

ТЕОРЕТИЧНИ КОНЦЕПЦИИ ЗА ПРЕКИТЕ ВЪНШНИ ИНВЕСТИЦИИ

Велко Маринов*

УВОД

Дълбоката трансформация в структурата на съвременната световна икономика, както и радикалните изменения в системата на международните икономически отношения през втората половина на XX и началото на XXI век са свързани най-непосредствено с огромната международна миграция на предприемачески капитал във формата на преки инвестиции и с утвърждаването на доминиращата позиция на транснационалните капиталови формации. Съсредоточавайки в свои ръце огромни финансови, научно-технически, кадрови, информационни, управленски и т.н. ресурси, използвайки най-пълно възможностите за тяхното оптимално комбиниране в интернационален мащаб, транснационалните корпорации (ТНК) обективно изпълняват ролята на интегриращ фактор, който рязко повишава икономическата взаимозависимост и цялостност на съвременния свят. По оценка на Конференцията на ООН по търговията и развитието (ЮНКТАД), докато в миналото международната търговия е била главната движеща сила за развитието на световната икономика и международните икономически отношения, днес тази роля вече се изпълнява от международните потоци на капитала във формата на преки инвестиции, управлявани от ТНК и все повече определящи и структуриращи международната търговия и научно-техническото сътрудничество, което радикално изменя перспективите за развитие на световната икономика¹.

Съвкупността на ТНК и техните задгранични позразделения, а също системата на международните междуетримени връзки (напр. поддоставката, лицензирането, франчайзингът и др.), формират международната производствена система на ТНК, която играе определяща роля за разпределението и териториалното разположение на производствените ресурси, за повишаването на конкурентоспособността на националните икономики (както на страните на произхода, така и на приемащите държави), за ускоряването на процесите на международната икономическа интеграция².

Още в началото на 90-те години глобалните продажби на международните пазари, произтичащи от международното производство на ТНК в неговия относително широк обхват, превишиха почти 3 пъти стойността на традиционния стоков експорт (без вътрешнофирмения износ). Нееднозначното въздействие на международната миграция на преките инвестиции и операциите на ТНК върху икономическото развитие и благосъстоянието на различните страни поставят сложна задача пред

* Велко Маринов е доктор на икономическите науки, професор в катедра "Международни икономически отношения и бизнес" при УНСС, тел.: 81 95 594

¹ UN, World Investment Report 1992. Transnational Corporations as Engines of Growth, N.Y., 1992, p.6.

² Ibid., p.5.

националната политика: да се търсят възможности за най-тесно обвързване на високата конкурентоспособност на ТНК с модернизацията на икономиките на приемашите страни и страните на базирането на главните компании. Централен проблем в отношенията между отделните държави и ТНК, по преценка на експертите, е разкриването на възможности за решаването на най-важните национални проблеми със съдействието на чуждестранните инвестиции. Както в теорията, така и в стопанско-политическата практика, все повече се налага разбирането, че традиционният конфликт “нации-корпорации” е разрешим чрез разработването на общоприети “правила на играта”, призвани да оптимизират позитивните ефекти от дейността на ТНК и да сведат до минимум отрицателните последици от техните операции.

Макар че практиката на преките външни инвестиции има сравнително богата история, икономическата наука все още не е дала адекватно теоретично обяснение на този ключов феномен. Налице са по-скоро различни теоретични модели, които обобщават опита при износа на преки инвестиции от високоразвитите пазарни икономики (на първо място САЩ), стараяйки се да осветлят различни страни на това явление (предпоставки, фактори, стратегии, резултати и др.). Неслучайно интерпретацията на преките външни инвестиции фокусира преди всичко вниманието на т.нар. бизнесикономисти (специалисти по проблемите на маркетинга и мениджмънта)³.

Настоящата студия си поставя за цел да представи някои основни теоретични модели за преките външни инвестиции. Не се разглеждат моделите, интерпретиращи инвестициите от неикономическа гледна точка. Авторът няма претенции за оригинален научен принос и схваща своята роля в случая преди всичко в добросъвестното (макар и по необходимост сбито) изложение на съответните теоретични концепции.

Англоезичният израз Foreign Direct Investment (FDI), според автора, би следвало на български език да се превежда като “преки външни инвестиции”. Коректността изисква общото понятие “преки външни инвестиции” в зависимост от конкретния контекст да се употребява като “преки задгранични инвестиции”, когато става дума за износ на такива инвестиции от дадена страна, или “преки чуждестранни инвестиции”, когато се обозначава вноса на такива инвестиции. Отсъствието на подобна диференциация в българската литература (както научна, така и публицистична) нерядко води до неясноти и объркване.

1. ТРАДИЦИОННИТЕ ТЕОРИИ ЗА МЕЖДУНАРОДНАТА МИГРАЦИЯ НА КАПИТАЛА

Интензивното нарастване на износа на капитал (преди всичко в заемна форма) през втората половина на XIX и началото на XX век закономерно привлича вниманието на икономическата наука към това явление. Исторически се формират и утвърждават 3 основни теории, обясняващи международната капиталова миграция – неокласическата, неокейнскианската и марксистката.

³ Вж. Гиплин, Р., Глобална политикономия. Разбиране на международния икономически ред, С., 2003, с. 346-352.

Неокласическата теория за международната капиталова миграция се свързва с научния принос на такива учени икономисти като Е. Хекшер, Б. Олин, Р. Нурске, К. Иверсен, Г. Хаберлер и др. Тази теория интензивно се разработва през 20-те и 30-те години на миналия век. Методологическа основа на неокласическата теория за международната капиталова миграция са постановките на френския учен Ж.-Б. Сей за трите фактора на производството (труд, капитал, земя), концепцията на маржинализма (по-специално тезите за пределната полезност и пределната производителност), теорията на Л. Валрас за общото икономическо равновесие. Типичен за неокласическата теория е статичният микроикономически подход при изследването на международното движение на капитала. Като съществена предпоставка на анализа се приема също неограниченото господство на перфектната конкуренция и свободната международна търговия.

Неокласическата теория изследва международната капиталова миграция в рамките на “чистата” теория за международната търговия. Движението на капитала между различните страни и международната стокова търговия се интерпретират като взаимосвързани, но алтернативни форми, които обуславят общ резултат: равновесие на търсенето и предлагането, изравняване на цените на едноименните стоки и производствени фактори в страните партньори.

Непосредствена причина и главен стимул за международната миграция на капитала, според авторите от неокласическото направление, са международните различия в равнището на лихвения процент, обусловени от различната пределна производителност на капитала в страните партньори. Ръководен от своя икономически интерес, капиталът се движи от страни, където неговата пределна производителност е относително ниска, към страни, където неговата пределна производителност е относително по-висока. На практика капиталът се изнася от страни, изобилно осигурени с този производствен фактор, в страни, изпитващи недостиг на капитал.

Съгласно неокласическата теория, международната миграция на капитала води до най-рационално използване на този производствен фактор в международен мащаб, стимулира ръста на производството и повишаването на икономическото благосъстояние на страните участнички. Свободната международна миграция на капитала, твърдят учените от това направление, непременно ще доведе до преодоляване на различията в равнищата на икономическото развитие на страните, включени в този процес.

Родоначалник на неокласическата теория за международната миграция на капитала е шведският учен Ели Хекшер. В негова студия, озаглавена “Въздействие на външната търговия върху разпределението на доходите. Някои основни теоретични черти”, публикувана през 1919 г., са изложени основните постулати на тази теория⁴. Логиката, към която се придържа Хекшер, е следната: относителната факторна осигуреност на различните страни не е еднаква, което обуславя международни различия в цените на производствените фактори (работна заплата, лихвен процент, рента). Различията в цените на производствените фактори са необходима предпоставка за развитието на взаимната търговия. Развитието на свободната международна тър-

⁴ Heckscher, E.F., Utrikeshandels Verkan på inkomstfordelingen. Nagro theoretika-grundlinjer, Ekonomski tidskrift, 1919, Heft 12, p.1-32.

говия неизбежно поражда тенденция към международно равновесие на цените на производствените фактори, формулирана от Хекшер като “закон за равновесие на факторните цени”. При това тенденцията към международно изравняване на факторните цени се осъществява както чрез международната стокова търговия, така и чрез миграцията на мобилните производствени фактори. Международното изравняване на цените на производствените фактори по необходимост води до преразпределение на доходите между собствениците на факторите. Решаваща роля в механизма на изравняване на факторните цени играе международната стокова търговия, а миграцията на производствените фактори изпълнява тази функция, когато стоковата търговия по едни или други причини е затруднена.

Съществен принос в разработката на неокласическата теория за международната капиталова миграция има друг голям шведски учен – Бертил Олин. През 1933 г. за първи път беше издадена фундаменталната монография на Олин “Междурегионална и международна търговия”, която допълва, обогатява и прецизира редица ключови положения на неокласическата теория за международната миграция на капитала⁵. Както и другите автори от това направление, Олин интерпретира проблематиката на международната миграция на капитала в рамките на разработваната от него на базата на маргиналистката концепция теория за международната търговия.

Споделяйки ключовия тезис на Хекшер, че в условията на свободни международни търговско-икономически отношения неизбежно се проявява тенденцията към установяване на равновесни цени на търгуваните стоки и едноименните производствени фактори, Олин задълбочено изследва механизма на реализация на тази тенденция. Анализът води Олин до заключението, че този механизъм е съществено различен при международната стокова търговия и международната миграция на производствените фактори (труд и капитал).

Нееднаквата факторна осигуреност на страните партньори обуславя определени международни различия в цените на производствените фактори. Капиталът ще бъде относително евтин в страните, изобилно осигурени с него, и относително скъп в страните, където той е дефицитен. Аналогично дефицитният производствен фактор труд ще има относително високи цени в първата група страни и – относително ниски в страните от втора група. Различията в цените на едноименните производствени фактори обуславят международни различия в относителните цени на стоките. Капиталоинтензивните стоки имат ниски относителни цени в страните, изобилно осигурени с този производствен фактор, и високи относителни цени в страните, изпитващи недостиг на същия фактор. Противоположна ще бъде ситуацията с относителните цени на трудоинтензивните стоки – те ще бъдат относително високи в първата група страни и ниски в държавите от втората група. Съществено различаващите се относителни цени на стоките поражда необходимостта от развитие на международна търговия, при което богатите с капитал страни изнасят капиталоемни стоки и закупуват от втората група страни трудоинтензивни продукти. Тази напълно закономерна международна специализация на страните партньори обуславя изменения в структурата на тяхното производство и на техните факторни пазари: ускорено нараства търсенето на капитал в първата група страни, докато търсенето

⁵ Olin, B., *Interregional and International Trade*. Revised Edition, Cambridge (Mass.), 1967.

на труд в тях се съкращава. В държавите от втората група се наблюдава противоположна ситуация: нараства търсенето на фактора труд при съкращаващо се търсене на капитал. Тези промени на факторните пазари неизбежно предизвикват промени в равнищата на факторните цени – във всяка група страни се повишава цената на относително изобилния производствен фактор при паралелно понижаване на цената на дефицитния фактор. Това движение на цените на производствените фактори (което по същество означава преразпределение на дохода между техните собственици) логично стимулира увеличаване на предлагането на поскъпващия изобилен фактор и намаляване предлагането на поевтиняващия дефицитен фактор. На тази основа различията във факторната осигуреност на страните партньори по-нататък се задълбочават.

Несмущаваното развитие на международната стокова търговия в крайна сметка ще доведе до установяване на равновесни цени на стоките и производствените фактори в страните партньори, като между тях ще се установи рационална международна специализация, осигуряваща най-добро използване на производствените фактори и растеж на икономическото благосъстояние във всички участващи страни.

Принципно различен е механизмът на установяване на равновесни факторни цени в страните партньори при международната миграция на производствените фактори. Свободното международно движение на факторите капитал и труд стихийно приспособява тяхното предлагане към търсенето и предлагането на немобилните производствени фактори (природните ресурси) в страните партньори. Международното преливане на мобилните производствени фактори, стимулирано от интернационалните различия в тяхната пределна производителност, ускорено сближава пропорциите на факторната осигуреност на страните участници. Едновременно с това ясно се проявява и тенденцията към международно изравняване на факторните цени – във всяка страна участника в процеса се повишава цената на първоначално изобилния производствен фактор и се понижава цената на първоначално дефицитния фактор. Този закономерен резултат произтича от промяната в размера на предлагането на мобилните производствени фактори в страните партньори.

Б. Олин отделя съществено внимание на взаимната зависимост между движението на стоките и движението на капитала. Международното движение на капитала по необходимост води до изравняване пропорциите на факторната осигуреност в различните страни партньори, което, от своя страна, резултира в международно изравняване на цените на идентичните производствени фактори. Но установяването на единни цени на идентичните производствени фактори, съгласно възприетите от неокласическата теория предпоставки, обуславя изравняване на цените на едноименните стоки в страните партньори. При този резултат по същество отпадат стимулите за международно разделение на труда и международна търговия. Изводът, до който достига Б. Олин, е категоричен: стоковата търговия и капиталовата миграция са алтернативни форми на международни икономически връзки – разширяването на едната от тях води до съкращаване на другата⁶.

Макар и да споделя разбирането, че различията в равнището на лихвения процент са основен стимул за международната миграция на капитала, Олин допуска

⁶ Olin, B., Op.cit, p.216-218.

наличието на редица допълнителни стимули – действието на високи митнически бариери, стремежът към диверсификация на инвестициите в международен мащаб, различията в равнището на нормата на печалбата в отделните страни, заинтересоваността от гарантиран достъп до суровинни източници, избягването на високо данъчно облагане в дадена страна, политическите съображения и т.н.

Към най-изтъкнатите представители на неокласическата теория за международната капиталова миграция се отнася австрийският учен Рагнар Нурске. Възгледите на Нурске относно причините и последиците на международната миграция на капитала са изложени в негова студия, публикувана още през 1933 г.⁷ Подобно на шведските учени Е. Хекшер и Б. Олин, Нурске счита международните различия в равнищата на лихвените проценти за непосредствена причина на международната капиталова миграция. Централно място в научните търсения на Нурске заема изясняването на механизма на въздействие на измененията в търсенето и предлагането на капитал върху неговото международно движение. Резултатите от своето изследване Нурске представя в 3 абстрактни теоретични модела. Първият модел изразява взаимната връзка между ръста на производството, предизвикан от технико-технологични новости в даден сектор на националното производство и износа (вноса) на капитал в дадена страна. Вторият модел свързва износа или вноса на капитал в отделната страна с промяната на съотношението между търсенето и предлагането на стоките, реализирани на световния пазар. Третият (най-сложен) теоретичен модел свързва измененията в търсенето и предлагането на капитал в група страни, тясно обвързани в производствено-технологичен план, с неговата международна миграция.

Публикациите на датския учен икономист Карл Иверсен се смятат за завършек на формирането на неокласическата теория за международната миграция на капитала в рамките на неокласическата теория за международната търговия. Публикациите на Иверсен са силно повлияни от идеите на Б. Олин и Г. Касел. Специално внимание заслужават някои ярки постановки на Иверсен.

- Иверсен допълва познатите класификации на международното движение на капитала с обособяването на още две разновидности: реално и уравновесяващо международно движение на капитала. Реално, според Иверсен, е онова движение на капитала, което е породено от различието в равнищата на лихвените проценти в страните партньори. За уравновесяващо се обявява онова международно движение на капитала, което е обусловено от потребността да се регулира платежният баланс на дадена страна.
- Иверсен обосновава тезата за “пределната международна мобилност на капитала”, която изразява степента на международната мобилност на последната единица капитал под влиянието на лихвения диференциал между дадената страна и чужбина. Пределната международна мобилност на капитала пряко кореспондира с разходите по трансграничния капиталов трансфер. Различните видове капитал имат нееднаква пределна международна мобилност, което, според Иверсен, обяснява възможността една страна да бъде едновременно вносител и износител на капитал.

⁷ Nurske, R., Causes and Effects of Capital Movements. In: *Equilibrium and Growth in the World Economy. Economic Essays by Ragnar Nurske*, Cambridge (Mass.), 1961.

- Инверсен доразвива тезата на Олин за международната миграция на капитала като средство за приспособяване на предлагането на капитал към неговото търсене в различните страни. Тази “приспособителна” функция на международната капиталова миграция закономерно води до нарастване на производството и дохода в страните участнички. “Трасферът на капитал ... от страни, където неговата пределна производителност е ниска, в страни, където тя е висока, – пише Иверсен, – означава по-ефективна комбинация на производителните агенти и увеличаване на съвкупния национален доход на двете страни”⁸.
- Иверсен разработва специална концепция за зависимостта между капиталовата миграция и движението на световните цени на суровинните стоки. Ограниченията за внос на капитал принуждават страните производителки на суровини да форсират техния износ, за да осигурят необходимата им чужда валута. Но прекомерното увеличаване на износа на суровини влошава условията на търговия (Terms of Trade) за страните експортъори, влошава финансовата им позиция и общото им икономическо положение. На тази основа се понижава способността на страните износителки на суровини да привличат чуждестранен капитал.

Неокейнсианската теория за международната миграция на капитала се утвърди като конкурентна на разгледаната дотук неокласическа теория. Неокейнсианската теория се основава на макроикономическия анализ, като игнорира напълно поведението на индивидуалните инвеститори. Учените неокейнсианци изследват на базата на общата кейнсианска методология взаимодействието между такива макроикономически променливи като икономическия растеж, националният доход, заетостта, спестяванията, инвестициите и търговския баланс на отделната страна. Общ за учените от неокейнсианското направление е стремежът за обвързване на износа на капитал с положителното салдо на търговския баланс на страната. В рамките на неокейнсианската теория за международната миграция на капитала са обособени няколко теоретични концепции, които представят различни аспекти на влиянието на износа на капитал върху икономическото и социалното развитие на страните износителки и вносителки на капитал. Обвързването на международната капиталова миграция с изменението на посочените макроикономически променливи характеризира подхода на неокейнсианската теория като динамичен (за разлика от статичния подход на неокласическата теория).

Водещи представители на неокейнсианската теория за международната капиталова миграция са такива изтъкнати учени икономисти като Ф. Махлуп, Р. Харрод, Е. Домар, А. Хансен и др.

