

РЕЛОКАЛИЗИРАНЕТО НА ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКИ ПРЕДПРИЯТИЯ В БЪЛГАРИЯ (РЕЗУЛТАТИ ОТ АНКЕТНО ПРОУЧВАНЕ СРЕД ЧУЖДЕСТРАННИТЕ ИНВЕСТИТОРИ)

Валентин Гоев^{*}

ВЪВЕДЕНИЕ

Интересът на изследователите към чуждестранните инвестиции е перманентен. В последните години обаче той се увеличи значително. Би могло да се каже че у нас този интерес нараства паралелно с увеличаването на размера на преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ). А то е наистина впечатляващо през последните 10 години. Докато през първата половина на прехода (1999 г.) размерът на ПЧИ се оценява на 866 млн. евро, то през 2008 г. той е вече 8596 млн. евро. Т.е. нарастването през този втори период е приблизително 10 пъти. Едва ли има друго явление в икономиката с толкова забележителен растеж за такъв срок от време.

Основното направление в изследванията на ПЧИ е свързано с измерване на ролята и влиянието им върху икономическия растеж в България. Това е напълно обяснимо, защото ПЧИ са един от най-важните фактори за икономическия растеж. Заедно с това е необходимо да се изследват и някои други аспекти на ПЧИ като например: защо чуждестранните инвеститори идват в България, какви са техните стратегии за навлизане на българския пазар, какви форми на ПЧИ осъществяват, какъв е профила на фирмите, които създават, в кои отрасли (сектори) на икономиката предпочитат да оперират, какви взаимоотношения създават с българските фирми – техни клиенти и доставчици. На тези и други подобни въпроси се търси отговор чрез проведеното извадково анкетно проучване сред чуждестранните инвеститори в България. Извадката е представителна за големите чуждестранни инвеститори от Западна Европа и включва 99 анкетирани фирми на чуждестранни инвеститори.

Изследването се състои от две части. Първата е теоретико-методологична и в нея са представени някои основни постановки на доминиращи теории за чуждестранните инвестиции. Втората част е изцяло емпирична и в нея са търсени отговори на поставените по-горе въпроси.

^{*} Валентин Гоев е доктор по икономика, доцент в катедра "Статистика и иконометрия" в УНСС; тел.: 81-95-651, e-mail: vgoev@hotmail.com

I. ОСНОВНИ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА ТРАНСГРАНИЧНОТО ДВИЖЕНИЕ НА ПРЕКИТЕ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ

Изследванията на процесите на трансгранично движение на капитали имат дълга традиция в световната икономическа литература. Тези процеси придобиват особено значим икономически и обществен интерес и у нас в периода на пазарните реформи от 90-те години на XX век. Значително навлизане на чуждестранни инвестиции в българската икономика обаче се наблюдава през следващото десетилетие – в годините, предшествващи интеграцията на България в Европейския съюз.

В световната научна литература са известни редица теоретични възгледи относно преките чуждестранни инвестиции и фактори, обуславящи реалокацията на производствени дейности зад граница и в частност към възникващите пазарни икономики в Европа и Азия. През 70-те и 80-те години на миналия век изследванията на дейността на мулти- и транснационалните компании са доминирани от утвърдените теоретични възгледи за международния бизнес. Различни автори изучават специфични аспекти и фактори като несъвършенствата на капиталовите пазари; трансфера на технологии, организационни и предприемачески умения; връзката между ефективността на производствения цикъл и локализацията на производството; формите на трансграничния бизнес и стратегиите за придобиване на собственост; ефективния трансфер на технологии и реализацията на сравнителни предимства; възможните позитивни и негативни "външни ефекти" от дейността на чуждите инвеститори и др. (вж. напр. Vernon, 1974; Buckley & Casson, 1985; Buckley, 1987; Casson, 1990; Caves, 1996; Norbäck, 2001; Markusen, 2001; Konrad & Lommerund, 2001; Haddad & Harrison, 1993; Desai et al., 2005 и др.).

Важно място в тези възгледи заема т.нар. теория на "интернализацията", търсеща обяснение за решението за придобиване или изграждане на задгранично подразделение, както и за появата на специфични непазарни механизми, предполагащи междинни форми и споразумения за съвместна дейност, стратегически съюзи, съвместни предприятия и др. (Buckley & Casson, 1985; Casson, 1992). Тази теория осигурява обоснована теоретична рамка, в която се анализира решението дали чуждестранната компания да се усъвършенства чрез "усвояване" на съответната дейност (т.нар. решение "да правя"), или да се договори за външна доставка (решение "да купя"). Мотивацията за "интернализиране" или за закупуване от пазара зависи от различни групи фактори, специфични за отрасъла, за региона, за съответната държава и за компанията. Известният автор Джон Дънинг развива т.нар. "еклектична парадигма", която поставя трансграничните инициативи на мултинационалните компании в зависимост от конфигурацията на три предимства, съответно "собственост-локация-интернализация" (Dunning, 1993; 1995).

Редица съвременни изследвания акцентират върху анализа на "добавящите стойност" трансгранични дейности, свързани с формирането на стратегически алианси и други форми на трансгранични бизнес мрежи. Във връзка с това се изследват стратегиите за придобиване на собственост (вертикална или хоризонтална интеграция) или за развитие на стратегически сътрудничества от типа "купувач-

продавач", използване на форми за лицензиране, франчайзинг и т.н. Развитието на т.нар. "теория на мрежите" е свързано с появата на специфични взаимодействия, при които чуждестранните икономически агенти установяват преки и трайни отношения с местни организации с цел стабилизиране и регулиране на ресурсните, информационните и производствените потоци. Такива отношения типично са основани на информираност, реципрочност, доверие, възприемане на правила за лоялно поведение и др. (Dunning, 1993; Graber & Stark, 1997; Markusen & Venables, 1999; Norbäck, 2001; Ghauri et al., 2005). Въпреки натрупаното разнообразно научно познание в областта на чуждестранните инвестиции обаче, все повече се споделя мнението, че традиционните теории, заедно с възгледите за интернализацията, са недостатъчно убедителни при изследването на чуждестранните инвестиции в страните с възникващи пазарни икономики (Meyer, 1998; Moosa, 2002; Campos & Kinoshita, 2003; Demekas et al., 2004 и др.).

Икономическите изследвания проявяват традиционно висок интерес към характерните особености и факторите на трансграничното движение на капитали към страните от Централна и Източна Европа (ЦИЕ). Като важен аспект на тези процеси е идентифицирана мотивацията на компаниите инвеститори да релокализират свои дейности в страни от този регион. Организационните форми, дългосрочните стратегии, мотивацията за инвестиционните решения, както и ефектите на "привличащите" фактори (географски, икономически, човешки и природни ресурси) на тези страни, и в частност държавите от Югоизточна Европа, са изучавани от широк кръг изследователи (вж.напр. Djarova, 1996; Rizopoulos, 1997; Bevan et al., 2001; CSD, 2001; Todeva & Ebberts, 2002; Mintchev et al., 2002; Campos & Kinoshita 2003; Hunya, 2004; Marangozov, 2005 и др.).

В центъра на вниманието са поставяни традиционно въпроси, свързани с характеристиките на профила на страните, в които се насочват преките чуждестранни инвестиции, както и ориентацията на транснационалните компании към търсене на специфични сравнителни предимства от реалокацията на стопанската си дейност в страните от ЦИЕ. На съвременния етап изследванията в тази област отчитат все повече ефектите, свързани с процеса на икономическа глобализация и намаляването на съществуващите бариери пред свободното трансгранично движение на капитали. Заедно с това акцентът е поставян и върху: мотивационните механизми; процесите на вземане на решения на транснационалните компании за навлизане в определени страни и региони; обвързването на корпоративните стратегии за навлизане с "привличащите" фактори в страната, където се изгражда подразделението; ролята на изострящата се конкуренция на продуктовите пазари и др. (вж.напр. Moosa, 2002; Meyer 1995; Ernst & Young, 2008; Garibaldi et al., 2002; Campos & Kinoshita, 2003; Demekas et al., 2004; Demirbag et al., 2007; Botric & Skuflic, 2006 и др.).

Резултатите от различни изследвания показват, че анализите на възможностите за инвестиране в нашата страна са обвързани със стратегическите цели на компаниите инвеститори (Djarova, 1999; Anastassopoulos et al., 2000; KPMG, 2000; Mintchev et al., 2002; Димова, 2004; Marangozov, 2005; Григорова, 2007; Марангозов, 2009 и др.). Емпирично са изследвани някои тенденции в определени характеристики на местните и международните съвместни предприятия в България, като

например еволюцията на броя на създадените такива предприятия, отрасловата структура и териториалната им концентрация, разпределението на капитала между съдружниците, размерът на тези предприятия и др. (Марангозов, 2009). Като главни причини за този процес са идентифицирани някои качествени промени в бизнес средата (като например интензификацията на конкуренцията във връзка с регионализацията и глобализацията; съкращаването на жизнените цикли на продуктите, ускоряването на честота на технологичните промени и др.). Въздействието на тези фактори обуславя необходимостта от инвестирането на значителни ресурси в самостоятелно фирмено развитие на т.нар. "верига на стойността" на транснационалните компании. Смята се, че предимно компаниите с високо организационно и технологично развитие биха успели да си осигурят конкурентни предимства чрез трансгранична релокация на производството и/или дистрибуцията на своите продукти.

Тестването на някои хипотези, базирани на теоретичните постановки, представени по-горе, е осъществено с помощта на извадково емпирично изследване сред действащите в България предприятия на западноевропейски чуждестранни инвеститори. Резултатите от това изследване са представени по-долу.

