



Munich Personal RePEc Archive

Multinational Corporations and Transaction Costs

Todorova, Tamara

Varna University of Economics

2000

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/75798/>
MPRA Paper No. 75798, posted 24 Dec 2016 15:04 UTC

ТРАНСНАЦИОНАЛНИ КОРПОРАЦИИ И ТРАНЗАКЦИОННИ РАЗХОДИ

Въведение

В съвременната икономическа теория все повече се налагат възгледи и постановки, които не могат да бъдат отъждествени с нито една от традиционните школи, но които от по-различна от стандартните икономически теории перспектива се опитват да обяснят редица явления от икономическата действителност. Такова направление е развитото се през последните няколко десетилетия на основата на фундаменталната теория на Р. Коуз за транзакционните разходи.

Транзакционни разходи в най-широк смисъл са разходите, свързани с намаляването на риска и гарантирането на трайно, устойчиво и взаимно изгодно пазарно поведение. В тесен смисъл транзакционните разходи са разходите, които две страни по дадена търговска сделка правят, за да се застраховат срещу бъдещите рискове, които могат да изникнат за тях в хода на изпълнение на сделката. По-конкретно тук се включват предварителните и последващите разходи, правени за сключване и изпълнение на договора. Предварителните разходи *ex ante* са тези за получаване на пазарна информация, в т.ч. за конкуренцията, за установяване предпочитанията на икономическите агенти, за установяване наличие на желание за сключване на договор, за изясняване на позициите в хода на преговорите, за изготвяне на договора, за набелязване на мерки за неговата защита, както и за неговото окончателно подписване. Последващите разходи *ex post* са разходите за воденето на правни действия във връзка с диспути и контрол, при необходимост от преговаряне, при съблюдаване на разпоредбите на договора, както и при обвързване на страните по договора за бъдеща работа.

Понятието “транзакционните разходи“ е въведено от Р. Коуз в неговата статия “Природата на фирмата”¹ като концепция, която изяснява какво струва използването на пазарния механизъм и по-точно този на свободния пазар и защо в процеса на договаряне възникват някои разходи, които не се отчитат от класическата школа. За да

¹ Coase, R. H. *The Firm, the Market, and the Law*. The University of Chicago Press, Chicago 60637, 1988

се икономизират транзакционни разходи, твърди Р. Коуз, се създават фирмите, в границите на които разходите за организация на дейностите са по-ниски, отколкото тези за използването ценовия механизъм на свободния пазар. С други думи, според Р. Коуз, понякога е по-изгодно разпределението на икономическите ресурси да става чрез координиращата роля на предприемача, отколкото чрез договаряне на пазара. Фирмата бележи тенденция да нараства толкова повече, колкото по-високи са разходите за извършване на транзакции чрез свободния пазар и колкото по-големи са нейните възможности да постига икономии на тези разходи в своите граници.

Настоящото изследване е опит да се даде икономическа трактовка на съвременните транснационални фирми, като се използва подходът на транзакционния икономикс и се проследи влиянието на транзакционните разходи на глобалния пазар върху размера, структурата и особеностите на транснационалната корпорация (ТНК). Задача на изследователя е да изясни механизма на действие на транзакционните разходи върху решенията на транснационалите, свързани с трансферното ценообразуване, тяхната инвестиционна политика, пазарно поведение и други. В изследването се предлага дефиниция на ТНК, прави се преглед на историческото развитие на големите транснационали, третира се предпоставките за това развитие и се изясняват основни характеристики на глобалните фирми. Техните особености и структура се разглеждат през призмата на концепцията за транзакционните разходи и се засягат източниците на риск в международните икономически отношения.

1. Предпоставки за развитието на ТНК от гледна точка

теорията за транзакционните разходи

Когато се говори за ТНК, обикновено се има предвид голямата корпорация, която притежава клонове или извършва дейности, разпръснати в много страни, и произвеждащи продукти за различните пазари. В литературата, посветена на ТНК, тя се третира като система, състояща се от компания-майка, производствените и маркетинговите ѝ филиали в други страни, както и от потоците от продукти, услуги, капитал, технологии и управленски опит помежду им. Вътрешнофирмените трансфери, които пресичат националните граници, тъкмо отличават транснационалната фирма от

еднонационалната и я превръщат в един цялостен, завършен организъм, опериращ не на даден национален, а на глобалния пазар.

Отличителна черта на съвременната глобална фирма са гигантските ѝ мащаби, голямата степен на диверсификацията ѝ. В една или друга степен дислоцираните звена или филиали на корпорацията, разположени в множество страни, са под контрола на един доминиращ център в една единствена държава.

В настоящото изследване понятията транснационална, мултинационална и глобална фирма се използват равнозначно. Авторът възприема подхода на Центъра на ООН за транснационалните фирми, според който “мултинационализация” или “транснационализация” е интернационализацията на международните пазарни трансакции в рамките на дадено звено за вземане на решения, а именно транснационалната корпорация², подход, възприет и от редица видни изследователи на ТНК като световноизвестния английски икономист Дж. Данинг³.

С оглед значението на термина ТНК заслужава внимание фактът, че в българската икономическа литература до края на 80-те години се налага схващането, че транснационалните и многонационалните корпорации са различен вид образувания. Според утвърдените тогава представи ТНК са еднонационални по състав на капитала фирми, които имат операции в чужбина, докато МНК са международни не само по сфера на приложение на капитала, но и по неговия състав и се образуват от капитали, принадлежащи на две или повече страни.⁴ Възгледът, че МНК и ТНК са едно и също нещо у нас се споделя от български автори като З. Младенова в контекста на изследванията върху трансферното ценообразуване, осъществявано в рамките на съвременните транснационали⁵.

В доклад, разработен още през 1972 г. от група известни специалисти под егидата на Икономическия и социален съвет на ООН (ECOSOS), е дадено едно широко определение, което служи като опорна точка за други изследвания върху международните корпорации - че многонационалните корпорации са предприятия, които притежават или контролират активи в производството или услугите извън

² Виж United Nations Center on Transnational Corporations. *Transnational Corporations in World Development*. New York: United Nations, 1988, p. 16.

³ Виж Dunning, J. H. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison-Wesley Longman Ltd., 1993, Edinburgh Gate, Harlow, Essex CM20 2 JE, England, p. 3

⁴ Младенова, З. *Международна вътрешнофирмена търговия*. ИК “Кръг” ООД, Варна, 1999, с. 12

страната, от която произхождат. Тези предприятия не са задължително акционерни или частни: те могат да бъдат също кооперативни или държавни.⁶

Един от първите изследователи на ТНК, който през 1965 г. ръководи голям проект по изучаване на американските мултинационали към Харвардското училище по бизнес, е проф. Р. Върнън. Той определя многонационалната корпорация като компания, която контролира система от корпорации, разположени в други страни.⁷

По същото време в една от ранните си публикации Дж. Данинг предлага следното определение: “Международното или многонационално предприятие е предприятие, което притежава или контролира активи (заводи, мини, търговски предприятия, офиси и други) в повече от една страна”.⁸

Определенията на българските учени се доближават до тези, възприети от западните икономисти. Според С. Савов многонационални са корпорациите, които разпростират своята дейност в повече от една страна.⁹ В. Маринов дефинира ТНК като крупни капиталови формации, разполагащи с мрежа от задгранични подразделения и функциониращи като единни производствено-технологични, научно-технически, финансови, пласментни и други комплекси¹⁰. З. Младенова определя ТНК като компания, която владее или ефективно контролира активи (производствени, търговски и други) в чужди страни и ги управлява на основата на единна тактика и стратегия.¹¹ Според Е. Химирски ТНК са фирми, интернационализирали производствените си процеси в степен, в която е трудно оценяването и разпределението на изгодите от международното производство между местните граждани и чуждестранните партньори.¹²

Първите интерпретации на природата и характера на транснационалната фирма датират от началото на 60-те години, когато транснационалните корпорации вече са

⁵ Пак там, с. 13

⁶ UN, The Group of Eminent Persons. *The Impact of MNC on Development and on International Relations*. ST/ESA/6, 1974, p. 2

⁷ Vernon, R. *Sovereignty at Bay*. Basic Books, NY, 1971, p. 4.

⁸ Dunning, J. *ed.* *The Multinational Enterprise*. L. 1971, p. 16

⁹ Савов, С. *Световна икономика*. 2 издание, Издателство “Абагар”, Велико Търново, 1995, с. 553

¹⁰ Маринов, В. *Международно разделение на труда*. Университетско издателство “Стопанство”, София, 1996, с. 148

¹¹ Младенова, З. Цит. съч., с. 13

¹² Химирски, Е. *Международен икономикс*. 1 част. Университетско издателство “Стопанство”, София, 1992, с. 73

значимо явление в световната икономика. Тези ранни трактовки (Е. Мейсън¹³) игнорират структурните различия, представяйки фирмата като една производствена функция, имаща за цел максимизирана печалба. Такъв е възгледът на политикономистите, които виждат интернационализацията на фирмите като неизбежен резултат от капиталистическата система и като средство за увеличаване монополната власт на инвестиращите фирми (П. Берън и П. Суийзи¹⁴, К. Каулинг и Р. Сагдън¹⁵).

На другия полюс са бизнес аналитиците и организационните теоретици, които се мъчат да идентифицират главните фактори, определящи фирмените решения за инвестиции в чужбина (Й. Ахарони¹⁶). Между тези две крайности могат да се открият няколко главни теоретични направления. Първото води началото си от група учени, които възприемат макроикономически подход към дейността на ТНК и се опитват да изяснят защо страните се заемат с преки чуждестранни инвестиции. Тези икономисти като К. Коджима¹⁷ обикновено използват неокласическия тип модели за търговия като отправна точка и после ги разширяват, за да обяснят мащабите и характера на производството, изнесено зад граница. Други, повече заинтригувани от поведението на отделното предприятие, развиват теорията за националната фирма (която се опитва да отговори на въпроси, много по-различни от тези за международната търговия), за да обяснят появата и разрастването на ТНК като такава. Тази научна школа, до която се доближава настоящото изследване и чиито водещи представители са П. Бъкли и М. Касън¹⁸, Дж. Хенърт¹⁹, А. Рагмън²⁰ и Д. Тийс²¹, разглежда ТНК като една организационна йерархия, която започва да изпълнява функциите на международния пазар на суровини, полуфабрикати и готови продукти.

¹³ Mason, E. *The Corporation in Modern Society*. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1959

¹⁴ Baran, P. and P. Sweezy. *Monopoly Capital: An Essay on the American Economic and Social Order*. Harmondsworth: Penguin, 1966

¹⁵ Cowling, K. and R. Sugden. *Transnational Monopoly Capitalism*. Brighton: Wheatsheaf, 1987

¹⁶ Aharoni, Y. *The Foreign Investment Decision Process*. Boston: Harvard Graduate School of Business Administration, Division of Research, 1966

¹⁷ Kojima, K. Reorganization of north-south trade: Japan's foreign economic policy for the 1970's. *Hitosubashi Journal of Economics*, 13, February, 1-28, 1973

¹⁸ Buckley P. J. and M. Casson. *The Economic Theory of the Multinational Enterprise*. London: Macmillan, 1985

¹⁹ Hennart, J. F. *Theory of Multinational Enterprise*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1980

²⁰ Rugman, A. M., ed. *New Theories of the Multinational Enterprise*. London: Groom Helm, 1982

²¹ Teece, D. J. The multinational enterprise: market failure and market power considerations. *Sloan Management Review*, 22, 3-18, 1981

Трета група от аналитици, по-тясно свързани в схващанията си с втората, отколкото с първата група, засягат въпроса защо фирмите от една националност могат по-добре да проникват в чуждите пазари, отколкото местните фирми, и защо те искат да контролират дейности, създаващи стойност извън техните национални граници. С. Хаймър е предшественикът на този тип обяснение на производството, организирано зад граница²². Според него това производство не би могло да възникне без инвестиращите фирми да притежават някакво монополистично предимство над това, което притежават местните конкуренти. В своя модел на монополистическите предимства за обяснение на ТНК той се спира не толкова върху теорията на фирмата, колкото върху теорията на индустриалната организация, разработена от Дж. Бейн за обяснение на насоката и профила на вида на собствеността в американската индустрия²³.

Р. Върнън обвързва своята концепция за жизнения цикъл на продукта с преките чуждестранни инвестиции, с което прави опит да изясни транснационалната структура на съвременните промишлени гиганти, отчитайки технологичния фактор²⁴. В по-ново време се оформя направлението на теорията за т.нар. интернализация²⁵, насочена главно към това да обясни защо трансграничните транзакции с продукти-полуфабрикати се осъществяват от йерархични системи, повече отколкото да се определят от пазарните сили (Н. Лундгрен²⁶, Б. Шведенборг²⁷, Дж. Макменъс²⁸).

Развитие на това направление е т.нар. теория за еkleктичната парадигма, разработена от Дж. Данинг, която въвежда концепцията за пространственото разпределение на производството и собствеността в контекста на разходите за използване на пазара и на фирмата²⁹.

²² Hymer, S. H. *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment*. PhD Thesis, MIT: Published by MIT Press, 1960

²³ Bain, J. S. *Industrial Organization*. New York: John Wiley and Sons, 1968

²⁴ Vernon, R. International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, 1966, pp. 190-207

²⁵ От англ. internalization.

²⁶ Lundgren, N. Comment (on a chapter by J. H. Dunning). *The International Allocation of Economic Activity*. London: Macmillan, 1977

²⁷ Swedenborg, B. *The Multinational Operations of Swedish Firms: An Analysis of Determinants and Effects*. Stockholm: Indistriens Utrednings-institut, 1979

²⁸ McManus, J. C. The theory of the multinational firm. *The Multinational Firm and the Nation State*. Toronto: Collier, MacMillan, 1972

²⁹ Dunning, J. H. Op. cit., p. 76

Теоретици като И. Кравис и Р. Липси³⁰ и редица други използват разходния подход, за да обосноват появата на съвременните ТНК. Те разглеждат като основа за възникването на ТНК производствените, транспортните, маркетинговите и други разходи. Около това направление гравитира и нашето изследване на ТНК, но за разлика от тази група изследователи ние разглеждаме ТНК от перспективата на транзакционните разходи. Докато производствените разходи са свързани със създаването в рамките на фирмата на даден продукт, предназначен за международния пазар, то транзакционните разходи са тези, които ТНК прави в отношенията си с другите участници на този пазар. Тук се включват разходите за търсене на търговски партньори за обезпечаване на производството с необходимите ресурси от чужбина, както и за реализацията на готовия продукт на международния пазар, разходите за преговори във връзка с доставките на суровини или продажбата на продуктите навън, както и разходите, които произтичат от неопределеността от международните сделки.