Основите на това теоретично направление са заложени от самия Джон Мейнард Кейнс. В остра дискусия с Б. Олин Кейнс защитава разбирането, че една страна може да се превърне в действителен износител на капитал, когато нейният износ на стоки и услуги превишава вноса⁹. Т.е., според Кейнс, нарастването на задграничните инвестиции се поддържа от положителното салдо на търговския баланс на страната износител. Кейнс формулира ясно разграничение между микроикономическия и макроикономическия интерес, свързани с износа на капитал. От позицията на отделния ка-

⁸ Iversen, K., Aspects of the Theory of International Capital Movements, Copenhagen – London, 1935, p.160.

⁹ Economic Journal, Vol. 39, March 1929.

питалист задграничните инвестиции са особено изгодни, тъй като осигуряват по-висок доход (в сравнение с вътрешните инвестиции), но за страната износът на капитал може да бъде свързан със загуби, тъй като невинаги той предизвиква пропорционално разширяване на износа и заетостта¹⁰. Кейнс решително отхвърля извода на Олин, че международната миграция на капитала обуславя рационално разпределение на факторите и установяване на най-благоприятни цени. Свободната международна миграция на капитала, според него, може да има редица неблагоприятни последици, в т.ч. нарастване на безработицата и засилване на социалното напрежение в страните износителки на капитал. На тази основа Кейнс формулира тезиса за необходимостта от строго регулиране на международното движение на капитала, за да се осигури точно съответствие между изтичането на капитал и нарастването на националния износ. Идеята на Кейнс за равенството между размера на задграничните инвестиции и положителното салдо на търговския баланс е изразена категорично в неговия фундаментален труд „Обща теория на заетостта, лихвата и парите”. „При условия, където величината на съвкупните инвестиции се определя само от мотива печалба, – пише Кейнс, – на възможностите за вътрешни инвестиции в дълъг срок ще влияе вътрешният лихвен процент; в същото време обемът на чуждите инвестиции неизбежно се определя от величината на благоприятния търговски баланс”. Оттук следва логичното заключение, че „... икономическите цели, с които е разумно да се ангажира правителството, са вътрешният лихвен процент и балансът на външната търговия”¹¹.

Американският учен Фриц Махлуп е автор на една от най-значителните неокейнсиански концепции за международното движение на капитала. През 1943 г. Махлуп публикува монографията „Международната търговия и мултипликаторът на националния доход”, в която прави опит за формулиране на взаимозависимостта между износа на капитал, вътрешните инвестиции, търговския баланс и националния доход¹².

Макар че интерпретира международното движение на капитала от позицията на страната износител, както и от позицията на страната вносител, Махлуп обяснимо отделя по-голямо внимание на първото направление на анализа. На Махлуп принадлежи оригиналната идея за разграничаване на две разновидности на международното движение на капитала – автономно и стимулирано. За автономно се обявява международното движение на капитала, което не е следствие от измененията в равнището на доходите и състоянието на платежния баланс. Капиталовото движение, обусловено от състоянието на платежния баланс, се дефинира като стимулирано. Активното салдо на търговския баланс предизвиква стимулирания износ на капитал.

Посоката и мащабът на въздействие на капиталовия износ върху икономиката на страната износител (инвестиции, заетост, доходи) зависят от източниците на капиталовия ресурс. Ако този ресурс се създава за сметка на ликвидни резерви и нови банкови кредити, износът на капитал не намалява размера на потреблението и вътрешните инвестиции. Когато капиталовият ресурс се формира за сметка на реалното па-

¹⁰ Keynes, J.M., Foreign Investment and National Advantage, The Nation and the Athenaeum, Vol. 35, August 9, 1924.

¹¹ Кейнс, Дж.М., Обща теория на заетостта, лихвата и парите, С., 1993, с. 383.

¹² Machlup, F., International Trade and The National Income Multiplier, New York, 1965.

рично предлагане в националната икономика, износьт на капитал съкращава вътрешните инвестиции, заетостта и доходите в страната. За конкретната цялостна оценка на въздействието на износа на капитал върху съответната национална икономика следва да се отчитат положителните ефекти от нарастването на стоковия износ.

Вносьт на капитал е безусловно благотворен за страната импортьор, тъй като, според Махлуп, повишава инвестиционната ефективност и ръста на националната икономика. Особено ефективен е вносьт на преки инвестиции, свързани с доставки на машини, оборудване и модерни технологии от световния пазар.

Теоретично формулираните зависимости между износа (вноса) на капитал и изменението на националния доход Махлуп формализира в специален иконометричен модел. Когато износьт на капитал съкращава вътрешните инвестиции в страната износител, това въздействие се описва чрез формулата

$$\Delta Y_A = (-I).K_A = (-I) \cdot \frac{1}{S_A + m_A + m_B \frac{S_A}{S_B}}.$$

За страната вносител на капитал е приложима формулата

$$\Delta Y_B = (+I).K_B = (+I) \cdot \frac{1}{S_B + m_B + m_A \frac{S_B}{S_A}},$$

където ΔY е изменение на националния доход;

$(\pm I)$ – изменение в размера на инвестициите;

K – мултипликатор на автономните изменения на износа и вноса;

S – пределна склонност към спестяване;

m – пределна склонност към внос.

Изменението на националния доход се изразява като произведение от размера на изнесения (внесения) капитал и мултипликатора на автономните изменения на износа и вноса.

Възможното съкращаване на националния доход в страната на износителя може да бъде компенсирано от неговото нарастване, обусловено от прираста на стоковия износ вследствие износа на капитал:

$$\Delta Y = \Delta X \cdot \frac{1}{S_A + m_A},$$

където ΔX е прираст на стоковия износ;

$\frac{1}{S_A + m_A}$ е мултипликатор на стимулирания стоков износ.

С името на изтъкнатия английски учен икономист Рой Харрод се свързва друга популярна неокейнсианска концепция за международната капиталова миграция. В редица свои публикации Харрод изгражда теоретичен модел на взаимозависимостта между темповете на икономическия растеж, формирането на спестяванията, движението на търговския баланс и износа на капитал¹³.

Централно място в концепцията на Харрод заема проблемът за съотношението между размера на спестяванията и инвестициите в националната икономика. Равенството между тях се разглежда като условие за устойчивия икономически растеж. Нарушаването на това равенство е причина за цикличния характер на растежа. Цикличната динамика на развитите икономики намира израз в периодичното превишаване на спестяванията спрямо инвестициите, което води до депресия. Износът на капитал, чийто размер Харрод (подобно на Кейнс) свързва с положителното салдо на търговския баланс, създава възможност за преодоляване на излишъка на спестяванията. За държавите с отворена икономика, в които се проявява хронична тенденция към депресия, твърди Харрод, положителното салдо на търговския баланс може да се смята за полезно.

Износът на капитал съдейства, според Харрод, за поддържането на устойчив темп на растежа и приближаването на икономиката към състояние на пълна заетост. Това налага страните с висока склонност към спестявания (спрямо тяхната потребност от нов капитал) да стимулират износа на капитал в страните с ниска склонност към спестяване.

За страните с ниска склонност към спестяване и висока склонност към внос, каквито са слаборазвитите държави, вносът на капитал е особено важен: той съдейства за преодоляване недостига на капитал в тяхната икономика и за повишаване на “естествения” темп на растежа¹⁴.

Американският учен от полски произход Евсей Домар изследва проблематиката на износа на капитал от една специфична гледна точка – отражението на доходите от задграничните инвестиции върху търговския баланс, икономическия растеж и заетостта в отделната страна¹⁵. Постъпленията на доходи от задгранични инвестиции (печалби, дивиденди, лихви) увеличават общото равнище на дохода в съответната страна, което, при неизменни други условия, повишава нейната пределна склонност към внос. В същото време темпът на нарастване на националния износ се предопределя от темпа на растеж на brutния национален продукт. За търговския баланс на страната износител на капитал съществено значение има съотношението на темповете на нарастване на двете променливи: когато темпът на нарастване на националния продукт превишава аналогичния темп на постъпленията от инвестиционните доходи, търговският баланс на страната ще бъде активен, което се съпътства от икономически растеж и увеличаване на заетостта. При обратния случай търговският баланс на страната ще бъде отрицателен, което кореспондира с цялостно влошаване на макроикономическата ситуация в страната.

¹³ Harrod, R.F., *International Economics*, London, 1949; Харрод, Р.Ф., *К теории экономической динамики*, Москва, 1959.

¹⁴ Харрод, Р.Ф., *К теории экономической динамики* ..., с. 159.

¹⁵ Domar, E., *The Effect of Foreign Investment on the Balance of Payments*, *The American Economic Review*, Vol. 40, December 1950; Domar, E., *Essays on the Theory of Economic Growth*, New York, 1957.

Доколкото в крайна сметка растежът на националния продукт в духа на кейнсианската методология се счита за функция от растежа на инвестициите в националната икономика, Домар отрежда ключова роля на съотношението между темпа на нарастване на постъпленията от инвестиционни доходи (i) и темпа на нарастване на новите инвестиции в страната (r). При $r > i$ търговският баланс на страната ще бъде положителен, което съдейства за растежа на националния продукт и заетостта. Обратната ситуация ($r < i$) се интерпретира от Домар като нежелателна, тъй като отрицателният търговски баланс ограничава възможностите за износ на капитал, понижава деловата активност и равнището на заетостта в страната.

Изградената от Домар теоретична концепция за макроикономическото влияние на постъпленията от задгранични инвестиционни доходи логично го води до интересна стопанскополитическа препоръка: с цел съкращаване на посочените постъпления държавните задгранични инвестиции трябва да се правят при символичен лихвен процент или даже напълно безлихвено.

Схематично представените до тук теории за международната капиталова миграция изглеждат в техния ортодоксален вариант твърде различни, едва ли не непримирими. През последните 3-4 десетилетия на миналия век обаче бяха предприети опити за тяхното синтезиране. На тази основа бяха разработени напр. динамични монетарни модели, които обединяват неокейнсианската трактовка на износа и вноса на капитал с неокласическата интерпретация на икономическия растеж като функция от разполагаемите производствени фактори. Друга група модели обосновава износа и вноса на капитал със състоянието на капиталовите пазари в страните партньори и кейнсианската концепция за предпочитанието към ликвидност.

Марксистката теория за международната капиталова миграция се заражда още в средата на XIX век и бележи истински разцвет в началото на XX век. Възникването и утвърждаването на това направление се свързва с имената на такива автори като К. Маркс, В. И. Ленин, Р. Хилфердинг, Н. И. Бухарин, Р. Люксембург и др. Марксистката теория за международната капиталова миграция се характеризира със специфичен социално-икономически подход при интерпретацията на този феномен: за авторите марксиста капиталът не е производствен фактор или някаква сума пари, а определено обществено-производствено отношение, присъщо на капиталистическия начин на производство; износът на капитал се разглежда като средство за разрешаване на противоречията на разширеното капиталистическо възпроизводство; относителният излишък на капитал във високоразвитите национални икономики се приема за непосредствена причина, обуславяща износа му; износът на капитал, според учените марксиста, поражда в международен план отношения на икономическа и политическа зависимост, експлоатация на слаборазвитите от “напредналите” държави, превръщане на изостаналите страни в аграрно-суровинен придатък към икономиките на държавите от високоразвятия център на световното стопанство и т.н. Най-общо казано, отношението на учените от марксистката школа към международната миграция на капитала е силно критично. Макар и да отчитат напълно обективния (закономерен) характер на износа (и вноса) на капитал, учените от марксисткото направление в никакъв случай не могат да бъдат заподозрени в апологетика.

Началото на тази теория е поставено от Карл Маркс в неговия фундаментален труд „Капиталът”. Постановките на Маркс относно износа на капитал са по-скоро частен, страничен резултат от неговата теория за принадлежната стойност.

Логиката, която следва Маркс при изграждането на своята концепция за износа на капитал, схематично може да се представи по следния начин:

- Капиталът, – както пише Маркс, – не е вещ, а принадлежащо на определена историческа формация производствено отношение, което се представя във вещна форма и поради това придава на вещите обществен характер.
- “Движещ мотив и определяща цел на капиталистическия производствен процес е колкото може по-голямото самонарастване на капитала, т.е. колкото може по-голямото производство на принадлежна стойност, следователно колкото може по-голяма експлоатация на работната сила от страна на капиталиста” – твърди Маркс¹⁶. Законът за принадлежната стойност се интерпретира от марксистката политическа икономия като основен икономически закон на капиталистическия начин на производство.
- Така посочената определяща цел и острата конкурентна борба обуславят натрупването на капитала и разширения характер на възпроизводството като съществена закономерност на капиталистическия начин на производство. “Развитието на капиталистическото производство прави необходимо постоянното нарастване на вложения в индустриалното предприятие капитал, а конкуренцията налага на всеки индивидуален капиталист иманентните закони за капиталистическия начин на производство като външни принудителни закони. Тя го заставя постоянно да разширява своя капитал, за да го запази, – а капитала си той може да разширява само чрез постоянно натрупване”, пише Маркс в том първи на “Капиталът”¹⁷.
- Разширеното възпроизводство се реализира върху развиваща се (модернизираща се) технико-технологична база, което предизвиква динамични промени в структурата на капитала, наблюдава се постоянно повишаване на неговия органически състав.
- Повишаването на органическия състав на капитала обуславя действието на закона – тенденция за средната норма на печалбата към понижение. Този закон изостря присъщите на капитализма противоречия: противоречието между целта на капиталистическото производство и средствата за нейното постигане; противоречието между ръста на производството и потреблението; противоречието между обществения характер на производството и частнокапиталистическата форма на присвояване и т.н.
- “Доколкото нормата на нарастване на стойността на целия капитал, нормата на печалбата, е стимул за капиталистическото производство (както нарастването на стойността на капитала е негова единствена цел), спадането на нормата на печалбата забавя образуването на нови самостоятелни капитали и така се явява като заплаха за развитието на капиталистическия процес на производството; то

¹⁶ Маркс, К., Ф. Енгелс, Съчинения, том 23, С., 1968, с.342.

¹⁷ Пак там, с.600.

подпомага свръхпроизводството, спекулацията, кризите, появата на излишен капитал наред с излишното население”¹⁸.

- Излишъкът на капитал винаги има относителен характер. Той се проявява като такъв спрямо ограничената цел на този начин на производство и на практика намира израз и в трите функционални форми на капитала – паричен, производителен и стоков.
- Излишният капитал, т.е. капиталът, “за който спадането на нормата на печалбата не се уравновесява от масата на последната”¹⁹, търси възможности за неговото доходно влягане. Износът на капитал е една реална възможност за преодоляване на излишъка на капитал във високоразвитите икономики. “Ако капитал се изпраща извън страната, – пише Маркс, – то това става не защото той абсолютно не би могъл да намери приложение вътре в страната. Това става, защото извън страната той може да бъде пласиран при по-висока норма на печалбата”²⁰.

Ако излишъкът на капитал в развитите страни поражда необходимостта от неговия износ зад граница, то възникването и ускореното развитие на световния пазар и световното стопанство прави този износ възможен.

Марксистката теория за международната капиталова миграция е представена най-пълно и ярко в произведението на Владимир Илич Ленин “Империализмът като висш стадий на капитализма”, публикувано през 1917 г. Износът на капитал се обявява от В. И. Ленин за един от основните признаци на империализма наред с господството на монополите, формирането на финансов капитал и финансовата олигархия, началото на подялбата на света от международните тръстове и завършването на териториалната подялба на земята от най-големите капиталистически държави²¹.

На прага на XX век, – пише В.И.Ленин, – натрупването на капитала в няколко най-богати страни “достигна огромни размери. Образува се грамаден “излишък от капитал” в напредналите страни”²². Напълно в съответствие с “непосредствената цел и определящия мотив” на капиталистическото производство “излишъкът от капитал се влага не за издигане жизненото равнище на масите в дадена страна ..., а за увеличаване на печалбата чрез износ на капитал в чужбина, в изостаналите страни. В тези изостанали страни печалбата е голяма, защото има малко капитал, цената на земята е сравнително ниска, работната заплата също ниска, суровините – евтини. Възможността за износ на капитал се създава от това, че редица изостанали страни са вече въввлечени в орбитата на световния капитализъм, прокарани са или са започнати главните железопътни линии, осигурени са елементарните условия за развитието на промишлеността и т.н.”²³.

Износът на капитал създава условия за ускорено развитие на капитализма в страните вносителки. В миналото (до империализма) “колониите се въвличаха в раз-

¹⁸ Маркс, К., Ф. Енгелс, Съчинения, том 25, част първа, С., 1969, с. 260.

¹⁹ Пак там, с. 270.

²⁰ Пак там, с. 275.

²¹ Ленин, В.И., Събрани съчинения, том 27, С., 1981, с. 368, 369.

²² Пак там, с. 343.

²³ Пак там, с. 343, 344.

мяната на *стоки*, но още не в капиталистическото *производство*. Империализмът измени това. Империализмът е, между другото, износ на *капитал*. Капиталистическото производство все по-ускорено и по-ускорено се прехвърля в колониите”²⁴.

Износът на капитал е материална основа за “икономическа подялба на света между интернационалните тръстове, подялба на страните *по договор* като области за пласмент”²⁵. Формирането на международни картели от интернационалните тръстове с цел договорна подялба на пазарите за пласмент Ленин дефинира като израстване на свръхмонополи²⁶. Износът на капитал в заемна форма е средство за насърчаване износа на стоки: като условие на отпускания заем най-често се поставя изискването една част от него да бъде изразходвана за закупуване на продукти от страната кредитор (най-често въоръжение, кораби и т.н.).

Страните износители на капитал са поделили света в преносен смисъл. Но финансовият капитал неизбежно води и до пряка подялба на света. Типична за империализма е борбата между развитите държави за “стопанска територия”, за колонии. Краят на XIX и началото на XX век могат да бъдат определени като период на бурна колониална експанзия. “Интересите на износа са капитал ... подтикват към завладяване на колонии, защото на колониалния пазар е по-лесно (а понякога единствено там е възможно) по монополистичен път да бъде отстранен конкурентът, да се осигури доставката, да се затвърдят съответните “връзки” и т.н.”²⁷. Същевременно финансовият капитал създава и някои преходни форми на зависимост, в която се оказват вплетени и редица формално самостоятелни държави.

