci Dünya Müharibəsinin başladığı 1914-cü ilə qədər yatırılan xarici investisiyaların yarısından çoxu portfel investisiyası idi. Birbaşa investisiyaların payı isə, sadəcə 30%-di.

Birinci Dünya Müharibəsini izləyən illərdə gedərək ABŞ xarici kapital investisiyalarında Qərbi Avropanı keçməyə başlamışdır. Fəqət 1930-cu illərin (1929-1930 Dünya İqtisadi Böhranı) depressiya və 1940-cı illərin də müharibə (1939-1945 İkinci Dünya Müharibəsi) illəri olması səbəbilə, başda ABŞ olmaq üzrə, daha öncə xarici kapital investisiyası gerçəkləşdirən ölkələr bu investisiyalarını fəsh edib ölkələri tərk etməyə yönəlmişlərdir.<sup>142</sup> Çıxılmaz vəziyyətə girən xarici investisiyaların nisbət, həcm və axım yönündə 1950-lərdə çox böyük dəyişikliklər meydana gəlmişdir. İkinci Dünya Müharibəsindən öncəki illərdə daha çox portfel investisiyaları şəklində olan xarici özəl kapital investisiyaları, müharibədən sonrakı dövərdə birbaşa investisiya şəklinə bürünmüşdür. Bu inkişafda, 1950-ci illərdən sonra dünya iqtisadiyyatında gedərək önəmli bir güc təşkil etməyə başlayan və birbaşa xarici kapital investisiyası şəklində fəaliyyət göstərən çoxmillətli şirkətlərin rolu böyük olmuşdur. Bunun birinci səbəbi, beynəlxalq nəqliyyat və rabitə metodlarındakı inqilabi inkişaf və dəyişmələrdir. Jet sərnişin təyyarəsinin icad edilməsi, xəbərləşmədə daha sürətli və ucuz yolların tapılması, beynəlxalq poçt xidmətlərinin sürətlənməsi kimi yeniliklər, şirkətlərin qlobal miqyasda fəaliyyət göstərə bilmələrini olduqca asanlaşdırmışdır. İkinci səbəb də, beynəlxalq siyasi və iqtisadi güc tarazlığında yaşanan dəyişmədir. Müharibənin başa çatması ilə bərabər, qalib ölkələr, bəriş şəraitinin davamlılığını təmin edəcək siyasi və iqtisadi

---

<sup>142</sup> Uras, op.cit., səh. 31.

şərtlərin yaradılması üçün böyük səy sərf etmişlərdir. IMF və IBRD-nin qurulması və GATT-ın imzalanması, bu prosesə önəmli dəstək təmin etmişdir.

Müharibə sonrasında Avropa və Yapon iqtisadiyyatları da sürətlə canlanmaya başlamışlardır. Bu dövəmdə müstəmləkə dövlətlərin müstəqillik mübarizələri Avropalı şirkətlərin Latın Amerika, Afrika, Orta Şərq və Asiyada investisiya yatırma cəsarətini qırmuş və xarici kapitalın, inkişaf etməkdə olan ölkələrdən uzaqlaşaraq, Qərbi Avropaya yönəlməsinə yol açmışdır. Bu da Qərbi Avropada Amerikalı şirkətlərlə şiddətli bir rəqabətin yaşanmasına səbəb olmuşdur.

İngiltərənin liderliyində əvvəlki əsrlərdə özünü istismarçılıq olaraq göstərən sistem, bu dəfə müharibə sonrası qarşımıza bir çox sektorda texnolojik üstünlüyə (elektronika, telekommunikasiya, avtomobil, aviasiya və sintetik maddələr və s.) sahib olan və tarif və qeyri-tarif əngəllərdən qaçmaq istəyən ABŞ liderliyində "Yeni Dünya Düzəni" adıyla çıxmaqdadır. Artıq çoxmillətli şirkətlər (bu şirkətlər daha qlobal-transmilli şirkətlər halına gəlməmişdir) həm lokal iqtisadiyyatın, həm də dünyaya siyasətinin müəyyənləşdiriciləridir. Amerikan şirkətləri iki müharibə arası dövəmdə ölkə xaricində ildə ortalama 25 yeni asılı şirkət qurarkən, bu rəqəm 1946-1952 arasında 45-ə çıxmışdır. Qurulan yeni asılı şirkət sayı 1952-1955-ci illər arasında ildə ortalama 94, 1956-1958-ci illər arasında 146 və 1959-1961-ci illər arasında 300 olmuş və bu səviyyədə tarazlanmışdır.<sup>143</sup> Ayrıca 1957-1967-ci illər arasında ABŞ-ın Avropadakı investisiyaları dörd qatına çıxmışdır. Eyni illərdə Amerikalı şirkətləri izləyən Avropalı firmalar da, bənzər metodlardan istifadə edərək, ABŞ-dakı təşəbbüslərini birbaşa investisiya şəklinə çevirmişlərdir.

---

<sup>143</sup> Nigél Grimvade, **International Trade: New Patterns of Trade, Production & Investment**, 2-ci nəşr, London, Routledge Publishing, 2000, səh. 119.

1970-ci illərə qədər Amerikalı çoxmillətli şirkətlər, nisbi olaraq yüksək satın alma gücü və bənzər tələb quruluşu kimi səbəblərlə, birbaşa investisiyalarını daha çox Qərbi Avropada yatırmaqda idilər. Fəqət 1970-ci illərə gəlindiyində, bu investisiyalar azalmaya başladı. Bunun səbəbləri; Qərbi Avropada artan real maaşların yaratdığı maliyyə artışı (maaşlar hələ də ABŞ səviyyəsinə gəlmişdi); sosial sığorta, minimum əmək haqqı və işçiləri qoruyan qatı əmək qanun və praktikaları; Avropa lokal pul vahidlərinin ABŞ dolları qarşısında dəyər qazanmaları; Avropalı şirkətlərin artan rəqabət gücü kimi faktorlardır. 1980-lərin sonuna gəlindiyində, Avropalı şirkətlərin ABŞ-da qoyduğu birbaşa investisiyalar, Amerikan şirkətlərinin Avropada qoyduğundan daha çox idi. Bu dövəndə Latın Amerika, Orta Şərq və Uzaq Şərq bölgələri investisiya təmərküz mərkəzləri olaraq önəm qazanmışdır.<sup>144</sup>

1970-lərin başında dünyada 7000 dolaylarında çoxmillətli şirkət fəaliyyət göstərməkdə idi. Bu dövəndə Amerikan çoxmillətli şirkətlərindən asılı törəmə şirkətlər tərəfindən gerçəkləşdirilən istehsal, dəyər olaraq ABŞ ixracatının təqribən 4 qatından daha böyükdür. 1970-ci ilə qədər ABŞ ixracatının 62%-i və idxalatının 34%-i bu firmalar tərəfindən gerçəkləşdirilməkdə idi. 1977-də ABŞ-ın sahib olduğu çoxmillətli şirkət sayı 2826, İngiltərənin 1706 və Qərbi Almanyanın 1450 idi. 1977-ci ildən etibarən Yaponiya və bəzi inkişaf etməkdə olan ölkələr də çoxmillətli şirkətlər qurmaya başlamışdır. 1980-lərdə BXXİ dünya ixracatından 2.5 qat daha sürətli böyümüşdür. Belə ki, 1975-ci ildə 8.7 milyard \$ olan BXXİ 1985-də 10 milyard \$'a çatmışdır.<sup>145</sup> Ayrıca 1985-ci ilə gəlindiyində Yaponiya dünyanın ən böyük 100 çoxmillətli şirkətinin 33-nə, ABŞ da 50-sinə sahib idi. Yenə 1980-1997-ci illər arasında dünyada xarici bir-

---

<sup>144</sup> Ibid.

<sup>145</sup> Alpar, Ongun, (1985), op.cit., səh. 83.

başına investisiyalar ortalama 13%-lik bir sürətlə böyümüşdür.<sup>146</sup>

1960-cı illərdən sonra inkişaf etməkdə olan ölkələrin iqtisadi inkişaf səyləri artmışdır. Bu ölkələr sənayeləşmiş ölkələrə xam maddə satıb, müxtəlif sənaye və kapital malları idxal edən vəziyyətdən qurtulmanın yollarını aramaya başlamışlardır. Bu nöqtədə, xarici kapital investisiyaları ehtiyac içindəki inkişaf etməkdə olan ölkələrdə təşəbbüs qabiliyyəti, yüksək texnologiya, idarəetmə bilgisi və marketing kimi qaynaqların potensial bir mənbəyi olaraq qəbul edilmişdir. Üçüncü Dünya Ölkələri, sadəcə minimal tənzimləmələrlə deyil, vergi toxunulmazlıqları və subsidiyalar kimi özəl təşviqlərlə də xarici investisiyalar üçün müsafirpərvər bir iqlim yaratmaya səy göstərmişlərdir. İnkişaf etməkdə olan ölkələrin xarici kapitalla pragmatik bir şəkildə yaxınlaşmalarının bir nəticəsi və 1960-lardan sonra dəyişən dünya şərtləri, bu ölkələrdəki xarici kapital investisiyalarının miqdarını artırmışdır. 1960-cı il etibarilə inkişaf etməkdə olan ölkələrdəki xarici kapital miqdarı 2 milyard \$ ikən, 1982-ci ildə 10 milyard \$-a yüksəlmişdir. Ayrıca 1981-ci il sonu etibarilə bu ölkələrə gedən birbaşa xarici kapital investisiyalarının kumulyativ toplamının 41%-i yeni sənayeləşən ölkələrə getmişdir. Bunun təməl səbəbi, bu ölkələrin ixracata yönəlmiş sənayeləşmə strategiyasını çoxmillətli şirkətlər vasitəsi ilə praktikaya keçirmələridir.<sup>147</sup> Ayrıca bu dövərdə yeni sənayeləşən ölkələrdə, xüsusilə Cənub-Şərqi Asiya ölkələrində, yerli firmaların rəqabət gücü qazanmaları üçün ixracata yönəlmələri və ölkə xaricində investisiya yatırımları da təşviq edilmişdir.

1980-ci illərin sonuna gəlindəyində xüsusilə, inkişaf etməkdə olan ölkələrdə borc böhranı yaşanmışdır. Dövlətlər və ya

---

<sup>146</sup> Gür, loc.cit.

<sup>147</sup> Alpar, Ongun, (1985), op.cit., səh. 83.

beynəlxalq finans qurum və quruluşlarıyla dövlətlər arasında var olan debit-kredit münasibətlərinin bir çıxmaz nöqtəsinə gəlməsi və borc alan ölkələrin aldıkları borcların faizlərini belə ödəyə bilməz duruma gəlmələri nəticəsində, birbaşa xarici kapital investisiyaları daha çox təşviq edilməyə başlanmışdır.<sup>148</sup>

## **2.2. Qloballaşma fenomeni**

Əslində günümüzdə yaşanan qloballaşma fenomeni, keyfiyyətə öncəkilərdən ayrılrsa da, formaca yeni deyildir. Belə ki, ilk qloballaşmanın başlanğıcı 1492-ci ildə “Yeni Dünya”nın kəşfinə qədər uzanmaqdadır. Ticari qloballaşma deyilən bu dövəndə Avropa (təşəbbüskarlar) və Afrikadan (qul əməyi) Amerika qitəsinə ciddi miqdarda insan köçü gerçəkləşmiş və oradakı lokal qaynaqların ələ keçirilməsi ilə müstəmləkəçilik dövrü başlamışdır.

İkinci dönəm, Sənaye İnqilabının pik nöqtəsinə varması ilə yüksək rifah səviyyəsinə çatan Qərbə doğru müstəmləkələrdən kənd təsərrüfatı məhsulları və yeraltı və yerüstü təbii sərvətlər axımı ilə başlamışdır. İndustrial qloballaşma da adlandırılan bu dövəndə xüsusilə, İrlandiya, Norveç kimi şimali Avropanın geri qalmış yoxsul ölkələrindən ABŞ-a kütləvi şəkilə insan köçü olmuşdur.

Nəhayət XX əsrin 80-ci illərində başlayan və geniş mənada, millət-dövlətlər arasındakı maneələrin tamamilən ortadan qaldırılması ilə ölkələrin intensiv inteqrasiyasını təmin etmək mənasına gələn finansal qloballaşma prosesi, özünü əsasən iqtisadi, siyasi, mədəni, hüquqi, sosial, hərbi, texnoloji kimi sahələrdə göstərir. Bu prosesdə, başda qərar almaq olmaq üzrə, bəzi təməl milli hegemonluqlar beynəlxalq və transmilli qurum və

---

<sup>148</sup> **Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları**, Özel İhtisas Komisyonu Raporu, VIII. Beş Yıllık Kalkınma Planı, DPT, Ankara, May 2000, səh. 2.



quruluşlarla paylaşılmaqdadır. Qloballaşma prosesi nəticəsində universal ictimai normalar lokallaşmaqdadır.<sup>149</sup>

Qloballaşmanın iqtisadi aspekti özünü beynəlxalq ticarətin (mal və xidmətlərin sərbəst dolaşımı), beynəlxalq maliyyə kapitalı hərəkətlərinin (sərmayə hərəkətlərinin de-requlyasiyası) və beynəlxalq istehsalın sərbəstləşməsi kimi üç əsas sahədə göstərməkdədir.<sup>150</sup> İstehsalın qloballaşması da özünü üç sahədə göstərməkdədir:

- Birbaşa xarici investisiyalar;
- Əməyin sərbəst hərəkəti (mobillik);
- Bilginin qloballaşması.

Bir firmanın dünyanın fərqli ölkələrindəki fabriklərindən təmin edilən parçaların son montaj üçün bir başqa ölkədə toplanması və istehsal prosesinin müxtəlif mərhələlərində finansmanın bir çox ölkənin kapital bazarlarından təmin edilməsi qloballaşmaya ən uyğun misal təşkil etməkdədir. Şübhəsiz bu inkişafda, informasiya və kommunikasiya texnologiyalarında yaşanan inqilabın və beynəlxalq finansal qurumların qlobal ticarət və iş dünyasının dəyişən tələblərini qarşılamaya yönəlmiş inkişaf etdirdiyi yeni metodlar və xidmətlərin önəmli bir rolu olmuşdur. Belə bir dəyişim qarşısında hökumətlərin maliyyə kapitalını effektiv olaraq kontrol etmələri çətinləşdiyindən, dəyişim trendini artıracaq şəkildə bir çox hökumət reformasiyası gerçəkləşdirilmişdir.<sup>151</sup> Futurist Druckerə görə, günümüzün artıq bir reallığı halını alan qlobal dünya iqtisadiyyatı başlıca aşağıdakı xüsusiyyətlərə sahibdir:<sup>152</sup>

---

<sup>149</sup> Natiq Sabiroğlu, "Qloballaşma və Azərbaycan", İqtisadNet Virtual İqtisadi Araşdırmalar Mərkəzi, [www.iqtisad.net](http://www.iqtisad.net), (20 fevral 2005).

<sup>150</sup> Vüqar Səlimov, "Qloballaşma məsələsi", İqtisadNet Virtual İqtisadi Araşdırmalar Mərkəzi, [www.iqtisad.net](http://www.iqtisad.net), (07 may 2005).

<sup>151</sup> Gilbert R. Winham, "International Trade Policy in A Globalizing Economy", *International Journal*, Vol. LI, Autumn 1996, səh. 640-641.

<sup>152</sup> Peter Drucker, **Yeni Gerçəklər**, 5-ci nəşr, Tərcümə edən: Birtane Karanakçı, Türkiye İş Bankası Yayınları, Ankara, 1996, səh. 117-120.

- 1970-ci illərin ortalarına doğru dünya iqtisadiyyatı, ABŞ prezidenti Nixonun dolları dalğalanmaya buraxması və OECD ilə birlikdə, beynəlxalq olmaqdan çıxıb qlobal hala gəlmişdir. Millət-dövlətlərin daxili iqtisadiyyatları artıq böyük ölçüdə qlobal iqtisadiyyatın hegemonluğuna keçmişdir.

- Qlobal iqtisadiyyatı şəkilləndirən başlıca fenomen, mal və xidmət ticarətindən çox pul (maliyyə kapitalı) axışıdır. Bu pul axışlarının özünə xas bir dinamikası vardır. Hegemon millət-dövlətlərin pul və maliyyə siyasətləri, gedərək daha böyük bir nisbətdə, qlobal pul və kapital bazarlarındakı hadisələri effektiv bir yolla şəkilləndirmək yerinə, onlara reaksiya vermək şəkildə ortaya çıxmaqdadır.

- Qlobal iqtisadiyyatda ənənəvi istehsal faktorları olan əmək və təbii sərvətlər gedərək daha böyük nisbətlərdə ikinci plana düşməkdədir. Qlobal bir keyfiyyət qazandığı və hər kəs tərəfindən əldə edilə bilən hala gəldiyi üçün artıq pul (kapital) da, dünya bazarında tək bir ölkəyə rəqabət üstünlüyü təmin edəcək bir istehsal faktoru olmaqdan çıxmışdır. Valyuta kursları ancaq qısa müddət içində önəm daşımaqdadır. Menecment istehsalın müəyyənləşdirici faktoru olma keyfiyyətini qazanmışdır.

- Qlobal iqtisadiyyatda məqsəd mənfəət maksimizasiyası deyil bazar maksimizasiyasıdır. Ticarət isə, gedərək artan nisbətlərdə investisiyanı təqib etməkdə və sonunda investisiyanın bir funksiyası halına gəlməkdədir.

- Köhnə iqtisadi nəzəriyyəyə görə, effektiv iqtisadi siyasətləri təşkil edə biləcək tək vahid, ən azından ən ağırlıqlı vahid, millət-dövlətdir. Əksinə, qlobal iqtisadiyyatda bu cür dörd əsas vahid mövcuddur. Bunların ilki millət-dövlət, ikincisi regional inteqrasiyalar, üçüncüsü pul, kredit və investisiya axımlarından əmələ gələn muxtar bir dünya iqtisadiyyatı və nəhayət dünyanın bütününi bir bazar olaraq görən qlobal təşəbbüslərdir.

- İqtisadi siyasətlərin təşkil edilməsində gedərək sərbəst ticarət və ya proteksionizm deyil, bölgələr arasındakı qarşılıqlı münasibətlər ön plana çıxmaqdadır.

- Son zamanlarda qlobal ekoloji məfhumu önəm qazanmışdır. Bu kontekstdə çevrə üçün qlobal siyasətlərin istehsal edilməsi lüzumludur.

- Qlobal dünya iqtisadiyyatı feli bir gerçəklik olduğu halda, sağlam işləməsi üçün lazımı infrastruktur və qurumlardan hələlilik yoxsundur. Bu baxımdan dünya iqtisadiyyatı üçün qlobal bir hüquqa ehtiyac vardır.

Qloballaşma fenomeni ilə bağlı bəzi etirazlar müxtəlif qruplar tərəfindən dilə gətirilmişdir. Buna rəğmən digər bir qrup isə, qloballaşma ilə bilgi cəmiyyətini əlaqələndirərək, sərhədlərin ortadan qalxmasının dünya rifahını artıran təsirlərini ön plana çıxarmaqdadır.

İqtisadi və finansal baxımdan baxıldığı zaman, dünyanın əsas qlobal valyuta bazarlarında günün 24 saatında trilyonlarca dollar dolaşmaqdadır. Bu baş döndürücü miqdarın sadəcə 10%-i mal və ya xidmət ticarəti ilə bağlıdır. Qlobal valyuta hərəkətləri öz başına son dərəcə qazanlı bir məqsəd halına gəlmişdir. Bankçılıq fəaliyyətləri getdikcə daha qlobal və daha spekulyativ hala gəlirkən, milyonlarca insanın və kiçik firmaların kredit ehtiyacları qarşılanmamaqdadır.<sup>153</sup>

Beynəlxalq Əmək Təşkilatının (**International Labour Organization - ILO**) 2004-cü ildə hazırladığı Qloballaşmanın Sosial Təsirləri İlə Bağlı Dünya Komissiyası Raportuna görə,<sup>154</sup> qloballaşmanın ən yoğun olaraq yaşandığı 1990-cı illərdəki dünyaya böyüməsi 1980-ci illərdən daha aşağı olmuşdur. Ayrıca

---

<sup>153</sup> Richard J. Barnet, John Cavanagh, **Küresel Düşler: İmparator Şirketler ve Yeni Dünya Düzeni**, Tərcümə edən: Gülden Şen, Sabah Yayınları, İstanbul, 1995, səh. 4-5.

<sup>154</sup> Faik Öztrak, "Küreselleşmenin Diğer Yüzü", **Milliyet Gazetesi**, 22 mart 2004, [www.milliyet.com.tr](http://www.milliyet.com.tr), (22 mart 2004).

1960-1962-cı illər arasında ən zəngin 20 ölkənin adam başına gəlir ortalaması ən yoxsul 20 ölkənin ortalamasından 55 qat artıq ikən, bu rəqəm 2000-2002 dönəmində 121 qata çıxmışdır. Dolayısıyla qloballaşmanın hər səviyyədə daha qatılımcı və demokratik bir şəkildə idarə edilməsinə ehtiyac vardır.

Bütün neqativ yönlərinə baxmayaraq dünya sürətlə qlobal bir cəmiyyətə transformasiya olmaqdadır. Aşağıdakı misal günümüzdə qloballaşmanın verdiyi nöqtəni maraqlı bir şəkildə ortaya qoymağdadır:<sup>155</sup>

“Bir Amerikalı General Motorsdan Pontiac Le Mans satın aldığı zaman fərqiində olmadan beynəlxalq bir fəaliyyətlər zəncirinə girmiş olur. Avtomobil üçün GM-yə ödənən 20.000 \$-ın 6000 \$-ı rütin işçilik və montaj məsrəfləri qarşılığı olaraq Cənubi Koreyaya, 3500 \$-ı inkişaf etdirilmiş parçaların təmin edildiyi Yaponiyaya, 1500 \$-ı dizayn mühəndisliyi üçün Almaniya, 800 \$-ı kiçik parçalar üçün Tayvan, Sinqapur və Yaponiyaya, 500 \$-ı reklam üçün İngiltərəyə, 100 \$-ı bilgi prosesləri (işlənməsi) üçün İrlandiya və Barbadosa gedərkən, geriye qalan 8000 \$ da Detroitdəki stratejistlər, New Yorkdakı banker və advokatlar, Washingtondakı lobbi fəaliyyəti yürüdənlər, ölkə miqyasındakı sığortaçı ilə çoxu ölkə içində yaşayan fəqət, gedərək artan miqdarda xarici ölkələrə mənsub səhmlərə sahib sərmayədarlar tərəfindən bölüşülməkdədir.”

Qloballaşma, bütün pozitiv və neqativ tərəflərinə rəğmən, de-fakto bir reallıq olaraq həm dövlətləri, həm firmaları, həm də insanları öz təsiri altına almaya davam etməkdədir.

---

<sup>155</sup> Margaret Sharp, “Technology, Globalization and Industrial Policy”, Red: Michael Talalay, Chris Farrands, Roger Tooze, **Technology, Culture and Competitiveness**, Routledge, London, 1997, səh. 90.

### 2.3. Qloballaşmanın ssenaristləri: qlobal şirkətlər

Bir firmanın qlobal arenada özünə yer tapa biləcəyi dörd təməl kateqoriya mövcuddur. Bunlar, lokal, beynəlxalq, çoxmillətli və qlobal dövrlərdir. Lokal bir firma sadəcə öz ölkəsinin sərhədləri içərisində fəaliyyət göstərirkən, beynəlxalq (və ya beynəlmiləl) firma (**international corporations - INC**) istehsal mərkəzi bir tək ölkədə yerləşmək şərtilə fərqli ölkələrlə ticarət münasibətlərində olan firmanı ifadə edir. Çoxmillətli firmalar birdən çox ölkədə ticarət və istehsal fəaliyyəti mövcud olan firmalar; qlobal firmalar (transmilli, millət-ötəsi – **transnational corporations - TNC**) isə, bütün dünyanı bir iş sahəsi olaraq gören firmalar olaraq tərif edilməkdədir.<sup>156</sup> Kitabımızın mövzusu baxımından çoxmillətli və qlobal firmalar daha önəmlidir. Bundan dolayı öncə çoxmillətli firmalar, daha sonra qlobal firmalar incələnməkdədir.

BXKİ təməl olaraq, investisiya fəaliyyətlərini birdən çox ölkədə sürdürən, xarici ölkədəki fiziki kapitalla sahib olan, bunu işlədən və istehsalla bağlı qərarları bir mərkəzdən alan və ya müxtəlif yollarla asılı (törəmə) şirkətlərin (xarici iştiraklar- **foreign affiliates**) qərarlarına təsir göstərə bilən çoxmillətli şirkətlər (**multi-national corporations**) tərəfindən gerçəkləşdirilməkdədir.<sup>157</sup> Daha öncə qeyd edildiyi kimi BXKİ, fərqli şəkillərdə bir ölkəyə girə bilər: Şirkət evlilikləri, satın almalar, özəlləşdirmə, ortaqlaşmalar, sıfırdan başlayan yeni investisiyalar və mövcud əməliyyatların genişləndirilməsi.<sup>158</sup>

Çoxmillətli şirkətləri təsnif etməkdə istifadə edilən ən təməl kriteriya, bu şirkətləri tək mərkəzli (**ethnocentric**), çox

---

<sup>156</sup> Samuel C. Certo, **Management**, Prentice Hall, New Jersey, 1997, səh. 81-82.

<sup>157</sup> Bayraktar, op.cit., səh. 5.

<sup>158</sup> Çalışkan, loc.cit.

mərkəzli (**polycentric**) və dünya mərkəzli (**geocentric**) şirkətlər olaraq ayırmaqdır. Buna görə, əgər ana şirkət (**parent company**) istehsalla bağlı qərarları törəmə şirkətlərə (**subsidiary company**) diktə etdirsə təkcə mərkəzli, törəmə şirkətlərə bəlli bir muxtariyyət tanınmışsa (firmanın uzun dönməli böyümə mövzusunda stratejik qərarları ana şirkət tərəfindən verilir-kən, firmaya aid qısa və orta müddətli qərarların lokal idarəçilər tərəfindən alınması) çox mərkəzli, şirkət idarəçiləri və sər-mayədarları müxtəlif milliyyətlərdən təşkil olunmuşsa (uzun dönməli stratejik planlamalarla bağlı qərarların ana və törəmə şirkətlər arasında ortaqlıq alınması) dünya mərkəzli çoxmillətli şirkətdən söz edilməkdədir.<sup>159</sup> Birincisini ənənəvi, ikincisini təşəbbüskar və sonuncusunu da professional şirkətlər şəklində də təsnifləyir bilərik. Burada törəmə şirkətin ana şirkətdən muxtariyyətini müəyyənləşdirən dörd əsas kateqoriya mövcuddur:<sup>160</sup>

- Törəmə şirkətin ölkə daxilində və xaricində yeni investisiya, birləşmə və satın alma kimi mövzularda qərar prosesinə qatılma imkanları;

- Yuxarıdakı şərtə bağlı olaraq, törəmə şirkətin, şirkətlər arası (ana şirkət-törəmə şirkət, törəmə şirkət-törəmə şirkət arası) mənfəət transferlərində söz sahibi olması;

- R&D, standart, keyfiyyət kimi stratejik mövzularda və şirkətin vizyon və misyonun yaranmasında söz sahibi olma;

- Məşğulluq strategiyalarında (xüsusilə, yuxarı səviyyəli idarəçilər baxımından) müəyyənədi bir rola sahib olma.

Yuxarıda sözü edilən, qərar və idarə mexanizmlərinə çalışanların qatılmaması önəmli bir bəşəri kapital itkisi təsirinə

---

<sup>159</sup> Alpar, Ongun, (1985), op.cit., səh. 89.

<sup>160</sup> Ayşe Buğra, **Devlet ve İşadamları**, 2-ci nəşr, İstanbul, İletişim Yayınları, 1997, səh. 243. Kitabdakı milli firmalar üçün aparılan ayırıldıan hərəkət edilmişdir.

(yaradıcı qabiliyyət və bacarıq kapasitəsinin ölgün qalması kimi) səbəb olmaqdadır.

Barlett və Ghoshal çoxmillətli şirkətlərin, beynəlxalq əlavə dəyər fəaliyyət şəbəkəsini idarə etmələrinin təməli olduğunu irəli sürdükləri üç açar fenomen üzərində durmaqdadırlar:<sup>161</sup>

- Qlobal Miqyas. Beynəlxalq inteqrasiyanın gətirdiyi miqyas və əhatə iqtisadiyyatlarının avantajlarından yararlanmaq;

- Lokal Miqyas. Fərqli ölkələrdəki istehlakçı ehtiyaclarını dəyərləndirmək, yerli istehsalı buna uyğun hala gətirmək və bunu qarşılaya biləcək təklifi təmin etmək;

- Öyrənmə Miqyası. Qlobal və lokal bazarlarda toplanılan təcrübə ilə bir bütün olaraq firmanın qaynaq bazasını gücləndirmək.

Barlett və Ghoshal, iqtisadi müvəffəqiyyət üçün bu üç miqyas arasında, fərqli sektorlara və fərqli mal sahələrinə görə təbiəti dəyişən bir tarazlıq qurulması lüzumluluğunu irəli sürməkdədirlər.

1990-cı illərdə çoxmillətli şirkət məfhumu yerinə, bu şirkətlərin daha irəli mərhələsi olan, millət-ötəsi, transmilli və ya qlobal şirkət məfhumu istifadə edilməyə başlanmışdır. Dünya iqtisadiyyatındakı qloballaşma ilə bərabər çoxmillətli şirkətlər qlobal bir xüsusiyyət qazanmaya başlamışdır. Çoxmillətli şirkətlərin, kapitalının birdən çox ölkənin təşəbbüskarlarına aid ola bilməsi, eyni anda birdən çox milli/regional bazara xitab edə bilməsi və investorlarının dünyanın müxtəlif bölgələrinə yayılması kimi xüsusiyyətlərindən dolayı dünya iqtisadiyyatında önəmli bir dəyişim vasitəsi olaraq funksiya yerinə yetirdikləri bilinməkdədir. Qlobal şirkətlər isə, çoxmillətli şirkətlərdən əlavə bəzi xüsusiyyətlərə sahibdirlər. Bunların ən önəmli si, qlobal şirkətlərdə kapitalın milli mənsubiyyətinin əhəmiy-

---

<sup>161</sup> Paul Hirst, Grahame Thompson, **Küreselleşme Sorgulanıyor**, 3-cü nəşr, Ankara, Dost Kitabevi Yayınları, 2003, səh. 90.

yətini itirməsi, buna rəğmən bu şirkətlərin dünya miqyasında özlərinə xas qurum mədəniyyətlərinin ön plana çıxmasıdır.<sup>162</sup> Günümüzə çoxmillətli şirkətlərin böyük bir qismi fəaliyyətlərini dünya miqyasında təşkilatlandırmaqda, qlobal bazarlardakı fürsətlərdən yararlanmağa bilmək üçün transformasiya olmaqda və hər hansı bir ölkə ilə orqanik əlaqələrini kəsməkdədir. Məsələn, “Nestle” bir çoxmillətli şirkətin qlobal hala gəlməsinə misal olaraq göstərilə bilər. “Nestle”nin mərkəzi İsveçrənin Vevey şəhəridir. Fəqət şirkətin fəaliyyəti hər gün bütün dünyada davam etməkdədir. Yüzlərcə növ mala sahib olan “Nestle”nin 71 ölkədə 494 fabriki və 210.000 çalışanı mövcuddur. Satışların və mənfəət gəlirlərinin 40%-i Avropadan, 35%-i Cənubi və Şimali Amerikadan və 20%-i digər bölgələrdən təmin edilməkdədir.<sup>163</sup> Yenə, başqa bir İsveçrə firması olan və əcza sektorunda fəaliyyət göstərən Roche Groupun varlıqlarının 87%-i və satışlarının da 98%-i ölkə xaricindədir.

Dörd qitədən 10 qlobal idarəçinin orta q təsnifatlarına görə qlobal şirkətlər aşağıdakı üç ümumi xüsusiyyətə sahib olmalıdırlar:<sup>164</sup>

1. Qlobal şirkət ola bilmək üçün dünya miqyasını diqqətə alan bir emalat, lojistik, marketinq, mal və R&D planını əhatə edən qlobal bir strategiya mövcud olmalıdır. Qlobal şirkətlər bütün bu fəaliyyətlərini holistik bir yaxınlaşma ilə sərhəd tanımadan sürdürürlər.

2. Qlobal bir şirkət, lokal müştərilərin ehtiyaclarını mükəmməl bir şəkildə qarşılıya biləcək olduqca həssas bir dağıdım sisteminə sahib olmalıdır. Qlobal şirkətlərin təməl bir dəyər,

---

<sup>162</sup> Numan Kurtulmuş, **Sanayi Ötesi Dönüşüm**, İz Yayıncılık, İstanbul, 1996, səh. 116.

<sup>163</sup> Certo, *op.cit.*, səh. 99-100.

<sup>164</sup> Bahadır Akın, “21. Yüzyılın Eşğində Küreselleşmə və Küresel İşletmeler”, [http://www.bilgiyonetimi.org/cm/pages/mkl\\_gos.php?nt=262](http://www.bilgiyonetimi.org/cm/pages/mkl_gos.php?nt=262), (07 may 2005).



prinsip və iş sistemi yığınınə sahib olmaları və bunları fəaliyyət göstərdikləri bölgələrə eynən daşımaları lazımdır.

3. Qlobal şirkətlər öz qlobal planlarıyla lokal həssaslıqlar arasında tarazlıq qurmalıdırlar. Lokal ehtiyacların qarşılana bilməsi üçün təşkilati güc maksimum diqqətlə istifadə edilir-kən, qlobal sistemin əsas bütüncül hədəfləri gözdən qaçırılma-malıdır. Sözü gedən tarazlığın təmin edilməsi qlobal bir şirkə-tin ən önəmli problemidir. Bu səbəblə qlobal şirkətlərin asan-lıqla anlaşıla bilən bir fəlsəfəsinin mövcud olması və bütün ça-lışanların bu prinsiplərin həyata keçirilə biləcəyinə inandırıl-ması lazımdır.

Bundan sonra kitabda, UNCTAD-ın etdiyi kimi, qlobal are-nada fəaliyyət göstərən və B XKİ-nı gerçəkləşdirən şirkətlərdən bəhs edilirkən, çoxmillətli şirkətləri də əhatə edən transmilli-qlobal (TNC) şirkət terminindən istifadə ediləcəkdir.

Qlobal iqtisadiyyatda nəhəng şirkətlərin hökm sürdükləri və bu durumun önümüzdəki dövəmdə də davam edəcəyi gö-rüşü şübhəlidir. Çünki günümüzdəki bilgi və kommunikasiya texnologiyalarındakı sürətli inkişaf nəticəsində müştəri tərcih-lərinin dəyişməsi, qlobal malların meydana gəlməsi, nəqliy-yat, bilginin işlənməsi sahəsindəki irəliləmələr qlobal iş im-kanlarını artırmış və yaxın zamana qədər müvəffəqiyyətli gö-rünən nəhəng şirkətləri ətalətli quruluşlarını tərk etməyə məc-bur etmişdir. Naisbitt tərəfindən "Qlobal Paradoks" olaraq adlandırılan bu duruma görə, dünya iqtisadiyyatı böyüdükcə ən kiçik oyunçuların gücü artacaqdır. Yəni, qlobal iqtisadiyya-tın dinamik faktoru kiçik və orta böyüklükdəki təşəbbüslər olacaqdır. Naisbittə görə, bilgi və kommunikasiya texnologi-yaları böyük qlobal iqtisadiyyatı yaradan və eyni zamanda parçalarını kiçildib gücləndirən lokomotiv gücdür.<sup>165</sup>

---

<sup>165</sup> John Naisbitt, **Küresel Paradoks**, Tərcümə edən: Sinem Gül, Sabah Yayınları, İstanbul, 1994, səh. 37 və sonrası.

Növbəti səhifələrdəki tablo 3-də müxtəlif ölkələrdəki investisiya iqlimi ilə bağlı xüsusi nəşrlər çıxaran başlıca qurum və quruluşlar və istifadə etdikləri metodlar verilmişdir. Bunların yanında investisiya iqliminə dolaylı olaraq təsir göstərən amillərlə bağlı müxtəlif nəşrlər də mövcuddur (Beynəlxalq Şəffaflıq Təşkilatının - **International Transparency Organization** - hər il müxtəlif spesifik mövzularda - investisiya, səhiyyə və s. kimi nəşrləri nümunə göstərilə bilər).

Tablo 4-də Dünya Bankı tərəfindən ölkələrdəki iş görmə iqlimi ilə bağlı hər il nəşr edilən raportun Azərbaycan üzrə 2005-ci il göstəriciləri verilmişdir. Göründüyü kimi ölkəmiz 98-ci sırada yer almaqla olduqca yetərsiz performans göstərmişdir.

<b>Tablo 3. İnvestisiya iqlimi, biznes şəraiti və rəqabət gücü ilə bağlı indekslər</b>				
<b>Nəşr Adı</b>	<b>Nəşr edən quruluş</b>	<b>Ölkə sayı</b>	<b>Tətbiq edilən metod - istifadə edilən qaynaq</b>	<b>İstifadə edilən verilər</b>
Dünya Rəqabət İlliyi (World Competitiveness Yearbook-WCY)	Institute for Management Development	49	Beynəlxalq quruluşların məlumat qaynaqları və şirkət idarəçilərinə anket tətbiqi	Beynəlxalq ticarət və investisiya, büdcə-vergi sistemi, təhsil, məhsuldarlıq, infrastruktur keyfiyyəti, institusional çərçivə, əmək-rəqabət-kapital bazarı tənzimləmələri, şirkət idarəsi praktikaları
Qlobal Rəqabət Raporu (Global Competitiveness Report-GCR)	World Economic Forum	80	Anket tətbiqi və iqtisadi-sosial göstəricilər	Kredit əldə etmə, hüquq tənzimləmələri, rüsvət, ölkə daxili rəqabət, əmək münasibələri, institusional idarə, çevrə siyasətləri, iqtisadi performans, beynəlxalq ticarət və investisiyalar, büdcə-vergi sistemi, təhsil, texnolojik icadlar, bilgi-kommunikasiya texnologiyası
İqtisadi Sərbəstlik İndeksi (Index of Economic Freedom-IEF)	The Heritage Foundation və The Wall Street Journal	161	Müxtəlif dövlət və özəl qaynaqlardan yararlanaraq yapılan müntəxəssis dəyərləndirmələri	Ticarət siyasəti, finansal yüklər, dövlət müdaxilələri, pul siyasəti, xarici investisiyalar, bank-finans, əmək haqqı-qiyət, mülkiyyət haqları, firmalarla bağlı tənzimləmələr və qeyri-formal iqtisadiyyat

<b>Tablo 3. İnvestisiya iqlimi, biznes şəraiti və rəqabət gücü ilə bağlı indekslər (ardı)</b>				
<b>Nəşr Adı</b>	<b>Nəşr edən quruluş</b>	<b>Ölkə sayı</b>	<b>Tətbiq edilən metod - istifadə edilən qaynaq</b>	<b>İstifadə edilən verilər</b>
Xarici İnvestisiya Güven İndeksi (FDI Confidence Index-FDI-CI)	A. T. Kearney	60	1000 ədəd qlobal şirkət idarəçisinin dəyərləndirmələri	Sadəəcə toplulaşdırılmış indeks nəşr edilməkdədir
İş Görmə Mühiti (Doing Business-DB)	The World Bank Group	155	Kiçik-orta miqyaslı virtual yerli bir firma əsas alınmaqdadır. Mövcud qanun və tənzimləmələrin dəyərləndirilməsi, dövlət vəzifəliəri, advokat, konsultant, digər professional idarəçilərin görüşləri	Firma təsisi (starting a business), lisans və izin alınması (dealing with licenses), işə alma və işdən çıxartma (hiring and firing), əmlak alımı və qeydiyyatı (registering property), kredit təmini (getting credit), investorun müdafiəsi (protecting investors), vergi ödəmə (paying taxes), xarici ticarət (trading across borders), ticarət sözləşməsi qorunması (enforcing contracts), firmanın bağlanması/fflasla bağlı proseduralar (closing a business), istifadə edilən zaman və qarşılaşlan məsərəflər

<b>Tablo 3. İnvestisiya iqlimi, biznes şəraiti və rəqəbat gücü ilə bağlı indekslər (ardı)</b>				
<b>Nəşr Adı</b>	<b>Nəşr edən quruluş</b>	<b>Ölkə sayı</b>	<b>Tətbiq edilən metod - istifadə edilən qaynaq</b>	<b>İstifadə edilən verilər</b>
Xarici Kapital İnvestisiyası Potensial İndeksi (FDI Potential Index-FDI-POT-I)	UNCTAD	140	Ölkələrin iqtisadi və struktural göstəricilərindən istifadə edilməkdədir	Adam başına düşən milli gəlir, telekommunikasiya infrastruktururu, adam başına kommersial enerji istifadəsi, R&D xərclərinin milli gəlirə nisbəti, ali təhsildəki tələbələrin toplam əhaliyə nisbəti, ölkə riski, təbii sərvət ixracatının dünya toplamı içindəki payı, avtomobil və elektronika idxalatının dünya toplamı içindəki payı, xidmət ixracatının dünya toplamı içindəki payı, birbaşa xarici kapital ehtiyatının dünya toplamı içindəki payı
<b>Mənbə:</b> Zafer Yüksələr, "Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve İş/Yatırım Ortamı İlişkisi", <b>Türkiye Ekonomi Kurumu</b> , <a href="http://www.tek.org.tr">www.tek.org.tr</a> , (16 yanvar 2006).				

**Tablo 4. Azərbaycanın iş görmə mühiti indeksindəki ümumi sıralaması (2005)**

	Sıralama Dərəcəsi	Ən Yaxşı Performans	Ən Pis Performans
<b>İş görmə iqlimi (ümumi)</b>	98	Yeni Zelandiya	Konqo Demokratik Respublikası
Firma təsisi	96	Kanada	Anqola
Lisenzia və izin alınması	139	Palau	Tanzaniya
İşə alma və işdən çıxartma	81	Palau	Burkina-Faso
Əmlak alımı və qeydiyyatı	51	Yeni Zelandiya	Nigeriya
Kredit təmini	43	B. Krallıq	Kamboca
İnvestorun müdafiəsi	109	Yeni Zelandiya	Əfqanıstan
Vergi ödəmə	110	Maldivlər	Belarusiya
Xarici ticarət	140	Danimarka	İraq
Ticari sözləşmə qoruması	44	Norveç	Timor-Leste
Firmanın bağlanması/iflasla bağlı proseduralar	57	Yaponiya	West Bank və Gaza

**Mənbə:** "Azerbaijan", **The World Bank Group**,  
<http://www.doingbusiness.org/ExploreEconomies/Default.aspx?economyid=14>, (27 fevral 2006).

## 2.4. Birbaşa xarici kapital investisiyalarında başlıca meyllər

Xarici investisiyalar xüsusilə, 1980-lərin sonunda yaşanan borc böhranından sonra daha hərarətlə müzakirə edilməyə başlanmışdır. Yetərli yığım, texnologiya və beynəlxalq ticarətdə keçərli sərbəst dönərli valyuta (**convertible**) vahidinə sahib olmayan ölkələr, getdikcə daha çox xarici qaynaqlara ehtiyac duymuşlardır.<sup>166</sup> İnkişaf etməkdə olan ölkələrə daha güvənli qaynaq transferi arayışı, birbaşa xarici investisiyaların dəstəklənməsi nöqtəsində bir fikir birliyinə səbəb olmuşdur. 1999-cu il etibarilə IMF üzvü 186 ölkədən 144-ündə hələ də maliyyə kapitalı kontrolu tətbiq edilməsinə baxmayaraq, inkişaf etməkdə olan ölkələrin iqtisadi inkişaflarını təmin edəcək proaktiv investisiyaları (BXKI) artırmaq üçün gələcəkdə getdikcə daha çox birbaşa xarici kapital rejimlərini liberallaşdıracaqları gözlənilə bilər.

Həm inkişaf etmiş ölkələr, həm beynəlxalq rəsmi qurumlar tərəfindən təşviq edilən birbaşa xarici investisiyalar, 1990-cı illərin əvvəllərindən başlayaraq sürətlə artmaya başlamışdır. Bu sayədə birbaşa xarici investisiyalar 1990-ların başlarında 100 milyard \$-lı səviyyələrdən (1991-ci ildə 156 milyard \$), 1995-ci ildə 331 milyard \$-a yüksəlmişdir. Birbaşa xarici investisiyaların dünya toplamı, 1996-cı ildə 385, 1999-cu ildə 1.087, 2000-ci ildə 1.388, 2001-ci ildə 818 və nəhayət 2003-cü ildə də 560 milyard \$-a çatmışdır. Burada maraqlı olan 1997-ci ilin iyul-avqust aylarında baş göstərən regional finansal böhran, birbaşa xarici investisiyalar baxımından növbəti il üçün daha çox neqativ proqnozların səslənməsinə səbəb olmuşdur. Fəqət bu proqnoz özünü doğrultmamışdır. Ayrıca 2000-ci illə müqə-

---

<sup>166</sup> "Yabancı Sermaye Nedir?", <http://www.netbul.com/superstar/ozeldosyalar/ekonomi/ekodosya/yabanci.asp>, (21 fevral 2004).

yisədə, birbaşa xarici kapital daxilolmalarında 2001, 2002 və 2003-cü illərdə kəskin bir azalma müşahidə edilmişdir. Burada ABŞ-da baş verən 11 sentyabr terror aksiyalarının (2001-ci il) təsirli olduğu söylənə bilər. Bu hadisə birbaşa xarici kapitalın çox önəm verdiyi stabilizasiya problemini qlobal miqyasda aktuallaşdırırkən, digər tərəfdən neft və hərbi (xüsusilə, aviasiya və silah sənayeləri) sənayesinə B XKİ girişlərinin artması bilgi və kommunikasiya sektorundakı investisiyalara neqativ yöndə təsir göstərmişdir. Qeyd edilməlidir ki, 1999 və 2000-ci illərdə B XKİ-nin 1 trilyon \$-ı aşmasında ən böyük pay, birbaşa və dolaylı olaraq, məhz bu sektora aiddir. Tablo 5-də 2003-cü ildə ən çox B XKİ çəkən və ixrac edən ölkələr görülməkdədir.

**Tablo 5. 2003-cü ildə dünyada ən çox B XKİ  
idxal və ixrac edən 10 ölkə (milyon \$)**

	Ölkələr (idxallar)	Miqdar	Ölkələr (ixraclar)	Miqdar
1	Lüksemburq	87.557	ABŞ	151.884
2	Çin	53.505	Lüksemburq	95.991
3	Fransa	46.981	Fransa	57.279
4	ABŞ	29.772	Birləşmiş Krallıq	55.093
5	Belçika	29.484	Belçika	36.646
6	İspaniya	25.625	Hollandiya	36.092
7	İrlandiya	25.497	Yaponiya	28.800
8	Hollandiya	19.674	İspaniya	23.373
9	İtaliya	16.421	Kanada	21.542
10	Birləşmiş Krallıq	14.515	İsveç	17.375

**Mənbə:** Tablo World Investment Report 2004, The Shift Towards Services, UNCTAD, New York and Geneva məlumatları əsasında hazırlanmışdır.

Yuxarıdakı tablodan görüldüyü kimi, ABŞ dünyanın ən böyük birbaşa xarici kapital investorudur. Daxilolma və çıxışlar birlikdə dəyərləndirildiyində, bu ölkənin xalis birbaşa xarici kapital hesabının neqativ olduğu görünməkdədir. Öz öl-



kəsini tərک edib bir başqa ölkəyə gedən birbaşa xarici investisiyalar içərisində ABŞ-a 152, Lüksemburq 96, Fransaya 57 milyard \$ pay düşməkdədir. Tablodə maraqlı olan iki kiçik ölkənin - Belçika və Lüksemburq - hər iki sahədə də ilk beşə girməyi bacarmasıdır.

2003-cü ildə ən çox birbaşa xarici kapitala ev sahibliyi edən ilk 10 ölkə içərisində ilk sıranı 88 milyard \$-lıq xarici kapital çəkməsi ilə Lüksemburq almışdır. 2002-ci ildə 20 milyard \$-lıq ÜDM ilə dünyada 69-cu sırada olan bu ölkənin birbaşa xarici kapital/ÜDM nisbəti 630% olmuşdur.<sup>167</sup> Ən çox xarici kapital investisiyası ixrac edən 10 ölkə arasında yer almayan Çin Xalq Respublikası, xarici kapitala ev sahibliyində 54 milyard \$-la ikinci sırada yer almışdır. 2003-ci ildə dünyada toplam 560 milyard \$ olan birbaşa xarici kapital girişlərinin 1/5-indən çoxu (21%, 117 milyard \$), dünya ÜDM-sinin təqribən 1%-inə sahib Belçika-Lüksemburq ikilisinə getmişdir.

Qeyd edək ki, 2001-2003-cü illəri əhatə edən B XKİ girişləri performans indeksində ilk 10 sırada Belçika və Lüksemburq, Bruney-Darussalam, Azərbaycan, İrlandiya, Anqola, Sinqapur, Qambiya, Qazaxıstan, Honq-Konq (Çin) və Estoniya yer almışdır.<sup>168</sup> Buradakı ölkələrin əksəriyyəti (Azərbaycan, Anqola, Qambiya və s.), yüksək miqdarda birbaşa xarici investisiya çəkdiyi üçün deyil, çox kiçik ÜDM həcminə və az əhali sayına sahib olduqları üçün sıralamada yer almışlardır. Digərləri isə (Belçika və Lüksemburq, İrlandiya, Sinqapur və Honq-Konq), ilk 10-a girməsini, nisbətən böyük ÜDM həcminə baxmayaraq, az əhali sayına və yüksək miqdarda birbaşa xarici investisiya girişinə sahib olmasına borcludurlar.

---

<sup>167</sup> "World Development Indicators - 2002", UNCTAD, [www.unctad.org](http://www.unctad.org), (27 mart 2004).

<sup>168</sup> **World Investment Report 2004, The Shift Towards Services**, UNCTAD, New York and Geneva, səh. 14.