В различните научни публикации и изследвания критериите, използвани в характеристиката на ТНК, обхващат широк кръг от показатели: размер, географско разпространение, сфера на дейност, степен на транснационалност (брой страни, в които компанията оперира, задължителен минимален брой на задграничните филиали и т.н.), форма на собственост върху капитала, организационна структура, управленческа философия и стил и т.н. Ние се придържаме към следните по-важни признаци на ТНК, които са от особено значение за настоящия анализ:

- (1) Организационна структура³¹: Компанията-майка контролира голямо множество от корпорации в различни държави.
- (2) Национална принадлежност (микс) на мениджърите: Мениджърите на компанията-майка са граждани на няколко различни държави.
- (3) Притежание (собственост): Компанията-майка или централата се притежава от граждани на поне две държави.
- (4) Бизнес стратегия³²: Различните национални пазари се разглеждат като едно цяло; единен управленски (стратегически) център направлява действията на чуждестранните филиали.

³⁰ Kravis, I. B. and R. E. Lipsey. *The Effect of Multinational Firms' Foreign Operations on Their Domestic Employment*. Working Paper No. 2760, Cambridge: National Bureau of Economic Research, 1982

³¹ За организационната структура на ТНК виж Vernon, R. Op. cit., p. 4

(5) Пазарна ориентация на мениджмънта: В зависимост от пазарната ориентация на своя мениджмънт фирмите са етноцентрични, полицентрични и геоцентрични³³. ТНК са считани за геоцентрични или глобални.

Някои основни принципи, които са валидни за ТНК и които имат отношение към целите на нашия анализ, са следните:

1. ТНК е първостепенният агент в придвижването на производствените фактори от една страна в друга. Този принцип, засягащ разпределението на пространствено отдалечените ресурси, е изключително важен в съставянето на транзакционен модел на ТНК.
2. ТНК са големи фирми в олигополистични отрасли. Те произвеждат диференцирани продукти и реализират икономии от мащаба.
3. Хоризонтално и вертикално интегрирани през различните национални граници, мултинационалните фирми осъществяват голяма част от международната търговия като вътрешнофирмена.
4. ТНК са по-интензивни в технологично отношение в сравнение с еднонационалните фирми.
5. Със своите международни информационни мрежи ТНК имат по-голяма способност в сравнение с други фирми да намалят информационния вакуум и риска, които ограничават международната търговия.

Проследявайки динамичното развитие на ТНК, трябва да отбележим, че те са сравнително ново явление. Корените на ТНК могат да се открият в края на миналия век³⁴, но тяхното раждане става факт доста по-късно. В периода между двете световни войни се наблюдава намаляване на откъслечните и свободни преки чужди инвестиции и активизиране задграничната дейност на големите фирми. Растежът на производството в чужбина все повече придобива формата на вертикална интеграция или хоризонтална диверсификация. Това е период, в който средният размер и брой на вътрешните транзакции на фирмите се увеличава рязко. Трансграничните поглъщания

³² Виж Behrman, J. N. *Some Patterns in the Rise of the Multinational Enterprise*. Chapel Hill: University of North Carolina, 1969, p. 63

³³ Понятията етноцентризъм, полицентризъм и геоцентризъм са въведени за първи път от Х. Пърлмутер. (Perlmutter, H. The Torturous Evolution of the Multinational Corporation. *Columbia Journal of World Business*, January - February 1969, pp. 9-18)

³⁴ Wilkins, M. *The Emergence of Multinational Enterprise*. Cambridge: Harvard University Press, 1970, p. 33

и сливания нарастват в сравнение с инвестициите от нула³⁵. Преките чуждестранни инвестиции, свързани с придобиването на активи, се увеличават, като фирмите се опитват да защитят или засилят своите пазарни позиции и да намалят своите производствени или транзакционни разходи. Националните олигополисти се опитват да следват силно експанзионистична стратегия, насочена към завладяване на нови пазари. Това е зората на зараждането на съвременните транснационали.

ТНК, такава, каквато я познаваме днес, е ново явление, възникнало едва в средата на 50-те години. Именно през 50-те и 60-те години започват масово да се разпростират върху чуждите пазари американски фирми в отговор на възможностите, открити се пред тях на тези пазари. Й. Цуруми отчита, че ръстът на преките инвестиции, осъществени от американски фирми в чужбина, нараства стремглаво след 1953 г., достига своя апогей в средата на 60-те години, след което се задържа на едно постоянно ниво и накрая спада.³⁶ Не след дълго те биват последвани и от много индустриални фирми от Западна Европа, а малко след това и от японски фирми. Ревностният изследовател би си задал недвусмисления въпрос защо точно този е моментът на възникване на транснационалните фирми, защо именно в по-ново време се е сформирала и разпростряла системата на ТНК, а не в края на миналия или в първата половина на нашия век, когато, без съмнение, фирмите са имали желание да излязат на международния пазар³⁷.

Едно от възможните обяснения на предпоставките за развитието на ТНК срещаме у Ф. Руут, който пише: “Преди това неадекватността на глобалната комуникационна и транспортна инфраструктура, както и преобладаващото влияние на ограничителната правителствена политика, придават на глобалните бизнес стратегии не друго, а утопични мечти в съзнанието на няколко предприемачи. Появата на системите на мултинационалните предприятия, управлявани и контролирани от единен център за вземане на решения, трябва да чака да се осъществят драматични следвоенни подобрения в комуникациите и транспорта и във внушителното освобождаване на международната търговия и плащанията, набрали скорост в края на петдесетте”³⁸.

³⁵ Известни още като инвестиции “грийнфийлд” (от англ. greenfield).

³⁶ Tsurumi, Y. *Multinational Management*. Cambridge, Mass.: Ballinger, 1977, p. 97

³⁷ Wilkins, M. *Op. cit.*, p. 33

³⁸ Root, F. R. *International Trade and Investment*. 6th edition, South-Western Publishing Co., Cincinnati, OH, 1990, p. 581

Научно-техническата революция оказва съществено влияние върху международните транзакции и разходите за тяхното осъществяване. Тя драстично променя естеството и организацията на дейностите, създаващи стойност и извършвани от фирмите. Научно-техническата революция довежда до нови и по-ефективни форми на транспорт, до значително по-малки външни и вътрешнофирмени разходи за комуникации. Още с настъпването си тази революция обуславя промени в правния и финансовия статут на компаниите, променя характера на разменните отношения. Междудличностните транзакции, основани на доверието и взаимното уважение, биват изместени от безлични транзакции, подкрепени с обвързващи в правно отношение страните договори и съвършени средства за контрол над тези договори.

Ако, както твърди Ф. Руут, предпоставка и необходимо условие за появата на глобалните корпорации е не друго, а развитието на комуникациите и транспортната инфраструктура, ако технологичната революция е довела до появата на ТНК, то следва въпросът как именно е станало това и дали не съществува икономическо обяснение на този генезис. Неизбежно е да се запитаме защо появата на транснационалните фирми не е била възможна преди появата на развитите комуникации и инфраструктура. Защо именно техническите нововъведения в тези сфери са толкова важни, за да функционират ТНК, и как технологичният детерминизъм определя посоката на развитие на глобалните корпорации?

Би трябвало да има икономическо обяснение на тази обусловеност, което да ни помогне със средствата на фундаменталната теория да обясним природата на ТНК, така както в началото на този анализ обяснихме природата на фирмата най-общо. Обяснението при това би следвало да бъде сходно на това, което използвахме за фирмата, възприемайки транзакционния подход. Ние сме принудени непоколебимо да търсим такова обяснение, следвайки думите на Е. Мейсън, изказани във връзка с недостатъчното познаване на корпоративната система: “Човекът на действията може да е доволен от система, която работи. Но такъв, който разглежда свойствата и характеристиките на такава система, не може да не се запита защо тя работи и дали ще продължи да работи”.³⁹

³⁹ Mason, E. Op. cit., p. 4

2. Същност на транснационалната корпорация и концепцията за транзакционните разходи

В обяснението си за фирмата Р. Коуз приема, че пазарният и административният начин на разпределение на икономическите ресурси са алтернативни и че фирмата възниква тогава, когато пазарът е прекалено скъп начин за разпределението на тези ресурси. Фирмата възниква в случаите, когато транзакционните разходи за използването на пазарния механизъм са прекалено високи и разпределението на производствените фактори е по-ефективно и по-евтино в рамките на една йерархична организационна структура. Проблемът за разпределението на производствените фактори е ключовият момент при разгадаване на ТНК, защото когато е голяма пространствената отдалеченост между факторите, транзакционните разходи за тяхното придобиване и съответно за тяхното разпределение са огромни. ТНК трябва да преодоляват огромни разстояния, за да придобият определени производствени фактори, които да вложат в производството и да реализират на един сложен и многообразен пазар, какъвто е глобалният.

Транзакционните разходи са толкова по-големи, колкото са по-големи пространственото разпределение и обхват на осъществените транзакции, направени за съкращаване на географската отдалеченост между производствените фактори и за тяхното комбинирание в рамките на едно производство. Теорията на транзакционните разходи, която приема, че разходите за вътрешнофирмена координация нарастват, колкото повече са различията в транзакциите по вид и по място, отчита, че фактори като научно-техническите нововъведения, съкращаващи разстоянията между ресурсите посредством намаляване на пространствената отдалеченост между тях, способстват за увеличаване размера на фирмата.

Развитите транспортни системи позволяват материалите, продуктите и други веществени ресурси да могат да се пренасят на големи разстояния. Новите телекомуникационни технологии се превръщат в средството, което транслира информацията от една държава в друга. П. Дикен ги нарича “електронни магистрали на информационната ера, изиграли толкова важна роля, колкото железопътните системи в

епохата на индустриализацията⁴⁰. Съпоставката е изключително удачна, доколкото и комуникационните, и транспортните мрежи опосредстват придвижването на производствените фактори в глобален мащаб и спомагат за създаването на една по-голяма концентрация на тези фактори. Еволюцията на световната транспортна система и появата на глобалните комуникации намаляват транзакционните разходи за вътрешна организация на фирмата и директно водят до увеличаването на нейния мащаб.

Изследвайки факторите, влияещи на международното разделение на труда, В. Маринов подчертава катализиращата роля на научно-техническата революция. Според него тя създава материално-технически възможности и технологии, които съществено ускоряват, разнообразяват и поевтиняват международния транспорт и съобщения. Развитието на транспортно-съобщителните връзки от своя страна водят до задълбочаване на международното разделение на труда и до възникването на относително по-висши форми на икономически връзки.

Веднъж възникнала, фирмата има за задача да замести с дейността си транзакциите на пазара, но не може да преодолее раздалечеността на факторите и действа в един ограничен периметър, вътрешния или регионалния пазар. С преодоляването на разстоянията между факторите чрез модерните комуникации и развитата транспортна инфраструктура тя се превръща в евтин инструмент за организирането на производство, в което ще участват фактори, намиращи се на по-далечно разстояние, по-евтин инструмент, отколкото е пазарът, на който тя придобива тези фактори. До появата на развитите комуникации и инфраструктурните подобрения такава глобална фирма не е съществувала, защото откритият международен пазар чрез механизма на транзакциите е бил по-добрият, разпределящият ресурсите инструмент. С въвеждането на техническите новости новата, транснационалната фирма изпреварва пазара, регионален или глобален. Въвеждането на тези открития я прави многократно по-евтина от този международен пазар, при който разходите за осъществяването на международни транзакции са много по-високи от тези, които транснационалната фирма ще посрещне за организирането на дейността в своите рамки.

⁴⁰ Dicken, P. *Global Shift: The Internalization of Economic Activity*. 2nd ed. Paul Chapman Publishing Ltd., 1992, p. 103

Този е следователно механизмът на възникване на ТНК. Това е обяснението на нейната обусловеност в средата на века, период на разцвет на комуникациите и на съществено подобряване на инфраструктурата. Именно развитите транспортни системи и комуникационни технологии се явяват предпоставката, макар и не причината за възникването на транснационалната фирма. Причината са значителните транзакционни разходи, изникващи в процеса на сключване на международните транзакции. Повсеместното въвеждане на компютри и нови трансмисионни механизми довежда до промяна в същността на телекомуникационната индустрия от базираща се върху централизирани, механични, “заземени” операции към безжични, децентрализирани системи от мрежи, при които до информацията и данните може да се осъществява бърз и лесен достъп под най-различни форми, което многократно съкращава разходите за консолидиране, трансформация и трансмисия на фирмената информация.

Съществен елемент от развитието на информационните потоци в последно време представлява драстичният спад на цената на информацията, отбелязан от Г. Минасян, който разглежда този факт във връзка с възможността по-бързо и по-евтино да се осъществяват ефективни търговски контакти.⁴¹ С появата на развитите технологии се развиват механизми за по-бързо транслиране на информация в рамките на световната корпорация. Възможността бързо да се придобива информация във фирмената структура съкращава многократно рисковете при международните операции.

При това внимание заслужават не само споменатите нововъведения, а и всички иновации, които подобряват фактора мениджмънт, като водят до повишаване на пределния продукт от него. С тях се повишава възвращаемостта от мениджмънта. Именно чрез иновациите се подобрява функцията на мениджъра във фирмената организация на производството; чрез тях той успява по-добре да придобие, съчетае и разпредели производствените фактори, с което нараства самият продукт на производството. Благодарение на иновациите административно-управленският механизъм на координиране на икономическите ресурси в рамките на транснационалната фирма става по-евтин инструмент от този на международния пазар.

