



Munich Personal RePEc Archive

A Transaction Cost Model of the Multinational Corporation: Testing in the Bulgarian Market Conditions

Todorova, Tamara

Varna University of Economics

March 2000

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/75810/>
MPRA Paper No. 75810, posted 27 Dec 2016 14:22 UTC

**СПЕЦИАЛИЗИРАН НАУЧЕН СЪВЕТ ПО ИКОНОМИЧЕСКА ТЕОРИЯ И
МАКРОИКОНОМИКА ПРИ ВАК**

ТАМАРА ПЕНЕВА ТОДОРОВА

**ТРАНЗАКЦИОНЕН МОДЕЛ НА ТРАНСНАЦИОНАЛНАТА
КОРПОРАЦИЯ: ТЕСТВАНЕ В УСЛОВИЯТА НА БЪЛГАРСКИЯ
ПАЗАР**

АВТОРЕФЕРАТ

ВЪРХУ ДИСЕРТАЦИОНЕН ТРУД ЗА ПРИСЪЖДАНЕ НА ОБРАЗОВАТЕЛНА И
НАУЧНА СТЕПЕН “ДОКТОР” ПО
НАУЧНА СПЕЦИАЛНОСТ: 05.02.10

НАУЧЕН РЪКОВОДИТЕЛ:

ДОЦ. Д-Р ИВАН ИЛИЕВ

ВАРНА

2000

I. Обща характеристика на дисертационния труд

1. Актуалност и степен на разработеност на изследваната тема

Икономическите реалности в края на отиващия си век и на прага на новия поставят пред страните от Централна и Източна Европа редица проблеми на развитието, чиито решения ще се търсят все по-целенасочено в обозримото бъдеще. В контекста на протичащия преход към икономика от пазарен тип все повече надежди за решаването на предизвиканите от трансформацията икономически проблеми се възлагат на транснационалните корпорации (ТНК), инвестиращи в тези страни. Все повече нараства значението на съвременната глобална корпорация с оглед приобщаването на пост-комунистическите страни към семейството на държавите с развити пазарни стопанства. Такова огромно значение ТНК придобиват в ролята си на главен агент на международния трансфер на стоки, услуги, капитали, технологии и човешки ресурси.

Неоспорима е и ролята, която играят ТНК в процеса на глобализация на световното стопанство. Без да се абсолютизира значението на големите корпорации, следва да се подчертае, че в ерата на глобализацията те се превръщат в главен субект на световната икономическа система, в главен фактор на сближаването на отделните национални стопанства, на прокарването на икономически мостове през националните граници и преодоляването на огромните географски разстояния. Като проява и едновременно с това основна движеща сила на процеса на глобализация ТНК изграждат в мащабите на световното стопанство огромни интегрирани производствени системи, способстват за рационалното разпределение и използване на ресурсите в световен мащаб.

Огромното значение, което придобиват ТНК в съвременния свят, прави наложително детайлното им изучаване и разрешаването на съществуващия научен проблем, свързан с икономическата същност на ТНК. При нарастващото значение, което придобиват големите транснационални корпорации, възниква нуждата от общ икономически модел на ТНК, който да отговори на въпросите защо и как се развиват тези големи компании, как те оперират на глобалния пазар и какви са механизмите на взаимодействието им с отделните регионални пазари.

Един подходящ инструмент за изучаването на феномена ТНК представлява фундаменталната теория на Р. Коуз за транзакционната същност и граници на фирмата. Считаме, че постулатите на тази теория намират най-ярко потвърждение в днешните транснационали, които представляват особено големи фирми, опериращи на мащабни пазари. Формулираната от Р. Коуз теория за транзакционните разходи според нас позволява най-пълно да се изследва глобалната фирма в нейното взаимодействие със световния пазар, като се разглежда разпределението на икономическите ресурси в един уголемен мащаб и на едно равнище, много по-значимо от националния пазар.

Въпросът за изучаването икономическата същност на ТНК засяга пряко проблемите на българското стопанство, доколкото е така силна днешната нужда от свежи капитали отвън, които да задвижат оборотите на стагниралата българска икономика. Необходимо е да се познават механизмите на функциониране на ТНК, начините на нейното взаимодействие с националния пазар, за да се контролират ефектите от влиянието на този пазар върху глобалните корпорации. Познавайки механизмите за въздействие, по-добре бихме могли да отговорим на потребностите на чуждестранните инвеститори. Познавайки начините за регулиране на пазарите и установяването на правилата в степен, достатъчна да мотивира ТНК за инвестиции у нас, бихме могли да привлечем и задържим тези инвестиции.

2. Цел и задачи на изследването

Целта, поставена в дисертационния труд, е да се използват възможностите на фундаменталната теория за транзакционните разходи за даване обяснение на същността на транснационалната фирма, като се формулира теоретичен икономически модел на ТНК и се провери неговото действие в условията на българския пазар.

Постигането на така очертаната цел на настоящото изследване изисква да се решат следните по-конкретни **задачи**:

- изясняване икономическата същност на фирмата с помощта на теорията за транзакционните разходи и алтернативния избор между пазарния и административно-фирмения начин за разпределение на икономическите ресурси;

- разкриване характера, проявленията и многообразието на транзакционните разходи в дейността на икономическите субекти;
- диференциация на отделните видове пазари и пазарни структури в зависимост от равнището на транзакционните разходи;
- формулиране на теоретичен модел на транснационалната корпорация с цел да се даде икономическа трактовка на нейната същност при използване на концепцията за транзакционните разходи и отчитане особеностите на пазарния и административния начин на разпределение на глобалните икономически ресурси;
- проверка на действието на транзакционния модел на транснационалната корпорация в условията на българската икономика и комплексно изследване на равнището на транзакционните разходи в дейността на транснационалите у нас;
- очертаване на насоки към българското правителство и държавни институции в сферата на икономиката с цел постигането на по-ниски транзакционни разходи на един силно рисков местен пазар и привличането на него на глобалните фирми.

3. Обект и предмет на изследване

Обект на изследване са транснационалните корпорации, инвестиращи в българската икономика и явяващи се все по-важни източници на външни капитали за икономиката ни. Обектът на изследване е проучен с помощта на мащабно допитване до отговорните мениджъри на филиалите на споменатите корпорации в България. Изследването обхваща генерална съвкупност от 51 фирми, класифицирани от Агенцията за чуждестранни инвестиции като водещи инвеститори и направили инвестиции в страната в размер над 1 млн. долара всяка. Изследването е проведено в периода от 15 януари до 15 февруари, 2000 г.

Предмет на изследване в теоретичен аспект са фирмените транзакционни разходи, а в практико-приложен - транзакционните разходи на транснационалните корпорации, инвестиращи в българската икономика. На базата на получените резултати за равнището на транзакционните разходи, свързани с българския пазар, са проверени хипотезите и са показани измеренията на формулирания транзакционен модел на транснационалната корпорация. Проблемът на

изследването най-общо е ситуиран върху равнището на транзакционните разходи на българския пазар, неговата степен на риск и неопределеност и възможностите на ТНК да използват пазарния механизъм у нас.

4. Методология на изследването

За методологическа база на изследването е избран системният подход в неговите две разновидности - системно-интегриращ и системно-диференциращ. Използвани са също така и историческият подход, сравнителният анализ, методът на наблюдението, дескриптивният метод, индуктивният и дедуктивният метод, както и някои статистически методи (класификационен анализ).

5. Основни литературни и информационни източници

Дисертацията се основава върху анализа на широк кръг от научни трудове на наши и чужди автори, на информационни бюлетини на световни организации, изучаващи съвременните транснационали, както и на данни на Агенцията за чуждестранни инвестиции. В дисертационния труд са използвани общо 110 литературни източника, от които 69 монографии, 32 статии и 9 информационни бюлетини на Националния статистически институт, на Агенцията за чуждестранни инвестиции, на Центъра за ТНК към ООН и други периодични издания. Източници на информационното осигуряване на изследването са и самите транснационални фирми, изградили свои поделения в България, чиито мениджъри са интервюирани в извадково анкетно проучване по специално изготвен от автора въпросник.

6. Обсъждания

Дисертационният труд е обсъждан в неговата цялост три пъти на заседания на катедра “Международни икономически отношения” при Икономически университет, Варна. По темата на дисертацията са разработени общо 5 публикации, 2 публикувани и 3 под печат, от които една студия.