2000-2002 dönməni əhatə edən, ölkə iqtisadiyyatının inkişaf səviyyəsi və investisiya mühiti ilə bilavasitə əlaqəli olan 12 kriteriyanın dərəcələndirilməsi ilə əldə edilən birbaşa xarici kapital investisiya daxilolmaları potensial indeksində isə, ilk on sırada ABŞ, Norveç, B. Krallıq, Sinqapur, Kanada, Belçika-Lüksemburq, İrlandiya, Qatar, Almaniya və İsveç yer almıdadır.<sup>169</sup> Göründüyü kimi, performans indeksində ilk 10 sırada yer alan ölkələrdən sadəcə Belçika, Lüksemburq, Sinqapur və İrlandiya kimi yüksək gəlirli ölkələr potensial indeksində də özlərinə yer tapa bilmişdir.

1990-ların başından bu yana 140 ölkənin birbaşa investisiya çəkmə potensialındakı dəyişmənin illik olaraq izləmə bildiyi bu indeksdə ən böyük sıçramanı AB-yə yeni üzv olan ölkələrin etdikləri görünməkdədir. Belə ki, 1990-ların başında indeks sıralaması baxımından Macarıstan 63-cü, Çexiya 58-ci, Slovakiya 62-ci və Polşa 59-cu sırada ikən, 1995 sonrasında müzakirələrin başlaması ilə, bu ölkələrin indeks dəyərləri sürətlə yüksəlməyə başlamış və 2001-ci ildə Macarıstan 41-ci, Çexiya 37-ci, Slovakiya 48-ci və Polşa da 43-cü sıraya yüksəlmişdir. Potensialdakı bu artışı, eyni zamanda gerçəkləşən rəqəmlərdə də izləmək mümkündür. Belə ki, üzvlük müzakirələrinin başlamasıyla bu ölkələrin aldığı birbaşa xarici investisiya miqdarında 4-10 qat bir artış gerçəkləşmişdir. Keçdiyimiz illərdə bu ölkələrə gedən ortalama illik xarici investisiya miqdarı 3-10 milyard \$ arasında dəyişmişdir. Son illərdəki azalmaya rəğmən, bu ölkələrdən hazırda ən yaxşı performansı göstərənlərdən birisi Çexiyadır. Bu ölkənin 2002-ci ildə aldığı birbaşa investisiya 9.2 milyard \$-a varmışdır. Yenə Polşanın eyni il çəkdiyi birbaşa xarici investisiya miqdarı 4.1 milyard \$-dır. Macarıstanda

---

<sup>169</sup> Ibid., səh. 15.

isə, qısa zamanda 23 milyard \$-lıq xarici investisiya ehtiyatı yaranmışdır.<sup>170</sup>

UNCTAD-ın Dünya İnvestisiya Raportlarına görə, son illərdə çox önəmli üç inkişaf meyli özünü büruzə verməkdədir:

1) Sərhəd-ötəsi birləşmələrin və satın almaların (**Merger and Acquisitions - M&As**) gedərək artması. Tablo 6-dan göründüyü kimi, M&As gedərək nəhəng həcmələrə varmaqdadır. Belə ki, bu həcm 1996-2000 dönəmində üç trilyon \$ səviyyəsinə yaxınlaşmışdır. Bu durum xarici kapitalın ölkəyə girərkən yeni investisiya yaratmaqdan çox, var olan investisiyaları satın alma və ya birləşmə yoluna getdiyini göstərməkdədir.

1997-ci il etibarilə gerçəkləşən birbaşa xarici kapital investisiyaları içərisində dəyəri 1 milyard \$-ı keçən 64 ədəd birləşmə və satın alma əməliyyatı yer alırkən, 2000-ci ildə bu rəqəm 175-ə yüksəlmişdir (2003-də bu rəqəm 56 olmuşdur). Yəni 1997-ci ildə sözü gedən investisiyaların dəyəri 129.2 milyard \$-a yaxın ikən, 2000-də bu rəqəm 866 milyard \$-a çıxmışdır. Tablo 6-da göründüyü kimi, M&A fəaliyyətləri 1987-2003 dönəmində 5.2 trilyon \$-ı aşmışdır.

Xidmətlər sektorundakı M&A satışları son illərdə getdikcə ticarət, kommunikasiya, transport, depolama, finans, biznes xidmətləri, sosial və fərdi xidmət fəaliyyətləri kimi sahələrdə cəmləşməkdədir.<sup>171</sup>

2001-ci ildən sonra M&A fəaliyyətlərində durğunluq yaşanmışdır. 11 sentyabr terror hadisələri və davamındakı İraq müharibəsi şirkətlərə mənfi təsir göstərmişdir. Ayrıca, nəhəng (**mega**) birləşmələrdə şirkətlərin dəyərlərinin düşməsi də bir faktor olmuşdur.

---

<sup>170</sup> Erhan Aslanoğlu, "Doğrudan Yabancı Yatırımlar Artacak Mı?", 01 mart 2004, [www.ntvmsnbc.com.tr](http://www.ntvmsnbc.com.tr), (01 mart 2004).

<sup>171</sup> **World Investment Report 2004, The Shift Towards Services**, op.cit., səh. 420.

**Tablo 6. Dönəmlər etibarı ilə sərhəd-ötəsi  
M&As satışları (milyon \$)**

	1987- 1990	1991- 1995	1996- 2000	2001- 2003	1987- 2003
<b>Dünya</b>	<b>481.096</b>	<b>556.761</b>	<b>2.973.379</b>	<b>1.260.736</b>	<b>5.271.973</b>
İnkişaf Etmis Ölkələr	455.080	484.599	2.598.441	1.044.371	4.582.490
İnkişaf Etməkdə Olan Ölkələr	25.705	59.772	330.034	172.475	587.985
Mərkəzi və Şərqi Avropa	312	12.260	42.078	43.889	98.539
<b>Xidmətlər sektorunun payı (%)</b>					
<b>Dünya</b>	<b>37.0</b>	<b>46.2</b>	<b>63.0</b>	<b>59.3</b>	<b>58.0</b>
İnkişaf Etmis Ölkələr	35.6	44.3	62.3	59.4	57.1
İnkişaf Etməkdə Olan Ölkələr	61.7	61.5	67.1	59.5	64.1
Mərkəzi və Şərqi Avropa	19.6	46.0	72.7	56.1	61.8

**Mənbə:** World Investment Report 2004, The Shift Towards Services,  
UNCTAD, New York and Geneva, səh. 333.

Şirkətləri bu praktikaya yönəldən səbəblər arasında ticarətin, investisiyaların və kapital hərəkətlərinin sərbəstləşdirilməsinə paralel olaraq bazarların açılması, bəzi sektorlarda məhdudiyətlərin tamamilən ortadan qaldırılması və ya azaldılma-

sı, qloballaşma meylləri və texnoloji dəyişikliklərin doğurduğu yoğun rəqabətçi təzyiqlər sayıla bilər.<sup>172</sup>

İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə M&A fəaliyyətləri olduqca aşağı səviyyədədir. Məsələn, 2002-ci ildə, ABŞ-da "Phizer" in "Pharmacia" nı satın almasıyla tək bir əməliyyatda 61.3 milyard \$-lıq bir fəaliyyət gerçəkləşmişdir. Bunun ən önəmli səbəbi, inkişaf etməkdə olan ölkələrdə şirkətlərin əksəriyyətinin ailə quruluşuna söykənən idarəetmə şəkliidir. Ayrıca ortaqlıq görüşmələrinin müvəffəqiyyətsizliklə nəticələnməsinin başqa bir səbəbi də, tərəflərin dəyər/qiymət mövzusunda anlaşı bilməmələridir. Belə ki, ailə şirkətləri çox vaxt professional konsultasiya xidmətlərinə soyuq baxdıqları üçün, hissələrinə real dəyərindən artıq qiymət biçməkdədirlər ki, bu da bütün uzlaşma səylərinə neqativ təsir göstərməkdədir.

2) Raportlarda izlənen ikinci önəmli meyl - 1989-1991 dönəmində inkişaf etməkdə olan ölkələrin birbaşa xarici investisiya daxilolmalarından aldıkları pay 19.1% ikən, bu payın 2001-2003 dönəmində 29.4%-ə yüksəlməsinə baxmayaraq<sup>173</sup> - illər etibarilə birbaşa xarici investisiyaların regional bölgüsünün gedərək inkişaf etməkdə olan ölkələrin əleyhinə pozulmasıdır. Bu durum Tablo 7, 8 və 9-da açıqca görünməkdədir.

---

<sup>172</sup> **2001 Yılı Raporu**, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Yabancı Kapital Genel Müdürlüğü, 2002, səh. 9.

<sup>173</sup> Yükseler, loc.cit.

**Tablo 7. 1990-1997-ci illərdə dünyada birbaşa xarici kapital investisiyalarının regional bölgüsü (milyard \$)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
İnkişaf Etmiş Ölkələr	164	109	105	133	145	203	220	271
İnkişaf Etməkdə Olan Ölkələr	37	44	59	82	106	113	152	187
Mərkəzi və Şərqi Avropa Ölkələri	1	3	4	7	6	14	13	19
<b>Toplam</b>	<b>202</b>	<b>156</b>	<b>169</b>	<b>222</b>	<b>257</b>	<b>331</b>	<b>385</b>	<b>478</b>

**Mənbə:** Fulya Bayraktar, **Dünyada və Türkiyə'de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları**, Ankara, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. Araştırma Müdürlüğü, 2003, səh. 21.

Tablolardan göründüyü kimi, 1990-1997 dönəmində B XKİ həm miqdar, həm də nisbət yönündən inkişaf etməkdə olan ölkələr (İEOÖ) lehinə dağılım sərgiləmişdir. Belə ki, 1990-cı ildə dünya miqyasında toplam B XKİ-nin sadəcə 19%-ini ala bilən bu ölkələr qrupu, 1997-ci ilə gəlindəyində bu payı 43%-ə çıxara bilmişlərdir.

<b>Tablo 8. 1998-2003-cü illərdə dünyada birbaşa xarici kapital investisiya daxilolmalarının regional bölgüsü* (Milyon \$)</b>						
	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Dünya	690.905	1.086.75	1.387.953	817.574	678.751	559.576
İnkişaf Etmiş Ölkələr	472.545	828.352	1.107.987	571.483	489.907	366.573
Qərbi Avropa Ölkələri	263.016	500.045	697.436	368.828	380.245	310.234
Avropa Birliyi Ölkələri	249.931	479.372	671.417	357.441	374.000	295.154
Digər Qərbi Avropa Ölkələri	13.086	20.673	26.019	11.387	6.245	15.080
Şimali Amerika Ölkələri	197.243	308.119	380.798	186.948	83.900	36.352
Digər İnkişaf Etmiş Ölkələr	12.286	20.188	29.752	15.707	25.761	19.986
Az İnkişaf Etmiş Ölkələr	4.541	5.675	3.802	6.454	5.763	7.356
Neft İxrac Edən Ölkələr	13.852	5.453	2.170	8.212	8.636	10.937
İnkişaf Etməkdə Olan Ölkələr	194.055	231.880	252.459	219.721	157.612	172.033
Afrika Ölkələri	9.114	11.590	8.728	19.616	11.780	15.033
Şimali Afrika Ölkələri	2.904	3.032	2.918	5.490	3.631	5.784
Digər Afrika Ölkələri	6.209	8.558	5.810	14.126	8.149	9.250

<b>Tablo 8. 1998-2003-cü illərdə dünyada birbaşa xarici kapital investisiya daxilolmalarının regional bölgüsü* (Milyon \$), (ardı)</b>										
Latın Amerika və Karib Ölkələri	82.491	107.406	97.537	88.139	51.358	49.722				
Cənubi Amerika Ölkələri	52.715	69.677	57.852	38.771	26.788	21.268				
Digər Latın Amerika və Karib Ölkələri	29.776	37.729	39.684	49.367	24.570	28.454				
Asiya və Sakit Okean Hövzəsi Ölkələri	102.449	112.884	146.195	111.966	94.474	107.278				
Asiya Ölkələri	102.209	112.588	146.067	111.854	94.383	107.120				
Qərbi Asiya Ölkələri	7.060	961	1.494	6.099	3.554	4.132				
Mərkəzi Asiya Ölkələri	3.013	2.511	1.890	3.527	4.503	6.073				
Azərbaycan	1.023	510	130	227	1.392	3.285				
Cənubi, Şərqi və Cənub-Şərqi Asiya	92.136	109.115	142.683	102.228	86.326	96.915				
Sakit Okean Hövzəsi Ölkələri	240	297	128	113	91	158				
Orta və Şərqi Avropa Ölkələri	24.305	26.518	27.508	26.371	31.232	20.970				
Bütün İnkişaf Etməkdə Olan Ölkələr	148.592	191.562	211.744	172.843	104.869	118.528				
<b>Mənbə:</b> World Investment Report 2004, UNCTAD, New York and Geneva, səh. 367-371. *Xarici investisiyaya ev sahibliyi edən bölgələr ( <b>Host Region</b> ) baxımından.										



Tablo 9-dan göründüyü kimi, 1998-ci ildən etibarən BXKİ-nda təkrar İEOÖ əleyhinə pozulma yaşanmışdır. 1998-ci ildə 32 faiz olan inkişaf etməkdə olan ölkələrin payı, iki il sonra 20 faizə qədər geriləmişdir. Fəqət 2001-ci ildə bu qrupun təkrar toparlanmağa başladığı görünməkdədir. İEOÖ-ə gedən bir-başə xarici kapitalın illər etibarilə belə ziqzaqlar cızması, bö-yük ölçüdə o ölkələrdəki siyasi, iqtisadi və hüquqi qeyri-mü-əyyənliklərlə əlaqədardır. Məsələn, önəmli miqdarda xarici kapital investisiyası çəkməyi bacarmış ölkələrdən olan Braziliya, Argentina, Meksika, Çin, Venesuela kimi ölkələrdə siyasi qeyri-müəyyənlik və rejim dəyişikliyi riski olduqca yüksəkdir. İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə BXKİ-nın azalmasına ayrıca, əsnək istehsal sisteminin yaygınlaşması, tam zamanlı istehsal texnikalarının istifadə edilməsi (sıfır ehtiyatla çalışma tərzi), keyfiyyətli iş gücü ilə yüksək texnologiyalı istehsalın daha rentabelli olması kimi amillər də təsir göstərmişdir. Dolayısıyla bu sahələrdə xarici investisiyalar sürətlə artarkən, 1980-ci ildə İEOÖ-ə gələn BXKİ-nın toplam içindəki payının 26% olmasında ağırlıqlı yerə sahib olan mədənçilik sektorundakı investisiyaların isə durağanlaşmasına səbəb olmuşdur.

**Tablo 9. Dünyada 1990-2003-cü illər arasında birbaşa xarici kapital daxilolmaları (bölgü, %)**

İllər	İnkişaf Etmiş Ölkələr	Diğər ölkələr
1990	81	19
1991	70	30
1992	62	38
1993	60	40
1994	56	44
1995	61	39
1996	57	43
1997	57	43
1998	68	32
1999	76	24
2000	80	20
2001	70	30
2002	72	28
2003	66	34

**Mənbə:** Fulya Bayraktar, **Dünyada və Türkiyə'de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları**, Ankara, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. Araştırma Müdürlüğü, 2003, səh. 21; **WIR 2003, FDI Policies for Development: National and International Perspectives, (Overview)**, UNCTAD, New York and Geneva, 2003, səh. 4 və **WIR 2004** məlumatlarına əsasən hazırlanmışdır.

Yuxarıdakı tablolardan da göründüyü kimi, regional bərabərsizliklər gedərək təkrar ciddi səviyyələrə varmaqdadır. Belə ki, 2003-cü ildə 172 milyard \$ civarında olan birbaşa xarici kapital investisiyaları girişləri, inkişaf etməkdə olan ölkələrdəki bütün yerli sabit kapital investisiyalarının kiçikliyi də diqqətə alındığında (1 trilyon \$ civarında) olduqca cüzi qalmaqdadır.

Aşağıdakı tablo 10-da seçilmiş illər etibarilə BXKİ daxilolmaların toplam ehtiyat həcmi (**inward stock**) bölgələr və se-

çilmiş ölkələr etibarilə verilmişdir. Tabloya görə, 2003-cü ilə qədər 8.2 trilyon \$ olan xarici investisiya girişləri həcmnin 5.7 trilyon \$-lıq qismi inkişaf etmiş ölkələrin payına düşməkdədir. Ölkə bazasında ələ aldığımızda ən yüksək ehtiyat həcminə sahib ölkələr ABŞ, Çin (Honq-Konq daxil), B. Krallıq və Almaniyadır. Çin sahib olduğu ucuz maliyyəti iş gücü və nəhəng daxili bazar üstünlüklərinin yanında xarici investitorlara endirimli mənfəət vergisi tətbiqi, imtiyazlı investisiya və ticarət siyasətlərinin tətbiq edildiyi sərbəst bölgələr praktikası və dəyərsiz milli pul vahidi (ixracatı stimullaşdırmaq üçün süni olaraq yüksək tutulan valyuta kursu) kimi səbəblərlə<sup>174</sup> inkişaf etməkdə olan ölkələr arasında ən yüksək birbaşa xarici investisiya girişləri ehtiyat həcminə sahibdir.

---

<sup>174</sup> Ibid.

Tablo 10. Seçilmiş illər etibarilə BXKİ daxilolmaları ehtiyatı* (milyon \$)									
	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2003**		
Dünya	692.7	972.2	1,950.3	2,992.1	6,089.9	7,371.6	8,245.1		
İnkişaf Etməmiş Ölkələr	390.7	569.7	1,399.5	2,035.8	4,011.7	5,049.8	5,701.6		
Qərbi Avropa Ölkələri	231.5	285.0	795.8	1,213.0	2,378.2	3,071.0	3,538.1		
Avropa Birliyi Ölkələri	216.3	267.1	748.3	1,136.0	2,257.7	2,899.8	3,335.5		
Belçika-Lüksemburq	7.3	18.4	58.4	113.0	195.2	238.3	335.3		
Fransa	25.9	36.7	86.8	191.4	259.8	386.5	433.5		
Almaniya	36.6	36.9	119.6	192.9	470.9	531.8	544.6		
İrlandiya	31.3	32.2	33.8	40.0	136.9	167.9	193.4		
İtaliya	8.9	19.0	58.0	63.5	113.0	126.5	173.6		
Hollandiya	19.2	24.9	68.7	116.1	241.3	316.5	336.1		
İspaniya	5.1	8.9	65.9	109.2	144.9	236.3	230.3		
B. Krallıq	63.0	64.0	203.9	199.8	438.6	568.3	672.0		
Digər Qərbi Avropa Ölkələri	15.2	17.9	47.5	77.0	120.5	171.2	202.7		

Tablo 10. Seçilmiş illər etibarilə BXKİ daxilolmaları ehtiyatı* (milyon \$), (ardı)										
	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2003**			
İsveçrə	8.5	10.1	34.3	57.1	86.8	125.1	153.7			
Şimali Amerika Ölkələri	137.2	249.3	507.8	658.8	1.427.1	1.726.3	1.829.7			
Kanada	54.2	64.7	112.9	123.3	212.8	221.2	275.8			
ABŞ	83.0	184.6	394.9	535.6	1.214.3	1.505.2	1.554.0			
Digər inkişaf etmiş Ölkələr	22.0	35.4	95.9	164.0	206.4	252.5	333.8			
Avstraliya	13.2	25.0	73.6	95.9	108.7	121.9	174.2			
Az inkişaf etmiş Ölkələr	4.1	5.8	8.9	16.5	37.5	49.5	56.8			
Nəft İxrac Eden Ölkələr	12.8	58.9	79.6	112.5	170.6	187.5	198.5			
Inkişaf Etməkdə Olan Ölkələr	302.0	402.5	548.0	916.7	1.939.9	2.093.6	2.280.2			
Afrika Ölkələri	32.0	33.8	50.9	77.3	140.9	149.9	167.1			
Şimali Afrika Ölkələri	4.3	8.2	16.9	26.3	37.4	47.8	55.5			
Digər Afrika Ölkələri	27.7	25.6	33.9	51.0	103.4	102.2	111.6			
Latın Amerika və Karib Ölkələri	50.4	80.1	116.9	200.1	512.5	581.9	647.7			

Tablo 10. Seçilmiş illər etibarilə BXXİ daxilolmaları ehtiyatı* (milyon \$), (ardı)									
	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2003**		
Cənubi Amerika Ölkələri	29.3	42.2	66.6	111.3	280.7	259.5	296.8		
Digər Latın Amerika və Karib Ölkələri	21.1	37.9	50.3	88.8	231.8	322.4	350.9		
Meksika	8.1	18.8	22.4	41.1	97.2	155.1	165.9		
Asiya və Sakit Okean Hövzəsi Ölkələri	219.5	288.5	380.2	639.3	1.286.6	1.361.7	1.465.4		
Asiya Ölkələri	218.3	287.3	378.0	636.5	1.283.1	1.358.0	1.461.5		
Qərbi Asiya Ölkələri	7.3	37.4	40.9	51.5	70.4	73.9	78.1		
Mərkəzi Asiya Ölkələri	--	--	--	4.0	17.0	24.9	31.0		
Azərbaycan	--	--	--	0.33	3.7	5.4	8.6		
Cənubi, Şərqi və Cənub-Şərqi Asiya	211.0	250.0	337.1	581.0	1.195.7	1.259.1	1.352.4		
Çin	1.1	6.1	20.7	134.9	348.3	448.0	501.5		
Honq-Konq	177.8	183.2	201.7	227.5	355.5	366.3	375.0		
Sakit Okean Hövzəsi Ölkələri	1.2	1.2	2.2	2.8	3.5	3.7	3.9		
Mərkəzi və Şərqi Avropa Ölkələri	--	0.05	2.8	39.6	138.3	228.2	263.3		

<b>Tablo 10. Seçilmiş illər etibarilə BXXİ daxilolmaları ehtiyatı* (milyon \$), (ardı)</b>							
	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2003**
Bütün İnkişaf Etməkdə Olan Ölkələr	300.9	396.4	527.3	781.8	1.591.6	1.645.6	1.778.7

**Mənbə: World Investment Report 2004, The Shift Towards Services, UNCTAD, New York and Geneva, səh. 376-380.**  
\*Xarici investisiyaya ev sahibliyi edən bölgələr (host region) baxımından.  
\*\*Təxmini dəyər.

Tablo 11-də BXKİ çıxışları ehtiyat həcmi (**outward stock**) bölgələr və seçilmiş ölkələr etibarilə verilmişdir. Göründüyü kimi, 2003-cü ildə 8.2 trilyon \$-lıq toplam çıxış ehtiyatının 7.3 trilyon \$-lıq qismi inkişaf etmiş ölkələrə aiddir. Ölkə bazasında ən böyük xarici investor ölkələr ABŞ, B. Krallıq, Fransa və Almaniyadır.



Tablo 11. Seçilmiş iller etibarilə BXKİ çıxışları ehtiyatı* (milyon \$)									
	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2003**		
Dünya	559.6	738.8	1.758.2	2.897.6	5.983.3	7.209.6	8.196.9		
İnkişaf Etməmiş Ölkələr	499.4	664.9	1.629.0	2.582.8	5.163.8	6.355.1	7.272.3		
Qərbi Avropa Ölkələri	237.7	330.6	874.1	1.463.3	3.238.8	3.831.4	4.422.0		
Avropa Birliyi Ölkələri	215.6	304.3	797.1	1.298.0	2.970.9	3.496.1	4.035.6		
Belçika-Lüksemburq	6.0	9.6	40.6	80.7	179.8	201.5	334.1		
Fransa	24.3	37.8	110.1	204.4	445.1	586.1	643.4		
Almaniya	43.1	59.9	148.5	258.1	483.9	619.9	622.5		
İtaliya	7.3	16.6	57.3	97.0	180.3	194.5	238.9		
Hollandiya	42.1	47.9	106.9	172.7	302.4	348.3	384.4		
İspaniya	1.9	4.5	15.7	36.2	159.9	225.2	207.5		
İsveç	3.6	10.8	50.7	73.1	123.2	144.4	189.3		
B. Krallıq	80.4	100.3	229.3	304.9	897.8	921.4	1.128.6		
Digər Qərbi Avropa Ölkələri	22.1	26.2	77.0	165.2	267.9	335.2	386.4		

Tablo 11. Seçilmiş illər etibarilə BXKİ çıxışları ehtiyatı* (milyon \$), (ardı)									
	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2003**		
İsveçrə	21.5	25.1	66.1	142.5	233.4	295.4	344.1		
Şimali Amerika Ölkələri	239.2	281.5	515.4	817.2	1.531.2	2.112.3	2.376.9		
Kanada	23.8	43.1	84.8	118.2	237.8	272.3	307.9		
ABŞ	215.4	238.4	430.5	699.0	1.293.4	1.840.0	2.069.0		
Digər İnkişaf Etməmiş Ölkələr	22.5	52.8	239.5	302.3	393.8	411.4	473.5		
Yaponiya	19.6	44.0	201.4	238.5	278.4	304.2	335.5		
Az İnkişaf Etməmiş Ölkələr	0.09	0.5	0.7	2.0	3.4	3.5	3.7		
Neft İxrac Eden Ölkələr	2.3	3.3	12.3	15.7	23.8	31.6	36.6		
İnkişaf Etməkdə Olan Ölkələr	60.2	74.0	128.6	308.6	793.3	796.5	858.7		
Afrika Ölkələri	6.9	11.0	20.9	32.9	45.6	38.1	39.5		
Şimali Afrika Ölkələri	0.5	0.9	1.5	1.5	3.0	3.5	3.6		
Digər Afrika Ölkələri	6.4	10.1	19.5	31.3	42.6	34.7	35.8		
Latin Amerika və Karib Ölkələri	46.9	50.9	58.8	86.3	155.5	174.0	183.8		

Tablo 11. Seçilmiş illər etibarilə BXKİ çıxışları ehtiyatı* (milyon \$), (ardı)										
	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2003**			
Cənubi Amerika Ölkələri	45.0	46.3	50.4	63.6	94.2	99.1	102.7			
Digər Latın Amerika və Karib Ölkələri	1.9	4.6	8.3	22.7	61.3	74.9	81.1			
Asiya və Sakit Okean Hövzəsi Ölkələri	6.5	12.1	48.9	189.5	592.3	584.4	635.4			
Asiya Ölkələri	6.4	12.0	48.8	189.1	591.8	583.8	634.8			
Qərbi Asiya Ölkələri	1.9	2.8	7.7	7.3	13.5	21.4	25.6			
Mərkəzi Asiya Ölkələri	--	--	--	--	0.6	1.5	1.7			
Azərbaycan	--	--	--	--	0.5	1.0	1.3			
Cənubi, Şərqi və Cənub-Şərqi Asiya Ölkələri	4.5	9.3	41.0	181.8	577.8	561.0	607.5			
Honq-Konq	0.1	2.3	11.9	78.8	388.4	309.4	336.1			
Sakit Okean Hövzəsi Ölkələri	0.01	0.04	0.09	0.4	0.4	0.6	0.6			
Mərkəzi və Şərqi Avropa Ölkələri	--	--	0.6	6.2	26.2	57.9	65.9			

Tablo 11. Seçilmiş illər etibarilə BXKİ çıxışları ehtiyatı* (milyon \$), (ardı)									
	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2003**		
Bütün İnkişaf Etməkdə Olan Ölkələr (Çin xaric)	60.2	73.8	126.	292.8	767.5	761.3	821.7		
<p><b>Mənbə: World Investment Report 2004, The Shift Towards Services, UNCTAD,</b>  New York and Geneva, səh. 382-385.</p> <p>*Xarici investisiya göndərən bölgələr (<b>home region</b>) baxımından.</p> <p>**Təxmini dəyər.</p>									

BXKİ-nin qeyri-bərabər regional bölgüsü bir çox baxımdan önəmli problemlər yaratmaqdadır. Bunlardan biri, xalqların gedərək bir-birinə bağlandığı qlobal bir sistemin ortaya çıxması və dünya əhalisinin böyük çoxluğunun zənginlikdən kənarlaşdırılması ilə birlikdə, dünyanın daha kəskin bir siyasi, ictimai, çevrəvi və dolayısıyla iqtisadi parçalanma təhlükəsi ilə qarşı-qarşıya qalmasıdır.<sup>175</sup> Bu yeni bir problem deyil, fəqət terror hadisələrinin gedərək qlobal səviyyəyə yayılması, konflikt və yoxsulluqdan qaçan qaçqın və köçkünlərin Avropa və ABŞ-ın sosial sferası üzərindəki təzyiqi, bu mövzunu Qərbi baxımından da önəmli hala gətirməkdədir. Ayrıca bu neqativ təsir, demokratiya və sərbəst bazarlar arasındakı tarazlığın qlobal miqyasda qurulmasını əngəlləməkdədir.

İkinci olaraq, bu ədalətsiz durumun davam etməsinin bilavasitə Qərbin öz mənfəətlərinə tərs düşdüünə dair sağlam iqtisadi iddialar mövcuddur. Belə ki, 1980-lərdə Üçlər (Triad) (ABŞ, AB və Yaponiya) arasındakı yüksək səviyyəli konsolidasiyanın inkişaf dönmündə belə, bu inkişaf adı keçən ölkələrin durğunluğa düşməsinə əngəlləyə bilməmişdi.<sup>176</sup> Bu baxımdan Cənub Yarımkürəsində - Cənub-Şərqi Asiyada olduğu kimi – qalıcı bir sıçrama ümidi, Üçlərdə uzun müddətli bir canlanmanı təşviq edən, qlobal səviyyədə effektiv tələbi artırma və nəticədə dünya qaynaqlarının daha tarazlı bir şəkildə yenidən bölgüsünə səbəb ola bilər. Bu durum hazırda Qərbi iqtisadiyyatlarının yaşadığı durğunluqdan çıxmalarına yardımçı ola bilər.

3) Yuxarıda sayılanların xaricində, dünyada BXKİ-nda müşahidə edilən başqa bir meyil də, istər inkişaf etmiş, istərsə də inkişaf etməkdə olan ölkələrdə xidmətlər sektorunun ön plana çıxmasıdır.<sup>177</sup> Belə ki, 1980 sonrası dönmədə xüsusilə, Mərkəz ölkələrdən Çevrə ölkələrə birbaşa xarici investisiyalarda mən-

---

<sup>175</sup> Hirst, Thompson, op.cit., səh. 99.

<sup>176</sup> Ibid., səh. 100.

<sup>177</sup> Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları, op.cit., səh. 6.

fəət marjı daha yüksək olan bankçılıq, ticarət, turizm, sığortacılıq kimi xidmət sektorları öncəlik qazanmış və digərlərinə görə daha sürətli bir inkişaf göstərmişdir.<sup>178</sup> Bunun ən önəmli səbəbi, 1980 öncəsi dövəndə xidmətlərdə açar sektorlar olan elektrik, su, xəbərləşmə, hava yolu, bankçılıq, sığortacılıq, nəqliyyat kimi dövlət monopoliyası altındakı sahələrin, 80-ci illərdəki özəlləşdirmə və liberallaşma praktikaları ilə xarici kapital investisiyalarına açıq hala gətirilməsidir.<sup>179</sup>

Başqa bir səbəb də, xidmətlərin toxunulmaz və həməən istifadə ediləcək keyfiyyətdə olmasından qaynaqlanır. Sözü edilən xüsusiyyət xidmət istehsalçı və istehlakçısı arasında birbaşa bir əlaqəni məcburi qılmaqdadır. Bu durum, xarici istehsalçılar tərəfindən xidmətlərin təmin edilməsi üçün, çox vaxt sərhəd-ötəsi ticarət yerinə, birbaşa investisiyaların gerçəkləşdirilməsinin səbəbini açıqlamaqdadır.<sup>180</sup>

Xidmətlər sektorunun önündəki əngəllərin qaldırılması nəticəsində (Avropa Tək Bazarı yaratma təşəbbüsləri), AB, 1980-lərin ikinci yarısında xidmətlər sahəsində ən çox birbaşa xarici investisiya yatırılan bölgə olmuşdur. Belə ki, bu dövəndə AB-yə yönəlik birbaşa xarici investisiyaların 60-65%-i xidmətlər sahəsinə yönəlmişdir.<sup>181</sup>

Tablo 12-də bu inkişaf açıqca görünməkdədir. 1975-ci ildə BXXİ ehtiyatının 30%-i xidmətlər, 45%-i sənaye və 25%-i də ibtidai sektorlarında yığılmışdı. 1989-1991-cu illərdə inkişaf etmiş ölkələrdəki xarici kapitalın 36%-i emalat, 58%-i xidmətlər və digər 6%-lik bölüm də ibtidai sektorlarla bağlı idi. Eyni il inkişaf etməkdə olan ölkələrdə bu dağılım sıra ilə 53%, 35% və 12% olmuşdur. 2001-2002-ci illərdə dünyaya miqyasında xarici

---

<sup>178</sup> Gülten Kazgan, **Küreselleşme ve Yeni Ekonomik Düzen**, İstanbul, Altın Kitaplar Yayınevi, 1997, səh. 127.

<sup>179</sup> Adda, op.cit., səh. 90-91.

<sup>180</sup> Seyidoğlu, (2003), op.cit., səh. 795.

<sup>181</sup> Ibid.

kapital investisiyaları içərisində xidmətlər sektorunun payı artaraq 67%-ə varmışdır. Bu dövəndə xarici kapital investisiyalarının 24%-inin emalat və 9%-inin də ibtidai sektorla əlaqəsi mövcuddur.

**Tablo 12. Seçilmiş illər etibarilə BXKİ daxilolmalarının sektorlar üzrə bölgüsü (%)**

	Xidmətlər Sektoru	Emalat Sektoru	İbtidai Sektor*
1975	30	45	25
1989-1991 (Dünya)	54	39	7
İEO	58	36	6
İEOÖ	35	53	12
2001-2002 (Dünya)	67	24	9
İEO	73	18	9
İEOÖ	50	40	10
Mərkəzi və Şərqi Avropa Ölkələri	72	25	3

**Mənbə:** Paul Hirst, Grahame Thompson, **Küreselleşmə Sorgulanıyor**, 3-cü nəşr, Ankara, Dost Kitabevi Yayınları, 2003, səh. 100; Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları, Özel İhtisas Komisyonu Raporu, VIII BYKP, Ankara, 2000, səh. 6 və **World Investment Report 2004, The Shift Towards Services**, UNCTAD, New York and Geneva, səh. 263 məlumatlarından yararlanmışdır.

\*Kənd təsərrüfatı və mədənçilik sektorları.

Tablo 13 və 14-lərdə 1990 və 2002-ci illər etibarilə BXKİ girişləri ehtiyatının sektoral bölgüsü miqdar və pay olaraq verilməmişdir. Tablolara göz gəzdirdiyimizdə, 2002-ci ilə qədər 7.4 trilyon \$ olan xarici investisiya toplam ehtiyat həcminin 4.4 trilyon \$-ı xidmətlər sektoruna yönəlmişdir ki, bu da ümumi məbləğin 60%-idir. Geri qalan məbləğin 34%-i emalat və 6%-i də ibtidai sektorlarda toplanmışdır.

Tablo 13. BXKİ daxilolmaları ehtiyatının sektorlar üzrə bölgüsü (milyon \$)							
Sektorlar	1990-cu il			2002-ci il			
	İEO	İEOÖ	Dünya	İEO	İEOÖ	Mərkəzi və Şərqi Avropa	Dünya
İbtidai	159.432	23.068	182.500	297.165	144.800	6.936	448.901
Emalat	650.974	155.941	806.915	1.601.944	750.221	90.398	2.442.563
Xidmətlər	784.758	163.348	948.106	3.130.002	1.098.544	134.824	4.363.371
Özəl Mülkiyyət Alm-satımı	--	--	--	1.218	--	665	1.884
Kateqoriyə Edilməmiş	9.187	3.595	12.782	37.365	69.174	8.296	114.835
Toplam	1.604.351	345.952	1.950.303	5.067.694	2.062.739	241.119	7.371.554

Mənbə: World Investment Report 2004, The Shift Towards Services, UNCTAD,  
New York and Geneva, səh. 302.



İnkişaf etmiş ölkələrdə gerçəkləşdirilən bu qlobal istehsalın çoxu xidmətlər sahəsində yer almaqda ikən, inkişaf etməkdə olan ölkələrdə TNC-lər tərəfindən investisiya üçün daha çox emalat sənayesi seçilməkdədir. Belə ki, 1989-1991 dönəmində emalat sənayesinə qoyulan birbaşa xarici investisiya girişlərindən inkişaf etməkdə olan ölkələrin aldığı pay 24.9% ikən, bu pay 2001-2003 dönəmində 42.3%-ə yüksəlmişdir. Bu da inkişaf etməkdə ölkələrin ucuz əmək və xam maddə qaynaqlarına sahib olmaları səbəbilə gedərək dünyanın fiziki istehsal mərkəzi halına gəldiyini göstərməkdədir.<sup>182</sup> Tabloda görüldüyü kimi, həm 1990, həm də 2002-ci illərdə İEOÖ-də BXKİ girişləri toplam ehtiyat həcmi içində xidmətlər sektorunun payı dünya ortalamasının altındadır. Fəqət emalat sektorunun payı isə, dünya ortalamasının üzərindədir. İnkişaf etmiş ölkələrdə isə, tam tərsi bir inkişaf görünməkdədir. Buna rəğmən inkişaf etməkdə olan ölkələrdə də xidmətlər sektorunda qlobal istehsal şəklində bir fəaliyyət gedərək təcil və önəm qazanmaqdadır. Bu dəyişmələr, dünya iqtisadiyyatındakı struktur dəyişiklikləri ilə birlikdə firmaların və ölkələrin rəqabət üstünlüklərindəki dəyişmələri və TNC-lərin qloballaşma və liberallaşma fenomenlərinə göstərdikləri reaksiyaları da əks etdirməkdədir.

İnkişaf etmiş ölkələrdə (İEO) xidmətlər ehtiyacı ön plana çıxmaqdadır. İstehsalın daxili bazara yönəlmiş olduğu və toxunulmaz və həmişə istifadə ediləcək keyfiyyətdə olmasından qaynaqlanan xüsusiyyətindən dolayı istehsalçı ilə istehlakçı arasında birbaşa əlaqənin məcburi olduğu xidmətlər sektorundakı investisiyalar gedərək artan nisbətdə bu ölkələrə doğru axmaqdadırlar. Emalat sektorundakı investisiyalarda isə, istehsalçı ilə istehlakçı arasında birbaşa əlaqəyə ehtiyac yoxdur. Dolayısıyla malların İEOÖ-də emal edilib İEO-ə satılması müm-

---

<sup>182</sup> Yüksələr, loc.cit.

kündür. Ayrıca emalat sektoru mallarının bir qismi də İEOÖ-in öz daxili tələbatına yönəlikdir.

**Tablo 14. DYSY daxilolmaları ehtiyatının sektorlar üzrə bölgüsü (%)**

İllər		İbtidai Sektor	Emalat Sektoru	Xidmətlər Sektoru
2002	İEOÖ	10	41	49
	İEOÖ	7	46	47
	Dünya	9	42	49
1990	İEOÖ	6	32	62
	İEOÖ	7	38	55
	Mərkəzi və Şərqi Avropa Ölkələri	3	39	58
	Dünya	6	34	60

**Mənbə:** World Investment Report 2004, The Shift Towards Services, UNCTAD, New York and Geneva, səh. 30.

Xidmətlər sektorundakı B XKİ girişləri ehtiyatının 2002-ci il etibarilə bölgüsü 29% finans, 26% biznes fəaliyyətləri, 18% ticarət, 11% transport, depolama və kommunikasiya kimi sahələrdə yoğunlaşmaqdadır.<sup>183</sup>

Xidmətlər sektoru bilgiyə dayalı olanlar və ənənəvi xidmətlər deyərək ikiye ayrılır. Ticarət, turizm, nəqliyyat, sosial xidmətlər və s. kimi daha bəsit metodlara dayanan xidmətlər ikinci qrupa aiddir. İnkişaf etmiş ölkələrdə xidmətlər sektorunun xarici kapitaldan gedərək artan miqdarda pay alması iş, günümüzə yön verən bilgi texnologiyaları ilə birbaşa əlaqəli-

<sup>183</sup> World Investment Report 2004, The Shift Towards Services, op.cit., səh. 99.

dir. Qısaca ICT olaraq adlandırılan bilgi və kommunikasiya texnologiyaları (**Information and Communication Technologies - ICT**) xidmətlər sektorunun keyfiyyətli kateqoriyasını təşkil etməkdədir. 1999-cu ildə 2.1 trilyon \$ olan qlobal ICT xərclərinin 2003-cü ildə 3 trilyon \$-a yüksəltdiyi təxmin edil-məkdədir.<sup>184</sup>

Dünya sənaye istehsalının 45%-i beynəlxalq ticarət pred-meti ikən, dünya xidmət istehsalının sadəcə 8%-inin ticarət sa-həsində olması, xidmətlər sektoru ticarətinin gizli gücünün daha yüksək olduğunu göstərməkdədir.

## 2.5. TNC-lər və birbaşa xarici kapital investisiyaları

Günümüzdə B XKİ əsasən, mal və xidmətlərin milli sərhə-dlərin xaricinə çıxmasını təmin edən, fəaliyyətlərini qlobal miq-yasda planlayan və bütün dünyaya fikir, zövq və texnologiya ixrac edən çox millətli və ya millət-üstü şirkətlər olaraq adlan-dırılan nəhəng şirkətlər tərəfindən gerçəkləşdirilməkdədir.<sup>185</sup> Bu gün yaşanan qloballaşma prosesinin mərkəzində də bu beynəlxalq istehsalın yer aldığı söylənə bilər.

2000-ci ildə dünyada, qlobal miqyasda istehsal edən 60.000 ana şirkət və bunların xarici ölkələrdə təsis edilmiş 500 min-dən artıq iştirakı (**foreign affiliates**) mövcuddu. 1990-ların başlarında isə, 170.000 asılı orqanizasiyanı kontrol edən təx-mini 37.000 TNC vardı. Bunlardan 24 mini (70%-ə yaxını) on dörd inkişaf etmiş OECD ölkəsinə mənsub idi.<sup>186</sup>

---

<sup>184</sup> Natiq Sabiroğlu, "Neft üzərində qurulan iqtisadiyyat!", "**Bakı Xəbər**" qəzeti, 01 oktyabr 2003, [www.baku-xeber.com](http://www.baku-xeber.com), (01 oktyabr 2003).

<sup>185</sup> Theodore H. Cohn, **Global Political Economy, Theory & Practice**, 3-cü nəşr, London, Pearson Education, 2005, səh. 277.

<sup>186</sup> Hirst, Thompson, op.cit., səh. 80.

2001-ci ildə 65.000 TNC-nin xarici ölkələrdəki 850.000 iştirakı təqribən 56 milyon nəfərə məşğulluq imkanı təmin etməkdə idi (bu rəqəm 1990-da 24 milyon nəfər idi) ki, bu da toplam TNC məşğulluğunun (67 milyon nəfər) 83%-inə ekvivalentdir.

2002-ci ildə 64 minə yaxın TNC, 870.000 asılı şirkətin kontrolunu əlində tutmaqda və dünya birbaşa xarici investisiya ehtiyatı həcmi 7.1 trilyon \$ dəyərində idi. 2002-ci ildəki TNC sayı 1980-ci ildəki səviyyəsindən təqribən 10 qat daha çoxdu. Ayrıca asılı şirkətlər tərəfindən yaradılan məşğulluq, 1980-də 21 milyon nəfər ikən, bu rəqəm 2002-də 53 milyona yüksəlmişdir. Ayrıca bütün TNC-lərin iştiraklarının mövcud olduğu ölkələrdə və ya beynəlxalq bazarlarda gerçəkləşdiriyi satışlar 1998-də 11 trilyon \$-a çatmışdır. Eyni zamanda hazırda TNC-lərin iştirakları tərəfindən toplam dünya ixracatının 2 qatına yaxın təqribən 17.6 trilyon \$-lıq satış (bu 1990 rəqəminin 3 qatıdır) gerçəkləşdirilməkdədir. Sadəcə iştiraklar dünya istehsalının 10%-ini və dünya total ixracatının 1/3-ini gerçəkləşdirməkdədirlər. Bu şirkətlərin ayrıca çox sayda xarici şirkətlə kapital əlaqəsi, yəni ortaqlıq əlaqəsi yaratmayan anlaşmaları vardır.

1990-cı ildə sadəcə 100 TNC toplam BXXİ ehtiyat həcminin 1/3-ni və toplam axışın da 14%-ini təşkil etməkdə idi.<sup>187</sup> 1998-ci ildə finansal sektor xaricində dünyanın ən böyük 100 TNC-sinin xarici ölkələrdəki varlıqları, yəni iştirakları, 1.8 trilyon \$-a varmışdır. Eyni il, bunlar 2.1 trilyon \$ ixracat gerçəkləşdirməkdə idilər ki, dünya ixracatı o il 7 trilyon \$ civarındaydı. Bu yüz böyük firma xarici ölkələrdəki iştiraklarında 6 milyon nəfəri (1997-ci il) məşğul etməkdəydi.<sup>188</sup> 2000-ci ilə gəldiyində isə, ən böyük 100 TNC-nin xarici ölkələrdəki iştiraklarının sa-

---

<sup>187</sup> Ibid., səh. 81.

<sup>188</sup> Nahit Töre, "Dünyada Yabancı Sermaye Akımları", **Ekonomik İstikrar, Büyüme ve Yabancı Sermaye**, Ankara, TCMB Yayınları, 2001, səh. 77-78.

tışları 2.4 trilyon \$-a varmışdır ki, eyni il dünya mal və xidmət ixracatı 7.6 trilyon \$-dır. Ən zirvədəki 300 şirkətin total varlıqları bütün dünya istehsalının 1/4-inə yaxınını təşkil etməkdədir.<sup>189</sup>

Tablo 15-də ən böyük 100 TNC-nin 2002-ci ildə toplam varlıqlarının dəyərinin 6.9 trilyon \$, iştiraklarınının isə 3.3 trilyon \$ (48%) olduğu görünməkdədir. Eyni zamanda bu 100 TNC-nin toplam satışları 4.7 trilyon \$-dır ki, bunun 2.4 trilyon \$-ı ölkə xaricindəki satışların (58%) payına düşməkdədir.

**Tablo 15. Dünyadakı ən böyük 100 TNC-nin ümumi görünüşü (milyard \$)**

	2001	Ölkə xaricindəki/ Toplam (%)	2002	Ölkə xaricindəki/ Toplam (%)	2002-də 2001-ə görə dəyişmə(%)
Varlıqları					
Ölkə xaricindəki	2.958	48.9	3.317	48.1	12.1
Toplam	6.052		6.891		13.9
Satışları					
Ölkə xaricindəki	2.247	50.5	2.446	57.5	8.9
Toplam	4.450		4.749		6.7
Ortalama Qloballaşma İndeksi	58		57		-1.7

**Mənbə: World Investment Report 2004, The Shift Towards Services,**  
UNCTAD, New York and Geneva, səh. 11.

<sup>189</sup> Richard J. Barnet, John Cavanagh, **Küresel Düşler: İmparator Şirketler ve Yeni Dünya Düzeni**, Tərcümə edən: Gülden Şen, Sabah Yayınları, İstanbul, 1995, səh. 2.

Ölkələrin ÜDM-ləri ilə şirkətlərin illik satışları bir sıralamaya tabe tutulduğunda, 100 böyük iqtisadiyyatdan 51-nin TNC, digər 49-unun isə ölkə olduğu görülmüşdür. Fəqət bu müqayisə bir az qüsurludur. Çünki ÜDM müəyyən bir zaman dilimində (daha çox bir ildə) yaradılan toplam əlavə dəyəri ehtiva etməkdədir. Yəni hər əlavə dəyər toplam ÜDM içərisində sadəcə bir dəfəyə məxsus olmaq üzrə yer almaqdadır. Toplam satışlar baxımından isə, bir ildə yaradılan hər əlavə dəyər bir neçə dəfə toplam satış hesabı içində yer almaqdadır. Bundan dolayı toplam satışlar ÜDM-dən hər zaman bir neçə dəfə daha böyükdür.

Yenə ən böyük 200 TNC-nin illik satışları toplamı, ən böyük 10 ölkə xaricində qalan ölkələrin toplam hasilatını aşmaqdadır. Ən böyük 200 TNC-nin illik satışları toplamı dünya əhalisinin 24%-ini təşkil edən ən yoxsul 1.2 milyard nəfərin illik gəlirləri toplamının 18 qatı dolayıdır.<sup>190</sup>

Bu TNC-lər dünyasında, çoxu inkişaf etmiş ölkələrdə qurulmuş böyük firmalar yanında inkişaf etməkdə olan ölkə firmaları, son zamanlarda keçiş iqtisadiyyatlarda qurulmuş firmalar və hətta bəzən kiçik və orta böyüklükdə firmalar (KOS) da yer ala bilməkdədir. Fəqət bu firmalar topluluğuna baxdıqımızda, bu TNC-lər içində az sayda böyük firma duruma hegemon görünməkdədir, yəni bir konsolidasiya fenomeni, oliqopol vəziyyəti mövcuddur. Belə ki, 1992-ci ildə toplam B XKİ ehtiyat həcmi 2 trilyon \$ idi. Bu həcmi kontrol edən TNC-lər 5.5 trilyon \$-lıq (yerli və beynəlxalq) satışdan məsuldular. Bu rəqəm, 1992-ci ildəki 4 trilyon \$-lıq toplam dünya ticarətindən daha yüksəkdi. B XKİ ehtiyatının yalnızca 5%-nin kökəninə inkişaf etməkdə olan ölkələrə mənsub TNC vardı.<sup>191</sup>

---

<sup>190</sup> Bayraktar, op.cit., səh. 40.

<sup>191</sup> Hirst, Thompson, op.cit., səh. 81.

Qlobal arenada dünya miqyasında nəhəng şirkətlərin satış, mənfəət, varlıq və bazar dəyərləri böyüklüklərinə dayanaraq ən böyük TNC-lərlə bağlı aparılan bir araşdırma nəticəsinə görə (2004-cü il),<sup>192</sup> dünyanın ən böyük şirkəti, yüzdən çox ölkədə təxminən 200 milyon müştəriyə xidmət verən Citigroup olmuşdur. Toplam 51 ölkədən 27 sektora daxil şirkətlərin analiz edildiyi “The Forbes Global 2000” araşdırma siyahısında yer alan şirkətlərin dünya iqtisadiyyatında, sahib olduğu iqtisadi mövqelər etibarilə, ciddi səviyyələrə vardığı görünməkdədir. Siyahıda Citigroupu General Electric izləməkdə və sıralama AIG, Exxon Mobil, British Petroleum, Bank of America, HSBC Group, Toyota, Fanie Mae, Wal-Mart şəklində davam etməkdədir. Siyahıda yer alan 2000 şirkətin toplam satışları 19 trilyon \$, toplam mənfəət gəlirləri 760 milyard \$, toplam varlıqları 68 trilyon \$ və toplam bazar dəyərləri də 24 trilyon \$ olaraq gerçəkləşmişdir. Ayrıca bu şirkətlərin, toplam 64 milyon nəfəri məşğul etdiyi də təxmin edilməkdədir.