⁴¹ Минасян, Г. Глобализация и локални интереси. *Икономическа мисъл*, кн. 1, 1999, Икономически институт на БАН

При това задачата на международния мениджър е много по-сложна и много по-тежка от тази на немеждународния. Той трябва да координира по-добре и по-ефективно да преразпределя в рамките на фирмата икономическите ресурси, които в неговия случай са разделени от огромни пространства. Именно свързващата роля на комуникациите му помага да изпълни тази своя задача, но за оптималното разпределение на ресурсите в такъв мащаб той трябва да притежава далеч по-големи управленски умения от своя аналог в рамките на националния пазар.

Тук е мястото отново да подчертаем двупосочното въздействие на техническите нововъведения. Те влияят не само на разходите за вътрешнофирмена координация, но и на разходите за извършване на пазарни трансакции, тъй като съдействат за сближаване на факторите на самите пазари. В този случай дали ТНК ще нараства или ще намалява ще зависи от относителния ефект върху тези два вида алтернативни разходи. С други думи, ако съответната иновация съкращава разходите за осъществяването на международни трансакции в значително по-голяма степен, отколкото разходите за вътрешна организация на ТНК, то редно е механизмът на международния пазар да измести ТНК в извършването на определени дейности. Ако пък влиянието на иновацията е по-голямо върху фирмената координация, отколкото върху пазара, то твърде вероятно е фирмата да поеме част от функциите на пазара като вътрешни за нея дейности. Логиката диктува, че в случая с ТНК иновациите са оказали по-голям ефект върху фирмата, отколкото върху международния пазар, и именно на този по-голям ефект дължим появата и растежа на голямата световна корпорация.

Едно от възможните обяснения за това защо развитите комуникационни, транспортни и информационни системи са създали предимство за ТНК може да е, че ТНК са по-възприемчиви по отношение на иновациите, че са технологично по-интензивни от глобалния пазар и от другите фирми, участнички в него. Изследванията сочат ТНК като технологични иноватори, ориентирани както към генерирането, така и към трансфера на научно-технически открития.

През 1971 г. Р. Върнън в своето изследване върху най-големите 500 корпорации в САЩ, от които 187 с чувствително присъствие в задгранични пазари, открива, че за тези 187 фирми разходите за развитие и внедряване са по-високи, отколкото за останалите. На базата на изследването Р. Върнън застъпва тезата, че

мултинационалните фирми по-често са иноватори в областта на технологиите, когато осъществяват първите си задгранични инвестиции.⁴²

Независимо един от друг Дж. Гълбрайт⁴³ и Й. Шумпетер⁴⁴ стигат до извода, че иновациите и технологичната промяна⁴⁵ са приоритет на големите фирми с монополна власт. Според тях разходите за развитие и внедряване, самите иновации, както и времето и разходите за въвеждането на технологичните иновации, са твърде непосилни за малките фирми. Предположението е, че само големите фирми в силно концентрирани отрасли разполагат с източници за финансиране и прилагане на технологичната промяна, както и за понасяне на риска, свързан с нея.⁴⁶

О. Уилямсън установява, че голяма концентрация на преки чуждестранни инвестиции в производството е отчетена именно там, където технологичният трансфер е от специално значение.⁴⁷ Технологиите са широко застъпени в дейността на ТНК, които са водещите генератори на нови технически открития в съвременната глобална икономика.

Технологичният фактор в дейността на ТНК проличава най-силно в контекста на проблематиката за вътрешнофирмената търговия. Изследванията неопровержимо доказват връзката между динамиката на технологичната промяна в един отрасъл и размера на вътрешнофирмената търговия. Данните за САЩ категорично сочат, че вътрешнофирмената търговия е съсредоточена във високо технологични отрасли⁴⁸. В свои по-ранни изследвания П. Бъкли и М. Касън тестват хипотезата, че съществува положителна зависимост между значението на вътрешнофирмената търговия в отделните отрасли и разходите за научни изследвания. Те установяват, че колкото по-

⁴² Vernon, R. Op. cit., p. 4

⁴³ Galbraith, J. K. *The New Industrial State*. Boston: Houghton Mifflin, 1976

⁴⁴ Schumpeter, J. A. *Capitalism, Socialism and Democracy*. 3rd ed., New York, Harper and Row, 1950

⁴⁵ В по-ново време понятието “технологична промяна” замества понятията “научно-технически прогрес” и “научно-техническа революция”. За повече върху глобалната технологична промяна виж Чобанова, Р. Технологичната промяна и икономика: съвременни аспекти на взаимодействие. *Икономически изследвания*, 1998, кн. 2, Икономически институт на БАН, Стопанска академия “Д. А. Ценов”

⁴⁶ Съществуват и противници на това схващане. Д. Джюкс, Д. Сойърс и Р. Стилърман споделят идеята, че открития могат да се правят и от обикновени хора с нищожен обем от средства в “гаража на задния двор” (виж Jewkes, J., D. Sawyer and R. Stillerman. *The Sources of Invention*. 2nd ed., New York: Norton, 1969). Примери за и против тезата на Дж. Гълбрайт, Й. Шумпетер и Р. Върнън се дават подробно в Scherer, F. M. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. 2nd ed., Boston: Houghton Mifflin, 1980, pp. 421-423 and 437-438

⁴⁷ Williamson, O. Op. cit., p. 294

⁴⁸ Kang, R. C. The Role of Product-Specific Factors in Intra-Firm Trade of U. S. Manufacturing MNCs. *Journal of International Business Studies*, vol. 21, No 2, 1990

високо интензивна е научно-техническата и развойната дейност в един отрасъл, толкова по-голям е обемът на вътрешнофирмената търговия.⁴⁹

ТНК се превръща в толкова по-евтин начин за организация на производството и до такава степен започва да превъзхожда механизма на отдалечените пазари в разпределението на ресурсите, че днес почти не можем да си представим това разпределение без нея. При определени условия, например при прекалено големи разстояния, когато се използват пазарни транзакции, изобщо е немислимо сближаването на производствените фактори. В тези случаи дори пазарът не е в състояние да преодолее тези разстояния за ефективното разпределение на ресурсите. Разходите за пазарни транзакции са толкова високи, че такива операции реално не се състоят. Същевременно ТНК с огромния си обхват и многократно съкратени вътрешни транзакционни разходи успява да ги преодолее.

Пророчески са думите на Р. Коуз, който твърди, че с разширяването на своите функции е твърде вероятно фирмите да поемат дейности, които са по-разпръснати в географски аспект и от друга страна по-разнообразни по характер. Неговата статия “Природата на фирмата”, излязла далеч преди възникването на ТНК, сякаш предвещава появата на транснационалната фирма и очертава фундамента, върху който може да се построи една кохерентна теория за нея.

Колкото по-големи са транзакционните разходи на международния пазар, толкова по-вероятно е ТНК да поема функциите и дейностите на този пазар, като по този начин увеличава размера си. ТНК ще има склонност да нараства толкова повече, колкото по-скъп по отношение извършването на транзакции е международният пазар. В случая обстоятелството дали транзакционните разходи на международния пазар са високи или ниски, дали той е относително скъп или евтин ще ни послужи по-нататък, когато разискваме връзката на ТНК с типа на пазарната структура на международния пазар. Засега е нужно да отговорим дали могат да се установят граници на разширяването на ТНК или тя ще нараства безкрайно.

Подходът на транзакционните разходи и на маржиналната субституция между пазарния и административния начин на организация на производството ни навеждат на мисълта, че транснационалната фирма, подобно на еднонационалната, не може да

⁴⁹ Buckley, P. J. and M. C. Casson. Op. cit.

расте безкрайно. Тя ще расте дотогава, докато пределният разход за използването на международния пазар е по-висок от пределния разход за организацията на дейностите в рамките на фирмата. Веднъж щом пределният разход за осъществяване на международни пазарни трансакции стане по-нисък от този за фирмената организация, ТНК ще спре да съвместява дейности. Процесът на нарастване на ТНК ще бъде последван от процес на стесняване, вертикалната или хоризонтална интеграция ще бъдат заменени, вероятно, от фирмена дезинтеграция. Кой точно процес ще протича ще зависи от разходите за използване на пазара. В зависимост от разходите за използването на съответния пазар, от това колко скъп е той и дали е пазар на съвършена или несъвършена конкуренция, ще се очертават тенденциите на нарастване или съкращаване на фирмата. Допускането ни следва да бъде, че на скъпите международни пазари, където ТНК е превъзходящият пазара инструмент за разпределението на ресурсите, тя ще има тенденцията да се разраства. На евтините пазари, обратно, фирмата ще има тенденцията да намалява.

В същото време международната фирма ще се стреми към пазари, на които пределните ползи от трансакциите надвишават пределните разходи за тях. С други думи, фирмата няма да се стреми към пазари, на които трансакционните разходи нарастват неограничено, а само към такива, на които тези големи трансакционни разходи се превъзхождат от ползите, произтичащи от трансакциите. Ще се проявява тенденция международната фирма да поема високия риск и голямата неопределеност само тогава, когато този риск и тази несигурност са оправдани. Това на практика означава, че глобалната фирма, макар и твърде ефикасен механизъм, няма да преодолява безкрайно големи международни трансакционни разходи, нито ще се стреми да измести скъпите пазари изобщо. Тя ще ги измества тогава, когато това е икономически оправдано, т.е. когато трансакционните приходи надвишават трансакционните разходи.

Тъй като прекомерно скъпите от гледна точка трансакционните разходи международни пазари често предлагат по-малко изгоди и повече загуби за транснационалните фирми, последните, в редица случаи, ги избягват. Трансакционните разходи, които фирмата трябва да направи, за да се подsigури срещу високия риск, голямата неопределеност, несъвършената конкуренция и неустановените

правила се оказват прекалено високи в сравнение с ползите. Логичният ход на разсъжденията тук е, че ако разходите за определен пазар са прекалено високи, те не могат да бъдат преодоляни от никаква фирмена организация, защото за никаква форма на фирмена организация, в т.ч. ТНК, пределните ползи няма да са достатъчно високи, за да покрият пределните разходи.

Това съждение произтича от закономерността, че когато транзакционните разходи са положителни, “някои или всички договорни споразумения стават твърде скъпи за изпълнение и изчезват стимулите за предприемане на действията, с които да се максимизира резултатът от производството”.⁵⁰ Колкото по-високи са транзакционните разходи, следователно, толкова по-малка е вероятността от осъществяване на транзакция, защото толкова по-малка е вероятността ползата от тази транзакция да надвишава разхода за нея. Ако разходите за определен международен пазар са прекалено високи, никаква форма на фирмена организация не може го замести и тогава няма да има никакви транзакции - нито вътре в рамките на фирмата, нито извън нея в рамките на свободния пазар. Това на практика означава, че при прекомерно високи транзакционни разходи няма да съществува и пазар.

За да обобщим казаното дотук и следвайки транзакционния подход, ще се опитаме да синтезираме своите съждения в една кратка дефиниция за ТНК. **За нас тя е сложна йерархична структура, която разполага с поделения в много страни и има за цел да замести международния пазар тогава, когато в процеса на разпределение на икономическите ресурси разходите за осъществяване на транзакции на този пазар превишават разходите за организация на същите дейности в рамките на корпорацията. Транзакционният подход налага ТНК да се разглежда като алтернатива на международния пазар.**

В концепцията за транснационалната корпорация думата “филиал” присъства неотменно. Когато говори за ТНК, човек непременно свързва явлението с присъщите му компания-майка и клонове или поделения. Като че ли подобна разчленена структура е типична за фирмите от транснационален или глобален тип. Но дали само географската разпръснатост и необходимостта да стъпят в огромен брой държави определят разчленената структура на съвременните ТНК? Иска ни се да мислим, че

⁵⁰ Coase, R. H. Op. cit., p. 178

има и друго, икономическо обяснение на силно дислоцирания характер на глобалните фирми. Такова обяснение може да се търси в механизма, по който се преразпределят или поемат транзакционните разходи вътре в рамките на фирмата. Допускането, че ТНК неизбежно се сблъскват с високи разходи за събиране и разпространяване на информация и за координиране на производствените процеси вътре в собствените си структури, факт, който се свързва с големия размер на фирмата, ни води и до друго едно заключение.

Високите вътрешнофирмени разходи могат да бъдат по-добре разпределени и координирани от по-малки звена в рамките на голямата структура. По подобен начин звучи съждението на Т. Егертсон, който по друг повод твърди за агентските разходи: “Тези разходи понякога могат да бъдат намалени, когато една голяма организация бъде разделена на няколко полуавтономни единици”.⁵¹ С този свой аргумент Т. Егертсон на практика дава обяснение за структурата на транснационалната фирма, за наличието на полуавтономни звена и един координиращ център. Със своята диверсифицирана структура ТНК всъщност успяват да съкращават транзакционни разходи, които са внушително големи и заради които именно диверсификацията на фирмата е неизбежна. Разпределението на такива огромни транзакционни разходи, с каквито се сблъскват ТНК в света, в рамките на една гигантска единична структура би било немислимо.

Във връзка с казаното е целесъобразно да се проследи трансформацията на структурата на големите корпорации в динамика. До 30-те години на века, например, повечето американски корпорации са организирани като единична структура, разделяща фирмата на функционален принцип - финанси, маркетинг, производство и др.⁵² С нарастването на корпорациите и засиленото им участие в международните пазари те се сблъскват с проблема за контрола над решенията. А. Чандлър описва ситуацията по следния начин: “Вътрешноприсъщият недостатък на централизираната, действаща компания, състояща се от функционално разделени отдели ... става очевиден, когато административният товар на висшите ръководители се увеличава до толкова, че те вече не могат ефективно да изпълняват своите управленски

⁵¹ Eggertsson, T. Op. cit., p. 177

задължения. Това положение възниква, когато операциите на предприятието стават твърде мащабни, а проблемите, свързани с координацията, оценката и определянето на политиката прекалено сложни, за да бъдат в състояние един малък брой висши мениджъри да изпълняват дългосрочните предприемачески и краткосрочните оперативни административни дейности”.⁵³

В отговор възниква мултидивизионната структура⁵⁴, която според О. Уилямсън въвежда “полуавтоматични оперативни звена (главно центрове на печалбата, организирани на базата на продукт, търговска марка или на географски принцип)”⁵⁵. Стратегическият управленски мениджмънт и контрол биват разделени от обикновените оперативни решения и възложени на един “генерален офис”⁵⁶.