II. Структура и съдържание на дисертационния труд

1. Структура на дисертационния труд

Дисертационният труд се състои от въведение, изложение в три глави, заключение и библиография с общ обем 192 страници, както и приложения от 30 страници. В първа глава се разглежда икономическата теория на фирмата, изяснява се концепцията за транзакционните разходи и се предлага обща класификация на тези разходи. Във втора глава е съставен общ икономически модел на транснационалната фирма от гледна точка теорията за транзакционните разходи. В заключителната трета глава моделът е тестван с помощта на комплексно изследване на ТНК в България, на основата на което са отправени препоръки към българските държавни институции, имащи отношение към ТНК.

2. Съдържание

ВЪВЕДЕНИЕ

Глава първа. ФИРМАТА В КОНТЕКСТА НА ТЕОРИЯТА ЗА ТРАНЗАКЦИОННИТЕ РАЗХОДИ

1. Някои общи постановки за естеството на фирмата
2. Граници на фирмата в теорията за транзакционните разходи
3. Характер и проявления на транзакционните разходи
 - 3.1 Същност и особености на транзакционните разходи
 - 3.2 Класификация на транзакционните разходи
4. Пазарна структура и транзакционни разходи
 - 4.1 Пазарът на съвършена конкуренция и транзакционните разходи
 - 4.2 Пазарите на несъвършената конкуренция и транзакционните разходи

Глава втора. ТРАНЗАКЦИОНЕН МОДЕЛ НА ТРАНСНАЦИОНАЛНАТА КОРПОРАЦИЯ

1. Предпоставки за развитието на транснационалната корпорация от гледна точка на теорията за транзакционните разходи
2. Транзакционен модел на транснационалната корпорация
3. Система на транснационалната корпорация и регионални пазари
4. Особенности на риска в дейността на транснационалната фирма в зависимост от типа на пазарната структура на местния пазар

5. Източници на стопански риск и неопределеност пред транснационалните корпорации в Централна и Източна Европа

Глава трета. **ТРАНСНАЦИОНАЛНИТЕ ФИРМИ В БЪЛГАРИЯ И НАСОКИ КЪМ БЪЛГАРСКИТЕ ДЪРЖАВНИ ИНСТИТУЦИИ В СФЕРАТА НА ИКОНОМИКАТА**

1. Основни хипотези, свързани с транзакционния модел на транснационалната корпорация в условията на българския пазар
 - 1.1 Международни проучвания на конкурентоспособността на българската икономика
 - 1.2 Равнище на транзакционните разходи за използване механизма на българския пазар
 - 1.3 Степен на съвършенство на българския пазар
 - 1.4 Особености на риска в дейността на транснационалните корпорации в България
2. Методика на изследването на транснационалните фирми в България
3. Тестване на транзакционния модел на транснационалната корпорация в условията на българския пазар
4. Проверка на хипотезите и изводи за модела на транснационалната корпорация в условията на българския пазар
5. Насоки към българските институции за възприемане на транзакционен подход към транснационалните корпорации
 - 5.1 Роля на институциите в пазарното стопанство от гледна точка теорията за транзакционните разходи
 - 5.2 Принцип на конкурентността и несъвършенството на българския пазар
 - 5.3 Наличие на информация и неопределеността на участниците в българския пазар
 - 5.4 Защита на правото на собственост
 - 5.5 Комуникационни и инфраструктурни подобрения

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

БИБЛИОГРАФИЯ

III. Кратко изложение на дисертационния труд

1. Въведение

Във въведението е обоснована необходимостта от изследването на икономическата същност на съвременната транснационална корпорация при използването на инструментариума на икономическата теория на фирмата. Подчертава се нарастващата актуалност на ТНК в глобалното стопанство, а така също и тяхната роля за икономиката на България, намираща се в процес на преход. Дефинирани са научната цел, конкретните задачи, обектът и предметът на изследването.

2. Глава първа. **ФИРМАТА В КОНТЕКСТА НА ТЕОРИЯТА ЗА ТРАНЗАКЦИОННИТЕ РАЗХОДИ**

В първата глава на дисертационния труд се разглежда икономическата теория на фирмата, изяснява се концепцията за транзакционните разходи и се предлага обща класификация на тези разходи.

В първи параграф - “**Някои общи постановки за естеството на фирмата**”, се излагат основните постановки на теорията на Р. Коуз за природата на фирмата. Въвежда се концепцията за транзакционните разходи, които Р. Коуз отъждествява с “разходи за използването на пазарния механизъм” или “разходи за осъществяването на една транзакция посредством размяна на открития пазар” или “маркетингови разходи”.¹

Думата “транзакция” произхожда от лат. *transactio* и нейното значение се определя в специализираните речници двусмислено - като “единична търговска операция, бизнес сделка” или като “спогодба, съглашение при взаимни отстъпки”. Такова двузначно определение всъщност много добре разкрива характеристиката на обстоятелствата, при които възникват транзакционните разходи. От една страна, те се пораждат при операции от търговски тип, а, от друга, транзакционните

¹ Coase, R. H. *The Firm, the Market, and the Law*. The University of Chicago Press, Chicago 60637, 1988, p. 6

разходи неотменно са свързани със сложния и продължителен процес на договаряне между страните по сделката. Значението, което специализираните икономически речници дават на самото понятие “транзакционни разходи”, е “правни и други разходи, които трябва да се заплатят при сключването на дадена бизнес сделка”².

По-нататък в параграфа се изяснява концепцията на Р. Коуз, че фирмите възникват, за да превърнат пазарните операции във вътрешни за тях и междувременно да изземат функциите на пазара, когато това е оправдано, т.е. когато разходите за осъществяването на операциите във фирмата са по-ниски от разходите за осъществяването им чрез свободния пазар. Според Р. Коуз границите на размера на фирмата се установяват там, където разходите за организирането на дадена транзакция се изравнят с разходите за осъществяването ѝ чрез пазара, а съотношението между двата вида разходи определя какво купува, произвежда и продава фирмата. Тази зависимост придобива особено голямо значение при фирми с голям мащаб, където се реализират икономии, фирми, които оперират на множество пазари и за определянето границите на които особено добри перспективи очертава теорията за транзакционните разходи.

Извън фирмата ценовите движения направляват производството чрез поредица от разменни операции на пазара, осъществявани при конкретни ценови равнища. В рамките на фирмата тези пазарни транзакции изчезват, а мястото на сложната, неконтролирана и автоматична пазарна структура се заема от координиращата и съзнателна дейност на предприемача. В качеството си на ръководител на фирмата предприемачът управлява, координира производството, т.е. осъществява разпределението на ресурсите в рамките на фирмената структура.

Двата начина за организация на производството - пазарният и административно-фирменият, се разглеждат като алтернативни, като основната причина за възникването на фирмите се открива във факта, че съществува цена, че е необходимо да се направят разходи за използването на пазарния механизъм.³ Най-

² Виж Wallace M. J. and P. J. Flynn. *Collins Business English Dictionary*, 4th edition, for Bulgaria - Abagar - МК/90 Publishers, 1991, както и Милев, А. и колектив. *Речник на чуждите думи в българския език*. Издателство “Наука и изкуство”, София, 1970

³ “Можем да обобщим тази част от аргумента, като кажем, че действието на пазара струва нещо и че с формирането на организация и упълномощаването на определен индивид (предприемача) да направлява ресурсите се спестяват определени маркетингови разходи. Предприемачът трябва да

очевидните такива разходи са за проучване съответните цени на ресурсите на пазара, за водене на преговори и сключване на договор по всяка отделна транзакция, която се извършва на пазара, както и за следене изпълнението на подписания вече договор и евентуална защита на интересите на изправната страна, ако той не бъде спазен от другата.

Фирмата е отъждествена със системата от административни отношения или “мрежата от договори”, които възникват тогава, когато разпределението на икономическите ресурси е оставено на координиращата роля на предприемача. Задачата на предприемача е чрез фирмата да придобие производствените фактори по-евтино, отколкото чрез пазарните транзакции, към които той винаги може да прибегне, ако това се окаже по-изгодно.