Ускореното нарастване на износа на капитал е фактор за интернационализиране на рентниерството, при което определени слоеве в развитите страни кредиторки живеят от “рязане на купони”. Нещо повече, утвърждават се страни рентниери, черпещи своето богатство от експлоатацията на задокеанските страни и колониите. Типичен пример за това е Великобритания, където “доходът на рентниерите надвишава *пет пъти* дохода от външната търговия в най-търговската страна на света!”²⁸. Износът на капитал задълбочава, следователно, характеристиката на империализма като паразитен капитализъм.

През последните десетилетия на миналия и началото на XXI век марксистката теория за международната капиталова миграция запазва своята историческа приемственост и същевременно бележи определени различия спрямо първоначалната версия. Приемствеността се проявява най-ярко в привързаността към тезиса за относителния излишък на капитал като непосредствена причина за неговия износ. Същевременно се отбелязва действието на редица допълнителни фактори, насърчаващи международната миграция на капитала в съвременните условия: ускорено развиващите се процеси на интернационализация и глобализация на съвременната икономика; утвърждаването на транснационалните капиталови формации като основни агенти на стопанския живот и неговата интернационализация; нарастващото

²⁴ Ленин, В.И., Събрани съчинения, том 30, С., 1981, с. 34.

²⁵ Ленин, В.И., Събрани съчинения, том 34, С., 1982, с. 361.

²⁶ Ленин, В.И., Събрани съчинения, том 27, С., 1981, с. 348.

²⁷ Пак там, с. 364.

²⁸ Пак там, с. 380.

търсене на капитал на световния пазар практически от всички групи страни (развити, развиващи се, страни в преход); целенасоченото насърчаване на притока на чуждестранен капитал с широк кръг икономически и административни средства и т.н. Постановките за международната капиталова миграция като основа на интернационалната експлоатация все повече отстъпват място на една по-прагматична, балансирана и освободена от идеологическа предубеденост оценка. Критичността към международната миграция на капитала се замества от търсенето на рационални подходи за най-пълно използване на неговия потенциал за икономическа и социална модернизация на приемащите страни²⁹.

2. ТЕОРЕТИЧНИ МОДЕЛИ НА ПРЕКИТЕ ВЪНШНИ ИНВЕСТИЦИИ

Теоретичните модели, посветени на преките външни инвестиции, са относително ново направление в теорията на световното стопанство и международните икономически отношения. Първите концепции, поставящи си за цел теоретичното осветляване на преките външни инвестиции, са лансирани в началото на 60-те години на миналия век. Обособяването и по-нататъшното развитие и обогатяване на това научно направление са показателни както за неспособността на традиционните теории за международната капиталова миграция адекватно да обяснят феномена “преки външни инвестиции”, така и за обективно нарастващата роля на този специфичен вид инвестиции в световната икономика и политика. Както пише по този повод Чарлз Киндлебергър, “преките инвестиции, отразявайки продължаващия контрол на инвеститора”, са “повече от движение на капитал”³⁰. Още през 60-те години преките външни инвестиции се утвърдиха като основен системообразуващ елемент в структурата на международните икономически отношения. Към края на 60-те години обемът на стоките и услугите, произведени на базата на изнесените преки инвестиции, превиши размера на традиционния износ, а темпът на нарастване на задграничното производство значително изпревари темпа на развитие на международната търговия³¹. През следващите десетилетия ролята на преките външни инвестиции и свързаните с тях транснационални корпорации (ТНК) последователно нараства.

Първите теоретични концепции за преките външни инвестиции бяха разработени от американски учени (С. Хаймър, Ч. Киндлебергър, Р. Вернон, Р. Алибер, Р. Кейвз и др.). В този факт няма нищо случайно: в продължение на две десетилетия след Втората световна война американските компании са главните износители на капитал във формата на преки инвестиции, а най-големите американски корпорации още през 50-те години се превърнаха в ТНК. Лидерската позиция на САЩ при износа на преки външни инвестиции е закономерен резултат от цялостната ситуа-

²⁹ Срв Международные экономические отношения (под ред. И.П.Фаминского), М.2001, с. 414, 415; Мировая экономика и международные экономические отношения (под ред. Р.И.Хасбулатова), Часть I, М., 2006, с. 597, 598; Кирев, Л., Транснационални корпорации, Свищов, 2004, с. 90 и др.

³⁰ Kindleberger, Ch.P., American Business Abroad. Six Lectures on Direct Investment, New Haven and London, 1969, p. 3, 6.

³¹ Rolfe, S.E., W.Danm, The Multinational Corporation in the World Economy, Direct Investment in Perspective, New York, 1970, p. 107.

ция в световното стопанство през първите следвоенни десетилетия: излизането на САЩ от войната с укрепнала икономика; налагането на американския долар като ключова международна валута; продължителното възстановяване на икономиките на западноевропейските страни и Япония; възможността чрез плана “Маршал” да се оказва влияние върху икономическите и политическите решения в страните реципиенти; силно изразеното финансово, технологично и управленско преимущество на американските корпорации спрямо техните чуждестранни конкуренти и т.н. Съвсем естествено при тези условия американските компании се настаняха на пазарите на другите развити страни, обединявайки чрез износа на преки инвестиции “американските “фактори на производството” с ниското равнище на западноевропейските заплати и техните занижени валути”³². Едва към края на 60-те години американските инвеститори почувстваха засилената конкуренция на западноевропейските фирми, а Япония се включи по-активно в износа на преки инвестиции едва през 80-те години.

През следващите десетилетия теоретичните модели, посветени на преките външни инвестиции, значително еволюират и обогатяват своето съдържание. Независимо от тази тенденция теоретичните концепции за преките външни инвестиции имат за цел преди всичко изясняване на причините и същността на преките инвестиции; мотивацията и поведението на ТНК при тяхната инвестиционна дейност; механизма на осъществяване на преките инвестиции; факторите, определящи избора на фирмата относно формата на реализация на нейните предимства (стоков износ, продажба на лицензии или задгранично производство); взаимоотношенията между базовата компания и нейните поделения зад граница; въздействието на преките външни инвестиции върху икономическото, социалното и политическото развитие на приемащите страни (т.е. страните реципиенти) и държавите износителки на такива инвестиции (т.е. “базовите” страни, държавите “донори”) и т.н.³³

Както е логично да се предполага, теоретичните модели на преките външни инвестиции имат не само научно-познавателни, но и определени практико-приложни функции. Те задават определени ориентири на компаниите от сферата на производството и услугите при изработването и реализацията на тяхната стратегия в областта на международното предприемачество. На макроикономическо равнище концепциите за преките външни инвестиции задават също ориентири на заинтересованите страни за разработката на обоснована стратегия и политика за привличане на преки чуждестранни инвестиции, за съчетаване на интересите на чуждестранните ТНК с интересите на собственото икономическо и социално развитие и т.н.

Независимо от голямото разнообразие теоретичните модели на преките външни инвестиции се характеризират с някои специфични общи черти.

- Теоретичните концепции за преките външни инвестиции решително скъсват с постулатите на традиционните теории за международната капиталова миграция. Методологическият инструментариум на традиционните теории се оказва неприемлив поради присъщото му високо равнище на академизъм и абстрактност, а също и поради очевидната му откъснатост от стопанската практика. Неокласи-

³² Rolfe, S.E., J.L.Burle, *The Great Wheel: The World Monetary System*, New York, 1973, p. 185.

³³ *Modern Economic Thought*, Ed. by S. Weintraub, The University of Pennsylvania Press, 1977, p. 742.

ческата теория не удовлетворяваше теоретичите на преките външни инвестиции, тъй като тя се основаваше на предпоставки, свършено неадекватни за втората половина на миналия век, и интерпретираше международните инвестиционни потоци преди всичко като международно движение на заемни ресурси. Нео класическата теория не беше в състояние да обясни някои основни тенденции в движението на преките външни инвестиции – напр. насрещният (кръстосан) износ и внос на такива инвестиции в една и съща страна, високата степен на концентрация на капиталовия трансфер в групата на високоразвитите държави, износът на преки инвестиции от страни с относително ниско равнище на икономическо развитие и т.н. Неокейнсианската трактовка също беше неприемлива, тъй като тя се съсредоточаваше изцяло върху изследването на макроикономическите ефекти на международната капиталова миграция – отражението ѝ върху платежните баланси, икономическия растеж и заетостта в страните партньори. Поведението на индивидуалните инвеститори оставаше изцяло извън вниманието на учените от неокейнсианското направление. Марксистката теория за износа на капитал не можеше да бъде използвана за обяснението на преките инвестиции поради присъщата ѝ идеологическа предубеденост. Основните теоретични аргументи, върху които се изграждаше марксистката теория за износа на капитал – относителният излишък на капитал в империалистическите страни, действието на закона-тенденция на средната норма на печалбата към понижаване, все повече се подлагат на съмнение.

- Теоретичните концепции за преките външни инвестиции интерпретират този феномен в относително широк контекст – за тях инвестициите са не просто международно преливане на финансови ресурси, но и инструмент за интернационално разпространение на модерни технологии и ноу-хау, на организационно-управленски умения и маркетингов опит и т.н.
- Разглежданите теоретични модели най-често интерпретират преките външни инвестиции в рамките на теорията за растежа на фирмата. Съгласно тази теория съществува ясно изразена връзка между размера на фирмата и преките задгранични инвестиции. Както пише американският учен Р. Хорст, “след като се елиминират вътрешноотрасловите различия, единственият фактор, оказващ непосредствено въздействие върху инвестициите, е размерът на фирмата”³⁴. Логиката, към която се придържа теорията за растежа на фирмата, схематично може да се представи по следния начин: в условията на ожесточената конкурентна борба на олигополния пазар фирмата може да оцелее само ако разширява своята дейност; когато възможностите за растеж на националния пазар са ограничени, фирмата трябва да се насочи към външния пазар; фирмата се установява на външния пазар първоначално като износител на стоки и услуги. Растежът на фирмата неизбежно води до увеличаване на износа и достигането му до размер, който прави икономически ефективно създаването на задграничен филиал в съответната страна и организиране производството на дадения продукт «на място». Прерастването на голямата компания в ТНК следователно е обективно не-

³⁴ Horst, R., Firm and Industry. Determinants of the Decision to Invest Abroad. An Empirical Study, The Review of Economics and Statistics, 1972, Aug., p. 261.

избежно. Синтетично този тезис е формулиран от Ч. Киндлебергър така: «Преките инвестиции – пише той, – са функция от растежа на фирмата ... Теорията е ясна: преките инвестиции са привързани към пазарите. Ако пазарите се разширяват, фирмата трябва да расте. Ако фирмата спира да расте, тя загива»³⁵.

Изясняването на двустранната причинно-следствена връзка между износа на капитал под формата на преки инвестиции и ТНК е ключов момент в разглежданите модели – преките външни инвестиции обуславят превръщането на компаниите от национални в транснационални. ТНК, от своя страна, са главният износител на преки инвестиции. Тази двустранна връзка обяснява защо теоретичните концепции за преките инвестиции доста често се разглеждат и като концепции за транснационализацията на съвременната икономика³⁶.

- Теоретичните модели за преките външни инвестиции категорично отхвърлят фикцията «свободен пазар» и «свободна (перфектна) конкуренция» и изследват своя предмет от позициите на концепцията за несъвършения пазар и несъвършената конкуренция. Основните агенти на преките външни инвестиции – ТНК, се интерпретират като олигополни фирми, ввлечени в активна монополистическа конкуренция на пазарите на широк кръг страни. Успехът (или неуспехът) на ТНК в тази борба е функция от монополистическите преимущества, с които те разполагат и които биха могли целенасочено да създават. Инкорпорирането на тезите за монополистическите преимущества и монополистическата конкуренция в методологическия апарат на теоретичните модели на преките външни инвестиции придава на тези модели ярко изразен динамичен характер, което е тяхно безспорно достойнство.

Посочените общи черти на теоретичните модели на преките външни инвестиции илюстрират техния стремеж за преодоляване на някои вече твърде остарели и в значителна степен схоластични теоретични конструкции, за по-голяма реалистичност и обоснованост на анализите и обобщенията, за по-пълно съответствие между теорията и стопанската практика.

Специфична особеност на теоретичните концепции за преките външни инвестиции е тяхната диверсификация. На практика преките външни инвестиции са обект на научна разработка от широк кръг науки – икономика, социология, политология, международни отношения и външна политика и др. В рамките на икономическата наука преките външни инвестиции се изследват от общата икономическа теория (икономикс), международната икономика, международния бизнес, международния маркетинг и мениджмънт, финансите и други научни дисциплини.

Макар и да бележат съществена крачка напред (спрямо традиционните теории) при изучаването на преките външни инвестиции, теоретичните концепции за този феномен не са пощадени от научната критика. Най-често тези концепции са упреквани в недостатъчна теоретична задълбоченост, незавършеност, недостатъчна пъл-

³⁵ Kindleberger, Ch.P., op.cit., p.7,9.

³⁶ Вж. напр. Кирев, Л., Транснационални корпорации, Свищов, 2004, глава трета; Либман, А., Б.Хейфец, Мировые процессы транснационализации и российский бизнес, Вопросы экономики, 2006, № 12; Grosse, R., J.N.Behrman, Theory of International Business. In: Transnational Corporations, 1992, Vol.1, № 1.

нота, ограничена практическа полезност за разработването на ефикасна правителствена политика за въздействие върху преливането на преките инвестиции и т.н. Според някои критични оценки отсъствието на общ теоретичен модел на преките външни инвестиции е източник на двусмислия и нееднозначни възгледи сред икономистите относно ролята и природата на ТНК и т.н.³⁷

Модел на монополистическите преимущества

Първата по-съществена теоретична концепция за преките външни инвестиции е изложена в докторската дисертация на американския учен Стивън Хаймър през 1960 г.³⁸ Впоследствие концепцията на Хаймър е доразвивана и обогатявана в редица негови публикации през 60-те и 70-те години на миналия век, а също в теоретичните разработки на многобройните му американски и неамерикански последователи (Ч. Киндлебергър, Х. Джонсън, Р. Кейвз, Дж. Бермън, Р. Хорст, Дж. Диболд, Р. Лакроа и т.н.). Значителен принос в доразвитието на тази концепция има изтъкнатият американски специалист по международна икономика проф. Ч. Киндлебергър. Поради това и конструираният от Ст. Хаймър модел на преките външни инвестиции е широко известен като **модел на Хаймър-Киндлебергър**.

Моделът на Хаймър-Киндлебергър, чиито основни положения в скрита или явна форма са «имплантирани» в редица други модели на преките инвестиции, е основан върху изследването на транснационалния опит на големите американски корпорации – през 50-те и 60-те години те ускорено създават задгранични филиали в западноевропейските и латиноамериканските страни. Изучаването на този опит беше улеснено от наличието на надеждна статистическа информация в САЩ относно задграничната инвестиционна дейност, както и от редовните социологически проучвания сред американската инвестиционна общност. Методологически моделът Хаймър-Киндлебергър се придържа към разбирането, че растежът на фирмата е императив за нейното оцеляване, а преките външни инвестиции са основен инструмент за осигуряване на растежа.

Моделът на Хаймър-Киндлебергър, популярен като модел на монополистическите преимущества, твърди, че чуждестранната фирма инвеститор се намира в относително неблагоприятна позиция спрямо националните компании на приемащата страна. Тази неблагоприятна позиция поражда определени рискове и разходи за инвеститора. Последните са обусловени от териториалната отдалеченост на задграничния филиал, което несъмнено затруднява неговото управление; трудностите при навлизането на чуждестранния пазар чрез организиране на производство «на място»; възможната дискриминационна политика на приемащата страна и т.н. «Управлението от разстояние – пише Киндлебергър, – е свързано не само с нарастване на разходите за пътувания, комуникация и допълнително време за предаване на ин-

³⁷ Вж. Гилпин, Р., Глобална политикономия. Разбиране на международния икономически ред, С., 2003, с. 344, 345; Фишер, П., Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности, М., 1999, с. 23 и др.

³⁸ Hymer, S., H., The International Operation of National Firms. A Study of Direct Investment. MIT Doctoral Dissertation, Cambridge (Mass.), 1960.

формацията и решенията, но и увеличава възможностите за неразбиране, което води до грешки»³⁹. За да се справи успешно с тези рискове и допълнителни разходи, корпорацията инвеститор трябва да разполага с определени специфични преимущества, които са недостъпни за местните конкуренти. При наличието на такива преимущества инвеститорът не само би преодолял рисковете и разходите при операциите в приемащата страна, но и успешно би изтласкал от пазара местните конкуренти, би инкасира по-висока норма на печалбата в сравнение с онази, която може да получи в собствената страна (страната на произхода) и която получават конкурентите в съответната приемаща страна. Тази допълнителна печалба е по същество икономическа рента, възнаграждение за монополистическите преимущества на инвеститора.

В модела на Хаймър-Киндлебергър монополистическите преимущества на корпорацията инвеститор са диференцирани в 4 групи:

- пазарни несъвършенства, свързани със стоковата политика на фирмите (техника на маркетинга, имидж на фирмата, търговска марка, диференциация на продуктите и т.н.);
- несъвършенства на конкуренцията на факторните пазари (наличие на патентована технология, привилегирован достъп до капиталовите пазари, квалификация на персонала, непосредствен контрол върху производството и др.);
- възможност за използване на вътрешна (интернална) и външна (екстернална) икономия от мащаба;
- политика на правителството и неговата интервенция.⁴⁰

В разработките на други автори, подкрепящи този модел, наборът на монополистическите преимущества се допълва с редица други фактори (напр. размер на компанията, вертикална интеграция на производството в рамките на отделната корпорация, характер на фирмената стратегия, наличие на уникален фирмен опит, агресивна реклама, технологичен приоритет, уникалност на произвежданата продукция и т.н.).

Моделът на Хаймър-Киндлебергър идентифицира две основни причини за задграничната експанзия чрез износ на преки инвестиции.

Първо, в условията на монополистическата конкуренция разширяването на производството на даден продукт обуславя понижаване на пределната производителност на всички фактор, а, следователно, и понижаване на пределния доход, който се пада на всеки от тях. От позицията на фирмите производителки това означава неизбежно намаляване на печалбата. Изход от тази ситуация, съгласно модела на монополистическите преимущества, се съдържа в организиране на производството зад граница, в страни с по-ниско равнище на работната заплата.