### 2.5.1. İnkişaf Etmiş Ölkələr və TNC-lər

2002 Dünya İnvestisiya Raporuna görə, 2000-ci il varlıqlarına görə ən böyük 100 TNC-nin 90%-i ABŞ, Yaponiya və AB ölkələrindən idarə edilməkdədir. 100 TNC kökənləri baxımından dəyərləndirildiyində, bunların 28-i ABŞ, 17-si Yapon, 12-si Fransız, 10-u da İngilis kökənlidir. İlk əlli şirkətin isə, 12-si ABŞ, 9-u Yapon, 7-si Fransız və 5-i də İngilis əsillidir. İlk 100 şirkətin 67-si (67%), ilk 50 şirkətin isə 33 ədədi (66%) bu dörd ölkə kökənlidir.<sup>193</sup> Nəticələr əslində həqiqi mənada hansı ölkə-

---

<sup>192</sup> Araşdırma ABŞ-ın Forbes Jurnalı tərəfindən aparılmışdır. “The Forbes Global 2000”, [www.forbes.com](http://www.forbes.com), (26 mart 2004).

<sup>193</sup> Serhat Yaşgöl, “Küreselleşmə, Çokuluslu Şirketler ve Şirket Birleşmeleri: Dünya İlaç Endüstrisi Örneği”, Nəşrə hazırlayan: Alkan Soyak, **Küreselleşmə İktisadi Yönelimler ve Sosyopolitik Karşıtlıklar**, İstanbul, Om Yayınevi, 2002, səh. 224.

lərin qloballaşma prosesində həlledici rola sahib olduğunu ortaya qoymaqladır.

2004 Dünya İnvestisiya Raportuna görə, 2002-ci ildə xarici ölkələrdəki iştiraklarının sahib olduğu toplam varlıqlara görə, finans sektoru xaricində dünyanın ən böyük 10 TNC-sinin 4-ü ABŞ, 3-ü B. Krallıq (biri Hollandiya ilə ortaq), 2-si Fransa və 1-i də Yaponiya kökənlidir (Tablo 16).



Tablo 16. 2002-ci ildə dünyanın qeyri-finsansal 10 ən böyük TNC-si* (milyard \$)							
Firma Adı, Ölkə	Fəaliyyət Göstərdiyi Sektor	Xaricdəki İştirakların Varlıqları	Toplam Varlıqlar	Xaricdəki İştirakların Satışları	Toplam Satışlar	Xaricdəki İştirakların Məşğulluğu (nəfər)	Toplam Məşğulluq (nəfər)
GE (ABŞ)	Elektrik və elektronika	229.001	575.244	45.403	131.698	150.000	315.000
Vodafone, (B. Krallıq)	Tele-kommunikasiya	207.622	232.870	33.631	42.312	56.667	66.667
Ford (ABŞ)	Motorlu vasitələr	165.024	295.222	54.472	163.420	188.453	350.321
BP, (B. Krallıq)	Neft tədqiqatı/emalı/bölgüsü	126.109	159.125	145.982	180.186	97.400	116.300
GM (ABŞ)	Motorlu vasitələr	107.926	370.782	48.071	186.763	101.000	350.000
Royal Dutch/Shell (B. Krallıq-Hollandiya)	Neft tədqiqatı/emalı/bölgüsü	94.402	145.392	114.294	179.431	65.000	111.000

<b>Tablo 16. 2002-ci ildə dünyanın qeyri-finansal 10 ən böyük TNC-si* (milyard \$), (ardı)</b>							
Firma Adı, Ölkə	Fəaliyyət Göstərdiyi Sektor	Xaricdəki İştirakların Varlıqları	Toplam Varlıqlar	Xaricdəki İştirakların Satışları	Toplam Satışlar	Xaricdəki İsti- rakların Məş- ğulluğu (nəfər)	Toplam Məşğulluq (nəfər)
Toyota (Yaponiya)	Motorlu vasitələr	79.433	167.270	72.820	127.113	85.057	264.096
Toyota (Yaponiya)	Motorlu vasitələr	79.433	167.270	72.820	127.113	85.057	264.096
Total Fina Elf (Fransa)	Neft tədqiqatı/ emalı/bölgüsü	79.032	89.450	77.461	96.993	68.554	121.469
France Telecom (Fransa)	Tele-kommu- nikasiya	73.454	111.735	18.187	44.107	102.016	243.573
ExxonMobil	Neft tədqiqatı/ emalı/bölgüsü	60.802	94.940	141.274	200.949	56.000	92.000

**Mənbə: World Investment Report 2004, The Shift Towards Services, UNCTAD, New York and Geneva, səh. 276.**

\*Sıralama xarici ölkələrdəki iştirakların sahib olduğu toplam varlıqlara görə aparılmışdır.

Dünyadakı ən böyük transmilli firmalar içərisində neft firmalarının sayı bizə dünyadakı dəyişmələrlə bağlı işarə verəcəkdir. Belə ki, 1990-cı ildə dünyanın finans sektoru xaricindəki 10 ən böyük TNC-sinin 4-ü, 1993-də 2-si, 1994-də 3-ü, 1995-də 2-si, 1996-da 3-ü, 1997-də 2-si, 1998-də 3-ü, 1999-da 4-ü, 2000-də 3-ü, 2001-də 4-ü, 2002 və 2003-də də 3-ü neft firmasıdır. Yəni ICT investisiyalarının yüksəlişdə olduğu 1993-1999 arası dönmədə ilk 10 firma içində hər il ortalama neft firması sayı 2.7 ikən, 2000-2003 arası geriləmə dönməsində bu rəqəm 3.3-ə çıxmışdır. Bənzər bir müqayisəni hər il ABŞ-ın ən böyük 500 firmasının müəyyənləşdirildiyi "Fortune 500" üçün də apara bilərik.

Ən böyük 100 TNC siyahısında diqqət çəkən maraqlı bir məqam 2000-ci ildə üç, 2001-ci ildə də iki İEOÖ mənşəli şirkətin sıralamaya ilk dəfə girmiş olmasıdır. 2002-ci ildə isə, ən böyük 100 TNC arasında 4 İEOÖ mənşəli TNC mövcuddur. Bunlar 16-cı sıradakı "Hutchison Whampoa Ltd." (Honq-Konq); 70-ci sıradakı "Singtel Ltd." (Sinqapur); 87-ci sıradakı "Cemex S.A." (Meksika); 93-cü sıradakı "Samsung Electronics Co., Ltd." (C. Koreya) şirkətləridir.

Ayrıca bu 100 TNC, bütün TNC-lərin xarici ölkələrdəki varlıqlarının 15%-inə sahib və satışlarının da 22%-ini gerçəkləşdirməkdədir. Yəni bu yüz böyük şirkət əsas etibarilə kompüter, pərakəndə, avtomobil, elektrik, elektronik cihazlar, neft axtarma və dağıtma, kimya, əcza, qida və içəcək sənayələrində çalışmaqdadırlar (bu sektorlar ən böyük 100 TNC siyahısının 50-dən artığını əhatə etməkdədir).

Tablo 17-də göstərilirdiyi kimi, 2002-ci ildə finans sektoru xaricindəki ən böyük TNC-nin 31-i xidmətlər, 56-sı emalat, 10-u ibtidai və nəhayət 3-ü də qarışıq sektorlarda fəaliyyət göstər-məkdədir. 1995-ci ildən 2002-ci ilə qədərki zaman dilimində sadəcə xidmətlər sektorunda fəaliyyət göstərən şirkət sayında artışı müşahidə edilmişdir. Finans kəsiminin də xidmətlər sek-

torunda yer aldığını düşünsək, o zaman ən nəhəng 100 TNC içərisində xidmətlər sahəsində fəaliyyət göstərən şirkət sayının daha çox olduğu qənaətinə gələ bilərik.

Digər bütün inkişaf etmiş ölkələrdə olduğu kimi, TNC-lər ABŞ ticarətində də önəmli bir paya sahibdir. Belə ki, 1993-cü ildə ABŞ ticarətinin 80%-inə yaxını TNC-lər tərəfindən idarə edilməkdə idi. Yenə eyni il toplam ABŞ ticarətinin 1/3-inin TNC-lər arası ticarətdən meydana gəldiyi təxmin edilmişdir.<sup>194</sup> Ayrıca, ölkədə iş gücünün 5%-inin (2000-ci il) xarici kapitallı quruluşlarda çalışmaqda olduğu təxmin edilməkdədir. Ayrıca bu quruluşlar sabit kapital investisiyası şəklində ildə 100 milyard \$-dan artıq vəsaiti ölkə içində xərcləməkdədirlər.<sup>195</sup>

Amerikan "Fortune" Jurnalının hər il ənənəvi olaraq apardığı ABŞ ilk 500 araşdırmasına görə, 2003-cü ildə "Wal-Mart Stores" (illik satışlar 259 milyard \$, illik mənfəət 9.05 milyard \$, çalışan sayı 1.4 milyon nəfər) son üç ildir əlində tutduğu birinci sıradaki yerini qorumaqdadır. Sıralamada "Wal-Mart Stores"u neft şirkəti "Exxon Mobil" (illik satışlar 213 milyard \$, illik mənfəət 21.5 milyard \$) və "General Motors" (illik satışlar 196 milyard \$) şirkətləri təqib etməkdədirlər. Ford Motor (illik satışlar 164 milyard \$), "General Electric" (illik satışlar 134 milyard \$), "ChevronTexaco", "ConocoPhillips", "Citigroup", "IBM" və "American International Group" da "Fortune"-un ABŞ-in ən böyük 500 şirkəti siyahısının ilk 10 sıralamasına girən şirkətlər arasında yer almaqdadırlar.<sup>196</sup>

---

<sup>194</sup> Hirst, Thompson, op.cit., səh. 81.

<sup>195</sup> Töre, op.cit., səh. 85-86.

<sup>196</sup> "Yine Wal-Mart", **Akşam Gazetesi**, 23 mart 2004, www.aksam.com.tr, (23 mart 2004).

Tablo 17. Dünyanın qeyri-finansal ən böyük 100 TNC-ləri ilə bağlı göstəricilər										
Sektor	Şirkət sayı		Xaricdəki varlıqlar/Toplam varlıqlar (%)		Xaricdəki satışlar/Toplam satışlar		Xaricdəki məşğulluq/Toplam məşğulluq (%)		Qloballaşma indeksi	
	1995	2002	1995	2002	1995	2002	1995	2002	1995	2002
Xidmətlər	12	31	42.4	57.6	45.7	52.7	39.9	52.6	43.1	54.3
Emalat	68	56	47.8	54.5	59.7	62.9	53.9	56.5	54.3	57.9
İbtidai	15	10	49.6	64.6	55.7	60.4	44.9	60.0	49.5	61.7
Qarışıq	5	3	34.7	49.0	38.4	50.3	47.3	55.9	40.2	51.7

**Mənbə: World Investment Report 2004, The Shift Towards Services, UNCTAD, New York and Geneva, sah. 127.**  
 \*Qloballaşma indeksi, toplam varlıqlar içərisində xaricdəki varlıqlar, toplam satışlar içərisində xaricdəki satışlar və toplam məşğulluq içərisində xaricdəki məşğulluğun payı kimi nisbətlərə görə hesablanmışdır.

Siyahıda yer alan ABŞ-ın ən böyük 500 şirkətinin toplam satış gəlirininin 7.5 trilyon \$-a, mənfəət gəlirininin də 445 milyard \$-a çatdığı görünməkdədir. Yenə araşdırma əhatəsinə alınan 39 sənayedən 34-ünün 2003-cü ili mənfəətlə bitirdiyi və ən çox qazanlı çıxan şirkətlərinin neft qiymətlərindəki artışı sayəsində neft şirkətləri olduğu qeyd edilməkdədir. Rentabilliliyi düşən sektorların başında isə, əcza sənayesi ilə qiymət endirimi ilə rəqabətin daha da qızışdığı telekommunikasiya xidmət təmin ediciliyi gəlməkdədir.

Ayrıca ABŞ-ın dəniz-ötəri ölkələrdə gerçəkləşdirdiyi istehsaldan təmin etdiyi illik gəlir 2.2 trilyon \$-a varmaqdadır ki, bu rəqəm 1 trilyon \$-lıq ABŞ ixracat gəlirləri yanında çox böyükdür. Eyni zamanda 2000-ci ildən bu yana Amerikalı emalatçıların ölkə xaricinə 2.7 milyonluq bir məşğulluq potensialını daşıdıqları və bunun da ölkə içindəki sənaye məşğulluğunda ciddi itkilərə yol açdığı düşünüləməkdədir.

ABŞ Ticarət Nazirliyinin İqtisadi Analizlər Bürosu statistikalarına görə, 2.500-ə yaxın Amerikan firması dəniz-ötəri ölkələrdə istehsal fəaliyyəti ilə məşğuldur. 1989-2001-ci illər arasında Amerikalıların sahib olduğu dəniz-ötəri istehsal mərkəzlərindən gerçəkləşdirilən satışların, ortalama illik artışı nisbətinin 10%-i keçdiyi bildirilməkdədir. Bu şirkətlərin çoxu ölkə xaricində istehsal edib, istehsallarını ölkəyə heç gətirmədən yenə beynəlxalq bazarlarda satmaqdadırlar.<sup>197</sup>

### **2.5.2. İnkişaf Etməkdə Olan Ölkələr və TNC-lər**

İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə də, çox olmasa da, bu cür TNC-lər mövcuddur. İEOÖ-də 50 qeyri-finansal TNC-nin 1997-ci ildəki xarici varlıqları toplamı, yəni xarici ölkələrdəki iştiraklarının dəyərləri toplamı 105 milyard \$ idi. Aşağıdakı

---

<sup>197</sup> "ABD Yurtdışında Üretim Satıyor", 19 mart 2004, [www.ntvmsnbc.com](http://www.ntvmsnbc.com), (19 mart 2004).

tablo 18-də görüldüyü kimi, bu rəqəm 2002-ci ildə 195 milyard \$-a yüksəlmişdir ki, bu da toplam varlıqların 42%-idir. Eyni zamanda bu 50 TNC-nin toplam satışları 308 milyard \$-dır ki, bunun 140 milyard \$-ı xaricdə (45%) gerçəkləşmişdir. Eyni zamanda inkişaf etmiş ölkə TNC-lərinin ortalama qloballaşma indeksi (**transnationality index**) 57 ikən, inkişaf etməkdə olan ölkə TNC-lərində bu dəyər 49-dur. Yəni İEÖ TNC-ləri dünyaya daha çox açılmaqdadırlar və bu dəyər 50-nin üzərində olduğu üçün sözün həqiqi mənasında qlobal şirkət durumundadırlar. Fəqət İEOÖ tərəfindən bu fərq getdikcə azalmaqdadır. Belə ki, bu fərq 2001-ci ildə 13 ikən, 2002-də 8 olmuşdur.

**Tablo 18. İnkişaf Etməkdə Olan Ölkələrin ən böyük 50 TNC-sinin ümumi görünüşü (milyon \$)**

	2001	Ölkə xaricindəki/ Toplam (%)	2002	Ölkə xaricindəki/ Toplam (%)	2002-də 2001-ə görə nisbi dəyişmə(%)
Varlıqları					
Ölkə xaricindəki	186.471	35.3	195.196	42.0	4.7
Toplam	527.928		464.271		-12.1
Satışları					
Ölkə xaricdəki	145.318	40.1	139.991	45.4	-3.7
Toplam	362.249		308.440		-14.8
Ortalama qloballaşma indeksi	44.8		49.2		4.4

**Mənbə: World Investment Report 2004, The Shift Towards Services,**  
UNCTAD, New York and Geneva, səh. 21.

İnkişaf etməkdə olan ölkələrin TNC-ləri əsasən Honq-Konq, Cənubi Koreya, Çin, Venesuela, Meksika, Sinqapur, Malayziya, Braziliya, Hindistan və CAR-da təmərküzləşmiş-

dir. Tablo 19-da 2002-ci ildə inkişaf etməkdə olan ölkələrin sahib olduğu 10 ən böyük qeyri-finansal TNC göstərilmişdir. Bunların 3-ü Honq-Konq, 2-si C. Koreya və Sinqapur mənşəli olub, Meksika, Malayziyaya və CAR-a da bir TNC düşməkdədir.

Bu şirkətlər əsasən qida və içki, neft və inşaat sektorlarında fəaliyyət göstərməkdədirlər. Bu TNC-lər əsasən kapital iştirakı təmin etməkdə və birbaşa xarici investisiyalara da bu səbəblə vasitəçi olmaqdadırlar. Fəqət son zamanlarda, bu TNC-lər dünyasında, stratejik və texnolojik ortaqlıqlar kimi kapital ortaqlığı yaratmayan bəzi əlaqələr də görülməkdədir. Bunlar xüsusilə, bilgi texnologiyası, qida və içki, neft, inşaat, əcza və avtomobil sənayelərində qarşımıza çıxmaqdadırlar. Aşağıdakı tablo 20-dən 2002-ci il etibarilə İEOÖ mənşəli 50 TNC-nin 16-sının xidmətlər, 23-ünün emalat, 5-inin ibtidai və 6-sının da qarışıq sektorlarda fəaliyyət göstərdiyi görülməkdədir. 1995 və 2002 arası dönməndə sadəcə xidmətlər sektorundakı şirkətlər sayında artışı olmuşdur.



<b>Tablo 19. 2002-ci ildə inkişaf etməkdə olan ölkələrdə qeyri-finansal 10 ən böyük TNC* (milyon \$)</b>							
Firma adı/Ölkə	Fəaliyyət göstərdiyi sektor	Ölkə xaricindəki işi-trakların varlıqları	Toplam varlıqlar	Ölkə xaricindəki işi-trakların satışları	Toplam satışlar	Ölkə xaricindəki işi-trakların məşğulluğu (nəfər)	Toplam məşğulluq (nəfər)
Hutchison Whampoa (Honq-Konq)	Müxtəlif	48.014	63.284	8.088	14.247	124.942	154.813
Singel (Singapur)	Tele-kommunikasiya	15.775	19.071	3.247	5.801	9.877	21.716
Petronas-Petroliam Nasional Berhad (Malayziya)	Neft tədqiqatı/emalı/bölgüsü	13.200	46.851	6.600	21.433	4.979	25.940
Cemex (Meksika)	Tikinti materialları	12.193	16.044	4.366	7.036	17.568	26.752
Samsung (C. Koreya)	Elektrik və elektronika lavazimatları	11.388	51.964	28.298	47.655	28.300	82.400

<b>Tablo 19. 2002-ci ildə inkişaf etməkdə olan ölkələrdə qeyri-finansal 10 ən böyük TNC* (milyon \$), (ardı)</b>								
Firma adı/Ölkə	Fəaliyyət göstərdiyi sektor	Ölkə xaricindəki iştirakların varlıqları	Toplam varlıqlar	Ölkə xaricindəki iştirakların satışları	Toplam satışlar	Ölkə xaricindəki işi- rakların məş- gulluğu (nəfər)	Toplam məşğulluq (nəfər)	
LG (C. Koreya)	Elektrik və elektronika lavazimatları	5.845	16.214	11.387	23.553	30.029	55.053	
Jardine Matheson (Honq-Konq)	Müxtəlif	5.729	8.255	4.449	7.398	60.000	114.000	
Neptune Orient Lines (Singapur)	Nəqliyyat	4.580	4.771	4.501	4.642	11.187	12.218	
Citic Pacific (Honq-Konq)	İnşaat	4.170	7.328	1.567	2.861	7.388	11.643	
Sappi (C. Afrika Res.)	Kağız	3.733	4.641	2.941	3.729	9.807	17.572	
<b>Mənbə: World Investment Report 2004, The Shift Towards Services, UNCTAD, New York and Geneva, 2003, səh. 22.</b>								
<i>*Sıralama xarici ölkələrdəki iştirakların sahib olduğu toplam varlıqlara görə aparılmışdır.</i>								

<b>Tablo 20. İEÖÖ-in 50 qeyri-finansal ən böyük TNC-ləri ilə bağlı göstəricilər</b>										
Sektor	Şirkət sayı		Xaricdəki varlıqlar/Toplam varlıqlar (%)		Xaricdəki satışlar/Toplam satışlar (%)		Xaricdəki məşğulluq/Toplam məşğulluq (%)		Qloballaşma indeksi	
	1995	2002	1995	2002	1995	2002	1995	2002		
Xidmətlər	8	16	31.7	49.3	25.0	53.0	35.0	46.6	29.8	49.6
Emalat	24	23	34.2	47.5	37.5	51.8	41.2	45.5	32.9	48.2
İbtidai	5	5	13.7	34.8	33.6	37.9	11.9	28.6	18.3	33.7
Qanşıq	13	6	22.8	65.6	40.0	63.4	48.5	63.9	39.4	64.3
<b>Mənbə: World Investment Report 2004, The Shift Towards Services, UNCTAD, New York and Geneva, səh. 127.</b>										

## 2.6. Xarici kapital investisiyalarının iqtisadiyyat üzərindəki ümumi effektləri

### 2.6.1. Nəzəri yanaşma

Xarici kapital investisiyasının ev sahibi ölkənin iqtisadi performansı üzərindəki effektlərini ölçmək olduqca çətindir. Çünki xarici kapital investisiyaları, çox vaxt ev sahibi ölkəyə yüksək texnologiya gətirmə, yeni iş sahələri yaratma kimi bir-başına effektlər yanında, ölkədəki total məhsuldarlıq (**productivity**) səviyyəsini artırma kimi (yeni orqanizasiya şəkli, texniki bilgi və s. yoluyla) dolaylı effektlərə də sahibdir ki, bunların bir çoxunun tam olaraq ölçülməsi qeyri-mümkündür. Ümumi olaraq, B XKİ-nin ev sahibi ölkənin milli gəlirinə xalis töhfəsi aşağıdakı model yardımıyla açıqlana bilər:<sup>198</sup>

F - Quruluşların işçi, kapital və ərazi (torpaq) faktorlarına ödəmələri (maaş, faiz, renta);

R - Quruluşun təşəbbüs faktoru gəliri (mənfəət);

T - Mənfəət gəliri üzərindən ödənen vergi;

R\* - Vergidən sonrakı xalis mənfəət;

R - T = R\*

N - Lokal istehsal faktorlarının fürsət maliyyəti (**opportunity cost**);

L - Ekstern iqtisadi dəyər;

E - Xarici istehsal faktorlarına ödəmələr ( xarici investisiya maliyyəti).

Yuxarıdakı dəyişənləri formula edərsək, xarici kapital investisiyasının xalis fayda/məsrəf nisbəti aşağıdakı kimi olur:

$$\frac{(F + R^* + T) - N + L}{E}$$

---

<sup>198</sup> Uras, op.cit., səh. 61-63. Model Franklin R. Root tərəfindən inkişaf etdirilmişdir.

Tapılan nisbətın 1-dən böyük olması, xarici kapitalın ölkə iqtisadiyyatına faydasının maliyyətindən çox olduğunu göstərir. Formulda yer alan lokal istehsal faktorlarının fürsət maliyyəti (N), bu faktorların xarici kapitallı quruluş tərəfindən istifadə edilməməsi halında yaradacaqları hasilatın dəyərini göstərməkdədir. Belə ki, xarici kapital tərəfindən dəyərləndirilən əmək və digər yerli qaynaqlar, əks halda boş və ölgün qalacaq idisə, fürsət maliyyəti sıfır olmaqdadır. Tam tərsinə, xarici kapitallı firma olması idi, lokal istehsal faktorları yerli quruluşlar tərəfindən eyni məhsuldarlıqla istifadə ediləcək idisə, fürsət maliyyəti xarici kapitallı firmanın o qaynaqlar üçün ödədiyi dəyərə bərabər olacaqdır. Dolayısıyla TNC getdiyi ölkədə xalis əlavə dəyər yarada bilmək üçün, məşğul etdiyi faktorların fürsət maliyyətindən yüksək bir dəyər istehsal etməlidir.<sup>199</sup> Bu baxımdan faydanın daha isabətli bir şəkildə müəyyənləşdirilməsi üçün xarici kapitallı firmanın istehsal dəyərindən fürsət maliyyətinin çıxarılması məcburidir. Fürsət maliyyətinin ölçülməsi çox çətin olsa da, Azərbaycan kimi inkişaf etməkdə və işsizlik nisbəti yüksək olan və keyfiyyətli iş gücü ehtiyatı məhdud olan, əmək və daxili yığımların məhsuldar olmayan sahələrdə dəyərləndirildiyi bir ölkədə fürsət maliyyətinin aşağı səviyyədə (hətta sıfır) olması çox güclü ehtimaldır.

Formuladakı xarici kapitalın ölkə iqtisadiyyatına dolaylı effektini göstərən ekstern iqtisadi dəyər (L), pozitiv ekstern iqtisadiyyatlar ilə (**external economies**-L<sup>e</sup>) neqativ ekstern iqtisadiyyatların (**external dis-economies**-L<sup>d</sup>) toplamından əmələ gəlməkdədir. Pozitiv ekstern iqtisadiyyat effekti nəticəsində xarici kapitalın bərabərində gətirdiyi texnologiya, güclü orqanizasiya, menecment və texnik bilgi, çalışanların total keyfiy-

---

<sup>199</sup> Root, op.cit., səh. 630.

yət (bilgi, qabiliyyət və bacarıq) səviyyələrinin yüksəlməsi, bir çox sektorun xüsusilə, emalat və xidmət sektorunun inkişafına səbəb olmaqla, beləcə yerli firmaların məhsuldar istehsal sahələrinə girmələrinə, maliyyətlərin düşməsinə, ölkə daxili istehsal və istehlak kapasitetinin də artmasına yol açmaqdadır.<sup>200</sup> Xüsusilə, ICT investisiyalarında sosial faydanın firmaların özəl (kommersial) faydasından yüksək olduğu yönündə güclü tədqiqat nəticələri vardır.<sup>201</sup> Neqativ ekstern iqtisadiyyat effekti isə, bunların tərsi inkişafına səbəb olur. Xarici kapitalın bazara girməsi ilə yerli quruluşlar rəqabət şansını itirə bilər, gətirilən kapital və bilgi tutumlu irəli texnologiya iş gücü probleminə yol açar və s. Nəticə olaraq, xalis ekstern iqtisadi dəyər,  $L = L^e - L^d$  şəklində formula edilə bilər.

Nəzəri olaraq, sərbəst bazar iqtisadiyyatı və tam rəqabət şərtləri altında xarici kapitalın yaradacağı xalis istehsal artımı, azalan məhsuldarlıqlar qanunu səbəbilə, xarici investora geri dönmə dəyərdən daha böyükdür. Çünki bir ölkəyə xarici kapital girişinin artması bütün investisiyalarda kapitalın marjinal məhsuldarlığını düşürür, bu da bütün xarici kapital investisiyalarının rentabilliyinin azalması nəticəsini doğurur. Bu fərziyyə diqqətə alınmasa belə, dövlət xarici kapitalın ölkə iqtisadiyyatına qazandırdıqlarından daha çoxunu öz ölkəsinə transfer etməsinə vergi qanunlarında edəcəyi tənzimləmələrlə önləyə bilər.

Qeyd edək ki, formulda yer almayan, fəqət birbaşa xarici investisiyanın xalis fayda/məsrəf nisbətinə təsir göstərən faktorlar da vardır. Məsələn, ölkədə tətbiq edilən pul və vergi kim müxtəlif təşviqlər, xarici investisiyanın ölkəyə faydasını azaltmaqdadır.

---

<sup>200</sup> Çeken, op.cit., səh. 119.

<sup>201</sup> Geniş məlumat üçün baxın: Alev Söylemez, *Yeni Ekonomi*, İstanbul, Boyut Yayıncılık, 2001.

Həm nəzəri, həm də empirik araşdırmalar birbaşa xarici kapital investisiyalarının çox vaxt ev sahibi ölkə üzərində xalis pozitiv effekt yaratdığını göstərmişdir.<sup>202</sup> Məsələn, Brashın Avstraliyadakı ABŞ firmaları üzərində apardığı araşdırmaya görə, birbaşa xarici kapital investisiyaları ölkə ÜDM-sində artım meydana gətirmişdir.<sup>203</sup>

Yenə, ABŞ firmalarının İngiltərədəki iqtisadi fəaliyyətlərinin ölçülə bilən toplam faydalarının ölkə ÜDM-sinin 2-2.5%-i arasında olduğu təxmin edilmişdir.<sup>204</sup>

Türkiyədə birbaşa xarici kapital investisiyalarının iqtisadi performansə effektlərini araşdıran və 1973, 1975 və 1976 illərini əhatə edən bir çalışmada, xarici kapitalın fayda/maliyyət nisbətinin daha çox 1-dən yüksək olduğu, dolayisilə ölkə iqtisadiyyatına xalis effektinin pozitiv olduğu əldə edilmişdir. Belə ki, 1973-cü ildə bu nisbət 1.2, 1975-də 0.84 və 1976-da 1.22 olmuşdur.<sup>205</sup> Bu nisbət, Latın Amerikadakı ABŞ mənşəli birbaşa xarici investisiyalar üçün 1966-cı ildə 5.4 olaraq hesablanmışdır.<sup>206</sup>

Birbaşa xarici investisiyaların Türkiyə iqtisadiyyatı üzərindəki effektlərini araşdıran başqa bir çalışmada<sup>207</sup> da bənzər nəticələr əldə edilmişdir. Belə ki, Türkiyənin sənaye sektorunda fəaliyyət göstərən ən böyük 1000 firmasının ortalama satış rentabelliği (vergi öncəsi dönmə mənfəəti/satış hasilatı x 100)

---

<sup>202</sup> Root, op.cit., səh. 631.

<sup>203</sup> Donald T. Brash, **American Investment in Australian Industry**, Harvard University Press, Cambridge, 1966, səh. 273.

<sup>204</sup> Uras, op.cit., səh. 65.

<sup>205</sup> Ibid., səh. 64.

<sup>206</sup> Geniş məlumat üçün baxın: Franklin R. Root, **International Trade and Investment**, 7-ci nəşr, Cincinnati, South-Western Publishing, 1997.

<sup>207</sup> Geniş məlumat üçün baxın: Natiq Mécidov (Sabiroğlu), "Türkiyə'de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Ekonomik Etkilerinin Analizi (1980 ve sonrası)", İstanbul Üniversitesi Nəşr Edilməmiş Magistratura Dissertasiyası, İstanbul, 2004.

5.2% olduğu halda, bu 1000 firma içərisində yer alan 208 xarici kapitallı firmalarda isə, bu nisbət 6.5% olmuşdur. Yenə 1000 firmanın ortalama nizamnamə kapitalının rentabelliği (vergi öncəsi dönmə mənfəəti/nizamnamə kapitalı<sup>208</sup> x 100) 15.6% ikən, xarici kapitallı firmalarda isə, bu nisbət 24.2% olmuşdur. Ayrıca 1000 firmanın aktiv (varlıq) rentabelliği (vergi öncəsi dönmə mənfəəti/xalis aktivlər<sup>209</sup> x 100) 5.9% ikən, xarici kapitallı firmalarda 8.6% olmuşdur.

Nizamnamə kapitalı/maaşlı işçi sayı nisbəti, şirkətlərin istifadə etdikləri texnologiya və məşğulluq yaratma kapasitələri ilə bağlı bilgi verməsi baxımından önəmlidir. Bu nisbət də, xarici kapitallı firmalarda ortalamanın üzərində çıxmaqdadır. Belə ki, bu nisbət 1000 firma ortalamasında 58.624 milyard Türk Lirəsi/Nəfər ikən, xarici kapitallı firmalarda 73.898 milyard TL/Nəfərdir. Göründüyü kimi, xarici sərmayəli firmalar, 1000 firma ortalamasına görə, hər yeni investisiya miqdarı başına daha az iş yaratmaqdadırlar. Bu vəziyyət, xarici kapital firmalarının daha kapital tutumlu texnologiyalardan istifadə etdiyini göstərməkdədir. Qısacası, xarici kapitallı firmalar yerli firmalardan daha rentabelli, daha məhsuldar və daha effektiv çalışmaqdadırlar.

## **2.6.2. Dünya iqtisadiyyatı üzərindəki təsirləri**

Son on ildə xarici iştirakların qlobal səviyyədəki istehsal və satışları dünya ÜDM və ixracatından daha sürətli artmışdır. Belə ki, birbaşa xarici kapital girişləri 1981-1990 dönməndə 5.3%, 1991-2000 dönməndə 20.8%; dünya ÜDM-si 1981-1990 dönməndə 3.2%, 1991-2000 dönməndə 4.4%; mal ticarəti də 1981-1990 dönməndə 3.3%, 1991-2000 dönməndə 9.6% nisbə-

---

<sup>208</sup> Nizamnamə kapitalı, firmanın toplam xalis varlıqlarından bütün borcların çıxılması ilə əldə edilmişdir.

<sup>209</sup> Xalis aktivlər, aktiv toplamından yığılmış amortizasiyaların çıxılması ilə əldə edilmişdir.



tində artışı göstərmişdir. Tablo 21-də BXXİ və beynəlxalq istehsal və ticarətlə bağlı rəqəmlər verilmişdir. Buna görə, 2003-cü il etibarilə, BXXİ girişləri ehtiyatı dünya ÜDM-sinin 23%-idir.

**Tablo 21. BXXİ və beynəlxalq istehsalla bağlı ümumi göstəricilər (milyard \$, %)**

	1982	1990	2003	1986-1990 (%)	1991-1995 (%)	1996-2000 (%)
BXXİ girişləri	59	209	560	22.9	21.5	39.7
BXXİ girişləri ehtiyatı	796	1.950	8.245	14.7	9.3	16.9
Sərhəd-ötəsi M-As	--	151	297	25.9	24.0	51.5
Xarici iştirakların satışları	2.717	5.660	17.580	16.0	10.2	9.7
Xarici iştirakların ümumi istehsalı	636	1.454	3.706	17.4	6.8	8.2
Xarici iştirakların toplam varlıqları	2.076	5.883	30.362	18.2	13.9	20.0
Xarici iştirakların ixracatları	717	1194	3.077	13.5	7.6	9.9
Xarici iştirakların məşğulluğu (1000 nəfər)	19.232	24.197	54.170	5.6	3.9	10.8
Dünya ÜDM-si (cari qiymətlərlə)	11.737	22.588	36.163	10.1	5.1	1.3
Ümumi Sabit Kapital İnvestisiyaları	2.285	4.815	7.294	13.4	4.2	2.4
Royaltilər və lisenziya haqqı ödəmələri	9	30	77	21.3	14.3	7.7
Mal və faktör-xarici xidmətlər ixracatı	2.246	4.260	9.228	12.7	8.7	3.6

Mənbə: World Investment Report 2004, The Shift Towards Services, UNCTAD, New York and Geneva, səh. 9.

Ayrıca xarici iştirakların ixracatları toplam dünya mal və xidmət ixracatının 33%-idir. Eyni zamanda xarici iştirakların ümumi istehsalının (3.706 milyard \$) dünya ÜDM-si (36.163 milyard \$) içindəki payı 10.2%-dir. Xatırladaq ki, bu rəqəmlərə ana şirkət ixracat və istehsal dəyərləri daxil deyildir.

Birbaşa xarici kapital investisiyaları gedərək ölkələrin milli istehsallarından daha çox pay almaqdadırlar. Bu durum ölkələrin ixracatları üçün də keçərlidir. 1970-ci ildə dünya ÜDM-sinin 4.5%-i səviyyəsində olan toplam birbaşa xarici kapital investisiyaları ehtiyat həcmi 1980-də 6.6%-ə yüksəlmişdir. 2000-ci ildə bu nisbət təqribən üç dəfə artaraq 19.3%-ə yüksəlmişdir. Tablo 22-dən, 2003-cü ilə gəlindiyində isə, birbaşa xarici kapital investisiyaları girişlərinin toplam ehtiyat həcminin dünya ÜDM-si içindəki payının daha da artaraq 22.9%-a çatdığı görünməkdədir. İEO-də 1995-ci ildə 8.9% olan bu nisbət, 2003-cü ildə 20.7%-ə yüksəlmişdir. Yenə İEO-də bu nisbətin 31.4%-ə vardığı görünməkdədir. Ayrıca, əcnəbilərə olduqca cazib bir investisiya iqlimi təklif edən Cənubi, Şərqi, Cənub-Şərqi Asiyanın yeni sənayeləşən ölkələrinin ÜDM-lərinin 34.6%-i nisbətində birbaşa xarici kapital investisiyaları girişi ehtiyat həcmi mövcuddur. Birbaşa xarici kapital giriş və çıxışlarının ehtiyat həcminin ÜDM nisbəti birlikdə dəyərləndirildiyində inkişaf etmiş ölkələr 5.7%-lə (20.7%-26.4%) xalis birbaşa kapital ixracatçısı, inkişaf etməkdə olan ölkələr isə 19.2%-lə (31.4%-12.2%) xalis idxalatçısıdır. Ölkəmizdə xalis birbaşa xarici kapital girişləri ehtiyatının ÜDM-yə nisbəti 2003-cü il etibarilə 100.5%-dir (117.7%-17.2%) ki, bu da ölkəmizin xarici investisiya idxalatçısı olduğu mənasına gəlməkdədir.

İnkişaf etmiş ölkələrdə bu nisbət nisbi olaraq kiçik görülə də, bunun səbəbi xarici kapital girişlərinin azlığı deyil, bu ölkələrin ÜDM-lərinin nəhəngliyidir. Ayrıca bu nisbət inkişaf etmiş ölkələrdə də gedərək artmaqdadır.

**Tablo 22. Birbaşa xarici kapital giriş və çıxış ehtiyatlarının  
bölgə və seçilmiş ölkələrin ÜDM-ləri  
içerisindəki payları (%)**

	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2003
<b>Dünya (girişlər)</b>	6.6	8.3	9.3	10.2	19.3	23.0	22.9
<b>İEO</b>							
İdxal	4.9	6.2	8.2	8.9	16.6	20.5	20.7
İxrac	6.2	7.3	9.6	11.3	21.4	25.8	26.4
<b>Qərbi Avropa Ölkələri</b>							
İdxal	6.2	9.3	11.0	13.3	28.5	34.6	33.0
İxrac	6.4	10.8	12.1	16.1	38.9	43.2	41.2
<b>AB</b>							
İdxal	6.1	9.2	10.9	13.2	28.5	34.6	32.8
İxrac	6.1	10.5	11.6	15.0	37.5	41.7	39.6
<b>Belçika-Lüksemburq</b>							
İdxal	5.8	21.2	27.8	38.3	78.6	--	--
İxrac	4.8	11.0	19.4	27.4	72.4	--	--
<b>Fransa</b>							
İdxal	3.8	6.9	7.1	12.3	19.8	26.9	24.7
İxrac	3.6	7.1	9.1	13.1	33.9	40.7	36.7
<b>Almaniya</b>							
İdxal	3.9	5.1	7.1	7.8	25.1	26.7	22.6
İxrac	4.6	8.4	8.8	10.5	25.8	31.1	25.8
<b>İrlandiya</b>							
İdxal	149.9	157.7	71.5	60.2	144.1	137.5	129.7
İxrac	--	42.2	24.0	19.9	33.9	25.9	22.5
<b>İtaliya</b>							
Çiriş	2.0	4.5	5.3	5.8	10.5	10.6	11.8
İxrac	1.6	3.9	5.2	8.8	16.7	16.3	16.2
<b>Hollandiya</b>							
İdxal	10.8	18.8	23.3	28.0	64.9	75.4	65.6
İxrac	23.7	36.1	36.3	41.6	81.4	83.0	75.0
<b>İspaniya</b>							
İdxal	2.3	5.2	12.8	18.7	25.7	35.9	27.4
İxrac	0.9	2.6	3.0	6.2	28.4	34.3	24.7

<b>B. Krallıq</b>							
İdxal	11.8	14.1	20.6	17.6	30.4	36.3	37.4
İxrac	15.0	22.0	23.2	26.9	62.3	58.9	62.7
<b>Digər Qərbi Avropa Ölkələri</b>							
İdxal	8.7	10.9	13.4	16.5	28.6	36.3	37.1
İxrac	12.7	16.1	22.0	35.5	63.9	71.2	70.9
<b>İsveçrə</b>							
İdxal	7.9	10.4	15.0	18.6	36.1	46.7	49.7
İxrac	20.0	26.0	28.9	46.4	97.1	110.3	111.2
<b>Şimali Amerika Ölkələri</b>							
İdxal	4.5	5.5	8.0	8.2	13.5	15.4	15.4
İxrac	7.9	6.2	8.1	10.2	14.5	18.8	20.1
<b>Kanada</b>							
İdxal	20.4	18.4	19.6	20.9	29.4	30.1	31.8
İxrac	8.9	12.3	14.7	20.0	32.8	37.0	35.5
<b>ABŞ</b>							
İdxal	3.0	4.4	6.9	7.2	12.4	14.4	14.1
İxrac	7.8	5.7	7.5	9.4	13.2	17.6	18.8
<b>Digər İEO</b>							
İdxal	1.7	2.2	2.8	2.8	3.9	5.6	6.7
İxrac	1.8	3.3	6.9	5.2	7.4	9.1	9.5
<b>Yaponiya</b>							
İdxal	0.3	0.3	0.3	0.7	1.1	2.0	2.1
İxrac	1.8	3.2	6.6	4.5	5.9	7.7	7.8
<b>İEOÖ</b>							
İdxal	12.4	16.3	14.7	16.3	29.3	31.9	31.4
İxrac	3.6	3.6	3.8	5.7	12.4	12.6	12.2
<b>Afrika Ölkələri</b>							
İdxal	8.2	9.8	10.9	15.4	24.6	27.0	25.3
İxrac	2.2	4.1	5.3	7.3	8.6	7.6	6.6
<b>Şimali Afrika Ölkələri</b>							
İdxal	3.2	5.3	9.1	13.8	14.8	20.5	21.6
İxrac	0.4	0.6	0.9	0.8	1.2	1.6	1.5

<b>Digər Afrika Ölkələri</b>							
İdxal	10.9	13.5	12.0	16.5	32.4	31.7	27.7
İxrac	3.6	8.2	8.6	11.7	14.8	12.1	9.9
<b>Latın Amerika və Karib Ölkələri</b>							
İdxal	6.5	11.0	10.4	11.7	25.6	34.4	36.8
İxrac	6.5	7.7	5.5	5.2	7.9	10.5	10.7
<b>Cənubi Amerika Ölkələri</b>							
İdxal	5.9	8.9	8.5	8.5	22.1	29.0	30.4
İxrac	9.4	10.2	6.5	4.8	7.4	11.1	10.5
<b>Digər Latın Amerika və Karib Ölkələri</b>							
İdxal	7.4	14.7	14.7	22.4	31.7	40.5	44.8
İxrac	0.8	2.2	2.8	6.4	8.8	9.8	10.8
<b>Asiya və Sakit Okean Hövzəsi Ölkələri</b>							
İdxal	17.6	20.7	17.8	18.7	31.7	31.5	30.3
İxrac	1.0	1.1	2.6	5.8	15.1	14.0	13.6
<b>Asiya Ölkələri</b>							
İdxal	17.5	20.7	17.8	18.7	31.7	31.5	30.3
İxrac	1.0	1.1	2.6	5.8	15.1	14.0	13.6
<b>Qərbi Asiya Ölkələri</b>							
İdxal	1.5	10.0	8.2	9.1	9.7	10.2	9.2
İxrac	0.9	1.7	2.3	1.4	2.0	3.1	3.2
<b>Mərkəzi Asiya Ölkələri</b>							
İdxal	--	--	--	9.9	34.3	44.0	49.3
İxrac	--	--	--	--	2.1	4.2	4.1

<b>Azərbaycan</b>							
İdxal	--	--	--	13.7	70.8	84.3	117.7
İxrac	--	--	--	--	9.0	15.1	17.2
<b>Cənubi, Şərqi və Cənub-Şərqi Asiya Ölkələri</b>							
İdxal	27.4	24.6	20.8	20.8	36.6	35.6	34.6
İxrac	1.0	1.0	2.6	6.7	18.1	16.2	15.9
<b>Çin</b>							
İdxal	0.5	2.0	5.8	19.3	32.2	35.4	35.6
İxrac	--	--	0.7	2.3	2.4	2.8	2.6
<b>Honq-Konq</b>							
İdxal	623.8	525.5	269.6	160.6	275.4	226.8	236.5
İxrac	0.5	6.7	15.9	55.6	234.9	191.6	211.9
<b>Sakit Okean Hövzəsi Ölkələri</b>							
İdxal	22.5	24.8	28.9	25.1	38.2	42.1	40.6
İxrac	0.3	1.0	1.7	5.9	7.8	10.9	10.2
<b>Mər. və Şərqi Avropa Ölkələri</b>							
İdxal	--	0.2	1.3	5.4	19.2	24.8	23.7
İxrac	--	--	0.4	0.9	3.7	6.4	6.0
<b>Az İnkişaf Etmiş Ölkələr</b>							
İdxal	4.0	4.9	5.5	9.3	19.1	23.6	24.5
İxrac	0.6	2.6	1.1	2.1	2.9	2.8	2.7
<b>Neft İxrac Edən Ölkələr</b>							
İdxal	1.8	10.1	12.3	14.6	18.5	20.4	19.0
İxrac	0.5	0.8	2.6	2.2	2.7	3.6	3.7
<b>Bütün İEOÖ (Çin xaric)</b>							
İdxal	13.5	18.3	15.6	15.9	28.7	31.0	30.5
İxrac	--	4.2	4.2	6.2	14.4	15.0	14.7

Mənbə: World Investment Report 2004, The Shift Towards Services, UNCTAD, New York and Geneva, səh. 399-410.

Xarici investisiyalarla bağlı UNCTAD-ın inkişaf etdirdiyi Qloballaşma İndeksinə (**Transnationality Index**)<sup>210</sup> görə, 2001-ci il etibarilə inkişaf etmiş ölkələr içərisində birbaşa xarici kapital investisiyalarından ən çox yararlanan ölkələr sıra ilə İrlandiya, Belçika-Lüksemburq, Danimarka, Hollandiya, İsveç, Yeni Zelandiya, Kanada, İspaniya, B. Krallıq, Almaniya, İsrail, İsveçrə, Avstraliya, Finlandiya, Avstriya, Portuqaliya, Norveç, Fransa, ABŞ<sup>211</sup>, Yunanıstan, İtaliya və Yaponiya olmuşdur. Yaponiya birbaşa xarici kapitaldan yararlanan bir ölkədən ziyadə xarici kapital göndərən bir ölkə pozisiyasındadır. İnkişaf etməkdə olan ölkələrdən isə Honq-Konq, Sinqapur, Trinidad və Tobago, Çili, Malayziya, Ekvator kimi ölkələr başı çəkməkdədirlər. Mərkəzi və Şərqi Avropa ölkələrindən isə Makedoniya (TFYR), Estoniya, Macarıstan, Çexiya, Moldova və Bolqarıstanın ön planda olduğu görünməkdədir.<sup>212</sup>

Xarici kapitalın inkişaf etməkdə olan ölkələrdəki yığım, dolayısıyla kapital açığını ortadan qaldırmaqda böyük rolu vardır. Məsələn, Cənub-Şərqi Asiya ölkələri xaricə açıq və ixracata dayalı bir böyümə modeli izləmələri nəticəsində, ədəbiyyatda “Asiya Möcüzəsi” olaraq tərif edilən iqtisadi inkişafı gerçəkləşdirmişlərdir. İqtisadi inkişafa paralel olaraq adı keçən ölkələrin təhsil və texnoloji inkişafa verdikləri önəm, müvəffəqiyyətin davamını təmin etmişdir. Dünya üzərində inkişaf yolun-

---

<sup>210</sup> İndeks dörd nisbətə görə hesablanmışdır: Bir; son üç ildəki (1999-2001-ci illər) birbaşa xarici investisiya girişlərinin ümumi sabit kapital yığımina nisbəti. İki; ölkəyə gəlmiş birbaşa xarici investisiya ehtiyatının ÜDM-yə nisbəti (2001). Üç; xarici iştirakların yaratdığı əlavə dəyərin ÜDM-yə nisbəti (2001). Dörd; xarici iştirakların yaratdığı məşğulluğun toplam məşğulluq səviyyəsinə nisbəti (2001).

<sup>211</sup> ABŞ-da birbaşa xarici kapital miqdar olaraq çox yüksəkdir, fəqət ÜDM-si 10 trilyon \$-ı aşdığı və nisbətlər də əsasən buna görə hesablandığı üçün indeks dəyəri kiçik çıxmışdır.

<sup>212</sup> **World Investment Report 2004, The Shift Towards Services**, op.cit., səh. 10.

da olan ölkələrə yönələn xarici kapitalın yarısına yaxınının bu bölgəni tərcih etməsi, bölgə ölkələrinin dünya ticarəti içərisindəki payının da iki qatına çıxmasına yol açmışdır.

Asiya qitəsində yerləşməsinə rəğmən digər Asiya ölkələrindən fərqli reseptlər tətbiq edən Çinin iqtisadi inkişaf modeli daha maraqlıdır. Belə ki bu ölkə, iqtisadi inkişafın başlanğıc mərhələsindən etibarən sərhədlərini birbaşa xarici investisiyalara və idxalata açıq tutmuşdur. Dolayısıyla, idxal edilən daha keyfiyyətli və daha ucuz mal və xidmətlərin yerli sahibkarı tərbivəvi təsirindən və xarici investisiyanın daxili istehsalı və ixracatı artıran, texnoloji inkişafı təmin edən, işsizliyi azaldan və s. effektlərindən faydalanmışdır.

Ayrıca Asiya ölkələrinə paralel olaraq, ucuz əmək, zəngin təbii sərvətlər, daxili bazar böyüklüyü və birbaşa xarici investisiyanı təşviq siyasətləri kimi səbəblərlə Braziliya və Meksika kimi Latın Amerika ölkələri də ciddi miqdarda xarici investisiya çəkə bilmişlərdir.

Tablo 23-də bölgələr və seçilmiş ölkələr etibarilə BXKİ giriş və çıxışlarının ümumi sabit kapital (**gross fixed capital**) investisiyaları içindəki payları verilmişdir. Bu nisbət, son illərdəki BXKİ-na paralel olaraq, azaldığı müşahidə edilməkdədir. Buna görə, 2003-cü ildə dünya sabit kapital investisiyalarının 7.5%-i xarici investisiya girişlərindən ibarətdir. İEÖ-də bu nisbət 6.7%, İEOÖ-də isə, 10%-dir. Xarici kapital çıxışlarının sabit kapital investisiyaları içindəki payı isə, xalis birbaşa xarici kapital ixracatçısı İEÖ-də 10.3%, xalis idxalatçı İEOÖ-lərdə isə 2.1%-dir. Azərbaycanda 2003-cü ildə xalis birbaşa xarici kapital girişlərinin sabit kapital investisiyalarına nisbəti 141%-lə (197%-56%) olmuşdur.