Във втори параграф на първа глава - **“Граници на фирмата в теорията за транзакционните разходи”**, се третира проблемът за границите на разширяването на фирмата, който е в тясна връзка с фирми от голям мащаб, каквито са ТНК. Изходен пункт в анализа е схващането, че една фирма има тенденцията да нараства толкова, колкото повече са пределните транзакции, които биха могли да се осъществят като разменни операции на свободния пазар, но които вместо това се поемат от предприемача, и толкова по-малка, колкото повече се отказва той от извършването на тези транзакции. С разширяването на фирмената структура неотменно се достига равнище, при което разходите за извършването на една пределна транзакция в нея стават равни на разходите за осъществяването ѝ чрез пазара и чрез друг предприемач. При това колкото повече функции съвместява предприемачът в ролята на координатор на производствените фактори, толкова по-малко вероятно е той да ги разпределя по оптималния начин на тяхното използване, т.е. налице е намаляваща възвращаемост от предприемаческата функция. Тенденцията фирмата да се разраства ще бъде толкова по-силно изразена, колкото:

(а) са по-малки разходите за организиране на дейността и колкото по-бавно нарастват те с увеличаването на броя на извършваните транзакции;

изпълни функцията си при по-ниски разходи, като отчита факта, че може да придобие производствените фактори при цени, по-ниски от тези при пазарните транзакции, които той замества, защото винаги е възможно да се прибегне до открития пазар, ако той не успее да изпълни своята задача”. Coase, R. Op. cit., p. 40

(б) по-малка е вероятността от грешки на предприемача и колкото по-малко нарастват тези грешки с увеличаване броя на извършваните транзакции;

(в) по-бързо спадат или по-бавно се повишават доставните цени на производствените фактори за фирмите с големи размери.

Разходите за организиране на дейността, както и загубите, настъпили в резултат на управленските грешки, ще се увеличават и със засилване на многообразието от транзакции. Размерът на разходите ще зависи и от интензитета на сключване на сделките, от пространственото разпределение и обхват на осъществените транзакции и от вероятността да настъпят промени в цените.

По-нататък в параграфа се подчертава ролята на технологичните и комуникационните иновации за съкращаване на географската отдалеченост между производствените фактори, като се обяснява механизмът, чрез който тези нововъведения способстват за разширяване мащабите на фирмата.

Разглежда се и мястото на отделната фирма в отрасъла в контекста на теорията на индустриалната организация, като се прави опит за изясняване взаимодействието между фирмата и отрасъла. Специално място се отделя на класическия възглед за икономии от мащаба, като се търси мястото на големите ТНК в отрасли, предоставящи възможности за такива икономии. Класическата концепция за производствените разходи и мащабите на производството и теорията за транзакционните разходи се разглеждат като взаимно допълващи се обяснения за същността и механизма на функциониране на фирмата.

В параграф трети - **“Характер и проявления на транзакционните разходи”** се изяснява икономическата същност на транзакционните разходи. Като най-удачно определение за транзакционни разходи е възприето следното: **разходи, свързани с намаляване на риска и гарантиране на трайно устойчиво и взаимно изгодно пазарно поведение.** Определението отразява прецизно значението на транзакционните разходи, а именно като разходи, които бизнесът прави, за да се застрахова срещу определени рискове, които могат да изникнат в процеса на договаряне, схващано в най-широкия му смисъл. Тук се включва необходимостта да се открие най-малко рискованият контрагент, с когото да се сключи най-изгодната сделка. За целта е необходимо да се набави информация за пазара и установените цени и условия. В процеса на договаряне е нужно да се

осъществят преговори, а в резултат на тях да се сключи договор между страните, който да бъде в изискваните от страните и закона форма и реквизити. Необходимостта от намаляване на риска и гарантирането на взаимна изгода налагат на страните след сключването на договора да следят за неговото спазване, а в случай на форс мажор или неизпълнение на дадена престация от ответната страна да потърсят начин за удовлетворяване на интересите си включително и с наемането на професионален юрист. Транзакционните разходи могат да бъдат отъждествени и с разходи, които прави всеки, за да извърши дадена транзакция - за да определи с кого ще търгува и при какви условия, за да осъществи търговски преговори, за да състави договор и да следи за спазването на договора.

Транзакционни са и разходите, които се правят за защитата на собственическите права на пазарните участници. Именно чрез транзакционните разходи се гарантира намаляването на риска и неопределеността, произтичащи от икономическите сделки, и запазването и възпроизводството на правото на собственост на участниците в тези сделки.

В изясняването на характера на транзакционните разходи е въведена и концепцията за пределните транзакционни приходи⁴. Докато пределните транзакционни разходи представляват цената за извършване на всяка транзакция, заплащана под формата на материални разходи за договаряне, време и енергия, то пределните транзакционни приходи се измерват с паричната стойност, която предприемачът придава на пределната полезност от транзакцията. В избора дали да осъществи или не още една транзакция предприемачът сравнява пределния приход от нея с цената ѝ, измерена като това, което трябва да се пожертва за тази транзакция.

По-нататък в първата част на параграфа се подчертава двоякият характер на изражението на транзакционните разходи - експлицитни и имплицитни, а така също и постоянни (фиксиращи) и променливи. Като постоянни се разглеждат специфичните транзакционни разходи, направени за сключването на институционални споразумения, докато променливите зависят от броя и обема на транзакциите.

⁴ От английските понятия "marginal benefits" и "marginal costs".

Във втората част на трети параграф се разясняват някои основополагащи понятия от областта на икономиката на транзакционните разходи като опортюнистично поведение, неблагоприятен подбор, морален хазарт и специфичност на фирмените активи. Предложена е класификация на транзакционните разходи по два важни системно образуващи критерия - момент на възникване на транзакционните разходи и форма на тяхното проявление (Таблица 1).

Класификация на транзакционните разходи според момента на тяхното възникване	
	<i>Предварителни разходи за:</i>
1.	Получаване на информация за пазара, в т.ч. конкурентите
2.	Установяване предпочитанията на икономическите агенти
3.	Установяване наличие на желание за сключване на договор
4.	Представяне на позициите в хода на преговорите
5.	Изготвяне на договора
6.	Набелязване на мерки за неговата защита
7.	Подписване на договора
	<i>Последващи разходи за:</i>
1.	Правни действия във връзка с диспути и контрол на договора
2.	Предоговаряне
3.	Съблюдаване на договора
4.	Обвързване на страните по договора за бъдеща работа
Класификация на транзакционните разходи според формата на проявление	
	<i>Преки разходи за:</i>
1.	Получаване на информация
2.	Преговори между страните
3.	Запознаване на всички агенти с всички клаузи
	<i>Непреки разходи за:</i>
1.	Избягване на опортюнизъм
2.	Избягване на обективни рискове

Таблица 1. Типология на транзакционните разходи според момента на тяхното възникване и начина, по който се проявяват

Според момента, в който възникват, разходите за транзакции биват предварителни и последващи. Предварителните разходи *ex ante* се правят за получаване на информация, за установяване предпочитанията на икономическите агенти, за установяване наличие на желание за сключване на договор, за представяне позициите в хода на преговорите, за изготвяне на договора, за

набелязване на мерки за неговата защита и за неговото окончателно подписване. Последващите разходи *ex post* възникват с предприемането 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. Според това дали се проявяват пряко или косвено транзакционните разходи биват преки, към които причисляваме разходите за получаване на информация, за водене на преговори между страните, както и за запознаване на всички агенти с всички клаузи на договора. Непреките транзакционни разходи от своя страна се свързват преди всичко с избягването на субективни рискове като опортюнистичното поведение, както и на обективно съществуващи рискове.

В последния четвърти параграф на първа глава - **“Пазарна структура и транзакционни разходи”**, се разглеждат различните видове пазарни структури във връзка с равнището на транзакционните разходи. Първата част на параграфа е посветена на пазара на съвършена конкуренция, на който никой от участниците не разполага с пазарна власт, не може да диктува цените и ги приема за дадени. Информацията за цените се придобива лесно и не се извършват никакви по-съществени разходи за набавяне на сведения относно цените.

Като изходна точка в изследването равнището на транзакционните разходи на пазара на съвършена конкуренция служи схващането, че в условията на съвършена конкуренция, т.е. на съвършена сигурност и информираност на индивидите, транзакционните разходи биха били равни на нула. За този вид пазар е валидно, че частните и социалните разходи за производството са равни⁵, което следва от факта, че на него не съществуват транзакционни разходи. В самата си дефиниция, а именно, че имат за цел да гарантират индивидите срещу риска, те предполагат такъв и при отсъствието на риск е логично да се приеме, че отсъстват транзакционни разходи.

Идеалният свят на нулеви транзакционни разходи не създава необходимост от приемането на подходящи правни норми. При нулеви транзакционни разходи разпределението на ресурсите остава същото независимо от съществуващите

⁵ Създението е известно още като “Теорема на Коуз”. Виж Stigler, G. J. *The Theory of Price*. 3rd edition, New York: Macmillan Co., 1966, p. 113

правни норми⁶. Страните сключват договорни споразумения с цел промяна на своите права и задължения, за да реализират онези действия, които ще максимизират резултата на тяхното производство.

Същевременно реалната икономическа действителност разкрива коренно различна ситуация, а именно транзакционни разходи, които са ненулеви. Съвременните световни пазари в по-голямата си част са твърде далеч от модела на съвършената конкуренция. Идеалните пазари на съвършена конкуренция днес са по-скоро минало, а световните пазари, на които оперират ТНК, все повече придобиват формата на моно- или олигополистични структури. За тях се отнася с особена сила концепцията за транзакционните разходи, които вече се превръщат в положителна величина и нарастват със засилващото се несъвършенство на пазара.