II. ЕМПИРИЧНО ИЗСЛЕДВАНЕ СРЕД ДЕЙСТВАЩИТЕ В БЪЛГАРИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКИ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИТОРИ

Емпиричното изследване има за **цел** да проучи мненията и преценките на чуждестранните инвеститори относно дейността на техните фирми в България. Поставената цел е декомпозирана на редица **задачи**, основните от които са:

- идентификация на мотивацията на чуждестранните инвеститори да локализируют своята дейност в България, както и анализ на стратегиите за навлизане (търсене на ресурси /resource seeking/, на пазари /market seeking/ и на ефективност /efficiency seeking/);
- идентифициране на типовете чуждестранни инвеститори в България (при използването на различни критерии за разграничаване) и провеждане на класификация на чуждестранните инвеститори в зависимост от стратегическите цели на тяхното навлизане;
- провеждане на анализ на междуфирмените отношения между чуждестранните инвеститори и местните предприятия партньори – техни клиенти и доставчици, като бъде характеризирано въздействието на трансграничните стопански инициативи на западноевропейските предприятия върху развитието на междуфирмените отношения в България.

II.1. Характеристика на извадката

Извадката е излъчена измежду дружествата на големите чуждестранни инвеститори от Западна Европа, опериращи в България. Тя е с обем 99 единици и може да се разглежда като представителна за големите чуждестранни инвеститори. Разбира се – с известни условности, защото списъкът на фирмите чуждестранни инвестито-

ри непрекъснато се актуализира и в този смисъл винаги съществува риск да не разполагаме с изчерпателен списък за генералната съвкупност.

Този обем на извадката беше лимитиран от размера на финансовите средства, отпуснат за изследването. С въпросния обем на извадката се осигурява съответен размер на максимално допустима стохастична грешка от порядъка на около 10% за относителни дялове от 50% при гаранционна вероятност 95%. Разбира се, би било по-добре, ако този размер на максимално допустимата грешка е по-малък – не 10%, а 5% например, но това означава четири пъти по-голяма извадка и съответно четири пъти повече финансови разходи за провеждане на изследването, което не би било възможно в рамките на предоставения бюджет. По-долу са представени някои основни характеристики на извадката.

Таблица II. 1

Разпределение на фирмите по отрасъл

	Брой	%	Валиден %
Индустрия	48	48,5	48,5
Търговия	21	21,2	21,2
Финанси	6	6,1	6,1
Туризм	3	3,0	3,0
Транспорт	8	8,1	8,1
Комуникации	2	2,0	2,0
Строителство	5	5,1	5,1
Други	6	6,1	6,1
Общо	99	100,0	100,0

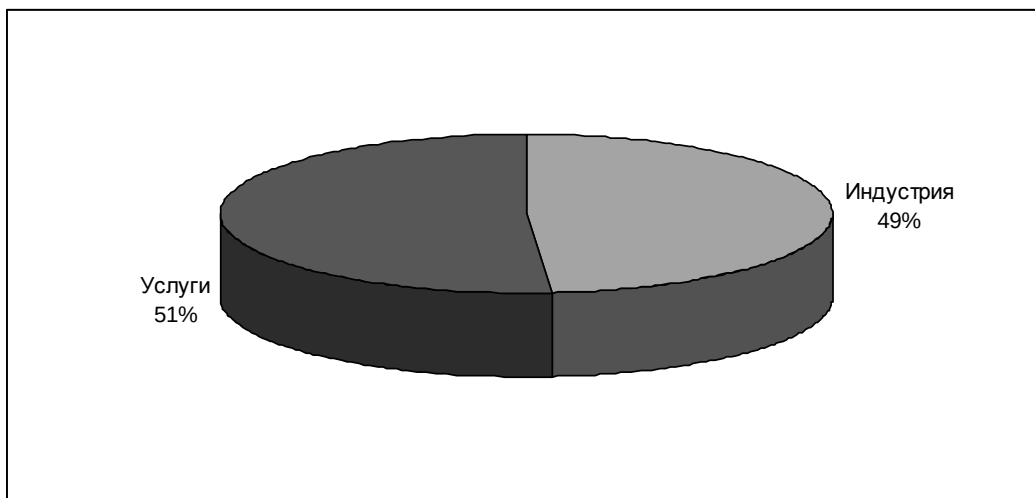
Разпределението на фирмите в извадката по отрасловата им принадлежност (сектори на икономиката) е представено в табл. II. 1. Близко половината от фирмите са от отрасъл (сектор) индустрия. Следват тези от търговия – всяка пета фирма е от този отрасъл. Останалите отрасли са представени със сравнително по-малък брой фирми. Това, което прави впечатление, е, че в извадката липсват фирми от аграрния сектор. Но като се има предвид ниският дял на инвестициите в този отрасъл това обяснява защо в извадката не е попаднала нито една фирма от този отрасъл.

В по-укрупнен вид разпределението на фирмите може да се представи в два основни сектора – индустрия и услуги (Табл. II. 2). Фирмите са представени приблизително по равно в тези два сектора с лек превес на услугите.

Таблица II. 2

Разпределение на фирмите по основни сектори

	Брой	%	Валиден %
Индустрия	48	48,5	48,5
Услуги	51	51,5	51,5
Общо	99	100,0	100,0



Фиг. II. 1. Разпределение на фирмите по основни сектори

Таблица II. 3

Разпределение на фирмите по брой заети лица

	Брой	%	Валиден %	Кумулативен %
До 100	41	41,4	41,4	41,4
От 101 до 200	11	11,1	11,1	52,5
От 201 до 500	17	17,2	17,2	69,7
От 501 до 1000	13	13,1	13,1	82,8
От 1001 до 2000	11	11,1	11,1	93,9
Над 2000	4	4,0	4,0	98,0
НЗ/НО	2	2,0	2,0	100,0
Общо	99	100,0	100,0	

Таблица II. 4

Разпределение на фирмите по големина

	Брой	%	Валиден %	Кумулативен %
До 200 заети	54	54,5	55,7	55,7
Над 201 заети	43	43,4	44,3	100,0
Общо	97	98,0	100,0	
Неотговорили	2	2,0		
Общо	99	100,0		

Това, че в извадката са включени предимно големи чуждестранни инвеститори, се потвърждава и от разпределението на фирмите в извадката според броя на заетите в тях. Около 60% от фирмите са с над 100 заети (табл. II. 3), а над 40% от фирми-

те са с над 200 заети (табл. II. 4). Има и много големи фирми – с над 500 заети, и те са около 30% от фирмите в извадката. Това категорично потвърждава, че наистина става въпрос за големи и много големи за нашите мащаби фирми на чуждестранни инвеститори.

Таблица II. 5

Дял на фирмите с преобладаваща собственост на чуждестранни лица

	Брой	%	Валиден %	Кумулативен %
до 50%	2	2,0	2,2	2,2
над 51%	87	87,9	97,8	100,0
Общо	89	89,9	100,0	
Неотговорили	10	10,1		
Общо	99	100,0		

Таблица II. 6

Дялове – собственост на чуждестранните лица

	Брой	%	Валиден %	Кумулативен %
НЗ/НО	3	3,0	3,3	3,3
49	1	1,0	1,1	4,3
50	1	1,0	1,1	5,4
51	1	1,0	1,1	6,5
67	1	1,0	1,1	7,6
73	1	1,0	1,1	8,7
75	1	1,0	1,1	9,8
80	1	1,0	1,1	10,9
81	1	1,0	1,1	12,0
85	3	3,0	3,3	15,2
95	3	3,0	3,3	18,5
96	1	1,0	1,1	19,6
98	2	2,0	2,2	21,7
99	6	6,1	6,5	28,3
100	66	66,7	71,7	100,0
Общо	92	92,9	100,0	
Неотгов.	7	7,1		
Общо	99	100,0		

Интересно е разпределението на фирмите според процента на чуждестранно участие в капитала на дружеството. Само две фирми са с участие на чуждестранния капитал до 50% (табл. II. 5). С участие до 90% на чуждестранния капитал са 12% от фирмите. Всички останали фирми – близо 90%, са с почти изцяло чуждестранно

участие, като за отбелязване е, че над 70% от фирмите в извадката са със 100% чужд капитал (табл. II. 6). Очевидно големите чуждестранни инвеститори не желаят да делят собствеността в дружествата с български участници.

Кога е започнало да функционира дружеството в България?

По този критерий фирмите са разделени по два начина.

Първият разделя периода на две части и разделителната година е 2000. Това са два равни по продължителност периода – първият е след 1989 г., началото на демократичните промени у нас, до 1999 г. включително; и вторият след 2000 г. до 2009 година. От тази гледна точка фирмите се разпределят приблизително по равно, с други думи "старите" и "новите" фирми са еднакво представени в извадката.

Таблица II. 7

Кога е създадена – преди или след 2000 г.

	Брой	%	Валиден %	Кумулативен %
Преди 2000 г.	49	49,5	49,5	49,5
След 2000 г.	50	50,5	50,5	100,0
Общо	99	100,0	100,0	

Таблица II. 8

Кога е създадена – преди или след 2007 г.

	Брой	%	Валиден %	Кумулативен %
Преди 2007 г.	90	90,9	90,9	90,9
След 2007 г.	9	9,1	9,1	100,0
Общо	99	100,0	100,0	

При второто деление фирмите са разделени на такива, създадени преди влизането на България в Европейския съюз – до 2006 г. включително, и след влизането – от 2007 до 2009 година. Разпределението е представено в табл. II. 8. Вижда се, че по този критерий фирмите, започнали да функционират след влизането на България в ЕС, са по-малко от 10%. С други думи преобладаващата част от чуждестранните инвеститори (над 90%) са взели решение за създаване на фирми в България преди приемането ни в ЕС.

Интересно е да се види разпределението на фирмите според страната, в която се намира централата на компанията майка. Най-много са фирмите от Германия – всяка четвърта фирма е такава (табл. II. 9). На второ и трето място са италианските и австрийските фирми – съответно 14 и 12 фирми. Следват фирмите от Франция – 8, и също толкова от Унгария (табл. II. 10).

Таблица II. 9

В коя страна е централата на вашата компания?