**Tablo 23. Bölgələr və seçilmiş ölkələr üzrə B XKİ giriş və çıxışlarının ümumi sabit kapital investisiyaları içindəki payı (%)**

Bölgə/ölkə	1992-1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
<b>Dünya</b>	5.2	10.6	16.0	19.8	12.0	10.1	7.5
<b>İEÖ</b>							
İdxal	4.2	9.9	16.2	21.3	11.5	10.0	6.7
İxrac	6.4	13.2	19.9	20.8	13.2	11.1	10.3
<b>Qərbi Avropa Ölkələri</b>							
İdxal	6.0	14.8	27.4	40.8	21.9	21.5	14.8
İxrac	9.6	24.6	41.9	50.2	26.5	20.6	16.7
<b>Avropa Birliyi Ölkələri</b>							
İdxal	6.0	14.8	27.7	41.3	22.3	22.3	14.7
İxrac	9.2	24.7	41.8	49.6	26.8	20.9	16.8
<b>Belçika-Lüksemburq</b>							
İdxal	21.3	40.6	208.9	168.8	169.6		
İxrac	13.9	51.6	213.5	164.3	193.5		
<b>Belçika</b>							
İdxal						30.4	50.1
İxrac						25.4	62.3
<b>Lüksemburq</b>							
İdxal						2462.7	1539.1
İxrac						2655.0	1687.3
<b>İrlandiya</b>							
İdxal	14.8	45.4	79.7	112.5	40.0	90.8	74.7
İxrac	4.8	20.7	26.7	20.2	16.9	11.5	5.6
<b>Fransa</b>							
İdxal	7.3	11.6	16.8	16.4	19.0	17.6	13.9
İxrac	9.7	18.2	45.7	67.1	32.7	17.7	17.0
<b>Almaniya</b>							
İdxal	1.2	5.4	12.3	48.9	5.6	9.8	3.0
İxrac	6.3	19.4	23.9	14.0	9.8	2.3	0.6

<b>İtaliya</b>							
İdxal	1.7	1.2	3.1	6.3	6.9	6.2	5.8
İxrac	3.5	5.6	3.0	5.8	10.0	7.3	3.2
<b>Hollandiya</b>							
İdxal	14.0	48.9	45.9	77.9	62.4	29.5	19.2
İxrac	27.4	48.5	64.2	92.3	57.6	39.8	35.1
<b>İspaniya</b>							
İdxal	7.6	8.8	10.8	26.4	18.9	21.8	12.0
İxrac	4.5	14.1	29.0	38.4	22.3	19.1	10.9
<b>Birləşmiş Krallıq</b>							
İdxal	10.4	29.7	35.1	48.7	21.9	10.9	5.0
İxrac	19.3	49.1	80.4	95.7	24.5	13.8	19.0
<b>Digər Qərbi Avropa Ölkələri</b>							
İdxal	5.5	14.2	23.1	30.9	13.8	7.2	16.6
İxrac	16.8	22.7	44.2	63.6	21.7	15.4	14.7
<b>İsveçrə</b>							
İdxal	4.7	17.1	22.6	38.7	18.1	11.2	24.4
İxrac	21.3	35.8	64.0	89.7	37.2	15.0	21.9
<b>Şimali Amerika Ölkələri</b>							
İdxal	5.5	10.8	15.6	17.9	8.9	4.1	1.7
İxrac	7.4	9.1	11.5	8.8	7.7	6.9	8.0
<b>Kanada</b>							
İdxal	7.3	18.6	19.0	47.2	19.4	14.5	4.6
İxrac	9.8	28.1	13.2	31.6	25.4	18.2	15.1
<b>ABŞ</b>							
İdxal	5.4	10.3	15.4	15.8	8.1	3.3	1.5
İxrac	7.1	7.7	11.3	7.2	6.4	6.0	7.5
<b>Digər İEÖ</b>							
İdxal	0.8	1.0	1.6	2.2	1.3	2.4	1.6
İxrac	1.8	2.5	1.8	2.7	4.2	3.8	3.7

<b>Yaponiya</b>							
İdxal	0.1	0.3	1.1	0.7	0.6	1.0	0.6
İxrac	1.6	2.3	1.9	2.5	3.6	3.4	2.6
<b>İEOÖ</b>							
İdxal	7.9	12.3	14.7	14.9	13.1	9.9	10.0
İxrac	3.4	3.3	3.8	6.1	3.6	3.0	2.1
<b>Afrika Ölkələri</b>							
İdxal	6.5	8.3	11.6	8.8	20.7	12.3	13.9
İxrac	2.5	2.6	2.3	0.8	-2.6	0.2	1.1
<b>Şimali Afrika Ölkələri</b>							
İdxal	5.0	6.1	6.2	5.9	11.7	7.8	11.7
İxrac	0.1	0.8	0.7	0.5	0.5	0.6	0.3
<b>Digər Afrika Ölkələri</b>							
İdxal	7.5	10.1	16.7	11.6	29.6	16.6	15.8
İxrac	4.5	4.1	4.0	1.0	-5.6	-0.2	1.8
<b>Latın Amerika və Karib Ölkələri</b>							
İdxal	10.1	17.4	25.6	21.1	19.8	14.9	11.2
İxrac	1.6	3.2	2.8	2.2	1.8	2.3	2.3
<b>Cənubi Amerika Ölkələri</b>							
İdxal	8.7	17.7	32.2	25.7	19.0	17.2	12.0
İxrac	1.6	2.9	3.3	3.6	-0.1	2.6	2.6
<b>Digər Latın Amerika və Karib Ölkələri</b>							
İdxal	14.0	16.7	14.2	14.3	20.8	12.6	10.2
İxrac	1.6	4.3	1.9	0.2	4.2	2.0	1.9

Qloballaşma və Xarici İnvestisiyalar

<b>Asiya və Sakit Okean Hövzəsi Ölkələri</b>							
İdxal	7.4	10.6	11.3	13.3	10.2	8.3	9.3
İxrac	4.1	3.4	4.3	7.9	4.7	3.4	2.1
<b>Asiya Ölkələri</b>							
İdxal	7.3	10.6	11.3	13.3	10.2	8.3	9.3
İxrac	4.1	3.4	4.3	7.9	4.7	3.4	2.1
<b>Qərbi Asiya Ölkələri</b>							
İdxal	1.7	4.6	0.7	1.0	4.6	2.7	2.9
İxrac	0.2	-0.7	1.7	2.8	4.0	2.0	-0.5
<b>Mərkəzi Asiya Ölkələri</b>							
İdxal	14.9	30.6	26.1	19.8	29.0	34.6	42.5
İxrac	-9	3.2	7.1	0.3	2.0	8.2	8.0
<b>Azərbaycan</b>							
İdxal	49.4	64.8	39.1	10.7	18.7	54.2	197.0
İxrac	--	8.7	25.7	0.1	13.0	12.7	56.0
<b>Cənubi, Şərqi və Cənub-Şərqi Asiya Ölkələri</b>							
İdxal	8.5	11.5	12.9	15.2	10.8	8.7	9.7
İxrac	4.9	4.2	4.7	8.7	4.8	3.6	2.4
<b>Çin</b>							
İdxal	13.7	13.6	11.3	10.3	10.5	11.5	12.4
İxrac	1.3	0.8	0.5	0.2	1.5	0.5	0.4
<b>Sakit Okean Hövzəsi Ölkələri</b>							
İdxal	30.2	25.2	34.5	11.6	12.5	7.1	16.0
İxrac	4.9	-7.2	-3.5	8.9	16.0	0.1	4.0

<b>Mərkəzi və Şərqi Avropa Ölkələri</b>							
İdxal	6.9	15.2	19.3	18.3	15.4	16.8	9.5
İxrac	0.7	1.5	1.8	2.7	2.1	2.6	3.2
<b>Az İnkişaf Etməmiş Ölkələr</b>							
İdxal	6.1	12.3	16.8	10.5	18.5	15.8	20.5
İxrac	0.9	1.7	0.4	0.6	0.4	0.5	0.5
<b>Neft İxrac Edən Ölkələr</b>							
İdxal	4.5	7.9	3.0	0.9	4.4	4.5	5.0
İxrac	1.1	-0.1	2.0	2.1	2.6	2.1	--
<b>Bütün İnkişaf Etməkdə Olan Ölkələr (Çin xaric)</b>							
İdxal	6.8	12.0	15.9	16.4	14.1	9.2	9.1
İxrac	3.9	4.1	4.9	8.1	4.5	4.1	2.8

Mənbə: World Investment Report 2004, The Shift Towards Services, UNCTAD, New York and Geneva, səh. 387-398.

## 2.7. Tədiyyə balansı üzərindəki effektləri

### 2.7.1. Nəzəri yanaşma

Xarici kapitallı investisiyalar tədiyyə balansına fərqli şəkildə təsir göstərməkdədir. Təsis qurmaq üçün ölkəyə gələn xarici firma ilk investisiya kapitalı ilə bir dəfəyə məxsus olmaq üzrə ev sahibi ölkənin tədiyyə balansına müsbət təsir göstərir. Daha sonra istehsal edilən mal və xidmətlərin ixracı və idxal-tı əvəzləməsi tədiyyə balansına yenə müsbət yöndə təsir göstərməkdədir. Buna rəğmən, istehsalda istifadə edilən idxal malı girdilər, mənfəət gəliri transferləri və digər xarici faktor ödəmələri xarici valyuta çıxışına səbəb olmaqdadır. Ayrıca xarici kapitallı investisiyaların yaratdıqları əlavə gəlir dolayısıyla ölkənin idxal təmayülü də artmaqdadır. Və nəhayət xarici kapital investisiyasının ləğv edilməsi və ya ortaqlıq payının yerli investora transferində bir dəfəyə məxsus olmaq üzrə önəmli miqdarda kapitalın xaricə transferi gerçəkləşir. Aşağıdakı model birbaşa xarici kapitalın ölkənin tədiyyə balansı üzərindəki effektini göstərməkdədir:<sup>213</sup>

K - Xarici kapital girişi;

X - Xarici kapitallı quruluşların ixracatı;

S - İdxal əvəzləməsi;

R\*\* - Mənfəət transferi;

F\* - Xarici faktorlara gerçəkləşdirilən ödəmələr;

M - Quruluşun istifadə etdiyi idxal malı girdi;

M\* - Ölkənin idxal təmayülünün artması nəticəsində həyata keçirilən idxalat;

D - Xarici kapital payının geriye transferi.

Tədiyyə Balansına Yararı (total fayda) =  $K + X + S$ .

Tədiyyə Balansına Zərəri (total maliyyə) =  $(R^{**} + F^*) + (M + M^*) + D$ .

---

<sup>213</sup> Uras, op.cit., səh. 66-67.

Bu iki bərabərlikdən yola çıxılaraq xarici kapitalı quruluşların tədiyyə balansı baxımından xalis fayda/maliyyə nisbətləri ortaya çıxmaqdadır:

$$\frac{K + X + S}{(R^{**} + F^*) + (M + M^*) + D}$$

Birbaşa xarici kapital investisiyalarının tədiyyə balansı effektinin milli gəlir effekti ilə (ÜDM-də təmin edilən marjinal artı) birlikdə dəyərləndirilməsi lazımdır. Çünki gəlir effekti nəticəsində daxili istehlakdakı ifrat genişləmə, tədiyyə balansının pozitiv effektini ortadan qaldıra bilər.<sup>214</sup> Xüsusilə, istehsal faktorlarının mobilliyinin mövcud olmadığı və ya çox məhdud olduğu inkişaf etməkdə olan ölkələrdə qısa bir müddətdə daxili tələbə yönəlik istehsalın ixracata yönəldilməsi və idxalati əvəzedici effektin yaradılması mümkün olmaya bilər. Bu baxımdan ixracat yönli xarici investisiyalar təşviq edilməli və uzun müddətdə idxalati əvəz etməsinin gerçəkləşməsi təmin edilməlidir. Ümumi olaraq, BXKİ-nin tədiyyə balansı effektinin pozitiv ola bilməsi üçün gələn xarici kapitalın artım sürətinin, transfer edilən kapital gəlirlərinin artım sürətindən daha yüksək olması lazımdır.

Burada qısa bir haşiyə açaraq qeyd edək ki, buraya qədərki açıqlamalar statik xarakterdədir. Fəqət BXKİ-nin effekti ölkəyə girdikdən dərhal sonra hiss edilməməkdə, müəyyən investisiya projelərini izləyən daha çox orta və uzun müddətdə ortaya çıxmaqdadır. Bu baxımdan, daha dəqiq effekti ölçmək üçün birbaşa xarici investisiyaların bütün iqtisadi ömrü boyunca təmin edəcəyi fayda və məsrəf effektlərinin bugünkü dəyərini hesablamaq lazımdır. Aşağıdakı formul bu mövzuda bizə yardımçı olacaqdır:

Faydanın xalis bugünkü dəyəri:

---

<sup>214</sup> Ibid., səh. 67.

$$\sum_{t=1}^{t=n} \frac{(F_t + R_t^* + T_t) - N_t + L_t}{[1-d]^t}$$

t - zaman;

d - diskont nisbəti (**discount rate**).

Məsrəfin xalis bugünkü dəyəri:

$$\sum_{t=1}^{t=n} \frac{E_t}{[1-d]^t}$$

Buradakı diskont nisbətinin necə və nəyə görə müəyyən-ləşdiriləcəyi (xarici kapitalın marjinal fürsət maliyyəti, investisiyanın marjinal məhsuldarlığı, ölkədəki siyasi risk səviyyəsi, investisiyanın alternativ maliyyəti və s.) ilə bağlı obyektiv bir kriteriya mövcud deyil. Bənzər bir formulu tədiyyə balansı üçün də yazıla bilər.

### 2.7.2. Dünya ticarəti üzərindəki effektləri

Dünya miqyasındakı 500 ən böyük TNC qlobal ticarətin 2/3-sini əlində tutmaqdadır. TNC-lər arası ticarət bu gün dünya ticarətinin böyük bir bölümünü əhatə etməkdədir. Firma içi ticarət (**intra-trade**) də - ana quruluşla törəmə şirkətlər və ya törəmə şirkətlərin öz arasındakı ticarət - qlobal ticarətin 1/3-ni təşkil etməkdədir. Bunların qlobal istehsal və ticarət sahələrində işğal etdikləri yer son dərəcə böyük və önəmli hala gəlmişdir. TNC-lərin xarici iştiraklarının 2001-ci il etibarilə varlıqları 25 trilyon \$-a çatmışdır. Eyni il bunların istehsalı 3.5 trilyon \$ və satışları da 18.5 trilyon \$ olaraq gerçəkləşmişdir. Xarici iştirakların ixracatı isə, 2.6 trilyon \$ olmuşdur.

2002-ci ildə TNC-lərin xaricdəki iştiraklarının ixracatı öncəki ilə görə 4.2%, istehsalı 6.7%, toplam varlıqları da 8.3% art-

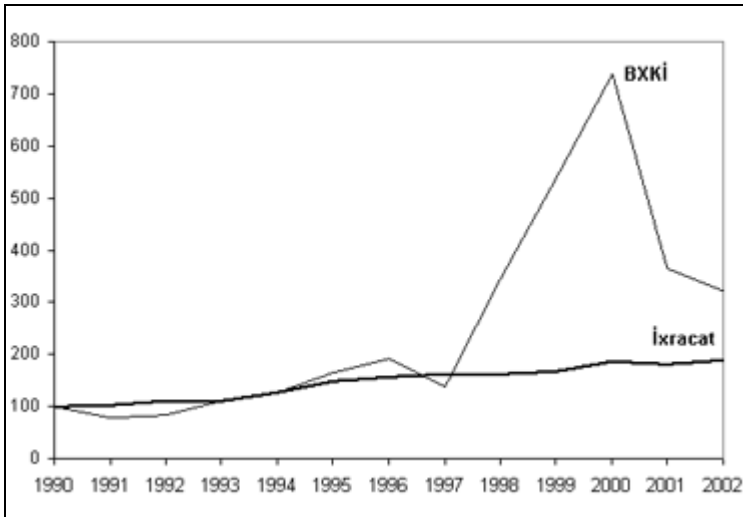


mışdır (26.5 trilyon \$). Qeyd edək ki, eyni il dünya ÜDM-si (cari qiymətlərlə) 32.2 trilyon \$ olmuşdur.

2003-cü ildə isə, xarici iştirakların ixracatı 3 trilyon \$, ümumi istehsalı 3.7 trilyon \$, toplam varlıqları 30.4 trilyon \$ və dünya ÜDM-si də 36.2 trilyon \$ olmuşdur.

Şəkil 5-də 1990-2002 illərində dünyada ixracat və birbaşa xarici kapital investisiyaları axış dəyərləri verilmişdir. Şəkildə görüldüyü kimi, bu dövəndə dünya ixracatı ortalama iki dəfə artarkən, BXKİ-ndakı artış sürəti bəzi illərdə 7 qata qədər çıxa bilmişdir.

**Şəkil 5. Dünyada ixracat və birbaşa xarici kapital investisiyaları axım dəyərləri (1990\*-2002-ci illər)**



**Mənbə:** "World Investment Report - 2002", UNCTAD, [www.unctad.org](http://www.unctad.org), (09 yanvar 2004) və "World Development Indicators - 2002", UNCTAD, [www.unctad.org](http://www.unctad.org), (27 mart 2004) məlumatlarına əsasən hazırlanmışdır.  
\*İndeks (1990=100).

Son illərdə TNC-lərin iştiraklarının, yerləşdikləri ölkələrin ixracatında önəmli paylara sahib olduqları görülməkdədir. Məsələn, illik ortalama 50 milyard \$-a çatan birbaşa xarici kapital investisiyaları ilə təqribən 500 milyard \$-lıq investisiya ehtiyat həcmi ölkəsinə çəkən Çinin ixracatı da, 1990-2003-cü illər arasında 8 misli artaraq 380 milyard \$-a yüksəlmişdir.<sup>215</sup> Tablo 24-dən görüldüyü kimi, 2000-ci ildə İrlandiyanın ixracatının 90%-ini, Macarıstanın 80%-ini, Polşanın 56%-ini, Çinin 48%-ini, Meksikanın 31%-ini və C. Koreyanın 15%-ini TNC-lərin iştirakları gerçəkləşdirmişdir. Qeyd edək ki, birbaşa xarici investisiyalar hazırda Çinin xarici ticarətinin (idxalat və ixracat toplamı) 50%-indən artığını, vergi yığımlarının 20%-ə qədərini və 22 milyonluq məşğulluq səviyyəsini qarşılamaqdadırlar.<sup>216</sup> Birbaşa xarici investisiya girişlərinin, sabit kapital investisiyaları içindəki payının azlığına baxmayaraq (2003-cü ildə 12.4%), Çinin ixracatında bu qədər yüksək paya sahib olmasında ölkənin planlı bir şəkildə xarici investisiyaları ixracat yönü sektorlara çəkməsinin böyük bir rolu mövcuddur.<sup>217</sup>

---

<sup>215</sup> Cüneyt Ülsever, "Bilişim Teknolojisi", **Hürriyet Gazetesi**, 18 fevral 2004, [www.hurriyetim.com.tr](http://www.hurriyetim.com.tr), (18 fevral 2004).

<sup>216</sup> "FDI Stock in China Greatly Overestimated, official", **People's Daily Online**, 09 December 2004, [http://english.people.com.cn/200412/09/eng20041209\\_166659.html](http://english.people.com.cn/200412/09/eng20041209_166659.html), (24 yanvar 2006).

<sup>217</sup> Nouriel Roubini, Brad Setser, "China Trip Report", April 2005, <http://pages.stern.nyu.edu/~nroubini/ChinaTripReport-Roubini-Setser.pdf>, (12 yanvar 2006).

**Tablo 24. 2000-ci ildə seçilmiş bəzi ölkələrin ixracatında  
TNC-lərin iştiraklarının payı**

Ölkə	%
İrlandiya	90
Macarıstan	80
Polşa	56
Çin	48
Meksika	31
Cənubi Koreya	15

**Mənbə:** United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD),  
www.unctad.org, (13 noyabr 2003).

BXKİ, ev sahibi ölkənin sadəcə ixracatını artırmamaqda, eyni zamanda xarici ticarətin kompozisiyasını da dəyişdirməkdədir. Bu effekt, böyük ölçüdə xarici investisiyanın keyfiyyət tərkibinə bağlı olmaqla birlikdə, ümumi olaraq, xarici ticarət strukturunu investisiya malları idxalatını və yüksək texnologiya ixracatını artırma istiqamətində dəyişdirməkdədir. Məsələn, 1999-cu ildə yüksək texnologiya ixracatı və bunun emalat sənaye ixracatı içindəki payı, önəmli miqdarda BXKİ çəkmiş ölkələrdən İrlandiyada sırası ilə, 27.9 milyard \$ və 46.8%, ABŞ-da 184.2 milyard \$ və 34.8%, Cənubi Koreyada 41.5 milyard \$ və 32.2%, İngiltərədə 66.9 milyard \$ və 30.2%, Meksikada 24.1 milyard \$ və 20.8% olmuşdur.<sup>218</sup>

---

<sup>218</sup> "World Development Indicators - 2000", UNCTAD, www.unctad.org, (12 yanvar 2004).

## **2.8. Məşğulluq səviyyəsi və iş gücü bazarı üzərindəki effektləri**

Qlobal rəqabət, TNC-ləri beynəlxalq bazarlara, tək bir mərkəzdə istehsal edib buradan ixrac edərək girmək yerinə, müştərinin olduğu yerdə, yəni bazarın olduğu yerdə çox fabriklili bir orqanizasiya quruluşuna doğru götürməkdədir. Bu quruluş, xarici kapitalın məşğulluq effektini, xüsusilə, inkişaf etməkdə olan ölkələr baxımından önə çıxarmaqdadır.

Xarici kapital ilə birlikdə, üst səviyyə idarəçiləri də investisiya qoyulan ölkəyə getməkdə, ancaq lazımı digər iş gücü ehtiyacı lokal qaynaqlardan qarşılanmaqdadır. Böyük bir işsiz potensialına sahib az inkişaf etmiş ölkələr baxımından, bu işsizliyi ortadan qaldıracaq investisiyaları daxili yığımları ilə gerçəkləşdirəcək imkanları yetərsiz olduğundan, xarici kapital investisiyaları əlverişli bir durum yaratmaqdadır. Məsələn, İrlandiyada 1960 və 1982-ci illər arasında yatırılan xarici kapital investisiyaları 82.000 İrlandiyalıya iş imkanı təmin etmişdir ki, bu da əlaqədar dönmədə ölkə əhalisinin 3 milyonun altında olduğu düşünülüyündə önəmli bir rəqəmdir.

Günümüzdə dinamik müqayisəli üstünlüyün təbiəti getdikcə qeyri-müəyyənləşməkdə və sürətlə dəyişə bilməkdədir. Maliyyətlərin dünyanın hər hansı bir yerində cüzi bir şəkildə dəyişməsi, milli rəqabətə yönəlik bir təhlükə təşkil edə bilər. İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə, çoxluq payı Amerikalılara aid, emalat investisiyaları ilə çalışma standartları arasındakı əlaqəni tapmaq üçün aparılan empirik bir araşdırma, standartlar yumşaldıqca ölkələrin əmək-yoğun mallarda müqayisəli üstünlüyünün artdığını göstərmişdir. Fəqət bu üstünlük, ümumi qəbulun əksi yönündə olmuşdur. Belə ki, aşağı çalışma standartlarının mövcud olduğu ölkələr daha az birbaşa xarici kapital investisiyası cəlb edə bilməmişlərdir. Yəni, çalışma standartlarının aşağı olmasının, birbaşa xarici kapital investisiyalarına

deyil, fason emalat və subkontrakt praktikalarına yol açdığı müşahidə edilmişdir.<sup>219</sup>

Ayrıca, birbaşa xarici investorlar çalışdırdıqları işçilərə iqtisadiyyatdakı ortalama maaş səviyyəsinin üzərində maaş ödəməkdədirlər. Bununla bağlı aparılan bir çalışmaya görə, 1970-ci il məlumatlarına görə, Meksikada emalat sektorunda fəaliyyət göstərən xarici kapitallı şirkətlərin çalışdırdıqları işçilərə ödədikləri maaş Meksikalı yerli şirkətlərdən 25-30% daha yüksəkdir.<sup>220</sup> Bunun; xarici şirkətlər getdiyi ölkədə insanlar tərəfindən iyi qarşılıb gözəl imic yaratmaq; bərabərində gətirdiyi bilgi, bacarıq və texnologiyanı lokal bazardakı rəqiblərin əldə etməsini əngəlləmək üçün işdən ayrılma nisbətini aşağı tutmaq və bazardakı ən keyfiyyətli işçiləri məşğul etmək kimi səbəbləri ola bilər.

Ayrıca, inkişaf etməkdə olan ölkələrdə xarici investorların sahib olduğu şirkətlərin, iqtisadiyyatın tamamındakı çalışma şərtlərini yüksəltdiyi yönündə də güclü araşdırma nəticələri mövcuddur.<sup>221</sup> 1996-cı ildə Meksika və Venesuela üzərinə, Aitken, Harrison və Lipsey tərəfindən aparılan araşdırmada, xarici kapitalın girişi ilə birlikdə sektordakı maaşların artdığı təsbit edilmişdir.<sup>222</sup> Maaş artışı keyfiyyətli işçilər üçün daha yüksək olmuş, Venesuelada Meksikadan daha çox hiss edilmişdir. Bu da iki ölkənin iqtisadi böyüklüklərinin fərqiindən dolayı ola bilər.

Bu nəticələr birlikdə düşünüldüyündə, xarici kapital investisiyalarının ev sahibi ölkədə axtardığının çox ucuz və bol iş

---

<sup>219</sup> Rodrik, op.cit., səh. 70.

<sup>220</sup> Magnus Blomström, **Foreign Investment and Spillovers**, London, Routledge Publ., 1983, səh. 18.

<sup>221</sup> Rodrik, op.cit., səh. 103.

<sup>222</sup> Brian J. Aitken və digərləri, "Wages and Foreign Ownership: A Comparative Study of Mexico, Venezuela and the United States", **Journal of International Economics**, Vol. 40, səh. 352.

gücündən ziyadə, keyfiyyətli və nisbi ucuz iş gücü olduğu anlaşılr. Bir çox inkişaf etməkdə olan ölkə, 1960-cı illərdə birbaşa xarici kapitalla ucuz əmək və qaynaq təklif edən Cənubi Koreya və Tayvan modellərinə bənzər bir şəkildə, əməyi ucuzlaşdıraraq xarici kapitalla çəkməyə çalışmışdır. Fəqət iqtisadi inkişafa bağlı olaraq, əməyin mütəmadi bir şəkildə ucuz qalması mümkün deyildir. Ayrıca yuxarıda qeyd edildiyi kimi, xüsusilə, irəli texnologiyalı xarici kapital investisiyaları, bəzi neqativ xüsusiyyətlərindən ötrü, çox ucuz əməyə və aşağı çalışma standartlarına sahib ölkələrə – böyük ehtimalla yetərsiz təhsilə, aşağı məhsuldarlığa sahib olması və axtarılan bilgi və bacarıq keyfiyyətlərinə sahib olmaması kimi səbəblərlə - şübhəylə baxmaqdadırlar. Bu baxımdan aşağı işçilik maliyyətinin mərkəz olma xüsusiyyətinin, R&D, co-design və ixracat mərkəzi olma kimi keyfiyyət xüsusiyyətləri ilə yer dəyişdirməsi qaçınılmazdır.<sup>223</sup>

Birbaşa xarici investisiyaların, əmək və ya əmək, kapital, ara malı vahidləri başına əldə olunan məhsul miqdarı olaraq ifadə edilən məhsuldarlıq səviyyəsini artırıcı effektləri dəqiq deyildir. Bəzi çalışmalarda xarici şirkətlərin məhsuldarlıq artışı yaratdığı görülürkən, bəzi çalışmalarda statistiki olaraq anlamsız nəticələr vermişdir. Amma yenə də, yerli şirkətlərin artan rəqabət qarşısında xarici şirkətlərin fəaliyyətlərini, istehsal texniklərini və marketinq strategiyalarını təqlid edərək, daşma effektləri (**spillover effects**) səbəbilə, daha məhsuldar bir şəkildə istehsal gerçəkləşdirdikləri düşünülə bilər.<sup>224</sup>

Xarici kapital investisiyalarının dünyada məşğulluq səviyyəsi üzərindəki effektlərini tam olaraq bilmək mümkün deyildir. Aparılan məhdud çalışmalardan dünyada xarici kapital

---

<sup>223</sup> **Otomotiv Sənaye Sektörü: Avropa Birliyi'ne Tam Üyelik Sürecinde İstanbul Sənaye Odası Meslek Komiteleri Sektör Stratejileri Geliştirilmesi Projesi**, İstanbul Sənaye Odası, İstanbul, İSO Yayın №4, Fevral 2002, səh. 50.

<sup>224</sup> Lipsey, (2002), op.cit., səh. 59.

investisiyalarının məşğulluq effektləri haqqında bəzi kəmiyyət bilgisi edinilmiş olmasına rəğmən, bu mövzudakı məlumatlar olduqca yetərsizdir. Bununla bağlı, birbaşa xarici kapital investisiyalarının həcminə bağlı olaraq, gətirdiyi ölkədə məşğulluğa təsir göstərməklə birlikdə, fəqət bu investisiyalara bağlı olan məşğulluq səviyyəsindəki artışı sürətinin, xarici kapital investisiyalarının artışı sürətindən daha aşağı səviyyədə gerçəkləşdiyi söylənə bilər.

Son zamanlarda bəzi faktorlar, başqa quruluşlarda olduğu kimi, TNC-lərdə də məşğulluq artışına tərs yöndə təsir göstərmişdir. Bu faktorlar:<sup>225</sup>

- Sənaye ölkələrində durğun iqtisadi inkişaf;
- İş gücündən qənaət edən texnologiyalar;
- Kapital tutumlu investisiya siyasətləri;
- Milli və beynəlxalq subkontrakt xidmətlərinin inkişafı;
- TNC-lərin maliyyət azaldıcı siyasət izləmələridir.

Bu faktorların varlığı, bilgi və kommunikasiya texnologiyalarının sürətli inkişafı, ölkələri tam məşğulluq kimi klassik makro-iqtisadi hədəflər yerinə, yüksək real maaş və gəlirlər kimi yeni hədəflərə yönəlmişdir.<sup>226</sup> Dünya miqyasında 1992-ci ildə TNC-lərdə 73 milyon nəfərin məşğul edildiyi təxmin edilməkdədir (Tablo 25). Bunun 60%-ə yaxını (44 milyon nəfər) inkişaf etmiş ölkələrdəki ana şirkətlərdə yer almaqda idi. Geriyə qalan 40%-i isə, (30 milyon nəfərə yaxın) xaricdə yerləşik asılı quruluşlarda məşğul edilməkdə idi. Asılı quruluşlarda məşğul edilənlərin 12 milyona yaxını isə, İEOÖ-də məşğul edilməkdəydi. TNC-lərin məşğul etdiyi insan sayı, o zamankı dünya iş gücünün çox az bir qismini - təqribən 3%-ni - ehtiva etməkdəydi. Buna rəğmən bu şirkətlərin eyni dövərdə dünya miqyasında məşğulluq səviyyəsinə dolaylı və birbaşa töhfələrinin

---

<sup>225</sup> Bayraktar, op.cit., səh. 43.

<sup>226</sup> Söylemez, op.cit., səh. 23.

150 milyon nəfər civarında olduğu təxmin edilməkdədir. Sadəcə Yapon TNC-lərinin sərhad-ötəri şirkətlərinin 1980-ci ildə 716 min olan məşğulluq sayı 1991-ci ildə ikiyə qatlanaraq 1.6 milyon nəfərə çatmışdır.

**Tablo 25. Seçilmiş illər etibarilə TNC-lərdə BXKİ ehtiyatı (milyard \$) və təxmin edilən məşğulluq səviyyəsi (milyon nəfər)**

	1975	1985	1990	1992
BXKİ Çıxışları Toplamı	282	739	1.758	1.932
TNC-lərin Təxmini Məşğulluğu	40	65	70	73*
Ana Şirkətlərin Mərkəzi Ölkədəki Məşğulluğu	--	43	44	44*
Xaricdəki Quruluşlarda Məşğulluq	--	22	26	29*
- İnkişaf Etməmiş Ölkələr	--	15	17	17*
- İnkişaf Etməkdə Olan Ölkələr	--	7	9	12*
Çin	--	--	3	6
Əlavə Məlumat:				
ABŞ TNC-lərinin Məşğulluğu	26**	25	25	--
ABŞ TNC-lərinin Xarici Quruluşlarındakı Məşğulluq	7	6	7	--

**Mənbə:** "World Investment Report 1994", UNCTAD, www.unctad.org, (12 yanvar 2004).

\*Ön təxmin.

\*\*1977-ci il.

Son illərdə bütün olaraq bu TNC-lərdə məşğulluğun çox da artmamasına rəğmən, yəni bəlli bir seyr izləməsinə qarşın, xarici iştiraklarda çalışan sayında artışı olmaqdadır. Yəni ana mərkəzdə işçi ixtisarlara gedilərkən, çevrə ölkələrdə yeni işçilər işə alınmaqdadır. Buna rəğmən TNC-lərin iştiraklarının yaratdığı məşğulluq, toplam məşğulluq səviyyəsinin kiçik bir bölümüdür. TNC-lər öncəliklə kapital və bilgi tutumlu texnoloji investisiyalar yatırımlarından və yeni investisiyalardan



çox mövcud investisiyalarla (satın alma, birləşmə, ortaq təşəbbüs və s.) əlaqəli olmalarından dolayı məşğulluq effektləri zəif olmaqdadır. Ayrıca TNC-lərin, məşğulluq səviyyəsinə birbaşa effektlərinin yanında dolaylı effektləri də önəmli bir yer tutmaqdadır. TNC-lərin xaricdəki iştiraklarının yaratdığı məşğulluq həcmi 1982-ci ildə 19 milyon nəfər ikən, bu rəqəm 1990-cı ildə 26, 2000-ci ildə 46 milyon nəfərə yüksəlmiş və nəhayət 2003-cü ildə 54 milyon nəfər olaraq gerçəkləşmişdir.<sup>227</sup> TNC-lərin bəzi İEOÖ-də xüsusilə, emalat sənayesindəki məşğulluğu önəmli miqdarlara çatmaqdadır. Məsələn, bu sektorda TNC-lərin məşğulluq effekti Argentina, Boliviya, Braziliya və Kolumbiyada 1% ilə 23% arasında dəyişir, Sinqapur və Senegalda 50%-i aşmaqdadır.<sup>228</sup>

ILO-nun təxminlərinə görə, BXKİ ilə əlaqəli məşğulluq miqdarı sənayeləşmiş ölkələrdə kənd təsərrüfatı sektorunun xaricindəki maaşlı məşğul iş gücünün 20%-inə, dünyadakı bütün məşğulluq miqdarının 2%-inə qarşılıq gəlməkdədir. Ayrıca bu məşğulluq miqdarları daha ziyadə sənaye sektorunda konsolidasiya olmuşdur.<sup>229</sup>

Dünyada zirvədəki 100 TNC-nin xarici ölkələrdə və toplam məşğulluq səviyyəsinə töhfələri Tablo 26-da illər etibarilə verilməkdədir. Zirvədəki 100 TNC-nin xarici ölkələrdəki məşğulluğu getdikcə artarkən, toplam məşğulluqda ümumi olaraq, azalma yönündə bir meyil müşahidə edilməkdədir. Bu şirkətlərin xarici ölkələrdəki məşğulluq səviyyəsində 1993-2002-ci illər arasında təqribən 37%, toplam məşğulluq səviyyəsində isə 14% artışı yaşanmışdır.

---

<sup>227</sup> WIR 2003, *FDI Policies for Development, National and International Perspectives, (Overview)*, UNCTAD, New York and Geneva, 2003, səh. 2.

<sup>228</sup> Kaymakçı, *op.cit.*, səh. 105-106.

<sup>229</sup> Cömert, *loc.cit.*

**Tablo 26. Dünyada zirvədəki 100 TNC-nin xarici ölkələrdəki və toplam məşğulluğu (1000 nəfər)**

İllər	Xarici Ölkə	Toplam
1993	5.145	12.602
1995	5.791	12.099
1996	5.939	11.716
1997	5.981	11.621
1998	6.548	12.741
1999	6.058	13.386
2000	7.133	14.257
2001	7.038	13.783
2002	7.036	14.332

**Mənbə:** "World Investment Report - 1995, 1997, 1999, 2001, 2002, 2004", məlumatlarına əsasən hazırlanmışdır.

İnkişaf etməkdə olan ölkə mənşəli 50 TNC-nin məşğulluğa olan töhfələri isə, həm xarici ölkələrdə, həm də toplamda ziqzaqlar cızmaqdadır (Tablo 27). İEOÖ kökənli zirvədəki 50 TNC-nin xarici ölkələrdəki məşğulluğa töhfələri 1993-2002-ci illər arasında təqribən 462%, toplam məşğulluğa töhfələri də 6.1% artmışdır. Dünyanın öndə gələn 100 TNC-si 2002-ci ildə nəzdində toplam 14 milyon nəfəri məşğul edərkən, İEOÖ mənşəli 50 TNC sadəcə 1.5 milyon nəfəri məşğul etməkdədir.

**Tablo 27. İEOÖ əsilli zirvədəki 50 TNC-nin xarici ölkələrdəki və toplam məşğulluğu (1000 nəfər)**

İllər	Xarici Ölkə	Toplam
1993	127	1.417
1995	460	1.236
1996	539	1.738
1997	483	1.584
1998	400	1.547
1999	383	1.135
2000	403	1.318
2001	541	1.275
2002	714	1.503

**Mənbə:** "World Investment Report - 1995, 1997, 1999, 2001, 2002, 2004", məlumatlarına əsasən hazırlanmışdır. Rəqəmlər yuvarlaqlaşdırılmışdır.

BXKİ-nin əmək bazarı üzərində müxtəlif effektləri mövcuddur. Bunların birincisi - xüsusilə, xarici investisiya kapital tutumlu iş - iş gücü keyfiyyətlərinə görə əmək haqqı fərqlərinin genişləməsidir. Yəni litsey məzunu çalışanların əmək haqqı gəlirləri nisbi olaraq, keyfiyyət səviyyəsi daha yüksək çalışanlara (universitet məzunu, bilgi, bacarıq və qabiliyyət səviyyəsi yüksək) görə düşməkdədir. Eyni zamanda, xarici investisiyanın qoyulduğu sahə ilə bağlı iş gücü tələbi artdığından, yüksək keyfiyyətli iş gücü arasında da əmək haqqı fərqləri artmaqdadır. Birinci effektdə bağlı olaraq meydana gələn digər effekt isə, əmək bazarının aşağı keyfiyyətli çalışanlar baxımından getdikcə daha qeyri-stabil və daha çox təhlükəli bir hala gəlməsidir.

Birbaşa xarici kapital investisiyaları investor ölkə baxımından da iş gücü bazarı üzərində müəyyən nəticələr doğurur. Belə ki, investor ölkə içində iş gücü bazarını tənzimləyən qa-

nunlar olduqca qatı bir keyfiyyətə sahibsə və işçi maliyyətləri çox yüksəksə, bu durumda sözü edilən iş gücü ya ticarət (fason emalat), ya da birbaşa xarici investisiya yoluyla milli sər-hədlər xaricindəki başqa işçilərlə əvəz edilməkdədir. Yəni, beynəlxalq istehsal ölkə içindəki iş gücü tələbinin elastikliyi artırmaqdadır. Bu da sahibkarların əmək haqları ilə bağlı də-yişikliklərə reaksiya göstərə bilmə imkanını artırmaqdadır.<sup>230</sup> Dolayısıyla xarici kapital investisiya imkanlarının artması, işçi-lərin yüksək bir iş standartını yaxalamasını və yüksək gəlirlər qazanmasını daha maliyyətlə bir hala gətirməkdədir.<sup>231</sup> Məsə-lən, beynəlxalq istehsalın ABŞ-ın iş gücü bazarı üzərindəki ef-fektlerini incələyən bir araşdırma, iş itkiləri ilə bağlı ən ciddi sıxıntıların ustalar, yarı keyfiyyətli işçilər və düz işçilər arasın-da görüldüyünü ortaya qoymuşdur.<sup>232</sup> Fəqət ümumi olaraq bu effektlər, əmək bazarı daha əsnək və liberal olan ABŞ-da işçi real əmək haqlarının düşməsinə səbəb olarkən, qatı bir əmək qanunvericiliyinə sahib Qərbi Avropada işsizliyin artması nə-ticəsini doğurmuşdur.

Yuxarıda qeyd edilənlər daha çox emalat sənaye istehsalı-nın qloballaşması ilə bağlıdır. Fəqət digər sektorlarda birbaşa kapital investisiyalarının iş gücü bazarı üzərindəki effektləri daha məhduddur. İşçi həmkarlar ittifaqlarının bütün qarşı gö-rüşlərinə rəğmən, bəzi durumlarda ölkədən çıxan investisiya-nın ana ölkədə fərqli iş qolları yaradaraq məşğulluq səviyyə-sini yüksəldə biləcəyi bilinməkdədir. Məsələn, Lipsey 1995-ci ildəki bir çalışmasında, emalat sektorundakı asılı şirkətlərin xalis satışları və ana şirkətin məşğulluğu arasında neqativ bir əlaqə tapmışdır. Yəni birbaşa investisiya miqdarı artdıqca iş-sizlik də artmaqdadır. Emalat xarici sektorlardakı asılı şirkət-lərin xalis satışları ilə ana şirkət məşğulluq səviyyəsi arasında

---

<sup>230</sup> Rodrik, *op.cit.*, səh. 29.

<sup>231</sup> *Ibid.*, səh. 35.

<sup>232</sup> *Ibid.*, səh. 39-40.

isə, pozitiv bir əlaqə təsbit etmişdir.<sup>233</sup> Yenə ILO-nun 2004-də nəşr etdiyi və qloballaşma prosesinin 1990-2002-ci illərini əhatə edən araşdırma raportunda, dünyanın önəmli mərkəzlərində bu müddətdə iş itkilərinin ya heç olmadığı və ya çox az olduğu görülməkdədir.<sup>234</sup>

İş gücünün birbaşa xarici kapital investisiyaları üzərindəki effektlərini araşdıran bir raport da bazar araşdırma şirkəti A. T. Kearney analistləri tərəfindən hazırlanmışdır. Quruluşun 2004 Xarici İnvestisiya Cəzətmə Gücü Raportu<sup>235</sup> (**Offshore Location Attractiveness Index**) ölkələri yetişmiş iş gücü, investisiya imkanları, iqtisadi iqlim və finansal quruluş olmaq üzrə dörd təməl kateqoriyada dəyərləndirməkdədir. Gələcək 10 ildə bilgi texnologiyaları sahəsində 6 milyona yaxın iş sahəsinin ABŞ və Avropadan Hindistan, Çin və Malayziyaya axacağı söyləyən raporta görə, bu köçün ən böyük səbəbi maliyyə tələbi düşürmə strategiyaları olacaqdır. İlk üç ölkəni Çexiya, Sinqapur və Filippinlər izləməkdədir. Raportda, Hindistan aşağı iş gücü maliyyəti və yetişmiş iş gücü kateqoriyalarında birinci sırada yer almaqdadır. Çin isə bu kateqoriyalarda ikinci sırada görülməkdədir. Fəqət bu iki ölkə iqtisadi və siyasi stabilizasiya sahələrində gerilərə düşmüşdür. Hindistan ana dili İngiliscə olan iş gücü və rəqabət gücü yüksək universitetləri sayəsində digər üçüncü dünya ölkələrinə görə avantajlı mövqedədir. Çin isə, yetərsiz müəlliflik haqları qanunları, pirat təqlid sektoru və ətalətli bürokratiya kimi səbəblərdən ötrü, xarici investisiya cazibə mərkəzi olmada digər Şərqi Asiya iqtisadiyyatla-

---

<sup>233</sup> Robert E. Lipsey, "Outward Direct Investment and the U.S. Economy", **The Effects of Taxation on Multinational Companies**, Red: Martin Feldstein and others, 1995, Chicago University Press, səh. 33.

<sup>234</sup> Eser Karakaş, "Küreselleşmenin On Yılı", 05 mart 2004, [www.gazetem.net](http://www.gazetem.net), (14 mart 2004).

<sup>235</sup> "Dış Yatırımda Hindistan Birinci", 01 aprel 2004, [www.ntvmsnbc.com.tr](http://www.ntvmsnbc.com.tr), (01 aprel 2004).

rının gerisinə düşməkdədir. Çinin rəqabət gücünün əsasən aşağı iş gücü maliyyətlərindən qaynaqlandığı görülməkdədir. Ayrıca raportda, Hindistan və Çin qədər geniş əhaliyə sahib olmamasına rəğmən Malayziyanın xarici investisiya üçün lazımı bütün qanuni şərtləri təmin edən bir bazar olduğu vurğulanmaqdadır. Şərqi Avropa coğrafiyasında 4-cü sıradakı Çexiyanı, 11-ci sıradakı Polşa və 12-ci sıradakı Macarıstan təqib etməkdədir. Latın Amerika bazarlarında Braziliyanın 7-ci və Çilinin 9-cu olduğu görünməkdədir. Yüksək milli gəlirə sahib ölkələrdən 8-ci Kanada və 10-cu Yeni Zelandiya, yüksək iş gücü maliyyətinə rəğmən, təhsil keyfiyyəti və xarici investisiyanı təşviq edən qanuni tənzimləmələri sayəsində ilk 10-a girməyi bacarmışlardır.

Raportda istehsal maliyyətinin düşürülməsi mənasında düşünüldüyündə, xarici investisiyanın yönələcəyi ölkə, bir-birinə zidd duran “iş gücü maliyyəti” və “iş gücü yetişmişliyi”<sup>236</sup> kriteriyalarını eyni anda və yaxın nisbətdə təmin etməsi ilə dəyərləndirilmişdir. Hər iki şərti də təmin edən ölkələrin birbaşa xarici investisiyaları çəkmədə daha müvəffəqiyyətli olduqları müşahidə edilmişdir.

## **2.9. Texnoloji inkişaf üzərindəki effektləri və texnologiya transferi**

Texnologiyanın nə olduğunu tərif etmək və ölçmək çətin olsa da, dar mənada texnologiyayı, mövcud bilgi ehtiyatının (elmi nəzəriyyə, teorem və qanunlar) sənayeyə tətbiqi şəklində tərif edə bilərik. Daha geniş mənada isə texnologiya, insan və təbiət haqqındakı elmi bilgilərin insanlar tərəfindən seçilmiş məqsədləri gerçəkləşdirmək üçün praktikaya çevrilməsidir.

---

<sup>236</sup> İş gücü yetişmişliyi kriteriyası, iş gücünün məhsuldarlığının artaraq maliyyətlərin düşürülməsini ifadə etməkdədir.

Qısaca texnologiyanın funksiyası, insanların mövcud bacarıqlarından maksimum şəkildə yararlanmaq və mövcud olmayan bacarıqları və bəzi yetərsizlikləri əvəz edərək, insanı iqtisadi ünsürlər arasında hegemon güc halına gətirməkdir.

Qlobal istehsalda inkişaf etməkdə olan ölkələr baxımından texnologiya axımları çox önəmli bir rol oynamaqdadır. Texnoloji irəliləmə və inkişaf da, böyük miqyas və həcmdə araşdırma və inkişaf xərclərini lüzumlu qılmaqdadır. Bu səbəblə texnolojik yeniliklər daha çox inkişaf etmiş ölkələr və çoxmillətli və millətlər üstü şirkətlər tərəfindən gerçəkləşdirilməkdədir. İnkişaf etməkdə olan ölkələr, bilgi çağına qədəm qoymuş inkişaf etmiş ölkələrin və TNC-lərin əlində olan bu texnolojik avantajı ölkələrinə çəkə bilmək üçün iki yola baş vurmaqdadırlar:

- Texnik bilginin lisenziya anlaşmaları, texnik nəşrlər, ticari və rəsmi texnik yardım proqramları və digər xəbərləşmə vasitələri ilə;

- Xüsusilə, TNC-lər tərəfindən gerçəkləşdirilən birbaşa investisiyalar sayəsində investisiya qoyulan ölkəyə yeniliyin bilavasitə şirkət tərəfindən gətirilməsi ilə.

Birinci yolla texnoloji idxalı ölkələrə daha bahalıya başa gəlməkdədir. Xarici kapital investisiyalarının getdikləri ölkələrə geri texnologiyalarını götürdüyü və TNC-lər vasitəsi ilə texnologiyanın transfer edilə bilməyəcəyi iddia edilməsinə rəğmən, bu transferin və texnoloji inkişafın inkişaf etməkdə olan ölkələr tərəfindən necə təmin edilə biləcəyi mövzusunda məntiqli təkliflər gətirilə bilməməkdədir. Texnolojik baxımdan ən irəli və dünyadakı toplam R&D xərclərinin böyük bir qisimdən məsul olan xarici kapitalı şirkətlərin,<sup>237</sup> ümumi olaraq, dövlətlər arasındakı yeni texnologiyaların yayılmasında rolu

---

<sup>237</sup> Eduardo Borensztein və digərləri, **How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?**, NBER Working Paper, №5057, mart 1995, [www.nber.org](http://www.nber.org), (17 yanvar 2006).

olduğu, istehsalın lüzumlu qıldığı texnologiyayı istehsal gerçəkləşdirdikləri ölkəyə gətirmək məcburiyyətində qaldıqları qəbul edilməkdədir.