Втората част на параграфа е посветена на особеностите на несъвършения тип пазарна структура във връзка с равнището на транзакционните разходи. Изтъква се фактът, че при ненулеви транзакционни разходи много от договорните действия не се предприемат, защото сключването на договорните споразумения, необходими за тяхната реализация, струва по-скъпо, отколкото ползата, която ще донесат тези действия.

С преминаването към несъвършена форма на конкуренция на дадения пазар се наблюдава нарастване на транзакционните разходи, предизвикано от повишените рискове, неопределеността и липсата на конкурентни механизми. Именно неопределеността, произтичаща от липсата на информация, е основна характеристика на пазарите на несъвършена конкуренция. На тях съществува възможност за упражняване на пазарна власт. Неопределеността е дефинирана като непълна информираност за пазара и разходите в бъдещето. Въпреки че настоящето е концептуално напълно известно, т.е. съществува нулева сегашна неопределеност, бъдещето предлага широк спектър от възможни и несигурни събития. На реалните пазари, каквито са тези на несъвършената конкуренция, липсва пълна информираност и е налице риск. Необходимостта да се осигурят гаранции срещу този риск предполага положителни транзакционни разходи. Колкото по-високо е равнището на тези разходи, т.е. колкото по-скъп от гледна точка равнището на

⁶ Coase, R. H. Notes on the Problem of Social Cost. *The Firm, the Market, and the Law*, The University of Chicago Press, Chicago 60637, 1988, p. 178

транзакционните разходи е пазарът, толкова по-малко са стимулите за предприемане на действия, с които да се достигне максимално производство. Колкото по-високи са транзакционните разходи на дадения пазар, толкова по-малка е вероятността ползите от преразпределянето на правата и предприемането на договорни действия да имат за резултат изгода, която да надвишава тези големи разходи за нейното постигане.

По-нататък в параграфа се подчертава ролята на правото и на институциите в условията на такива скъпи от гледна точка равнището на транзакционните разходи пазари за поведението на фирмите - какви договори те ще сключват, с кого и как, колко склонни ще бъдат да използват скъпоструващия пазарен механизъм или да го заместват с вътрешна организация.

В анализа е отделено специално място на значението на информацията за преодоляване на риска и неопределеността. Изяснява се същността на понятието асиметрична информация, илюстрирано чрез модела на Г. Акерлоф на пазарите-лимони. Разглеждат се като носители на пазарна информация цената на стоката и нейната реклама.

Предложен е анализ на равнището на транзакционните разходи на различните видове несъвършени пазари. Специално внимание е отделено на олигополния тип пазарна структура поради концентрацията на голям брой ТНК в подобен тип пазари. Основното заключение, до което се достига, е, че при олигопола разнообразието от участници, цени и продукти е по-ограничено от това на пазара на монополистична конкуренция. Същевременно при чистия монопол транзакционните разходи са сравнително по-малко в сравнение с олигопола и монополистичната конкуренция, която изисква повече разходи за намиране на диференциран продукт със строго индивидуална цена. Тъй като фирмата е единствен източник на предлагане, фирмата си спестява и транзакционните разходи, които при останалите пазарни структури имат значителен дял в структурата на общите фирмени разходи. Достига се до заключението, че с оглед равнището и проявленията на транзакционните разходи монополът е значително по-евтин пазар от този на олигопола, който от своя страна е по-евтин в сравнение с пазара на монополистичната конкуренция.

3. Глава втора. ТРАНЗАКЦИОНЕН МОДЕЛ НА ТРАНСНАЦИОНАЛНАТА КОРПОРАЦИЯ

Във втора глава е съставен общ икономически модел на транснационалната фирма от гледна точка теорията за транзакционните разходи. Разгледано е участието на ТНК в различните международни пазари, характеризиращи се с различни равнища на транзакционните разходи. Отразени са особеностите на риска в международните транзакции и дейността на ТНК. Специално място е отделено на специфичните източници на стопански риск и неопределеност в дейността на транснационалите в Централна и Източна Европа.

В параграф първи - **“Предпоставки за развитието на транснационалната корпорация от гледна точка на теорията за транзакционните разходи”**, се открояват основните исторически предпоставки за възникването на транснационалните структури. Изяснява се същността на понятието “транснационал”, открояват се характерните признаци и принципи, които следва в дейността си съвременната транснационална фирма. Най-често като транснационална корпорация се възприема система, състояща се от компания-майка, производствените и маркетинговите ѝ филиали в други страни, както и потоците от продукти, услуги, капитал, технологии и управленски опит помежду им. Нейна отличителна черта са гигантските ѝ мащаби, голямата степен на диверсификацията ѝ.

По-нататък в параграфа е направен преглед на литературата, посветена на ТНК, като особено внимание е отделено на групата от теоретици като И. Кравис и Р. Липси⁷, които използват разходния подход, за да обосноват появата на съвременните ТНК. Тази група учени разглеждат като основа за възникването на ТНК производствените, транспортните, маркетинговите и други разходи. Отчетено е, че настоящото изследване на ТНК гравитира около това направление, но за разлика от подхода на тази група изследователи в него ТНК се разглеждат от перспективата на транзакционните разходи. Докато производствените разходи са свързани със създаването в рамките на фирмата на даден продукт с определено качество и цена, то транзакционните разходи са тези, които ТНК прави в

⁷ 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

отношенията си с другите участници на пазара. 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.

Като основна предпоставка и условие за появата на съвременната ТНК като устойчиво, закономерно и масово явление се изтъква развитието на глобалната комуникационна и транспортна инфраструктура, както и всички технологични иновации, способстващи за повишаване пределния продукт от предприемаческата функция. Научно-техническите открития, намерили широко приложение през 50-те и 60-те години, са в основата на икономическото обяснение на ТНК, предложено в следващия параграф - **“Транзакционен модел на транснационалната корпорация”**.

Изходна концепция в модела е теорията за фирмата и идеята, че пазарният и административният начин на разпределение на икономическите ресурси са алтернативни и че фирмата възниква тогава, когато пазарът е прекалено скъп инструмент 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 разгледан като ключов при разгадаване на ТНК, тъй като, 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. 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.

Веднъж възникнала, фирмата има за задача да замести с дейността си транзакциите на пазара, но не може да преодолее раздалечеността на факторите и действия 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, разпределящ 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.

Изтъква се двупосочното въздействие на техническите нововъведения, които съкращават не само разходите за вътрешнофирмена координация, но и тези за извършване на пазарни транзакции. Когато съответната иновация е довела до съкращаване разходите за осъществяването на международни транзакции в

значително по-голяма степен, отколкото разходите за вътрешна организация на ТНК, механизмът на международния пазар е измествал ТНК в извършването на определени дейности. Когато влиянието на иновацията е било по-силно върху фирмената координация, отколкото върху пазара, то фирмата е поемала част от функциите на пазара като вътрешни за нея дейности. Динамичното развитие на ТНК през годините доказва, че иновациите са оказали по-голям ефект върху фирмата, отколкото върху международния пазар.

Като възможно обяснение на тази особеност се изтъква фактът, че ТНК са технологично по-интензивни от глобалния пазар и другите фирми, участнички в него. В подкрепа на този аргумент се цитират изследвания на технологичната и иновационна възприемчивост на ТНК, проведени от световноизвестни изследователи на ТНК като Р. Върнън, Дж. Гълбрайт, Й. Шумпетер, П. Бъкли, М. Касън и др.

Разгледан е въпросът за границите на транснационалната фирма в контекста на проблема за транзакционните разходи. Колкото по-големи са те 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 нараства толкова повече, колкото по-скъп по отношение извършването на транзакции е международният пазар. Подходът на транзакционните разходи и на маржиналната субституция между пазарния и административния начин на организация на производството налага да се смята, че транснационалната фирма, подобно на еднонационалната, не може да расте безкрайно. По-скоро 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 транзакции 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 интеграция ще бъде заменена вероятно от фирмена дезинтеграция. Изказано е допускането, че на скъпите международни пазари, където ТНК е превъзходящият пазарен инструмент за разпределението на ресурсите, тя ще има тенденцията да се разраства. На евтините пазари, обратно, фирмата ще има тенденцията да намалява.