Второ, доколкото традиционната международна търговия може да бъде ефикасно блокирана с широк кръг протекционистични средства, преките външни инвестиции са инструмент, с който тези бариери могат да бъдат преодоляни. “Всичко, което затруднява растежа на фирмата – пише Киндлебергър, – напр. ограниченията,

³⁹ Kindleberger, Ch.P., *American Business Abroad ...*, p. 12.

⁴⁰ Ibid., p. 13-14.

свързани с платежните баланси, при продължаващо органично развитие на пазара води до смърт на фирмата”⁴¹. Преките задгранични инвестиции и организирането на производството в широк кръг приемащи страни може да предотврати “смъртта” на фирмата.

Двамата автори, чиито имена носи моделът на монополистическите преимущества, съществено се различават при оценката на ролята на износа на преките инвестиции. Според Хаймър, който е последователен, радикален критик на капитализма и ТНК, чрез своите преки инвестиции зад граница американските корпорации се стремят към установяване на контрол над чуждестранните пазари и елиминиране на конкуренцията на тях (независимо откъде произлиза тя – от местни или други компании). Поради това задграничната инвестиционна активност на американските компании има, според него, “защитен” характер: създават се задгранични подразделения и се организира производство “на място”, за да бъдат подкопани пазарните позиции на местните фирми и да се блокира достъпът на компаниите на трети страни на пазарите на държавите реципиенти. Като краен резултат от растящия износ на преки инвестиции Хаймър вижда формирането на такава глобална пазарна структура, при която най-големите корпорации ще осъществяват “разпределение на продажбите в световен мащаб”⁴². Ожесточено критикувайки користните цели на ТНК, Хаймър изрично подчертава техните възможности да манипулират политиката на приемащите страни (напр. чрез искания за въвеждане на протекционистични мита, предоставяне на разнообразни привилегии, в т.ч. изкуствено учредяване на монопол в полза на чуждестранните ТНК и т.н.).

Глобалното икономическо господство на най-големите ТНК неизбежно води, според Хаймър, до формиране на специфично неоколониално международно разделение на труда, до установяване на йерархична структура на световната икономика, която противопоставя развития център (“Севера”) на неразвитата периферия (“Юга”). Отношенията между центъра и периферията Хаймър определя като отношения на зависимост и експлоатация.

Оценката на Ч. Киндлебергър за ролята на преките външни инвестиции е съвършено различна. Според него те са средство за интернационално разпространение на постиженията на научно-техническия прогрес, за разширяване сферата на конкуренцията и повишаване ефективността на продуктите и факторните пазари в международен мащаб⁴³. Принципно Киндлебергър не вижда никакви противоречия, обусловени от преките външни инвестиции и глобалната експанзия на ТНК. Според Киндлебергър “фирмата, която има статут на ТНК, не може да има по-голяма лоялност спрямо някоя отделна страна: всички страни за нея са еднакви и в нито една страна тя не се чувства напълно у дома”⁴⁴. Подобен космополитен мантилитет оправдава, според Киндлебергър, глобалните спекулации на ТНК, дори спрямо валутата на страната, в която е разположена базовата компания на ТНК.

⁴¹ Ibid., p. 9.

⁴² Hymer, S. and R. Rowthorn, *Multinational Corporation and International Oligopoly: the Non-American Challenge*. In: *International Corporation* (Ed. by Ch. P. Kindleberger), Cambridge and London, 1970, p. 83.

⁴³ Kindleberger, Ch.P., op. cit., p. 32, 189.

⁴⁴ Kindleberger, Ch.P., op. cit., p. 182.

Според някои оценки новаторските идеи на Хаймър са били несправедливо игнорирани поради две причини: първо, в началото на 60-те години идеите на Хаймър все още са изглеждали твърде авангардни и чужди на традиционното икономическо мислене; второ, Хаймър е смятан за марксист, което по това време (особено в САЩ) съвсем не е било ласкателен етикет⁴⁵. В радикалната критика на Хаймър спрямо експанзията на големите ТНК някои автори виждат идейна връзка със съвременното движение на антиглобалистите⁴⁶.

Както и да бъде оценяван пионерският принос на Ст. Хаймър, не може да бъде оспорван един основен факт: неговият ключов тезис за монополистическото преимущество като предпоставка на преките външни инвестиции насърчи разработката на редица други теоретични модели, обясняващи преките инвестиции и ТНК.

Модел на жизнения цикъл на продукта

На базата на концепцията за монополистическите преимущества и в съответствие с теорията за растежа на фирмата в средата на 60-те години на миналия век беше лансирана нова теоретична концепция за износа на преки инвестиции. Концепцията за жизнения цикъл на продукта (Product Life Cycle) се свързва с името на изтъкнатия американски учен от френски произход Раймон Вернон⁴⁷, макар че съществен принос в нейното разработване и модифициране имат още редица други (главно американски) автори. Моделът на жизнения цикъл на продукта обобщава преди всичко опита на американските компании от наукопоглъщащите отрасли на преработващата промишленост, които през 50-60-те години ускорено се трансформират в ТНК, като заместват традиционния стоков износ с преки задгранични инвестиции и организиране на производство в съответните приемащи страни. Този модел илюстрира динамичното взаимодействие между външната търговия и задграничната инвестиционна активност, обвързвайки същото с динамиката на продуктовия цикъл.

Според Вернон технологично новият продукт преминава “през цикъла на въвеждането, експоненциалния растеж, забавянето и залежа – последователност, която съответства на процеса на внедряването, разширяването, зрелостта и стареенето ...”⁴⁸. Изучавайки движението на продукта по отделни стадии на жизнения му цикъл, Вернон установява развитието на технологията, промяната във факторната интензивност на производството, преминаването на сравнителните преимущества при производството на продукта от едни страни към други и еволюцията на външноикономическата експанзия на фирмите новатори. Според Вернон и неговите последователи новият продукт трябва да се произвежда първоначално за вътрешния (националния) пазар на собствената страна, след това да се организира неговото

⁴⁵ Гилпин, Р., цит.съч., с. 353.

⁴⁶ Гилпин, Р., цит.съч., с. 354.

⁴⁷ Vernon, R., International Investment and International Trade in the Product Cycle, Quarterly Journal of Economics, May 1966; Vernon, R., Sovereignty at Bay. The Multinational Spread of U.S. Enterprises, N.Y., 1971; Vernon, R., Storm over the Multinationals, Boston, 1977; Vernon, R., The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Vol. 41, 1979, № 4.

⁴⁸ Vernon, R., Sovereignty at Bay ..., p. 70.

производство за нуждите на външните пазари и накрая производството на продукта трябва да бъде изнесено в други (развити и развиващи се) държави. Така чрез интернационализация (експорт и задгранично производство) жизненият цикъл се удължава като се трансформира в “международен жизнен цикъл на продукта”. Масираното изнасяне на производството на продукта зад граница може да започне още на втория стадий, но се осъществява особено интензивно през третия стадий на жизнения цикъл. Логиката на така очертаната стратегия на компаниите на страната новатор беше обоснована за първи път от Р. Вернон. Той писа: “Американските предприятия създават нови продукти и процеси, отразяващи високия доход на глава от населението и относителното изобилие на производствени фактори в САЩ; те продават тези продукти и процеси зад граница чрез износ; когато тяхната експортна позиция е подложена на заплаха, те създават задгранични дъщерни компании, за да експлоатират остатъците от своите преимущества; те запазват олигополните си преимущества за известен период от време, след това ги загубват, тъй като първоначалната основа на тези преимущества напълно се разрушава”⁴⁹.

Според Вернон американските компании имат ярко изразени преимущества при производството на новите стоки на първите два стадия на жизнения цикъл. На втория стадий американските корпорации задоволяват търсенето на съответния продукт в САЩ, а също импортните потребности на другите страни. Както твърди Вернон, САЩ показват “тенденцията да се специализират в износа на продукти от отраслите, които прилагат относително висок дял на учените и инженерите в структурата на работната сила, и които изразходват относително голяма част от своя доход за научно-изследователски и опитно-конструкторски разработки”⁵⁰.

Ускореното нарастване на задграничното търсене на новия продукт през втория стадий на цикъла изправя американските производители през избор: а) да увеличават по-нататък износа на произвеждания в САЩ продукт или б) да разширяват външните пазари чрез създаването на задгранични производствени и пласментни филиали. Конкретният икономически анализ ще покаже коя от двете алтернативи е по-изгодна. При това сравняването на пределните производствени разходи в САЩ и размера на транспортните разходи до съответния пазар, от една страна, с очакваните средни производствени разходи в задграничните филиали, от друга, осигурява основните ориентири за вземането на решение в полза на единия или другия вариант.

Наред със стремежа за разширяване на външните пласментни пазари съществен мотив за организиране производството на технологично новия продукт в задгранични филиали е противодействието на местните конкуренти. През втория стадий на цикъла производството на продукта все по-активно се усвоява от национални компании на други развити страни, което влошава конкурентните позиции на американските фирми. Неутрализирането на местната конкуренция в други развити страни чрез организиране на производството в тях от задгранични филиали на американските компании е друг основен мотив за преки задгранични инвестиции през втория стадий на цикъла.

⁴⁹ Vernon, R., *Sovereignty at Bay* ..., p. 66.

⁵⁰ Ibid., p. 69.

През третия стадий на жизнения цикъл на продукта организирането на задгранично производство е мотивирано преди всичко от стремежа за снижаване на производствените разходи. Масовият характер на производството на базата на напълно стандартизирана технология и при широкото използване на полуквалифициран и неквалифициран труд обуславя съществено снижаване на величината на производствените разходи и продажните цени. Американските компании могат да запазят (и дори да укрепят) пазарните си позиции само ако изнесат производството на съответния зрял продукт в страни с по-ниско равнище на икономическо развитие, в т.ч. преди всичко в развиващите се държави. Много евтиното производство в американските филиали на територията на страните от Третия свят е важно конкурентно предимство при пласмента на зрелия продукт в други страни и, разбира се, в САЩ.

Нерядко създаването на задгранични филиали и усвояването на производството на даден продукт в приемащата страна е насочено към преодоляване на протекционистичната защита на местния пазар (митническо облагане на вноса, контингентизиране, лицензиране, забрана на вноса и т.н.). В крайна сметка всички конкретни мотиви за задграничното инвестиране обслужват една ключова цел – увеличаване на присвояваните печалби от компанията инвеститор.

Синтетично основните мотиви за създаването на задгранични “опорни пунктове” са представени от Вернон по следния начин: “Задграничните филиали – подчертава той, – се създават първоначално, за да увеличат продажбите, да обслужват разширяващия се пазар, да посрещнат местната конкуренция, да преодолеят импортните бариери, да увеличат печалбите”⁵¹.

Едва към средата на 70-те години Вернон и други поддръжници на тази концепция се насочиха към възможността фирмите новатори да реализират своето технологично преимущество на външния пазар чрез лицензионни съглашения. При това Вернон изрично подчертава възможността чрез определени ограничителни клаузи (напр. относно покупката на междинни продукти, качествени стандарти, пазар за пласмент и др.) фирмата-лицензиар съществено да ограничава самостоятелността на лицензианта⁵².

Обвързването на износа на капитал под формата на преки инвестиции с жизнения цикъл на продукта несъмнено е важен научен принос на Вернон и неговите последователи, с който е преодоляно ограниченото обяснение на международната капиталова миграция от традиционните теории. Лансираната от Р. Вернон нова теоретична концепция за преките външни инвестиции получава широко признание при обосновката на транснационалната структура на съвременните промишлени гиганти⁵³.

Независимо от голямата ѝ популярност, концепцията за жизнения цикъл на продукта съвсем не е пощадена от научната критика.

На първо място, както твърдят критиците на този модел, “няма железен закон, който да задължава всеки продукт да преминава през всички стадии на жизнения

⁵¹ Vernon, R., *Sovereignty at Bay* ..., p. 71.

⁵² Vernon, R., *Economic Environment of International Business*, N.Y., 1976, p. 80.

⁵³ *New Theories of the Multinational Enterprise*, L., 1982.

цикъл. Хипотезата само твърди, че когато и ако научните изследвания и разработки престават да бъдат решаващ фактор за сравнителното преимущество, производството ще се премести в страни, разполагащи със сравнително преимущество при други елементи на разходите, например неквалифициран труд”⁵⁴. Конструираният модел на жизнения цикъл на продукта следователно има ограничена приложимост.

Второ, моделът на жизнения цикъл на продукта утвърждава една йерархична (пирамидална) структура на международното разделение на труда, която включва 3 групи страни: САЩ като безусловно доминираща икономическа и научно-техническа сила – монополен производител на най-нови продукти, другите индустриално развити страни, държавите от Третия свят като най-ниско стъпало на пирамидата. Тази схема, адекватна за 50-те – 60-те години на миналия век, е напълно неадекватна за последните 2-3 десетилетия. В резултат на неравномерното развитие в индустриалния център на световното стопанство и обособяването на центрове на ускорен икономически и технологичен прогрес в групата на развиващите се страни следвоенният технологичен монопол на САЩ е ликвидиран. Почти във всички промишлени отрасли ерата на безусловното лидерство на американските ТНК приключи и те се сблъскват с все по-острата конкуренция на ТНК, базирани в широк кръг (в т.ч. развиващи се) страни⁵⁵.

Трето, съгласно модела на жизнения цикъл на продукта, американските компании се превръщат в ТНК, а САЩ са само страна износител на преки инвестиции. Този извод съществено се “разминава” с действителността. През 80-те години САЩ се превърнаха в най-големия световен импортьор на преки инвестиции⁵⁶. Това практически означава, че чуждестранните компании често разполагат с технологичен приоритет спрямо американските им конкуренти, поради което могат успешно да атакуват техните позиции на собствения им национален пазар чрез организиране на производство “на място”.

Четвърто, Вернон и неговите последователи твърдят, че експанзията на корпорациите новатори трябва да се разгръща в следната последователност: първоначално производство на новия продукт за националния пазар, след това износ на продукта на пазарите на други страни и накрая организиране на задграничното производство на продукта. Такава последователност е възможна само при първоначалното формиране на транснационалната структура на корпорациите. В съвременните условия ТНК вече разполагат с разгърната мрежа от интернационално разсредоточени филиали, а най-големите ТНК провеждат глобална стратегия. Тази стратегия е насочена към максимизация на присвояваната печалба, което означава, че практически целият свят се разглежда от отделната корпорация като единно поле за нейната производствена, търговска, инвестиционна и научно-техническа дейност. Следователно за ТНК е налице определено заличаване на границите между отделните национални пазари и стопанства. Поради това в практиката на съвременната ТНК е

⁵⁴ Lindert, P.H., *International Economics*, Illinois, 1986, p. 107.

⁵⁵ Срв. Гилпин, Р., цит.съч., с.347; Фишер, П., цит.съч., с.26 и др.

⁵⁶ Делът на САЩ в кумулативната стойност на привлечените в световното стопанство преки инвестиции нарасна от 13,5% за 1980 г. на 22,1% за 1990 г. (UN., UNCTAD, *World Investment Report 2006*, New York and Geneva, 2006, p. 303).

напълно възможно задграничното производство на технологично новия продукт да бъде организирано в задграничните филиали едновременно с неговото усвояване в страната на главната (базовата) компания. Нещо повече, възможно е производството на новия продукт да бъде организирано от самото начало в задграничните подразделения на ТНК, а пазарът на базовата страна да се задоволява чрез доставки от задграничните подразделения. Посочената тенденция в дейността на ТНК се насърчава от действието на два основни фактора: а) обективния процес на сближаване на равнищата на икономическото и технологичното развитие в групата на индустриалните държави и б) нарастващата транснационализация на научно-изследователската и развойната дейност на съвременните ТНК. В интерес на своята глобална експанзия ТНК разсредоточават научно-изследователската и развойната си дейност в широк кръг страни, активно използват разнообразни форми на международна научно-техническа и научно-производствена кооперация и т.н.⁵⁷

Модел на валутния риск

В началото на 70-те години професорът от университета в Чикаго (САЩ) Р. Алибер публикува нова теоретична концепция, посветена на преките външни инвестиции⁵⁸. Подобно на други модели на преките инвестиции, концепцията на Алибер обобщава опита от задграничната инвестиционна експанзия на крупния американски бизнес през 50-те и 60-те години. Този период се характеризираше както с подчертаното доминиране на американския корпоративен бизнес в световната икономика, така и с ключовата роля на щатския долар като световни пари.

Алибер споделя разбирането, че наличието на определени преимущества (технологични, организационни и др.) за компаниите на дадена страна спрямо местните фирми на приемащите страни е необходима предпоставка за успешни преки задгранични инвестиции. Наличието на това условие обаче не е достатъчно за адекватно теоретично изясняване на преките външни инвестиции. Адекватна, според Алибер, би била онази теория, която дава отговор на 5 основни въпроса:

- какъв е източникът на преимуществата, в какво се изразява той?;
- защо след Втората световна война преди всичко американските корпорации реализират своите преимущества чрез преки задгранични инвестиции?;
- защо преките инвестиции се диференцират силно по отрасли?;
- защо значителна част от преките инвестиции се осъществява чрез придобиване на контролните пакети от акции на задграничните компании?;
- как се обяснява кръстосаният (насрещният) износ на преки инвестиции между развитите страни?

Само отговорът на всичките 5 поставени въпроса може, според Алибер, да даде

⁵⁷ Подробно относно жизнения цикъл на продукта вж. Маринов, В., Международно разделение на труда: въпроси на методологията, теорията и практиката (второ преработено и допълнено издание), С., 2004, с. 114-123.

⁵⁸ Aliber, R.Z., A Theory of Direct Foreign Investment. In: The International Corporation, N.Y., 1971; Aliber, R.Z., The Multinational Enterprise in a Multiple Currency World. In: The Multinational Enterprise (ed. by J.H.Dunning), London, 1971.

точна представа за същността на преките външни инвестиции. Алибер критикува модела на Хаймър-Киндлебергър и модела за жизнения цикъл на продукта, които, според него, дават отговор само на първите два въпроса. Тези модели – твърди Алибер, – в действителност “не са теории за преките инвестиции, а по-скоро теории за растежа на фирмата в международната икономика, при което последната в значителна степен се приравнява към условията на националната икономика”⁵⁹.

Компаниите носителки на съответното конкурентно преимущество могат, според Алибер, да реализират същото в интернационалната сфера в няколко алтернативни форми: чрез износ на стоки, произведени в собствената страна; чрез подписване на лицензионни споразумения с чуждестранни фирми контрагенти; чрез преки задгранични инвестиции. Алибер съсредоточава своя анализ върху последната алтернатива, като извежда на преден план валутния фактор, т.е. различното място на паричните единици на страните партньори в международната валутна система.