Yalnız burada R&D gerçəkləşdirən xarici kapital investisiyasının texnolojik keyfiyyət tərkibi də ayrıca önəm ərz etməkdədir. Belə ki, əgər xarici firma metal və kömür mədənciliyi, neft və təbii qaz işlədilməsi, meşəçiliyə dayalı sənayelər, metal sənayeləri, an-organik kimya sənayeləri, kauçuk sənaye, kənd təsərrüfatına dayalı sənayelər, silikat sənayeləri, aqrar, trikotaj və iş makinaları, qrup dəzgahları emalat sənayeləri kimi ömrünü tamamlamış sektorlarla,<sup>238</sup> neft-kimya, elektronika, elektrotexnik, avtomobil, incə kimyəvi maddə, ölçü kontrol təchizatı, incə mexanik, neft emalı, plastik malları, qablaşdırma, makina sənaye, əcza, tibbi təchizat sənayesi, təyyarə, gəmi, lokomotiv, bilgisayar, dayanıqlı istehlak malları, yuyucu tozları, qablaşdırma ləvazimatları sənayesi, sintetik iplik kimi ömrünü tamamlamaya keçiş mərhələsində olan sektorlarda fəaliyyət göstərsə, bu investisiyalara aşağı və geri texnologiyalı birbaşa xarici investisiyalar deyilməkdədir.<sup>239</sup>

Əksinə, əgər xarici firma mikro-elektronika, biotexnologiya, kosmos texnologiyası, yeni enerji, robotik, foto aktiv, kompozit ləvazimatlar, telekommunikasiya, elektronik keramiklər, mühəndislik plastikləri, optik fiberlər, super maye və super konduktiv ləvazimatlar, fusion enerjisi, membran texnologiyası kimi sahələrdə fəaliyyət göstərsə, bu investisiyalara da,

---

<sup>238</sup> Buradakı ayrım, R&D xərclərindəki artım sürəti ilə iqtisadi böyümə sürəti arasındakı əlaqəyə görə aparılmışdır. Əgər qlobal səviyyədə əlaqədar alt-sektordakı toplam R&D xərclərindəki artım sürəti dünya iqtisadi böyümə sürətindən kiçik isə, bu sektor ömrünü tamamlamış sektora; bərabər isə ömrünü tamamlamaqda olan sektora şamildir. R&D-dəki artım sürəti iqtisadi böyümə sürətindən yüksəksə, bu sektorlara da yenilikçi (gələcəyin) sektorlar deyilir.

<sup>239</sup> Mehmet Altan, *'Köylü'ler Ne Zaman Manşet Olur*, 3-cü nəşr, İstanbul, Zaman Kitap Yayıncılık, 2001, səh. 27.



yüksək və irəli texnologiyalı birbaşa xarici investisiyalar deyilməkdədir.<sup>240</sup>

Texnologiya transferini nəzdində tutan BXKİ, ölkəyə mövcud olanlardan daha fərqli istehsal münasibətləri, prosesləri və metodlarını (dualistik quruluş) gətirə bilər. Bu da “uyğun texnologiya” problemini gündəmə gətirməkdədir. Bu durumdan yayınmanın yolu ölkənin elm, texnologiya və innovasiya siyasətlərinin birbaşa xarici investisiyalar hədəfi ilə uyuşan hala gətirilməsi və əldə edilmək istənən texnologiyanın, “ölkəyə uyğun texnologiya” deyil, dünya normalarına görə “yüksək texnologiya” olduğu şüuruna varılmasıdır. Bununla bağlı çox vaxt, transfer ediləcək olan yüksək texnologiyanın, ölkədəki hər hansı bir müəssisədə (o cümlədən firmada), o müəssisəyə məxsus sərhədlər çərçivəsində uyğunlaşdırılması və bu arada müəssisənin də yeni texnologiyaya görə yenidən qurulması və dizayn edilməsi ilə, bir ölkənin geri qalmış səviyyəsinə uyğun texnologiyanın transferi mövzuları bir-birinə qarışdırılmaqdadır.

Eyni zamanda, inkişaf etməkdəki ölkələrdəki yerli təşəbbüskarlar istehsal və idarəetmə ilə bağlı bilmədikləri bəzi şeyləri xarici investorlarla bərabər iş görərək onlardan öyrənməkdədirlər (**learning by doing**). Dolayısıyla xarici kapital dolaylı effekt olaraq, bankçılıq, ixracat, istehsal, yenilik və texnologiya mövzularındakı bilgiləri də yaygınlaşdırmaqdadır. Çünki sadəcə texnologiya transferi yetərli olmamaqda, bu texnologiyanın ölkə şərtlərinə adaptasiyası və tətbiq edəcək texniki və idarə kadrlarının yetişdirilməsi də önəm daşımaqdadır. Xarici kapitalın bu mövzuda da yardımları olmaqdadır.

Dolayısıyla bu mövzuda, xarici kapital investisiyalarının qoyduğu ev sahibi ölkə idarəçilərinin də aktiv və səriştəli bir davranış izləməsi lazımdır. Ölkədə vahid bir elm, texnologiya

---

<sup>240</sup> Ibid., səh. 26.

və innovasiya siyasəti yaradılsa və əlaqəli bütün dövlət-özəl sektor-universitet quruluşlarının güclü işbirliyi təmin edilərsə və ən önəmlisi R&D xərcləri müxtəlif metodlarla təşviq edilərsə, TNC-lər sadəcə praktiki inkişaf (mal üzərində qismi yaxşılaşdırmalar) deyil, eyni zamanda elmi araşdırma töhfələrini də (yenilikçilik, köklü yaxşılaşdırmalar) ölkədə yaratmaq istəyəcəkdir. Bu da, ev sahibi ölkənin irəli texnologiya idxal etmə, mənimsəmə, texnologiyanı bir üst səviyyədə istehsal edə bilmə kapasitəsinə varma və nəhayət ixrac etmə proseslərini müvəffəqiyyətlə tamamlaması deməkdir.

Texnologiya transferi ilə bağlı önəmli bir nöqtə, TNC-lərin R&D fəaliyyətlərini özlərinin gerçəkləşdirmiş olmasıdır. Bunun törəmə firmanın yerləşdiyi ölkə iqtisadiyyatı baxımından avantajlı olan və olmayan iki yönü vardır. Avantajlı durum, qısa müddətdə ölkənin bu xərclərə qatılmamasıdır. Amma daha çox önəm daşıyan dezavantajlı durum isə, uzun müddətdə, ölkənin bu innovasiya prosesindən geri qalması və daha sonra bu yüksək texnologiya üçün çox böyük vəsaitlər xərcləmək məcburiyyətində qalmasıdır. Bütün bunları göz önündə tutaraq ölkələr, TNC-lərin R&D fəaliyyətlərindən bütün ölkə iqtisadiyyatın yetərli ölçüdə faydalana bilməsi və dövlət-sənaye-universitet işbirliyinin təmin edilməsi üçün texno-park, texno-polis kimi institusional quruluşları içində bütünləşdirəcək olan Texnologiya İnkişaf Bölgələri kimi praktikalara yönəlməlidirlər. Elm və texnologiya ilə iqtisadi həyatın ortaq təsir dairəsini yaradacaq olan Texnologiya İnkişaf Bölgələri, böyük xarici təşəbbüskarlarla yaradıcı və yenilikçi yerli təşəbbüskarların müxtəlif araşdırma projətləri ilə bağlı ortaqlıqlar qurmasını təşviq edərək texnologiya transferi üçün yeni bir qapı açmış olacaqdır.<sup>241</sup>

---

<sup>241</sup> Türkiye Bilim ve Teknoloji Araştırma Kurumu (TÜBİTAK), <http://www.tubitak.gov.tr/btpd/btspd/atilim/araclar.html#a4>, (14 mart 2004).

Texnolojik olaraq inkişaf etmiş ölkələrdə R&D fəaliyyətlərinə ayrılan qaynaqların ÜDM içindəki payı 1%-i aşmaqdadır. İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə isə durum çox fərqlidir. Əksər inkişaf etməkdə olan ölkədə R&D-yə ayrılan bir qaynaq yox kimidir. Hətta raport edilən statistiki rəqəmlərin doğruluqları belə mübahisəlidir. Bu ölkələrdə R&D-yə ayrılan qaynaqların ÜDM içindəki payı ortalama 0.1-1% arasında dəyişməkdədir. R&D xərclərinə görə ölkələr ümumi olaraq dörd qrupa ayrılabilir:<sup>242</sup>

1. R&D xərclərinin ÜDM içindəki payı 1.5%-in üzərində olan ölkələr. Bunlar texnologiyada lider ölkələrdir.

2. R&D xərclərinin ÜDM içindəki payı 1-1.5% arasındakı ölkələr. Bunlar yüksək texnologiya ölkələridir.

3. R&D xərclərinin ÜDM içindəki payı 0.5-1% arasındakı ölkələr. Bunlar orta dərəcədə texnologiyaya sahib ölkələrdir.

4. R&D xərclərinin ÜDM içindəki payı 0.5%-in altında olan ölkələr. Bunlar geri texnologiya ölkələridir.

2002-ci il etibarilə, Yaponiyada R&D xərclərini daha çox özəl sektor gerçəkləşdirirəkən (toplam R&D xərclərinin 80%-i), ABŞ-da və Avropada dövlətin bu sahədəki ağırlığı (40% dolaşmada) daha böyükdür. Eyni il ABŞ milli gəlirinin 2.7%-ini (ortalama hesabla 270 milyard \$) R&D üçün ayırırkən,<sup>243</sup> AB ortalaması isə, 2% ilə ABŞ standartının altında qalmışdır. Fəqət AB üzvü Finlandiya, ölkə milli gəlirinin 3.5%-ini R&D-yə ayıraraq dünya lideri olmuşdur. Yaponiya da 3% R&D payı<sup>244</sup> ilə Fin-

---

<sup>242</sup> Nilüfer Karacasulu, "Türkiye'deki Bilimsel ve Teknolojik Göstergeler", **Dış Ticaret Dergisi**, Oktyabr 1999, <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/ekim99/turkiye.htm>, (08 yanvar 2004).

<sup>243</sup> ABŞ-da özəl sektorun R&D fəaliyyətlərinə ayırdığı qaynaqların 25%-i birbaşa dövlətin sahibi olduğu projelərdən gəlməkdədir. Fəqət, bu investisiyalar dövlət tərəfindən dolayı olaraq subsidiya edilməməkdədir.

<sup>244</sup> Bu məbləğ Yaponiyada 1990-cı illərdə 75 milyard \$ dolaşlarında idi. Son dövənlərdə, iqtisadi çətinliklərə paralel olaraq, ölkədə bu sahəyə ayrılan investisiyalar nisbət olaraq bir az azalmışdır.

landiyanı təqib etmişdir. Almaniya, Fransa kimi ənənəvi sənaye ölkələri isə AB ortalamasının üzərində olmaqla birlikdə ABŞ-ın altındadırlar. Ayrıca, ABŞ, Avropa və Yaponiya dünyada gerçəkləşdirilən toplam R&D xərclərinin 95%-ini üstələnmiş durumdadırlar. Dolayısıyla demək olar ki, bütün yeni icadlar da bu ölkələrdən çıxmaqdadır.<sup>245</sup>

Dünyada iqtisadi inkişaf baxımından hər min çalışan başına düşən R&D çalışını önəmli bir göstəricidir. Texnolojik olaraq inkişaf etmiş ölkələrdə 1000 nəfərə düşən R&D çalışını sayı 5-in üzərində ikən, sənayeləşməmiş ölkələrdə bu rəqəm olduqca kiçikdir. 2002-ci ildə Finlandiya 1000 nəfərə düşən 17 R&D çalışını ilə açıq ara öndə getməkdədir. AB ortalaması isə, hər min çalışına altı araşdırmaçı səviyyəsindədir. ABŞ-da isə hər min çalışına doqquz R&D çalışını düşməkdədir.

Araşdırmanın məhsulu olaraq adlandırıla biləcək olan sertifikatlarda isə, ABŞ və AB bərabər nisbətlər ilə dünya payının 70%-ini paylaşmaqdadırlar. Maraqlı bir cəhət, 1990-cı illərdə AB-nin sertifikat istehsalı ABŞ-ın üzərində seyr etmişdir. Bu iki super gücü Yaponiya izləməkdə və arxadan da önəmli bir təqibçi gəlməməkdədir.<sup>246</sup> Ayrıca dünya elmi nəşrlərinin 35%-ini AB üzvü ölkələr, 30%-ini ABŞ, 10%-ini də Yaponiya gerçəkləşdirməkdədir.

R&D xərcləri içində birbaşa xarici kapital investisiyalarının yüksəkliyi, o ölkənin elmi inkişafında önəmli bir ölçü olaraq qəbul edilməkdədir. Bu sahədə Anqlo-sakson ölkələrin öndə getdiyi görülməkdədir. Zira öndə gələn üç ölkə sırası ilə, İngiltərə, Kanada və ABŞ-dan ibarətdir. Sadəcə ABŞ-da 2000-ci ildə birbaşa xarici investorlar R&D xərclərinə 19.7 milyard \$-lıq bir

---

<sup>245</sup> Ercan Kumcu, "Ekonomide Zor Konular (10)", **Hürriyet Gazetesi**, 29 fevral 2004, [www.hurriyetim.com.tr](http://www.hurriyetim.com.tr), (29 fevral 2004).

<sup>246</sup> Eser Karakaş, "Gri Maddenin Serencamı", 13 mart 2004, [www.gazetem.net](http://www.gazetem.net), (13 mart 2004).

töhfə vermişlərdir.<sup>247</sup> Bu üçlüyü arxadan Rusiya və AB izləməkdədir. Yenə Macarıstandakı BXXİ-nin yarısı, R&D xərcləri ilə yaxından əlaqəli olan, bilgi və kommunikasiya texnologiyaları sektoruna qoyulmuşdur. Xüsusilə, ölkədəki R&D təşviqlərindən yararlanmaq istəyən xarici kommunikasiya firmaları (Siemens, Nokia, Ericsson) investisiyalar üçün bu ölkəni seçməkdədirlər.

R&D xərclərinin təbii nəticəsi olan patent müraciətlərinin sayında inkişaf etmiş ölkələrin mütləq üstünlüyü mövcuddur. Bu mövzuda ən önəmli quruluşlardan biri, qısa adı EPO olan və Avropa Patent Anlaşması (**European Patent Agreement**)<sup>248</sup> ilə qurulan Avropa Patent Dairəsidir (**European Patent Office**). Bu dairəyə 2000-ci ildə edilən müraciət sayı 143 min, 2001-də 160 min, 2002-də isə, 180 min olmuşdur. 2001-dəki müraciətlərdən sadəcə 35 mini, 2002-dəki isə, 40 mini qəbul edilmişdir. Patent müraciətləri bilgisayar proqramçılığı, biokimya və genetik texnologiya kimi sahələrdə yığılmışdır. Müraciət sahiblərinin gəlidiyi kökən sıralamasında isə, sayı etibarilə ABŞ, Yapon və Almanlar ilk üç sıranı paylaşmaqdadırlar. Rəsmi statistikalara görə, ortalama bir patent 30 min Euroya başa gəlməkdədir. Bir müraciətin incələnilib tədqiqatçısına patent verilməsi isə, ortalama olaraq 51 ay sürməkdədir.<sup>249</sup>

Müqayisə üçün qeyd edək ki, 2002-ci ildə dünya miqyasında sadəcə Yaponiyadan 400 min patent müraciəti edildiyi halda, bu rəqəm Türkiyədə 3-4 minlə məhdud olmuşdur.<sup>250</sup> Patent sənədləri (**patent documents**) günümüzdə, mükəmməl

---

<sup>247</sup> Töre, op.cit., səh. 85-86.

<sup>248</sup> EPA sözləşməyə imza atmış 17 ölkənin patentli mallarını xaricə qarşı qorumayla məsuldur.

<sup>249</sup> European Patent Office (EPO), [www.european-patent-office.org](http://www.european-patent-office.org), (17 mart 2003).

<sup>250</sup> Gila Benmayor, "Ar-Ge'de Biz Neredeyiz Onlar Nerede", **Hürriyet Gazetesi**, 16 mart 2004, [www.hurriyetim.com.tr](http://www.hurriyetim.com.tr), (16 mart 2004).

texnolojik bilgi qaynaqları və tükənməz fikir xəzinəsi halını almışdır. Hazırda dünya miqyasında 40 milyon ədəddən artıq patent sənədi mövcuddur və bu texnik kitabxanaya hər 30 saniyədə bir yeni patent sənədi əlavə edilməkdədir. Dünyada hər il 1.5 milyondan artıq patent sənədi nəşr edilməkdədir.

*Natiq Sabiroğlu*

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### XARİCİ KAPİTALIN CƏLBİNDƏ PRAKTİKİ YANAŞMALAR

#### 3.1. Dünyada təşviq sistemləri: nəzəri və praktiki arayış

Təşviq (**incentive**) anlayışı, istifadə məqsədinə görə fərqli şəkillərdə tərif edilə bilər. Praktikada təşviq kəlməsi yerinə subsidiya, iqtisadi qayəli maliyyə yardımı, istehsalçıya istiqamətlənmiş transfer xərcləri, stimullaşdırıcı ödənişlər, dəstəklər, həvəsləndirmə, uyğun şərtlə kreditlər və s. kimi başqa kəlmələrdən də istifadə edilməkdədir. İnvestisiya təşviqlərinin OECD tərəfindən verilən tərifinə görə, investisiya təşviqləri, bir investisiyanın maliyyətinə, potensial mənfəətinə və ya investisiya ilə bağlı risklərini dəyişdirərək investisiyanın böyüklüyünə, bölgəsinə və sektoruna təsir göstərmək üçün hazırlanan rəsmi tədbirlərdir.<sup>251</sup> Təşviqlərin dünya ilə inteqrasiyanı təmin etmək, bilgi cəmiyyətinə varmaq, xarici kapitalı cəlb etmək,<sup>252</sup> geri qalmış bölgələri inkişaf etdirmək, texnologiya transferi gerçəkləşdirmək, beynəlxalq rəqabət gücü qazanmaq, məşğulluq və məhsuldarlıq səviyyəsini artırmaq kimi məqsədləri mövcuddur.<sup>253</sup> Təşviq anlayışının daha yaxşı anlaşılması üçün təməl xüsusiyyətlərini gözədən keçirməkdə yarar

---

<sup>251</sup> Mustafa Duran, "Təşvik Politikaları və Doğrudan Sermaye Yatırımları", **T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Ekonomik Araştırmalar Genel Müdürlüğü**, Araştırma ve İnceleme Dizisi 33, 2003, [http://www.hazine.gov.tr/arastirma/tug\\_tpdysy.pdf](http://www.hazine.gov.tr/arastirma/tug_tpdysy.pdf), (15 mart 2004).

<sup>252</sup> **Uzun Vadeli Strateji ve VIII. BYKP (2001-2005)**, Ankara, DPT, 2000, Madde 257, səh. 34.

<sup>253</sup> Duran, loc.cit.



vardır. Bu xüsusiyyətləri altı ana başlıq altında incələmək mümkündür:<sup>254</sup>

- Təşviqlər, dövlət tərəfindən verilir;
- Təşviqlər, daha çox özəl sektora verilməklə birlikdə, dövlət təşəbbüslərinə də verilə bilməkdədir;
- Təşviqlər, dövlətə bir maliyyə təyüklər. Bu, pul (nağd) təşviqlərində ucuz kredit və ianələr yoluyla edilən transferlər səbəbilə dövlət fondlarının azalmasından qaynaqlanacağı kimi, vergi (finansal) təşviqlərində gerçəkləşmiş və ya perspektivdə gerçəkləşəcək bir dövlət gəlirinin bağışlanmasıdan qaynaqlanan gəlir azalması şəklində də ola bilər;
- Təşviqlər, dövlət baxımından gəlir itkisi və ya fond azalmasına səbəb olarkən, firmalar baxımından bir "faydanı" təmsil edir;
- Təşviqlər, investisiyanın mahiyyətinə, bölgəsinə, sektoruna, böyüklüyünə və zamanlamasına təsir göstərmək məqsədinə yönəlik olaraq istifadə edilir;
- Təşviqlər, dolaylı və ya birbaşa verilə bilər.

Təşviqləri tərkibinə görə, tamamilə yeni, ekspansiya, tamamlama, yeniləmə, modernləşdirmə, daşıma (nəql), keyfiyyət düzəltmə, ekstremal, birləşmə-bütünləşmə (**integration**), finansal kiralama (**financial leasing**), təmir-bərpa (**restoration**), mal çeşidləndirmə və R&D-yə yönəlik təşviqlər olaraq sinifləndirə bilərik.

Təşviq praktikalarının BXKİ üzərindəki effektlərini araşdıran müxtəlif araşdırmalar aparılmışdır. Bu mövzuda ilk çalışma Barlow və Wender tərəfindən 1955-ci ildə aparılmışdır. Araşdırma əhatəsində 247 Amerikan şirkət idarəçisi ilə aparılan üz bəüz görüşmələrdə, idarəçilərə xarici investisiyaya girişmədən öncəki gözləntiləri soruşulmuşdur. Şirkət idarəçilərinin sadəcə 11%-i ev sahibi ölkənin verdikləri təşviqlərin

---

<sup>254</sup> Ibid.

önəmli olduğunu vurğulamışlardır. Bu çalışmadan çıxan nəticədə, investisiya qərarlarında vergi təşviqlərinin önəmi, ev sahibi ölkənin milli valyutasının sərbəst dönərlilik dərəcəsi, dövletləşdirməyə (eyni zamanda milliləşdirməyə) qarşı verilən qarantiyalar və sözü gedən ölkənin siyasi stabilliyindən sonra dördüncü sırada yer almışdır.<sup>255</sup>

Digər bir çalışma olan, Aharoninin 1966-cı ildə apardığı çalışmada Amerikan emalat sənayesində yer alan firmaların xarici investisiya yatırmada qərar alma proseduraları incələnmiş və ev sahibi ölkənin tətbiiq etmiş olduğu vergi toxunulmazlıqlarının (vergidən azad edilmə) çox zəif bir effektinin mövcud olduğu ifadə edilmişdir.<sup>256</sup>

Agodonun 1978-də 33 Amerikan firmasının Afrika ölkələrində qoymuş olduqları investisiyaları əhatə edən ekonometrik çalışmasında isə, vergi imtiyazlarının xarici kapital üzərindəki effektlərinin olduqca zəif olduğu ortaya qoyulmuşdur.

Allenin 1979-cu ildə gerçəkləşdirdiyi çalışmanın nəticələrinə görə isə, siyasi və iqtisadi stabilizasiya, ölkə içi bazarın böyüklüyü, xam maddə kimi amillər investisiya yerini müəyyənləşdirmədə effektiv olmaqda; vergi təşviqlərinin investisiya yerini müəyyənləşdirmədə olduqca zəif bir faktor olduğu ortaya qoyulmaqdadır.<sup>257</sup>

Yenə 1984-cü ildə 52 TNC arasında aparılan bir araşdırmada, xarici kapitalla təsir göstərdiyi müəyyənləşdirilən 19 fərqli faktor arasında, hökumətlər tərəfindən verilən təşviqlərin investisiya qərarları üzərindəki önəm sıralamasında inkişaf etməkdə olan ölkələrdə 7-ci, inkişaf etmiş ölkələrdə isə, 8-ci sıra-

---

<sup>255</sup> Serkan Benk, "Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Vergisel Teşvikler", **İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi**, Cild 6, Sayı 1, 2003, [http://www.isguc.org/arc\\_view.php?ex=195](http://www.isguc.org/arc_view.php?ex=195), (13 fevral 2004).

<sup>256</sup> Jacques Morrisset, Neda Pirnia, **How Tax Policy and Incentives Affect Foreign Direct Investment**, The World Bank and FIAS, 2001, səh. 76.

<sup>257</sup> Benk, loc.cit.

da yer almışdır.<sup>258</sup> Bu nəticə eyni zamanda, inkişaf etməkdə olan ölkələrdə təşviqlərin nisbətən daha önəmli olduğunu göstərməkdədir. İnkişaf etmiş ölkələr siyasi və iqtisadi stabillikləri, yüksək satın alma gücü, keyfiyyətli iş gücü, rəqabətçi bazarları və s. kimi faktorlar dolayısıyla onsuz da cəlb edici investisiya iqliminə sahibdirlər.

Toucheun araşdırmasında isə, vergi təşviqləri, investisiya qərarlarına təsir göstərən 26 fərqli faktor içində, sadəcə 13-cü sırada yer ala bilmişdir.<sup>259</sup>

Yuxarıda ifadə edilən araşdırmalar göz önündə tutulduğunda, vergi təşviqlərinin xarici investisiyalar üzərində önəmli bir effektinin olmadığı nəticəsinə varıla bilər. Fəqət xüsusilə, 1980-ci illərdən etibarən birbaşa xarici kapital investisiya növlərində meydana gələn dəyişmə və texnolojik irəliləmələrlə birlikdə xidmətlər sektorunun (xüsusilə, bankçılıq-finans sektoru) da xarici investisiyalar içərisində yer alması, hansı növ xarici kapital investisiyalarının vergi təşviqlərindən təsirləndiyi sualını aktuallaşdırmışdır. Məsələn, 1985-1994 dönəmi arasında Karib Adaları kimi Cənubi Sakit Okeandakı vergi cənnətlərinin 200 milyard \$ həcmindəki xarici kapitalı çəkmələri bununla açıqlana bilər. Yenə İrlandiyanın son 20 ildə birbaşa xarici kapital investisiyalarında əldə etdiyi müvəffəqiyyətdə də, tətbiq etdiyi vergi siyasətləri və təşviqlərinin effektiv olduğu söylənə bilər.<sup>260</sup> Dolayısıyla vergi siyasətlərinin və təşviqlərinin bəzi xarici investisiyalara olduqca önəmli bir şəkildə təsir göstərdikləri açıqdır. Bu kontekstdə təşviqlərin xarici investisiyalar üzərindəki effektləri incələdikən öncəliklə xarici investisiya növlərinə diqqət etmək lazımdır. Məsələn, geyim və emalat sektorundakı firmalar kimi ixracat mərkəzli firmalar, global bazarda daima yüksək bir rəqabət şəraitində olduq-

---

<sup>258</sup> Duran, loc.cit.

<sup>259</sup> Morrisset, Pirnia, op.cit., səh. 77.

<sup>260</sup> Ibid., səh. 82.

larından, maliyyəti azaldıcı bütün amillərə, o cümlədən təşviqlərə qarşı son dərəcə həssas davranmaqdadırlar.

Vergi təşviqlərinin effektlərini incələyən maraqlı bir çalışmada da, Coyne tərəfindən aparılmışdır. Bu çalışmaya görə, kiçik firmalar böyük firmalara nisbətən təşviqlərə qarşı daha həssasdırlar. Çünki bu cür firmalar vergidən qaça bilmək üçün lazımı mürəkkəb finans və insan kapasitəsinə sahib deyildirlər. Dolayısı ilə vergi, kiçik firmalar üçün önəmli bir maliyyət ünsürüdür.<sup>261</sup>

İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə tətbiq edilən təşviqlərin BXKİ üzərindəki effektlərini incələyən McKinsey Global Institute-un "Truth About Foreign Direct Investment in Emerging Markets" isimli araşdırmasına görə, xarici kapital, bu ölkələrdə investisiya qoyarkən mövcud pul təşviqlərdən çox da təsirlənməməkdədir. Bu baxımdan xarici kapital çəkmək istəyən inkişaf etməkdə olan ölkələrdə vergi təşviqləri daha effektiv ola bilər. Çünki vergi təşviqləri, pul təşviq vasitələrindən fərqli olaraq nəticəyə istiqamətlənmişdir. Beləcə məhdud ölkə xəzinəsi də daha az zərər görmüş olar.<sup>262</sup>

Araşdırmanın başqa bir nəticəsinə görə, xarici kapitalı məhdudlaşdırıcı tənzimləmələrin neqativ təsirləri çox qısa müddətdə anlaşılmaqdadır. Yəni xarici kapital miqdarı ilə, əngəllərin səviyyəsi arasında sistematik bir əlaqə mövcud deyildir. Digər bir ifadə ilə, əngəllər bir az endirildiyi zaman ölkəyə daxil olan xarici kapital artmamaqdadır. Xarici kapital bütün əngəllərin qaldırılmasına daha çox həssasdır.<sup>263</sup>

Ən maraqlı nəticə isə, yuxarıdakı araşdırma nəticələrinə də bənzər şəkildə, xarici investorların ev sahibi ölkədə təşviqləndirilməsinə

---

<sup>261</sup> Benk, loc.cit.

<sup>262</sup> Korkmaz İlkorur, "Yabancı Sermaye Konusuna Devam...", **Radikal Gazetesi**, 23 mart 2004, [www.radikal.com.tr](http://www.radikal.com.tr), (23 mart 2004).

<sup>263</sup> Seyfettin Gürsel, "Yabancı Sermaye", **Vatan Gazetesi**, 20 mart 2004, [www.vatangazetesi.com.tr](http://www.vatangazetesi.com.tr), (20 mart 2004).

çox makro-iqtisadi stabilliyə, rəqabətçi bazarlara, açıq, şəffaf, tətbiq edilə bilən vergi, ticarət və iş görmə ilə bağlı hüquqi və inzibati iqlimə və tənzimləyicilərə önəm verdikləridir. Yəni qeyri-formal iqtisadiyyat və bürokratiyadan qaçdıqları kimi, güclü bir bəşəri, fiziki və etibarlı idari infrastrukturun yanında iqtisadiyyata giriş və çıxışların sərbəst olmasına baxmaqdadırlar.

Yuxarıdakı araşdırma nəticələrini bütün olaraq göz önünə alsaq, investisiyalara əlverişli iqlim yaradıldıqdan sonra, doğru yer və zamanda istifadə edilən təşviqlər xarici kapital investisiyaları üzərində təsirli ola bilməkdədir. Dünyada investisiya iqlimini yaxşılaşdırıb, daha çox xarici investisiya çəkmək üçün müxtəlif təşviq vasitələri istifadə edilməkdədir. Bunları maddi (mal), pul, vergi, qarantıya və zəmanətlər və digərləri kimi təsnif edə bilərik. Bu ümumi təşviq növləri də alt növlərə ayrılmaqdadır. Tablo 28-də göstəriləyi kimi, alt növlər də göz önünə alındığında, olduqca çoxlu və mürəkkəb bir təşviq sistemi mövcuddur. Bu təşviqlərin hamısının bir arada istifadə edilməsi, tətbiq edən ölkə baxımından arzulanan nəticəni verməyə bilər. Önəmli olan bunlar arasından rasiona və ölkə ehtiyaclarına uyğun komponentləri seçib tətbiq etməkdir.

**Tablo 28. Təşviq vasitələri növləri**

<b>Maddi təşviqlər</b>	- Torpaq sahəsi-ərazi təmini; - Bina təmini.
<b>Pul təşviqləri</b>	Qarşılıqsız: - İanələr; - Stimullaşdırıcı ödənişlər. Qarşılıqlı: - Uyğun şərtlə kreditlər (aşağı faizli, uzun müddətli).

<b>Vergi təşviqləri</b>	<p>Gəlir və Mənfəət Vergisi Təşviqləri:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Aşağı nisbətli gəlir və mənfəət vergisi;</li><li>- Vergidən azad edilmə;</li><li>- Əvvəlki il zərərlərinin mənfəətdən çıxılması;</li><li>- Sürətləndirilmiş amortizasiya;</li><li>- İnvestisiya endirimi;</li><li>- Bəzi xərclərin vergidən düşürülməsi (sosial müdafiə payı ödəmələri, məşğulluqla bağlı xərclər, reklam, tanıtım və marketing, səhiyyə xərcləri və s.);</li><li>- Vergi krediti (finansman fondu);</li><li>- Vergi tətili.</li></ul> <p>ƏDV Təşviqləri:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Kapital mallarına ƏDV istisnası;</li><li>- Az inkişaf etmiş bölgələrə və/və ya bəzi mallara aşağı ƏDV nisbəti tətbiqi;</li></ul> <p>Gömrük Vergisi Təşviqləri:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Makina-təchizat, xam maddə, parça və ehtiyat parça kimi kapital mallarını gömrük vergisindən azad etmə;</li><li>- Gömrük vergisi geri ödəməsi;</li></ul>
<b>Qarantıya və zəmanətlər</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Kredit qarantıyaları;</li><li>- Yüksək ticarət riski daşıyan projelərə dövlət mənbəli risk kapitalı iştirakı;</li><li>- İqtisadi və ticarət risklərini əhatə edən imtiyazlı dövlət sığortası (devalvasiya, siyasi qarışıqlıq və s.).</li></ul>
<b>Digər təşviqlər</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- İnfrastrukturun hazırlanması;</li><li>- Ucuz enerji dəstəyi;</li><li>- İnvestisiya öncəsi xidmətlər; finansman qaynaqları, investisiya proyektini hazırlama və idarə etmə, bazar araşdırması, xam maddə və infrastruktur vəziyyəti, istehsal prosesi və marketing texnikləri, təhsil, know-how və ya keyfiyyət kontrol inkişaf texnikləri, ilə bağlı yardımlar;</li><li>- İmtiyazlı dövlət anlaşmaları.</li></ul>

**Mənbə:** Mustafa Duran, "Teşvik Politikaları və Doğrudan Sermaye Yatırımları", T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Ekonomik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Araştırma ve İnceleme Dizisi 33, Ankara, 2003, [http://www.hazine.gov.tr/arastirma/tug\\_tpsy.pdf](http://www.hazine.gov.tr/arastirma/tug_tpsy.pdf), (15 mart 2004).

Dünyada təşviq növləri arasında daha çox pul və vergi təşviqləri tətbiq edilməkdədir. Tablo 29-da ölkə qrupları etibarilə investisiyalara təmin edilən pul təşviqləri verilmişdir. Göründüyü kimi, 83 ölkə arasında uyğun şərtlə kreditlər 52, ianələr də 47 ölkə tərəfindən tətbiq edilməkdədir.

**Tablo 29. Dünyada investisiyalara təmin edilən pul təşviqləri**

Təşviq Növü	İEOÖ			İEÖ			Mərkəzi və Şərqi Avropa	Toplam
	Afrika	Asiya	Latin Amerika	Şimali Amerika	Qərbi Avropa	Digər İnkişaf Etmiş Ölkələr		
Ölkə sayı	23	17	12	2	20	4	5	83
İanələr	10	8	9	2	13	4	1	47
Uyğun şərtlə kreditlər	10	9	7	2	19	4	1	52

**Mənbə:** Mustafa Duran, “Təşvik Politikaları və Doğrudan Sermaye Yatırımları”, (UNCTAD 1996), **T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Ekonomik Araştırmalar Genel Müdürlüğü**, Araştırma ve İnceleme Dizisi 33, Ankara, 2003, [http://www.hazine.gov.tr/arastirma/tug\\_tpdсы.pdf](http://www.hazine.gov.tr/arastirma/tug_tpdсы.pdf), (15 mart 2004).

Pul təşviqlərin investisiyalar üzərində effektinin çox məhdud və sui-istifadə edilməyə açıq olması, vergi təşviqlərinin (**tax incentives**) isə nəticəyə fokuslanmış, performansaya dayalı və effektiv ixracat inkişaf etdirmə xüsusiyyətindən dolayı, dünyada ikinci növ təşviqlər daha çox tərcih edilməyə başlan-

mışdır. Tablo 30-da dünyada ölkə qrupları etibarilə investisiyalara təmin edilən vergi təşviqləri verilmişdir. Göründüyü kimi, hər ölkə öz ehtiyacları istiqamətində müxtəlif vergi təşviqlərindən istifadə etməkdədir. Ən çox istifadə edilən təşviq vasitəsinin aşağı dərəcəli gəlir və mənfəət vergisi (GMV) olduğu görünməkdədir. Belə ki, toplam 103 ölkədən 83-ünün bu təşviq vasitəsinə tətbiq etdiyi görünməkdədir. Ayrıca Latın Amerika və Asiya ölkələrində yaygın bir şəkildə tətbiq edilən gömrük vergisindən azad edilmə, Qərbi Avropa və Afrikada az tərcih edilməkdədir.



**Tablo 30. Dünyada investisiyalara təmin edilən vergi təşviqləri**

Təşviq Növü	İnkişaf Etməkdə Olan Ölkələr			İnkişaf Etməmiş Ölkələr			Mərkəzi və Şərqi Avropa	Toplam
	Afrika	Asiya	Latin Amerika	Şimali Amerika	Qərbi Avropa	Digər İnkişaf Etməmiş Ölkələr		
Ölkə Sayı	23	17	12	2	20	4	25	103
Aşağı Dərəcəli GMV	18	13	12	2	16	2	20	83
Vergi Tətili	16	13	8	2	7	2	19	67
Sürətləndirilmiş Amortizasiya	12	8	6	2	10	3	6	47
İnvestisiya Endirimi	4	5	9	--	5	--	3	26
Sosial Müdafiə Payı Endirimi	2	1	2	--	5	--	2	12
ƏDV İstisnası	14	12	6	2	9	--	2	45
Gömrük Vergisindən Azad Edilmə	5	13	11	2	7	2	13	63
Gömrük Vergisi Geri Ödəməsi	10	8	10	1	6	2	12	49

**Mənbə:** Mustafa Duran, "Təşvik Politikaları və Doğrudan Sermaye Yatırımları", (UNCTAD 1996), **T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı**, Ankara, Ekonomik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Araştırma ve İnceleme Dizisi 33, 2003, [http://www.hazine.gov.tr/arastirma/tug\\_tpdsv.pdf](http://www.hazine.gov.tr/arastirma/tug_tpdsv.pdf), (15 mart 2004).

Vergi təşviqlərinin istifadə məqsədləri ölkədən ölkəyə fərqlilik göstərməsinə rəğmən, xüsusilə, inkişaf etməkdə olan ölkələrdə

kələrdə aşağıda sıralanan dörd təməl məqsədin gerçəkləşdirilməsi üçün istifadə edilməkdədir:<sup>264</sup>

- Regional investisiyaların artırılması. Ölkələr vergi təşviqlərindən istifadə edərək bölgələrin inkişafını sürətləndirmək, yeni industrial mərkəzlər yaratmaq, ətraf mühit risklərini azaltmaq və əhalinin tarazlı bir şəkildə dağılmasını təmin etmək kimi regional inkişaf məqsədlərini reallaşdırmaq istəyə bilərlər. Anqola, Ekvator, Qana, Hindistan, Pakistan və Tailand kimi bəzi ölkələr vergi təşviqlərini bu saydığımız məqsədlər üçün istifadə etməkdədirlər.

- Sektoral investisiyaların artırılması. Ölkələr mədəncilik, industrial texnologiya parkları, ixracata liderlik edən fəaliyyətlər, film sənayesi və yeni texnologiya kimi sahələrdəki fəaliyyətləri artırma bilmək üçün vergi təşviqləri tətbiq edə bilməkdədirlər. Məsələn, Sinqapur ölkədəki inkişaf etməmiş sənayələrdə fəaliyyət göstərən qabaqcıl firmalara 5 il boyunca mənfəət vergisi istisnası gətirmişdir. Kosta-Rika isə, turizm sektorunda bənzər təşviqlər tətbiq etməkdədir. Hindistan isə, bilgi texnologiyası sahəsində fəaliyyət göstərən firmalara önəmli vergi təşviqləri tətbiq etməkdədir.

- Performansın artırılması. Vergi təşviqləri ixracat imkanlarını artırma, iş gücünün yetişdirilməsi və ölkə daxili əlavə dəyərin artırılması istiqamətində də istifadə edilə bilməkdədir. Sərbəst ticarət bölgələri ixracat potensialının artırılması üçün tətbiq edilən təşviqlərə misal ola bilər. Məsələn, Panama sərbəst ticarət bölgələri ilə ixracat ağırlıqlı malların istehsalını təşviq etməkdədir. Bu bölgələrdə fəaliyyət göstərən firmalar mənfəət və əlavə dəyər vergilərindən azad tutulmuşlardır.

- Texnologiya transferi. İnkişaf etməkdə olan ölkələrin vergi təşviqlərini tətbiq etməsindəki bir digər məqsəd, texnologi-

---

<sup>264</sup> "Tax Incentives and Foreign Direct Investment, A Global Survey", UNCTAD, 2000, [www.unctad.org](http://www.unctad.org), (12 yanvar 2004).

ya transferini təmin edə bilməkdir. Vergi təşviq növləri təməl olaraq bu məqsədi yerinə yetirə bilmək üçün dizayn edilmişlərdir. Sinqapur və Malayziya kimi bəzi ölkələr isə, R&D və texnologiya projəkləri üçün ayrıca əlavə vergi təşviqləri tətbiq etməkdədirlər. Bu ölkələr firmaların ayırmış olduqları texnoloji inkişaf fondlarını və R&D fəaliyyətlərini də vergidən istisna tutmuşlardır.

Vergi siyasətləri və təşviqləri baxımından vurğulanması lüzumlu olan ən önəmli nöqtə, ölkələr arasında heç bir fərqlilik mövcud deyilkən və digər bütün durumlar sabit ikən (**ceteris paribus**), bu təşviqləri tətbiq edən ölkənin birbaşa xarici kapital investisiyaları çəkmədə nisbi avantaja sahib olacağıdır. Fəqət ölkələrarası fərqliliklər sadəcə, tətbiq etdikləri vergi siyasətlərində ortaya çıxmaqda, bunun yanında ölkələr ticarət siyasətləri, bazar böyüklükləri, menecment şakilləri, təbii sərvət, fiziki və bəşəri kapital ehtiyatı baxımından da önəmli fərqliliklər göstərməkdədirlər. Bütün bu durumlar investisiya qərarının alınmasında önəmli amillərdir.

### **3.1.1. Ölkə təcrübələri**

#### **3.1.1.1. İrlandiya təcrübəsi**

1922-ci ildə siyasi müstəqilliyini elan edən İrlandiya Respublikası, 1950-ci ilə qədər proteksionist və himayəçi sənaye siyasəti izləyərək, bütün xarici ticarəti kontrol altında tutmuşdur. 1950-ci ildən sonra bu siyasət tərək edilərək, ixracata yönəlik sənayeləşmənin təşviq edilməsinə böyük önəm verilmişdir. Bunun üçün ticarət təhdidləri qaldırılmış, ixracata yönəlik sənayelər təşviq edilmiş və sərbəst bölgə praktikalarına keçilmişdir. Bu praktikalardan 10 il sonra istehsal illik ortalama 7%, sənayedəki məşğulluq nisbəti də 20% artmışdır. BXXİ-ni də əhatə edən sənayeləşmənin gerçəkləşdirilməsi dörd ana tə-

mələ oturdulmuşdur:<sup>265</sup>

a) İnfrastrukturun yaradılması. Sənayeləşmə və birbaşa xarici kapital investisiyalarına lazımı şəraitin hazırlana bilməsi üçün, 1950-ci ildən etibarən yol, liman, elektrik və enerji şəbəkələri kimi ənənəvi infrastruktur investisiyalarının yanında, telekommunikasiya, təhsil və bəşəri kapital kimi müasir infrastruktur investisiyalarına da xüsusilə önəm verilmişdir.<sup>266</sup> Sayılan investisiyaların ölkənin ÜDM-si içindəki payı 28%-dən çox olmuşdur. Bu praktikalardakı ana fikir, fiziki və bəşəri infraqurukturdan yoxsun ölkəyə xarici kapitalın çox da marağ göstərməyəcəyi olmuşdur.

b) İnvestisiya və vergi təşviqlərinin gətirilməsi. İrlandiya 1950-ci illərin ortalarından 1980-ə qədər ixracatdan əldə edilən mənfəət gəlirlərindən heç bir vergi almamış, fəqət bu tarixdən etibarən ixracat mənfəətlərindən normal vergi alınmaya başlanmışdır. İrlandiyada məşğulluq yardımı, makina parkı modernləşdirməsi, təhsil yardımı, sürətləndirilmiş amortizasiya, bina və kira subsidiyası, vergi istisnası kimi investisiya və vergi təşviqlərinin yanında, ayrıca aşağıdakılar da tətbiq edilmişdir:<sup>267</sup>

- Mənfəət vergisi endirimi. İrlandiyada istehsal edilən malların satışından əldə edilən mənfəətlər, 2010-cu ilə qədər, 10% nisbətində endirimli olaraq mənfəət vergisinə tabedir.

- Kreditlər. Ölkədə yeni bir malın potensial bazarı üçün aparılan araşdırmalarda çalışan maaşları, ləvazimatlar və konsultasiya (**consulting**) maaşları kimi öncədən birbaşa təsdiq-

---

<sup>265</sup> Ramazan Uludağ, **Türkiyə'de Yabancı Sermaye Uygulaması**, Ankara, Maliye ve Sigorta Yorumları Yayıncılık, 1991, səh. 29-31.

<sup>266</sup> Natiq Sabiroğlu, "İnsan və Xarici Kapital", **Bakı Xəbər Qəzeti**, 18 sentyabr 2003, [www.baku-xeber.com](http://www.baku-xeber.com), (16 yanvar 2004).

<sup>267</sup> Aytaç Eker, **Avrupa Birliyi'nde ve Türkiyə'de Teşvik Sistemleri ve Teşvik Politikaları**, Ankara, Türk-Alman İşadamları Dernekleri Almanya Federasyonu (TİDAF) Yayınları, 1995, səh. 95-98.

lənmiş investisiya məsrəflərinin 50%-i nisbətində R&D kreditləri verilməkdədir.

Ayrıca Sənaye İnkişaf Qurumu (IDA) ölkə miqyasında özəl sektora dövr edilmək üzrə tam təşəkküllü sənaye təsisləri işlətməkdədir.

c) Mənfəət transferlərində maneəsizliyin təmin edilməsi. Xarici kapital üçün İrlandiya çox çəkiçi hala gətirilmişdir. İstər ölkə xaricindən gətirilən ana pul və mənfəətə, istərsə xarici kapitalın ölkə xaricinə çıxaracağı kapital və mənfəət payına heç bir məhdudiyət qoyulmamışdır. Bu sərbəstliyə rəğmən, ölkə xaricinə mənfəət transferi minimal ölçülərdə olub, 70%-i təkrar İrlandiyada investisiyaya çevrilməkdədir.

Bunun bir səbəbi, xarici kapital investisiyalarına tətbiq edilən təşviqlərdir. Bir digər səbəb də, kapital yığımının yüksək olduğu inkişaf etmiş ölkələrin, başqa ölkələrdə macərə axtarmaq yerinə, xüsusilə, bəşəri infrastrukturunu tamamlanmış İrlandiyada investisiya yatırmağı seçmələridir. Qısacası, ölkə xarici kapital istifadəsində, xarici kreditlər və ya beynəlxalq quruluşların təmin etdiyi və daha çox müəyyən bir proyektə bağlı kreditlərdən ziyadə, özəl qaynaqlı birbaşa investisiyaya yönəlik xarici kapitalı tərcih etmişdir. Dolayısıyla xarici təşəbbüskarlarla heç bir beynəlxalq quruluşun müdaxiləsi olmadan birbaşa görüşmələr apara bilmişdir. Bu görüşmələrdə, vergi toxunulmazlığı və mənfəət transferlərində böyük güzəştlər verirkən, xarici kapital investisiyalarını iqtisadi inkişafda öncəlikli sektorlara istiqamətləndirmə avantajını əldə etmişdir.

d) Konsultasiya və marketinq xidmətlərinə önəm verilməsi. İrlandiyada ölkəyə gələn bir xarici kapitalın ən qısa müddətdə mənfəətə keçişini təmin etmək üçün, kapital sahibinə ən qısa zamanda bir konsultant verilir. Bu konsultantın vəzifəsi, xarici investorun işlərini təqib və ona yardım etməkdən ibarətdir. Digər tərəfdən, qurulacaq firmanın istehsala sürətli bir şəkildə keçməsinə təmin etmək üçün fabrik ərazisi təmini, faiz subsidi-

yası, araşdırma yardımı və ortaq təşəbbüs dəstəyi kimi güzəştlər təmin edilir. Bunun yanında, İrlandiya Hökuməti tərəfindən kapitalın bol olduğu ölkələrdə İrlandiya üçün investisiya-marketing büroları qurulmuşdur.

1950-ci illərdəki liberallaşdırma praktikaları ilə ölkəyə xarici kapital investisiyaları çəkmə istəyi nisbətən orta müddətdə təsirini göstərmişdir. Belə ki, 1990-cı ilə gəlindiyində, emalat sənayesində çalışan iş gücünün 40%-i, sayları 900-ə varan xarici kapital quruluşlarında çalışmaqdaydı. Müqayisə edərsək, 1976-1982-ci illər arasında emalat sənaye investisiyaları İrlandiyada 15% nisbətində artarkən, bu nisbət ABŞ-da və Yaponiyada 8%, Qərbi Almaniyada isə 6% olaraq gerçəkləşmişdir. Xarici kapital investisiyalarının ixracatının ölkə ÜDM-si içindəki payı isə 55% səviyyəsində olmuşdur. Bu nisbət günümüzdə, 90%-lərə varmış durumdadır.

### **3.1.1.2. İspaniya təcrübəsi**

İspaniya da, İrlandiya misalında olduğu kimi, xaricə dönük və liberal bir iqtisadi siyasət izləməkdədir. İspaniya xarici kapital praktikasına 1959-cu ildə başlamasına rəğmən, 1970-ci illərin ortalarına qədər bu mövzuda General Franconun avtoritar idarəsi altında (1939-1975) qeydə dəyər bir irəliləmə təmin edə bilməmişdir. 1974-cü ilə gəlindiyində İspaniya, daha liberal bir qanun ilə xarici kapitala geniş investisiya imkanları təklif etməyə başlamışdır. Bu dövəmdə AB tam üzvlük hədəfinə fokuslanan İspaniyada xarici kapital investisiyaları sürətli bir artış sərgiləməyə başlamışdır. Belə ki, 1977-ci ildə aparılan bir araşdırmaya görə, xarici kapital iştiraklarının toplam ixracat içindəki payı 51%, toplam idxalat içindəki payı isə, 75% olmuşdur.<sup>268</sup> AB üzvlüyü ilə birlikdə xarici kapital girişlərində

---

<sup>268</sup> M. Garcia, A. Alvarez, *İspanya'da Yabancı Sermaye Tecrübəsi ve Elde Edilen Sonuçlar: Dış Ülkelerdeki Yabancı Sermaye Tecrübəsi*, İstanbul, YASED Yayınları №14, 1984, səh. 91.

cidi artışı yaşanmışdır. 1985-ci ildə 1.7 milyard \$ tutarında olan birbaşa xarici kapital girişləri, 1990-ci ildə 14 milyard \$'a yüksəlmişdir. 2002-ci ildə bu rəqəm 20 milyard \$-ı keçmişdir.