По-нататък се изтъква значението на връзката между пределните транзакционни приходи и пределните транзакционни разходи за ТНК. Отчита се, че ТНК няма да се стремят към пазари, на които транзакционните разходи нарастват неограничено, а само към такива, на които тези големи транзакционни разходи се превъзхождат от ползите, произтичащи от транзакциите. Последната зависимост служи за обяснение по-нататък на пасивното инвестиционно поведение на транснационалите по отношение на определени регионални и национални пазари като страните от Източна Европа.

В обобщение на транзакционния модел на ТНК е предложена синтезирана дефиниция на ТНК, според която ТНК 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.**

От перспективата на транзакционния подход е потърсено обяснение и на диверсифицираната структура на ТНК, състояща се от компания-майка и присъщите за ТНК клонове, поделения или филиали. Отчетено е, че едно възможно обяснение може да се търси в механизма, по който се преразпределят или поемат транзакционните разходи вътре в рамките на фирмата. Във връзка с този механизъм е закономерността, че високите вътрешнофирмени разходи могат да бъдат по-добре разпределени и координирани от по-малки звена в рамките на голямата структура. Със своята дислоцирана структура от полуавтономни звена и един координиращ център ТНК са в състояние 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, би било немислимо в рамките на една гигантска единична структура.

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 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.

Параграф трети на втора глава - **“Система на транснационалната корпорация и регионални пазари”**, третира проблема за мястото на съвременната транснационална фирма на отделните международни пазари. Поставен е акцент върху процеса на окрупняване на съвременните глобални корпорации преди всичко чрез сливанията и поглъщанията, представляващи форми на хоризонталната и вертикалната фирмена интеграция, и не толкова чрез органичния растеж. Отчетена е тенденцията и са изнесени данни, че големите транснационални фирми се натоварват с повече и по-дислоцирани в географско отношение дейности. Тази тенденция разкрива, че за ТНК е по-икономично да “трупа” 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 ТНК да разширява дейността си в дадената страна ще бъде малка.

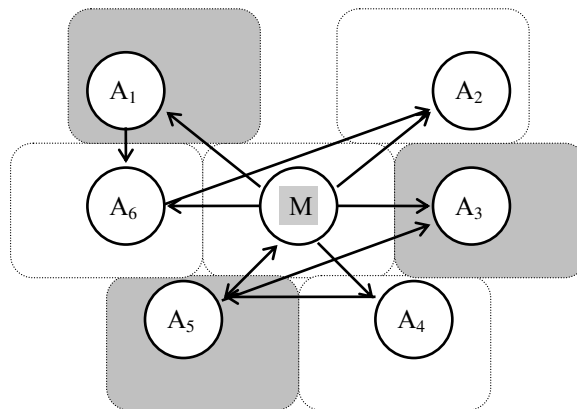
Отгук е изведена зависимостта между пазарното поведение на транснационалната фирма и типа на пазарната структура, характеризираща се с определено равнище на транзакционните разходи. Дали ТНК ще се разпростира върху даден национален пазар или не зависи от това, доколко съвършен или несъвършен, евтин или скъп е той. Макар да преодолява многократно по-високите транзакционни разходи на международния пазар, ТНК се стреми към пазари, на които транзакционните ползи надвишават транзакционните загуби.

Изразява се схващането, че ТНК взема решение да навлезе 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.

С типа на пазарната структура и транзакционните условия на съответния пазар е обяснена степента на централизация на отделната корпорация. Доколко отделните филиали, формирани на функционален или продуктов принцип, са независими, откъснати от компанията-майка, се определя от равнището на транзакционните разходи на дадения пазар. Колкото по-рискован и скъп е той, толкова по-контролирани от централата са филиалите, тъй като при висока цена за използването на пазарния механизъм превес има йерархичната структура. Наблюдава се тенденция фирмата чрез своя център да направлява производствените фактори и отблизо да следи тяхното разпределение. Колкото по-ниско рисков и по-съвършен е типът на местния пазар, толкова по-малък е контролът върху филиалите на този пазар и по-голяма тяхната способност за вземане на независими решения.

С помощта на изложената зависимост между поведението на ТНК и типа на пазарната структура е обяснена различната степен, в която отделните поделения на едни и същи транснационални компании изпитват авторитарната власт на своите централи.



Фигура 1. Система на транснационалната корпорация

ТНК е система от структури (компания-майка и задгранични филиали), между които се извършва трансфер на продукти, капитали, технологии и мениджмънт. Това по същество са мащабни вътрешни операции, наподобяващи външните трансакции, осъществявани чрез пазарния механизъм. На фигурата А₁ трансферира резервни части до А₆; А₄ трансферира готова продукция в А₅; А₅ продава готовата продукция на местния пазар; А₅ може да разработи нова технология, която се трансферира в А₃; А₆ трансферира мениджър на нова длъжност в А₂. Поделенията А₁, А₃ и А₅ се намират в държави, в които пазарните несъвършенства са повече, отколкото в другите страни. Страните с по-несъвършен тип пазарна структура и високи трансакционни разходи са застриховани в тъмен цвят. Филиалите А₁, А₃ и А₅, разположени на тези скъпи пазари, са такива, върху които компанията-майка М упражнява по-строг контрол и които не разполагат с автономия на вземане на решения.

В четвърти параграф - **“Особености на риска в дейността на транснационалната фирма в зависимост от типа на пазарната структура на местния пазар”**, се разглеждат специфичните рискове при международните трансакции и в частност тези, осъществявани от ТНК. По-конкретно в тази част на анализа се подчертават значителните рискове във външната търговия, надвишаващи многократно тези във вътрешнонационален план. Повишеният риск при международните сделки се свързва от автора с географската отдалеченост на икономическите ресурси, обективен фактор в международната търговия, който според икономическата теория директно води до повишаване на разходите за осъществяването на трансакции.

На второ място, естествените различия в пазарите, културните, политическите, технологичните и икономическите несъответствия между агентите се явяват източници на риск и предизвикват по-високи трансакционни разходи за тях. Набелязани са 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.

Като първостепенни източници на риск във външната търговия се отчитат липсата на информация и неопределеността. Повишените транзакционни разходи в дейността на ТНК се свързват с високата цена за придобиването на информацията, което се ограничава от фактори като разстояние, оскъдни или недостоверни данни, езикови или други културни фактори, както и от по-високи 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, условията на търговия, новите технологии, правните системи на отделните държави, правителствената политика и общите икономически и политически условия.

Фактът, че при външнотърговската сделка обектът на покупко-продажбата пресича национални граници, при това най-често повече от две, обуславя 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. Във връзка с тези специфични изисквания на международната среда е отчетена и нейната по-слаба устойчивост. Колкото по-устойчива е средата, толкова по-малки биха били потенциалните разходи за информация и адаптация на фирмата. Същевременно колкото по-нестабилна, изменчива и разнообразна е тя, толкова по-големи са грижите на фирмата за оцеляването на дадения пазар и толкова по-голямо предимство имат централизираните структури и строгата йерархична координация.

По-нататък в параграфа са разгледани примери за външни ефекти, свързани с международния пазар. Освен естествените ефекти са открити и т.нар. изкуствени ефекти, предизвикани от вмешателствата на правителствата на отделните държави във функцията на пазарите. Като примери за държавна намеса във функционирането на международните пазари са посочени митата, субсидиите, данъците, контролът върху цените, ограниченията върху търговията, изискванията към чуждестранните инвестиции и др. Подчертава се възможността на ТНК чрез

своите вътрешнофирмени трансфери да преодоляват повече външни ефекти, отколкото биха могли чрез продажбите и покупките на открития пазар.

Поддържа се становището, че 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 доминират над пазарните, трансферното ценообразуване поставя съвременната ТНК в положение на алтернатива на международния пазар. Трансферните цени изразяват в най-силна степен административния, непазарния механизъм на функциониране на системата на глобалната фирма в условията на високи транзакционни разходи и пазарни несъвършенства.

На преден план е изведена съществената и все по-силно изразена тенденция пазарните несъвършенства да 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. Изводът, до който се достига, е, че фирмената структура все повече измества пазарните механизми на разпределение на ресурсите в света.

Като отговор на неспособността на пазара да разпределя знанието и обществените блага и като механизъм на растеж на ТНК се разглежда **хоризонталната интеграция** - процес, при който се съвместяват дейности на един и същ етап на производството. Изясняват се същността на явлениято и причините да се предприема такъв род интеграция. Подчертава се ролята, която хоризонталната интеграция придобива в контекста на високата технологична интензивност на транснационалните компании и необходимостта от защита на разработените от тях технологии. Във връзка с мобилността на технологиите се подчертава и ролята на ТНК като главен агент, трансфериращ научно-технически открития в редица изостанали в икономическо отношение страни.