	Брой	%	Валиден %
Германия	27	27,3	27,3
Италия	14	14,1	14,1
Австрия	12	12,1	12,1
Франция	8	8,1	8,1
Гърция	7	7,1	7,1
Белгия	6	6,1	6,1
Кипър	2	2,0	2,0
Холандия	2	2,0	2,0
Великобритания	2	2,0	2,0
Друга	19	19,2	19,2
Общо	99	100,0	100,0

Таблица II. 10

Друга страна

	Брой	%	Валиден %
	79	79,8	79,8
Унгария	8	8,1	8,1
Испания	6	6,1	6,1
Ирландия	2	2,0	2,0
Исландия	1	1,0	1,0
Полша	1	1,0	1,0
Централата е в Германия, но българският филиал е подчинен на клона в Австрия	1	1,0	1,0
Швейцария	1	1,0	1,0
Общо	99	100,0	100,0

Интересно е да се отбележи, че фирмите от извадката са подразделения на големи мултинационални фирми. Само 9 фирми са с подразделение в една страна (табл. II. 11). Останалите имат подразделения в повече от две страни, като две трети от фирмите имат подразделения в над 6 страни.

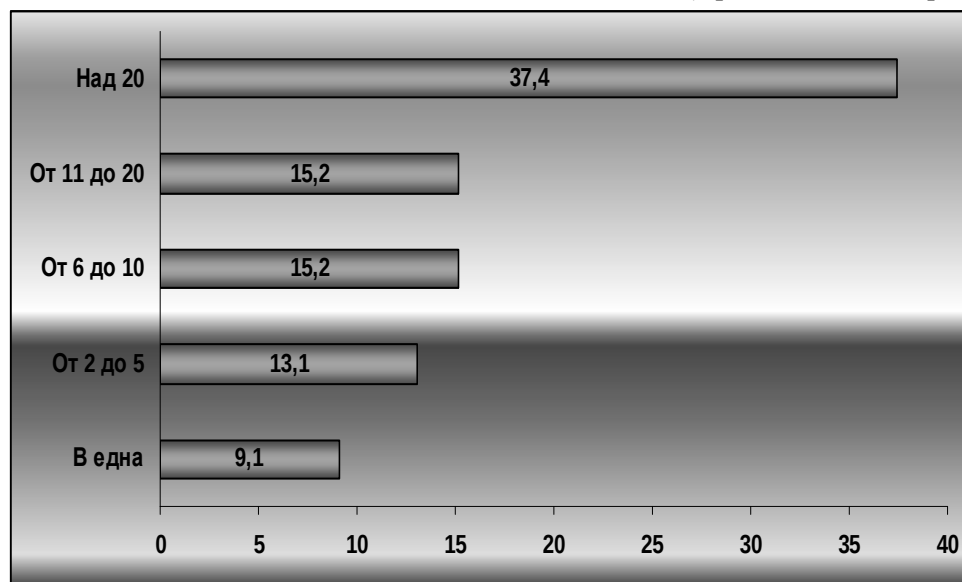
Това е още едно потвърждение, че фирмите в извадката са представители на големи чуждестранни инвеститори и са подразделения на големи многонационални компании.

Таблица II. 11

В колко други страни компанията има подразделения?

	Брой	%	Валиден %	Кумулативен %
В една	9	9,1	9,1	9,1
От 2 до 5	13	13,1	13,1	22,2
От 6 до 10	15	15,2	15,2	37,4
От 11 до 20	15	15,2	15,2	52,5
Над 20	37	37,4	37,4	89,9
НЗ/НО	10	10,1	10,1	100,0
Общо	99	100,0	100,0	

(Процент от отговорилите)

**Фиг. II. 2.** В колко други страни компанията има подразделения?**Таблица II. 12**

Каква е вашата позиция във фирмата?

	Брой	%	Валиден %
Собственик	4	4,0	4,0
Партньор	6	6,1	6,1
Мениджър	57	57,6	57,6
Друго	32	32,3	32,3
Общо	99	100,0	100,0

Накрая е интересно да се види разпределението на анкетираните лица във фирмите, според позицията, която заемат в тях. Най-много – около две трети от анкетираните, са мениджъри. Малко са собствениците – само 4, и има една голяма група наречена "други". В нея са включени експерти във фирмите от различни области – предимно счетоводители и финансисти. Всички тези групи са добре запознати с дейността на своите фирми, което е предпоставка за компетентни отговори на поставените въпроси.

II. 2. Основни резултати от изследването

2.1. *Кои причини са определящи за идването на компанията ви в България?*

Един от важните въпроси при изследване на фирмите с чуждестранни капитали е изясняването на причините, които са ги накарали да дойдат в България. Обикновено в теоретичните разработки, посветени на преките чуждестранни инвестиции, се посочват две главни причини – едната е икономия на производствени разходи поради по-ниските цени на суровините и по-ниските равнища на работни заплати у нас, и другата – сериозната конкуренция в развитите западноевропейски пазари. Тези причини, заедно с още две, са включени във въпрос, който е зададен на анкетираните.

Почти всички анкетирани (97) са отговорили на този въпрос. Те са имали възможност да посочат повече от една причина за идването им в България (въпрос от типа Multiple response). Така 97 анкетирани са дали 180 отговора. Най-често посочваната причина за идване е "дългосрочна стратегия за навлизане в страните от Централна и Източна Европа". Повече от две трети (68%) от отговорилите на този въпрос са посочили тази причина. Това е още едно доказателство, че става въпрос за сериозни фирми с дългосрочни намерения.

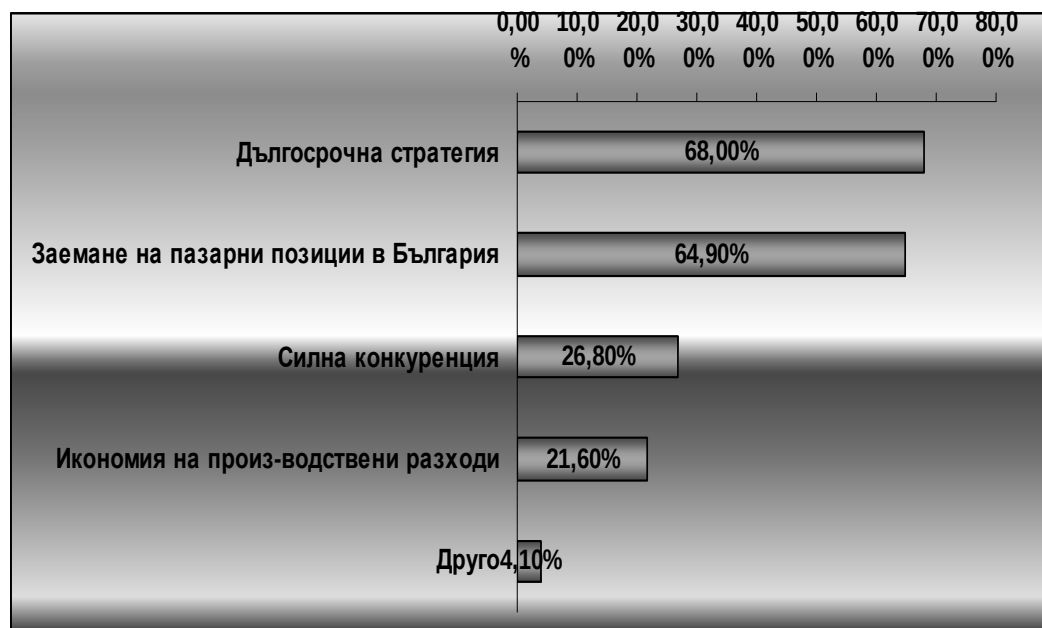
Втората по значимост причина е "заемане на пазарни позиции в България", с малко по-малък относителен дял (65%) от първата. Другите две причини, които теоретиците изтъкваха като най-важни, са на трето и четвърто място по значимост – сериозната конкуренция в развитите западноевропейски пазари е посочена от 27% от отговорилите, а икономията на производствени разходи от 22% от отговорилите. Това разминаване между теория и емпирични резултати означава, че или анкетираните не са откровени в отговорите си, или теорията не е релевантна на действителността. Не се наемам да бъда съдник в случая но и тук, и по-нататък ще се придържам стриктно към фактите и ще оставя на специалистите теоретици да търсят обяснение на противоречието между теоретични постулати и емпирични резултати.

Таблица II. 13

Причини за идването в България

			Неотговорили		Общо	
	N	%	N	%	N	%
\$a2 (a)	97	98,0%	2	2,0%	99	100,0%
			Посочвания на причини		% от отговорилите	
			Брой	%		
Дългосрочна стратегия			66	36,7%	68,0%	
Заемане на пазарни позиции в България			63	35,0%	64,9%	
Силна конкуренция			26	14,4%	26,8%	
Икономия на производствени разходи			21	11,7%	21,6%	
Друго			4	2,2%	4,1%	
Общо			180	100,0%	185,6%	

a Dichotomy group tabulated at value 1.



Фиг. II. 3. Причини за идването в България

С помощта на Хи-квадрат анализа за всяка от посочените по-горе причини е потърсено има ли статистически значима разлика в отговорите, при риск за грешка 0,05, в зависимост от:

* отрасловата принадлежност на фирмите (двусекторна);

* от годината на създаване (стари и нови фирми и преди, и след присъединяването на България към ЕС;

* големината на фирмата.

При всичките четири причини се оказва че няма съществена разлика в отговорите нито по сектори, нито при старите и нови фирми, нито преди и след присъединяване в ЕС, нито според големината на фирмата, с едно единствено изключение. То се отнася за причината "икономия на производствени разходи". Оказва се, че има разлика в отговорите на този въпрос в зависимост от отрасловата принадлежност (двусекторна) на фирмите. Фирмите от отрасъл индустрия заявяват тази причина по-често (31%), отколкото фирмите от отрасъл услуги (12%) – табл. 2. 2 Равнището на значимост на Пирсън Asymp.Sig е 0.034 и е по-малко от 0,05, което е доказателство за значимата разлика между двете групи фирми – табл. II. 14.

Таблица II. 14

Разпределение на фирмите по сектор и наличие на мотив за "Икономия на производствени разходи"

		Икономия на производствени разходи			Общо
		Да	Не	НЗ/НО	
Индустрия	Брой	15	30	3	48
	%	31,3%	62,5%	6,3%	100,0%
Услуги	Брой	6	37	8	51
	%	11,8%	72,5%	15,7%	100,0%
	Брой	21	67	11	99

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	6,777(a)	2	,034
Likelihood Ratio	6,985	2	,030
Linear-by-Linear Association	3,356	1	,067
N of Cases	99		

2.2. Чрез какъв вид инвестиции е създадено Вашето дружество/фирма?