Xarici kapitalın İspaniyaya bu qədər marağ göstərməsinin səbəbləri arasında, cəlbedici təşviq praktikalarının yanında, geniş bir bazarın varlığı, keyfiyyətli iş gücü, yüksək olmayan vergilər, bənzərsiz coğrafi mövqe ilə inkişaf etməkdə olan bazarlara yaxınlıq kimi faktorları sayı bilərik.<sup>269</sup>

Ölkədə xarici kapitalı cəlb etmək üçün, sabit kapital (duran varlıq) investisiyalarında 5% nisbətində, maddi olmayan sabit kapital investisiyalarında isə, 15% investisiya endirimi tətbiq edilməkdə, sənayedə öncəliyi olan iş qollarında və iqtisadi inkişafda öncəlikli bölgələrdə çalışan, R&D fəaliyyəti ilə məşğul olan və yeni mal inkişaf etdirən firmalara da müxtəlif təşviqlər verilməkdədir. Yenə gənc əhalinin məşğul edilməsi halında, quruluşun üzərindəki sosial maliyyətlər üçün 50% ilə 100% arasında endirim mövcuddur.<sup>270</sup> Bu imtiyazlar sayəsində ölkəyə olduqca yoğun xarici kapital girişi gerçəkləşmişdir. Belə ki, ölkədəki firmaların 30%-ində xarici kapital ortaqlığı mövcuddur və sənayenin 50%-ə yaxını xarici kapital tərəfindən kontrol edilməkdədir.<sup>271</sup>

### **3.1.1.3. Lüksemburq təcrübəsi**

2002-ci ildə 126 milyard \$ birbaşa xarici kapitalla ev sahibliyi edən Lüksemburq, dünyada ilk sıranı almışdır. Bunda ölkədəki xarici investisiyalar üçün olduqca cəlbedici imkanlar təsirli olmuşdur. Aşağıda qısaca ölkədə tətbiq edilməkdə olan təşviqlər incələnmişdir:<sup>272</sup>

- Nağd yardımı. Lüksemburqda bölgələrə görə sabit kapi-

---

<sup>269</sup> Uludağ, op.cit., səh. 32.

<sup>270</sup> Kaymakçı, op.cit., səh. 171.

<sup>271</sup> Ibid., səh. 173.

<sup>272</sup> Eker, op.cit., səh. 88-89.

tal investisiyalarının 15-25%-i nisbətində kapital yardımını verilməkdədir.

- R&D yardımı. Ölkədə R&D fəaliyyətləri ilə bağlı maliyyətlərin 50%-i nisbətində subsidiya verilməkdədir.

- Təhsil yardımı. Ölkədə yaradılan hər iş başına işçilər və usta köməkçiləri üçün müəyyən məbləğdə (köhnə pul vahidi ilə 50.000 LUF) təhsil təşviqi verilməkdədir.

- Faiz subsidiyası. Sabit kapital investisiyalarının finansmanı məqsədilə endirimli faizlə kreditlər verən qurumlara qarşı subsidiyalar bazasında faiz ertələməsinə gedilməkdədir.

- Vergi güzəştləri. Lüksemburqda ilk 8 il əldə edilən mənfəət gəlirlərinin 25%-i gəlir vergisindən və lokal ticarət vergisindən azaddır. Toplam vergi istisnaları sabit kapital investisiyalarının 30%-nə qədər vara bilməkdədir. Ayrıca yeni investisiyalar baxımından avadanlıqlara qoyulan investisiyanın 14%-i ödənilməsi lazım gələn mənfəət vergisindən çıxılmaqdadır.

- Kreditlər. Bir dövlət bankı olan SNCI investisiyanın 40%-inə qədər olan qismini maliyyələşdirmək üçün aşağı faizli (5 illik sabit olaraq 8.25%) kredit verə bilməkdədir.

#### **3.1.1.4. Belçika təcrübəsi**

2002-ci ildə birbaşa xarici kapital girişlərində Lüksemburqla birlikdə dünyada ən çox investisiya çəkən Belçika, təşviq növlərini olduqca effektiv bir şəkildə istifadə edən ölkələrin başında gəlməkdədir. Ölkədə tətbiq edilən başlıca təşviqlər aşağıdakılardır:

- Kapital yardımı. İqtisadi inkişaf bölgələrində sabit kapital investisiyalarının 6% və ya 8%-i nisbətində təməl subsidiya verilməkdədir. Ayrıca qoyulan investisiya bölgə üçün stratejik bir önəm daşıyarsa, təməl subsidiya araşdırma bölgələrində 3-6%, inkişaf etmiş bölgələrdə 2-4% nisbətində artırıla bilməkdədir. Stratejik yardımlar R&D təsisləri qurulmasını, yeni istehsal metodlarının gətirilməsini, istehsalın önəmli ölçüdə artırıl-



masını, hal-hazırda subkontraktorlar tərəfindən verilən xidmətlərin əhatəsinin genişləndirilməsini, yeni sənaye fabrikləri qurulmasını əhatə etməkdədir.<sup>273</sup>

- R&D yardımı. Belçikada protiplər ilə yeni mal və texnika inkişafı üçün qoyulan sabit passiv qiymət investisiyalarının 50%-i nisbətində (istisna olaraq 80%) R&D yardımı verilməkdədir. Bir firmada yeni bir texnologiyanın tətbiq edilməsinin istənməsi durumunda, xaricdən təmin edilən bir texniki mütəxəssisin məsrəfinin 80%-i bir il müddət ilə qarşılamaqdadır. Ən çox 500 işçi çalışdıran firmalarda 3 il içərisində bazara girə biləcək yeni bir mal hazırlanırsa, R&D məsrəflərinin 80%-i qarşılamaqdadır.<sup>274</sup> Ayrıca, bilgisayara dayalı yeni istehsal texnikaları üçün ucuz kreditlər və risk kapitalı verilə bilməkdədir.

Belçikada çalışan xarici mütəxəssislər və idarəçilər ilə bağlı özəl vergi güzəştləri mövcuddur. Daha çox xarici investisiyaları çəkmək məqsədilə, iqtisadi inkişafda öncəlikli təşkilatlanmış sənaye bölgələrindəki firmalar 10 il müddətinə əmlak və mənfəət vergisindən azad edilmişdir.<sup>275</sup>

Yuxarıdakıların xaricində Belçikada təhsil yardımı, faiz subsidiyası, məşğulluq yardımı, ətraf mühiti qorumaya yönəlik yardım, vergi güzəştləri, investisiya endirimi, aşağı faizli və uzun müddətli kreditlər kimi təşviq vasitələri də istifadə edilməkdədir.

### **3.1.1.5. İngiltərə təcrübəsi**

Böyük miqdarda xarici kapital ehtiyatına sahib olan İngiltərədə təşviqlər, daha çox pul və vergi təşviqləri şəklindədir.

---

<sup>273</sup> Pars Kutay, **Avrupa Topluluğu'nda Devlet Yardımları ve Yatırım Teşvikleri**, Ankara, T.C. Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Araştırma Dizisi №25, 1993, səh. 39-40.

<sup>274</sup> Eker, op.cit., səh. 81.

<sup>275</sup> Ibid., səh. 83.

Ölkədə tətbiq edilən başlıca təşviqlər aşağıdakılardır:

- Kapital yardımı. İngiltərədə sabit kapital investisiya maliyyətləri və məşğulluq bazasında bütün emalat sənayesinə regional selektiv yardım verilməkdədir. İqtisadi inkişaf bölgələrində kapital yoğun projelərə sabit investisiya tutarının maksimum 15%-i, əmək yoğun projelərdə, investisiya tutarının maksimum 40%-i nağd olaraq verilə bilməkdədir.<sup>276</sup> Buradakı məqsəd, əmək yoğun investisiyalarla bölgədəki işsizliyi önləməkdir.

- R&D yardımı. İngiltərədə firmaların uzun müddətli R&D proqramlarına təşviq verilməkdədir. Bu təşviqlər; yeni texnologiya araşdırmalarını əhatə edən yüksək texnologiya proqramlarını, bir neçə firma, araşdırma və texnologiya təşkilatları və rəsmi araşdırma qurumları tərəfindən gerçəkləşdirilən sənaye işbirliyini, sənaye ehtiyacları ilə bağlı olaraq firmaların universitetlərlə ortaqlaşma çalışmalarını təşviq edən proqramlardır.<sup>277</sup>

- Təhsil yardımı. İngiltərədə emalat və xidmət projelərində, yeni texnologiya istifadəsi ilə bağlı olaraq təhsil məsrəflərinin 40%-i, regional selektiv yardımlar adı altında, təhsil yardımı olaraq təmin edilməkdədir.<sup>278</sup>

- Mənfəət vergisi istisnası. R&D xərcləri və təşkilatlanmış sənaye bölgələrindəki firmaların inşaat məsrəflərinin tamamı, makina-avadanlıq maliyyətinin 25%-i mənfəət vergisi miqdarından endirilməkdədir.<sup>279</sup>

### **3.1.1.6. Türkiyə təcrübəsi**

Günümüzdə Türkiyədə təşviq tədbirlərini də əhatə edən ümumi investisiya imkanları Tablo 31-də verilmişdir. Tabloda

---

<sup>276</sup> Ibid., səh. 86.

<sup>277</sup> Kutay, op.cit., səh. 45.

<sup>278</sup> Eker, op.cit., səh. 87.

<sup>279</sup> Ibid.

göstərilən tədbirlərin yanında, Türkiyədə xarici kapital investisiyalarına dəstək olan beynəlxalq quruluşlara üzvlüklər (OECD, WTO, WAIPA, IMF, IBRD üzvlüyü və AB namizədliyi) və beynəlxalq anlaşmalardan doğan öhdəliklər mövcuddur (MIGA, ICSID və s.).

**Tablo 31. Türkiyədə Ümumi Investisiya İmkanları**

<b>Ərazi imkanları</b>	
Təşkilatlanmış sənaye bölgələri	Texnologiya inkişaf bölgələri
Sənaye bölgələri	Sərbəst bölgələr
<b>Ümumi türk təşviq qanunvericiliyi</b>	
Gömrük vergiləri və fonlarından istisnalar	İnvestisiya endirimi (avtomatik sabit 40%)
İdxal edilən və lokal təmin edilən təchizatda ƏDV istisnası	Bəzi bölgələr və bəzi investisiyalar üçün subsidiya edilmiş kredit imkanları
Bəzi rüsum, xərc və maaşlardan istisnalar	
<b>Ümumi olaraq türk vergi qanunvericiliyi</b>	
Gəlir vergiləri	- Mənfəət vergiləri (30%+10%); - Gəlir vergiləri (maaşlarda 15%-40%, digər gəlirlərdə 20%-45%).
İstehlak vergiləri	Əlavə Dəyər Vergisi (1%-18%) - Bank və sığorta fəaliyyətləri vergisi; - Damğa rüsumu.
Sərvət vergiləri	Miras və vərəsəlik vergisi (1%-30%); Əmlak vergisi (0.35%-0.60%).

**Mənbə:** Yabancı Sermaye Derneği (YASED),  
<http://www.yased.org.tr/genel/turk/rod.map.jpg>, (18 mart 2004).

Türkiyədə xarici investisiya təşviqlərinin başında, dünyadakı inkişafa paralel olaraq, investisiya endirimi gəlməkdədir. Mənfəət vergisi üzərindən tətbiq edilən bu nisbət 100%-dir. Yəni xarici şirkət mənfəətindən sabit investisiya tutarı qədər

dəyər düşüldükdən sonra vergiləndirilməkdədir. 1998-də yeni bir əlavə tənzimləmə ilə, 250 milyon \$-ı aşan sənaye investisiyalarında bu təşviq 200%-ə qədər tətbiq edilməkdədir. Ayrıca yerli makina təchizatı üçün ƏDV istisnası mövcuddur.

Yenə Türkiyədə R&D investisiya projelərinin alət, təchizat və program təminatı məsrəflərinin 50%-i fond qaynaqlarından kreditləndirilməkdədir. Kreditin verilə bilməsi üçün investor firma proyektı həyata keçirəcək yetərliliyə və infrastruktura sahib olmalıdır.<sup>280</sup> Projelərin dəstək üçün uyğunluğunu müəyyənləşdirmə səlahiyyəti Türkiyə Elm və Texnologiya Araşdırma Qurumuna (TÜBİTAK) aiddir.<sup>281</sup>

Ayrıca 1968-1998-ci illəri əhatə edən 30 illik dönmədə, Türkiyədə tətbiq edilən təşviq tədbirləri baxımından, yerli ya da xarici ayırımına gedilmədən, ödənen təşviq miqdarı toplam 325 milyard \$-dır.

Türkiyədə təşviq sistemiylə bağlı önəmli bir inkişaf, 2001-ci il etibarilə fərd başına düşən ÜDM tutarı 1500 \$ və daha az olan<sup>282</sup> 36 vilayətə (daha sonra qanunda edilən bir dəyişiklik ilə bu rəqəm 49-a çıxarılmışdır) təşviq verilməsini uyğun görən 5084 Saylı İnvestisiyaların və Məşğulluğun Təşviqi ilə Bəzi Qanunlarda Dəyişiklik Edilməsi Haqqında Qanunun 29 yanvar 2004 tarixində parlamentdən (TBMM) keçməsidir. Bu qanunun 1-ci maddəsinə görə, qanun “bəzi vilayətlərdə vergi və sığorta endirim təşviqləri tətbiq etmək, enerji dəstəyi təmin etmək və investisiyalara qarşılıqsız torpaq sahəsi və ərazi təmin etmək yoluyla investisiyaları və məşğulluq imkanlarını artırmaq” məqsədilə çıxarılmışdır. Qanun beş il müddətinə

---

<sup>280</sup> Ibid., səh. 175.

<sup>281</sup> “Türkiyə’deki Mevcut Ar-Ge Kurumsal Yapısı ve Etkileyen Çerçevenin Gözden Geçirilmesi”, Türkiyə Bilim ve Teknoloji Araştırma Kurumu (TUBİTAK), <http://www.tubitak.gov.tr/btpd/btspd/platform/arge/bolum1.html>, (13 fevral 2004).

<sup>282</sup> Eyni Qanun, Kapsam, Maddə 2, (a) bəndi.

(31.12.2008 tarixinə qədər) keçərli olacaqdır.<sup>283</sup> Qanuna görə, əlavə işçilər üçün (yeni investisiyalarda ilk işçidən etibarən) təşkilatlanmış sənaye bölgələrində 100%, digər yerlərdəki iş yerlərində isə, 80% daha az prim və vergi ödənəkdir.<sup>284</sup> Ən az 10 nəfər çalışdıran iş yerlərində elektrik 20% daha ucuz olacaq və hər əlavə işçi ilə birlikdə elektrik 0.5 xal daha ucuzlaşacaqdır.<sup>285</sup>

### **3.1.2. İnkişaf Etməkdə Olan Ölkələrdə təşviqlərlə əlaqədar normativ təkliflər**

Bilindiyi kimi, ən effektiv birbaşa xarici kapital siyasəti, bir ölkəyə gələcək olan xarici kapitalı öncəlikli investisiya sahələrinə və ixracata dönük sənayelərə yönləndirmək, dolayısıyla bu investisiyalardan uzun perspektivdə sənayeləşməyə xidmət edəcək şəkildə faydalanmaqdır. Bunun üçün xarici kapital investisiyalarının ixracat gəlirləri müəyyən bir müddətliyinə vergidən azad tutulacağı kimi, eyni zamanda əlavə təşviqlər də planlaşdırıla bilər. Bu praktika ölkənin sənayeləşməsinə pozitiv təsir göstərəcəyi kimi, tədiyyə balansını da düzəlmə yönündə dəyişdirə bilər.

Təşviqlər, daha öncə də qeyd edildiyi kimi, axtarılan keyfiyyətdə texniki iş gücü və idarəçilər üçün yaşamaya uyğun bir çevrə, yetərli səviyyədə inkişaf etmiş nəqliyyat və kommunikasiya imkanları, minimal dövlət müdaxiləsi və qanuni tənzimləmələr kimi təməl investisiya ünsürlərinin ardından ikinci dərəcədə effektivdirlər.<sup>286</sup> Fəqət bu durum, təşviqlərin xarici investisiyalar üzərində təsirinin heç olmadığı mənasına gəlməməlidir.

---

<sup>283</sup> Eyni Qanun, Gelir Vergisi Stopajı Təşviki, Maddə 3.

<sup>284</sup> Eyni Qanun, Gelir Vergisi Stopajı Təşviki, Maddə 3.

<sup>285</sup> Eyni Qanun, Enerji Desteği, Maddə 6.

<sup>286</sup> Kaymakçı, op.cit., səh. 80.

Təşviq siyasəti müəyyənləşdirilərkən kəmiyyət kriteriyalarının (sabit və dəyişkən kapital miqdarı, işçi sayı və s.) yanında keyfiyyət xüsusiyyətləri (irəli texnologiya istifadəsi kimi) də diqqətə alınmalıdır. Dolayısı ilə təşviq sistemi ölkənin ehtiyacı olan yüksək texnologiyaları da əhatə edəcək bir şəkildə ələ alınmalıdır.

Ayrıca doğru vergi təşviqlərinin effektiv bir şəkildə tətbiq edilməsi olduqca mürəkkəb və çətin bir prosesdir. Nəticə olaraq, vergi təşviqlərindən minimum maliyyə və maksimum fayda təmin edilmək istənilsə öncəliklə bu mövzulara diqqət edilməsi vacibdir:<sup>287</sup>

- Xarici kapitalın ölkəyə çəkilə bilməsi üçün alınması lüzumlu ilk və ən önəmli tədbir, vergi sistemlərinin ölkə səviyyəsində makro-iqtisadi çevrəyə uyğun, eyni zamanda beynəlxalq normalara görə tənzimlənməsidir.

- Hansı vergi təşviqinin iqtisadi baxımdan effektiv çalışacağını təsbit etmədə bəzi problemlər olduğundan, tətbiq ediləcək olan vergi təşviqlərinin mütləq şəffaf və vergi qanunlarında açıqca göstərilməsi lazımdır.

- Əgər vergi təşviqləri tətbiq ediləcəksə, bu təşviqlərdən maliyyəni kompensasiya edilə bilən olanlar istifadə edilməlidir. Məsələn, bu mövzu ilə bağlı olaraq investisiya endirimləri, vergi ertələmələri və sürətləndirilmiş amortizasiyalar kimi təşviqlər, vergi dərəcələrinin endirilməsi şəklində tətbiq ediləcək olan təşviqlərdən maliyyət yönündən daha effektivdir və maliyyətləri gələcək dövrlərdə nisbətən kompensasiya edilə bilər.

- İxracat mərkəzli təşviqlər və sərbəst ticarət bölgələri kimi dolaylı vergi təşviqləri sui-istifadəyə çox açıq olduqlarından bunların tətbiqi məhdudlaşdırılmalıdır.

---

<sup>287</sup> Benk, loc.cit.

- Təşviqlər, sadəcə bəlli bir bölgə, sektor ya da firmanı deyil, bütün iqtisadiyyatı əhatə edəcək şəkildə tətbiq edilməlidir. Çünki xarici kapital investisiyalarının ekstern fayda yaratma effekti, böyük ölçüdə yerli firmaların bu faydadan istifadə edə bilməsi ilə birbaşa əlaqəlidir. Bu baxımdan vergi təşviqləri təhsil, texnologiya, R&D fəaliyyətləri kimi, potensial ekstern effektlərin yarana bilməsi üçün lazımı iqlimi yaratmalıdırlar.

Vergi təşviqləri ilə əlaqədar, təklif edilə biləcək başqa bir praktika da vergi tətili (**tax holiday**) olaraq adlandırılan mənfəət vergisindən azad edilmədir. Xüsusilə, Asiya (13 ölkə) və Mərkəzi və Şərqi Avropa (19 ölkə) ölkələri tərəfindən geniş bir şəkildə tətbiq edilən bu təşviq növü, sözü edilən ölkələrə önəmli miqdarda BXXİ-nin girməsində təsirli olmuşdur. Vergi tətili müddəti, sektoral bazda fərqli olmaqla bərabər, ümumi olaraq 5-10 il ola bilər. Orta miqyaslı bir sənaye quruluşu ortalama 2-3 ildə sabit kapital investisiyasını (duran varlıqlar) gerçəkləşdirməkdə, bunu təqib edən zaman dilimində də firma kapitalı (dönən varlıqlar-dəyişkən kapital) investisiyaları yatırılmaqdadır. İstehsala keçildikdən bir neçə il sonra da firmanın başabaş nöqtəsinə vardığı düşünüldüyündə, bu 5-10 illik zamanın çox da uzun bir müddət olmadığı görülür. Böyük miqyaslı investisiyalarda bu müddət daha da uzanmaqdadır.

Burada BXXİ ilə bağlı diqqət çəkici bir nöqtə də, xarici kapital alan ölkələrdəki xarici kapitalla yönəlik tətbiq edilən qanuni tənzimləmələrin və təşviq praktikalarının effektivin, transmilli investor firmanın tipinə və fəaliyyət göstərdiyi sektora görə olduqca fərqlilik göstərməsidir. Məsələn, telekommunikasiya, xəbərleşmə, bankçılıq, sığortaçılıq, kosmos vasitələri və bunların təchizatlarına yönəlik fəaliyyət göstərən TNC-lər, iş və ya çevrə şərtləri mövzusunda imtiyaz haqları ilə bağlı tənzimləmələrdən çox da təsirlənməzəkən, patent, sənaye və fikri mülkiyyət haqları ilə bağlı tənzimləmələrə qarşı olduqca həssasdırlar. Bu şirkətlər yüksək iş gücü standartlarını

dan da pozitiv yöndə təsirlənməkdədirlər. Ayrıca bu şirkətlərin orta və uzun müddətdə iş gücünün keyfiyyətinin yüksəldilməsi üzərində də önəmli ölçüdə təsirləri vardır. Fəqət daha aşağı texnologiyalı, əmək-yoğun sektorlarda fəaliyyət göstərən investor firmalar (trikotaj, hazır geyim, ağac məmulatları, mədənçilik, aqrar və s.) isə, xüsusilə maliyyə azaldıcı təşviqlərə daha çox pozitiv reaksiya göstərməkdədirlər. Dolayısıyla, bir ölkədəki bazar tənzimləmələrinin təsiri, bir yandan istehsal sektorunun və şirkətin mülkiyyət quruluşuna və keyfiyyət tərkibinə, digər yandan da, o ölkənin institusional quruluşuna, inkişaf səviyyəsinə və hədəflərinə bağlıdır.<sup>288</sup> Ölkələr də təşviq siyasətlərini seçərkən, daha öncə qeyd edildiyi kimi, ehtiyacı olan irəli texnologiya investisiyalarını təşviq edəcək şəkildə davranmalı və bu baxımdan, texno-park, R&D, texnoloji infrastruktur, keyfiyyətli iş gücü təmin edilməsi və məşğulluq artmasına yönəlik fəaliyyətlərə ağırlıq verməlidirlər.

## **3.2. Birbaşa xarici kapital daxilolmalarına təsir göstərən digər təcrübələr**

### **3.2.1. Özəlləşdirmə təcrübələri**

Özəlləşdirmə dar mənada, bir dövlət müəssisəsinin mülkiyyətinin özəl gerçək (fiziki) və hüquqi şəxslərə satılmasıdır. Geniş mənada isə, özəlləşdirmə, dövlət müəssisələrinin idarələrinin, mənfəət paylarının (**dividend**), firma haqlarının və gəlir ortaqlığının özəl sektora dövr edilməsidir. Özəlləşdirmənin arxasındakı başlıca təzyiqlər praqmatik, ideoloji, kommersial və populist olaraq dörd yerə ayrıla bilər (Tablo 32). Praqmatik yaxınlaşmada olanların hədəfi daha effektiv və mükəmməl bir

---

<sup>288</sup> Gerald Fitz Valpy, **Düzenleyici Yatırım Teşvikleri**, Tərcümə edən: Ahmet Kandemir, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. Araştırma Müdürlüğü, Ankara, Fevral 2002, səh. 5-9.



dövlətdir. Bu görüşə görə, dövlət mülkiyyəti siyasi müdaxilələrə olduqca açıq olduğundan və bu müdaxilələr də ticari rentabellikdən çox siyasi renta maksimizasiyasına (seçkilərdə daha çox səs toplama) yönəlik olduğundan, bu da müəssisələrin idarəetmə keyfiyyətinin və məhsuldarlığının aşağı düşməsinə, yetərsiz investisiya qoyuluşuna, uğursuz mal çeşidləndirməsinə və bölüşdürülməsinə, qısacası izafi xərc və fəaliyyətlərin ortaya çıxmasına səbəb olmaqdadır.<sup>289</sup> Mövzuya ideoloji prizmadan yaxınlaşanların hədəfi isə, özəl qurum və quruluşlar qarşısında daha kiçik rolu olan daha xırda bir dövlətdir. Kommersial faydaçıların hədəfi isə, dövlətin onlara doğru yönəldəcəyi dövlət xərclərindən daha yüksək pay alaraq daha çox iş icra etməkdir. Son olaraq, populistlərin hədəfi isə, çox geniş olan dövlət və bürokratiyanın gücü azaldılarkən, insanlara öz ortaq ehtiyaclarının təmin edilməsində daha çox səlahiyyət verərək, daha mükəmməl bir cəmiyyətə varmaqdır.

Özəlləşdirmənin nəzəri məqsədlərini qısaca rəqabətin gücləndirilməsi, dövlətin sənaye və ticarət aktivliyinin minimuma endirilməsi və maliyyə yükünün azaldılması (sərbəst bir bazar sistemi yaratmaq), kapital sahibliyinin yaygınlaşdırılması (kapitalı geniş bazaya yaymaq) və ölgün qaynaqların effektiv istifadəsi<sup>290</sup> (ölkə iqtisadiyyatının produktivliyini yüksəltmək)<sup>291</sup> şəklində sıralaya bilərik. Bu baxımdan dəyərləndirildiyində, özəlləşdirmə praktikaları, bir yandan yerli və xarici yığımları kapital bazarlarına istiqamətləndirərək yeni qaynaqlar yarat-

---

<sup>289</sup> Qubad İbadoğlu (Bayramov), **Özəlləşdirmə: Dünya Təcrübəsi və Azərbaycanın Timsalında Özəlləşdirmənin Nəzəri-metodoloji Problemləri və Retrospektiv İqtisadi Təhlil**, Elm və Həyat Nəşriyyatı, Bakı, 2001, <http://www.iqtisad.net/kitabxana/kitabxana0012.pdf>, (13 fevral 2006).

<sup>290</sup> Yakup Kepenek, Nurhan Yentürk, **Türkiyə Ekonomisi**, 14-cü nəşr, İstanbul, Remzi Kitabevi, səh. 264.

<sup>291</sup> Korkut Boratav, "Özelleştirme, Kaynak Transferleri ve Yozlaşma", Red: Oya Baydar, **75 Yılda Çarklardan Chip'lere**, İstanbul, Tarih Vakfı Yayınları, 1999, səh. 279.

maqda, digər yandan da, dövlət sektorunun yüksək fond tələbi səbəbilə sıxışan maliyyə bazarı üzərindəki neqativ təzyiqli azaltmaqdadır.<sup>292</sup>

**Tablo 32. Özəlləşdirmənin arxasındakı təzyiqlər**

Güc	Hədəfi	Arqumenti
Praqmatik	Daha mükəmməl dövlət	Diqqətli bir özəlləşdirmə daha məhsuldar dövlət xidmətlərini meydana gətirir.
İdeoloji	Daha kiçik dövlət	Dövlət çox böyükdür, çox güclüdür və insanların yaşantısına güclə girməkdədir. Bu səbəblə, demokratiya üçün çox təhlükəlidir. Dövlətin qərarları siyasi olduğu üçün sərbəst bazarda alınan qərarlardan, daha az güvənilir olmaqdadır.
Kommersial	Daha çox iş həcmi	İqtisadiyyatın böyük bir bölümünü dövlət xərcləri təşkil etməkdədir. Bu bölümdən daha çoxu özəl sektor firmalarına transfer edilməlidir. Dövlət investisiyaları və mülkiyyəti özəl sektor tərəfindən daha yaxşı dəyərləndirilə bilər.
Populist	Daha mükəmməl bir cəmiyyət	İnsanlar dövlət xidmətlərindən faydalanma mövzusunda bir çox alternativə sahibdir. İnsan özü ortaq ehtiyaclarını müəyyənləşdirə və bürokratik quruluşdan çox, etnik və könüllü quruluşlara, dini təşkilatlara, qonşulara, ailəyə güvənərək bir cəmiyyət təsis edə bilməlidir.

**Mənbə:** E. Savaş, "Özəlləşdirmənin Gerekçeleri", Tərcümə edən: Aytac Eker, <http://www.canaktan.org/ekonomi/ozellestirme/kamu-ekonomisi-genisleme/eker-savas-ozellestirme.htm>, (12 mart 2004).

<sup>292</sup> **Türkiyə'de Özəlləşdirmə (1985-2004)**, T.C. Başbakanlık Özəlləşdirmə İdaresi Başkanlığı, Ankara, 2004, səh. 1.

Xarici investisiyanın cəlb edilməsində önəmli bir mərhələ olan özəlləşdirmə praktikaları başlanğıc etibarilə ilk dəfə Çilidə görünəndə, daha çox 1979-cu ildə İngiltərədə mühafizəkar M. Thatcherin iqtidara gəlməsilə sürət qazanmışdır. Daha sonra digər inkişaf etmiş sənaye ölkələri də bu praktikalara getmiş, bunları 1990-cı illərdə Orta və Şərqi Avropa ölkələri izləmişdir. Xüsusilə, Latın Amerika ölkələrində özəlləşdirmə, birbaşa xarici kapital investisiyalarını çəkmədə önəmli bir funksiya yerinə yetirmişdir. Məsələn, Çiliyə gələn birbaşa xarici investisiyanın 5%-i, Argentinada isə 3%-i özəlləşdirmə kanalı ilə daxil olmuşdur. 1997-ci ildə inkişaf etməkdə olan ölkələrə yönəlmiş birbaşa xarici investisiyaların 11.3%-i (21.1 milyard \$) özəlləşdirmə kanalıyla gəlmişdir. Eyni il, özəlləşdirmə yoluyla Avropa və Orta Asiya ölkələri 6.9 milyard \$, Latın Amerika ölkələri də 11.4 milyard \$ birbaşa xarici investisiya çəkmişdir.<sup>293</sup> Yenə, 1999-cu ildə dünyada toplam 145 milyard \$ olan özəlləşdirmə gəlirinin 100 milyard \$-ı OECD ölkələri tərəfindən gerçəkləşdirilmişdir.<sup>294</sup>

İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə özəlləşdirmə mövzusunda ana problem, satılacaq dövlət mülkiyyətinin qiymətinin təyin edilməsidir. Fəqət qiymətin müəyyənləşdirilməsinin sərbəst bazar mexanizminə buraxılması, özəlləşdirmə idarəsinin gerçək mənada müstəqilliyinin təmin edilməsi özəlləşdirmə praktikalarında ölkənin qərarlılığını xarici təşəbbüskarlara göstərməsi baxımından önəmli olacaqdır. Unudulmamalıdır ki, Polşa, Macarıstan və Çexiya kimi ölkələr ciddi miqdarda birbaşa xarici investisiya çəkmələrini, Avropa Birliyi üzvlük prosesinin yanında, qismən özəlləşdirmə praktikalarındakı müvəffəqiyyətlərinə borcludurlar.<sup>295</sup> Məsələn, Çexiyanın 1994-1996-cı

---

<sup>293</sup> **Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları**, op.cit., səh. 18.

<sup>294</sup> **Türkiye'nin Yabancı Sermaye Ortamının Değerlendirilmesi: Engeller-Öneriler**, op.cit., səh. 16.

<sup>295</sup> Yükseler, loc.cit.

illər arasında çəkdiyi 4.852 milyard \$-lıq birbaşa xarici kapital investisiyasının 3.226 milyard \$-ı (66.5%), Macarıstanın 1993-1996-cı illər arasında çəkdiyi 9.921 milyard \$-lıq xarici kapitalın 7.552 milyard \$-ı (76.1%) və Polşanın da 1993-1996-cı illər arasında çəkdiyi 4.997 milyard \$-lıq xarici kapitalın 3.387 milyard \$-ı (67.8%) özəlləşdirmə yoluyla təmin edilmişdir.<sup>296</sup>

Ayrıca 36 inkişaf etməkdə olan ölkədə aparılan bir çalışma, özəlləşdirmədən təmin edilən hər 1 \$ üçün 0.88 \$ tutarında yeni birbaşa xarici investisiyanın ölkəyə girdiyini göstərmişdir. Bu çərçivədə inkişaf etməkdə olan ölkələrdə dövlət təşəkküllərinin özəlləşdirilməsinin sürətlə başa çatdırılması lazımdır.<sup>297</sup>

### **3.2.2. “Yarat - İşlət - Transfer Et” Modeli**

“Yarat - İşlət - Transfer Et” (YİT) Modeli (**build-operate-transfer**), geniş anlamda, bir dövlət infrastruktur investisiya və ya xidmətinin finansmanının özəl bir şirkət tərəfindən qarşılanaq gerçəkləşdirilməsi və dövlət tərəfindən müəyyənləşdirilən bir müddət üçün işlədilməsi və yenə bu müddət ərzində istehsal etdiyi mal və ya xidməti, tərəflərin qarşılıqlı təyin etdikləri bir qiymət müqabilində dövlət quruluşlarına satması və müddətin sonunda işlətməkdə olduğu təsisləri nəzarətdən keçirilmiş, əskiksiz və çalışan vəziyyətdə əlaqədar dövlət quruluşuna dövr etməsi diyə tərif edilə bilər. Günümüzdə özəl sektor şirkətləri arasında da tətbiq edilə bilən bu yeni model axtarılarına, XIX əsrin sonu ilə XX əsrin başlarında Osmanlı İmperiyası və Fransa, İngiltərə, Almaniya kimi ölkələrdə baş vurulmuş olan dövlət imtiyazlarının dövr edilməsi metodu işiq tutmuşdur.

---

<sup>296</sup> Hakan Karabalık, “Orta Avropa Ülkelerinde Yabancı Sermaye Yatırımları ve Özelleştirme”, <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/nisan98/orta.htm>, (17 aprel 2004).

<sup>297</sup> **Uluslararası Doğrudan Yatırımlar ve Türkiye: Durum Tespiti ve Stratejik Plan**, op.cit., səh. 139.

Günümüzdə bu model dünyada geniş tətbiq sahəsi tapmışdır. Məsələn, İngiltərədə İngiltərə-Uels arasında Severn Makas Körpüsü (530 milyon \$), Dartfodda Thames çayı üzərində qurulan Dartfod Körpüsü (55 milyon pound), Fransada Disneyland və Orly Hava Limanı, Kanadada Toronto Hava Limanı, Honq-Konqda Cross Harbour Tuneli, ABŞ-da Sanfransisko Körpüsü və Trans-Alaska Neft Boru Xətti, Çində 700 Megawattlıq Shajiao B enerji təsisi (530 milyon \$), Çin ilə Honq-Konq arasında su altından bağlantını təmin edən The Western Harbour ilə The Victoria Harbour Su Altı Keçidləri, Pakistanda Karachi Hava Limanı (250 milyon \$) və elektrik sahəsindəki təsislər YİT modeli çərçivəsində inşa edilmişdir.<sup>298</sup>

YİT modelinin işləyişi sadəcə yeni investisiyalarla məhdud deyildir. Tamamlama və ya yeniləmə investisiyaları üçün də bu modelə baş vurula bilər. Bu modelin müxtəlif avantajları mövcuddur.<sup>299</sup> Modelin ilk avantajı, yeni və əlavə finansman qaynaqları (**financial additionality**) yaratmasıdır. Bu model çərçivəsində gətirilmiş olan xarici kreditlərin ana pul və faiz geri ödəmələrində Xəzinənin hər hansı bir qarantiyası və ya öhdəliyi yoxdur (bəzi körpü kreditləri xaric). Yəni YİT modeli çərçivəsində təmin və istifadə edilən xarici kredit ölkənin xarici borclanma öhdəliyinə neqativ yöndə təsir göstərməməkdir.

İkincisi, model investisiyaların dövlət və özəl sektor arasında gerçəkləşdirilməsi mövzusunda dəyərləndirmə ölçüsü rolunu görməkdə (**benchmark**) və özəlləşdirməyə yardımçı olmaqdadır. Bunun da birbaşa xarici kapital girişinə müsbət yöndə təsir göstərəcəyi təbiidir. Hətta bəzi durumlarda, kredit

---

<sup>298</sup> Kürşat Yerlikaya, "Türkiyə'de Yap-İşlet-Devret Modeli ve Kamu Borçlanması", Maliye Sempozyumu Tebliğleri, 13-14 Mayıs, 2003, <http://www.marmara.edu.tr/maliyesempozyumu/tebligler/5-3.doc>, (12 yanvar 2004).

<sup>299</sup> Ibid.

müəssisələri, dövlət quruluşlarına birbaşa kredit açmaq yerinə, bu model çərçivəsində investisiya qoyuluşunu təşviq etməkdədirlər.

Üçüncüsü və modelin ən önəmli avantajı, investisiya mərhələsində (inşaat xidmətləri) olduğu kimi, fəaliyyət mərhələsində də (işlətmə dönməsi) irəli texnologiya gətirməsi, effektiv menecment anlayışı ilə dövlətlə müqayisədə hər mərhələdə daha səmərəli və məhsuldar çalışma potensialıdır.

**Tablo 33. “Yarat - İşlət - Transfer Et” projelərində qarşılaşılan risklərin bölgüsü**

<p><b>Fəaliyyətlə Bağlı Risklər</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Borcu ya da faizi zamanında ödəyə bilməmə;</li><li>- Əldə olmayan səbəblərdən qaynaqlanan, önlənməsi qeyri-mümkün risklər;</li><li>- Çevrəyə verilən zərər və bunun nəticəsində meydana gələn reaksiyalar;</li><li>- İmtiyaz verilən şirkətin öhdəliklərini yerinə yetirməməsi;</li><li>- İşçilərdən qaynaqlanan risklər;</li><li>- Texnologiya riski;</li><li>- İmtiyaz tanınan şirkət tərəfindən imtiyazın sona erdirilməsi;</li><li>- Finansal maliyyətlərin artması;</li><li>- Zamanlama və inşaat keyfiyyəti;</li><li>- Sözləşməni imzalayan kontraktor firmaların öhdəliklərini yerinə yetirməməsi.</li></ul>
<p><b>Siyasi Risklər</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- İxtilaf durumunda daşınır və daşınmazlara əl qoyulması;</li><li>- İnhisarçılıq;</li><li>- Qanunlardakı Dəyişikliklər;</li><li>- Hökumətin və ya hökumət quruluşunun yerinə yetirməsi lazım olan fəaliyyətlərdəki dəyişmələr və ya ətalət;</li><li>- Hökumət borclarının ödənməməsi;</li><li>- Vergilərdəki artışılar;</li><li>- Hökumətin imtiyazı sona erdirməsi;</li></ul>

- Təzyiq qruplarının artması, iqtidar dəyişikliyi, inqilab, üsyan və qarışıqlıq ehtimalı
<b>Bazar və Gəlir Riski</b> - Maaşlardan təmin edilən gəlirin yetərsiz olması; - Digər fəaliyyətlərdən təmin edilən gəlirlərin yetərsiz olması; - Ticarətin yetərsiz olması.
<b>Qanuni Risklər</b> - Mülkiyyətin məhdud olması; - Finansal müvəffəqiyyətsizlik və imtiyaz verilən şirkətin borclarını ödəyə bilməyəcək durumda olması; - Qanuni girov; - Şirkət və təminat quruluşu.
<b>Finansal Risklər</b> - İnflyasiya riski; - Faiz dərəcəsi riski; - Valyuta kursu riski.

**Mənbə:** Güven Sevil, Mehmet Başar, "Yap-İşlet-Devret Modelinde Karşılaşılan Riskler ve Finansal Riskin Önlenmesinde SWAP Tekniğinin Kullanımı", **Dış Ticaret Dergisi**, İyul 1999, <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/temmuz99/yapislet.htm>, (31 mart 2004).

Yuxarıdakı avantajlardan da anlaşıldığı kimi, YİT modelinin birbaşa xarici kapital investisiyaları ilə birbaşa əlaqəsi mövcuddur. Bu faydalarına rəğmən YİT modelinin bəzi dez-avantajları da vardır. YİT modeli ölkənin siyasi və iqtisadi stabilliyinə olduqca həssasdır. Bu da modeli yüksək maliyyəli duruma gətirə bilməkdədir. Ölkənin daşdığı siyasi və iqtisadi risk faktoruna (sistematik risk) görə dəyişən bu maliyyə (təməl risk dərəcəsi), dövlətin öz imkanları ilə təmin edə biləcəyi, daxili və xarici qaynaqlarla gerçəkləşdirə biləcəyi investisiyaya görə daha bahalı ola bilər. Yenə investisiya mövzusu olan təsis və ya təsislər işlətmə müddəti sonunda dövlətə transfer edilməkdədir. Bu da, bir yandan özəlləşdirmə təşviq edilərkən, digər yandan, təsisin dövlətə dövrü səbəbilə, yeni dövlət qu-

ruluşları yaratmaqdadır. Tablo 33-də YİT modelində qarşılaşılacaq risklər göstərilmişdir.

Bu risk növləri imtiyazlı şirkət, ev sahibi ölkə ya da əlaqədar dövlət quruluşu, proyektə borc verənlər və sponsor firmalar üçün ayrı-ayrı dəyərləndirilməlidir. Məsələn, finansal müvəffəqiyyətsizlik və imtiyaz verilən şirkətin borclarını ödəyə bilməmə durumu, o şirkət baxımından bir risk doğurarkən, imtiyaz verilən şirkətin öhdəliklərini yerinə yetirməməsi, ev sahibi ölkə və proyektə borc verən quruluşlar baxımından bir risk doğurur. Yenə eyni şəkildə, mülkiyyətin məhdud olması proyektə gerçəkləşdirəcək şirkət baxımından bir risk ünsürü olurkən, inşaatın zamanında tamamlana bilməməsi və keyfiyyəti ev sahibi ölkə və ya proyekt sahibi hökumət quruluşu baxımından bir risk ünsürü ola bilər.

YİT modelinə xüsusilə ehtiyac göstərən sektorlar tunel, su bəndi, sulama, içmə və istifadə suyu, təmizləmə və saflaşdırma təsisi, kanalizasiya, xəbərləşmə, enerji istehsal, ötürücü, dağıdım və ticarət, mədən işlətmələri, fabriklər və bənzəri təsislər, çevrə çirkliliyini önləyici investisiyalar, şosse, dəmiryolu, yeraltı və yerüstü avtopark və sivil istifadəyə yönəlmiş dəniz və hava limanları, metrolar və bənzəri investisiya və xidmət sahələridir.<sup>300</sup> Bunun səbəbi bu sektorların yüksək maliyyətliliyi və bu sahələrdə yetərli təcrübənin olmamasıdır.

YİT modeli bəzi problemləri nəzdində daşımaqdadır. Rəqabət mexanizminin işləyişini əngəlləyici bir xüsusiyyət daşıyan YİT modeli imtiyazlı şirkət yaratmaqdadır. Belə ki, bu məqsədlə qurulmuş şirkətlər, bəlli bir mal və/və ya xidməti bəlli bir qiymət qarantiyası ilə istehsal edib satmaqla, eyni sahədə fəaliyyət göstərən şirkətlərin rəqabət edə bilmə şansını ortadan qaldırmaqdadırlar. Xidmətlərə iddiaçı olan firmalar

---

<sup>300</sup> 8.6.1994 tarixli və 3996 Sayılı Baza Yatırım ve Hizmetlerin Yap-İşlet-Devret Modeli Çerçevesinde Yapıtılması Hakkında Kanun, Madde 2.



arasında sağlam bir rəqabətin yaşandığı bir sistemlə xidmətlərin tenderi, yaradılan rəqabət şəraitinin təsiri ilə xidmət qiymətlərinin aşağı salınması, xidmət keyfiyyətinin yüksəldilməsi kimi hədəf və praktikalarla bu təhlükələr qismən azaldıla bilər.<sup>301</sup>

### 3.2.3. Sərbəst Bölgələr

Sərbəst bölgələr ümumi olaraq, ölkənin milli sərhədləri içində olmaqla bərabər gömrük bölgəsi xaricində sayılan, ölkədə keçərli ticarət, finansal və iqtisadi sahələrlə bağlı hüquqi və idarə tənzimləmələrinin tətbiq edilmədiyi və ya qismən tətbiq edildiyi, sənaye və kommersional fəaliyyətlər üçün daha geniş təşviqlərin tanındığı və fiziki olaraq ölkənin digər qisimlərindən ayrılan yerlər olaraq tərif edilə bilər.<sup>302</sup> Daha öncə bəzi örnəkləri görülməsinə rəğmən, sərbəst bölgələr daha geniş bir şəkildə 1929 Dünya İqtisadi Böhranının dünya ticarətini daraldıcı təsirlərini ortadan qaldırmaq məqsədilə inkişaf etmiş Qərb ölkələri tərəfindən tətbiq edilməyə başlanmışdır. Bir yandan artan işçilik məsrəfləri, digər yandan milli və beynəlxalq rəqabətin sərtləşməsindən neqativ təsirlənən TNC-lər, maliyyətlərini minimuma endirmək üçün bu bölgələri tərcih etməyə başlamışlardır. Bu bölgələrdəki keyfiyyətli iş gücü bolluğu, nəqliyyat xərclərinin, işçi maaşlarının və ilk investisiya məsrəflərinin aşağı olması TNC-lərə önəmli avantajlar təmin etməkdə idi.<sup>303</sup>

---

<sup>301</sup> Yusuf Şahin, "Uluslararası Ticari Tahkime Giden Süreçte Yaşananlar Üzerine", Liberal Düşünce Topluluğu, [http://www.liberal-dt.org.tr/guncel/Diger/ys\\_tahkim.htm](http://www.liberal-dt.org.tr/guncel/Diger/ys_tahkim.htm), (17 fevral 2004).

<sup>302</sup> Bülent Gölgeci, "Serbest Bölgeler ve Vergisel Boyutları", [http://www.alomaliye.com/bulent\\_golgeli\\_serbest\\_bolgeler.htm](http://www.alomaliye.com/bulent_golgeli_serbest_bolgeler.htm), (17 mart 2004).

<sup>303</sup> Ahmet İncekara, *Dünyada ve Türkiye'de Serbest Bölgeler: Uygulaması ve Mevzuatı*, İstanbul, Temel Yayınları, 1986, səh. 29.

Sərbəst bölgə praktikaları 1970-ci illərdən etibarən inkişaf etməkdə olan ölkələr tərəfindən də tətbiq edilməyə başlanmışdır. Neft Böhranı ilə xarici ticarət gəlirləri böyük ölçüdə azalan inkişaf etməkdə olan ölkələr, makro iqtisadi siyasətlərində önəmli dəyişikliklərə getmədən, ticarət həcmi artırmağın yolu olaraq sərbəst bölgələr praktikasına yönəlmişlərdir.<sup>304</sup>

Sərbəst bölgələr, risk faktorunun aşağı olması və avantajlardan doğacaq rentabilliliyin daha da artması səbəbilə, birbaşa xarici kapital investisiyalarını çəkmədə önəmli bir vasitədir. Günümüzdə 100-ə yaxın ölkədə sayları 700-ə yaxınlaşan sərbəst bölgə praktikası mövcuddur. Xüsusilə, Latın Amerika, Cənubi və Cənub-Şərqi Asiya ölkələri tərəfindən, ixracat və məşğulluq yaratma məqsədinə yönəlmiş olaraq, çox geniş bir istifadə sahəsi tapmışdır. Bunlar arasında C. Koreya, Çin, Tayvan, Braziliya, Malayziya, Dominikan Respublikası, İndoneziya kimi ölkələr sayıla bilər.<sup>305</sup> Məsələn, Çin Xalq Respublikası bu bölgələrdə xarici investorlara özəl yerlər təmini, hər cür infrastruktur investisiyalarının hazırlanması, vergi güzəştləri kimi bir çox avantaj təklif etməkdədir.<sup>306</sup> Başqa bir misal da, Polşadan verilə bilər. 1990-cı illərin başında siyasi müstəqilliyini qazanan Polşa qısa müddətdə, 2-si texnoloji olmaq üzrə, 17 ədəd sərbəst bölgə qurmuş və bu sayədə önəmli miqdarda birbaşa xarici kapital investisiyası çəkmişdir. Ayrıca, sərbəst bölgələr inkişaf etmiş Qərbi ölkələri tərəfindən də, müəyyən ölçüdə tətbiq edilməkdədir. Məsələn, Almaniyada 8, İngiltərədə 7, İspaniyada 4, Yunanıstanda 3, Finlandiya, İtaliya və İrlandiyanın hər birində 2 ədəd sərbəst bölgə mövcuddur.<sup>307</sup>

---

<sup>304</sup> Ibid.

<sup>305</sup> Alpar, Oğun, op.cit., səh. 152.

<sup>306</sup> İncekara, op.cit., səh. 41.

<sup>307</sup> Lütüf Öztürk, "Avrupa Birliyi Sürecinde Serbest Bölgeler", **Dış Ticaret Dergisi**, Aprel 2003, <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/nisan2003/AB.htm>, (25 mart 2004).

Sərbəst bölgələrdə istehsal gerçəkləşdirən firmaların yuxarıda qeyd edilən avantajları əldə etməsi xarici bazar ilə rəqabətdə önəmli bir faktor təşkil etməkdədir. Ancaq sərbəst bölgələrin praktikada bəzən qaçaqcılıq müəssisəsi olacaq şəkildə işlədiyini də unutmamaq lazımdır. Bunun önünə keçilə bilməsi şəffaf və güclü bir gömrük idarəsi sisteminin varlığıyla gerçəkləşə bilər.

## **DÖRDÜNCÜ BÖLÜM**

### **DAHA ÇOX XARİCİ KAPİTAL ÇƏKMƏK ÜÇÜN İNKİŞAF ETMƏKDƏ OLAN ÖLKƏLƏRİN YERİNƏ YETİRMƏSİ LAZIM OLAN TƏDBİRLƏR**

#### **4.1. Ümumi haşiyə**

İnkişaf etməkdə olan ölkələrin sürətli iqtisadi inkişaf səyləri qlobal səviyyədə investisiyalardan daha çox pay alma yarışını artırmaqdadır. Ölkələr gedərək xarici təşəbbüskarlar üçün ən uyğun investisiya iqlimini yaratmağa çalışmaqdadırlar. Bu baxımdan, ev sahibi ölkələrin təməl makro-iqtisadi göstəriciləri, qanuni və idari infrastrukturu, şəffaflıq səviyyəsi, daxili bazar böyüklüyü, keyfiyyətli iş gücü, iş gücü maliyyəti, rəqabət şərtləri, kapital bazarlarının inkişaf səviyyəsi, liberal xarici ticarət və valyuta rejimləri, idari stabilliyi, vergi dərəcələri və təşviqləri xarici investorları ölkəyə cəlb edən başlıca amillərdir. Xüsusilə, valyuta kurslarının qeyri-müəyyənliyi, yüksək inflyasiya və faiz dərəcələri ölkələrin iqtisadi və siyasi strukturlarına göstərdiyi neqativ təsirlərindən ötrü, xarici kapital investisiyaları baxımından ölkələri daha az cəlb edici qılmaqdadır. BXXİ baxımından ölkələri cəzbedici qılan faktorlar ümumi olaraq, siyasi və institusional, makro-iqtisadi və industrial şəraitlər ilə investisiya yeri avantajları şəklində dörd yerə ayrılabilir (Tablo 34).