Преходът от унитарна към мултидивизионна структура обхваща периода от 30-те до 60-те години и е проследен особено подробно от А. Чандлър в неговата книга “Стратегия и структура”. В нея А. Чандлър отбелязва по повод предимствата на мултидивизионната структура: “Основната причина за нейния успех е, че тя просто освобождава висшите мениджъри, отговорни за съдбата на цялото предприятие, от рутинните оперативни дейности и по този начин им дава време, информация и дори възможност психологически да се отдадат на дългосрочното планиране и оценка... Новата структура възлага големите стратегически решения за разпределението на съществуващите ресурси и придобиването на нови такива на един общ екип от генерални стратегии. Освободен от оперативните задължения и тактически решения, генералният мениджър вече е по-малко склонен да гледа на нещата от позицията само на една част от цялото”.⁵⁷

Този нов етап от развитието на транснационалните фирми, при който се променя структурата на ТНК и се преосмисля самата функция на международните мениджъри, се отразява в българската икономическа литература от Ст. Савов. За

⁵² Този тип структура е наречена от О. Уилямсън унитарна (от англ. U-form). Виж Williamson, O. Organizational Form, Residual Claimants, and Corporate Control. *Journal of Law and Economics* 22 (No. 2), 1983, pp. 233-261

⁵³ Chandler, A. D., Jr. *Strategy and Structure*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1962, Subsequently published in New York: Dobleday & Co., 1966, pp. 382-383

⁵⁴ Наречена от Уилямсън М-форма (от англ. multidivisional, M-form). Виж Williamson, O. *The Economic Institutions of Capitalism..* The Free Press: a Division of Macmillan, Inc., New York, 1985

⁵⁵ Ibid., p. 352

⁵⁶ Ibid., p. 353

⁵⁷ Chandler, A. D. Jr. Op. cit., pp. 382-383

отбелязване е, че той особено умело разкрива характера на тази промяна, като сочи: “Когато корпорацията предприеме задгранична инвестиционна дейност и се занимава активно с международен бизнес, природата ѝ съществено се изменя. Тя вече трябва да се води от глобалните тенденции на съответното производство, а не само от перспективите му в националното стопанство. Мениджърският екип на такава корпорация трябва да притежава значително по-различна квалификация, необходима, за да се характеризират точно както глобалните проблеми, така и възникващите от големия мащаб на производството. Екипът не може вече да оперира само с представите на националната икономика и характеристиката на националната икономическа политика. Поведението му се формира и от знанията за страната, в която компанията е дислоцирала своите поделения”.⁵⁸

С подялбата на дейностите между стратегическите и оперативните звена в диверсифицираната структура всъщност се извършва разпределение на транзакционните разходи в рамките на фирмата, рационализира се организацията на вътрешните операции, тъй че разходите за нея, по същество транзакционни, да бъдат минимални. Транснационалната фирма заема оптималната си форма, която в съвременната литература е възприето да се нарича диверсифицирана, мултидивизионна, дислоцирана, разчленена и т.н. Съдържането, което се крие зад всички тези наименования, е едно - това е такава пространствена форма на фирмена организация, която позволява дейностите да се разпределят между множество звена на голям периметър, така че да се достигне минимално равнище на транзакционните разходи за вътрешни операции.

Излиза, че голямата корпорация е голяма, защото трябва да посреща високите транзакционни разходи на глобалния пазар. Именно този необятен и пъстър пазар, обединил в себе си специфични пазари, характеризиращи се с различни култури, езици, обичаи и търговски практики, е превърнал ТНК в гигантски образувания. Често този процес се асоциира с образуването на монополни и олигополни структури. Такова е тривиалното схващане на класическия икономически анализ за процеса на разрастване на съвременните транснационали.

⁵⁸ Савов, С. Цит. съч., с. 561

Проблемът за монополната или олигополната власт според нас неизменно изниква в процеса на изучаване на ТНК. Тъй като с големите си мащаби те често достигат или могат да достигнат монополно положение, ТНК често са обвинявани, че са пречка за съвършената конкуренция и дори че изобщо не са двигател на ефективното разпределение на производствените фактори в глобалната икономика.

Второто обвинение се свързва с извода, че в условията на съвършена конкуренция движението на фактори от страни с по-високи алтернативни разходи към страни с по-ниски такива ще продължава дотогава, докато пределната производителност и цени станат еднакви навсякъде. Тогава международното разпределение на факторите ще бъде оптимално, защото всяко друго движение на производствените фактори би намалило производството и удовлетвореността на потребителите в света като цяло. Следователно колкото по-голяма е мобилността на факторите в света, толкова по-добро би било международното разпределение и толкова по-висока ефективността на световните икономически процеси. Съдействайки за засилването на мобилността на факторите, транснационалите повишават ефективността на глобалната икономика.

В нашата наука мнението, че, придвижвайки глобалните ресурси в границите на своята структура и за нуждите на своята дейност, МНК са фактор за ефективността на световното стопанство, се споделя от редица учени.

Така например, Е. Химирски поддържа тезата, че международната търговия, чийто първостепенен двигател са днешните транснационали, води до изравняване на факторовите цени “в смисъл, че във всяка държава скъпият фактор на производството става по-евтин, а евтиният - по-скъп”⁵⁹. Той вижда ТНК като основни международни носители на капитали, квалифицирана работна сила и технологии. С международното движение на капитали авторът обяснява икономически растеж на западните държави през 19 в.⁶⁰

От своя страна С. Савов застъпва тезата, че ТНК способстват за оптималното разпределение на труда и капитала в световен мащаб. В трудовете си той отчита и някои други важни ефекти от дейността на ТНК, а именно, че те повишават

⁵⁹ Химирски, Е. Цит. съч., с. 53

⁶⁰ Пак там, с. 73

инвестиционната активност в световната икономика, активизират капиталообразуването, а оттам и темповете на икономическия растеж.⁶¹

Като изтъква и негативните последици от дейността на ТНК върху глобалното стопанство, В. Маринов отчита положителните ефекти от тази дейност върху повишаването на технологичното равнище на производството в приемащите страни чрез вътрешнофирмения трансфер, както и чрез контактните форми на връзки с независимите местни компании. Най-важният извод, който той прави, е, че инвестиционната и производствената дейност на ТНК в дадена страна стимулира производителността на факторите и ефективността на производството.⁶²

З. Младенова свързва ТНК с процеса на глобализация на икономиката, като отчита, че те са движеща сила на този процес. Със своите интегрирани производствени системи ТНК, твърди тя, способстват за рационалното разпределение и използване на ресурсите в световен мащаб. Вътрешнофирмената търговия, обект на изследвания на авторката, се разглежда от нея в тясна взаимовръзка с процеса на рационализиране на световната икономика, процес, който според З. Младенова протича в рамките и посредством системата на ТНК.⁶³

Ширещото се мнение, че ТНК пречат на ефективното разпределение на глобалните ресурси, се уповава на факта, че ТНК се явяват не толкова свършено конкуриращи се, колкото олигополистични фирми. В действителност повечето свръхголеми корпорации в света днес са олигополистични структури в чист вид. Пример за световен олигопол е отрасълът на самолетостроенето, в който участват само няколко корпорации - "Юнайтид Текнолъджис", "Боинг", "Макдоналд-Дъглас", "Рокуел" и "Локхийд". Такъв пример е и цялата автомобилна промишленост - "Дженерал Мотърс", "Форд Мотър", "Тойота Мотър", "Крайслер", "Фолксваген", "Даймлер-Бенц", "Нисан", "Фиат", "Рено", "Хонда", "Пежо-Ситроен", "Волво" и други.

Но транзакционният подход приема, че ТНК участват в по-слабо конкурентни пазари, не за да монополизират тези пазари. В действителност причините за появата на

⁶¹ Савов, С. Цит. съч., с. 562

⁶² Маринов, В. *Международни икономически отношения: теория, система, политика*. Университетско издателство "Стопанство", София, 1998, с. 137

⁶³ Младенова, З. Цит. съч., с. 82

ТНК са идентични на източниците на някои бариери⁶⁴ за навлизане на конкуренти в отрасъла и това позволява на ТНК да придобият някои предимства над новосъздадени или еднонационални фирми. Докато класическият анализ поддържа тезата, че ТНК се стремят към монополизъм в една или друга форма, транзакционният подход налага да се смята, че ТНК в качеството си на алтернатива на скъпите международни пазари се оказват в положението на монополисти. Те не търсят това положение съзнателно и самоцелно, а по-скоро правят опит да преодолеят несъвършенствата на глобалния пазар и да го заместят, постигайки по този начин по-голяма ефективност.

3. Система на ТНК и регионални пазари

Съвременната действителност показва, че големите транснационални фирми се натоваарват с повече и по-дислоцирани в географско отношение дейности. Независимо, че са достигнали големи размери, повечето глобални корпорации днес продължават да бележат тенденция на нарастване. Процесът на уедряване на световните фирми се проявява все по-силно през последните години във вълната от сливания и поглъщания. Данните сочат, че ако през 50-те и 60-те години като основен метод за проникване в чужди икономики се утвърждават инвестициите “на зелено” и механизмът на разрастване на ТНК е органичният растеж, то от средата на 80-те години такъв основен метод са сливанията и поглъщанията. Само през 1996 г. те достигат рекордната сума от 275 милиарда долара, което е 78% от общия поток на преките инвестиции⁶⁵.

Така например, трайна е тенденцията на увеличаване на фирмения мащаб в автомобилната промишленост. Тази сфера изобилства от примери за сливания и поглъщания, характерни в особено голяма степен за европейския континент. Немската фирма “Фолксваген” закупува “Ауди”, а след това целия капитал на испанската СЕАТ и значителна част от този на чешката “Шкода”. Италианската “Фиат” поглъща националните компании “Алфа Ромео”, “Ланча”, “Аутобианка”, “Ферари” и

⁶⁴ Разходите за реклама са типичен пример за един такъв източник на бариери за навлизане в отрасли, където рекламата доминира като начин за разпространение на информацията, нужна на потребителите. ТНК с големите си рекламни бюджети имат естествено предимство пред останалите фирми, но чрез рекламата те съкращават съществени транзакционни разходи. Върху бариерите за навлизане виж Caves, R. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge University Press, 1996, 2nd edition, p. 83

⁶⁵ *World Investment Report*, 1997, p. 9

“Мазерати”. Френската автомобилна компания “Пежо” придобива контрол над “Симка” и “Ситроен”. Във Великобритания “БМВ” купува през 1994 г. “Ровър”, а американските компании “Дженеръл Моторс” и “Форд” купуват европейски конкуренти, съответно “Дженерал Моторс” поглъща шведската СААБ, а “Форд” - британската “Ягуар” и френската “Волво”.⁶⁶ Със сливането на “Крайслер” и “Даймлер-Бенц” през 1998 г. се появява нов автомобилен гигант - “Даймлер-Крайслер”. През март, 1999 г. е обявено обединяването на “Рено” и “Нисан”.⁶⁷

Наред с примерите от автомобилната промишленост могат да се посочат мега-сливанията в нефтената промишленост. Само през 1998 се осъществяват три подобни сливания - на “Тотал” с “Петрофина” на стойност 39 млрд. долара, на “Бритиш петролиъм” с “АМОКО” на стойност 50 млрд. долара и на “Ексън” с “Мобил” на стойност 80 млрд. долара.

Изглежда, че, колкото е по-голяма транснационалната фирма, толкова повече дейности тя може да поеме. За ТНК е по-икономично да “трупя” дейности в рамките на своята структура, отколкото да използва скъпоструващия механизъм на местните пазари. На един чужд пазар с високи транзакционни разходи, на който прониква ТНК, за нея е по-изгодно да извършва операциите сама. Ако местният пазар е добре организиран и с ниски транзакционните разходи, вероятността на ТНК да разширява дейността си в дадената страна ще бъде малка. Твърде е вероятно ТНК да присъства там с ограничени размери. Възможно е в рамките на този пазар ТНК да разполага с малко производство или само с търговско представителство. Но ако местният пазар е скъп в смисъла на транзакционните разходи транснационалната фирма ще съвместява всички дейности. Следва да се очаква тя да установи на този пазар разширено производство.

Именно по този начин типът на пазарната структура диктува поведението на ТНК. Дали ТНК ще се разпростира върху даден национален пазар или не зависи от това, доколко съвършен или несъвършен, евтин или скъп е той. Макар да преодолява многократно по-високите транзакционни разходи на международния пазар, ТНК невинаги се стреми към участие в прекалено скъпи местни пазари. Вече изяснихме, че

⁶⁶ Урманов, И. Стратегия альянсов в мировой автомобильной промышленности. МЭМО, кн. 1, 1997

⁶⁷ в-к “Капитал”, бр. 15, 17-23 април, 1999

ТНК навлиза на пазари с оправдано високи транзакционни разходи, т.е. пазари, на които транзакционните ползи надвишават транзакционните загуби.

Налице е и друга зависимост - колкото по-скъп е съответният пазар, толкова по-вероятно е и разходите за вътрешните транзакции на фирмата, действаща на този пазар, да са високи. Тази зависимост се обуславя от факта на връзката на фирмата с пазара. Тъй като скъпият пазар определя високи разходи за информация изобщо, а разходите за събиране на информация и координиране на производството нарастват толкова, колкото по-голяма и по-сложна е организацията, твърде вероятно е скъпият пазар да превърне фирмата в прекалено скъп механизъм. Тогава ползите от заместването му с фирмата стават нищожни и изчезват стимулите на корпорацията да присъства на този пазар.