Като отговори на този въпрос са изброени основните форми на чуждестранни инвестиции.

Най-често срещаният отговор на този въпрос е "чрез преки инвестиции в акции" – 28% от анкетираните са дали този отговор. На второ място с малка разлика е отговорът "чрез приватизация" – 22%. Тези два най-често срещани отговора са дали половината фирми. На трето място с 15% е отговорът "инвестиции на зелено".

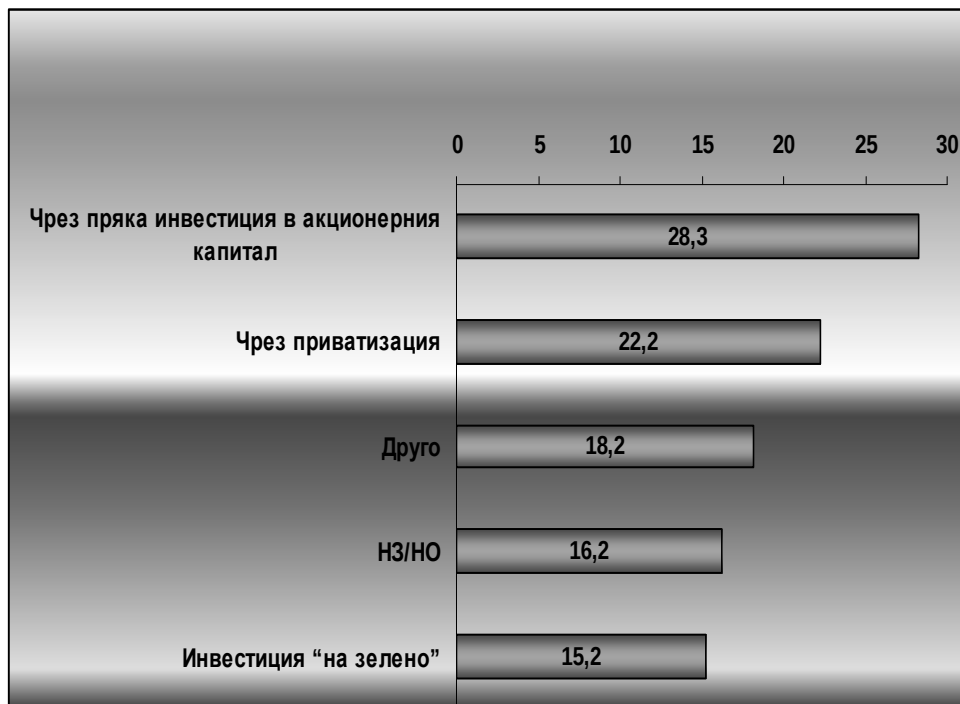
Вижда се, че няма ясно изразен доминиращ подход при реализацията на чуждестранните инвестиции в България. Формите са различни и би било добре да се види дали има разлика при различните сектори на икономиката, в зависимост от големината на фирмите или кога са създадени. За целта отново е използван Хи-квадрат анализът. И в трита случая се оказва, че има статистически значима разлика в отговорите на този въпрос.

Таблица П. 15

Тип на чуждестранната инвестиция

	Брой	%	Валиден %
Чрез приватизация	22	22,2	22,2
Инвестиция "на зелено"	15	15,2	15,2
Чрез пряка инвестиция в акционерния капитал	28	28,3	28,3
Друго	18	18,2	18,2
НЗ/НО	16	16,2	16,2
Общо	99	100,0	100,0

/Процент от отговорилите/



Фиг. П. 4. Тип на чуждестранната инвестиция

Таблица II. 16

Разпределение на фирмите по сектор и тип на чуждестранната инвестиция

		Тип на чуждестранната инвестиция					Общо
		Чрез приватизация	Инвестиция "на зелено"	Чрез пряка инвестиция в акционерния капитал	Друго	НЗ/НО	
Индустрия	Брой	14	6	18	6	4	48
	%	29,2%	12,5%	37,5%	12,5%	8,3%	100,0%
Услуги	Брой	8	9	10	12	12	51
	%	15,7%	17,6%	19,6%	23,5%	23,5%	100,0%
Общо	Брой	22	15	28	18	16	99

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	10,441 (a)	4	,034
Likelihood Ratio	10,713	4	,030
Linear-by-Linear Association	5,593	1	,018
N of Cases	99		

a. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 7,27.

Първо, в зависимост от сектора на икономиката – при фирмите от отрасъл индустрия най-често използваните форми са чрез преки инвестиции в акции и чрез приватизация, докато в сектор услуги – чрез други форми, различни от тези две.

Второ, оказва се че при старите фирми, създадени преди 2000 г., основната форма на инвестиране е чрез приватизация, докато при новите фирми – чрез директни инвестиции в акции. Това е съвсем логично, защото в началото у нас липсваше фондова борса (пазар на акции) и тогава основен начин беше приватизацията и едва след развитието на фондовия пазар доминантна форма стана инвестирането чрез акции.

Таблица II. 17

Разпределение на фирмите по период на навлизане и тип на чуждестранната инвестиция

Кога е създадена – преди/след 2000 г.		Тип на чуждестранната инвестиция					Общо
		Чрез прива- тизация	Инвес- тиция "на зеле- но"	Чрез пряка инвести- ция в акци- онер-ния капитал	Друго	НЗ/НО	
преди 2000	Брой	18	3	10	8	10	49
	%	36,7%	6,1%	20,4%	16,3%	20,4%	100,0%
след 2000	Брой	4	12	18	10	6	50
	%	8,0%	24,0%	36,0%	20,0%	12,0%	100,0%
Общо	Брой	22	15	28	18	16	99

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	17,809 (a)	4	,001
Likelihood Ratio	18,960	4	,001
Linear-by-Linear Association	,019	1	,891
N of Cases	99		

a. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 7,42.

Трето, оказва се че при големите фирми (с над 200 заети) най-често срещаните форми на чуждестранни инвестиции са директни инвестиции в акции и чрез приватизация, докато при по-малките фирми чрез инвестиции на зелено.

Таблица II. 18

Разпределение на фирмите по големина и тип на чуждестранната инвестиция

Големина на фирмата		Тип на чуждестранната инвестиция					Общо
		Чрез прива-ти- зация	Инвести- ция "на зелено"	Чрез пряка ин- вестиция в акцио- нерния капитал	Друго	НЗ/НО	
до 200	Брой	9	11	9	12	13	54
	%	16,7%	20,4%	16,7%	22,2%	24,1%	100,0%
Над 201	Брой	13	4	19	4	3	43
	%	30,2%	9,3%	44,2%	9,3%	7,0%	100,0%
Общо	Брой	22	15	28	16	16	97

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	16,784 (a)	4	,002
Likelihood Ratio	17,454	4	,002
Linear-by-Linear Association	5,973	1	,015
N of Cases	97		

a. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6,65.

2.3. Информация за източниците на решението за инвестиране

Преди да вземат решение за инвестиране, чуждестранните инвеститори правят задълбочено проучване за страната, в която ще инвестират, за състоянието на икономиката като цяло и конкретно за техния бранш, като използват за тази цел различни източници на информация. С този въпрос се опитваме да разберем кои са най-важните източници за вземане решение за инвестиране. При това анкетираните са имали възможност да посочват повече от един източник на информация (въпрос от типа Multiple response). На въпроса са отговорили 85 фирми, като са посочили общо 257 отговора, т.е. всеки отговорил е посочвал средно по три източника на информация.

Най-често срещаният отговор за това от къде ползват информация за инвестиране е "от собствени източници". Близко 80% от фирмите са посочили този отговор. Вторият по важност източник на информация за инвестиране са "международни финансови институции", посочен от над половината от отговорилите. Приблизително толкова отговарят, че са използвали информация от консултантски компании. На следващите две места с еднакъв брой отговори са "от контакти с български предприятия" и "от официалната статистика" и най-накрая е "информация от държавната администрация".

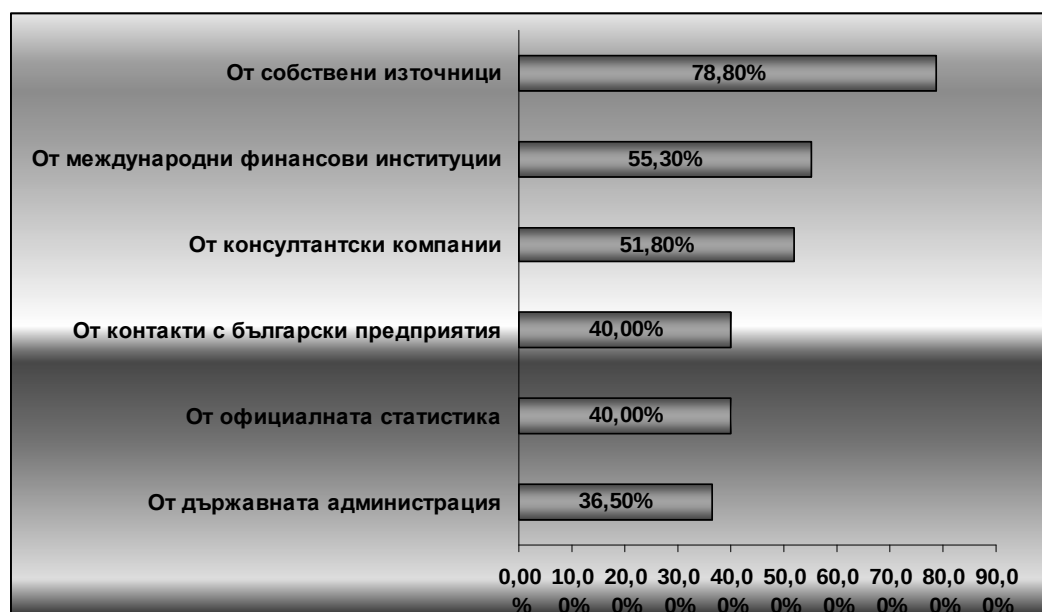
Като основен извод от това разпределение би могло да се каже, че големите инвеститори, каквито са изследваните фирми, имат собствени източници за проучване за инвестиране и въз основа на тези собствени проучвания вземат решение за инвестиране на едно или друго място.