**Tablo 34. Ölkələri investisiyalar baxımından  
cazib qılan faktorlar**

<p><b>Siyasi və İnstitusional Şərait</b> Siyasi sistem; Sosial-iqtisadi qruplar arasındakı tarazlıq; Hökumətin xarici kapitalla münasibəti; Dövlət idarəsi; Qanuni infrastruktur; Ədalət sistemi və konfliktlərin həlli.</p>
<p><b>Makro-iqtisadi Şərait</b> Uzun dönməli strateji: - Stabilizasiya; - Lokal bazar; - İxracat; - Xarici investisiya tanıdımı. İqtisadi sərbəstlik: - Dövlət-özəl sektor; - Özəlləşdirmə proqramları; - Tariflər və əngəllər; - Valyuta rejimi; - Vergiləmə. Performans: - ÜDM artımı; - İnflyasiya; - Dövlət açığı; - Daxili və xarici borclar. Beynəlxalq kapitalın varlığı.</p>
<p><b>İndustrial Şərait</b> İndustrial quruluş: - Sektoral dağılım; - Firma böyüklüyü; - R&amp;D və texnologiya; - İş şəraiti; - İrəli-geri bağlantılar; - Qeyri-formal sektor.</p>

<p>Xəbərleşmə:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Telekommunikasiya;</li><li>- Nəqliyyat şəbəkəsi.</li></ul> <p>Rəqabət:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Rəqabət rejimi;</li><li>- Giriş əngəlləri.</li></ul>
<p><b>İnvestisiya Yeri Avantajları</b></p> <p>Bazar böyüklüyü:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Daxili;</li><li>- Regional;</li><li>- Beynəlxalq.</li></ul> <p>Əmək bazarı:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Maaşlar;</li><li>- İş gücü keyfiyyəti;</li><li>- İndustrial münasibətlər və əmək qanunvericiliyi.</li></ul> <p>İnvestisiya yeri:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Ərazi qiymətləri və büro kiraları;</li><li>- Sənaye bölgələri;</li><li>- İnvestisiya təşviqləri;</li><li>- İnvestisiya sonrası xidmətlər.</li></ul> <p>Enerji:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Maliyyə;</li><li>- Uyğunluq.</li></ul> <p>Nəqliyyat:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Maliyyə;</li><li>- Yoğunluq.</li></ul> <p>Finansman:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Faiz dərəcələri və kredit imkanları;</li><li>- Bankçılıq sistemi;</li><li>- Maliyyə bazarları.</li></ul> <p>Vergiləmə:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Vergi sistemi;</li><li>- İnvestisiya təşviqləri;</li><li>- Effektiv vergi nisbəti.</li></ul>

**Mənbə:** *Uluslararası Doğrudan Yatırımlar və Türkiyə, Durum Təsbiti və Stratejik Plan*, İstanbul Sənayi Odası İstanbul, İSO Yayınları, 2002, səh. 24.

## 4.2. Xarici kapital investisiyalarının dövlət siyasəti olaraq mənimsənməsi

İqtisadi inkişafı maliyyələşdirməkdə effektiv bir vasitə olan B XKİ-ni çəkmək istəyən ölkələr üç növ siyasət alternativini ilə qarşı-qarşıya qalmaqdadırlar:

- Ölkə birbaşa xarici investisiyalar rejimini liberallaşdırar və investisiyalar üçün uyğun şərait yaradar;

- Hökumətlər bir addım daha irəli gedərək, birbaşa xarici investisiyaları çəkmək üçün marketing siyasətlərini gündəmə alır, ölkə tanıtım agentlikləri (**promotion agency**) qururlar;

- Birbaşa xarici investisiya çəkmə siyasətləri, ölkənin inkişaf öncəliklərinə görə, hədəf alınan qlobal investorların ölkədə ehtiyaclarını qarşılamağı qarşısına məqsəd qoyar (tədarükçülər, yetişmiş iş gücü və s.).

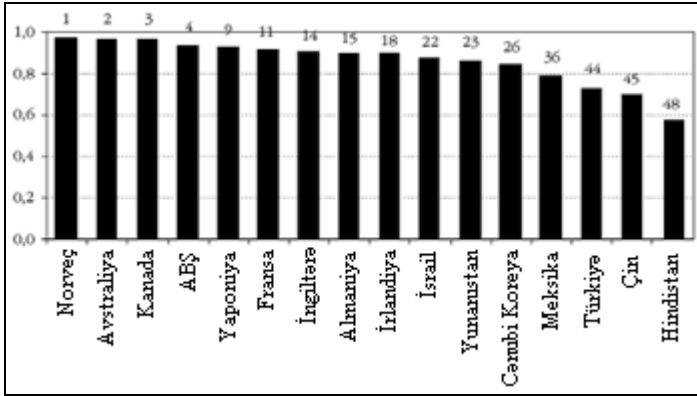
Günümüz dünyasında B XKİ çəkmə mövzusunda ölkələr arasında son dərəcə şiddətli bir rəqabət hökm sürməkdə, bu da bir çox ölkəni üçüncü alternativini seçməyə yönəltməkdədir. Bu baxımdan, lokal hökumətlər xarici investisiyalara qarşı dəqiq və qərarlı bir öhdəlik götürməli və bu öhdəlik iqtisadi inkişaf planlarına və büdcəyə inteqrasiya edilməlidir. Ayrıca xarici kapitalın ölkə inkişafındakı rolu akademik quruluşlarda da müzakirə edilməli, universitet proqramlarında yer almalı, sivil cəmiyyət təşkilatları tərəfindən geniş qatılımlı ortaq forumlar vasitəsilə xarici kapitalla bağlı mövzular mübahisələrə açılmalı, xalqın geniş kəsimlərində məlumatlanma təmin edilməlidir.

İnvestorlar baxımından, dövlətin siyasi və iqtisadi qərarlarındakı tutarlılıq və davamlılıq ən başda gələn dəyərləndirmə kriteriyasıdır. Dövlətin prestijinin və etibarının azalması önəmlənəli, qanunlar tez-tez dəyişdirilməməli, qanun dəyişikliklərində öncəki haqlar qorunmalı, yüksək maliyyətlər ilə hazırlıq görülən tenderlər ləğv edilməməlidir.

### 4.3. Ölkənin siyasi və iqtisadi cəhətdən stabil bir struktura qovuşdurulması

Bilindiyi kimi, xarici kapital din, milliyyət, irq kimi ayrımlara getməməkdə, ölkənin siyasi və iqtisadi stabilliyinə önəm verməkdədir. Dolayısıyla sağlam çalışa bilən bir sərbəst rəqabət şəraiti investisiyalar üçün cəzbedici hala gəlməkdədir. Burada unudulmaması gərəkli bir nöqtə, xarici kapitalın əlində daima fərqli investisiya alternativlərinin olmasıdır. İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə ölçüsüz büdcə siyasətləri, tez-tez ümumi seçkilərə gedilməsi, beynəlxalq reyting (kredit dərəcələndirmə) quruluşlarına görə bu ölkələrin riskli dəyərləndirilməsi və s. kimi neqativ hallar BXKI-nı qaçıran səbəblərdir.

Şəkil 6. Seçilmiş ölkələrdə siyasi qeyri-stabillik riski (2001)



Mənbə: Türkiyə'de Girişimcilik, (WCI 2002), TÜSİAD, İstanbul, Nəşr №340, Dekabr 2002, səh. 66.

Sütunların üstündəki rəqəmlər 49 ölkə içərisindəki sıralamanı əks etdirməkdədir.

0=Siyasi qeyri-stabillik riski çox yüksək.

1=Siyasi qeyri-stabillik riski çox aşağı.



Şəkil 6-dan göründüyü kimi, siyasi stabilizasiya göstərən ölkələrin başında Norveç, Avstraliya və Kanada gəlməkdədir. Şəkildəki ən maraqlı nöqtə, Fələstin probleminin yaşandığı bir ölkə olan İsrailin belə, siyasi qeyri-stabillik mövzusunda Yunanistan, Yaponiya kimi ölkələrlə müqayisədə irəli sayıla biləcək bir mövqedə olmasıdır.<sup>308</sup>

Ölkələrin siyasi və iqtisadi stabilizasiya mövzusu ilə yaxından əlaqəli olan korrupsiya problemi həm xarici investisiyalar, həm də yerli investisiyalar üzərində əngəlləyici bir rol oynamaqdadır. Korrupsiyanı geniş mənada, bir dövlət səlahiyyətinin qeyri-qanuni, qeyri-legitim və məqsəd xarici istifadəsi olaraq tərif edə bilərik. Dövlət səlahiyyəti maddi (rüşvət, hədiyyə və s.) və qeyri-maddi (siyasi və ictimai etibar qazanmaq, psixoloji yöndən tətmin olmaq kimi) şəxsi mənfəətlər əldə etmək üçün istifadə edilə bilər.<sup>309</sup> Əsas korrupsiya növləri aşağıdakılar kimi sayıla bilər:<sup>310</sup>

- Rüşvət. Dövlət vəzifəliələrinin ictimai mal və xidmətlərin ərz edilməsində vəzifə və səlahiyyətlərindən sui-istifadə edərək, qarşıdakı fərd və qurumlar üçün imtiyazlı iş görərək pul və/və ya digər şəkillərdə bir mənfəət əldə etmələrini ifadə etməkdədir.

- Mənimsəmə. Dövlət vəzifəliələrinin pul və/və ya mal keyfiyyəti daşıyan dövlət qaynağını qanunlara zidd olaraq şəxsi məqsədi üçün xərcləməsi və ya istifadə etməsi olaraq tərif edilə bilər.

---

<sup>308</sup> **Türkiyə'de Girişimcilik**, TÜSİAD Raporu, İstanbul, Yayın №340, Dekabr 2002, səh. 65.

<sup>309</sup> İpek Özkal Sayan, Murat Kışlalı, "Yolsuzluk Üzerine Ekonometrik Bir Çalışma", **Amme İdaresi Dergisi**, Cild 37, Sayı 2, İyun 2004, səh. 2.

<sup>310</sup> Mircan Yıldız Tokatlıoğlu, "Ekonomik Boyutuyla Yolsuzluk Olgusu ve Yolsuzlukla Mücadele", **İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi**, Cild 5, Sayı 2, 2003, [http://www.isguc.org/arc\\_view.php?ex=172](http://www.isguc.org/arc_view.php?ex=172), (17 mart 2004).

- Siyasi təəssübkeşlik. Siyasi partiyaların, iqtidara gəldikdən sonra, onları dəstəkləyən seçmə qruplarının xeyrinə müxtəlif şəkildə imtiyazlı iş görərək, bu kimsələrə haqsız yerə qazanc təmin etmələridir (sempatizanlıq).

- **Dayaq Olma**. Bir şəxsin bacarığı, qabiliyyəti, müvəffəqiyyəti, təhsil səviyyəsi, ləyaqəti və s. kimi faktorlar diqqətə alınmadan sadəcə siyasətçi və bürokratlar ilə olan qohumluq-əqrəbəliq və/və ya dostluq-tanışlıq münasibətləri əsas alınaraq dövlət vəzifəsinə gətirilməsidir.

Digər degenerasiya və korrupsiya növləri də səs ticarəti (**logrolling**), lobbiçilik, renta güdmək, dövlət sirlərini sızdırma, razı salma (**suasion**), siyasi manipulyasiya və iqtidarın şəxsiləşdirilməsi, partiya disiplini və lider diktəsi olaraq ifadə edilə bilər.

Korrupsiya mövzusunda hər il raport nəşr edən Beynəlxalq Şəffaflıq Təşkilatının 2002-ci ildə hazırladığı məlumatlar (Tablo 35), korrupsiyanın bütün iqtisadiyyata olduğu kimi, xarici kapital girişlərinə də neqativ yöndə təsir göstərdiyini ortaya qoymaqladır. Təşkilat müxtəlif ölkələrdə fərqli sahələrdəki xüsusilə, dövlət sahəsindəki korrupsiyanı incələyərək bu raportu nəşr etməkdədir. Məlumatlara görə, iqtisadiyyata bilavasitə təsir göstərən korrupsiya indeksində bir xallıq artışı, birbaşa xarici kapital investisiyalarında ən az 11%-lik bir azalışa səbəb olmaqladır.

**Tablo 35. Seçilmiş ölkələrin korrupsiya indekslərinə görə sıralaması (2002)**

Ölkə	Korrupsiya puanı	Sıralama
Banqladəş	1.2	102
Nigeriya	1.6	101
Paraqvay	1.7	100
Madaqaskar	1.7	100
Anqola	1.7	100
Keniya	1.9	96
İndoneziya	1.9	96
Azərbaycan	2.0	95
Türkiyə	3.2	64
<b>Ən təmiz ölkələr</b>		
Finlandiya	9.7	1
Danimarka	9.5	2
Yeni Zelandiya	9.5	2
İslandiya	9.4	4
Sinqapur	9.3	5
İsveç	9.3	5

**Mənbə:** "1 Puan Yolsuzluk %11 Yabancı Sermaye Kaçırıyor", **Aksam Gazetesi**, 07 dekabr 2002, [www.aksam.com.tr](http://www.aksam.com.tr), (07 dekabr 2002).

Korrupsiya mövzusu ilə birbaşa əlaqəli olan başqa bir mövzu da qeyri-formal iqtisadiyyatdır (**informal economy**). Qeyri-formal iqtisadiyyatın varlığı və həcmi bazar payını darıltmış, dolayısıyla haqsız rəqabətə yol açdığı üçün xarici investoru ölkəyə investisiya qoyma fikrindən daşındırmaqdadır.<sup>311</sup> Qeyri-formal iqtisadiyyat bütün ölkələrdə mövcud olsa da, inkişaf etmiş ölkələrdə bunun həcmi daha aşağı səviyyədə

<sup>311</sup> Çeken, op.cit., səh. 13.

dir. Bu ölkələrdə ümumi olaraq, qeyri-formal iqtisadiyyat ÜDM-nin 5-33%-i dolayında təxmin edilməkdədir.<sup>312</sup> Fəqət inkişaf etməkdə olan ölkələrdə çox daha böyük miqdarda qeyri-formal iqtisadiyyatın varlığı bilinməkdədir (50-70%). Məsələn, 1999/2000 etibarilə qeyri-formal iqtisadiyyatın ÜDM içərisindəki payı inkişaf etmiş ölkələrdən olan İsveçrədə 8.8%, ABŞ-da 8.8%, Yaponiyada 11.3%, B. Krallıqda 12.6%, Hollandiyada 13.0%, Fransada 15.3%, İrlandiyada 15.8%, Almaniyada 16.3%, Kanadada 16.4%, Danimarkada 18.2%, Norveçdə 19.1%, İspaniyada 22.6%, Belçikada 23.2%, İtaliyada 27.0%, C. Koreyada 27.5%, Yunanıstanda 28.6% ikən, inkişaf etməkdə olan ölkələr kateqoriyasında olan Türkiyədə 32.1%, Venesuelada 33.6%, Özbəkistanda 34.1%, Keniyada 34.3%, Rumıniyada 34.4%, Mısirdə 35.1%, Pakistanda 36.8%, Bolqarıstanda 36.9%, Braziliyada 39.8%, Qırğızıstanda 39.8%, Latviyada 39.9, Qazaxıstanda 43.2%, Moldoviyada 45.1%, Rusiyada 46.1%, Ermənistanda 46.3%, Belarusiyada 48.1%, Ukraniyada 52.2%, Azərbaycanda 60.6% və nəhayət Gürcüstanda 67.3% səviyyəsindədir.<sup>313</sup> Qeyri-formal iqtisadiyyatın inkişaf etməkdə olan ölkələrdə çatdığı bu nəhəng səviyyə kontrol altına alınmadıqca BXXİ baxımından müsbət bir irəliləmə yaşanmayacağı bilinməlidir.

Korrupsiyanın iqtisadiyyata maliyyəti ağır olmaqdadır. Korrupsiya dövlət gəlirlərini azaltmaqda, buna müqabil dövlət xərclərini artırmaqdadır. Beləcə hökumətlərin sağlam bir maliyyə siyasəti izləmə imkanı azalmaqdadır. Vergi yükünü və dövlət xidmətlərinin maliyyətini artırmaqda və gəlir dağılımını pozmaqda və ədalətsizliyini artırmaqdadır. Ayrıca korrupsiya və rüşvət bazarı sapdıraraq, qaynaqların daha az məhsuldar sahələrə yönəlməsinə və optimallıqdan uzaqlaşıl-

---

<sup>312</sup> Dinler, op.cit., səh. 326.

<sup>313</sup> "Economy Characteristics", **The World Bank Group**, <http://www.doingbusiness.org/ExploreEconomies/EconomyCharacteristics.aspx?direction=asc&sort=4>, (24 fevral 2006).

masına səbəb olmaqdadır. Çünki korrupsiya təşviqləri məqsəddindən yayındırmaqda, kefi bir vergi kimi effektiv olmaqda, mülkiyyət haqlarının qorunmasını əngəlləməkdə, hökumətlərin bazarı yönləndirici (**indicative**) fəaliyyətlərinin təsirini aradan qaldırmaqdadır. Aparılan araşdırmalar korrupsiyanın iqtisadiyyatdakı investisiyaları azaldaraq, böyüməni yavaşlatdığını, yoxsulluğu artırdığını ortaya qoymağdadır. Bir vergi kimi effektiv olduğundan, yuxarıda da qeyd edildiyi kimi, ölkəyə xarici kapital girişlərini də azaldıcı rol oynamağdadır.

Ölkədə fəaliyyət göstərəcək bütün iqtisadi aktorların qarşı-qarşıya olduğu risk və qeyri-müəyyənlik, uyğun siyasətlərdən istifadə edilib azaldılmadıqca, şəffaflıq da artırıla bilməz. Ölkələrin iqtisadi inkişafına neqativ təsir göstərən korrupsiya ilə - bəzi maliyyətləri olsa belə - mütləq mübarizə edilməsi lazımdır. Bu eyni zamanda ölkəyə gələcək investorların rəqabət şərtlərinin təmin edilməsi baxımından da böyük önəmə sahibdir.<sup>314</sup> Çünki birbaşa xarici investisiyaları bir ölkəyə çəkə bilmənin ən önəmli şərti, şəffaflığı artıracaq hüquq qaydalarını və iqtisad siyasətlərini vaxt itirmədən praktikaya qoymağdır. Əlbəttə korrupsiyanın digər formasıyaları diqqətə alınaraq tətbiq ediləcək siyasi, inzibati və hüquqi tədbirlərin yanında, bir sıra iqtisadi tədbirlər də alınmalıdır.

Korrupsiyanın iqtisadi olaraq, tələb və təklif yönlü olmaq üzrə, iki müstəvisi mövcuddur. Yəni dövlət xidməti tələb edənlərin korrupsiya və rüşvətlə bağlı tələbləri ilə dövlət sektorunda çalışan bəzi məmurların, dövlət xidmətini yerinə yetirirən bunu bir qiymət qarşılığı görməsi mövzusunda alına biləcək tədbirlər mövcuddur. Dolayısıyla korrupsiya ilə mübarizədə tələb yönünü azaldacaq şəkildə vergi, subsidiya, ticarət,

---

<sup>314</sup> "Kayıtdışılıkla Mutlaka Mücadele Edilmelidir", 12 yanvar 2004, <http://www.ntv.com.tr/news/252167.asp?cp1=1>, (12 yanvar 2004).

özəlləşdirmə və s. qanunvericilik tənzimləmələri yenilənməli və şəffaflaşdırılmalı, şəxsilikdən çıxarılmalıdır.

Təklif yönündən isə, dövlət sektorundakı maaşların artırılması, dürüst və namuslu davranışların mükafatlandırılması, korrupsiya və rüşvətə tətbiq edilən cəzaların artırılması, dövlət quruluşlarındakı nəzarətin artırılması lazımdır.

Bir başqa tədbir olaraq da, siyasi partiyaların şəffaf finansmanı problemini, siyasətin şəxsi bir investisiya sahəsi kimi dərk edilməsini əngəlləyəcək şəkildə həll etmək lazımdır.

Daha ümumi həllər isə, korrupsiyanın başlıca səbəbini dövlətin iqtisadiyyata müdaxiləsinin getdikcə genişlənməsində görünən və bu istiqamətdə dövlətin müdaxiləsinin azaldılması, dövlətin kiçildilməsini müdafiə edən neo-liberal həllərlə birlikdə, bu kiçilən dövlətin effektivliyinin artırılmasında axtarılmalıdır.

Cəmiyyətdə korrupsiyanı tamamilən ortadan qaldırmaq mümkün deyildir. Ancaq alınacaq köklü tədbirlərlə bu azaldıla bilər. Bu da ancaq demokratiyanın tam olaraq çalışa bildiyi ölkələrdə mümkün ola biləcəkdir. Başqa bir deyişlə, ölkədə korrupsiyanın dərk edilmə şəkli dəyişmədiyi, yəni korrupsiya əxlaqi bir problem olaraq görülmədiyi müddətcə, bu problem həll oluna bilməz.

Ayrıca ölkələrdə iş etikasını çalışmalarına dəstək verilməli, bir etik dəyərlər mərkəzi yaradılaraq, fərqli məsləki orqanizasiyalardakı iş etikasını çalışmalarının koordinasiya və yönləndirilməsi təmin edilməlidir.<sup>315</sup>

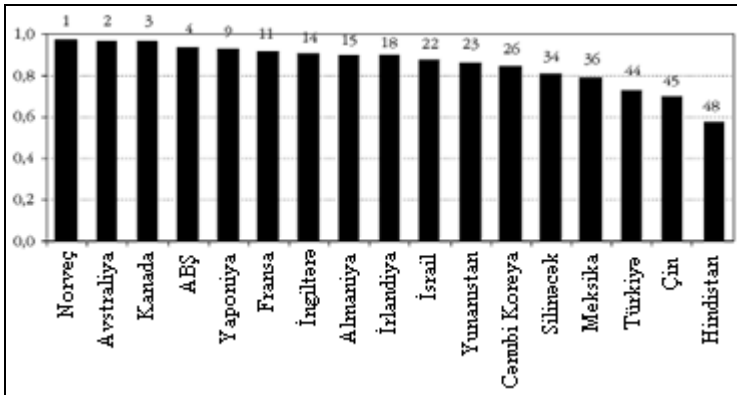
---

<sup>315</sup> **Türkiyə'nin Yabancı Sermaye Ortamının Değerlendirilmesi: Engeller-Öneriler**, op.cit., səh. 17.

#### 4.4. İqtisadiyyatın dünya ilə rəqabət edə bilən hala gətirilməsi

İqtisadiyyatın gücünü göstərən rəqabət edə bilmə gücü yeni investisiya təşəbbüsləri üçün müsbət bir amildir. Ölkələrin xarici kapital çəkmədəki performansları ilə beynəlxalq bazarlardakı rəqabət gücləri arasında mütənasib bir əlaqə mövcuddur.<sup>316</sup> İş dünyasının effektivliyi, iqtisadi performans, dövlətin effektivliyi və infrastruktur kimi dörd ana sahədə çox sayda alt göstəricinin istifadə edildiyi bir indeksə dayanan sıralamada ən rəqabətçi ölkələrin ilk üçü ABŞ, Sinqapur və Finlandiya olmuşdur. Burada maraqlı olan, 1992-ci ildə sıralamada 22 ölkə içində birinci olan, Yaponiyanın 2001-ci ildə 49 ölkə arasında 26-cı sərəya geriləməsidir.<sup>317</sup>

Şəkil 7. Seçilmiş ölkələrin dünya rəqabət edə bilmə indeksi sıralaması (2001-ci il)



Mənbə: Türkiyə'de Girişimcilik, (WCI 2002), TÜSİAD, İstanbul, Nəşr №340, Dekabr 2002, səh. 64.

<sup>316</sup> Ibid., səh. 6.

<sup>317</sup> Türkiyə'de Girişimcilik, op.cit., səh. 64.

Beynəlxalq rəqabət gücünü artıran ən önəmli amil, sadəcə nominal və ya real əmək haqqı deyil, eyni zamanda məhsuldarlıq səviyyəsidir. Məsələn, aparılan bir araşdırmada, Meksika ilə, rəqabət gücü baxımından bu ölkənin çox önündə yer alan, ABŞ arasındakı mövcud saatbaşı əmək haqları fərqi 80%-ə yaxınının, bu iki ölkədəki işçilərin fərqli bilgi və bacarıq səviyyəsi ilə, əmək haqlarının satın alma gücünün (**purchase power**) fərqliliyindən irəli gəlmişdir.<sup>318</sup> Bu baxımdan, inkişaf etməkdə olan ölkələrdə real əmək haqlarının aşağılığı, aşağı məhsuldarlıq səviyyəsinə bağlana bilər. Bu ölkələrdə real əmək haqları artışı məhsuldarlıq yerinə, iqtisad xarici amillərə görə gerçəkləşdirilməkdədir. Bu da təbii olaraq, xarici kapital girişlərinə neqativ yöndə effekt göstərməkdədir. Bu duruma ən yaxşı misal, Macarıstanın son illərdəki performansıdır. Bu ölkə başlanğıcda çox sürətlə xarici investisiya çəkməsinə rəğmən, sonradan bunun sürəti getdikcə azalmışdır. Bunun ən təməl səbəbləri olaraq, həm özəl, həm də dövlət sektorunda məhsuldarlığın çox üzərində olan real əmək haqqı artışı, yüksək vergilər və artan dövlət defisitlərinin gətirə biləcəyi qeyri-stabillik qorxusu göstərilməkdədir. Məsələn, birbaşa xarici investisiya girişlərinin azaldığı iki illik qısa zaman periodunda dövlət sektorunda əmək haqqı artışı 50%-in üzərində olmuş və büdcə defisitinin ÜDM-yə nisbəti 9.9% olaraq gerçəkləşmişdir. İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə ayrıca həmkarlar ittifaqlarının qatı tutumlarından qaynaqlanan problemlər mövcuddur.

Gənc əhalinin qlobal investərləri ölkəyə cəlb edə biləcək cazib faktor halına gətirilə bilməsi üçün, iş gücü keyfiyyətini və məhsuldarlığını artırmaq lazımdır. Bu səbəblə, iş gücünün lazımı təhsil almasına, iş bölgüsünün və texniki ixtisaslaşmanın artırılmasına, işə adaptasiya müddətinin qısaldırılmasına,

---

<sup>318</sup> Rodrik, op.cit., səh. 105.



çalışanların şirkət idarəsinə daha çox qatılmasının təmin edilməsinə (şirkət daxili demokratiya), görərək öyrənmənin (**learning by doing**) yaygınlaşdırılmasına, texnolojik dəyişmələrə ayaq uydurulmasına, R&D məqsədli investisiyaların dəstəklənməsinə və hökumətlərin iqtisadiyyatı kontrol imkanlarının azaldılmasına və s. çalışılmalıdır.<sup>319</sup> Xüsusilə, təhsil yoluyla ictimai transformasiyanı gerçəkləşdirərək arzu edilən nəticəyə çatmaq üçün uzun illər gözləmək lazım gəldiyi unudulmamalıdır. Çünki bir insana çağdaş səviyyədə təhsil verə bilmək, onu lazımi keyfiyyətlərlə təchiz edə bilmək üçün ən az 11-12 il, ali təhsil daxil edildiyində isə, ən az 15-16 il lazımdır. Bu səbəblə vaxt itirmədən “təhsil səfərbərliyinə” başlanmalı,<sup>320</sup> təhsil investisiyalarının ÜDM-dən aldığı pay artırılmalı, orta məktəb dərslərləri bilgi cəmiyyətinin ehtiyacları göz önünə alınaraq yenilənməli, xarici dil, kollektiv çalışma bacarığı, iş etikası və s. kimi mövzulara ağırlıq verilməli, tələbə mübadilə proqramları asanlaşdırılmalıdır.<sup>321</sup>

Rəqabət gücüylə bağlı, investorların risk almalarına təsir göstərən başqa bir mövzu da, çalışma qanunlarının əsnəklilik səviyyəsidir. Şirkətlərin işçi alımlarını və işdən çıxarmalarını tənzimləyən, minimum əmək haqqını təsbit edən və çalışma saatlarını tənzimləyən qanunların əsnək olmasının təşəbbüskarlığı təşviq etdiyi müşahidə edilmişdir. Məsələn, OECD tərəfindən aparılan bir araşdırma nəticələrinə görə, iş gücünü qoruma qanunlarının qatı və məşğulluq vergisinin yüksək olduğu iqtisadiyyatlar birbaşa xarici investisiyaları ürkütmək-

---

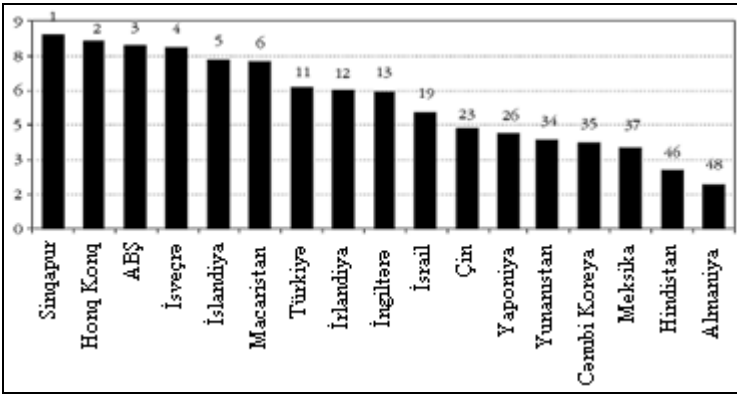
<sup>319</sup> **Uluslararası Doğrudan Yatırımlar ve Türkiye: Durum Tespiti ve Stratejik Plan**, op.cit., səh. 141.

<sup>320</sup> Hasan Gürak, “Küreselleşme Nereye Götürüyor? Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Verimlilik ve Gelir Dağılımı”, **Verimlilik Dergisi**, 2003, [http://www.bilgiyonetimi.org/cm/pages/mkl\\_gos.php?nt=409#\\_ftn1](http://www.bilgiyonetimi.org/cm/pages/mkl_gos.php?nt=409#_ftn1), (12 mart 2004).

<sup>321</sup> **Türkiye'nin Yabancı Sermaye Ortamının Değerlendirilmesi: Engeller-Öneriler**, op.cit., səh. 17.

dədir.<sup>322</sup> Əmək qanunlarının əsnəkliyini incələyən bir araşdırmaya görə, ən əsnək ölkələrin başında Sinqapur, Honq-Konq, ABŞ və İsveçrə gəlməkdədir. Siyahıda Çinin Yaponiya, Yunanıstan, C. Koreya və Almaniya kimi ölkələrdən daha irəlində olması maraqlıdır.

**Şəkil 8. Seçilmiş ölkələrdə əmək qanunlarının əsnəkliyi (2001-ci il)**



**Mənbə:** *Türkiyə'de Girişimcilik*, (WCI 2002), TÜSİAD, İstanbul, Nəşr №340, Dekabr 2002, səh. 98.

Sütunların üstündəki rəqəmlər 49 ölkə içərisindəki sıralamanı əks etdirməkdədir.

0=Əmək qanunları çox qatı.

10=Əmək qanunları yetərinə əsnək.

Çalışma standartları baxımından ABŞ ilə AB arasında çox böyük fərqlər mövcuddur. Sosial müdafiə sistemində ciddi xətalı mövcud olan və bu səbəblə büdcə defisitləri gedərək Maastricht kriteriyalarını təzyiq altına alan (bu kriteriyaya

<sup>322</sup> **Policy Influences of FDI**, OECD, Paris, 2003, səh. 2, [www.oecd.org](http://www.oecd.org), (24 mart 2004).

görə, büdcə defisitlərinin ÜDM-yə nisbəti 3%-i aşmamalıdır) Avropadakı (xüsusən Almaniya və Fransa) qatı və sərt əmək qanunvericiliyinə qarşın, ABŞ-dakı standartlar daha əsnəkdir. Son illərdə post-sosialist Macarıstan, Polşa kimi Şərqi Avropa ölkələrinin önəmli miqdarda birbaşa xarici kapital çəkməsindəki önəmli amillərdən biri bu olmuşdur.

#### **4.5. Beynəlxalq iqtisadi qurum və quruluşlarla konstruktiv münasibətlərin inkişaf etdirilməsi**

Birbaşa xarici investisiya mövzusunda ixtisaslaşmış beynəlxalq quruluşlarla konstruktiv münasibətlərin inkişaf etdirilməsi və lüzumlu olduğunda bu quruluşlardan konsultasiya xidmətinin təmin edilməsi ölkəyə xarici kapital gəlməsi baxımından faydalı olacaqdır. Belə ki, UNCTAD birbaşa xarici kapital investisiyaları və TNC-lərlə bağlı demək olar ki, hər mövzuda xidmət verməkdədir. Təşkilat, TNC-lərin quruluşlarına baxaraq investisiyaları təşviq edici şəraitin hazırlanmasına çalışmaqda, seminarlar və konferanslar tərtib etməkdə, dövlətlər arasındakı görüşmələri orqanizasiya etməkdə və texniki mövzularda yardımçı olmaqdadır.<sup>323</sup>

OECD inkişaf etməkdə olan ölkələrə birbaşa xarici investisiyaları təşviq edən önəmli quruluşlardan biridir. Təşkilat daxilində, 1975-ci ildə yaradılan və xarici investisiyalar ilə TNC-lər mövzusunda üzv ölkələr arasında işbirliyini inkişaf etdirmə funksiyasını üzərinə götürən Beynəlxalq İntestisiya və Çox Millətli Şirkətlər Komitəsi (CIME) mövcuddur. Komitə xüsusilə, inkişaf etməkdə olan ölkələrdə investisiyaların təşviqinə önəm verməkdə və bununla bağlı çalışmalar aparmaqdadır. Komitəyə bağlı Rəhbərlik Çalışma Qrupu, Beynəlxalq İntestisiya Siyasətləri Çalışma Qrupu və Kapital Hərəkətləri

---

<sup>323</sup> Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları, op.cit., səh. 14.

və Görünməyən Əməliyyatlar Komitəsi ortaq çalışma qrupları birbaşa xarici kapital investisiyaları ilə yaxından əlaqəlidir.<sup>324</sup>

Dünya Bankı, xarici investisiyalarla bağlı çox önəmli bir rol oynamaqdadır və bu mövzuda üç ixtisaslaşmış quruluşa sahibdir. İnkişaf etməkdə olan ölkələrin investisiya projelərini dəstəkləmək məqsədini daşıyan bu quruluşlar: Beynəlxalq Yenidənqurma və İnkişaf Bankı; Beynəlxalq İnkişaf Birliyi və Beynəlxalq Finans Şirkətidir. Bu üç quruluş, xarici investisiyaların finansal olaraq dəstəklənməsində həyati bir önəm daşımaqdadır.

İnvestisiya projelərinin dəstəklənməsi ilə bağlı quruluşlar sadəcə Dünya Bankının bu üç mütəxəssis quruluşu ilə məhdud deyildir. Regional səviyyədəki iqtisadi inkişaf banklarının da bu məqsədlə xarici investisiyaları finansal baxımdan dəstəklədikləri qeyd edilməlidir. Məsələn, Asiya İnkişaf Bankı, Inter-Amerikan İnkişaf Bankı, İslam Ölkələri İnkişaf Bankı kimi quruluşlar da investisiya projelərini dəstəkləmə funksiyasını yerinə yetirməkdədirlər. Yenə Birləşmiş Millətlərə bağlı bəzi quruluşların bu cür funksiyaları yerinə yetirdikləri müşahidə edilməkdədir. İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə BXKİ-nin təşviq edilməsi mövzusunda proqramlarında yer verən başlıca beynəlxalq və regional təşkilatların digərləri aşağıdakılardır:<sup>325</sup>

- Birləşmiş Millətlər Sənaye İnkişaf Təşkilatı (**United Nations Industrial Development Organization - UNIDO**);
- Beynəlxalq Finans Qurumu (**International Finance Center-IFC**);
- Dünya Ticarət Təşkilatı (**World Trade Organization - WTO**);

---

<sup>324</sup> Ibid.

<sup>325</sup> Ibid., səh. 13-14.

- Beynəlxalq Ticarət Mərkəzi (**International Trade Center - ITC**);
- Çox Tərəfli İnvestisiya Qarantisiya Agentliyi (**Multilateral Investment Guarantee Agency - MIGA**);
- Birləşmiş Millətlər Xarici İnvestisiya Məsləhət Xidmətləri (**Foreign Investment Advisory Services - FIAS**);
- Dünya İnvestisiya İnkişaf Agentlikləri Birliyi (WAIPA);
- Avropa Birliyi Proqramları (EC-CDI və EC-IIP);
- Qara Dəniz İqtisadi Əməkdaşlığı;
- Avropa Sərbəst Ticarət Bölgəsi (**European Free Trade Area - EFTA**);
- İqtisadi Əməkdaşlıq Təşkilatı (**Economic Cooperation Organization - ECO**).

#### **4.6. Finans sektorunda islahatların aparılması və davam etdirilməsi, liberal vergi və gömrük rejimlərinin tətbiq edilməsi**

İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə bankçılıq, sığortaçılıq kimi sektorlardakı islahatlar vaxt itirilmədən tamamlanmalı, bu qurumlar əsl fəaliyyət sahəsi olan real sektora qaynaq transferində effektiv hala gətirilməlidirlər. Bu baxımdan dövlət bankları sürətlə özəlləşdirilməlidir. Eyni zamanda finans sektorunun digər bir ayağı olan kapital bazarının inkişafı, önəmli finansman imkanı və bazara giriş-çıxış sərbəstliyini təmin etməsi səbəbilə, xarici investisiyalar baxımından ölkə cazibəsini artıran bir ünsür olacaqdır.<sup>326</sup>

Tablo 36-dan göründüyü kimi, 1996-2005-cı illərdə OECD ölkələrində mənfəət vergisi dərəcələri ortalama doqquz xal ge-

---

<sup>326</sup> **Türkiyə'nin Yabancı Sermaye Ortamının Değerlendirilmesi: Engeller-Öneriler**, op.cit, səh. 15.

riləmişdir. Bu həm kapital, həm də yüksək gəlir qrupları üzərindəki vergi dərəcələrinin düşməsi deməkdir.<sup>327</sup>

---

<sup>327</sup> Faik Öztrak, "Küreselleşmenin Diğer Yüzü", **Milliyet Gazetesi**, 22 mart 2004, [www.milliyet.com.tr](http://www.milliyet.com.tr), (22 mart 2004).

**Tablo 36. OECD ölkələrində mənfəət vergisi nisbətlərinin seçilmiş illər etibarilə dəyişməsi (%)**

Ölkələr	1996	1998	2000	2002	2005	Fərq (1996-2005)
ABŞ	40	40	40	40	40	0
Almaniya	57	57	52	38	39	-18
Avstraliya	36	36	36	30	30	-6
Avstriya	34	34	34	34	25	-9
Belçika	40	40	40	40	34	-6
Çexiya	39	35	31	31	26	-13
Danimarka	34	34	32	30	30	-4
Finlandiya	28	28	29	29	26	-2
Fransa	37	42	37	34	35	-2
Hollandiya	35	35	35	34	32	-3
İngiltərə	33	31	30	30	30	-3
İrlandiya	38	32	24	16	13	-25
İspaniya	35	35	35	35	35	0
İsveç	28	28	28	28	28	0
İsveçrə	28	28	25	24	24	-4
İtaliya	53	41	41	40	33	-20
İslandiya	33	30	30	18	18	-15
Yaponiya	52	52	42	42	39	-13
Kanada	45	45	45	39	36	-9
C. Koreya	33	31	31	30	28	-5
Lüksemburq	40	37	37	30	30	-10
Macarıstan	33	18	18	18	16	-17
Meksika	34	34	35	35	30	-4
Norveç	28	28	28	28	28	0
Polşa	40	36	30	28	28	-12
Portuqaliya	40	37	35	33	28	-12
Slovakiya	--	--	29	25	19	-10
Türkiyə	44	44	33	33	30	-14
Yeni Zelandiya	33	33	33	33	33	0
Yunanıstan	40	40	40	35	35	-5
OECD Ortalaması	38	36	34	31	29	-9

**Mənbə:** Duran, op.cit. və Chris Atkins, Scott Hodge, "The U.S. Corporate Income Tax System: Once a World Leader, Now A Millstone Around the Neck of American Business", Special Report, **Tax Foundation**, November 2005, №136.

İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə effektiv bir vergi islahatına ehtiyac vardır. Vergi sisteminin son dərəcə mürəkkəb olması, firmalar üçün çox böyük çətinliklərə səbəb olmaqdadır. Xarici investorların vergi sahəsində qarşılaşdıqları ən önəmli problemlərdən biri də vergi dərəcələrində, qaydalarında və üsullarında tez-tez edilən dəyişikliklərdir.<sup>328</sup> Bunun üçün vergi dərəcələri ilk olaraq, investisiyalara əlverişli bir iqlimə şərait yaradacaq səviyyəyə qədər endirilməlidir. Bunu təqibən effektiv nəzarət və ağırlaşdırılmış cəzalar sayəsində vergi qaçaqçılığı önlənməli, qeyri-formal iqtisadiyyat qeydiyyata alınmalı və vergi geniş bazaya yayılaraq az sayda insanın üzərində olan vergi yükü də azaldılmalıdır. Nəticə eyni zamanda, dövlətin əslı gəlir mənbəyi olan toplam vergi gəlirlərinin azalması deyil, artması yönündə olacaqdır. BXXİ baxımından ölkəni daha da cəzbedici hala gətirmək üçün inkişaf etməkdə olan ölkələr, vergi sisteminə ümumi olaraq aşağıdakı tənzimləmələrə gedə bilərlər:

- Mənfəət vergisi və dövlət yardımları rejimlərinin dünyada rəqabət edilə biləcək hala gətirilməsi. Bilindiyi kimi, vergi dərəcələrinin yüksək olduğu ölkələr xarici investorlar üçün cəzbediciliyini itirməkdədirlər. Eyni zamanda çox aşağı vergilər də xarici investorların o ölkəyə şübhəylə yanaşmasına səbəb olmaqdadır. Çünki bu durum ölkənin orta müddətdə böyük büdcə defisitləri verəcəyi gözləntisinin yaranmasına səbəb olur. Dolayısıyla önəmli olan optimal vergi dərəcələrinin müəyyənləşdirilməsidir.

- Şirkət birləşmə və satın alımlarına imkan verən, təşviq edən vergi tənzimləmələrinin gətirilməsi;<sup>329</sup>

- İkiqat vergiləndirmənin önünə keçilərək vergi sisteminin anlaşılır və bəsit hala gətirilməsi;

---

<sup>328</sup> Çeken, op.cit., səh. 114.

<sup>329</sup> **Türkiyə'nin Yabancı Sermaye Ortamının Değerlendirilmesi: Engeller-Öneriler**, op.cit., səh. 16.



- Vergi və təşviq qanunvericiliyindən başlayaraq xarici kapitalı maraqlandıran bütün qanunların bəsitləşdirilməsi, idarəsi birdən çox qurum tərəfindən gerçəkləşdirilən təşviq siyasətlərinin tək əldə toplanması üçün lazımi qanuni və idari dəyişikliklərin, ölkənin tərəf olduğu beynəlxalq anlaşmalardan qaynaqlanan məsuliyyətləri də göz önünə alınaraq, gerçəkləşdirilməsi və xarici investorlardan istənilən bilgi və sənədlərin azaldılması;

- Xarici ticarət və gömrük təşkilatının, xüsusilə, idxalat və lisenziyalaşdırma proseduralarının effektivliyinin artırılması üçün, tək çatı altında toplanması və koordinasiyanın artırılmasına yönəlik qanuni və idari çalışmaların başlandırılması, qeyri-formal iqtisadiyyatın önünə keçilməsi üçün, gömrüklərdə korrupsiyaya dair iddialarla effektiv bir şəkildə mübarizə aparılması;

- Vergi və sosial müdafiə kəsintilərinin azaldılması sürətilə məşğulluq maliyyətlərinin düşürülməsinin təmin edilməsi və beləcə qeyri-formal iqtisadiyyatın yaratdığı haqsız rəqabətin önünə keçilməsi.<sup>330</sup>

## **4.7. İnfrastruktur və lojistik kapasitəsinin artırılması**

Yeni infrastruktur investisiya projələri ilə xarici investisiyaların ölkəyə rahat bir şəkildə daxilolmasını təmin etmək üçün dövlət tərəfindən lazımi struktural tənzimləmələr aparılmalıdır. Bu baxımdan telekommunikasiya, enerji və nəqliyyat infrastrukturunu inkişaf etdirilməlidir.<sup>331</sup> Xüsusilə, ixrac və təda-

---

<sup>330</sup> **Uluslararası Doğrudan Yatırımlar ve Türkiye: Durum Tespiti ve Stratejik Plan**, op.cit., səh. 135-136.

<sup>331</sup> "Projeler ve Geliştirilen Tanıtım Ürünleri", **Radikal Gazetesi**, 16 mart 2004, [www.radikal.com.tr](http://www.radikal.com.tr), (16 mart 2004).

rük bazası kapasitəsinin artırılması üçün telekommunikasiya-da fiber optik və ISDN texnologiyasına keçilməli, elektrik kəsintiləri önlənməli, liman kapasitələri genişləndirilib yaxşılaşdırılmalı, depolama imkanları və əlaqələndirilmiş transportasiya kapasitəsi artırılmalı, bu sahələrdə xidmət göstərən inteqrasiya olmuş quruluş sayının artması təşviq edilməlidir.<sup>332</sup>

#### **4.8. Lazımi hüquqi tənziqləmələrlə ayrı-ayrı qanunlar arasındakı harmoniyanın təmin edilməsi**

Hüquq sisteminin işləyişindəki axsamalar mütləq önlənməlidir. Qanunsuz praktikalara yol açanlara cəza tətbiq edilməli və zərərə uğrayanlara təzminat ödənməlidir. Önemli tənziqləmə və qanun dəyişiklikləri üçün qəbul edilə bilən bir qüvvəyə minmə müddətləri tanınmalıdır. Effektiv fikri mülkiyyət haqları qoruması təmin edilməlidir.<sup>333</sup> Sürətli, effektiv işləyən və obyektiv bir məhkəmə sistemi yaradılmalıdır.

#### **4.9. Bürokratiyanın effektiv işləyişinin təmin edilməsi**

İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə tətbiq edilən idari prosedura incələndiyində; detallı bir ön incələmənin var olduğu, sonradan aparılan nəzarətlərin isə yetərsiz qaldığı, eyni sənədlərin bir çox qurum tərəfindən istəndiyi, institusional quruluşların və rəsmi səlahiyyətlərin bəzən bir-biri ilə toqquşduğu, qanunvericiliyin sürətlə dəyişdiyi, şəffaf, yeknəsəq və ümumi qəbul görmüş idari praktikaların olmadığı, mərkəzi idarə ilə

---

<sup>332</sup> *Türkiyə'nin Yabancı Sermaye Ortamının Değerlendirilmesi: Engeller-Öneriler*, op.cit., səh. 17.

<sup>333</sup> *Ibid.*, səh. 14-15.

lokal idarələr arasında koordinasiya əskikliyinin mövcud olduğu görülməkdədir.<sup>334</sup> Bütün bu prosedura və formallıqlar xarici kapitalın ölkəyə girişini əngəlləməkdədir.

Tablo 37-də seçilmiş bəzi ölkələrdə bürokratik proseduralar və maliyyətlər göstərilmişdir. Tablodə yer almayan İtaliya 17 prosedura sayı ilə ortalamanın üzərindədir. Bu rəqəm böyük miqdarda birbaşa xarici kapital ehtiyatı mövcud olan İrlandiyada 6 və İngiltərədə də sadəcə 1-dir.<sup>335</sup>

---

<sup>334</sup> “Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Reformu”, (2001), T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, [www.hazine.gov.tr](http://www.hazine.gov.tr), (05 aprel 2004).

<sup>335</sup> **Türkiye’de Girişimcilik**, op.cit., səh. 66.

**Tablo 37. Seçilmiş ölkələrdə bürokratik proseduralar və maliyyəti**

Ölkə	Prosedura Sayı			Müddət (İş Günü)			Maddi Maliyyət (\$)		
	Quruluş mərhələsi	Ərazi təmini	Fəaliyyət mərhələsi	Quruluş mərhələsi	Ərazi təmini	Fəaliyyət mərh.	Quruluş mərhələsi	Ərazi təmini	Fəaliyyət mərhələsi
Argentina	13	--	--	47	--	--	763	--	--
Çexiya	11	--	--	65	--	--	447	--	--
Ermənistan	13	45	10	59	131	15	84	4414	75
Mərakeş	12	16	5	91	278	63	255	1149	1981
Cənubi Afrika Res.	6	--	--	23	--	--	158	--	--
Hindistan	9	--	--	39	--	--	261	--	--
Latviya	17	19	--	114	--	--	367	5885	--
Litva	10	22	9	36	166	--	139	1550	--
Misir	10	--	--	52	--	--	943	--	--
Rumıniya	10	42	--	50	584	--	154	22523	--
Sloveniya	12	30	7	30	45	--	2895	--	--
Çili	9	--	--	26	--	--	620	--	--
Tunis	7	--	--	39	--	--	286	--	--
Türkiyə	22	125	8	121	985	--	304	--	--
İordaniya	15	36	12	60	89	--	--	11281	--
Ortalama	12	42	9	57	325	39	548	7800	1028
Minimum	6	16	5	23	45	15	84	1149	75
Maksimum	22	125	12	121	985	63	2895	22523	1981

**Mənbə:** "Administrative Barriers to Foreign Investment in Development Country", FIAS, 2002, www.ibrd.org, (27 mart 2004).

Tablo 38-də seçilmiş bəzi ölkələrdə hər bir prosedura üçün yerli və xarici investorlar baxımından toplam maliyyət verilmişdir.