Така например в дадена държава ТНК не е изолиран остров и това какви договорни споразумения в рамките на взаимоотношението работодател-работник, се сключват зависи вероятно от общата правна и институционална среда, част от която са условията, при които се сключват споразуменията по пазарните транзакции. Затова е нормално, за да се застраховат срещу риска и неопределеността, ТНК да избягват несъвършените пазари с високи транзакционни разходи, превишаващи ползите. Степента на съвършенство и степента на риск на международния пазар обуславят поведението на ТНК. Те се стремят да попадат на по-ниско рискови пазари, на които съществуват сравнително ниски транзакционни разходи. Същевременно ТНК избягват относително скъпите пазари, при които ползите са пренебрежимо малки в сравнение с разходите за транзакции. Колкото по-несъвършени са механизмите на местния или регионален пазар, толкова повече ТНК заобикалят този пазар. Естественият резултат е, че се формират пазари, в които ТНК присъстват, и такива, в които те отсъстват.

Транзакционният подход дава отговор на въпроса кое дава тласък на фирмата да осъществи първоначална инвестиция. ТНК навлиза на определен местен пазар не само, защото той предлага изобилни и евтини суровини, човешки капитал и други, и не само, защото неговият потенциал за реализация на продуктите и общото търсене са високи, а защото транзакционните разходи за извършването на сделки, свързани с набавянето на ресурси за дейността на ТНК, на този пазар са ниски.

Именно подобен ред на мисли обяснява защо пазари като източноевропейските, в повечето случаи богати на евтини ресурси и с голям маркетингов потенциал, остават извън обсега на много ТНК. По отношение на тези пазари световните корпорации все още следват поведение на искейпизъм или в по-добрия случай на изчакване. Причина за подобно поведение от тяхна страна е не друго, а високата “цена” на тези пазари, високите транзакционни разходи, с които ще се сблъскат на тях, високият риск, голямата неопределеност, несъвършенството и неразвитостта им, липсата на канализирани, строго установени бизнес правила, както и отсъствието на опит в дейността на новосъздадените държавни институции в сферата на икономиката.

ТНК вземат своето решение за първоначална инвестиция на даден пазар, защото той е евтин за използване инструмент и транзакционните разходи за фирмата на този пазар са ниски. Там, където фирмата все пак е стъпила на сравнително по-скъп местен пазар, тя е имала възможност да поеме като свои функциите на пазара, тъй че изгодите за нея от присъствието на този пазар са се оказали по-големи от транзакционните разходи. Използвайки маржиналния език, можем да посочим, че пределните ползи от навлизането на дадения високо рисков и скъпо струващ пазар за корпорацията са се оказали по-високи от пределните разходи за него.

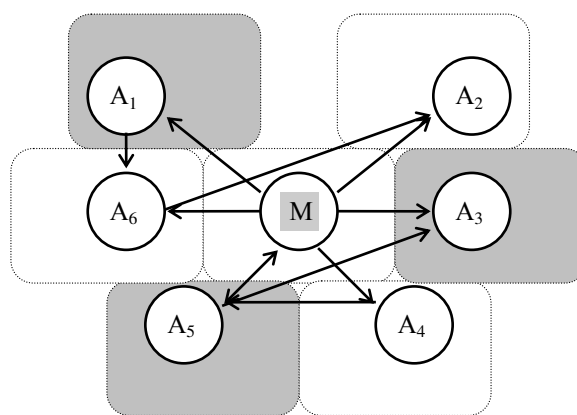
С типа на пазарната структура и транзакционните условия на съответния пазар може да се обясни и степента на централизация на отделната корпорация. Според В. Маринов централизацията на управлението на ТНК, която прави възможно функционирането им в съответствие с изискванията за единен глобален оптимум, и разнообразните връзки между отделните звена в рамките на комплекса са основни конституиращи признаци на съвременните ТНК, отличаващи ги от “класическите” международни тръстове и концерни, възникнали още в края на миналия век.⁶⁸

Доколко отделните филиали, формирани на функционален или продуктово-принцип, ще бъдат независими, откъснати от компанията-майка, зависи от равнището на транзакционните разходи на дадения пазар. Колкото по-рискован и скъп е той, толкова по-контролирани от централата са филиалите, тъй като, както казахме, при висока цена за използването на пазарния механизъм превес има йерархичната структура. Чрез своя център фирмата направлява производствените фактори и отблизо

⁶⁸ Маринов, В. Цит. съч., с. 148

следи тяхното разпределение. Колкото по-ниско рисков и по-съвършен е типът на местния пазар, толкова по-малък ще бъде контролът върху филиалите на този пазар и те ще имат по-голяма способност за вземане на независими решения.

Именно тази зависимост на поведението на ТНК от типа на пазарната структура обяснява защо отделните поделения на едни и същи транснационални компании изпитват в различна степен авторитарната власт на техните централи, защо някои филиали на фирмата разполагат с по-голяма независимост и свобода на вземане на решения, а други са силно зависими от централната власт. Причината е в съществуващите транзакционни разходи и в това колко скъп е съответният пазар, на който се намира филиалът.



Фигура 1. Система на транснационалната корпорация⁶⁹

Системата, както е показана на фигурата, представлява компанията-майка и задграничните филиали. ТНК е система от структури, между които се извършва трансфер на продукти, капитали, технологии и мениджмънт. Това по същество са мащабни вътрешни операции, наподобяващи външните транзакции, осъществявани чрез пазарния механизъм. На фигурата A1 трансферира резервни части до A6; A4 трансферира готова продукция в A5; A5 продава готовата продукция на местния пазар; A5 може да разработи нова технология, която се трансферира в A3; A6 трансферира мениджър на нова длъжност в A2. Поделенията A1, A3 и A5 се намират в държави, в които пазарните несъвършенства са повече, отколкото в другите страни. Страните с

⁶⁹ Елементи от фигурата са заимствани от Ф. Руут (Root, F. R. Op. cit., p. 584).

по-несъвършен тип пазарна структура и високи транзакционни разходи са зацриховани в тъмен цвят. Филиалите A_1 , A_3 и A_5 , разположени на тези скъпи пазари, са такива, върху които компанията-майка упражнява по-строг контрол и които не разполагат с автономия на вземане на решения.

Външнотърговските операции на ТНК се характеризират със значително разнообразие. Вътрешнофирменият обмен може да включва вътрешнофирмени доставки на суровини и енергоносители, предназначени за по-нататъшна преработка, размяна на детайли, възли, други компоненти по линия на вътрешнофирменото производство, доставка на машини, съоръжения, оборудване, контролно-измерителна техника и други, износ на готови изделия от компанията-майка към дъщерните фирми зад граница.

От перспективата на теорията за транзакционните разходи е необходимо да се изследва и начинът, по който са разпределени между фирмите дейностите в икономическата система. Тук на преден план изниква проблемът за организацията и структурата на отрасъла, част от който е ТНК. Актуален е въпросът за мястото на ТНК в съответния отрасъл, за начина, по който ТНК го избира и за това в кои точно отрасли могат да се открият транснационалните фирми. Това са основните въпроси, на които съставеният от нас транзакционен модел на транснационална фирма трябва да се опита да отговори. Начинът на организация на отрасъла е неразривно свързан със зависимостта между разходите за осъществяване на транзакциите на пазара и разходите за организиране на същите във фирмите.

Как една ТНК ще направи своя избор на отрасъл ще зависи, по понятни причини, от степента, в която тя ще успее да преодолее високите транзакционни разходи в него. Иначе казано, рационалността ще диктува ТНК да навлизат в отрасли и сфери, в които транзакционните разходи са по-ниски или в които с мащабите си ТНК са в състояние да преодолеят високите транзакционни разходи. От друга страна, ТНК са способни да навлизат в отрасли и пазари, където други фирми не са в състояние да действат. Така например, Ф. Руут твърди, че по-големият размер и географската диверсификация на операциите на мултинационалните фирми им позволяват да поемат рисковете, които карат други фирми да се оттеглят.⁷⁰ Според него “способността на

⁷⁰ Ibid., p. 136

мултинационалните предприятия да носят такива рискове се засилва многократно от огромния им размер и финансовата им мощ, от операциите им, разпростиращи се върху много страни, и сложността на тяхното управление”.⁷¹

Степента на съвършенство в определен отрасъл на глобалното стопанство донякъде определя поведението на ТНК. Самите транснационали невинаги се опитват да навлязат в даден отрасъл с цел да го монополизират, какъвто е стандартният класически възглед. Следва да се отчете, че със своята степен на съвършенство (или монополизация) отрасълът също може да моделира поведението и решенията на ТНК.

Спецификата на отделния отрасъл, способността му да предлага значителни икономии в дългосрочен план и да привлича с тях ТНК, е проблем, който трябва да се разглежда във връзка с проблема за транзакционните разходи. Наистина е трудно да си представим ТНК в отрасли и индустрии, които не предлагат такива значителни икономии. Но още по-трудно е да си представим тези фирми и в отрасли, където струва по-малко да се организират пазарни транзакции, отколкото е издръжката на такива гигантски фирми.

И ако съвременните отрасли са придобили един или друг облик, ако в някои сфери, където би следвало да се открият големи корпорации, те отсъстват, то това вероятно се дължи на факта, че там разходите за осъществяване на международните транзакции са преодолени от по-малки по размер фирми. Тези фирми изпълняват своята роля и не е необходимо да функционират големи фирми. Това вероятно са отрасли, при които размяната се извършва при ниски разходи, а пазарната структура е близка до съвършената. Другаде, където изникват и се развиват с времето ТНК, тези разходи са прекалено високи. От всички фирми, които са останали в тези отрасли, са оцелели тези, които са могли да “надскочат” пазара - големи транснационали или по-малки фирми. Степента, до която фирмите изиграват своята роля на алтернатива на пазарния механизъм, както и степента, в която се повишават или понижават транзакционните разходи в зависимост от съвършенството на пазарната структура, определят профила на целия отрасъл, броя на фирмите в него и разпределението на пазара и ресурсите между тях.

⁷¹ Ibid., p. 600

С навлизането на ТНК в много от отраслите на световната икономика не е задължително те да се опитват да ги монополизират. Дори повече, по-вероятно е ТНК да се опитват да канализират, да изградят едни по-конкурентни правила в тях. Може да се допусне, че пазарната власт, която притежават ТНК, им позволява да оказват пряко или непряко въздействие върху икономическата политика на правителството, върху националния пазар, върху правната и съдебната система и системата от правила за защита на собствеността. За да защитят своите търговски интереси в дадена държава, големите корпорации могат да настояват или да помогнат да се засили съдебната система. Също така те могат да изискват да се подсили или подобри държавно-административната система, направляваща икономическата дейност в страната.

Един алтернативен поглед върху ТНК налага те да се възприемат не само буквално като моно- или олигополисти, т.е. като продукт от несъвършенствата на световния пазар. Той налага в природата и механизма на действие на ТНК да се търсят доходоразширяващия ефект от увеличаващите се мащаби на производството, положителните моменти в дейностите, извършвани от ТНК в посока на разпределение на глобалните ресурси, както и усъвършенстване действието на международния пазар.

4. Източници на риск в дейността на ТНК

Детайлното изясняване на същността на ТНК изисква да се отдели внимание на значителните рискове, с които тя се сблъсква в глобален мащаб. Познаването на особеностите на риска и несъвършенствата на отделните пазари позволява по-добре да се формулират механизмите за въздействие върху типа на пазарната структура, за превръщане на едни относително по-скъпи според равнището на транзакционните разходи пазари в по-евтини и за въздействие върху дейностите, извършвани от ТНК.

Още класикът А. Смит отбелязва разликата между националните и международните транзакции: “Във вътрешната търговия неговият [разб. на търговеца - Т. Т.] капитал никога не е толкова за дълго извън контрола му, както е във външната търговия на потреблението. Той може по-добре да знае характера и положението на

хората, на които се доверява, и, ако бъде измамен, той знае по-добре законите на страната, от която да търси справедливост”.⁷²

Тълкувайки думите на А. Смит, стигаме до заключението, че осъществяването на международни транзакции неизбежно е съпроводено с повишени разходи. Международната търговия е свързана с повече рискове от вътрешната, които са естествени и които за А. Смит произтичат от вероятността по-малко да се познават особеностите на партньора, от вероятността той да “мами” и, в крайна сметка, от недоброто познаване от търговеца на законите на страната в случай на такава измама.

Опасността от подобно опортюнистично поведение на другата страна се споменава от Л. Каракашева, която дефинира риска в международната търговия най-общо като загуба, произтичаща от невъзможността на преговарящия и вземащия решение да прецени трудно поддаващи се на предвиждане процеси и явления от макро- и микрообкръжението. За Л. Каракашева търговският риск, явяващ се своеобразна функция на микрообкръжението, се обуславя от вероятността за некоректно поведение и ненадлежно изпълнение на задълженията от страна на партньорите по сделката.⁷³ Според С. Савов преките чуждестранни инвестиции, които са механизмът на създаване на задгранични поделения от транснационалите, са свързани с по-голям риск, отколкото вътрешните.⁷⁴

Следователно международните транзакции са свързани с един особен тип риск, произтичащ от спецификата на международните сделки. Този повишен риск се свързва именно с факта на географската отдалеченост на икономическите ресурси, която води до повишаване на разходите за осъществяването на транзакции. Географската отдалеченост е която разделя факторите и не позволява те да бъдат комбинирани в рамките на едно производство. Именно тя в качеството си на обективен фактор в международната търговия предизвиква естествени и по-високи по размер транзакционни разходи, с които се сблъскват икономическите агенти. С наличието на тази именно географска отдалеченост и средствата за нейното преодоляване обяснихме възникването на мащабни фирмени структури, способни да извършват

⁷² Смит, А. *Богатството на народите*. София, 1983

⁷³ Каракашева, Л. и Б. Боева. *Международната сделка за покупко-продажба*. Принцепс, Варна, 1994, с. 28

⁷⁴ Савов, С. Цит. съч., с. 578

международната икономическа дейност по-ефективно, отколкото би изпълнявал тази функция международният пазар.

Естествените рискове, които определят по-високи транзакционни разходи за фирмите в международен мащаб, се подчертават и от други автори, сред които О. Уилямсън. Според него пазарите на информация са по-скъпи и по-рисковани, когато се правят опити за трансгранични трансфери. Езиковите различия естествено засилват проблема с комуникацията, а различията в технологичната база задълбочават тези трудности. Ако дори, пише О. Уилямсън, както често се случва, културните различия засилват съмнението между партньорите, може да изчезне доверието, необходимо за осъществяване на международната размяна. Той продължава: “Не само, че търговските преговори ще станат по-сложни и скъпи по този начин, но и изпълнението ще стане чрез по-официални и скъпи процедури, отколкото в условията на по-силно доверие”.⁷⁵ Така естествените различия в пазарите, културните, политическите, технологичните и икономическите несъответствия между агентите се явяват източници на риск и предизвикват по-високи транзакционни разходи за тях. Поради това и самите фирми имат склонност да възприемат рисковете в международната търговия и инвестиции като по-високи, отколкото в домашни условия.