Таблица II. 19

Източници на информация за подпомагане решенията за инвестиране

\$a17			Неотговорили		Общо	
	Брой	%	Брой	%	Брой	%
	85	85,9%	14	14,1%	99	100,0%
Информация от къде – за инвестиране?				Отговори		% от отговорите
				N	%	
От международни финансови институции				47	18,3%	55,3%
От официалната статистика				34	13,2%	40,0%
От държавната администрация				31	12,1%	36,5%
От собствени източници				67	26,1%	78,8%
От консултантски компании				44	17,1%	51,8%
От контакти с български предприятия				34	13,2%	40,0%
Общо				257	100,0%	302,4%

a Dichotomy group tabulated at value 1.



Фиг. II.5. Източници на информация за подпомагане решенията за инвестиране

Статистически значима разлика в отговорите се наблюдава само при ползването на информация от консултантски компании, при която големите фирми (с над 200 заети) ползват в по-голяма степен (58%) такава информация за вземане на решение за инвестиране, отколкото по-малките фирми (36%). При другите източници на информация няма статистически значима разлика в отговорите нито в зависимост от отраслова-

та принадлежност на фирмите, нито от това кога са създадени, нито от големината на фирмата. Това е установено с Хи-квадрат анализа при риск за грешка 0,05.

Таблица II. 20

Разпределение на фирмите по големина и ползване на източник "Консултантски компании"

Големината на фирмата		От консултантски компании			Общо
		Да	Не	НЗ/НО	
До 200 заети	Брой	19	29	5	53
	%	35,8%	54,7%	9,4%	100,0%
Над 201 заети	Брой	25	9	9	43
	%	58,1%	20,9%	20,9%	100,0%
Общо	Брой	44	38	14	96

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	11,571	2	,003
Likelihood Ratio	12,012	2	,002
Linear-by-Linear Association	1,091	1	,296
N of Cases	96		

a. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6,27.

2.4. Ползване на преференции

Непосредствено след 1989 г. за чуждестранните инвеститори имаше специални преференции, някои от които по-късно отпаднаха или пък станаха преференции общо за инвеститорите, независимо дали са чужди, или национални. С този въпрос се опитваме да разберем каква част от фирмите са ползвали такива преференции и какъв е профилът на тези фирми.

Близо една трета (30%) от отговорилите общо 96 фирми заявяват, че са ползвали такива преференции. Няма статистически значима разлика в отговорите на този въпрос в зависимост от отрасловата принадлежност на фирмите, в зависимост от големите им и кога са създадени. Това е установено с Хи-квадрат анализа при риск за грешка 0,05.

Таблица II. 21

Фирмата ви използвала ли е преференции?

	Брой	%	Валиден %
Да	29	29,3	30,2
Не	66	66,7	68,8
НЗ/НО	1	1,0	1,0
Общо	96	97,0	100,0
Неотговорили	3	3,0	
Общо	99	100,0	

Таблица II. 22

Какви преференции са използвани?

			Неотговорили		Общо	
	N	%	N	%	N	%
\$a15 (a)	32	32,3%	67	67,7%	99	100,0%
Какви преференции?			Посочвания на преференции		% от отговорилите	
			Брой	%		
За инвестиции за над \$5 млн.			11	23,9%	34,4%	
За инвестиции, създаващи над 100 работни места			13	28,3%	40,6%	
За инвестиции в региони с висока безработица			11	23,9%	34,4%	
Уредени в Закона за корпоративното подоходно облагане			11	23,9%	34,4%	
Общо			46	100,0%	143,8%	

a Dichotomy group tabulated at value 1.

От тези които, са ползвали преференции, има такива, които са посочили повече от една. Ето защо отговорите са общо 46 (въпрос от типа Multiple response). Най-често посочваната преференция е за създаване на повече от 100 работни места – посочена от 41% от отговорилите. Останалите три вида преференции – за над \$5 млн., за райони с висока безработица и по закона за корпоративното подоходно облагане са с равни относителни дялове – 34% от отговорилите. Тези преференции бяха създадени непосредствено след 1989 г. и в този си вид вече не действат за чуждестранните инвеститори.

2.5. Необходимост от преференции

След като посочените по-горе преференции не действат, беше зададен резонно въпросът – а трябва ли да има изобщо такива преференции. Повече от половината от анкетираните фирми (58%) считат, че трябва да има преференции за чуждестранни-

те инвеститори. Така мислят в по-голяма степен фирмите, дошли в България след присъединяването на нашата страна в ЕС (табл. II.23-а). Други статистически значими разлики не са установени с Хи-квадрат анализа.

Таблица II. 23-а

Необходими ли са предпочитания за чуждестранните инвеститори у нас?

	Брой	%	Валиден %
Не	29	29,3	29,3
Да	57	57,6	57,6
НЗ/НО	13	13,1	13,1
Общо	99	100,0	100,0

Таблица II. 23-б

Необходимост от предпочитания и период на създаване на подразделението

Кога е създадена - преди след 2007 г.?		Необходими ли са предпочитания?			Общо
		Не	Да	НЗ/НО	
преди 2007	Брой	29	51	10	90
	%	32,2%	56,7%	11,1%	100,0%
след 2007	Брой	0	6	3	9
	%	,0%	66,7%	33,3%	100,0%
Общо	Брой	29	57	13	99

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	6,119(a)	2	,047
Likelihood Ratio	7,912	2	,019
Linear-by-Linear Association	4,508	1	,034
N of Cases	99		

a. 2 cells (33,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,18.

2.6. Какви предпочитания са необходими?

Като открит въпрос сме попитали какви предпочитания считат, че трябва да имат чуждестранните инвеститори. Отговорите така, както са дадени от анкетираните, са представени в табл. II. 24. Без дори да се прави допълнителна обработка на отговорите, се вижда, че най-често се заявява, че трябва да има данъчни облекчения под

различни форми, както и преференции за разкриване на нови работни места и за големи инвестиции. Има и други препоръки, но те не са свързани толкова с преференции, колкото да се подобрят условията за бизнес в нашата страна.

Таблица II. 24

Какви преференции са необходими?

	Брой	%	Вали-ден %
1	2	3	4
Неотговорили	52	52,5	52,5
Бюрократията да се намали	1	1,0	1,0
Влагат капитали и инвестиции в България с неизвестен срок на възвръщаемост	1	1,0	1,0
Да има преференции според големината на инвестициите и създаването на работни места	2	2,0	2,0
Да има специфики за отделните браншове, в които се инвестира	1	1,0	1,0
Да няма толкова чести промени в законодателството	1	1,0	1,0
Да се помисли за диференциране на данъците в различните отрасли, в които се инвестира	1	1,0	1,0
Данъчни преференции за откриване на работни места в изостанали селски райони	2	2,0	2,0
Данъчни облекчения	4	4,0	4,0
Данъчни преференции	4	4,0	4,0
Данъчни преференции в кризисни ситуации	1	1,0	1,0
Данъчни преференции и осигурителни режим	1	1,0	1,0
Данъчни преференции, съобразени с кризата при българските условия	1	1,0	1,0
Данъчни процедури и данъчни условия	1	1,0	1,0
Доставките се получават много бавно заради сложните процедури	1	1,0	1,0
За устойчиво поддържане на висока заетост	2	2,0	2,0
Либерализация на законодателството и опростяване на процедурите	1	1,0	1,0
По-облекчени осигурителни режими	1	1,0	1,0
Намаление на процедурите по доставките	1	1,0	1,0
Опростени процедури	2	2,0	2,0
Опростени финансови процедури, по-ясни финансови формалности	2	2,0	2,0
Опростяване на процедурите при усвояване на средства и на всички чиновнически процедури	1	1,0	1,0

Продължение

1	2	3	4
Освобождаване от някои данъци – поне една година след старта на дейността	1	1,0	1,0
По-леки данъчни процедури	1	1,0	1,0
По-малко данъци и повече стимули за създаващите работни места	1	1,0	1,0
По-ясни данъчни процедури	1	1,0	1,0
Преференции за вложените средства	1	1,0	1,0
Преференции при създаване на нови работни места	1	1,0	1,0
Преференции, свързани със заетостта по време на криза	2	2,0	2,0
При откриване на работни места в изостанали селски райони	1	1,0	1,0
Процедурите си остават много сложни и дълготрайни	1	1,0	1,0
Свързани с нормативната уредба	1	1,0	1,0
Стимули за инвестициите в инфраструктурата	1	1,0	1,0
Стимули при разкриване на нови работни места; стимули и данъчни преференции при иновации и екопроизводства	2	2,0	2,0
Чести промени в законодателството – това пречи; не трябва да има преференции	1	1,0	1,0
Общо	99	100,0	100,0

2.7. Съвместни инвестиционни проекти с български доставчици

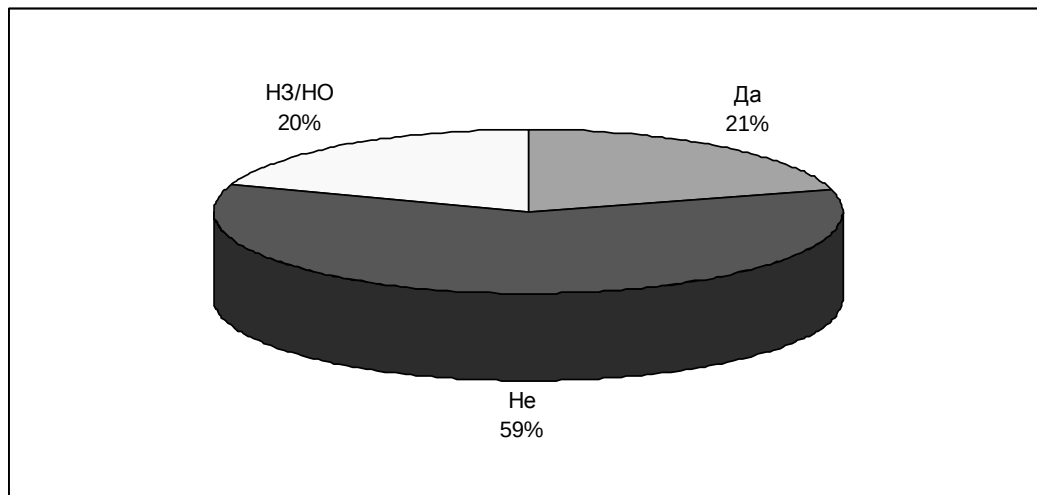
За това доколко сериозни и дългосрочни са намеренията на чуждестранните инвеститори може да се съди по реализацията на съвместни инвестиционни проекти с български предприятия. Всеки пети чуждестранен инвеститор заявява, че има съвместни инвестиционни проекти с български доставчици. Много или малко е това, е трудно да се каже, защото това може да се установи само в сравнителен план с други държави, за което обаче липсва информация.