Моделът на Алибер противопоставя две групи страни: а) страни със стабилни парични единици (пример за което са преди всичко САЩ); б) страни с неустойчиви, бързо обезценяващи се национални парични единици, изправени пред риска на хроничната девалвация. Същественият различия в стабилността на паричните единици обуславят значителните международни различия в равнищата на лихвените проценти: страните със стабилни парични единици поддържат относително ниски пазарни лихвени проценти; обратно, лихвените проценти във втората група страни по необходимост се установяват на относително високо равнище, за да бъде предотвратена девалвацията на националните парични единици. Но равнището на пазарните лихвени проценти кореспондира с нормата на капитализация на акционерния доход. Еднакви по равнище на доходност акции ще имат различна капитализация в двете групи страни: пазарният курс на акциите в първата група страни ще бъде по-висок от този в страните със слаби валути. Различията в нормата на капитализация на акционерния доход предопределят, според Алибер, териториалните направления при международното движение на преките инвестиции: страните с висока норма на капитализация се оказват в позицията на износителки, а държавите с ниска норма на капитализация – в позицията на приемащи чуждестранните преки инвестиции. “Географският модел на преките задгранични инвестиции – пише Алибер, – отразява дисперсията в нормите на капитализация на акционерните доходи, изразени в различни валути. САЩ се извяват като най-голям частен източник на задгранични инвестиции, тъй като нормата на капитализация на американските фирми е по-висока, отколкото тази на фирмите на другите страни”⁶⁰.

Износът на преки инвестиции от страните с висока норма на капитализацията в страните с ниска норма е икономически “аргументиран” с възможността за присвояване на допълнителен доход, на своеобразна “премия за валутен риск” в полза на чуждестранните инвеститори. Капиталовият пазар “възнагражда” инвеститорите от страните с висока норма на капитализация, като калкулира премията за валутен риск в пазарния курс на акциите, емитирани от техните филиали. Поради това на

⁵⁹ Aliber, R.Z., A Theory of Direct Foreign Investment ..., p. 20.

⁶⁰ Ibid., p.31.

фондовия пазар на приемащите страни акциите на местните компании и акциите на чуждестранните филиали, осигуряващи еднакъв доход, имат различно равнище на капитализация. Както пише Алибер, “ако пазарът прилагаше едно и също равнище на капитализация при еднакъв доход за националните и чуждестранните фирми, то биха отсъствали стимули за чуждестранни инвестиции”⁶¹. По-високата капитализация на акционерния доход на филиалите, чиито базови компании се намират в страни със силна валута, дава възможност на чуждестранните филиали да набират на местния и международния финансов пазар необходимия им капиталов ресурс чрез емисия на съответните дългови инструменти.

Алибер установява ясно изразена диференциация при отрасловото разпределение на преките задгранични инвестиции – приоритетно те се насочват към отраслите с висока наукопоглъщаемост, а също към отраслите с висока капиталоемкост. Насочването на преките задгранични инвестиции главно към тези отрасли е обусловено от високата норма на капитализация в тях.

Насрещният износ на капитал Алибер аргументира с действието на два основни фактора: а) с променящото се съотношение на нормите на капитализация на доходите в различните страни; б) със стремежа на компаниите на страните с относително ниска норма на капитализация да инвестират в държавите със силни парични единици (а следователно и с висока норма на капитализация на доходите), за да повишат средната пазарна цена на своите акции.

Разработеният от Р.Алибер модел на преките външни инвестиции впечатлява преди всичко със специфичния поглед върху това явление – извеждането на международните различия в пазарната капитализация на акционерния доход като ключова детерминанта на преките външни инвестиции. Но моделът на Алибер не може в никакъв случай да претендира за всеобщност. Спрямо този модел се отправят редица критики.

На първо място, моделът е критикуван заради неговата едностранчивост, т.е. ограничаването на анализа преди всичко до ролята на валутния фактор и реалното пренебрегване (или подценяване) на действието на редица други фактори.

На второ място, основание за критика дава абсолютизацията на ролята на американския долар в международната валутна система. Наистина, в продължение на почти 3 десетилетия в условията на бретънуудската валутна система щатският долар се намираше в привилегированото положение на световни пари: основна резервна валута (практически равностойна на златото); основна парична единица при интервенция на валутните пазари; главна валута, обслужваща международния търговски обмен; основно платежно средство при международните кредитни операции и т.н. Това наистина уникално положение пораждаше огромно търсене на американски долари от фирми, търговски и централни банки и правителства на огромен брой страни. Доларовият “глад” даваше възможност на американските инвеститори масирано да изнасят капитал зад граница независимо от състоянието на платежния баланс на САЩ. Доларовият “глад” обуславяше също надценения валутен курс на долара, което даваше възможност на американските инвеститори да изкупуват контролните пакети от акции на чуждестранните компании, предлагайки за тях по-

⁶¹ Aliber, R.Z., A Theory of Direct Foreign Investment ..., p. 30.

високи цени от борсовите котировки. Но уникалното положение на долара, намерило отражение в модела на Алибер, е присъщо само на един исторически отрязък от време и е релевантно само за инвеститорите на една отделна страна (САЩ). Експлоатацията на този исторически преходен факт едва ли може да бъде истински научен подход за теоретичното обяснение на преките външни инвестиции.

На трето място, моделът на Алибер основателно е критикуван заради неговата неспособност да обясни кръстосаните инвестиции в групата на високоразвитите държави. Позоваването на различията в нормата на капитализация на акционерния доход по отделни страни и осигуряването на премия за поетия валутен риск от чуждестранните инвеститори в този случай е просто неуместно. Съзнавайки този момент, Алибер е принуден да отстъпи от логиката на своя модел и да приеме, че “в отделни случаи” размерът на пазара може да оказва по-силно влияние върху направленията на инвестициите в сравнение с другите фактори. Това отстъпление от основния тезис в модела отслабва цялостната теоретична конструкция, построена от Алибер.

На четвърто място, обект на критика е обяснението, което дава Алибер за придобиването на контролните пакети от акции на действащи предприятия в приемащите страни. Осъществяването на преките инвестиции по такъв начин се обяснява, според Алибер, с високата капитализация на компаниите инвеститори, която им дава възможност да оферираат високи цени за придобиваните пакети. В действителност осъществяването на преките чуждестранни инвестиции чрез придобиване на действащи предприятия в приемащата страна вместо чрез изграждане на нови предприятия е обусловено от предимствата, които са иманентно присъщи на тази форма (икономия на време, запазване и възможно разширяване на завоювания пазарен дял, възможност за пълно използване на “неосезаемите активи” на придобиваното предприятие и т.н.). Тези предимства обясняват защо през последните десетилетия именно международните сливания и придобивания са предпочитаният начин за изграждане на интернационалната мрежа на ТНК⁶².

Модел на транзакционните разходи и интернализацията

През 70-те – 80-те години на миналия век беше разработена нова теоретична концепция за преките външни инвестиции, популярна като теория за интернализацията⁶³. Основоположници и най-изтъкнати представители на тази концепция са двама английски учени от университета в Рединг Питър Бъкли и Майк Касън⁶⁴ като определен принос в нейната разработка и доразвиване имат и редица други автори (Дж. Хънърт, А. Рагмън, Д. Тийс, Н. Лундгрен, Дж. Макменъс, Б. Шведенборг и др.). Концепцията за интернализацията изследва взаимната връзка между преките външни инвестиции и изграждането на интернационалната структура на съвременните

⁶² Вж. подробно Маринов, В., *Международни икономически отношения: теория, система, политика* (второ преработено и допълнено издание), С., 2006, с. 173, 174.

⁶³ internal (англ.) – вътрешен.

⁶⁴ Buckley, P.J., M.Casson, *The Future of the Multinational Enterprise*, London, 1976; Buckley, P.J., M.Casson, *The Economic Theory of the Multinational Enterprise*, London, 1985.

ТНК, от една страна, и интегрирането на определени бизнесфункции в рамките на тази структура, от друга. Концепцията противопоставя “интернационализацията чрез “свободния” международен пазар” и “интернационализацията чрез интернализация” като алтернативни форми за организиране на икономически, научно-технически и други връзки. Концепцията предоставя инструментариум за оценка на предимствата и недостатъците на йерархичната и чисто пазарната форма на организация на връзките.

За разлика от модела Хаймър-Киндлебергър, тази концепция предполага уникални преимущества на съответната корпорация в такива области като умение да лидира, способност да се организира дейността на пазарите на голям брой страни, голям маркетингов и снабдителски потенциал; развитие на човешките ресурси, модерен финансов мениджмънт, достъп до финансови ресурси и т.н. Тези предимства на съответната компания могат да бъдат най-ефективно оползотворени в собствените й рамки (т.е. в оборота между базовата компания и задграничните поделения или между самите задгранични филиали). Концепцията за интернализацията предполага следователно цялостна вътрешна организационна структура на отделната ТНК, при което нейните звена образуват един специфичен, затворен за външните стопански агенти, вътрешнофирмен пазар. Това означава, че една значителна част от формално международните операции в действителност се осъществява като вътрешнофирмени трансакции. Наличието на подобен вътрешнофирмен пазар дава възможност на големите ТНК да запазят конкурентното си предимство, завоювано на техния национален пазар, чрез функционално интегриране на своите интернационално разсредоточени звена в мрежа от “вътрешни” пазари. При такъв подход използваните от ТНК модерни технологии и ноу-хау не изтичат към конкурентни фирми, което по същество укрепва техните преимущества и несъвършенството на пазарите.

Концепцията за интернализацията се изгражда на базата на фундаменталната теория на нобеловия лауреат Роналд Коуз за трансакционните разходи (Transactions Costs). В своята статия “Природата на фирмата” (публикувана за пръв път през 1937 г.)⁶⁵ Коуз поставя въпроса: защо една част от деловата активност се проявява на пазара, а друга нейна част – в рамките на фирмата? Ако пазарът и фирмата са алтернативни възможности за организиране на производството, то как да се определи кога да се използва едната или другата форма? В търсенето на отговор на този въпрос Коуз стига до извода, че фирмата възниква и се разраства докато разходите за организиране на съответните дейности в нейните рамки са по-малки от трансакционните разходи за извършване на същите дейности чрез обичайния пазарен механизъм. С други думи, сравнението на пазарните трансакционни разходи с присъщите на административно-йерархичния вътрешнофирмен механизъм разходи за осъществяване на определените дейности предопределя избора на по-добрата алтернатива.

Трансакционните разходи традиционно се делят на 2 големи групи – предварителни (ex ante) разходи до сключването на договор между пазарните субекти и последващи (ex post) разходи, налагащи се след постигането на договореностите. Днес икономическата наука обособява няколко съществени разновидности на трансакционните разходи:

⁶⁵ Couse, R.H., The Firm, the Market and the Law, The University of Chicago Press, Chicago, 1988.

- информационни разходи. Тук се отнасят разходите на време и ресурси за набиране, обработка, анализ и съхранение на необходимата информация, както и загубите, произтичащи от непълната или недостоверна информация;
- разходи за водене на преговорите, подписването, превеждането, заверката на договорите (контрактите), както и загубите в резултат на пропуски в този процес;
- разходи за измерване на количеството на доставяните стоки, както и разходи за установяване на тяхното качество, разходи по сертифициране на доставяните стоки и т.н.;
- разходи по спецификацията и защитата на правата на собственост, т.е. разход на време и средства за водене на съдебни дела или арбитраж, разходи за защита на нарушени права, загуби, произтичащи от лоша спецификация и ненадеждна защита на правата на партньорите (контрагентите) и т.н.;
- разходи, причинени от “опортюнистично” поведение. Тук става дума за разходи, дължащи се на некоректно поведение на партньорите по дадена сделка, които се стремят към извличане на едностранни изгоди във вреда на другата договаряща страна.

Към транзакционните се отнасят още редица други разходи, свързани с вземането на решения от организацията, загуби от необосновани (или направо погрешни) решения, допълнителни разходи по последващо предоговаряне на някои условия на сделката, разходи по създаване на съответни организационни структури и т.н.⁶⁶

Концепцията за интернализацията установява един фундаментален факт – нарастващото несъвършенство на пазарите в съвременните условия. Съвременните пазари въобще, а още повече международните пазари, твърдят теоретичите на интернализацията, все повече се отклоняват от условията за нормално функциониране. Източниците на пазарните несъвършенства се търсят в повишаващата се концентрация на производството, налагането на олигополна пазарна структура, растящата диференциация на продукцията, повишаващото се значение на научно-изследователските и опитно-конструкторските разработки (НИОКР) в конкурентната борба, все по-голямата комплектност на сделките, намесата на държавата в стопанския живот (в т.ч. чрез разнообразни протекционистични инструменти) и т.н. Колкото по-несъвършени са пазарите, толкова по-големи са транзакционните разходи по пазарните операции. Нарастването на транзакционните разходи при равни други условия увеличава стимулите за заместване на традиционния пазарен механизъм с вътрешнофирмени административно-йерархичен механизъм. От позицията на ТНК това означава наличие на стимули за по-нататъшен растеж на корпорацията, за увеличаване на нейния размер.

Моделът на интернализацията идентифицира широк кръг сектори, които показват висока склонност към затваряне на дейността в рамките на отделната ТНК. За такива се считат секторите със значителни разходи за НИОКР; производствата с висока капиталоемкост; конструктивно сложните производства с висок дял на междинните продукти (възли, детайли, агрегати); отраслите, преработващи суровини и енер-

⁶⁶ Срв. Кирев, Л., цит.сър., с. 70, 71; Суворова, С., Транзакционные издержки: особенности признания в учётной системе для целей управления, Проблемы теории и практики управления, 2006, № 10, с. 47.

гоносителни. Особено силно изразен е стремежът към интернализация при “пазара на знанията” (т.е. пазара на НИОКР). Отличителни характеристики на този пазар са такива моменти като монополистическото ценообразуване, възможността за концентрация на правата на собственост в един притежател (чрез патентната система), необходимостта от координация на действията на голям брой хора и колективи в процеса на изследванията и развойната дейност, предприемането на действия за правна защита на съответния научно-технически резултат и т.н. Тези специфични черти на “пазара на знанията” обуславят необходимостта за осъществяване на НИОКР в рамките на отделните ТНК, за което се създават съответни специализирани подразделения. Трансферът на технологии към независими контрагенти може да бъде свързан със значителни транзакционни разходи по намирането на съответни партньори лицензиати, договарянето на условията на лицензионните съглашения, възможното нарушаване на постигнатите договорености от фирмите лицензиати, неправомерното изтичане на технологическа информация към други фирми, воденето на съдебни дела и т.н. При наличието на толкова сложни проблеми, свързани с трансфера на технология към независими лицензиати, логично е фирмата да предпочете използването ѝ в други страни чрез създаването на свои задгранични филиали. Високата степен на концентрация на НИОКР и използването на техните резултати в рамките на отделните ТНК насърчават техния растеж чрез преки външни инвестиции, както и интензивното развитие на вътрешнофирмената търговия. Изтъкнатият американски учен Оливър Уилямсън установи ясно изразена връзка между концентрацията на преките външни инвестиции по отделни отрасли и тяхната технологична интензивност⁶⁷. П. Бъкли и М. Касън, от своя страна, разкриха силно изразена положителна зависимост между интензивността на научно-изследователската и развойната дейност в даден отрасъл и размера на вътрешнофирмената търговия.

Висока склонност към интернализация е присъща на енергийно-суровинните отрасли. Установяването и поддържането на договорни отношения между добиващите и преработващите предприятия предполагат значителни транзакционни разходи, свързани със съгласуването на размера и ритмичността на доставките, установяването на взаимноприемливи цени, исканията за преразглеждане на договорните условия, загубите при неизпълнение на договореностите, усложнената комуникация между партньорите, воденето на продължителни и сложни съдебни дела и т.н. Тези разходи могат да бъдат в значителна степен спестени, ако добиващото и преработващото предприятие чрез сливане или придобиване образуват една вертикално интегрирана компания⁶⁸.

Разбира се, погрешно е да се смята, че чрез интернализацията на бизнесфункции ТНК може да расте безгранично. Растежът на транснационалната фирма чрез интернализация е икономически оправдан докато пределният разход за използването на механизма на международния пазар е по-голям от пределния разход за организиране на съответната дейност в рамките на ТНК. Когато това неравенство обърне своя знак, интернализирането на дадената бизнесфункция престава да бъде обосновано, икономическата заинтересованост ще задейства механизма на субституцията,

⁶⁷ Williamson, O., *The Economic Institutions of Capitalism*, N.Y., 1985, p. 294.

⁶⁸ Срв. Кругман, П.Р., М.Обстфелд, *Международная экономика: теория и политика*, 5-е международное издание, Санкт-Петербург, 2003, с. 208, 209.

т.е. корпорацията ще предпочете да замени вътрешнофирмения пазар с организация на връзките на открития пазар. Този преход ще бъде толкова по-лесен, колкото по-слабо изразено е пазарното несъвършенство⁶⁹.

Практиката от последните 20-25 г. потвърждава този теоретичен извод. В действителност ТНК се придържат към подчертано прагматичен подход: стремейки се да оптимизират своята вътрешна структура и дейностите си, те органично съчетават подхода на вътрешнофирмения пазар с разнообразни междуфирмени връзки. В интерес на посочената оптимизация ТНК нерядко се “освобождават” от свои ненужни звена и прибегват до организиране на разнообразни връзки с голям брой независими компании. Израз на тази практика е “обрастването” на ТНК от отраслите на машиностроенето, електрониката и др. с гъста мрежа от фирми поддоставчици на огромен брой несамостоятелни изделия (възли, детайли, компоненти, материали и т.н.)⁷⁰. Дори в ключовата за тях научно-техническа област ТНК все по-активно прибегват до различни форми на междуфирмена научно-техническа кооперация. Все в интерес на оптимизацията на своята структура и дейности в най-ново време ТНК интензивно използват практиката на аутсорсинг на различни бизнесфункции.

Моделът на интернализацията заема специфично, етапно място в теоретичната разработка на преките външни инвестиции: от една страна, той обобщава някои предходни модели и, от друга, залага солиден фундамент за по-късни (и по-комплексни) теоретични построения (Дж. Данинг, М. Портър и др.).