Липсата на информация и неопределеността са първостепенни източници на риск във външната търговия. За участниците на международните пазари съществува информационен вакуум, тъй като информацията не е безплатна. А неопределеността дефинираме като непълната информация на икономическите агенти за пазарите и разходите в бъдещето. За да се преодолее проблемът с неопределеността и неосведомеността, е необходимо набавянето на достатъчно голямо количество надеждна и навременна информация.

Информацията в международната търговия се придобива с цената на много пари и време. За повечето фирми набавянето на информация за чуждестранните пазари се ограничава от фактори като разстояние, оскъдни или недостоверни данни, езикови или други културни фактори, както и от по-високите абсолютни разходи за придобиването ѝ в сравнение с вътрешния пазар. Транснационалните фирми, които действат на много по-големи пазари, набират огромни обеми информация за пазарите,

⁷⁵ Williamson, O. Цит. съч., р. 293

условията на търговия, новите технологии, правните системи на отделните държави, правителствената политика, както и общите икономически и политически условия. Ето защо те организират системи за стратегическо разузнаване, за да събират информация от източници, намиращи се във или извън тях. Според някои данни системите за стратегическо разузнаване на някои фирми (например големите петролни компании) са по-добри от тези на правителствата на повечето държави.⁷⁶ Именно необходимостта да се преодолее проблемът с неопределеността, стремежът да съкратят своите транзакционни разходи карат ТНК да поддържат такива големи бази данни с информация.

Различията в средата на приемащата и изпращащата страна са в тясна връзка с проблема за информационното несъвършенство и вакуум, с които се сблъскват глобалните корпорации. В това отношение е важно да се набележат няколко области на първостепенни различия, пред които е изправена ТНК. В дейността си на международните пазари тя се сблъсква с:

- (1) различни езици и обичаи;
- (2) различна политическа стабилност;
- (3) независими национални икономически политики;
- (4) различни национални парични системи;
- (5) различно държавно регулиране на международната търговия;
- (6) различна степен на обезпеченост на съответните пазари с информация.

Тези различни условия на всеки пазар и във всяка държава са специфична особеност на външотърговската сделка за Л. Каракашева. Според нея “принадлежността на контрагентите по външотърговската сделка към различни държави по правило предполага обектът на покупко-продажбата да пресича национални граници, при това най-често повече от две. Този факт сам по себе си означава възникването на необходимостта от изпълнението на редица специфични изисквания и спазването на зададени условия и параметри, почиващи върху правно нормативни разпоредби на национално и международно равнище, на обичаи и традиции, надхвърлящи националните граници и др.”⁷⁷

⁷⁶ Root, F. R. Цит. съч. р. 599

⁷⁷ Каракашева, Л. и Б. Боева. Цит. съч., с. 14

Именно тези специфични изисквания на средата определят естествени по-високи разходи за адаптация на международната фирма в сравнение с немеждународната. Тези източници на многобройни различия в средата определят една по-голяма нестабилност, по-слаба устойчивост на международната среда. Колкото по-устойчива е средата, толкова по-малки биха били потенциалните разходи за информация и адаптация на фирмата. Обратното, колкото по-нестабилна, изменчива и разнообразна е тя, толкова по-големи са грижите на фирмата за оцеляването на дадения пазар. При това колкото по-несигурна става средата, толкова повече предимство имат силно централизираните структури и строгата йерархична координация. Ако заобикалящата среда се променя постепенно, твърди М. Аоки, и е съществено фирмата да се нагоди към различните потребителски вкусове, то децентрализираният начин на разпространяване на информацията може да ускори процеса на адаптация.⁷⁸

В същото време не всички транзакционни разходи в глобален план се предизвикват от обективно съществуващи фактори като географската отдалеченост, културните различия и политическата нестабилност. Източник на транзакционни разходи в международната среда се явяват и пазарните несъвършенства, произтекли от неспособността на международния пазар да разпредели по най-оптимален начин икономическите ресурси.

Проблемът за пазарните несъвършенства е неотделим от проблема за транзакционните разходи, тъй като именно източниците и проявленията на различните видове пазарни несъвършенства определят и различните равнища на транзакционните разходи на отделните пазари. В някои от тези несъвършенства, проявили се на по-късен от описвания от А. Смит етап, могат да се открият не само естествени, а и нови, необичайни нарушения на пазарния механизъм.

Анализът на проблема за пазарните несъвършенства на международните пазари изисква да се отбележи, че те не попадат в миналото във фокуса на теорията за международната търговия и международния икономикс. В традиционната икономическа теория до 50-те години се смята, че пазарът за трансграничен обмен на стоки и услуги е механизъм без разходи, като ресурсите не са считани мобилни през

⁷⁸ Aoki, M. Toward an Economic Model of the Japanese Firm. *Journal of Economic Literature*, Vol. 28, 1990, pp. 1-27

националните граници. Но веднъж, след като възникнат несъвършенства в международния пазар на стоки и фактори, възниква вероятност от алтернативни форми на собственост на фирми и организирането на транзакциите в международен план. За тази ситуация Дж. Данинг пише: “Тогава променливи като структурата на пазарите, транзакционните разходи и управленската стратегия на фирмите стават важни детерминанти на международната икономическа дейност. Фирмата вече не е черна кутия, нито пък пазарите единствени арбитри на транзакции. Както разпределението на факторите, така и начинът на икономическа организация са свързани с обяснението на структурата на търговията и производството. Нещо повече, фирмите се различават в организационните си системи, иновационни възможности, в оценката и отношението си към търговските рискове и в стратегическия си отговор на тези променливи”.⁷⁹

Пазарът вече е недостатъчно ефективен инструмент за разпределението на икономическите ресурси. Причините за транзакционното несъвършенство са няколко. Първата е, че купувачите и продавачите не навлизат на пазара с пълна или симетрична информация за него. Те не действат в условията на съвършена осведоменост и сигурност относно последиците от транзакциите, които предприемат. Такива когнитивни недостатъци пораждаат тяхната ограничена рационалност и опасност от опортюнизъм, неблагоприятен подбор, морален хазарт и информационно изкривяване, които са вътрешноприсъщи характеристики на някои пазари.

Този вид несъвършенство се проявява най-ярко при трансграничните транзакции. Транснационалната корпорация, ако не друго, се ангажира в чуждестранно производство, за да се защити от възможностите на чуждестранните купувачи и продавачи да проявят опортюнистично поведение, както и да отвърне, а в някои случаи и да използва политическата и друг вид нестабилност на средата. Подобни рискове, по думите на Дж. Данинг⁸⁰, са за отбелязване особено в капиталоемките интензивните индустрии с първични продукти и високи технологии, които обикновено имат високи разходи за внедряване, където съществува опасност от прекъсване на доставките, където може да се загуби правото на собственост или пък да бъдат те нарушени от чуждестранни притежатели на лицензи и където опасността от

⁷⁹ Dunning, J. H. Op. cit., p. 76

⁸⁰ Ibid., p. 78

превземане на пазарите или източниците на доставка от страна на противници-олигополисти ще предизвика фирмена стратегия от типа “Следвай лидера”.⁸¹

Втората причина за транзакционното несъвършенство на пазара е, че той не може да води сметка за ползите и разходите, които възникват в резултат на определена транзакция, но които са външни за тази транзакция. Когато продуктите се доставят обикновено заедно с други продукти или произхождат от една и съща доставка или комплекс от доставки, това може да е добра причина различните етапи на веригата на добавена стойност или същият етап на различни вериги на добавена стойност да бъдат координирани под едно и също управление. Трансграничните транзакции могат да породят допълнителни предимства от общата собственост като тези, използващи несъвършенствата на международните пазари на капитали и валути и различните национални фискални политики.

Третата причина за транзакционното несъвършенство на пазара възниква, когато търсенето на определен продукт в случаите, когато то е безкрайно еластично, е недостатъчно голямо, за да позволи на производствените фирми напълно да уловят икономии от размера, мащаба и географската диверсификация. С други думи, има неизбежна загуба от общите разходи от комплекс добавящи стойност дейности и възможностите, които те предлагат за синергитичните икономии. Такива икономии могат да съществуват непосредствено в производството, в обезпечаването с ресурси, маркетинга, иновационните и финансови дейности на фирмите или в техните стратегии за намаляване на риска и поведението на конкурентите.⁸² Тези т. нар. технически външни ефекти възникват, когато производството на даден продукт се осъществява продължително време при непрекъснати икономии от мащаба. Такива икономии могат да се реализират в някои индустрии, където именно следва да търсим ТНК. При това е редно да подчертаем, че те могат да се правят не само в сферата на производството, но и в сферата на маркетинга.

Именно тези и други са пазарните несъвършенства, които могат да карат фирмите, едно- или мултинационални, да диверсифицират своите създаващи стойност дейности и по този начин да променят собствеността и организацията на тези дейности. Те правят това отчасти, за да максимизират нетните печалби на по-малко

⁸¹ Vernon, R. Op. cit., pp. 64-112

⁸² Dunning, J. H. Op. cit., p. 78

производство или минимизират транзакционни разходи, възникващи от общото ръководство, и отчасти, за да бъдат сигурни, че са придобили максимална икономическа рента.⁸³

Външните ефекти са резултатът от невъзможността на пазара да организира размяната и разпределението на ресурсите по оптимален начин. Тези своеобразни дефекти на пазарния механизъм се проявяват и при международните пазари. Международните пазари, които осъществяват своите функции чрез механизма на международните цени, стават все по-малко ефективни, когато външните ефекти не са уловени от международните цени. За разлика от международните пазари фирмите, действащи на тях, организират размяната с помощта на централизираното управление и контрол върху действията на служителите. Пазарните транзакции на огромни разстояния отстъпват място на вътрешнофирмени трансфери на факторни услуги и стоки. Чрез вътрешните трансфери фирмите са в състояние да “уловят” повече външни ефекти, отколкото биха могли чрез продажбите и покупките на открития пазар. Те “улавят” външни ефекти, свързани с икономии от мащаба в производството и маркетинга, правото на собственост върху знанията и техния характер на обществено благо, а така също и пазарните ограничения, наложени на пазара от правителствата.

Естествените външни ефекти могат да произтичат от собствеността, от споменатите вече технически ефекти и от обществените блага.⁸⁴ Външни ефекти, произтичащи от обществените блага, са налице тогава, когато стоки като знанията, които се използват от един индивид, могат да се ползват от друг индивид (например, автор на откритие в областта на новите технологии и потребителите на това откритие). Логиката тук е, че информацията, която струва пари, става ценна за някого тогава, когато той я има. Но веднъж след като я е получил, той няма да заплати за стойността ѝ, а такава стойност информацията има само, след като той я е получил. Възниква невъзможност за продаващия информацията да получи полагащата му се цена за нея - от една страна той трябва да я разкрие на клиента, за да го заинтригува и за да прецени клиентът дали тя му е нужна или не, а от друга страна, веднъж научил информацията и каква стойност има тя за него, купувачът няма вече да е склонен да заплати за нея.

⁸³ Ibid., p. 78

⁸⁴ За повече информация върху външните ефекти на международния пазар виж Hennart, J. F. Op. cit., pp. 32-33.

Освен споменатите естествени ефекти правителството със своята намеса в пазарите допринася съществено за изкривяване на пазарния механизъм, за появата на т.нар. изкуствени външни ефекти и за раздалечаване на частните и обществените ползи от частните и обществените загуби. Примери за подобна държавна намеса във функционирането на международните пазари са митата, субсидиите, данъците, контролът върху цените, ограниченията върху търговията, изискванията към чуждестранните инвестиции и др.

В икономическата наука все по-силно се налага възгледът, че пазарните несъвършенства, инспирирани от държавата предизвикват у транснационалите поведение на интернализация. Редица чужди автори считат, че корпорациите отговарят на тези несъвършенства на пазарната среда, като заместват пазарните отношения с вътрешнофирмени.⁸⁵ Като пример те дават международната вътрешнофирмена търговия и международните трансферни цени, повлияни силно от митническата, данъчната и вносно-износната политика на държавите. Изкривяванията на пазарния механизъм на образуване на международните цени водят до това корпорациите да осъществяват вътрешнофирмена търговия, като избягват ефектите от митата и данъчното облагане.

Това становище се споделя у нас от З. Младенова, за която и вътрешнофирмените цени, и вътрешнофирмената търговия са само елементи на ответната реакция на ТНК на несъвършенствата на външната среда. За да реализира ТНК за себе си преимуществата от международното трансферно ценообразуване, условие и предпоставка е продуктът да извършва движение вътре в рамките на корпорацията. Резултатът от нарасналите пазарни несъвършенства, предизвикани от държавата, е разширяването на международната вътрешнофирмена търговия и генерираните допълнителни потоци на вътрешнофирмения обмен, обосновани от съображения, свързани с трансферното ценообразуване.⁸⁶

Считаме, че в трансферното ценообразуване трябва да се търси особена характеристика на същността на ТНК, тъй като то показва съвременната транснационална фирма като алтернатива на глобалния пазар. Вътрешнокорпоративната търговия е значително по-различна от тази между

⁸⁵ Ad, K. and L. B. M. Mennes. *International Trade and Global Development*. 1991, chapter 8

⁸⁶ Младенова, З. Цит. съч., с. 78

корпорациите-участнички в международния пазар, особено що се отнася до ценообразуването в рамките на голямата корпорация. Тъй като ТНК се стремят да разпределят дейността си по начин, който максимизира общия размер на корпоративната печалба, методите, които те използват, за да постигнат такова оптимално разпределение, познати под наименованието трансферно ценообразуване, се различават коренно от ценообразуването на свободния пазар.