Изясняват се и същността, механизмите и значението на **вертикалната интеграция** - обединяването на множество дейности в рамките на корпорацията по дължината на дистрибуционния канал, при което ТНК се разширява, като съвместява дейности от началото на производствения процес при придобиването на

необходимите суровини до последния етап на реализация на готовия продукт. Разкрива се същността на понятието интеграция “*назад*” по дистрибуционния канал, насочена към осигуряване на производствения процес със суровини и материали. Интеграцията “*напред*”⁸ се отъждествява с 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.

В параграф пети - **“Източници на стопански риск и неопределеност пред транснационалните корпорации в Централна и Източна Европа”**, се разглеждат проблемните области и специфичните източници на риск в дейността на ТНК в региона на Централна и Източна Европа (ЦИЕ). Отчита се, че централен проблем в отношенията между отделните държави в този регион и транснационалите е разкриването на възможности за решаването на най-важните национални проблеми с помощта на чуждестранните инвестиции, както и обвързването високата конкурентоспособност на ТНК с развитието на местните икономики.

Подчертава се неразвитостта на пазарните структури в източноевропейските страни, на пазарите на финансови услуги и системата на разплащанията, нестабилността на много от източноевропейските парични единици, зачатъчното състояние на капиталовия пазар и системата на кредитирането. Възприетите в ЦИЕ системи от правила във финансовата сфера се разглеждат във връзка с проблема за репатрирането печалбите на ТНК в базовите страни на тези фирми или в страни на техни дъщерни компании.

Като проблеми, произтичащи от правителствената политика, се изтъкват недостатъчните преференции за чуждите корпорации под формата на данъчни, митнически и екологични облекчения, ограниченията на международната търговия, както и носещите рестриктивен ефект изисквания спрямо чуждестранните инвестиции. Противоречивото законодателство в страните от ЦИЕ се възприема като главен източник на транзакционен риск за транснационалите, които не познават в достатъчна степен правото и законодателните системи в тези страни.

⁸ от англ. backward and forward integration.

Стопански риск и неизвестност пред ТНК крият и ниската покупателна способност на местното население и фирми, сравнително високото равнище на инфлацията, относителната слабост на частния сектор. Провежданата приватизация, логичен и естествен път за осъществяване на прехода от държавно-планово към пазарно стопанство, изправя чуждестранните фирми-купувачи пред първостепенния проблем да впишат вече изградените производствени и други структури, които не винаги пасват точно на глобалните им стратегии, в глобалната мрежа на своите подразделения.

Политическата нестабилност в повечето страни от региона, честата смяна на правителства, отсъствието на стабилна макро- и външноикономическа политика, ширещата се корупция в държавния апарат, както и наличието на значителна престъпност от всякакъв характер пречат на ТНК да разгърнат в пълна степен своите широкомащабни операции в региона.

По-нататък в параграфа се дава преглед на преките задгранични инвестиции, направени в икономиките в преход от неговото начало насам. Отчита се скромното място на България в тези инвестиции - съответно 505 млн. долара за 1997 г. и 401 млн. долара за 1998 г. (Таблица 2).

Страна от ЦИЕ	1987-1992 (средно годишно)	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Албания	-	68	53	70	90	48	45
Белорусия	-	18	11	15	73	200	144
България	34	40	105	90	109	505	401
Чешка Република	533	653	868	2561	1429	1301	2540
Естония	-	162	214	201	151	267	581
Унгария	675	2339	1146	4453	1983	2085	1935
Латвия	-	45	214	180	382	521	274
Литва	-	30	31	73	152	355	926
Молдова	-	14	28	67	24	72	85
Полша	183	1715	1875	3659	4498	4908	5129
Румъния	61	94	342	420	265	1229	2063
Руска федерация	-	1211	640	2016	2479	6243	2183
Словакия	91	168	245	195	251	177	466
Украйна	-	200	159	267	521	624	743
Общо за ЦИЕ	1576	6757	5932	14266	12406	18532	17513

Таблица 2. Приток на преки чуждестранни инвестиции в страните от Централна и Източна Европа за периода 1987-1998 (млн. долари)

Източник: *World Investment Report*. 1999, p. 480

Вносът на преки инвестиции в страните от региона през 1995 г. превишава неговия размер от 1994 г. повече от 2 пъти и задържа едно сравнително високо равнище от тогава до края на периода. С това ЦИЕ почти настига останалите страни от света, като нарастването за региона е най-високо в сравнение с останалите. Така например, за периода 1993-1997 нарастването е средно 28.5% средно на година, докато в развиващите се страни то е 23%, в развитите - 16%, а средно в света - 19%. В този внос най-голям дял за 1998 г. (74% от всички инвестиции) имат Полша, Чешката република, Румъния, Унгария и Руската федерация.

4. Глава трета. ТРАНСНАЦИОНАЛНИТЕ ФИРМИ В БЪЛГАРИЯ И НАСОКИ КЪМ БЪЛГАРСКИТЕ ДЪРЖАВНИ ИНСТИТУЦИИ В СФЕРАТА НА ИКОНОМИКАТА

В трета глава на дисертационния труд изследваната проблематика е представена в светлината на специфичните особености на българската икономика. В тази част на анализа са формулирани основните хипотези, свързани с модела на ТНК в условията на българския пазар. Съставеният теоретичен модел на ТНК е тестван с помощта на комплексно изследване на транснационалните фирми в България, на основата на което са очертани някои общи насоки за работата на българските държавни институции по отношение на ТНК.

В първи параграф на трета глава - **“Основни хипотези, свързани с транзакционния модел на транснационалната корпорация в условията на българския пазар”**, на основата на две международни сравнителни проучвания за конкурентоспособността на българската икономика са представени вторични данни за бизнес климата, управленската и правната среда, равнището на технологиите, състоянието на комуникациите, степента на изпълнимост на законите, спазването на бизнес етиката и други в България. По-нататък в параграфа се съдържат

основните авторови хипотези на транзакционния модел на ТНК на българския пазар. Изказани са предположения във връзка с равнището на транзакционните разходи за използване механизма на българския пазар, неговата степен на съвършенство, както и особеностите и степента на риска в дейността на транснационалните корпорации в България.

В параграф втори на главата - **“Методика на изследването на ТНК в България”**, е изложена методиката на проведеното комплексно емпирично изследване на транснационалните фирми в България, чиято цел е да тества транзакционния модел на транснационална фирма, като потвърди или отхвърли изследователските хипотези, както и да изследва фактори като наличието и степента на достъпност до пазарна информация за ТНК, търговския риск, с който се сблъскват те, възможностите за използване на българските съдилища за защита на търговските им интереси, ефективността на държавните институции в сферата на икономиката и др.

За изпълнение на поставените цели в процеса на изследването е съставен проект за обработка на данните и избор на статистически анализ. Основно помощно средство на изследователя е специализираният статистически софтуер SPSS 5 за средата на WINDOWS 95, с помощта на който е извършена електронната обработка на данните. Те се подложени на адекватни тестове за проверка на статистическа значимост, а именно χ^2 -тест и тест Колмогоров-Смирнов, съответно за номинални и ординални скали. В изследването на данните е приложен класификационен анализ.

Методът за събиране на първични данни, който е приложен, е допитването, като то е проведено под формата на пощенска анкета. Целева съвкупност на изследването са всички чуждестранни фирми с мултинационален характер, инвестирани в нашата страна, регистрирани от Националния статистически институт и Агенцията за чуждестранни инвестиции към 1 септември, 1999 г. Изследването обхваща генерална съвкупност от 51 фирми, всяка от които по данни на Агенцията за чуждестранни инвестиции, е направила инвестиции в страната ни в размер над 1 млн. щатски долара. Изследването е проведено в периода от 15 януари до 15 февруари, 2000 г.

С оглед установяване на признака за транснационалност авторът е подбрал два критерия: размер на инвестицията и брой на филиалите в света. Във връзка с първия критерий в целевата съвкупност са включени фирми, класифицирани от Агенцията като “по-големи инвеститори” с инвестиции по-големи от 1 млн. долара. Така поставеният праг е възприет с цел да се разшири максимално обхванатата съвкупност от фирми. С оглед на втория критерий, брой на филиалите в света, като необходимо и достатъчно условие за задоволяване на изискването за транснационалност е приет минимум от два филиала.

Допълнителни въпроси, изследващи признака “транснационалност”, са за страната, в която е регистрирана фирмата, структурата на корпорацията и националността на мениджмънта (еднонационален или международен). Отговорите на тези фактологични въпроси са взети под внимание като допълнителни критерии с оглед на факта, че не съществува единно схващане за методиката, чрез която да се определи глобалната фирма като такава, както и че в световната практика липсва единен подход относно понятието мулти- или транснационалност.