Модел на еkleктичната парадигма

Теоретичната концепция за преките външни инвестиции, популярна като “еклектична парадигма”, беше лансирана в началото на 80-те години на миналия век от друг изтъкнат представител на редингската школа проф. Джон Данинг. Той е автор или научен редактор на огромен брой научни публикации по проблемите на преките инвестиции и ТНК⁷¹, ползва се с изключителен авторитет и признание сред научната общност и в редица международни организации. Самият Дж. Данинг определя своята теоретична концепция като еkleктична, тъй като чрез нея се прави опит за синтез на по-ранни теоретични модели (по-специално модела Хаймър-Киндлебергър за монополистическите преимущества и концепцията за интернализацията на П. Бъкли и М. Касън). Разбира се, този синтез се осъществява на едно по-високо равнище, като базовите теоретични модели са обогатени и доразвити,

⁶⁹ Вж. Тодорова, Т., Транснационални корпорации и транзакционни разходи, Икономически университет – Варна, Годишник, том 72, 2000, с. 354.

⁷⁰ Срв. Фишер, П., цит. съч., с. 29, 30; Давидов, А.Ю., Внешние факторы роста американской экономики в эпоху глобализации, США-Канада: ЭПК, 2004, № 3, с. 11.

⁷¹ Dunning, J.H., Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1981, № 1; Dunning, J.H., Explaining International Production, L., 1988; Dunning, J.H., Multinational Enterprise and the Global Economy, L., 1992; Dunning, J.H., Globalization of the Business, The Challenge of 1990 s., L., N.Y., 1994; Dunning, J.H., Location and the Multinational Enterprise: a Neglected Factor?, *Journal of International Business Studies*, 1988, № 1; Dunning, J.H., An Evolving Paradigm of the Economic Determinants of International Business Activity, *Advances in International Management*, 2004, № 15.

концепцията включва също някои подценявани от по-ранните модели положения (напр. относно преимуществата на местоположението).

Съгласно еkleктичната парадигма на Дж. Данинг обемът на задграничните активи, с които разполага отделната ТНК, във всеки момент се определя от 3 групи преимущества:

- специфичните преимущества от владение на собствеността (т.е. конкурентните преимущества на корпорацията) в сравнение с местните оператори в дадена приемаща страна. Тази група преимущества съкратено се обозначава като О – преимущества (Ownership-Specific Advantages);
- специфичните преимущества, които съответните страни реципиенти осигуряват на чуждестранните инвеститори (L-преимущества, Location Specific Advantages);
- степента, в която корпорацията е в състояние да интернализира своите преимущества, т.е. да ги реализира в рамките на собствената си организационна структура чрез механизма на вътрешнофирмения пазар (I-преимущества, Internalization Advantages).

В публикациите на Дж.Данинг се съдържа разгърнато изложение на вътрешното съдържание на всяка група преимущества⁷². При това важно е да се знае, че спецификацията на преимуществата има отворен и динамичен характер.

О-преимущества според Данинг включват:

- размер на компанията;
- позиции на компанията на вътрешния (националния) и задграничните пазари;
- мениджмънт на фирмата и нейните лидерски умения;
- ноу-хау;
- производствени технологии, квалификация на техническия персонал и мащаби на НИОКР;
- характер на достъпа до трудовите, природните, финансовите и други производствени ресурси (изключителен или привилегирован);
- имидж на търговските марки;
- система на организация на бизнеса и маркетинга.

L-преимущества, от своя страна, включват:

- географско разпределение на ресурсите и пазарите;
- ценова конкуренция на ресурсните пазари (работна сила, енергия, суровини, компоненти, транспорт, съобщения);
- политическа стабилност и баланс на властите;
- политически либерализъм – ниски мита, данъчни ставки, механизми за стимулиране притока на преки чуждестранни инвестиции, благоприятен инвестиционен климат;
- модерно стопанско законодателство, гарантиращо защита на правото на собственост, изпълнение на договорите, лоялност на конкуренцията и т.н.;
- стабилност и оперативност на съдебната система;

⁷² Фишер, П., цит.сч., с.37; Бадарч, Д. и др., Прямые иностранные инвестиции как наиболее эффективная форма зарубежных инвестиций в экономике государства, Инвестиции в России, 2006, № 12, с. 19.

- развита физическа инфраструктура – автомагистрали, железопътна мрежа, аеродруми, пристанища и т.н.;
- развита социална и административна инфраструктура;
- социално-културна близост – език, история, менталитет, делови отношения;
- размер на пласментния пазар, дългосрочни перспективи за неговия растеж.

I-преимущества могат да се развиват:

- където са налице променливи предпочитания на потребителите спрямо характеристиките и стойността на продаваните продукти и технологии;
- където пазарът не допуска ценова дискриминация;
- където продавачът трябва да защитава качеството на продукцията си.
- **I-преимущества** позволяват:
 - да се снижават разходите, свързани с изучаването на пазарите, преговорите и мониторинга;
 - да се реализира икономия от мащаба на производството;
 - да се компенсират неблагоприятните перспективи за развитието на пазара;
 - да се избегнат или използват издиганите от държавата бариери (квоти, мита, контрол върху цените, данъчна диференциация);
 - да се контролират доставчиците и условията за придобиване на използваните ресурси (включително технологиите);
 - да се контролират пазарите за пласмент (включително онези, които могат да се използват от конкурентите);
 - да се използват възможностите за субсидиране на филиалите и за въздействие върху вътрешнофирменото ценообразуване, така че печалбата на корпорацията да се съсредоточава и облага с данъци в онези страни, където равнището на данъчните ставки е най-ниско.

Еклектичната парадигма на Дж. Данинг се смята за “изчерпателна”, тъй като дава възможност да се обяснят различните стратегии на интернационализация, които дадена компания може да използва в зависимост от наличието или отсъствието на разглежданите преимущества. Сполучливо тези стратегии са представени в матрична форма от германския учен Й. Щеен (табл. 1).

Таблица 1

OLI-преимущества и интернационализация на фирмената дейност

Вид преимущество*	Стратегия на интернационализацията		
	Продажба на лицензии	Износ	Преки задгранични инвестиции
О-преимущество	X	X	X
I-преимущество	O	X	X
L-преимущество	O	O	X

* Знакът “X” означава, че преимущество е необходимо; при знак “O” преимущество не е необходимо.

Източник: Фишер, П., цит.съч., с. 38.

За осъществяването на преки задгранични инвестиции съответната компания трябва да разполага едновременно и с трите преимущества. Напротив, наличието на едно отделно преимущество (О, I или L-преимущество) е необходимо, но недостатъчно условие за преки задгранични инвестиции. Оттук логически следва и ограниченият характер на концепцията за монополистическите преимущества и тази за интернализацията. Ако дадена фирма разполага с О и I-преимущества, но L-преимествата, които осигурява страната реципиент, се оказват незадоволителни (или просто липсват), рационалният избор за фирмата би бил износ на стоки (услуги) от територията на базовата страна. Ако компанията разполага само с О – преимущества (напр. патентно защитени технологии и ноу-хау), тя би могла да реализира същите чрез продажбата на лицензии на независими чуждестранни фирми.

Еклектичната концепция се радва на широка популярност. Нейният авторитет се обяснява както с по-голямата ѝ пълнота и комплексност в сравнение с представените до тук модели, така и с по-силно изразената ѝ приложна стойност. Концепцията “въоръжава” компаниите от сферата на производството и услугите с надежден подход за избор на една или друга форма на интернационализация на тяхната дейност. Концепцията дава също верни ориентири на държавите, приемащи преки чуждестранни инвестиции, за изграждане на адекватна цялостна стратегия и политика за привличането на такива инвестиции. Няма съмнение, че при изключително острата конкурентна борба на световния инвестиционен пазар, всяка страна е заинтересована от създаването на подходящи условия за подобряване на нейните L-преимущества. В особено висока степен тази заинтересованост се проявява в страни като България, които се надяват със съдействието на чуждестранните ТНК успешно да разрешат сложните проблеми на тяхното икономическо и социално развитие.

Независимо от широката ѝ популярност и високия ѝ авторитет, еклектичната парадигма на Дж. Данинг съвсем не е пощадена от научната критика. Според Робърт Гилпин – професор от университета в Принстън (САЩ), парадигмата съдържа някои “важни прозрения”, “различни идеи и проникновения за природата и поведението на МНК” (международните корпорации – б.н.), които той определя като “доста ценни”. Но, както твърди Гилпин, “еклектичната теория трудно може да се нарече такава и поне не е теория, която икономистите от преобладаващото направление биха признали; тя по-скоро е сбор от идеи, събрани от много източници и изследвания върху МНК”. Гилпин намира за необоснована претенцията за изчерпателност на еклектичната парадигма, тя, според него, е полезна “за разбирането на една отделна фаза в еволюцията на МНК”⁷³.

Концепцията на Дж. Данинг е изградена върху емпиричен анализ на дейността на ТНК, базирани във високоразвитите страни (преди всичко САЩ)⁷⁴. Според концепцията фирмите осъществяват преки задгранични инвестиции (ПЗИ) като се придържат към стратегия на използване на активите, с които те разполагат (asset exploiting TNC strategies). Реализирайки чрез ПЗИ своите конкурентни преимущества, ТНК се ръководят от няколко мотива – установяване на нови пазари (market-

⁷³ Гилпин, Р., цит.съч., с. 348.

⁷⁴ Кузнецов, А., Новые страны-источники прямых инвестиций, МЭ и МО, 2007, № 11, с. 122.

seeking FDI); повишаване ефективността на дейността (efficiency-seeking FDI); осигуряване на достъп до дефицитни ресурси с цел разширяване производството на продукция, конкурентоспособна на световните пазари (resource-seeking FDI)⁷⁵.

Изследвания на южнокорейския учен Хуай-Чанг Мун и неговите съавтори, посветени главно на износа на преки инвестиции от новите индустриални държави, доведоха до други изводи⁷⁶. Оказва се, че компанията може да осъществява ПЗИ, за да преодолее собствените си конкурентни недостатъци. Т.е. инвестиционната стратегия се свързва не с експлоатация на собствените активи, а с придобиването на нови, вече създадени активи (asset augmenting TNC strategies), в т.ч. технологии, търговски марки, дистрибуторски мрежи, опит и инфраструктура, НИОКР, управленски умения и опит, които много често липсват в страната на базирането на компанията. Мотивът за подобен тип инвестиции се определя като търсене създаването на активи (created asset-seeking FDI)⁷⁷. Х.-Ч. Мун и неговите съавтори твърдят, че такъв характер имат напр. инвестициите от някои развиващи се азиатски страни в развитите държави: чрез тях се установява контрол върху изследователски центрове и лаборатории в приемащите страни с цел повишаване конкурентоспособността на продукцията, като се компенсира слабостта на изследователската база в собствената страна (страната на базирането на ТНК).

Критиката към еkleктичната парадигма, както и резултатите от изследванията на Х.-Ч. Мун, показват изключителната трудност (а може би и невъзможността?) да се конструира общ модел, обясняващ движението на преките външни инвестиции в съвременните условия.

Концепция за пътя на инвестиционното развитие на нациите

Еkleктичната концепция на Дж. Данинг логически води до извода, че позицията на отделната страна като износител и вносител на преки инвестиции еволюира в зависимост от промяната в равнището на нейното икономическо развитие. Това разбиране намира място още в разработките на Данинг от началото на 80-те години, но то е разгърнато като цялостна теоретична конструкция за пътя на инвестиционното развитие на нациите в средата на 90-те години от самия Данинг и неговия ученик и колега от университета в Лимбург (Холандия) Р. Нарула⁷⁸. Концепцията изследва промяната в нетната инвестиционна позиция на отделната страна в хода на нейното икономическо (социално, технологическо и т.н.) развитие. Нетната инвестиционна позиция (НИП) на страната се определя като разлика между общия обем на изнесе-

⁷⁵ UN, UNCTAD, World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development, New York and Geneva, 2006, p. 142.

⁷⁶ Moon, H.-C. and T.W.Roehl, Unconventional Foreign Direct Investment and Imbalance Theory, International Business Review, 2001, № 10; Moon, H.-C., Outward Foreign Direct Investment by Korean Firms. Paper prepared for the UNCTAD Expert Meeting on Enhancing the Productive Capacity of Developing Country Firms through Internalization, Geneva, 5-7 December 2005.

⁷⁷ UN, UNCTAD, World Investment Report 2006 ..., p. 142.

⁷⁸ Dunning, J.H. and R.Narula, The Investment Development Path revised: Some Emerging Issues, In: Dunning, J.H. and R.Narula (Eds.), Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring, London and New York, 1996.

ните от страната и обема на внесените в нея преки инвестиции. Положителната НИП характеризира страната като чист износител на преки инвестиции, а отрицателната – като чист импортър на такива инвестиции.

Концепцията за пътя на инвестиционното развитие на страната съдържа няколко ключови твърдения.

- Износът и вносът на преки инвестиции в отделната страна се намират в пряка зависимост от равнището на нейното икономическо развитие спрямо останалия свят.
- Пътят (траекторията) на инвестиционното развитие на страната включва 5 последователни етапа (фази), в които се наблюдава различна интензивност на текущия износ и внос на преките инвестиции, а нейната НИП търпи промяна. Отделните страни партньори в съответствие със своята НИП се намират на различни фази от пътя на инвестиционното развитие.
- Компаниите показват тенденция да изнасят преки инвестиции в страни, където брутният вътрешен продукт на глава от населението е по-малък, отколкото в собствените им страни. НИП на високоразвитите спрямо по-слаборазвитите страни отразява технологичните преимущества на ТНК, базирани в развитите държави. Тази тенденция няма абсолютен характер: възможни са случаи, когато компании със силни О-преимущества, базирани в относително по-слаборазвити държави, влагат преки инвестиции във високоразвитите икономики.
- Показателят “равнище на икономическо развитие” не е единствената детерминанта, определяща НИП на страната. НИП на глава от населението е по-голяма в страните, създаващи активи (технологии, нау-хау, модерен мениджмънт) и по-малка в страните, изобилно осигурени с природни ресурси.
- Държавната политика в широк кръг области (в т.ч., разбира се, външнотърговската политика и политиката спрямо преките външни инвестиции) може да стимулира или ограничава износа и вноса на преки инвестиции, а, следователно, да влияе върху НИП на страната.
- Износът и вносът на преки инвестиции, както и НИП на отделната страна, се свързват със структурата на производството на същата. Страните с трудоинтензивен, нискотехнологичен профил на преработващата промишленост, както и страните с доминираща добивна промишленост, са, по правило, нетни вносители на преки инвестиции (силно изразена отрицателна НИП). Развитието на капиталointензивни и високотехнологични производства неизбежно променя инвестиционната позиция на страната⁷⁹.

Пътят на инвестиционното развитие на страната графично може да се представи като синусоида с отрицателни и положителни екстремуми и нулева стойност на НИП. През първата фаза, която съответства на много ниско равнище на икономическо развитие на страната в международен план, националното производство е представено от нискотехнологични трудопоглъщащи отрасли и от първичните сектори на икономиката. ОLI-преимущества на практика отсъстват. Поради слабата национална технологична база и малкия брой фирми, генериращи активи, компа-

⁷⁹ Вж. Фишер, П., цит. съч., с. 38, 39; Бадарч, Д. И др., цит. съч., с. 20-22.

ниите не могат да завоюват конкурентни предимства. L-преимствата на страната не са развити поради ниското равнище на търсенето, неразвитата инфраструктура, ниското равнище на образование и квалификация на работната сила, непривлекателната бизнессреда. Отсъствието на технологични предимства (а също утвърдени търговски марки и ноу-хау) за националните фирми обуславя отсъствието и на I-преимущества за тях. Външноикономическата политика на държавата е насочена към ограничаване на вноса, защита на нововъзникващите отрасли, контрол върху притока на преки инвестиции. Насърчава се обучението и повишаването на квалификацията на трудовите ресурси. При подобна ситуация логично се наблюдава относително слаб приток на преки чужди инвестиции, докато националният износ на такива инвестиции е несъществен (символичен). НИП на страната е отрицателна с тенденция към по-нататъшно нарастване.

През втория етап притокът на чуждестранни инвестиции е сравнително бавен, като се насочва главно към добиващата промишленост и нискотехнологичните трудоинтензивни производства. Износът на преки инвестиции от страната е слаб. НИП продължава да се влошава и в края на етапа достига отрицателния екстремум. През този етап националните компании повишават своята конкурентоспособност в традиционните отрасли (за сметка на развитието на износа). L-преимствата на страната вече се проявяват, като съществено значение има развитието на вътрешния пазар. С възникването на O-преимущества вече се проявява по-силно и I-преимствата на националните компании. Външноикономическата политика на държавата също еволюира – прилагат се митнически и немитнически ограничения върху вноса, започва либерализация на политиката спрямо преките инвестиции. Възникването на O и I-преимущества за националните фирми и постепенното нарастване на износа на преки инвестиции от тях обуславят вече по-полегатата линия на инвестиционната синусоида.

През третия етап текущият износ на преки инвестиции от съответната страна расте по-бързо от техния внос, НИП на страната се подобрява и в края на етапа достига нулева стойност (т.е. обемите на изнесените и внесените преки инвестиции се изравняват). Това развитие на инвестиционната позиция на страната е обусловено от повишаването на конкурентоспособността на националните фирми (т.е. наличие на изразени O-преимущества), което закономерно води и до по-силно изразени I-преимущества за тях. L-преимствата на страната намират израз в растежа на националния пазар, увеличаването на дохода на глава от населението, нарастващото търсене на висококачествени стоки. В структурата на националната промишленост настъпват закономерни изменения – нарастването на работните заплати води до загуба на конкурентни предимства в трудоинтензивните сектори на промишлеността и логично “свиване” на техния относителен дял. Външноикономическата политика на държавата се либерализира както спрямо миграцията на преки инвестиции, така и спрямо стоковата международна търговия.

През следващия четвърти етап износът на преки инвестиции от страната нараства по-бързо от техния внос, НИП е вече положителна по стойност и показва устойчива тенденция към увеличаване. Поради високата иновационна активност на местните фирми те разполагат с O-преимущества както на вътрешния, така и на външ-

ния пазар. Ясно изразени са и техните I-преимущества. L-преимуществата на страната произтичат от разширяването на националния ѝ пазар, развитата материална, социална и административна инфраструктура, модерното стопанско законодателство, либералния външноикономически режим и т.н. Присъщата на този етап закономерна тенденция към модернизация на икономиката обуславя съществени изменения в структурата на националната промишленост – разширяват се капиталоемките производства и високотехнологичните сектори. Страната се утвърждава като световен лидер в капиталоемките и високотехнологичните сектори на промишлеността.