Таблица II. 25

Имате ли съвместни инвестиционни проекти с български доставчици?

	Брой	%	Валиден %
Да	20	20,2	20,6
Не	58	58,6	59,8
НЗ/НО	19	19,2	19,6
Общо	97	98,0	100,0
Неотговорили	2	2,0	
Общо	99	100,0	

(Процент от отговорилите)

**Фиг. II. 6.** Имате ли съвместни инвестиционни проекти с български доставчици?

2. 8. Споразумения за техническо коопериране

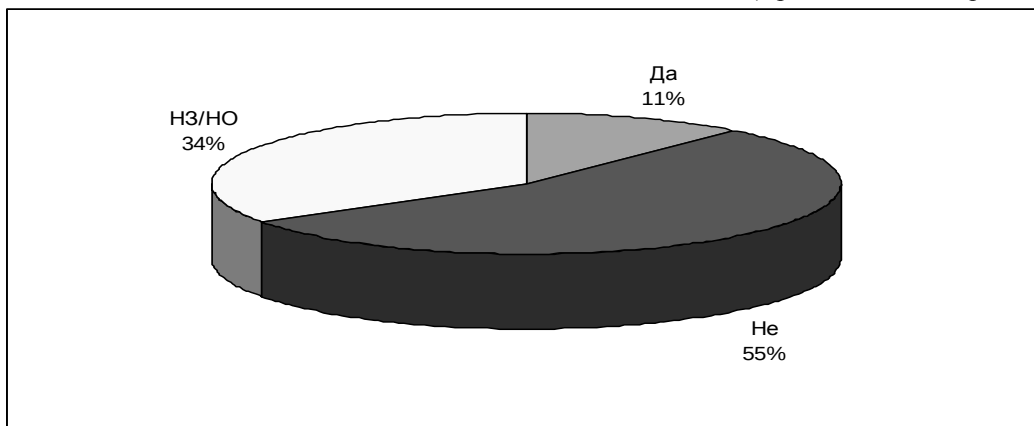
Подобен на предходния въпрос е и този за наличие на споразумение за техническо коопериране с български доставчици. Тук обаче процента на утвърдително отговорилите на въпроса е два пъти по-малък. Само 11% от фирмите на чуждестранни инвеститори имат такова споразумение с български фирми. Няма статистически значима разлика в отговорите на този въпрос между фирмите от различните отрасли, между големите и малките фирми, както и между старите и новите фирми. Това е установено с Хи-квадрат анализа при риск за грешка 0.05.

Таблица II. 26

Имате ли споразумения за техническо коопериране с български доставчици?

	Брой	%	Валиден %
Да	11	11,1	11,3
Не	53	53,5	54,6
НЗ/НО	33	33,3	34,1
Общо	97	98,0	100,0
Неотгов.	2	2,0	
Общо	99	100,0	

(Процент от отговорилите)



Фиг. II. 7. Имате ли споразумения за техническо коопериране с български доставчици?

2. 9. Фактори за успешно коопериране с български фирми

Въпреки ниския процент на съвместните инвестиции и техническото коопериране с български фирми е интересно да се види кои според чуждестранните инвеститори са най-важните фактори за успешно коопериране. Прави впечатление че почти всички фирми (90) са отговорили на този въпрос. При това те са имали възможност да посочат повече от един отговор (въпрос от типа Multiple response), така че общият брой на отговорите е 413.

Таблица II. 27

Фактори за успешно коопериране

			Неотговорили		Общо	
	N	%	N	%	N	%
\$b42	90	90,9%	9	9,1%	99	100,0%
			Посочвания на фактори		% от отговорилите	
			N	%		
1			2	3	4	
Установени дългосрочни отношения			57	13,8%	63,3%	
Честота (интензивност) на взаимните контакти			46	11,1%	51,1%	
Географска близост			36	8,7%	40,0%	
Лични контакти			30	7,3%	33,3%	
Доверие в другата фирма			57	13,8%	63,3%	

Продължение

1	2	3	4
Способност да се работи с гъвкави и формални контакти	40	9,7%	44,4%
Способност да се работи с гъвкави и неформални контакти	29	7,0%	32,2%
Дейност в същия отрасъл	29	7,0%	32,2%
Дейност в допълващи отрасли	22	5,3%	24,4%
Дейност в същата верига от доставки	35	8,5%	38,9%
Обща бизнес култура	32	7,7%	35,6%
Общо	413	100,0%	458,9%

a Dichotomy group tabulated at value 1.

Два са най-важните фактори за успешно коопериране според анкетираните с равен брой отговори – установени дългосрочни връзки и доверие в другата фирма. Близо две трети от отговорилите фирми (63%) са посочили тези два отговора. На трето място по значимост е факторът честота на взаимните контакти, посочен от над половината от отговорилите фирми. Останалите фактори са с по-ниски стойности на отговорите и са определени като по-незначими за кооперирането.

Като общ извод от това разпределение може да се каже, че кооперирането на чуждестранните инвеститори с български предприятия става след известен по-продължителен период на съвместна работа и спечелено доверие през този период.

2.10. Инвестиции през последните 12 месеца

За да се характеризира дейността на фирмите на чуждите инвеститори и да се определи доколко сериозни и дългосрочни са техните намерения да развиват дейност в България, е важно да се знае дали след първоначалната инвестиция те продължават да правят инвестиции. Затова сме задали въпроса дали през последните 12 месеца са правили инвестиции и какви са те. Отговорили са 75 фирми, като са имали възможност да посочват повече от един отговор (въпрос от типа Multiple response). Общо отговорите са 158, т.е. всеки отговорил е посочил средно по два отговора.

Най-много са фирмите посочили инвестиции в машини и оборудване – над 70% от отговорилите са посочили, че през последните 12 месеца са направили такива инвестиции. На второ място с 40% от отговорилите се нареждат инвестициите в сгради и в развойна и изследователска дейност, а най-малко са посочили инвестиции в земя. Това, че фирмите продължават да инвестират, показва, че наистина тези фирми са със сериозни намерения да развиват дейност у нас и имат дългосрочна стратегия за това.

Таблица II. 28

Инвестиции през последните 12 месеца

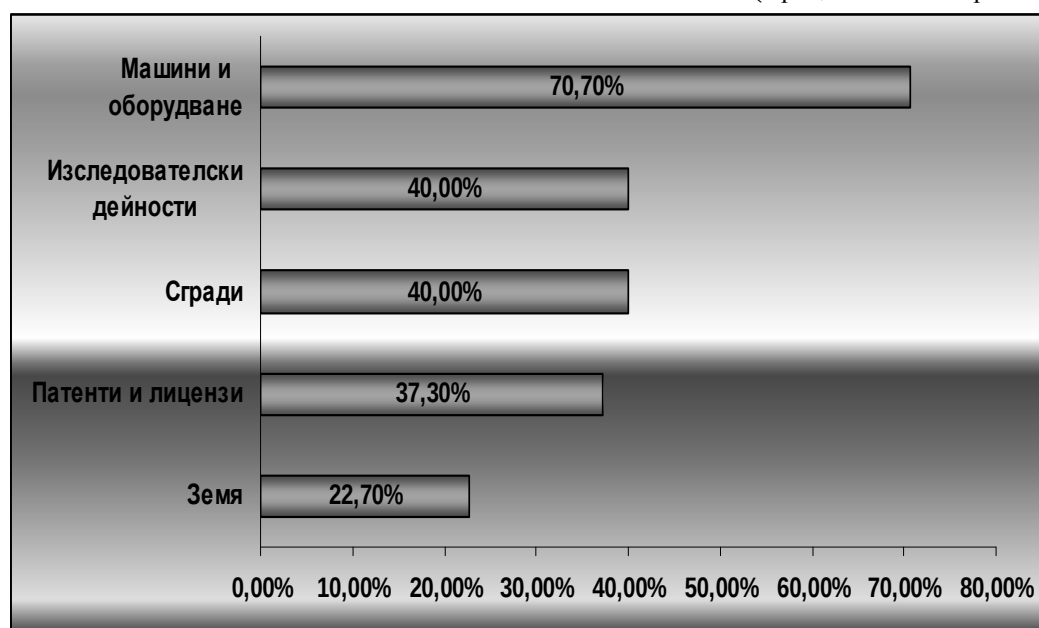
\$b44	Валидни отговори		Неотговорили		Общо	
	Брой	%	Брой	%	Брой	%
	75	75,8%	24	24,2%	99	100,0%
Инвестиции през последните 12 месеца в:				Посочвания		% от отговорилите
				Брой	%	
Земя				17	10,8%	22,7%
Сгради				30	19,0%	40,0%
Машини и оборудване				53	33,5%	70,7%
Изследователски дейности				30	19,0%	40,0%
Патенти и лицензи				28	17,7%	37,3%
Общо				158	100,0%	210,7%

a Dichotomy group tabulated at value 1.

Таблица II. 8

Инвестиции през последните 12 месеца

(Процент от отговорилите)



По-сериозни инвестиции, както е нормално да се очаква, правят големите фирми. Разликата между тях и по-малките фирми е съществена както при инвестициите

в сгради, така и при машини и съоръжения, а също и при патенти и лицензи. Освен това статистически значимо различие има и при инвестициите в развойна и изследователска дейност между индустриалните фирми и фирмите от отрасъл услуги. Много повече са инвестициите в тази дейност при индустриалните фирми (42%) в сравнение с услугите (20%). Това е установено с Хи-квадрат анализа при риск за грешка 0.05.