Основата на извадката е списъчна, а попадналите в извадката фирми са подбрани чрез собствено случаен лотариен подбор. Приложена е проста, случайна извадка, която е подходяща за относително малката изследвана съвкупност.

В следващия трети параграф - **“Тестване на транзакционния модел на ТНК в условията на българския пазар”**, се излагат резултатите на комплексното изследване на ТНК в България. Налага се изводът, че пазарната информация е достъпна за ТНК у нас, като за по-голямата част от тях тя е стратегическо конкурентно предимство. Преобладава мнението, че установяването на търговски контакти в България е лесно и не води след себе си високи транзакционни разходи за търсене. В търсенето на партньор болшинството от запитаните компании отделят от 1 до 6 месеца време.

Значителен процент от анкетиранияте (43.5%) отговарят, че в процеса на преговорите с български контрагенти срещат трудности, които се свързват директно с повишени транзакционни разходи *ex ante*, правени за сключването на сделката и оформянето на договора. Преобладават фирмите (74%), отделящи средно 1 месец за преговори по дадена сделка. В хода на преговорите половината от фирмите правят приблизителни разходи за преговори по дадена сделка средно в

размер до 500 щатски долара. Фирмите предпочитат преговорите лице в лице и живия контакт, който създава възможност за опознаване на контрагента отблизо.

Особено важен фактор, влияещ на равнището на транзакционните разходи, е бизнес етиката и доверието между партньорите. Емпиричното изследване на ТНК в България налага извода, че в отношенията между партньорите не съществуват бизнес етика и висока степен на доверие. Според изследваните фирми опортюнизъм по-често се проявява от български, отколкото от небългарски фирми-контрагенти. Следователно транзакционните разходи, предизвикани от такъв род опортюнизъм, са относително по-високи за ТНК в България, отколкото в други страни.

Установява се, че с цел защита на търговските интереси значителен процент от фирмите се отнасят често до българските правораздавателни институции във връзка с неизпълнени договори. Високите разходи по съдебните спорове, както и продължителността на тези спорове, определят и по-високия размер на последващите транзакционни разходи *ex post*, които фирмите правят във връзка с неизпълнението на сключените сделки. За 60% от чуждестранните корпорации продължителността на водените търговски диспути е между 6 месеца и 1 година.

Оценката, която повече от 90% от чуждестранните инвеститори дават на транзакционния риск в България е, че той е голям, което налага заключението, че чуждестранните корпорации срещат сериозни рискове в извършването на пазарни транзакции и изпитват изключително голяма неопределеност в условията на българския пазар.

Сравнително младите български държавни институции, свързани с пазара и дейността на ТНК у нас, нямат нужния опит; очевидна е липсата на традиции в областта на пазарната икономика. Чуждестранните корпорации са раздвоени в оценката си за полезността на българските държавни институции в сферата на икономиката. С незначителна разлика се налага мнението, че българските правителствени институции, действащи в сферата на икономиката, не са твърде полезни за дейността им.

Всички респонденти в по-малка или в по-голяма степен отчитат дейността си у нас като успешна. Въпреки това общите рискове, свързани с българския пазар, се определят от сто процента от чуждестранните инвеститори като по-големи в

сравнение с други страни. В съпоставка с другите страни се оценяват и българските правителствени институции в сферата на икономиката, като едва 8.7% от чуждестранните фирми считат, че те са по-ефективни.

Налага се изводът, че **ТНК в България се сблъскват с един повишен опортюнизъм от страна на своите контрагенти по сделките, с едни по-неефективни институции, които определят по-слабата роля на държавата и правото в механизмите на икономиката и с едни по-големи общи рискове, неопределеност и несъвършенство на пазара в сравнение с други страни.**

Болшинството от международните мениджъри са крайно недоволни в оценките си от равнището на комуникациите и инфраструктурата в България. Като съкращаващи транзакционните разходи и намаляващи пространствената отдалеченост между ресурсите фактори тези две характеристики на стопанския живот у нас придобиват особено значение в тестването на икономическия модел на ТНК и в проверката на свързаните с него хипотези.

Повече от 90% от анкетираните компании заявяват, че поддържат централизирани бази с данни, отразяващи особеностите на търсенето, общите условия на средата, конкуренцията и др. Като източници на пазарна информация се сочат неправителствени организации, в т.ч. стопански камари и различни обединения на частния бизнес (64.4%), правителствени органи и агенции (46.7%) и научни изследвания (17.8%). Твърде голям брой фирми търсят нетрадиционни източници на информация като полеви проучвания от персонала по продажбите, собствени маркетингови проучвания или лични контакти. Значителен процент от фирмите разходват средства за пазарна информация, надвишаващи 20 000 долара годишно.

В наблюдаваната извадка фигурират инвестиции с размер от 1 до 44.5 млн. долара. Чуждестранните фирми, направили инвестиции до 2 млн. долара, съставляват 30% от всички инвеститори в извадката, а тези с инвестиции над 10 млн. долара са почти 34%.

С цел установяването на определени зависимости между отделни характеристики на изследваната съвкупност е приложен кластерен анализ, с чиято помощ е възможно групирането на **n** на брой обекта, изучавани по **p** на брой характеристики в еднородни **k** на брой групи или още кластери. В избора на

променливи са подбрани общите годишни разходи, които ТНК правят за набавяне на пазарна информация, времето за търсене на търговски партньор, общият дял на разходите за консултантски услуги, в т.ч. правни, в общите оперативни разходи, частта от общите консултантски разходи, която заемат разходите за правни услуги, както и две резултатни от гледище на теорията за транзакционните разходи величини - общите годишни загуби от неизпълнението на договори от страна на контрагентите на ТНК и прибягването до българските съдилища в случаи на неизпълнени търговски договори.

Резултатите от кластерния анализ довеждат до извода, че предварителните и последващите транзакционни разходи са взаимно свързани, като последващите разходи *ex post* могат да се представят като функция на предварително направените транзакционни разходи *ex ante*. Вложените по-големи средства и усилия в предварително търсене, подбор на информация и преговори неотменно водят след себе си по-ниски рискове, по-слаба вероятност от проява на опортюнистично поведение от страна на търговските партньори и съответно по-редки случаи на прибягване до услугите на съда.

В четвърти параграф, формулиран **“Проверка на хипотезите и изводи за модела на транснационалната фирма в условията на българския пазар”**, се съпоставят изказаните в модела на ТНК хипотези с резултатите от емпиричното изследване. Прави се изводът, че са високи транзакционните разходи за използване механизма на българския пазар, което се явява основна пречка за много ТНК да инвестират у нас. Отсъства възможност за съкращаване на транзакционните разходи чрез модерните комуникации и усъвършенстваната инфраструктура.

Във връзка с хипотезата за степента на съвършенство на националния пазар силно изразено е несъвършенството на пазарните структури в България. То се дължи на отсъствието на изградени пазарни структури, на опит в сферата на пазарното стопанство, както и на слабата застъпеност на пазарните принципи в българската икономика. Това се проявява особено силно в отсъствието на адекватно пазарно поведение от страна на българските фирми, контрагенти на ТНК. Липсата на конкурентен пазар се дължи и на недостатъчната ангажираност на държавата в гарантирането принципите на съвършената конкуренция и равнопоставеността на участниците в пазара.

Допускането за висока степен на неопределеност и риск, които ТНК изпитват на българския пазар, се потвърждава от данните на изследваните фирми, според които неопределеността произтича главно от тяхната неосведоменост за българските им партньори, от непредвидимостта на техните действия. Повишените рискове за големите корпорации произтичат и от културните, политическите и други различия между приемащата и изпращащата страна, които различия фирмите определят като много дълбоки. Повече от осемдесет процента от респондентите отговарят, че политическата, икономическата и културната среда за чуждестранния бизнес в България е много по-различна от тази в страната, от която произхожда представляваната от тях компания.

Допускането, че съществува невъзможност ТНК да защитят ефективно търговските си интереси, се отхвърля. Изследването не потвърждава съдебната система да е неефективна или неадекватна. Само малка част от фирмите са разрешавали търговски диспути в продължителен срок. За по-голямата част от чуждестранните корпорации продължителността на съдебните спорове е била средно голяма - между 6 месеца и 1 година.

В параграф пети на трета глава, озаглавен **“Насоки към българските институции за възприемане на транзакционен подход към транснационалните корпорации”**, се очертават общите насоки за дейността на българските държавни институции за възприемане на транзакционен подход към транснационалните фирми у нас.