През последния пети етап в условията на високо равнище на икономическо развитие и солидно присъствие на страната на световните пазари износът на преки инвестиции от страната продължава да нараства. С още по-висок темп се увеличават внесените в страната чуждестранни инвестиции. НИП постепенно се влошава като достига нулева стойност. Базираните в страната ТНК се характеризират с висока конкурентоспособност (т.е. O-преимущества), което логично предполага и I-преимущества за тях. Същевременно страната предлага сериозни L-преимущества на чуждестранните компании, което обуславя нарастващия внос на преки инвестиции. Страната затвърждава позицията си на световен лидер в капиталоемките и високотехнологичните сектори. Външноикономическата политика на страната е подчертано либерална, стимулира се износът на преки инвестиции.

Модел на конкурентното предимство на нациите

През 1990 г. професорът от Харвардския университет (САЩ) Майкъл Е. Портър публикува фундаменталната монография “Конкурентното предимство на нациите”⁸⁰. В тази монография, която обобщава опита на 10 страни в повече от 100 отрасли, е представена нова, свежа теоретична концепция, която позволява да се погледне по нов начин на международната конкурентоспособност на отделните страни и експанзията на ТНК в условията на икономическата глобализация.

Разработената от М. Портър теоретична концепция изследва динамичното взаимодействие между конкурентните предимства на отделните страни и конкурентните стратегии на фирмите в конкретни отрасли и сегменти. Както сам Портър твърди, неговата теория дава отговор на въпроса “защо фирмите, базирани в определени държави, постигат международни успехи в ясно изразени сегменти и индустрии”. Авторът търси “решаващите характеристики на страната, които позволяват на нейните фирми да създават и поддържат конкурентно предимство в конкретни области, т.е. конкурентното предимство на нациите”⁸¹.

Подходът на М. Портър при изграждането на неговата теория се характеризира с няколко съществени момента.

- Той смята, че нито една страна не може да бъде конкурентоспособна (а следователно и да бъде нетен износител) във всички отрасли и производства.

⁸⁰ Porter, M., E., The Competitive Advantage of Nations, New York, The Free Press, 1990.

⁸¹ Портър, М.Е., Конкурентното предимство на нациите, С., 2004, с. 33.

- Опитите да се обясни конкурентоспособността на макрикономическо (национално) равнище представляват, според него, отговор на погрешен въпрос. Това, което трябва да се разбере, са детерминантите на производителността и темпът на нейния растеж. За да се открият отговорите, анализът следва да се фокусира не върху икономиката като цяло, а върху конкретни индустрии и индустриални сегменти.
- Теорията, смята Портър, трябва да изясни ролята на националната икономическа среда, на институциите и политиките на държавата за конкурентния успех на нейните фирми в определени индустрии. Целта е да се изолира конкурентното предимство на нацията в конкретни области.
- За да постигнат успех в международната конкуренция, фирмите на дадена страна трябва да притежават конкурентно предимство под формата на по-ниски разходи или на диференцирани продукти, които налагат високи цени. За да поддържат своето предимство, фирмите трябва да постигнат “по-напреднали” конкурентни предимства чрез осигуряване на по-висококачествени продукти и услуги или чрез по-ефикасно производство.
- Теорията, според Портър, трябва да обясни появата ТНК като ключови агенти на международната конкуренция днес. ТНК се конкурират на международната арена не само чрез износ на стоки и услуги, но и чрез преки външни инвестиции. ТНК произвеждат и продават в голям брой страни, използвайки стратегии, които комбинират търговия и “разпръснато” (т.е. разсредоточено в различни страни) производство.
- И в условията на глобализацията, както твърди Портър, собствената страна (т.е. страната на базовата компания) съвсем не е загубила значението си. Напротив, собствената страна придобива растящо значение, защото тя е източник на уменията и технологиите, които лежат в основата на конкурентното предимство.
- Една нова теория, смята Портър, трябва да отиде “отвъд сравнителното към конкурентното предимство”. Това означава, че тя трябва да обясни конкурентното предимство във всичките му форми, а не само предимството, основано единствено на разходите.
- Конкуренцията, според Портър, трябва да се интерпретира в духа на Й. Шумпетер като динамичен и развиващ се процес. Една нова теория за конкурентността трябва да открие подобренията и иновациите в методите и технологиите като свой централен компонент.
- Портър споделя разбирането, че една нова теоретична концепция трябва да бъде практически полезна както за мениджърите, така и за правителствата. Той е убеден, че неговата теория може да подпомогне фирмите и правителствата при избора на по-добри стратегии и на най-рационално разпределение на националните ресурси. “Установих – пише Портър, – че компаниите в крайна сметка няма да успеят, ако не базират стратегията си върху подобрението и иновациите, върху готовността да се конкурират и върху реалистичното разбиране на националната си среда и пътищата, по които могат да я усъвършенстват... Националните правителства, от своя страна, трябва да си поставят подходящата цел – производителността, – която обуславя икономическото благосъстояние. Те следва да се

стремят към истинските й детерминанти, напр. стимули, усилия и конкуренция, а не към изкушаващите, но нерядко непродуктивни избори като субсидии, екстензивно сътрудничество и “временна” защита, които често се предлагат”⁸².

Изходен тезис в концепцията на Портър е разбирането, че “фирмите, а не нациите се конкурират на международните пазари ... Компаниите, а не държавите са на фронтовата линия на международната конкуренция”⁸³. В съвременните условия фирмите се конкурират не само на вътрешния (националния) си пазар, но и на световния пазар. Успехът на отделната фирма както на вътрешния, така и на световния пазар зависи от избраната конкурентна стратегия. Основната единица при анализа на конкуренцията е отрасълът, разбран като група от конкуренти, произвеждащи стоки или услуги, които се съревновават директно едни с други. Отделният отрасъл включва продукти със сходни източници на конкурентно предимство. Портър отхвърля прекомерно широките разбирания за обхвата на отраслите (напр. машиностроене, химическа промишленост), доколкото характерът на конкуренцията и източниците на конкурентното предимство в техните рамки съществено се различават.

Конкурентното предимство на фирмата се свежда до две основни разновидности: а) по-ниски производствени и други разходи; б) диференциация на продуктите. По-ниските разходи изразяват способността на фирмата да разработва, произвежда и предлага определен сравним продукт по-икономично, отколкото нейните конкуренти. Продавайки своя продукт по действащата пазарна цена, фирмата носител на това преимущество, реализира по-голяма печалба. Диференциацията на стоките изразява способността на фирмата да задоволява потребностите на купувачите, като предлага изделия с по-високо качество, специфични потребителски свойства, по-добри възможности за следпродажбено обслужване и т.н. Диференциацията на продукта дава основания на фирмата да налага по-високи цени, което при равни други условия също осигурява по-висока доходност.

Изборът на адекватна конкурентна стратегия от отделната фирма изисква решаването на двойствена задача: а) към какъв вид конкурентно предимство фирмата се стреми; б) в каква сфера на конкуренцията фирмата ще използва предимството си.

Както твърди Портър, не съществува универсална конкурентна стратегия, подходяща за всички отрасли. Напротив, в много отрасли успешно се съчетават различни стратегии. Същевременно, както смята авторът, е напълно погрешно отделната фирма да се стреми едновременно да използва всички възможни конкурентни стратегии.

Отделната фирма придобива конкурентно предимство в зависимост от това как организира и осъществява отделните видове дейности. Всички дейности, които фирмата предприема, оказват влияние върху стойността на продуктите за техните купувачи. Условно Портър диференцира дейността на фирмата в 2 категории: а) първична (основна) дейност – производство, снабдяване, пласмент, обслужване на стоката; б) вторична (поддържаща) дейност – осигуряване на производството с необходимата технология, човешки ресурси и т.н., планиране на дейността, финансово осигуряване и др. В зависимост от избраната конкурентна стратегия фирмата определя начина на изпълнение на различните видове дейност. В различните отрас-

⁸² Портър, М.Е., Конкурентното предимство на нациите ..., с. 45.

⁸³ Пак там, с. 57, 689.

ли отделните видове дейност оказват нееднакво влияние за постигането на конкурентно предимство. В отраслите на машиностроенето напр. определяща роля имат технологичното развитие, качеството на монтажа, следпродажбеното обслужване и т.н., докато при производството на миещи средства главна роля играе рекламата.

Видовете дейности, осъществявани от фирмата, на практика са взаимно свързани и взаимно зависими. Взаимодействието между различните видове дейности налага тяхната координация. Управлението на връзките между различните видове дейности е предпоставка, необходимо условие за придобиване и поддържане на конкурентното предимство на фирмата. Логичен на тази основа е тезисът, че видовете дейности на фирмата трябва да се управляват като система, а не като сбор от отделни независими компоненти. Придобиването и запазването на конкурентното предимство на фирмата изискват също оптимизиране и добро управление на връзките с доставчици и клиенти⁸⁴.

По-рационалната организация на дейността на фирмата може да осигури конкурентно предимство както на равнището на производствените и други разходи на фирмата, така и чрез разкриването на резерви за диференциация на продуктите.

Фирмите придобиват конкурентно предимство, когато намират нови начини за конкуренция в своя отрасъл и излизат с тях на пазара, т.е. когато правят иновации. Иновациите могат да се изразят в изменение на стоката или технологичния процес, в нови подходи към маркетинга, в нови пътища за разпространение на стоката и нови концепции за обхвата на конкуренцията. При това иновацията може да бъде резултат както от усъвършенстването на организационната структура на фирмата, така и от провежданите НИОКР. Иновацията обуславя промяна в лидерството в рамките на даден отрасъл, ако останалите конкуренти не желаят или не могат да изменят своя подход, а също ако изостават при реализацията на иновациите.

Най-типичните причини за иновациите, осигуряващи конкурентно предимство, според Портър, са няколко: нови технологии; нови, изменили се изисквания на купувачите; поява на нов сегмент в отрасъла; изменение на цената или количеството на отделните елементи; промени в правителственото регулиране.

Устойчивостта на конкурентното предимство на фирмата зависи от 3 фактора: източника на конкурентното предимство; броя на явните източници на конкурентно предимство, с които фирмата разполага; постоянството при модернизацията на производството и другите видове дейност.

Отговорът на основния въпрос – защо фирмите на дадена страна придобиват и запазват конкурентно предимство в определен отрасъл или негов сегмент, Портър търси в специфичните характеристики (условия) на тази страна. В своята съвкупност тези условия формират средата, в която функционират националните компании. Когато местната среда е достатъчно благоприятна, тя създава предпоставки за придобиване на конкурентни предимства от националните компании, които при тяхната външна експанзия (чрез стоков износ и/или преки задгранични инвестиции) най-често допълнително се мултиплицират. Базовата страна (home base) има ключово значение за възникване на първоначалното предимство, тъй като в нея се определя политиката на фирмите, тук се разработват новите технологии, концентрира

⁸⁴ Портър, М.Е., Конкурентното предимство на нациите ..., с. 68.

се най-съществената част от технологичния процес, съсредоточава се най-квалифицираната работна сила и т.н.

Специфичните характеристики на средата в една страна, които обуславят конкурентните предимства на националните компании в даден отрасъл (които са по същество конкурентни предимства на съответната страна), Портър обобщава в 4 основни детерминанти: а) факторни условия; б) условия на търсенето; в) свързани и подкрепящи отрасли; г) фирмена стратегия, структура и съперничество. В тяхното единство и взаимодействие тези 4 детерминанти образуват диаманта (ромба) на конкурентното предимство на страната.

Отделната страна (респ. нейните компании) има най-големи шансове за успех в онези отрасли или техни сегменти, където диамантът на конкурентното предимство е най-силно изразен.

Националният диамант е система, чиито елементи активно си взаимодействат. Конкурентното предимство, основано на една отделна детерминанта, е възможно главно в отраслите, силно зависими от природните ресурси или в отраслите, използващи относително несложни технологии. Подобно предимство много често е нетрайно. Придобиването и запазването на конкурентното предимство в наукопоглъщащите отрасли предполага предимство във всички елементи на диаманта.

Факторните условия включват човешките ресурси (количество, качество и стойност на работната сила, "нормалното" работно време, трудова етика); физическите ресурси (количество, качество, достъпност на поземлените участъци, вода, полезни изкопаеми, горски ресурси, енергийни източници, климатични условия, размер, географско положение на страната); ресурса от знания (научна, техническа и пазарна информация); капиталовите ресурси; инфраструктурата.

Портър въвежда интересно аналитично деление на факторите, разграничавайки основни и авангардни (развити, усъвършенствани) фактори; общи и специфични; наследени и новосъздадени фактори.

Условията на търсенето се характеризират с три съществени черти: състав на вътрешното търсене; размер на търсенето и модел на неговия растеж; интернационализация на вътрешното търсене.

Свързаните и подкрепящите отрасли включват наличието на конкурентоспособни на световния пазар отрасли доставчици; отрасли, в които фирмите взаимодействат при осъществяване на дейността си; отрасли, произвеждащи взаимодопълващи се продукти (напр. компютри и програмно осигуряване).

Детерминантата **"стратегия, структура и съперничество на фирмите"** обхваща целите на фирмите, организацията и управлението им, уменията за организиране на нови сфери на бизнеса, конкуренцията между фирмите от даден отрасъл и т.н.

Освен тези 4 основни детерминанти Портър извежда още 2 – случайните събития и действията на правителството.

Случайните събития включват такива елементи като изобретателството; големите технологични изменения; резките изменения на цените на ресурсите (от рода напр. на нефтените шокове); значителните изменения на световните финансови пазари; рязкото повишаване на световното или местното търсене; политическите решения на чуждестранните правителства; войните и др.

Действията на правителството включват политиката и конкретните мерки, с които то въздейства върху конкурентоспособността на националните компании. На практика правителството оказва влияние върху всичките 4 детерминанти, образувачи диаманта на конкурентното предимство. В зависимост от конкретния си характер мерките на правителството могат да стимулират или да ограничават международната конкурентоспособност на националните фирми. “Правителствената политика, - смята Портър, - би се провалила, ако бъде единственият източник на националното конкурентно предимство. Успешни са политиките в онези индустрии, в които са налице фундаменталните детерминанти на национално предимство и правителството ги подкрепя”⁸⁵.

Конкурентното предимство на страната по правило се проявява не в отделни изолирани отрасли, а в група взаимно свързани отрасли, чиито фирми най-често са разположени в компактен географски район. Подобни неформални обединения Портър определя като клъстери, а процеса на тяхното възникване – като клъстеризация⁸⁶.

Конкурентните предимства на отделните страни имат динамичен характер – веднъж завоювани, те могат да бъдат запазвани във времето или загубвани. Условие за дългосрочно запазване на конкурентното предимство е постоянното развитие на елементите на националния диамант (при това изпреварващо развитие спрямо страните партньори и конкуренти) – обогатяване и модернизиране на производствените фактори, бързо растящо взискателно вътрешно търсене, динамични връзки между различните отрасли, интензивна конкурентна борба между националните фирми, обосновани фирмени стратегии с дългосрочен хоризонт, гъвкави фирмени структури и т.н. Националното конкурентно предимство в даден отрасъл логично ще бъде загубено, ако националният диамант изостава в своето развитие. На практика това означава неадекватност на националната среда, отслабване на стимулите за инвестиции и иновации, притъпяване на предприемаческия дух и гъвкавостта на националните компании и т.н. Устойчивостта на конкурентното предимство зависи и от неговия ранг. Конкурентно предимство от нисък ранг, основано напр. на добрата осигуреност на страната с масова, евтина работна сила (или достъпни суровини), по правило е нетрайно и лесно преминава към други страни. Конкурентното предимство от по-висок порядък, основано напр. на авангардна технология, уникален продукт, реномирана търговска марка, установени глобални мрежи и т.н., е относително по-устойчиво и по-трудно за имитиране от конкурентите.

Основните принципи на конкурентната стратегия на фирмата се отнасят както за вътрешния (националния) пазар, така и за международния. Все пак международната конкуренция поради своя обхват, характера на пазарните агенти, специфичните черти на различните териториални пазари и т.н. се отличава с някои особености. Портър различава две крайни форми на международната конкуренция: а) множествено вътрешна (multidomestic) и б) глобална конкуренция.

При множествено вътрешна форма конкуренцията се характеризира със силно изразени национални особености. Подходът на фирмата – носител на конкурентно-

⁸⁵ Портър, М.Е., Конкурентното предимство на нациите ..., с. 171.

⁸⁶ Пак там, с. 183, 202, 204, 206 и др.

то предимство, при тази форма е съобразен със специфичните характеристики на различните национални пазари. Дори когато носител на конкурентното предимство е дадена ТНК, нейните задгранични филиали оперират като напълно автономни единици. При тези условия съответният международен отрасъл функционира като съвкупност от напълно обособени национални отрасли, което изключва разработването на единна конкурентна стратегия на ТНК.

При глобалната форма конкуренцията има по същество глобален обхват, позицията на фирмата в една страна оказва съществено влияние върху нейните позиции в другите страни. При глобалната конкуренция фирмата целенасочено комбинира преимуществата, получени в базовата страна, с преимуществата, които произтичат от нейната дейност в широк кръг приемащи страни. Единният подход при продажбата на стоките в голям брой страни е важен белег на глобалната конкуренция, който я отличава от множествено вътрешната. Глобалната конкуренция налага изработването и провеждането на единна глобална стратегия от фирмата, насочена към оптимизиране на нейната дейност в световен мащаб и максимизиране на присвояваната печалба.

При изработването на глобалната стратегия фирмата носител на конкурентното предимство разполага с две основни средства за нейната реализация: а) най-изгодно териториално разместване на отделните видове дейност в различните страни, за да бъде осигурено най-доброто обслужване на световния пазар; б) ефикасно координиране на дейността на филиалите, разпръснати по целия свят. Изготвянето на глобалната конкурентна стратегия изисква от фирмата решаването на два съществени въпроса – конфигурацията на дейността и глобална координация на дейността в различните страни.