Таблица II. 29 а.

Инвестиции в сгради

Големина на фирмата		Сгради			Общо
		Да	Не	НЗ/НО	
до 200 заети	Брой	10	40	4	54
	%	18,5%	74,1%	7,4%	100,0%
над 201 заети	Брой	20	19	3	42
	%	47,6%	45,2%	7,1%	100,0%
Общо	Брой	30	59	7	96

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	9,601(a)	2	,008
Likelihood Ratio	9,678	2	,008
Linear-by-Linear Association	,582	1	,445
N of Valid Cases	96		

a. 2 cells (33,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,06.

Таблица II. 29 б.

Инвестиции в машини и оборудване

Големина на фирмата		Машини и оборудване			Общо
		Да	Не	НЗ/НО	
до 200 заети	Брой	24	25	5	54
	%	44,4%	46,3%	9,3%	100,0%
над 201 заети	Брой	29	9	4	42
	%	69,0%	21,4%	9,5%	100,0%
Общо	Брой	53	34	9	96

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	6,717(a)	2	,035
Likelihood Ratio	6,915	2	,032
Linear-by-Linear Association	,236	1	,627
N of Valid Cases	96		

a 1 cells (16,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,94.

Таблица II. 29 в.

Инвестиции в патенти и лицензи

Големина на фирмата		Патенти и лицензи			Общо
		Да	Не	НЗ/НО	
до 200 заети	Брой	10	32	12	54
	%	18,5%	59,3%	22,2%	100,0%
над 201 заети	Брой	18	17	7	42
	%	42,9%	40,5%	16,7%	100,0%
Общо	Брой	28	49	19	96

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	6,800(a)	2	,033
Likelihood Ratio	6,812	2	,033
Linear-by-Linear Association	1,063	1	,303
N of Valid Cases	96		

a 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 8,31.

Таблица II. 29 г.

Инвестиции в изследователски дейности

Сектор		Изследователски дейности			Общо
		Да	Не	НЗ/НО	
Индустрия	Брой	20	24	4	48
	%	41,7%	50,0%	8,3%	100,0%
Услуги	Брой	10	31	9	50
	%	20,0%	62,0%	18,0%	100,0%
Общо	Брой	30	55	13	98

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	6,109(a)	2	,047
Likelihood Ratio	6,224	2	,045
Linear-by-Linear Association	3,014	1	,083
N of Valid Cases	98		

a. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6,37.

2. 11. Инвестиране в изследователска и развойна дейност

Като хора на науката специален интерес за нас представляваше кого са ангажирали тези фирми които са инвестирани в научна и изследователска дейност – чужди или български изследователски центрове. Най-често срещаният отговор е "Не знам", повече от половината от анкетираните са отговорили по този начин. Ако изключим този отговор, от останалите най-често посочваният е че са били ангажирани и чужди и български изследователски звена – този отговор са посочили 16% от отговорилите на въпроса.

Таблица II. 30

Какви изпълнители са ангажирани при инвестициите в изследователски дейности?

	Брой	%	Валиден %
Български изследователски звена	6	6,1	6,2
Чуждестранни изследователски звена	2	2,0	2,1
И двата вида	15	15,2	15,5
Изследователски звена във фирмата	13	13,1	13,4
Друго	1	1,0	1,0
Нямаме изследователски дейности	5	5,1	5,2
НЗ/НО	55	55,6	56,7
Общо	97	98,0	100,0
Неотговорили	2	2,0	
Общо	99	100,0	

На второ място по значимост отговор е, че тази дейност е извършена от собствен изследователски отдел на фирмата (13%), а останалите възможни отговори са с много по-нисък относителен дял. Като цяло обаче инвестициите в изследователска

и развойна дейност са на ниско и незадоволително равнище дори при фирмите на чуждестранните инвеститори, да не говорим за нашите национални фирми.

Тъй като относителните дялове на отговорите на този въпрос са с ниски стойности не сме прилагали Хи-квадрат анализа, защото е предварително ясно, че няма да бъдат изпълнени изискванията за неговото приложение.

2.12. Преценка за бизнес средата

Два са въпросите за преценка на бизнес средата у нас в динамичен аспект. Сравнението е с положението преди 5 години и преди 10 години. Безусловно преценката е, че и в двата случая бизнессредата се е подобрила – по-категорично в сравнение с преди 10 години – 86% от отговорилите, и по-малко, но също така категорично, в сравнение с преди 5 години – 76% от отговорилите фирми. Тези резултати са обнадеждаващи за развитието на бизнеса у нас, особено когато са дадени от чуждестранни инвеститори, а не от родните управляващи например.

Таблица II. 31 а.

Промяна в условията за бизнес в България в сравнение с преди 5 години

Има ли подобрене на бизнес средата?	Брой	%	Валиден %
Да	75	75,8	75,8
Не	15	15,2	15,2
Не мога да преценя	9	9,1	9,1
Общо	99	100,0	100,0

Таблица II. 31 б.

Промяна в условията за бизнес в България в сравнение с преди 10 г.

Има ли подобрене на бизнес средата?	Брой	%	Валиден %
Да	85	85,9	85,9
Не	6	6,1	6,1
Не мога да преценя	8	8,1	8,1
Общо	99	100,0	100,0

2. 13. Преценка за равнището на данъците в България

Изключително важно за управляващите е да се знае как се възприемат от чуждестранните инвеститори равнищата на данъците у нас. Управляващите често заявяват, че имаме едни от най-ниските данъци в Европа. Дали по същия начин оценяват равнището на данъците в България и чуждестранните инвеститори.

Най-напред за корпоративния данък. Скалата и тук, и при следващите данъци е петстепенна – от 1 до 5, като 1 означава прекалено ниски а 5 прекалено високи. Модалната оценка при корпоративния данък е 3, което означава нито ниски нито високи, а значи нормални. Симетрично е разпределението по отношение на тази модална оценка, което потвърждава този извод.

Таблица II. 32 а.

Мнение относно тежестта на:

Корпоративния данък

	Брой	%	Валиден %	Кумулативен %
1- Прекалено ниска	2	2,0	2,2	2,2
2	24	24,2	26,1	28,3
3	35	35,4	38,0	66,3
4	24	24,2	26,1	92,4
5- Прекалено висока	5	5,1	5,4	97,8
НЗ/НО	2	2,0	2,2	100,0
Общо	92	92,9	100,0	
Неотговорили	7	7,1		
Общо	99	100,0		

Таблица II. 32 б.

Мнение относно тежестта на:

Личния подоходен данък

	Брой	%	Валиден %	Кумулативен %
1- Прекалено ниска	–	–	–	–
2	20	20,2	21,5	21,5
3	50	50,5	53,8	75,3
4	21	21,2	22,6	97,8
5- Прекалено висока	1	1,0	1,1	98,9
НЗ/НО	1	1,0	1,1	100,0
Общо	93	93,9	100,0	
Неотговорили	6	6,1		
Общо	99	100,0		

Таблица II. 32 в.

Мнение относно тежестта на:

Облагането на недвижимата собственост

	Брой	%	Валиден %	Кумулативен %
1- Прекалено ниска	1	1,0	1,1	1,1
2	16	16,2	17,4	18,5
3	42	42,4	45,7	64,1
4	25	25,3	27,2	91,3
5- Прекалено висока	5	5,1	5,4	96,7
НЗ/НО	3	3,0	3,3	100,0
Общо	92	92,9	100,0	
Неотговорили	7	7,1		
Общо	99	100,0		

Таблица II. 32 г.

Мнение относно тежестта на:

Социалните и здравните осигуровки

	Брой	%	Валиден %	Кумулативен %
1- Прекалено ниска	1	1,0	1,1	1,1
2	16	16,2	17,2	18,3
3	44	44,4	47,3	65,6
4	25	25,3	26,9	92,5
5- Прекалено висока	6	6,1	6,5	98,9
НЗ/НО	1	1,0	1,1	100,0
Общо	93	93,9	100,0	
Неотговорили	6	6,1		
Общо	99	100,0		

Таблица II. 32 д.

Мнение относно тежестта на:

Митническото облагане (тарифи)

	Брой	%	Валиден %	Кумулативен %
1- Прекалено ниска	4	4,0	4,4	4,4
2	10	10,1	11,0	15,4
3	51	51,5	56,0	71,4
4	19	19,2	20,9	92,3
5- Прекалено висока	4	4,0	4,4	96,7
НЗ/НО	3	3,0	3,3	100,0
Общо	91	91,9	100,0	
Неотговорили	8	8,1		
Общо	99	100,0		

Подобно е положението и при данък общ доход. Модата отново е 3, т.е. равнището на данък общ доход се възприема като нормално от чуждестранните инвеститори.

Същият извод може да се направи и за данък сгради, при който отново модалното значение е 3, но този път лек превес имат отговорите "по-скоро високи".

При социалните и здравните осигуровки е същият резултат, както при предходния данък сгради – модална стойност 3 и лек превес към оценка че са високи.

Същият резултат се получава и при равнищата на митническите тарифи – отново модална стойност 3 с лек превес на оценките че са високи.

Фактът, че равнищата на данъците се оценяват като нормални, подсказва, че сме достигнали приемливи данъчни равнища и не е необходимо на този етап по-нататъшното им намаляване. Пропуснали сме да попитаме за данък добавена стойност, но в следващото изследване ще включим и този данък.

2. 14. Основни проблеми пред бизнеса на инвеститорите

И накрая анкетиранияте са помолени да опишат най-важните проблеми, с които се сблъскват техните фирми, развивайки своята дейност у нас. Подробно тези проблеми са описани в табл.П. 30. Те могат да се обобщят в две групи.