**Tablo 38. Seçilmiş ölkələrdə hər bir prosedura üçün toplam maliyyə**

Ölkə	Yerli investor üçün	Xarici investor üçün
Cənubi Afrika Res.	101	---
Çili	168	470
Tunis	105	576
Argentina	319	639
Misir	214	727
Çexiya	243	869
Hindistan	83	974
Latviya	540	1229
Ermənistan	326	1366
Litva	449	1850
Sloveniya	1535	2363
Mərakeş	395	2650
İordaniya	1945	2941
Rumıniya	2530	6207
Türkiyə	832	6480
<b>Ortalama</b>	<b>652</b>	<b>2096</b>
<b>Minimum</b>	<b>83</b>	<b>470</b>
<b>Maksimum</b>	<b>2530</b>	<b>6480</b>

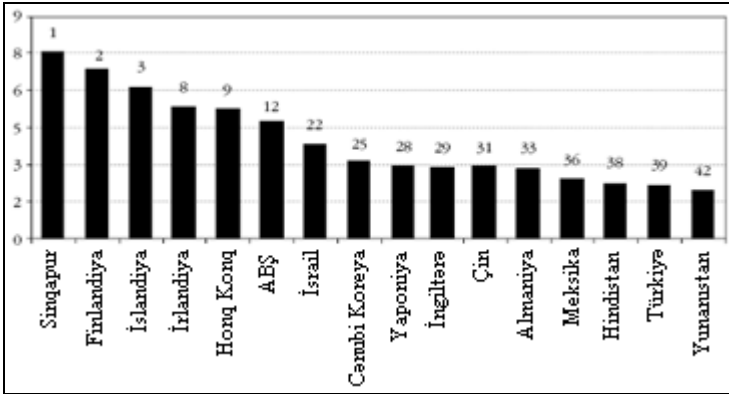
**Mənbə:** "Administrative Barriers to Foreign Investment in Development Country", FIAS, 2002, www.ibrd.org, (27 mart 2004).

İş və investisiyaya uyğunluğu ölçən Birləşmiş Millətlər Təşkilatı Ticarət və İnkişaf Əməkdaşlıq Qurumunun indeksində 1988-2000 dönmində 137 ölkə arasında, ilk altı ölkə sırasıyla, Belçika, Lüksemburq, Honq-Konq, İrlandiya, İsveç və Hollandiya olmuşdur.<sup>336</sup>

<sup>336</sup> UNCTAD, www.unctad.org, (14 fevral 2004).

Şəkil 9-da 2001-ci il etibarilə dövlət bürokratiyasının iş dünyasında böyüməyə təsiri verilmişdir.<sup>337</sup> İkinci sırada yer alan Finlandiyada dövlətin iqtisadiyyatdakı çəkisinin nisbətən böyük olmasına baxmayaraq özəl sektor üzərindəki neqativ təsiri çox aşağıdır. Bunu ölkədəki sosial rifah dövləti anlayışının selektiv olması və özəl sektora yersiz müdaxilələrdən diqqətlə qaçınılması ilə izah edə bilərik. Şəkildəki maraqlı tərəf, ciddi birbaşa xarici investisiya ehtiyatına sahib olan və 31-ci sırada yer alan Çinin AB-nin lokomotiv iqtisadi gücü Almaniya (33) və sırası üzvü Yunanıstandan (42) daha irəlində olmasıdır.

**Şəkil 9. Seçilmiş ölkələrdə bürokratiyanın biznesin inkişafına təsiri (2001-ci il)**



Mənbə: Türkiyə'de Girişimcilik, (WCI 2002), TÜSİAD, İstanbul, Nəşr №340, Dekabr 2002, səh. 95.

0=Bürokratiya iş inkişafına əngəl olur.

10=Bürokratiya iş inkişafına əngəl olmur.

<sup>337</sup> Türkiyə'de Girişimcilik, op.cit., səh. 95.

Ev sahibi ölkə xarici investorlara nə qədər cəzbedici imkanlar təklif edərsə etsin, effektiv çalışan bir bürokratiyaya sahib olmadığı müddətcə, gözlədiyi xarici investisiyaları çəkə bilməz. Bu baxımdan, bürokratiyanın etibarlı və güvənilir bir idarə vahidi olması üçün, bürokratiyada qanun və praktika əs-kiklikləri sürətlə aradan qaldırılmalıdır. Bu məqsədlə bürok-ratiyaya sürətli qərar almasını təmin edəcək şəxsi inisiyatif alma səlahiyyəti verilməlidir.

#### **4.10. İnvestisiya çəkmə agentliyinin qurulması**

Xarici kapitalı bir dövlət siyasəti olaraq mənimsəmiş əksər ölkələrdəki kimi, ölkədəki investisiya şəraitini tanıdacaq, xarici investorları istiqamətləndirəcək və dəstəkləyəcək bir agentlik qurulmalıdır. Bu agentlik anlaşmazlıqların ilkin həllində dövlətlə xarici investor arasında ombudsmanlıq funksiyasını da yerinə yetirə bilər. Bu proyektin orta və uzun müddətdə müsbət nəticə verəcəyi unudulmamalıdır. Məsələn, İsveçrə İnvestisiya Çəkmə Agentliyini qurduqdan sonra, ilk beş ildə sadəcə bir şirkəti ölkəyə çəkə bilmişdir. Fəqət daha sonrakı 20 ildə bu sayı 1000-i aşmışdır. İnvestisiya Çəkmə Agentliyindən (**Investment Promotion Agency**) gözlənilən funksiyaları yerinə yetirə bilməsi üçün minimum aşağıdakılar lazımdır:<sup>338</sup>

- Özəl sektor agentliyin idarəsində ağırlıqlı bir rol oynaya-caqdır;
- Finansman başlanğıcda dövlət tərəfindən qarşılanaqcaqdır;
- Agentlik dörd ana funksiya (investor xidmətləri, siyasətlərin müdafiəsi, müsbət imic yaratma və inkişaf etdirmə və investisiya istehsalı) ilə digər gəlir gətirici funksiyaları üzərinə götürəcəkdir;

---

<sup>338</sup> Yabancı Sermaye Derneği (YASED), [www.yased.org](http://www.yased.org), (17 mart 2004).

- Agentlik, mümkün olduqca özəl sektorun təşkilatlanma modelinə paralel olacaq və işçi alımlarında yetərsizlik, xərclərdə məhdudiyət və təşkilati ehtiyaclarda bir əngəl təşkil etməyəcək şəkildə, bir orqanizasiya və finansal modeli mənim-səyəcəkdir.

Yuxarıdakılara əlavə olaraq İnvestisiya Çəkmə Agentliyi yaradılırkən ayrıca aşağıdakı prinsiplərə də diqqət edilməlidir:

- Agentliyin müstəqilliyi təmin edilməli;
- Hər il yetəcək bir büdcəyə sahib olmalı;
- Finansman üçün AB, Dünya Bankı, IFC və s. kimi beynəlxalq qurumlardan dəstək təmin edilməlidir.

İnvestisiya Çəkmə Agentliyinə dəstək olacaq başqa bir praktika da, əlaqə büroları tətbiqidir. Xarici rezidentlər ölkədə, bazar araşdırması aparmaq, alıcı və satıcılarla təmas qurmaq, digər kommersial və sənaye bağlantılar yaratmaq kimi səbəblərlə əlaqə bürosu açmalıdırlər.<sup>339</sup>

Bu praktikalara yardımçı olacaq son bir tətbiq də, dövlət rəsmilərinin ölkə xaricinə gedərkən, özləri ilə birlikdə ölkədə investisiyası mövcud olan əlaqədar ölkənin investorunu da yanında aparması ola bilər. Beləcə xarici investorlar, öz ölkələrinin biznesmenlərinə, bu ölkə ilə bağlı ilk ağızdan geniş bilgiler verə bilərlər.

---

<sup>339</sup> **Sorularla Yabancı Sermaye**, İstanbul Ticaret Odası, 3-cü nəşr, İstanbul, İTO Yayın №68, 1998, səh. 15.



*Natiq Sabiroğlu*

## NƏTİCƏ ƏVƏZİNƏ

Günümüzdə yaşanan qloballaşma fenomeninin irəli səviyələrə varması ilə mal və xidmətlər, kapital, fiziki əmək və bilgi kimi istehsal faktorları daha asan dolaşım sərbəstliyi əldə etmişdir. Yenə də müxtəlif ölkələr sözü gedən faktorlarla bağlı fərqli tənzimləmə və praktikalara getməkdədirlər. Xüsusilə, qlobal kapital hərəkətləri baxımından müxtəlif praktikalar müşahidə edilməkdədir. Belə ki, IMF üzvü 186 ölkənin 144-ündə beynəlxalq maliyyə kapitalı kontrolu tətbiq edilməsinə (1999-cu il etibarilə) rəğmən, ölkələr birbaşa xarici kapital investisiyaları kimi sağlam və produktiv investisiyaları artırmaq üçün isə, birbaşa xarici kapital rejimlərini getdikcə daha çox liberallaşdırmaqdadırlar. Bunun nəticəsində son 20 ildə birbaşa xarici investisiyalardakı artışı sürəti dünya istehsalı və ixracatındakı artışı sürətinin çox üzərində seyr etmişdir. Belə ki, 1975-ci ildə 8.7 milyard \$ olan birbaşa xarici investisiyalar 2000-ci ildə 1.5 trilyon \$-a yüksəlmişdir. Fəqət ABŞ-da 2001-ci ildə baş verən 11 sentyabr terror hadisələrinin təsiri ilə bu investisiyalarda ciddi bir düşüş yaşanmışdır. Bu hadisə xarici kapitalın çox önəm verdiyi stabilizasiya problemini qlobal miqyasda aktuallaşdırmışdır. Digər tərəfdən, mədəncilik və ağır emalat (xüsusilə, neft və hərəkət sənayeləri) kimi ənənəvi sənayelərin inkişafı son illərdə birbaşa xarici investisiyaların önəmli həcmə varmasında ciddi bir funksiya yerinə yetirən bilgi və kommunikasiya təməlli irəli texnologiyalı investisiyalara mənfi təsir göstərmişdir.

Dünyada birbaşa xarici kapital investisiyalarında son illərdə üç önəmli meyli müşahidə edilməkdədir:

- Birbaşa xarici kapital investisiyalarının həyata keçirilməsində son illərdə ən çox müşahidə edilən metod beynəlxalq birləşmə və satın almalarıdır.

- İnkişaf etməkdə olan ölkələrin birbaşa xarici kapital girişlərindən aldığı pay gedərək azalma göstərmişdir.

- Birbaşa xarici kapital girişləri gedərək xidmətlər sektoruna yönəlməkdədir.

Birbaşa xarici kapital investisiyalarının həyata keçirilməsində TNC-lər müstəsna bir rol oynamaqdadır. Bir araşdırma görə, TNC-lər investisiya qoymaq üçün müəyyənləşdirdikləri potensial ölkələrdə aşağıdakı xüsusiyyətlərə baxmaqdadırlar:<sup>340</sup>

- Lokal bazarın xüsusiyyətləri;
- Bazara giriş;
- İş gücü;
- Lokal pul vahidi;
- Kapital və mənfəət gəliri transferi;
- Fikri mülkiyyət haqlarının qorunması;
- Ticarət siyasəti;
- Dövlət tənzimləmələri;
- Vergi dərəcələri və təşviqlər;
- Siyasi stabilizasiya;
- Makro-iqtisadi siyasət çərçivəsi;
- İnfrastruktur və dəstək xidmətləri.

Ölkənin iqtisadi inkişafını sürətləndirən, investisiyaların effektivliyini və məhsuldarlıq səviyyəsini yüksəldən, texnologiya transferində önəmli bir vasitə olan xarici kapital girişlərinin şüurlu bir şəkildə daimi təşviq edilməsi vacibdir. 1990-cı illərin başında siyasi müstəqilliyini əldə edən Polşa, Macarıstan, Çexiya kimi Şərqi Avropa ölkələri sürətli iqtisadi inkişaflarını və qısa müddətdə Avropa Birliyinə tam üzv olmalarını

---

<sup>340</sup> Araşdırmanı ABŞ Ticarət Birliyi (The US Chamber of Commerce) nəzdində qeydiyyatda olan şirkətlərlə aparmışdır. Daha geniş məlumat üçün baxın: John D. Sullivan və digərləri, **Foreign Direct Investment**, Center of International Private Enterprise (CIPE), The Prosperity Papers, №0402, 2004, səh. 8, [www.cipe.org](http://www.cipe.org), (11 yanvar 2006).

daha çox müvəffəqiyyətli bir şəkildə tətbiq edilən birbaşa xarici kapital investisiyalarını çəkmə siyasətlərinə borcludurlar. Bu baxımdan qaynaq sıxıntısı çəkən Azərbaycan kimi inkişaf etməkdə olan ölkələrdə xarici investisiyaların önündəki maneələrin təcili ortadan qaldırılmasına şiddətli bir ehtiyac duyulmaqdadır. Azərbaycanda birbaşa xarici investisiyaların önündəki mövcud başlıca problemlər ümumi olaraq;

- İqtisadiyyatın və xarici ticarətin neft və neft məhsullarından ifrat asılılığından qaynaqlanan problemlər;

- Yüksəlməkdə olan inflyasiya tempi;

- Qlobal səviyyədə təhsil əskikliyi;

- Kiçik bazar və az sayda sektordan asılılıq;

- Tez-tez dəyişdirilən qanunvericilik və yetkinləşməmiş hüquq-məhkəmə sistemi;

- Birbaşa xarici investisiya mövzusunda Azərbaycana rəqib ola biləcək ölkələrlə müqayisədə yüksək vergi dərəcələri;

- Bank-sığortaçılıq sistemindəki problemlər və yetərsiz finansal infrastruktur;

- Yetərsiz texnologiya infrastrukturunu;

- Yetərsiz, qatı və ətalətli bürokratiya sistemi;

- Qeyri-formal iqtisadiyyatın böyüklüyü;

- Lazımı təşviq vasitələrinin tətbiq edilməməsi;

- Rəsmi statistikaların dəqiqlik daşımaması;

- Ölkənin tanıtım əskikliyi kimi sıralana bilər.

Yuxarıda sıralanan problemlərin hamısının xarici investisiyalar baxımından bir qeyri-müəyyənlik şəraiti yaratmaqdadır. Ayrıca xarici kapital firmalarının istehsal, ixracat, idxalat, məşğulluq, əmək haqqı və s. ilə bağlı detallı statistikalarının nəşr olunmaması da elmi araşdırmalara və qanuni tənzimləmələrə işıq tutacaq çalışmaların məhdud qalmasına səbəb olmaqdadır. Yuxarıdakı problemlər göz önünə alınaraq, Azərbaycanda birbaşa xarici investisiyaları çəkmədə önəmli vasitələr olan özəlləşdirmə, sərbəst bölgələr, "yarat - işlət - transfer et" kimi

praktikalar effektiv hala gətirilməsinin yanında, ayrıca ana başlıqlar etibarilə aşağıdakı siyasətlərin tətbiq edilməsi lazımdır:

- Birbaşa xarici kapital investisiyalarının dövlət siyasəti olaraq mənimsənməsi;
- Siyasi qeyri-stabilizasiyanın önlənməsi və uyğun investisiya iqliminin yaradılması;
- Azərbaycan iqtisadiyyatının dünya ilə rəqabət edə bilən bir struktura qovuşdurulması;
- Beynəlxalq qurum və quruluşlarla konstruktiv əməkdaşlığın inkişaf etdirilməsi;
- İntestisiya təşviq praktikalarının effektivliyinin artırılması;
- Finans sektorundakı islahatların tamamlanması və liberal xarici ticarət və gömrük rejimlərinin yaradılması;
- Ölkənin infrastruktur və lojistik kapasitesinin artırılması;
- Hüquqi tənzimləmələrlə müxtəlif qanunlar arasında harmoniyanın təmin edilməsi;
- Bürokratik proseduraların azaldılması və effektiv bürokratiyaya keçilməsi;
- İntestisiya Çəkmə Agentliyinin qurulması.

Ayrıca daxili resurslara daha çox dayanan, ixracat yönümlü və uzun müddətli xarici investisiyaların ölkəyə cəlb edilməsinə öncəlik verilməlidir. Çünki xarici qaynaqlardan asılı, istehsalları ilə daxili və xarici müəyyən sosial-iqtisadi qrupların ehtiyaclarına cavab verən xarici investisiyaların ölkənin iqtisadi inkişafına ola biləcək potensial pozitiv faydaları da çox məhdud səviyyədə qalacaqdır.

Son olaraq, çalışmada daimi vurğulandığı kimi, birbaşa xarici kapital investisiyaları da öz aralarında keyfiyyət baxımından fərqlilik göstərməkdədirlər. Xarici investisiyalar ümumi olaraq, köhnə texnologiyalı və yüksək texnologiyalı xarici kapital investisiyaları olmaq üzrə ikiye ayrıla bilər:

- Ev sahibi ölkədə keyfiyyətsiz və ya az keyfiyyətli, ucuz və təşkilatlanmamış - çalışanların demokratik bir şəkildə bir araya gəlməsini təmin edən həmkarlar ittifaqı sərbəstliklərinin xilafı bahasına - iş gücü bazarı, bol yeraltı və yerüstü təbii sərvətlər, aşağı çalışma standartları kimi kriteriyaları göz önündə tutan köhnə texnologiyalı xarici investisiyalar, aşağı əlavə dəyər yaratmaqda (çox vaxt əlavə dəyərin önəmli bölümü ana ölkədə yaradılmaqdadır) və ölkənin texnologiya ehtiyatına olduqca məhdud pozitiv təsir göstərməkdədir.

- Bilgi və kommunikasiya texnologiyalarını nəzdində tutan yüksək texnologiyalı xarici investisiyalar isə, ölkədə inkişaf etmiş bir bazar iqtisadiyyatına, keyfiyyətli iş gücü bazarına, yüksək çalışma standartlarına daha çox önəm verməkdədirlər. Dolayısıyla Azərbaycanın da, hər nə bahasına olursa olsun bir-baş a xarici investisiyaları çəkmə yerinə, daha selektiv siyasətlər tətbiq etmə yoluna getməsi lazımdır. Bu baxımdan texnopark və texno-polis kimi institusional quruluşları içində bü-tünləşdirən və xarici təşəbbüskarlar a açıq olma xüsusiyyətinə sahib olan Texnologiya İnkişaf Bölgələri ilə bağlı qanuni və praktiki tənzi mləmələrin bir an öncə həyata keçirilməsi vacibdir.

*Natiq Sabiroğlu*

## İSTİFADƏ OLUNAN ƏDƏBİYYAT

- Ahmet İncekara **Dünyada və Türkiyə'de Serbest Bölgeler: Uygulaması ve Mevzuatı**, İstanbul, Temel Yayınları, 1986.
- Alev Söylemez **Yeni Ekonomi**, İstanbul, Boyut Yayıncılık, 2001.
- Alkan Soyak "Küreselleşme, Teknoloji Politikası, Türkiye: Sınai Mülkiyet Hakları ve Ar-Ge Destekleri Açısından Bir Değerlendirme", **Küreselleşme: İktisadi Yönelimler ve Sosyopolitik Karşıtlıklar**, Nəşrə hazırlayan: Alkan Soyak, İstanbul, Om Yayınevi, 2002.
- Alkan Soyak **Teknolojik Gelişme ve Özelleştirme: Türk Telekomünikasyon Sektörü Üzerine Bir Uygulama**, 1-ci nəşr, İstanbul, Kavram Yayınları, 1996.
- Ayhan Gençler "Küreselleşme ve Çok Uluslu Şirketler", **İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi**, Cild 5, Sayı 2, 2003, [http://www.isguc.org/arc\\_view.php?ex=144](http://www.isguc.org/arc_view.php?ex=144), (03 yanvar 2004).
- Ayşe Buğra **Devlet ve İşadamları**, 2-ci nəşr, İstanbul, İletişim Yayınları, 1997.
- Aytaç Eker **Avrupa Birliği'nde ve Türkiye'de Teşvik Sistemleri ve Teşvik Politikaları**, Ankara, Türk-Alman İşadamları Dernekleri Almanya Federasyonu (TİDAF) Yayınları, 1995.
- Bahadır Akın "21. Yüzyılın Eşiğinde Küreselleşme ve Küresel İşletmeler", [http://www.bilgiyonetimi.org/cm/pages/mkl\\_gos.php?nt=262](http://www.bilgiyonetimi.org/cm/pages/mkl_gos.php?nt=262), (07 may 2005).
- Betül Gür "Yeni Dünya Düzeninde Ulusaşırı Şirketlerin Yeri", **Dış Ticaret Dergisi**, Aprel 2003, <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/nisan2003/yeni%20dunya.htm>, (07 mart 2004).



- Bilgin Tiryakioğlu "Doğrudan Yabancı Yatırımlara İlişkin Uluslar arası Düzenlemeler", **Ekonomik İstikrar, Büyüme ve Yabancı Sermaye**, Ankara, TCMB Yayınları, 2001.
- Birgitta Swedenborg **Determinants and Effects of Multinational Growth: The Swedish Case Revisited**, Topicsin Empirical International Economics, Red: Magnus Blomström, Linda S. Goldberg.
- Brian J. Aitken və digərləri "Wages and Foreign Ownership: A Comparative Study of Mexico, Venezuela and the United States", **Journal of International Economics**, Vol. 40.
- Bülent Gölgeli "Serbest Bölgeler ve Vergisel Boyutları", [http://www.alomaliye.com/bulent\\_golgel\\_serbest\\_bolgeler.htm](http://www.alomaliye.com/bulent_golgel_serbest_bolgeler.htm), (17 mart 2004).
- Cem Alpar **Çok Uluslu Şirketler ve Ekonomik Kalkınma**, Ankara, Ankara Üniversitesi İ.T.İ.A. Yayın №124, 1978.
- Cem Alpar, Tuba M. Ongun **Dış Ticaret Ansiklopedik Sözlük**, Ankara, Turhan Kitabevi Yayınları, 1993.
- Cem Alpar, Tuba M. Ongun **Dünya Ekonomisi ve Uluslararası Ekonomik Kuruluşlar: Gelişmekte Olan Ülkeler Yönünden Değerlendirme**, Ankara, Türkiye Ekonomi Kurumu Yayınları, 1985.
- Chris Atkins, Scott Hodge "The U.S. Corporate Income Tax System: Once a World Leader, Now A Millstone Around the Neck of American Business", Special Report, **Tax Foundation**, November 2005, №136, <http://www.taxfoundation.org/files/f6c39320f8909945da06abb30f781a58.pdf>, (12 fevral 2006).
- Cüneyt Ülsever "Bilişim Teknolojisi", **Hürriyet Gazetesi**, 18 fevral 2004, (Çevrimiçi), [www.hurriyetim.com.tr](http://www.hurriyetim.com.tr), (18 fevral 2004).
- Dani Rodrik **Küreselleşme Sınırı Aştı Mı?**, 1-ci nəşr, İstanbul, Kızılelma Yayıncılık.
- Dominick Salvatore **International Economics**, 7-ci nəşr, New York, John Wiley & Sons, 2001.

- Donald T. Brash **American Investment in Australian Industry**, Harward University Press, Cambridge, 1966.
- E. Savas "Özelleşirmenin Gerekçeleri", Tərcümə edən: Aytaç Eker, <http://www.canaktan.org/ekonomi/ozellestirme/kamu-ekonomisi-genisleme/eker-savas-ozellestirme.htm>, (12 mart 2004).
- Eduardo Borensztein və digərləri **How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?**, NBER Working Paper, №5057, Mart 1995, [www.nber.org](http://www.nber.org), (17 yanvar 2006).
- Ercan Kumcu "Ekonomide Zor Konular (10)", **Hürriyet Gazetesi**, 29 fevral 2004, [www.hurriyetim.com.tr](http://www.hurriyetim.com.tr), (29 fevral 2004).
- Erhan Aslanoğlu "Doğrudan Yabancı Yatırımlar Artacak Mı?", 01 mart 2004, [www.ntvmsnbc.com.tr](http://www.ntvmsnbc.com.tr), (01 mart 2004).
- Erol Eren, Ayşegül Samsunlu "Yabancı Sermaye ve Türkiye'de Elektronik, Kimya ve Toprak Sektörlerinde Faaliyet Gösteren Yatırım Ortaklıklarının Performanslarının İncelenmesi", **Doğuş Üniversitesi Dergisi**, Cild 4, Sayı 1, Yanvar 2003.
- Erol Tümertekin, Nazmiye Özgüç **Ekonomik Coğrafya, Küreselleşme ve Kalkınma**, İstanbul, Çantay Kitabevi, 1997.
- Eser Karakaş "Gri Maddenin Serencamı", 13 mart 2004, [www.gazetem.net](http://www.gazetem.net), (13 mart 2004).
- Eser Karakaş "Küreselleşmenin On Yılı", 05 mart 2004, [www.gazetem.net](http://www.gazetem.net), (14 mart 2004).
- Faik Öztrak "Küreselleşmenin Diğer Yüzü", **Milliyet Gazetesi**, 22 mart 2004, [www.milliyet.com.tr](http://www.milliyet.com.tr), (22 mart 2004).
- Faruk Cömert "İstihdam Sorunu ve Yabancı Sermaye", **Hazine Dergisi**, Yanvar, 2000, Sayı 13, <http://www.treasury.gov.tr/makaleler/faruk.pdf>, (07 yanvar 2004).
- Franklin R. Root **International Trade and Investment**, 7-ci nəşr, Cincinnati, South-Western Publishing, 1997.
- Frederick T. Knickerbocker **Oligopolistik Reaction and Multinational Enterprise**, Boston, Harvard University Press, 1973.

- Fulya Bayraktar **Dünyada ve Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları**, Ankara, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. Yayınları, 2003.
- Gerald Fitz Valpy **Düzenleyici Yatırım Teşvikleri**, Tercümə edən: Ahmet Kandemir, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. Araştırma Müdürlüğü, Ankara, Fevral 2002.
- Gıla Benmayor “Ar-Ge’de Biz Neredeyiz Onlar Nerede”, **Hürriyet Gazetesi**, 16 mart 2004, [www.hurriyetim.com.tr](http://www.hurriyetim.com.tr), (16 mart 2004).
- Gilbert R. Winham “International Trade Policy in A Globalizing Economy”, **International Journal**, Vol. LI, Autumn 1996.
- Gülten Kazgan **Küreselleşme ve Yeni Ekonomik Düzen**, İstanbul, Altın Kitaplar Yayınevi, 1997.
- Gülten Kazgan **Tanzimat’tan 21. Yüzyıla Türkiye Ekonomisi**, 2-ci nəşr, İstanbul, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, 2004.
- Güven Sevil, Mehmet Başar “Yap-İşlet-Devret Modelinde Karşılaşılan Riskler ve Finansal Riskin Önlenmesinde SWAP Tekniğinin Kullanımı”, **Dış Ticaret Dergisi**, İyul 1999, [http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/temmuz99/yapi\\_slet.htm](http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/temmuz99/yapi_slet.htm), (31 mart 2004).
- Hakan Karabalık “Orta Avrupa Ülkelerinde Yabancı Sermaye Yatırımları ve Özelleştirme”, <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/nisan98/orta.htm>, (17 aprel 2004).
- Hakan R. Özyıldız “Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarında Karar Alma Prosedürü”, **Hazine Dergisi**, İyul 1998, Sayı 11, <http://www.hazine.gov.tr/makaleler/hakanozyildiz.pdf>, (25 fevral 2004).
- Halil Seyidoğlu **Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük**, 3-cü nəşr, İstanbul, Güzem Can Yayınları, 2002.
- Halil Seyidoğlu **Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama**, Yeniden işlənmiş 13-cü nəşr, İstanbul, Kurtiş Matbaası, 1999.

- Halil Seyidoğlu **Uluslararası İktisat: Teori Politika ve Uygulama**, Yenidən işlənmiş 15-ci nəşr, İstanbul, Güzem Can Yayınları, 2003.
- Hasan Gürak “Küreselleşmə Nereye Götürüyor? Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Verimlilik ve Gelir Dağılımı”, **Verimlilik Dergisi**, 2003, [http://www.bilgiyoneti.org/cm/pages/mkl\\_gos.php?nt=409#\\_ftn1](http://www.bilgiyoneti.org/cm/pages/mkl_gos.php?nt=409#_ftn1), (12 mart 2004).
- Həsən Allahverdiyev, Zahid Məmmədov **İnvestisiya Proseslərinin Tənzimlənməsi**, Bakı, Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti Nəşrləri, 2003.
- Hilal Yıldırım “Yabancı Sermaye ve ABD’ye Yönelik Portföy Yatırımları”, **İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi**, Cild 5, Sayı 2, 2003, [http://www.isguc.org/arc\\_view.php?ex=157](http://www.isguc.org/arc_view.php?ex=157), (17 mart 2004).
- Hüseyin Çeken **Küreselleşme, Yabancı Sermaye ve Türkiye Turizmi**, 1-ci nəşr, İstanbul, Değişim Yayınları, 2003.
- İhsan A. Karacan **Finans, Ekonomi ve Politika**, İstanbul, Creative Yayıncılık, 1997.
- İlkay Çapraz, İpek Demircioğlu **Türkiye’den Yurtdışına Doğrudan Sermaye Yatırımları ve Türk Yatırımcıları**, İstanbul, İstanbul Ticaret Odası Yayınları №14, 2003.
- İlker Parasız **Makro Ekonomi**, 7-ci nəşr, Bursa, Ezgi Kitabevi Yayınları, 1998.
- İlkin Sabiroğlu “Azərbaycanda İnvestisiya İqlimi Mövcuddürmü?”, **Azərbaycan Bülleteni**, Azərbaycan Milli Demokratiya Fondu, №33 (153), 16 avqust 2001, <http://www.andf-az.org>, (07 yanvar 2003).
- İpek Özkal Sayan, Murat Kışlalı “Yolsuzluk Üzerine Ekonometrik Bir Çalışma”, **Amme İdaresi Dergisi**, Cild 37, Sayı 2, İyun 2004.

*Natiq Sabiroğlu*

- İzzettin Önder “MAI Sermayenin Anayasasıdır”, MAI ve Küreselleşme Karşıtı Çalışma Grubu, <http://www.antimai.org/kitap/maitop/maitop3.htm>, (26 fevral 2004).
- Jacques Adda **Ekonominin Küreselleşmesi**, İstanbul, İletişim Yayınları, 2002.
- Jacques Morrisset, Neda Pirnia **How Tax Policy and Incentives Affect Foreign Direct Investment**, The World Bank and FIAS, 2001.
- John D. Sullivan və digərləri **Foreign Direct Investment**, Center of International Private Enterprise (CIPE), The Prosperity Papers, №0402, 2004, [www.cipe.org](http://www.cipe.org), (11 yanvar 2006).
- John H. Dunning **Explaining International Production**, London, Unwin Hyman Ltd., 1972.
- John Naisbitt **Küresel Paradoks**, Tərcümə edən: Sinem Gül, Sabah Yayınları, İstanbul, 1994.
- Joseph E. Stiglitz **Küreselleşmə Büyük Hayal Kırıklığı**, 2-cı nəşr, İstanbul, Plan B Yayıncılık, 2002.
- Kadir D. Şatroğlu **Çokuluslu Şirketler Strüktürel ve Fonksiyonel Bir Evrim Yaklaşımı**, Ankara, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları №536, 1984.
- Kenan Bulutoğlu **100 Soruda Türkiye’de Yabancı Sermaye**, İstanbul, Gerçek Yayınevi, 1980.
- Korkmaz İlkorur “Yabancı Sermaye Konusuna Devam...”, **Radikal Gazetesi**, 23 mart 2004, [www.radikal.com.tr](http://www.radikal.com.tr), (23 mart 2004).
- Korkut Boratav “Özelleştirme, Kaynak Transferleri ve Yozlaşma”, Red: Oya Baydar, **75 Yılda Çarklardan Chip'lere**, İstanbul, Tarih Vakfı Yayınları, 1999.
- Kuvvet Lordoğlu, Nurcan Özkaplan **Çalışma İktisadı**, İstanbul, Der Yayınları, 2003.

- Kürşat Yerlikaya “Türkiye’de Yap-İşlet-Devret Modeli ve Kamu Borçlanması”, Maliye Sempozyumu Tebliğleri, 13-14 may 2003, <http://www.marmara.edu.tr/maliyesempozyumu/tebligler/5-3.doc>, (12 yanvar 2004).
- Lars Oxelheim və digərləri **On the Treatment of Finance-Specific Factors Within the OLI Paradigm**, The Research Institute of Industrial Economics, №554, Stockholm, 2001.
- Lütfü Öztürk “Avrupa Birliğı Sürecinde Serbest Bölgeler”, **Dış Ticaret Dergisi**, Aprel 2003, <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/nisan2003/AB.htm>, (25 mart 2004).
- M. Garcia, A. Alvarez **İspanya’da Yabancı Sermaye Tecrübesi ve Elde Edilen Sonuçlar: Dış Elkelerdeki Yabancı Sermaye Tecrübesi**, İstanbul, YASED Yayınları №14, 1984.
- Magnus Blomström **Foreign Investment and Spillovers**, London, Routledge Publishing, 1983.
- Margaret Sharp “Technology, Globalization and Industrial Policy”, Red: Michael Talalay, Chris Farrands, Roger Tooze, **Technology, Culture and Competitiveness**, London, Routledge Publishing, 1997.
- Mehmet Altan “Köylü”ler Ne Zaman Manşet Olur, 3-cü nəşr, İstanbul, Zaman Kitap Yayıncılık, 2001.
- Mehmet Ekizoğlu “GATT’ın 50. yılı Dolayısıyla DTÖ’nün Geleceğıne Bakış”, **Dış Ticaret Dergisi**, İyul 1998, <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/tem98/gatt.htm>, (26 fevral 2004).
- Mehmet Onaner “Türkiye’de Yabancı Sermaye Mevzuatı ve Yatırımları”, **Ekonomik İstikrar, Büyüme ve Yabancı Sermaye**, Ankara, TCMB Yayınları, 2001.
- Mihir A. Desai və digərləri **International Joint Ventures and the Boundaries of the Firm**, NBER Working Paper Series, №9115, Cambridge, 2002.
- Mira Wilkins **The Emergence of Multinational Enterprise**, Harvard University Press, Cambridge, 1970.

*Natiq Sabiroğlu*

- Mircan Yıldız Tokathoğlu "Ekonomik Boyutuyla Yolsuzluk Olgusu ve Yolsuzlukla Mücadele", **İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi**, Cild 5, Sayı 2, 2003, [http://www.isguc.org/arc\\_view.php?ex=172](http://www.isguc.org/arc_view.php?ex=172), (17 mart 2004).
- Mustafa Çalışır "Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ülke Riski Açısından Analizi ve Türkiye", İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Nəşr Edilməmiş Doktorluq Dissertasiyası, 2001.
- Mustafa Duran "Teşvik Politikaları ve Doğrudan Sermaye Yatırımları", **T. C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Ekonomik Araştırmalar Genel Müdürlüğü**, Araştırma ve İnceleme Dizisi 33, 2003, [http://www.hazine.gov.tr/arastirma/tug\\_tpsy.pdf](http://www.hazine.gov.tr/arastirma/tug_tpsy.pdf), (15 mart 2004).
- Nahit Töre "Dünyada Yabancı Sermaye Akımları", **Ekonomik İstikrar, Büyüme ve Yabancı Sermaye**, Ankara, TCMB Yayınları, 2001.
- Natiq Sabiroğlu "İnsan və Xarici Kapital", **Bakı Xəbər Qəzeti**, 18 sentyabr 2003, [www.baku-xeber.com](http://www.baku-xeber.com), (16 yanvar 2004).
- Natiq Sabiroğlu "Neft Üzərində Qurulan İqtisadiyyat!", **Bakı Xəbər Qəzeti**, 01 oktyabr 2003, [www.baku-xeber.com](http://www.baku-xeber.com), (01 oktyabr 2003).
- Natiq Sabiroğlu "Qloballaşma və Azərbaycan", İqtisadNet Virtual İqtisadi Araşdırmalar Mərkəzi, [www.iqtisad.net](http://www.iqtisad.net), (20 fevral 2005).
- Natiq Sabiroğlu "Türkiye'de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Ekonomik Etkilerinin Analizi (1980 ve Sonrası)", İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Nəşr Edilməmiş Magistratura Dissertasiyası, 2004.
- Nejla Adanur Aklan "Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları", **Dış Ticaret Dergisi**, İyul 1997, <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/tem97/2.htm>, (18 mart 2004).

- Nicholas S. Vonortas,  
Rebecca S. Dodder "Information Technology Developing Country Firms Enter The Global Networks", 2003,  
<http://www.cisp.org/imp/march>, (08 fevral 2004).
- Nigel Grimwade **International Trade: New Patterns of Trade, Production & Investment**, 2-ci nəşr, London, Routledge Publishing, 2000.
- Nilüfer Karacasulu "Türkiye'deki Bilimsel ve Teknolojik Göstergeler", **Dış Ticaret Dergisi**, Oktyabr 1999,  
<http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/ekim99/turkiye.htm>, (08 yanvar 2004).
- Nouriel Roubini,  
Brad Setser "China Trip Report", April, 2005,  
<http://pages.stern.nyu.edu/~nroubini/ChinaTripReport-Roubini-Setser.pdf>, (12 yanvar 2006).
- Numan Kurtulmuş **Sanayi Ötesi Dönüşüm**, İz Yayıncılık, İstanbul, 1996.
- Oğuz Kaymakcı "Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Türkiye'nin Makro Ekonomik Performansına Etkileri ve AB Ekonomik Kriterlerine Uyumdaki Rolü", İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Nəşr Edilməmiş Doktorluq Dissertasiyası, 2001.
- Olivier Blanchard **Macroeconomics**, New Jersey, Prentice-Hall, Inc., 1997.
- Özgür Çalışkan "Dünya Yatırım Raporu - 2002 Çərçəvesində Doğrudan Yabancı Yatırımlar Üzerine Değerlendirmeler", **Dış Ticaret Dergisi**, Yanvar 2003, <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/OCAK2003/dunya.htm>, (09 yanvar 2004).
- Pars Kutay **Avrupa Topluluğu'nda Devlet Yardımları ve Yatırım Teşvikleri**, Ankara, T.C. Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Araştırma Dizisi №25, 1993.
- Paul A. Samuelson,  
William D. Nordhaus **Economics**, 6-cı nəşr, New York, Irwin-McGrawHill, 1998.



- Paul Hirst,  
Grahame  
Thompson      **Küreselleşme Sorgulanıyor**, 3-cü nəşr, Ankara, Dost  
Kitabevi Yayınları, 2003.
- Peter Drucker      **Yeni Gerçekler**, 5-ci nəşr, Tərcümə edən: Birtane  
Karanakçı, Türkiye İş Bankası Yayınları, Ankara, 1996.
- Peter J. Buckley,  
Brian R. Roberts      **European Direct Investment in the USA before World  
War I**, London, The Macmillan Press Ltd., 1982.
- Qubad İbadoğlu  
(Bayramov)      **Özəlləşdirmə: Dünya Təcrübəsi və Azərbaycanın  
Timsalında Özəlləşdirmənin Nəzəri-metodoloji  
Problemləri və Retrospektiv İqtisadi Təhlil**, Elm və  
Həyat Nəşriyyatı, Bakı, 2001,  
<http://www.iqtisad.net/kitabxana/kitabxana0012.pdf>,  
(13 fevral 2006).
- Ramazan  
Uludağ      **Türkiye'de Yabancı Sermaye Uygulaması**, Ankara,  
Maliye ve Sigorta Yorumları Yayıncılık, 1991.
- Raymond  
Vernon      "The Product Cycle Hypothesis in a New International  
Environment", **Oxford Bulletin of Economics and  
Statistics**, №41.
- Richard J.  
Barnet, John  
Cavanagh      **Küresel Düşler: İmparator Şirketler ve Yeni Dünya  
Düzeni**, Tərcümə edən: Gülden Şen, Sabah Yayınları,  
İstanbul, 1995.
- Rıdvan Karluk      **Türkiye Ekonomisi**, 6-cı nəşr, İstanbul, Beta Yayınevi,  
1999.
- Rıdvan Karluk      **Türkiye Ekonomisi**, 7-ci nəşr, İstanbul, Beta Yayınevi,  
2002.
- Rıdvan Karluk      "Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımlarının  
Ekonomik Büyümeye Katkısı", **Ekonomik İstikrar,  
Büyüme ve Yabancı Sermaye**, Ankara, TCMB  
Yayınları, 2001.
- Robert E. Lipsey      **Home and Host Country Effects of FDI**, NBER  
Working Paper Series, №9293, Cambridge, October  
2002.

- Robert E. Lipsey “Outward Direct Investment and the U.S. Economy”, **The Effects of Taxation on Multinational Companies**, ed. Martin Feldstein and others, Chicago University Press, 1995.
- Samuel C. Certo **Management**, Prentice Hall, New Jersey, 1997.
- Serhat Yaşgöl “Küreselleşme, Çokuluslu Şirketler ve Şirket Birleşmeleri: Dünya İlaç Endüstrisi Örneği”, Nəşrə hazırlayan: Alkan Soyak, **Küreselleşme İktisadi Yönelimler ve Sosyopolitik Karşıtlıklar**, İstanbul, Om Yayınevi, 2002.
- Serkan Benk “Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Vergisel Teşvikler”, **İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi**, Cild 6, Sayı 1, 2003, [http://www.isguc.org/arc\\_view.php?ex=195](http://www.isguc.org/arc_view.php?ex=195), (13 fevral 2004).
- Seyfettin Gürsel “Yabancı Sermaye”, **Vatan Gazetesi**, 20 mart 2004, [www.vatangazetesi.com.tr](http://www.vatangazetesi.com.tr), (20 mart 2004).
- Stephen Magee ‘Information and the MNC: An Appropriability Theory of Direct Foreign Investment’, **The New Economic Order**, Red: Jagdish N. Bhagwati, Cambridge, MIT Pres, 1977.
- Suna Oksay “Çokuluslu Şirketler Teorileri Çerçevesinde Yabancı Sermaye Yatırımlarının İncelenerek Değerlendirilmesi”, **Dış Ticaret Dergisi**, Yanvar 1998, Sayı 8, <http://bsy.marmara.edu.tr/TR/makaleler/cokuluslu.htm>, (09 mart 2004).
- Tevfik Güngör Uras **Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımları**, İstanbul, Formül Matbaası, 1979.
- Theodore H. Cohn **Global Political Economy, Theory & Practice**, 3-cü nəşr, London, Pearson Education, 2005.
- Ümit Erol “Küreselleşme ve İstikrar Sorunu”, 08 oktyabr 2003, [www.gazetem.net](http://www.gazetem.net), (12 yanvar 2004).
- Vural Savaş **İktisatın Tarihi**, 4-cü nəşr, Ankara, Siyasal Kitabevi, 2000.

*Natiq Sabiroğlu*

- Vüqar Səlimov “Qloballaşma Məsələsi”, İqtisadNet Virtual İqtisadi Araşdırmalar Mərkəzi, www.iqtisad.net, (07 may 2005).
- Yakup Kepenek, Nurhan Yentürk **Türkiye Ekonomisi**, 14-cü nəşr, İstanbul, Remzi Kitabevi.
- Yusuf Şahin “Uluslararası Ticari Tahkime Giden Süreçte Yaşananlar Üzerine”, Liberal Düşünce Topluluğu, [http://www.liberal-dt.org.tr/guncel/Diger/ys\\_tahkim.htm](http://www.liberal-dt.org.tr/guncel/Diger/ys_tahkim.htm), (17 fevral 2004).
- Zafer Yükseler “Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve İş/Yatırım Ortamı İlişkisi”, **Türkiye Ekonomi Kurumu**, www.tek.org.tr, (16 yanvar 2006).
- Zeynel Dinler **İktisada Giriş**, 8-ci nəşr, Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa, 2002.
- “ABD Yurtdışında Üretim Satıyor”, 19 mart 2004, www.ntvmsnbc.com, (19 mart 2004).
- “Administrative Barriers to Foreign Investment in Development Country”, FIAS, 2002, www.ibrd.org, (27 mart 2004).
- “Azerbaijan”, **The World Bank Group**, <http://www.doingbusiness.org/ExploreEconomies/Default.aspx?economyid=14>, (27 fevral 2006).
- **Benchmark Definition of Foreign Direct Investment**, OECD, 3-cü nəşr, Paris, 1996.
- “Differences Between Portfolio and Direct Investment”, <http://www.globalization101.org/issue/investment/1-2.asp>, (15 yanvar 2006).
- “Dış Yatırımda Hindistan Birinci”, 01 aprel 2004, www.ntvmsnbc.com.tr, (01 aprel 2004).
- **Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları**, Özel İhtisas Komisyonu Raporu, VIII. Beş Yıllık Kalkınma Planı, DPT, Ankara, May 2000.

- "Economy Characteristics", The World Bank Group, <http://www.doingbusiness.org/ExploreEconomies/EconomyCharacteristics.aspx?direction=asc&sort=4>, (24 fevral 2006).
- European Patent Office (EPO), [www.european-patent-office.org](http://www.european-patent-office.org), (17 mart 2003).
- "FDI Stock in China Greatly Overestimated, official", **People's Daily Online**, 09 December 2004, [http://english.people.com.cn/200412/09/eng20041209\\_166659.html](http://english.people.com.cn/200412/09/eng20041209_166659.html), (24 yanvar 2006).
- "Kayıtdışılıkla Mutlaka Mücadele Edilmelidir", 12 yanvar 2004, <http://www.ntv.com.tr/news/252167.asp?cp1=1>, (12 yanvar 2004).
- **Otomotiv Sanayi Sektörü: Avrupa Birliği'ne Tam Üyelik Sürecinde İstanbul Sanayi Odası Meslek Komiteleri Sektör Stratejileri Geliştirilmesi Projesi**, İstanbul Sanayi Odası, İstanbul, İSO Yayın №4, Fevral 2002.
- "Projeler ve Geliştirilen Tanıtım Ürünleri", **Radikal Gazetesi**, 16 mart 2004, [www.radikal.com.tr](http://www.radikal.com.tr), (16 mart 2004).
- **Policy Influences of FDI**, OECD, Paris, 2003, [www.oecd.org](http://www.oecd.org), (24 mart 2004).
- **Sorularla Yabancı Sermaye**, İstanbul Ticaret Odası, 3-cü nəşr, İstanbul, İTO Yayın №68, 1998.
- "Tax Incentives and Foreign Direct Investment, A Global Survey", UNCTAD, 2000, [www.unctad.org](http://www.unctad.org), (12 yanvar 2004).
- "The Forbes Global 2000", [www.forbes.com](http://www.forbes.com), (26 mart 2004).
- **Transnational Corporations**, The Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries, UNCTAD, №39, 1996.

- Türkiye Bilim ve Teknoloji Araştırma Kurumu (TÜBİTAK), <http://www.tubitak.gov.tr/btpd/btspd/atilim/araclar.html#a4>, (14 mart 2004).
- Türkiye Cumhuriyeti Devlet Planlama Teşkilatı (DPT), [www.dpt.gov.tr](http://www.dpt.gov.tr), (18 iyun 2003).
- **Türkiye’de Girişimcilik**, TÜSİAD Raporu, İstanbul, Yayın №340, Dekabr 2002.
- **Türkiye’de Özelleştirme (1985-2004)**, T.C. Başbakanlık Özelleştirme İdaresi Başkanlığı, Ankara.
- “Türkiye’deki Mevcut Ar-Ge Kurumsal Yapısı ve Etkileyen Çerçevenin Gözden Geçirilmesi”, Türkiye Bilim ve Teknoloji Araştırma Kurumu (TUBİTAK), <http://www.tubitak.gov.tr/btpd/btspd/platform/arge/bolum1.html>, (13 fevral 2004).
- **Türkiye’nin Yabancı Sermaye Ortamının Değerlendirilmesi: Engeller-Öneriler**, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu Türk-Japon İş Konseyi, İstanbul, DEİK Yayınları, 2001.
- **Uluslararası Doğrudan Yatırımlar ve Türkiye: Durum Tespiti ve Stratejik Plan**, İstanbul Sanayi Odası, İstanbul, İSO Yayınları, 2002.
- UNCTAD, [www.unctad.org](http://www.unctad.org), (14 fevral 2004).
- **Uzun Vadeli Strateji ve VIII. BYKP (2001-2005)**, Ankara, DPT, 2000.
- “World Investment Report 1994”, UNCTAD, [www.unctad.org](http://www.unctad.org), (12 yanvar 2004).
- “World Investment Report - 2002”, UNCTAD, [www.unctad.org](http://www.unctad.org), (09 yanvar 2004).
- **World Investment Report 2004: The Shift Towards Services**, UNCTAD, New York and Geneva, 2004.

- **WIR 2003, FDI Policies for Development, National and International Perspectives, (Overview)**, UNCTAD, New York and Geneva, 2003.
- "World Development Indicators - 2000", UNCTAD, [www.unctad.org](http://www.unctad.org), (12 yanvar 2004).
- "World Development Indicators - 2002", UNCTAD, [www.unctad.org](http://www.unctad.org), (27 mart 2004).
- Yabancı Sermaye Derneği (YASED), [www.yased.org](http://www.yased.org), (17 mart 2004).
- "Yabancı Sermaye Nedir?", <http://www.netbul.com/superstar/ozeldosyalar/ekonomi/ekodosya/yabanci.asp>, (21 fevral 2004).
- **Yabancı Sermaye Raporu 2002**, T. C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Yabancı Kapital Genel Müdürlüğü, Ankara, fevral 2003.
- "Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Reformu", (2001), T. C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, [www.hazine.gov.tr](http://www.hazine.gov.tr), (05 aprel 2004).
- "Yine Wal-Mart", **Akşam Gazetesi**, 23 mart 2004, [www.aksam.com.tr](http://www.aksam.com.tr), (23 mart 2004).
- **2001 Yılı Raporu**, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Yabancı Kapital Genel Müdürlüğü, 2002.
- "1 Puan Yolsuzluk %11 Yabancı Sermaye Kaçırıyor", **Akşam Gazetesi**, 07 dekabr 2002, [www.aksam.com.tr](http://www.aksam.com.tr), (07 dekabr 2002).
- 3996 Sayılı Bəzi İnvestisiya və Xidmətlərin Yarat-İşlät-Transfer Et Modeli Çərçəvəsində Gördürülməsi Haqqında Qanun.
- 5084 Sayılı İnvestisiyaların və Məşğulluğun Təşviqi ilə Bəzi Qanunlarda Dəyişiklik Edilməsi Haqqında Qanun.

*Natiq Sabiroğlu*

---

Çapa imzalanıb: 06.06.2006.  
Formatı: 60x84 1/16. Həcmi: 18.

**"CBS", POLYGRAPHIC PRODUCTION**  
Tel/Fax: 447 75 04, Tel.: 447 75 05  
mətbəəsində çap olunub