А. Конфигурация на дейността. Решаването на въпроса за конфигурацията на дейността на практика означава вземането на управленски решения относно страните, в които ще се осъществява всеки вид дейност. Практически при конфигурацията на дейността са възможни два подхода – концентрация (съсредоточаване) на дейността, или нейното разсредоточаване.

Съсредоточаването на дейността означава, че производството на стоката се осъществява в една отделна страна, а експанзията на световния пазар се основава на стоков износ. Подобен тип глобална стратегия е присъща на такива отрасли като самолетостроенето, тежкото машиностроене, производството на конструктивни материали, селскостопанското производство. По правило дейността на глобално опериращата фирма е концентрирана в базовата страна.

Разсредоточаването на дейностите осигурява конкурентни предимства чрез разместването на някои видове дейност в различни страни. Разсредоточаването на дейността предполага преки задгранични инвестиции и създаване на мрежа от задгранични подразделения. Разсредоточаването на дейността много често е свързано с организиране производството на продукта в приемащите държави. Към подобно решение на проблема за конфигурацията фирмите прибегват при високи разходи за транспортирането и съхранението на стоките, при наличие на значителни бариери за внос в приемащите страни, необходимост от подобряване на маркетинга в страната импортър, желание за по-пълно отчитане на изискванията на местните купу-

вачи, необходимост от съобразяване с регулативните мерки на приемащите държави и т.н. Изборът между съсредоточаването или разсредоточаването на дейността зависи от вида на дейността, като съществено се различава по отделни отрасли и даже в различните сегменти на отделния отрасъл.

Териториалното разместване на дейността, т.е. изборът на конкретните страни, в които ще се осъществяват различните дейности на глобално конкуриращата фирма, има ключово значение при изготвянето и провеждането на нейната глобална стратегия. Макар че първоначално всички дейности на фирмата са съсредоточени в базовата страна, прерастването на фирмата в глобална обуславя заинтересованост и възможност за разсредоточаване на дейността (напр. извършване на НИОКР и производството на най-сложните възли в базовата страна на фирмата, изготвянето на относително несложните възли и детайли – в определени задгранични поделения, сглобяването на готовото изделие – в трети страни и т.н.). Основният мотив при подобно териториално разместване на дейността е насочен към последователно “наслаждане” на конкурентните предимства, които предоставят различните приемащи страни, което пък осигурява по-значителен кумулативен приоритет спрямо други конкуренти.

Б. Глобална координация на дейността. Придобиването и запазването на конкурентното предимство чрез глобалната стратегия изискват висока степен на съгласуваност на дейността на фирмата в различните страни. Координацията на дейността включва обмен на информация, разпределение на отговорността и съгласуване усилията на фирмата. Ефикасната глобална координация сама може да бъде източник на конкурентни предимства, например чрез последователно пренасочване на ресурси между териториално разсредоточените звена, изграждане на мрежа от производствено-кооперационни връзки между тях, ускорено разпространение на модерни технологични и управленски решения, избягване дублирането на дейности и оползотворяване на ефекта от мащаба, диференциация на продукцията и т.н. В съвременните условия глобалната координация на дейността на ТНК се улеснява силно от активното използване на модерни информационни и комуникационни технологии във фирменото управление.

Принципното положение, че не съществува универсална конкурентна стратегия, е изцяло валидно и за глобалната стратегия. Има голям брой начини за конкуренция, като всеки от тях предполага избор на страната, в която ще се осъществява определена дейност, и конкретна организация на координацията на дейността на териториално разсредоточените звена. Преобладаващата част от глобалните стратегии представляват комбинация от търговия и преки задгранични инвестиции. При това “търговията и чуждестранните инвестиции се допълват взаимно, а не са задължително взаимозаменяеми”⁸⁷.

Оптималната глобална стратегия се специфицира в зависимост от различията в пазарните сегменти. Изборът на глобалната стратегия отчита освен това размера, а оттук и потенциала на конкуриращите компании. Сравнително неголемите фирми най-често са принудени да се съсредоточат в тесни отраслови сегменти и да провеждат стратегия на фокусирана диференциация. При това в началото на тяхната външна

⁸⁷ Портър, М.Е., Конкурентното предимство на нациите ..., с. 90.

експанзия те най-често разчитат на съсредоточаване на дейността в собствената страна и износ на стоки в чужбина. Все пак е ясно изразена тенденцията към превръщането на подобни фирми в ТНК, при което те запазват фокусиращия характер на своята стратегия. Логично е да се предполага, че с нарастването на производствения, капиталовия и научно-техническият потенциал на фирмите, с натрупването на опит и репутация при реализирането на глобалната конкурентна стратегия те се ориентират към завоюване на конкурентни предимства в широк кръг сегменти на съответния отрасъл и дори към придобиване на такива предимства в други отрасли.

Глобализацията на конкуренцията има като своя предпоставка придобиването на конкурентно предимство от фирмите на една или друга страна спрямо чуждестранните фирми. Това първоначално предимство може да се дължи напр. на изменения на технологията, вискателността на купувачите, държавната политика или инфраструктурата в съответната базова страна. Независимо от конкретния източник на конкурентното предимство, то създава стимули за излизането на фирмата на международния пазар чрез износ на стоки. Веднъж установили се на международния пазар, успешно действащите фирми допълват придобитото “у дома” конкурентно предимство с нови преимущества, основани на ефекта от мащаба, репутацията на търговската марка и др. Конкурентните предимства по-нататък допълнително се обогатяват чрез раз местването на определени дейности в задграничните филиали. В процеса на глобалната конкуренция първоначалното преимущество, придобито от фирмите в базовата страна (напр. по-ниски производствени разходи), много често изчезва. На тази основа обаче конкурентните предимства на отделната компания на световния пазар не се влошават, тъй като тя може да организира производството на същия продукт (изцяло или отчасти) в други страни с по-благоприятни факторни условия. Изобщо глобализацията на конкурентната борба и фирмената дейност разкрива широки възможности за многовариантност на решенията, а на тази основа се създават условия за възникване на нови предимства.

Поради изключително острата конкурентна борба на международния пазар поддържането на предимствата в тази сфера изисква бърза реакция на фирмите спрямо измененията в структурата на отрасъла. Признатите международни лидери нерядко загубват водещите си позиции поради забавена реакция, например спрямо измененията в технологичните процеси, обновяването на произвежданите изделия, пренебрегването на новите, по-модерни методи на маркетинг и др. Способността на фирмата да поддържа, респективно да обогатява конкурентните си предимства чрез глобална стратегия, по правило е функция от нейната способност да обновява и модернизир а дейността си по цялата верига на стойността.

Концепцията на М. Портър впечатлява преди всичко със силно изразената си приложна насоченост: тя насочва вниманието на фирмите към широкия и динамичен спектър на източниците на конкурентни предимства, към възможните стратегии за външна експанзия, в т.ч. и чрез износ на преки инвестиции. Тя очертава точно и ролята, която може да играе националната държава за създаването на най-благоприятна среда, в която възникват конкурентни преимущества за националните фирми. Силен момент в концепцията на Портър е и обосновката на редица фактори, обуславящи инвестиционната привлекателност на дадена страна като държава реципиент.

За компаниите инвеститори е особено важно приемащите страни да разполагат с подходящи факторни условия. ТНК, опериращи в суровинно-енергийния сектор (както и тези с вертикално интегрирана производствена структура), при равни други условия ще вложат своите инвестиции в страни със значителни, висококачествени и леснодостъпни запаси на суровини и/или енергоносители. За ТНК, чиято дейност е съсредоточена в модерните високотехнологични отрасли и производства, дадена страна е толкова по-привлекателна, колкото по-добре е осигурена с висококвалифицирана работна сила и инженерно-технически персонал, развита научно-изследователска и развойна база, акумулиран опит в иновационната и внедрителската дейност. Всяка чуждестранна ТНК взема своите инвестиционни решения, като отчита също качеството на инфраструктурата в различните приемащи страни (шосейни пътища, железопътна мрежа, морски и въздушен транспорт, съобщителни връзки, финансово-кредитна система, социално-осигурителна система, административно обслужване и т.н.).

Характеристиките на търсенето на националния пазар са ключова детерминанта, определяща решенията на чуждестранните инвеститори. Една страна ще бъде толкова по-привлекателна за чужди инвестиции, колкото по-голям и по-динамичен е нейният пазар. За висококонкурентните чуждестранни фирми съществено значение имат също вискателността на пазара, неговата отвореност, характерът на конкурентната борба и т.н.

Наличието в приемащата страна на свързани и подкрепящи отрасли също мотивира във висока степен чуждестранните инвеститори. Наличието на голям брой фирми поддоставчици в съответната приемаща страна е от голямо значение за ТНК, опериращи в отраслите на транспортното, селскостопанското машиностроене, електротехническата промишленост и др. Добре развитите подкрепящи отрасли в приемащата страна улесняват “вграждането” на чуждестранната ТНК в националната икономика, поевтиняват нейното производство, правят възможно удовлетворяването на някои нормативни изисквания на държавата реципиент (например относно местния компонент в стойността на продукцията, произвеждана от ТНК, лимитирането на техния внос и т.н.).

Правителствената политика на приемащата държава внимателно се изучава от чуждестранните ТНК преди вземането на решение за инвестиции. Прекомерната регулативна активност на държавата, множеството административни процедури, усложненото (и още повече противоречивото) стопанско законодателство, ограничителните външнотърговски и валутни режими, неспособността да се наложи спазването на определени стандарти, корупцията в държавната администрация, грубото фаворизиране на определени компании и други подобни фактори най-често отблъскват сериозните чужди инвеститори и, обратно, стимулират навлизането на такива със съмнително качество и репутация.

Концепцията на Портър съдържа основни ориентири за разработването на обоснована политика за привличане на преки чуждестранни инвестиции, което е особено важно за държавите в преход⁸⁸. Това специфично достоинство на концепцията за конкурентните предимства на страните несъмнено повишава нейната практикоприложна стойност.

⁸⁸ Срв. Фишер, П., цит.сър., с. 34, 35.

Модел на “летящите гъски”

Тази теоретична концепция обобщава практиката на японските корпорации и опита при догонващото икономическо развитие на държавите от региона на Източна и Югоизточна Азия.

За пионер в разработката на тази концепция се смята японският изследовател К. Акамацу⁸⁹. Изучавайки развитието на японската текстилна промишленост за период от 4-5 десетилетия, т.е. още от края на XIX век, той обособява 3 основни фази в развитието на този отрасъл:

- първа фаза – продукцията на отрасъла постъпва на вътрешния пазар на страната чрез внос от чужбина;
- втора фаза – за задоволяване на растящото търсене на вътрешния пазар се организира собствено национално производство;
- трета фаза – излишната (спрямо националното търсене) продукция се изнася на външните пазари.

Последователното “наслагване” на трите фази в развитието на отрасъла в своето графично изображение наподобява ято летящи гъски, което дава и наименованието на тази концепция. Основният извод, който произтича от концепцията на Акамацу, може да бъде сведен до следното твърдение: наблюдава се постоянен процес на поява на страни преследвачки, които се конкурират със страните лидерки.

Концепцията, лансирана още през 30-те години от К. Акамацу, беше доразвита и значително обогатена чрез серия от публикации на други двама изтъкнати японски учени – К. Коджима и Т. Озава⁹⁰. Те включиха в модела на Акамацу преките външни инвестиции и ТНК като главен стопански агент. В основен обект на анализа се превърна взаимнообвързаното икономическо и технологично развитие на Япония, новите индустриални държави от региона (Република Корея, Тайван, Хонконг) и други развиващи се държави от същия регион (Тайланд, Малайзия, Индонезия, Китай и др.). На базата на анализа е установено ясно изразено взаимодействие на промишлената модернизация на държавата лидер (Япония) и страните от втория и третия ешелон. Когато Япония загубва конкурентите си предимства в текстилната промишленост, нейните компании изнасят производството на такава продукция в новите индустриални държави от региона, където е налице дисциплинирана и много по-евтина работна сила. След като в резултат на ускореното индустриално раз-

⁸⁹ Akamatsu, K., “Waga Kuni Yomo Kogyohin no Boeki Susei”. Shogyo Keizai Ronso, Nagoya Higher Commercial School, 1935.

⁹⁰ Kojima, K., *Direct Foreign Investment; A Japanese Model of Multinational Business Operations*, London, 1978; Kojima, K. and T. Ozawa, *Toward a Theory of Industrial Restructuring and Dynamic Comparative Advantage*, Hitobashi Journal of Economics, 1985, № 2; Ozawa, T., *Multinational corporations and the “flying geese” paradigm of economic development in the Asian Pacific*. Paper presented at the 20th anniversary World Conference on Multinational Enterprises and 21 Szenarios, Tokyo, 1990, 4-6 July; Ozawa, T., *Foreign direct Investment and economic development*, Transnational Corporation, 1992, № 1; Ozawa, T., *Foreign direct Investment and structural transformation: Japan as a recycler of market and industry*, *Business and the Contemporary World*, 1993, № 2; Ozawa, T., *The flying-geese paradigm of tandem growth: TNCs ‘ involvement and agglomeration economies Asia’s industrial dynamism*. Paper presented at the 1995 AIB annual meeting in Seoul, Republic of Korea, 15-18 November 1995.

витие цената на работната сила в тези държави значително нараства, чрез преки задгранични инвестиции текстилната промишленост е изнесена в страните от следващия ешелон. Подобно развитие е установено по-късно при капиталointензивните отрасли (металургия, металообработване, нефтопреработваща, химическа промишленост), а след това – в автомобилостроенето, битовата електроника, биотехнологиите, компютърното производство, новите материали и др. Износът на преки инвестиции е основният инструмент, който “освобождава” регионалния лидер (Япония) от отрасли и производства, в които е загубил конкурентните си преимущества, и съдейства за ускореното икономическо и технологично развитие на други страни от региона. Притокът на преки инвестиции, който опосредства трансфера на промишлени технологии, ноу-хау и модерни организационно-управленски практики, улеснява стратегията на догонващо развитие, към която се придържат приемащите страни от този регион⁹¹.

Метафората за ятото летящи гъски вече придобива друго значение: тя изразява “пакетното” придвижване на голяма група страни с ярко изявен лидер (Япония) по пътя на икономическата и технологичната модернизация.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Динамичното развитие на преките външни инвестиции е специфична характеристика на световното стопанство през последния половин век. На базата на масирания износ на такива инвестиции възникнаха и се утвърдиха съвременните ТНК, които са основни агенти на икономическото и технологичното развитие и неговата интернационализация. Утвърждаването на преките външни инвестиции като основен системообразуващ елемент в структурата на международните икономически отношения кореспондира с възникването на редица относително нови явления: транснационализацията на съвременната икономика, развитието на международното производство на ТНК, интензивното развитие на международното вътрешнофирмено разделение на труда, интернализацията на нарастваща част от международния обмен, прогресиращата глобализация на социалния живот и т.н. Инвестиционната дейност на базата на този тип инвестиции все повече се налага като глобален процес, който обхваща всички групи страни. Постепенно се преодоляват опасенията на страните “донори” за неблагоприятни последици на износа на преки инвестиции върху икономическия растеж и заетостта. Приемащите страни либерализират своята политика спрямо притока на преки инвестиции, разчитайки чрез сътрудничеството с ТНК да преодолеят икономическото и технологичното си изоставане, да модернизират икономическата и социалната си структура, да променят позицията си в световното стопанство, да повишат икономическото си благосъстояние и т.н. От своя страна, ТНК полагат усилия за промяна на своя имидж, за налагането на нов образ на социално и екологически отговорни “граждани на света”⁹².

⁹¹ UN, UNCTAD, World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness, New York and Geneva, 1995, Chapter V.

⁹² Срв. Бадарч, Д., и др., цит.съч., с. 17.

Традиционните теории за международната капиталова миграция (неокласическата, неокейнсианската и марксистката) не бяха в състояние адекватно да обяснят феномена “преки външни инвестиции” поради методологическата им ограниченост, откъснатостта им от реалната стопанска практика и високата им склонност към академична схоластика.

Теоретичните модели на преките външни инвестиции възникват в началото на 60-те години в САЩ. През следващите десетилетия палитрата на тези модели съществено се обогати, разширявано и усъвършенствано беше и тяхното съдържание. Реално днес е налице множественост на теоретичните концепции за преките външни инвестиции. Отсъствието на общ модел, обясняващ адекватно и изчерпателно това явление, е основание за редица критики. Моделите на преките външни инвестиции най-често са критикувани за отсъствие на необходимата теоретична дълбочина, за непълнота и ограничена практическа полезност и т.н. Богатството и сложността на феномена “преки външни инвестиции”, от своя страна, поставя логичния въпрос: възможен ли е изобщо единен (общ) модел, подходящ за обяснение на всички възможни случаи на такива инвестиции?

ТЕОРЕТИЧНИ КОНЦЕПЦИИ ЗА ПРЕКИТЕ ВЪНШНИ ИНВЕСТИЦИИ

Резюме

Настоящата студия е опит да бъдат представени основните теоретични модели на преките външни инвестиции. Обосновава се неспособността на традиционните теории за международната капиталова миграция (неокласическата, неокейнсианската и марксистката) адекватно да обяснят това явление на съвременното стопанско развитие. Теоретичните модели на преките външни инвестиции са представени в хронологичен план, като за базов е обявен моделът за монополистическите преимущества на Хаймър-Киндлебергър. Етапно значение по-нататък имат моделът за интернализацията на Бъкли и Касън, “еклектичната” концепция на Дж. Данинг и моделът за конкурентните предимства на нациите на М. Портър. Констатира се множествеността на теоретичните модели за преките външни инвестиции и основанията за критика спрямо тях.

THEORETICAL CONCEPTS FOR DIRECT FOREIGN INVESTMENTS

Abstract

The study is an attempt to outline the key theoretical models of direct foreign investments. It argues the inability of the traditional theories of the international capital migration (neo-classical, neo-Keynesian and Marxist) to adequately explain this phenomenon of modern business development. The theoretical models of direct foreign investments are represented chronologically, the core being the model of monopolistic advantages of Hymer Kindleberger. Buckley's and Casson's internalization models acquire crucial importance at a later stage, as well as the "eclectic" concept of J. Dunning and the model of the competitive advantage of the nations introduced by M. Porter. The paper states the multiple nature of the theoretical models of direct foreign investments and highlights the basis for criticism with regard to those.