Дотолкова, доколкото трансферното ценообразуване е различно от пазарното, хаотично ценообразуване и се явява алтернативен начин за определяне на цените, като при това се налага все повече до степен, в която трансферните цени започват да доминират над пазарните, трансферното ценообразуване поставя съвременната ТНК в положение на алтернатива на международния пазар. Разглеждайки трансферните цени, експертите на ООН изрично отбелязват тяхната откъснатост от “играта на пазарните сили”.⁸⁷ Изкуственият характер на трансферните цени е факт, който изрично се откроява от изследователите на ТНК. Основна черта на този тип цени е установяването им в резултат на команди от “центъра”, а не като резултат от взаимодействието на пазарните сили. Трансферните цени според нас изразяват в най-силна степен административния, непазарния механизъм на функциониране на системата на глобалната фирма в условията на високи транзакционни разходи и пазарни несъвършенства. При това става ясно, че за съвременните транснационални административният начин на определяне на цените се оказва по-евтин за използване инструмент, отколкото пазарният.

Подобно значение в обяснение същността на съвременната транснационална фирма имат и международната специализация на производството и международното разделение на труда. Появата на ТНК налага разграничаването на два типа международна специализация - междуфирмена и вътрешнофирмена. Наличието на два типа международна специализация в особено ярка степен демонстрира заместващата функция на фирмата по отношение на пазара. В. Маринов счита, че докато междуфирмената специализация се регулира преди всичко от пазара и е стихийен, краен резултат от независимите инвестиционни, производствени, търговски и т.н. решения на самостоятелните (в юридическо и капиталово отношение компании) от голям брой

⁸⁷ UN, *Information Disclosure Concerning Related Party Transactions and Transfer of Technology*, E./C. 10/AC.3/1986, p. 5

страни, то вътрешнофирмената специализация се регулира в централизиран порядък от базовата компания (компанията-майка) на отделната ТНК.⁸⁸

Главната организираща сила на международното разделение на труда е засилената конкуренция на световния пазар, която изпълнява функцията на “естествен отбор” на отделните страни при международната им специализация в един или друг отрасъл или конкретно производство в съответствие с техните предимства. В своя класически вид международното разделение на труда се формира като стихийен краен резултат от независимите инвестиционни и производствени решения, от индивидуалните търговски сделки на голям брой самостоятелни агенти от широк кръг страни. Международното вътрешнофирмено разделение на труда е аналогично по икономическия си характер на разделението на труда в отделната производствена единица. Според В. Маринов за разлика от междуфирменото разделение то се осъществява в рамките на ТНК, но вече не стихийно, под въздействието на конкурентните сили, а в резултат на целенасочената инвестиционна и производствена политика, провеждана в централизиран порядък от ТНК⁸⁹.

Пазарните несъвършенства водят до изменения в характера на международните икономически връзки. Международното разделение на труда във все по-силна степен преминава във вътрешнофирмено, международните междуфирмени стокопотоци се трансформират във вътрешнофирмен обмен, а международният технологичен трансфер - в размяна на технологични знания между различните звена на корпорацията. Фирмената структура все повече измества пазарните механизми на разпределение на ресурсите в света, които стават все по-неефективни.

Неспособността на пазара да разпределя ефективно ресурсите става най-очевидна в размяната на знания. Фундаменталният парадокс, свързан със знанията, според К. Ероу е, че “тяхната стойност за купувача им не е известна до момента, в който той ги придобие, но тогава той ги е получил на практика безплатно”.⁹⁰ Когато една ТНК създава нови знания, като например нова технология, тези нови знания стават обществено благо. Но едно обществено благо не може да бъде разпределено от пазара, защото пределният разход за придобиването му е нула. С други думи, новите

⁸⁸ Маринов, В. Цит. съч., с. 121

⁸⁹ Маринов, В. Цит. съч., с. 154

⁹⁰ Williamson, O. Op. cit., p. 152

потребители на това благо биха могли да го получат без допълнителен разход. В същото време при нулев пределен разход или нулева цена няма да съществува никакъв стимул за ТНК да произведе тази технология.

Подобен външен ефект, свързан със собствеността, може отчасти да се компенсира с определянето правото на собственост с помощта на патентите и търговските марки в полза на иновационната компания. Правото на собственост, защитено с помощта на патента или търговската марка, ще ѝ позволи да стесни употребата на разработената технология. Същевременно само част от фирменото ноу-хау може да бъде защитено с правни средства. Фирменото ноу-хау може най-ефективно да бъде защитено от собствените усилия на компанията да запази това благо в тайна. С невъзможността си да разпредели по най-добрия начин обществено благо като създадената от ТНК технология пазарът принуждава корпорацията да го запази в своите рамки. Резултатът е, че вместо да продаде или лицензира разработената от нея технология на друга фирма ТНК ще използва тази технология, като организира под собствен контрол производство, в което да приложи тази технология.

Именно в отговор на неспособността на пазара да разпределя знанието и обществените блага ТНК предприема т.нар. **хоризонтална интеграция** - процес, при който се съвместяват дейности на един и същ етап или ниво на производството. Според С. Савов ТНК се изграждат по хоризонтална линия, когато създават задгранични филиали, които се занимават със същата дейност, която е предмет и на компанията-майка. Те са самостоятелни производствени единици, но продават продукцията си на задгранични пазари. В хоризонталната интеграция С. Савов вижда опит да се избегне митническото облагане⁹¹.

ТНК прибягва до хоризонтална интеграция, когато произвежда на дадения чужд пазар същия продукт или продукти, които произвежда в собствената си страна. Хоризонталната интеграция позволява на ТНК да придобие от своята технология икономическа рента, която не може да се получи на международния пазар.⁹² Тя е ефективният механизъм, чрез който корпорацията може да защити правото си на собственост върху разработения от нея специфичен актив, в случая новата технология.

⁹¹ Савов, С. Цит. съч., с. 556

⁹² Magee, S. *Information and the MNC: An Appropriability Theory of Direct Foreign Investment*. The New International Economic Order, ed. Jagdish N. Bhagwati, Cambridge: MIT Press, 1977, pp. 317-340

Специфичният актив засилва способността на една фирма да разпределя икономическите ресурси по-евтино, отколкото пазарът. ТНК имат толкова по-голямо предимство над международните пазари, колкото по-специфични са техните активи.

Поради строго уникалните условия, при които са се развили различните ТНК, строго индивидуален е и характерът на всяка голяма световна корпорация. Това в повечето случаи определя и силно специфичния характер на всяка една такава фирма. Докато на вътрешния пазар сходството между фирмите може да е по-голямо поради общите или сродни условия на местния пазар, то при международните фирми многообразието на пазарите, специфичните култури, езици, търговски практики, политически, икономически и други характеристики на всеки един национален пазар са моделирали строго индивидуалния облик на всяка ТНК. Вероятността ТНК да разполага с по-специфични активи, отколкото еднонационалната фирма, бихме казали, е голяма.

Р. Пиърс в 1982 г. на основата на свое изследване установява, че най-голям е делът на вътрешнофирмената търговия не в отраслите с най-висока интензивност на научните работи и най-висока степен на обновяване на продукцията, а в отраслите със средна интензивност.⁹³ Причината за този парадокс се крие в нуждата ТНК да защитят своите технологии и ноу-хау и по-точно във факта, че най-динамично развиващите се отрасли - новите отрасли, произвеждащи нови продукти, с висока степен на научно-изследователски работи и обновяване на продукцията, изнасят зад граница готов, краен продукт. По този начин компанията-майка запазва пълен контрол върху новите продукти или технологии. Когато част от производствената дейност се изнася зад граница, пак компанията-майка се стреми да остави за себе си производството на най-важните, ключови и бързо обновяващи се компоненти.

Така се налага изводът, че международната вътрешнофирмена търговия и целият цикъл на производството, осъществявани в границите на ТНК, са организирани по такъв начин, че да е в състояние корпорацията да запазва контрол над специфични активи, каквито са научно-техническите знания, и да защитава правото си на собственост над тях.

⁹³ Pearce, R. *Overseas Production and Exports Performance: an Empirical Note*. Discussion Paper, University of Reading, No 64, 1982

Освен че разработват новите технологии, ТНК са и които ги трансферират от едно място на друго, от една по-развита държава в друга по-слабо развита. Може да се каже, че ТНК разпределят научнотехническите ресурси по-добре и по-бързо от международния пазар, който със своите външни ефекти се оказва недостатъчно удачно средство за това.

С този аргумент се опровергава и обвинението, че ТНК всъщност пречат ресурсите да се разпределят по най-оптималния възможен начин в глобалната икономическа система. Напротив, бихме казали, че чрез хоризонталната интеграция ТНК заместват една по-неефективна система. ТНК не само трансферират производствените фактори по-лесно и по-евтино от пазара, но и спомагат за напредъка на световната икономическа система и на редица изостанали в икономическо отношение страни, като внасят в тях научнотехническите открития.

С цел по-ефективен трансфер на факторни стоки и услуги ТНК поема функцията на външния пазар и при т.нар. **вертикална интеграция** - обединяването на множество дейности в рамките на корпорацията по дължината на дистрибуционния канал. В този случай ТНК се разширява, като съвместява дейности от началото на производствения процес при придобиването на необходимите суровини до последния етап на реализация на готовия продукт. Една от предпоставките за вертикалната интеграция са транзакционните разходи.

По-точно, високите разходи за координирането на последователните производствени процеси от пазара при малък брой участници, продължителният период на размяната, както и високата степен на неопределеност, на която са подложени участниците, водят до интеграция “назад”. Интеграцията “напред”⁹⁴ се превръща в ефективен начин за организиране на процеса на размяната, когато степента на взаимозависимост между произвеждащата фирма и маркетинговия канал е силна и излиза прекалено скъпо материализирането на тази зависимост в схемата от пазарни договори и пазарни цени.⁹⁵

Интересен във връзка с формите на фирмена интеграция е възгледът на О. Уилямсън, който възприема понятието цялостна, обща интеграция.⁹⁶ Тази цялостна

⁹⁴ от англ. backward and forward integration.

⁹⁵ Hennart, J. F. Op. cit., Chapters 3 and 4

⁹⁶ Williamson, O. Op. cit., p. 86

интеграция според О. Уилямсън е всъщност организационното средство, чрез което се създават и се доставят ефективно на пазара комплекси от продукти и услуги. Той я дефинира като интеграция назад в доставката на материалите, настрани в доставката на резервните части (латерална интеграция) и напред в дистрибуцията на продуктите. Интеграцията назад се осъществява най-често в добивната промишленост и производството на суровини. Примери на вертикално интегрирани по този начин ТНК са големи компании от стоманодобива, производството на алуминий, мед и петрол, инвестирани зад граница в производството на суровини.

Според английския икономист Н. Гримуейд вертикалната интеграция в ТНК се осъществява, когато ТНК разполага различни стадии на производството и реализацията на един продукт или група продукти в различни страни.⁹⁷

С. Савов счита, че транснационалните фирми са разположени по вертикална линия, когато компанията-майка изгражда задгранични поделения, които участват в производството на крайния продукт, като произвеждат или доставят някакъв негов компонент. Най-често причината за подобен род интеграция е доставката на суровини на компанията-майка. Като примери за вертикално свързване на поделенията на компанията-майка той дава нефтодобива и нефтопреработването, при които поделението се изгражда в близост до нефтеното находище.⁹⁸ Експлоатирайки находищата на природни ресурси в развиващите се страни, международните корпорации от добивната промишленост осигуряват евтини суровини за преработвателните си предприятия, разположени в промишлено развитите страни. Отрасъл с най-голяма степен на международна вертикална интеграция днес е автомобилната промишленост, в която водещите производители рационализират своята дейност в световен мащаб и извършват снабдяване с компоненти в съответствие със сравнителните разходи.⁹⁹

Вертикалната интеграция позволява на ТНК да се снабдяват със суровини от своите задгранични филиали по занижени трансферни цени. В резултат на тази практика в търговията с редица суровини наред с обичайната международна цена съществува и особена, вътрешнофирмена цена за операциите във вътрешнофирмената

⁹⁷ Grimwade, N. *International Trade. New Patterns of Trade, Production and Investment*, NY, 1989, p. 166

⁹⁸ Савов, С. Цит. съч., с. 556

търговия. По трансферни цени, например, се реализират по-голямата част от нефта и цветните метали в международния търговски обмен. При това вътрешнофирмените цени в тези случаи играят определяща роля при формирането на цените на международния пазар¹⁰⁰.

Основните причини, тласнали ТНК към вертикална интеграция, са няколко. На първо място, това е належащата нужда на тези фирми от изходните суровини, които се намират в чуждата държава. Когато така потребните суровини са съсредоточени в друга фирма, чрез този род интеграция могат да се избегнат пазарните разходи и рискът в договарянето между двете фирми. И двете компании имат интерес от интеграция, тъй като и двете съкращават транзакционни разходи. Необходимостта да се избегнат рискът и неопределеността следователно е движещ мотив в сливанията на ТНК. Интеграцията назад може да е мотивирана от осъзнатата нужда да се намали рискът от прекъснати доставки или ценови скокове.

Причина за вертикалното интегриране на ТНК може да бъде подобен ход от страна на конкурентна фирма или механизмът на олигополистична реакция. В крайна сметка, вертикалната интеграция назад може да доведе до вътрешни икономии от мащаба, когато с обединението си двете фирми постигат споменатите технически предимства или външни ефекти. С по-големия си размер те могат да постигнат икономии от общата координация на производството и трансфера на стоки между различните стадии на производството, каквито не биха съществували в процеса на координация между отделните производители. Общото управление на множествените дейности в отдалечени области може да е предизвикано от желанието да се реализират икономии, външни за въпросните дейности, но вътрешни за фирмата, която ги притежава.

Вертикална интеграция може да се наблюдава не само в добиването на изходни суровини, а и за целите на снабдяването с резервни части или за съкращаване на маркетингови разходи в дистрибуцията. Най-общо може да се каже, че подбудите за обединенията на фирмите в глобалната икономика далеч не винаги трябва да се схващат като опит за монополизиране на пазара, а по-скоро като опит да се съкратят

⁹⁹ Lall, S. The International Automotive Industry and the Developing World. *World Development*, vol. 8, October 1980, p. 790

¹⁰⁰ Марбо, Р. Цитат по *МЭМО*, кн. 1, 1988, с. 112

разходи за транзакции, да се постигнат икономии и да се преодолеят определени рискове.