Подчертава се ролята на държавата за установяване на общи правила и процедури за сключване на сделки, за гарантиране изпълнението на споразуменията, сключени между пазарните участници, както и за установяване на правото на собственост като основа за функционирането на пазарите. Поддържа се тезата, че в теоретичен план ролята на държавата в процеса на размяната на собственически права следва да се разглежда като посредническа.

По-нататък в параграфа се разглеждат няколко възможни направления и се очертават насоките за ориентиране усилията на държавните органи по отношение на ТНК. Като основна причина за високите транзакционни разходи на българския пазар се откроява неговото голямо несъвършенство, които произтича не толкова от наличието на монополни или олигополни пазарни структури, а преди всичко от

отсъствието на изградени и ефективно действащи пазарни институции в България. За гарантиране принципите на пазарната икономика и усъвършенстване действието на пазарния механизъм се предлага държавата чрез инструментите на властта да възприеме политика на конкурентност в пазарните отношения, насърчаваща свободната инициатива и осигуряваща равнопоставеността на стопанските субекти. Механизъм за постигането на тази цел авторът вижда в приемането на единни и общовалидни правила, които да се спазват от всички търговци, но не като просто въвеждане на системи от стандартизирани договори или схеми, а по-скоро като система от общи принципи, формулирани и гарантирани от закона в България.

За целта се предлага в страната съществено да се подобри съществуващото икономическо законодателство и да се следи стриктно за неговото ефективно действие. Слабата сила на закона в България, която не гарантира интересите на пазарните участници в България, нито основния принцип на конкурентността и равнопоставеността, налага усилията на държавата с трите ѝ власти - законодателна, съдебна и изпълнителна, да бъдат съсредоточени в засилване действието на закона, в контрола върху пазарното поведение на фирмите - български и чуждестранни.

Предлага се да се ревизира ролята на съдебната система като гарант за спазването на икономическите закони. Някои възможни решения са реформирането ѝ, въвеждането на съкратени и улеснени съдебни процедури за разрешаването на икономическите спорове от частен характер, отделянето на подобен род дела в специална секция на българските съдилища.

За решаване на проблема с неосведомеността се предлага на чуждестранните инвеститори да се поднасят повече, по-компактни и обхватни данни с информация за условията на местния пазар, за търгуваните обеми, цени, тенденции на различните пазари, законодателни аспекти и т.н. Препоръчва се по-добра организация и систематизация на данните. Други препоръки, които се отправят, са свързани с осигуряването на прозрачност в хода на протичащата приватизация, развитието и усъвършенстването на инфраструктурната мрежа, защитата на интелектуалната собственост и др.

В заключителната част препоръките към българските институции, свързани с възприемането на един цялостен транзакционен подход към транснационалните фирми в страната, са ориентирани в няколко по-главни направления:

- 1) засилване на конкурентността;
- 2) наличие и достъпност на информацията;
- 3) защита правото на собственост;
- 4) развитие на комуникациите и подобряване на инфраструктурата;
- 5) подобряване на обществената среда за бизнеса и борба с корупцията и престъпността.

Подчертава се, че без усилия от страна на държавата за засилване съвършенството и развитостта на българския пазар и при отсъствието на ефективни пазарни механизми няма да бъдат направени толкова нужните на страната ни чуждестранни инвестиции. Прави се заключението, че нарочна политика на българското правителство следва да бъде грижата за чуждестранните фирми, внасящи свежи капитали у нас. Високите очаквания, които държавата има относно изгодите от инвестираните у нас корпоративни капитали, трябва да са съпроводени с една политика на гостоприемство спрямо ТНК.

5. Заключение

В заключението са изложени налагащите се от изследването обобщения, свързани с икономическата същност на фирмата и в частност на транснационалната фирма като сложна йерархична структура, притежаваща подразделения на отделните национални или регионални пазари и имаща за задача да замести тези скъпи пазари тогава, когато в процеса на разпределение на икономическите ресурси разходите за осъществяване на транзакции на тези пазари превишават разходите за организация на същите в рамките на фирмата.

Обобщава се, че ТНК е типична фирмена структура така, както и националната фирма, но за разлика от нея ТНК е географски силно дислоцирана в множество международни пазари, отличава се с различно ниво на вътрешна йерархия и централизация и се сблъсква с внушителни по обем транзакционни разходи в дейността си. Източници на тези високи транзакционни разходи са

географската раздалеченост на производствените фактори, строгата специфика и комплексността на международните транзакции, уникалните условия, произтичащи от особеностите на всеки пазар и др.

За появата и функционирането на ТНК като устойчиво, закономерно явление основна предпоставка се явяват научнотехническите открития, направени в сферата на комуникациите през 50-те и 60-те години, и грандиозните подобрения на транспортната инфраструктура в световен мащаб, осъществени в този период и след това. Ролята на тези сближавачи икономическите ресурси фактори е в основата на дейността на ТНК, която с появата на научнотехническия фактор става по-евтин инструмент за използване, отколкото е механизмът на международния пазар.

Отчита се мястото и ролята на ТНК на нововъзникващите и новодемократизирани пазари в Източна Европа, какъвто е и българският пазар. С помощта на емпирично изследване, проведено сред най-големите частни чуждестранни инвеститори, стъпили на българска територия, е изведена транзакционната природа на съвременната транснационална фирма и способността ѝ да преодолява скъпи и високо рискови пазари. На базата на изследването са разкрити особеностите на пазарното поведение на ТНК на българския пазар, равнището на транзакционните разходи, някои особености и зависимости в проявлението на транзакционните разходи.

Прави се изводът, че задача на българските институции е да поддържат диалога с транснационалните компании и да предлагат по-добри условия за техните инвестиции. Главните насоки на дейността на правителството и институциите в сферата на икономиката се свързват с изграждането на основополагащи и общовалидни принципи и правила, свързани с конкуренцията и равнопоставеността на икономическите субекти, с усъвършенстването на икономическото законодателство, с изпълнимостта на законите, с изграждането на справедлива и ефективна съдебна система и др.

IV. Справка за по-съществените приноси в дисертационния труд

1. Прецизирана е икономическата същност на фирмата при използването на инструментариума на транзакционния икономикс като основа за формулирането на хипотетичен транзакционен модел на транснационалната фирма.
2. Разкрити са особеностите на транзакционните разходи в дейността на икономическите субекти на основата на критичен анализ на застъпените в специализираната литература становища и е предложена класификация на видовете транзакционни разходи по два системно образуващи критерия.
3. Предложена е диференциация на отделните видове пазари и пазарни структури според равнището на транзакционните разходи и е изведена зависимостта между вида на пазарната структура и транзакционното поведение на фирмата.
4. Формулиран е теоретичен модел на транснационалната корпорация на основата на икономическата теория за фирмата и при използването на транзакционния подход. Основни характеристики на модела са географската отдалеченост на производствените фактори, технологичната интензивност на ТНК, диверсифицираната им структура, степента на централизация на ТНК, вътрешнофирмената търговия и вътрешнофирменото разделение на труда.
5. Предложеният транзакционен модел на ТНК е тестван в условията на българската икономика, като са разкрити особеностите на пазарното поведение на ТНК на българския пазар, равнището на транзакционните разходи, както и някои особености и зависимости в тяхното проявление.
6. Очертани са основните насоки за възприемане на транзакционен подход към ТНК от страна на българските държавни институции в сферата на икономиката с цел постигането на по-ниски транзакционни разходи на един силно рисков местен пазар и привличането на него на глобалните фирми.

V. Списък на публикации по темата

1. Илиев, И. и Т. Тодорова. Роля на търговците на едро в международната дистрибуция: ефекти върху транзакционните разходи. *Логистиката в икономиката на преход*, сборник доклади от Международната научна конференция “Логистиката в променящия се свят”, София, 1999, УНСС, 11 с.

2. Тодорова, Т. Развитие на комуникационните технологии и транзакционни разходи. *Актуални икономически и финансови проблеми на икономиката*, сборник доклади от научна конференция на млади научни работници, Университетско издателство на ИУ, Варна, 1999, 5 с.
3. Тодорова, Т. Икономическа същност на транзакционните разходи. Научна конференция “Науката в помощ на бизнеса и обществото” на млади научни работници, Варна, 12 май, 2000, 13 с. (под печат)
4. Тодорова, Т. Транзакционни разходи и транснационални корпорации. *Годишник на ИУ, Варна*, Университетско издателство на ИУ, Варна, 2000, 53 с. (под печат)
5. Якимова, И. и Т. Тодорова. Транснационалните корпорации в Централна и Източна Европа – предизвикателство пред развитието и продължителния растеж (българският случай). Четвърта международна конференция “Глобализация и културни различия”, организирана от Българо-американската комисия за образователен обмен “Фулбрайт”, София, май, 2000, 10 с. (под печат)