Таблица П. 30

Мнения относно проблемите пред бизнеса

	Брой	%	Валиден %
1	2	3	4
Неотговорили	75	75,8	75,8
Да се опростят процедурите с държавната администрация, чака се много време по разни канцеларии	2	2,0	2,0
Да се преустанови дълготривото бавене на плащанията на някои клиенти	2	2,0	2,0
Заявките намаляват	2	2,0	2,0
Икономическата криза се отразява на приходите на фирмата; намаляха заявките	2	2,0	2,0
Има проблеми с узаконяването на доставките – процедурите са много бавни	2	2,0	2,0
Криза в строителния бранш	2	2,0	2,0
Кризата сериозно влияе върху общата печалба	1	1,0	1,0
Малки проблеми, сами ги решаваме	2	2,0	2,0
Няма достатъчно заявки, тъй като фирмите в България не разполагат със средства	2	2,0	2,0

Продължение

1	2	3	4
Нямаме проблеми, освен появилата се голяма конкуренция	2	2,0	2,0
Световната криза	1	1,0	1,0
Свиващите се пазари	2	2,0	2,0
Финансовата криза се отразява на продажбите ни	2	2,0	2,0
Общо	99	100,0	100,0

Първата група проблеми са свързани с дейността на държавната администрация – чака се много време и е необходимо да се опростят много процедури. Втората група проблеми са породени от световната икономическа криза – намалели заявки, забавени плащания, намалели приходи, намаление на печалбата, свиващи се пазари и намалели продажби. И докато тези проблеми не зависят от нас, то за първата група няма никакво оправдание.

Управляващите трябва да се заемат с тяхното решаване, защото в противен случай някои от големите чуждестранни инвеститори могат да изнесат своите производства на друго място. За да не се случи това, тези проблеми трябва да се решават своевременно. Само така ще запазим големите чуждестранни инвеститори у нас и можем да се надяваме че ще привлечем и нови.

Ползвана литература

1. Григорова, В. (2007) Чуждестранните преки инвестиции в индустрията на България. Изд. "Ролл Къмпани", С., 2007.
2. Димова, Р. (2004). Международните корпорации при глобализацията", сп. "Икономическа мисъл", кн.4,
3. Марангозов, Я., *Стратегически съюзи*. Изд. "Авангард Прима", С., 2009.
4. Anastassopoulos G., Maroudas, L. and Rizopoulos Y. (2000) *Determinants of Inward FDI in the Bulgarian Manufacturing*. EACES Paris Workshop III, June, 2000, pp.118-122.
5. Bevan, A., S. Estrin, and H. Grabbe (2001). The Impact of EU Accession Prospects on FDI Inflows to Central and Eastern Europe. *ESRC "One Europe or Several?" Programme*, Policy Paper 06/01.
6. Botric, V., and L. Skuflic (2006). Main Determinants of Foreign Direct Investment in the Southeast European Countries. *Transition Studies Review*, vo.13 (2), pp.359-377.
7. Buckley, P.J. (1987). *The Theory of the Multinational Enterprises*. Uppsala: Almquist and Wiksell Intl.
8. Buckley P.J., and M. Casson (1985) *The Economic Theory of the Multinational Enterprise*. London: Macmillan Press.
9. Campos, F.N., and Y. Kinoshita (2003). Why does FDI go where it goes? New Evidence from the Transition Economies. *IMF Working Paper* No.228.
10. Casson, M.C. (1990). The Theory of Foreign Direct Investment. In: Buckley P.J. (ed.) *International Investment*. Aldershot: Edward Elgar.

11. Casson, M.C. (1992). Internalization Theory and Beyond. In: Buckley P.J. (ed.) *New Directions in International Business*. Aldershot: E.Elgar.
12. Caves, R. (1996). *Multinational Enterprise and Economic Activity*. Cambridge: Cambridge University Press.
13. Demekas, D., B. Horváth, E. Ribakova, and Y. Wu (2004). Foreign Direct Investment in Southeastern Europe: What Do the Data Tell Us? *Austrian National Bank Conference on European Economic Integration "Southeastern European Challenges and Prospects"*, Vienna.
14. Demirbag, M., Glaister, K.W. and Tatoglu, E. (2007) Institutional and transaction costs influences of MNEs' ownership strategies of their affiliates: Evidences from an emerging market. *Journal of World Business*, vol.42 (4), pp.418-434.
15. Desai, M.A., C.F. Foley, and J.R. Hines Jr. (2005). Foreign Direct Investment and Domestic Economic Activity. *NBER Working Paper No.11717*.
16. Djarova, J. /ed/ (1996). *Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe. The Case of Bulgaria*. Rotterdam: Copynomie.
17. Djarova, J. (1999). Foreign Investment Strategies and the Attractiveness of Central and Eastern Europe. *International Studies of Management & Organization*, Vol. 29.
18. Djarova, J. (2004). *Cross-Border Investing: The Case of Central and Eastern Europe*. Norwell: Kluwer Academic Publishers.
19. Dunning, J.H. (1993). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. New York: Addison-Wesley Publishing Company.
20. Dunning, J.H. (1995). Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism. *Journal of Business Studies*, vol.26 (3), pp.461-491.
21. Ernst & Young (2008), South East Europe: An Emergent FDI Destination in Europe, SEE Attractiveness Survey, April 2008.
22. Garibaldi, P., N. Mora, R. Sahay, and J. Zettelmeyer (2002). What Moves Capital to Transition Economies? *IMF Working Paper 02/64*.
23. Ghauri, P., A. Hadjikhani, and J. Johanson /eds./ (2005). **Managing Opportunity Development in Business Networks**. Chippenhams: Palgrave.
24. Graber, G., and D. Stark /eds./ (1997). *Restructuring Networks in Post-Socialism*. New York: Oxford University Press.
25. Haddad, M., and A. Harrison (1993). Are There Positive Spillovers from Direct Foreign Investment? *Journal of Developing Economics*, vol.42, pp.51-74.
26. Hunya, G. (2004). *Foreign Direct Investment in South East Europe in 2003-2004*. Vienna: OECD and WIIW.
27. Konrad, K.A., and K.E. Lommerund (2001). Foreign Direct Investment, Intra-Firm Trade, and Ownership Structure. *European Economic Review*, vol.45, pp.411-427.
28. KPMG (2000). *Foreign Investors in Bulgaria, Survey 2000*. Sofia.
29. CSD (2001). *Problems with Foreign Direct Investment in Bulgaria. Technical Report*. Sofia: Centre for the Study of Democracy.
30. Marangozov, I. (2005). Characteristics of the International Joint Ventures in Bulgaria (1989-2003). *European Business Review*, vol.17 (3), pp.242-262.
31. Markusen, J.R., and A.J. Venables (1999). Foreign Direct Investment as a Catalyst for Industrial Development. *European Economic Review*, vol. 43, p. 335-356.
32. Markusen, J.R. (2001). Contracts, Intellectual Property Rights, and Multinational Investment in Developing Countries. *Journal of International Economics*, pp.189-204.
33. Meyer, K.E. (1995). Direct Foreign Investment in Eastern Europe: The Role of Labor Costs. *Comparative Economic Studies*, 37 (4): 69-88.
34. Meyer, K.E (1998). *Direct Investment in Economies in Transition*, Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.

-
35. Mintchev, V., V.Goev, T.Tsenova-Knudsen, and V.Boshnakov (2002). Determinants of EU Enterprises Relocation in Bulgaria. *Economic Thought*, Yearbook XVII, Institute of Economics at BAS, pp.56-72.
 36. Moosa, I.A. (2002). *Foreign Direct Investment: Theory, Evidence and Practice*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
 37. Norbäck, P.-J. (2001). Multinational Firms, Technology and Location. *Journal of International Economics*, vol.54, pp.449-469.
 38. Rizopoulos, Y. (1997). Foreign Direct Investment and Western Firms' Internationalisation Strategies in the Balkan Countries. *ACE Project Report 94-0760: "Economic Cooperation in the Balkans: A Regional Approach to European Integration"*, pp.1-4 (mimeo).
 39. Todeva, E., and H. Ebberts (2002). Integration of Central and Eastern Europe into the 21st Century World Economy. In: Dunaway, W. /ed/ *Crises and Resistance in the 21st Century*. Greenwood Press, pp.81-102.
 40. Vernon, R., (1974). The Location of Economic Activity. In: Dunning, J.H. /ed./, *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*. London: George Allen and Unwin, pp.89-114.

**РЕЛОКАЛИЗИРАНЕТО НА ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКИ
ПРЕДПРИЯТИЯ В БЪЛГАРИЯ**
(РЕЗУЛТАТИ ОТ АНКЕТНО ПРОУЧВАНЕ
СРЕД ЧУЖДЕСТРАННИТЕ ИНВЕСТИТОРИ)

Резюме

В студията са представени резултатите от проведено анкетно проучване сред представителна извадка от фирми на чуждестранни инвеститори от Западна Европа в България. Целта на изследването е да се проучат мненията и преценките на чуждестранните инвеститори относно дейността на техните фирми в България. По-конкретно търсени са отговори на въпроси, свързани с: мотивацията на чуждестранните инвеститори да локализируют своята дейност в България, стратегиите за навлизане на българския пазар, идентифициране на типовете чуждестранни инвеститори в България, междуфирмените отношения на чуждестранните инвеститори и местните предприятия партньори – техни клиенти и доставчици, и др.

В първата част на изследването са представени някои основни постановки на доминиращи теории за чуждестранните инвестиции, а втората част е изцяло емпирична и в нея са търсени отговори на поставените по-горе въпроси.

RELOCATION OF WESTEUROPEAN ENTERPRISES IN BULGARIA
(RESULTS OF A SURVEY AMONG FOREIGN INVESTORS)

Abstract

In the study are presented results of questionnaire survey among the companies of foreign investors from Western Europe to Bulgaria. The aim of the study is to explore the opinions and judgments of foreign investors on the activities of their companies in Bulgaria. Important questions according to this aim are related with: motivation of foreign investors to locate their activities in Bulgaria, strategies for entering the Bulgarian market, identifying the types of foreign investors in Bulgaria, inter-firm relations with foreign investors and local enterprises-partners – their clients and suppliers.

In the first part of the study are presented some basic formulations of the dominant theories of foreign investment, while the second part is entirely empirical and has sought answers to the above questions.