За О. Уилямсън главната икономическа цел на вертикалната интеграция е съкращаването на транзакционни разходи¹⁰¹, а главният фактор за осъществяването на този род интеграция е специфичността на актива. Той стига до заключението, че “без тази специфичност пазарното договаряне между отделните последователни производствени етапи обикновено създава добри възможности за икономии. Не само, че могат да се реализират производствени икономии от външен доставчик, който консолидира, уедрява доставките, но и управленските разходи за пазарните покупки са пренебрежимо малки, тъй като нито една страна няма специфичен транзакционен интерес от продължаване на търговията. С увеличаване специфичността на актива обаче балансът се измества в полза на вътрешната организация”¹⁰².

Нуждата да се защити собствената технология, търговска марка или други видове актив именно води до вертикална интеграция. Например, в някои отрасли, произвеждащи потребителски стоки или услуги, невъзможността на пазара да осигури на продавача на междинен продукт достатъчен контрол върху качеството на крайния продукт, който може да носи името или търговската марка на продавача, може да бъде причина за заместване на този пазар с интеграция напред.

Контролът върху качеството днес е движещата сила, която тласка голяма част от фирмите да пристъпват към интеграция напред по канала на реализация. Така например, японските корпорации се стремят да превръщат в особено голяма степен пазарните операции във вътрешни и да се разширяват. Тяхната фанатична ориентация към качеството във всички стадии на производството е довела до това японските промишлени корпорации да имат по-голяма склонност към интернализация на операциите си в сравнение с американските или европейските.

Резултатът е голямата фирма и значителният дял на търговията между нейните звена - в анализ на дейността на 111 ТНК, които работят в отрасли на леката промишленост на 5 страни от АСЕАН, филиалите на японските ТНК изнасят като вътрешнофирмен 79% от целия си износ, в сравнение с 68% на американските филиали и 65% на европейските филиали. Подобна закономерност се проявява и по отношение

¹⁰¹ Williamson, O. Op. cit., p. 86

¹⁰² Ibid., p. 90

вноса на филиалите: японските филиали внасят от взаимосвързани компании 84% от своя внос, американските - 53%, а европейските - 57%.¹⁰³

Като цяло общите ефекти от вертикалната интеграция са, че тя създава конкурентни преимущества на фирмите. Тя позволява да се намаляват производствените разходи, да се реализират редица технологични изгоди от обединяването на взаимосвързани предприятия, да се избегнат транзакционните разходи, породени от осъществяването на пазарната размяна в условията на несвършена конкуренция и да се реши ефективно проблемът за контрола върху качеството. Стратегията на вертикално интегриране се отразява положително върху иновационната дейност на фирмата и стимулира нейния растеж. Тя е също начин за решаване на проблема с асиметрията в информацията, опортюнистичното предоговаряне и други аспекти на несигурността.

Заклучение

В настоящото изследване се предлага икономическа трактовка на съвременните транснационални фирми, като се използва фундаменталната концепция на Р. Коуз за транзакционните разходи. Някои по-съществени изводи, които се налагат във връзка с влиянието, което транзакционните разходи оказват върху дейността на ТНК, са следните. Появата на ТНК се обуславя от развитието на научно-техническите нововъведения, които съкращават пространствените разстояния между икономическите ресурси в света и позволяват съкращаването на разходите за операции в рамките на фирмата, като създават транзакционни предимства за транснационалните фирми, които се явяват технологични иноватори.

Транснационалната фирма е сложна йерархична структура, дислоцирана в много страни и имаща за цел да замести международния пазар в процеса на разпределение на глобалните ресурси. Тя успява да изпълни това при по-ниски от пазарните разходи. Сблъсквайки се с мащабни разходи за опериране на глобалния пазар, ТНК често се оказват в положението на монополисти, а не търсят самоцялно монополно или олигополно място на пазара.

¹⁰³ Casson, M. *Multinationals and World Trade*. 1986, p. 25

Те вземат решение за навлизане на определени пазари в зависимост от съотношението между транзакционните ползи и транзакционните разходи, свързани с тези пазари. Съществен фактор, влияещ на инвестиционните им решения, е равнището на транзакционните разходи на даден пазар. Колкото по-скъп е регионалният или националният пазар от гледна точка равнището на транзакционните разходи, толкова по-голямо става предимството на йерархичната структура над него. Толкова по-силно е изразена и степента на централизация в компанията и е по-слаба автономията на фирмените филиали.

Съществуват специфични рискове за ТНК в дейността им на глобалния пазар - естествени и изкуствени несъвършенства, които фирмите преодоляват чрез вътрешна организация, чрез хоризонтална и вертикална интеграция. Някои от пазарните несъвършенства фирмите преодоляват чрез вътрешнофирмената търговия и трансферните цени. Механизмът на трансферното ценообразуване помага на компаниите да улавят външни ефекти, превръщайки се по този начин в по-евтин инструмент за разпределение на икономическите ресурси от пазара.

Налага се същественият извод, че се засилва тенденцията на намаляване ефективността, гладкото и безпрепятствено действие на световния пазар. Все по-силно изразена, трансформацията на международното разделение на труда във вътрешнофирмено, на пазарното ценообразуване в трансферно и на технологичния трансфер във вътрешнофирмен обмен на технологични знания свидетелства за засилващите се несъвършенства на глобалния пазар.

Резюме

Научнотехническите нововъведения ползват съкращаването на разходите за организиране на дейностите в рамките на фирмата, като създават транзакционни предимства за транснационалните фирми, които се явяват технологични иноватори. Транснационалната фирма е сложна йерархична структура, дислоцирана в много страни и замества международния пазар в процеса на разпределение на глобалните ресурси. Сблъсквайки се с мащабни разходи за опериране на глобалния пазар, ТНК

често се оказват в положението на монополисти, а не търсят самоцелно монополно или олигополно място на пазара.

Колкото по-скъп е отделният регионален или национален пазар от гледна точка равнището на транзакционните разходи, толкова по-голямо става предимството на йерархичната структура над него. Толкова по-слаба е и автономията на фирмените филиали на такива пазари. Транснационалните фирми преодоляват многобройните рискове и несъвършенства на глобалния пазар чрез механизма на хоризонталната и вертикалната интеграция.

Summary

Technological innovation brings down the costs of organizing activities within the firm, thus, providing transaction advantages for multinational firms which appear to be technological innovators. The multinational corporation is a complex hierarchical structure dislocated in many countries and replacing the international market in the process of allocating global resources. Confronted with the giant costs of using the mechanism of the global market multinational corporations often turn out to be monopolists rather than firms deliberately seeking to find a monopolistic or oligopolistic place on the market.

The more expensive the relevant regional or national market in terms of the transaction cost level, the greater the advantage of the hierarchical structure over it and the weaker the autonomy of the firm subsidiaries on such markets. Multinational corporations tend to overcome the numerous risks and externalities of the global market through the mechanism of horizontal and vertical integration.

Библиография

1. Каракашева, Л. и Б. Боева. *Международната сделка за покупко-продажба*. Принцепс, Варна, 1994
2. Марбо, Р. Цитат по *МЭМО*, кн. 1, 1988, с. 112
3. Маринов, В. *Международно разделение на труда*. Университетско издателство "Стопанство", София, 1996

4. Маринов, В. *Международни икономически отношения: теория, система, политика*. Университетско издателство “Стопанство”, София, 1998
5. Минасян, Г. Глобализация и локални интереси. *Икономическа мисъл*, кн. 1, 1999, Икономически институт на БАН
6. Младенова, З. *Международна вътрешнофирмена търговия*. ИК “Кръг” ООД, Варна, 1999
7. Савов, С. *Световна икономика*. 2 издание, Издателство “Абагар”, Велико Търново, 1995
8. Смит, А. *Богатството на народите*. София, 1983
9. Урманов, И. Стратегия альянсов в мировой автомобильной промышленности. *МЭМО*, кн. 1, 1997
10. Химирски, Е. *Международен икономикс*. 1 част. Университетско издателство “Стопанство”, София, 1992
11. Чобанова, Р. Технологичната промяна и икономика: съвременни аспекти на взаимодействие. *Икономически изследвания*, 1998, кн. 2, Икономически институт на БАН, Стопанска академия “Д. А. Ценов”
12. Ad, K. and L. B. M. Mennes. *International Trade and Global Development*. 1991, chapter 8
13. Aharoni, Y. *The Foreign Investment Decision Process*. Boston: Harvard Graduate School of Business Administration, Division of Research, 1966
14. Aoki, M. Toward an Economic Model of the Japanese Firm. *Journal of Economic Literature*, Vol. 28, 1990
15. Bain, J. S. *Industrial Organization*. New York: John Wiley and Sons, 1968
16. Baran, P. and P. Sweezy. *Monopoly Capital: An Essay on the American Economic and Social Order*. Harmondsworth: Penguin, 1966
17. Behrman, J. N. *Some Patterns in the Rise of the Multinational Enterprise*. Chapel Hill: University of North Carolina, 1969
18. Buckley P. J. and M. Casson. *The Economic Theory of the Multinational Enterprise*. London: Macmillan, 1985
19. Casson, M. *Multinationals and World Trade*. 1986

20. Caves, R. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge University Press, 1996, 2nd edition
21. Chandler, A. D., Jr. *Strategy and Structure*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1962, Subsequently published in New York: Doubleday & Co., 1966
22. Coase, R. H. *The Firm, the Market, and the Law*. The University of Chicago Press, Chicago 60637, 1988
23. Cowling, K. and R. Sugden. *Transnational Monopoly Capitalism*. Brighton: Wheatsheaf, 1987
24. Dicken, P. *Global Shift: The Internalization of Economic Activity*. 2nd ed. Paul Chapman Publishing Ltd., 1992
25. Dunning, J. /ed./ *The Multinational Enterprise*. L. 1971
26. Dunning, J. H. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison-Wesley Longman Ltd., 1993, Edinburgh Gate, Harlow, Essex CM20 2 JE, England
27. Galbraith, J. K. *The New Industrial State*. Boston: Houghton Mifflin, 1976
28. Grimwade, N. *International Trade. New Patterns of Trade, Production and Investment*, NY, 1989
29. Hennart, J. F. *Theory of Multinational Enterprise*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1980
30. Hymer, S. H. *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment*. PhD Thesis, MIT: Published by MIT Press, 1960
31. Jewkes, J., D. Sawyer and R. Stillerman. *The Sources of Invention*. 2nd ed., New York: Norton, 1969
32. Kang, R. C. The Role of Product-Specific Factors in Intra-Firm Trade of U. S. Manufacturing MNCs. *Journal of International Business Studies*, vol. 21, No 2, 1990
33. Kojima, K. Reorganization of north-south trade: Japan's foreign economic policy for the 1970's. *Hitosubashi Journal of Economics*, 13, February, 1-28, 1973
34. Kravis, I. B. and R. E. Lipsey. *The Effect of Multinational Firms' Foreign Operations on Their Domestic Employment*. Working Paper No. 2760, Cambridge: National Bureau of Economic Research, 1982
35. Lall, S. The International Automotive Industry and the Developing World. *World Development*, vol. 8, October 1980

36. Lundgren, N. Comment (on a chapter by J. H. Dunning). *The International Allocation of Economic Activity*. London: Macmillan, 1977
37. Magee, S. *Information and the MNC: An Appropriability Theory of Direct Foreign Investment*. The New International Economic Order, ed. Jagdish N. Bhagwati, Cambridge: MIT Press, 1977
38. Mason, E. *The Corporation in Modern Society*. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1959
39. McManus, J. C. The theory of the multinational firm. *The Multinational Firm and the Nation State*. Toronto: Collier, MacMillan, 1972
40. Pearce, R. *Overseas Production and Exports Performance: an Empirical Note*. Discussion Paper, University of Reading, No 64, 1982
41. Perlmutter, H. The Torturous Evolution of the Multinational Corporation. *Columbia Journal of World Business*, January - February 1969
42. Rugman, A. M., ed. *New Theories of the Multinational Enterprise*. London: Groom Helm, 1982
43. Scherer, F. M. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. 2nd ed., Boston: Houghton Mifflin, 1980
44. Schumpeter, J. A. *Capitalism, Socialism and Democracy*. 3rd ed., New York, Harper and Row, 1950
45. Swedenborg, B. *The Multinational Operations of Swedish Firms: An Analysis of Determinants and Effects*. Stockholms: Indistriens Utrednings-institut, 1979
46. Teece, D. J. The multinational enterprise: market failure and market power considerations. *Sloan Management Review*, 22, 3-18, 1981
47. Tsurumi, Y. *Multinational Management*. Cambridge, Mass.: Ballinger, 1977
48. Vernon, R. International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, 1966
49. Vernon, R. *Sovereignty at Bay*. Basic Books, NY, 1971
50. United Nations Center on Transnational Corporations. *Transnational Corporations in World Development*. New York: United Nations, 1988
51. UN, The Group of Eminent Persons. *The Impact of MNC on Development and on International Relations*. ST/ESA/6, 1974

52. UN, *Information Disclosure Concerning Related Party Transactions and Transfer of Technology*, E./C. 10/AC.3/1986
53. Wilkins, M. *The Emergence of Multinational Enterprise*. Cambridge: Harvard University Press, 1970
54. Williamson, O. Organizational Form, Residual Claimants, and Corporate Control. *Journal of Law and Economics* 22 (No. 2), 1983
55. Williamson, O. *The Economic Institutions of Capitalism..* The Free Press: a Division of Macmillan, Inc., New York, 1985
56. *World Investment Report*, 1997

СЪДЪРЖАНИЕ

ВЪВЕДЕНИЕ

1. Предпоставки за развитието на ТНК от гледна точка на теорията за транзакционните разходи
2. Същност на транснационалната корпорация и концепцията за транзакционните разходи
3. Система на ТНК и регионални пазари
4. Източници на риск в дейността на ТНК

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

БИБЛИОГРАФИЯ

РЕЗЮМЕ