



Теории за международното производство

Диана Съботинова*

Неокласическа парадигма и международно производство

Началото на съвременните теории за международното производство е тясно свързано с неокласическата парадигма, но не е разработена последователна теория за международното производство. Затова в рамките на неокласическата теория е по-подходящо да се говори за някои аспекти на теорията за международното движение на капитал, които се насочени към идентифициране на причините за капиталовите потоци между страните. Най-важната характеристика на неокласическите теории за международното движение на капитал е, че те са формирани в съответствие с неокласическия подход към международната търговия, която исторически и логически е първата форма на международни икономически трансакции. Отправна точка тук са трудовете на Ели Хекшер и Бертил Олин, които предлагат неокласически вариант на модела на международната търговия (по-късно разработен от Пол Самуелсън, Волфганг Столпер, Тадеуш Рибчински и др.). Подобно на неокласическата теория за търговията, неокласическата теория за чуждестранните инвестиции смята, че страните са надарени с капитал и труд в различна степен, има мобилност на стоки, но не и на производствени фактори (труд и капитал) между страните.

Бертил Олин¹: международните капиталови потоци като „изключение от правилото“

Основите на неокласическата теория за чуждестранните инвестиции са положени в книгата на Бертил Олин „Interregional and International Trade“ (1933), която е посветена основно на особеностите на междурегионалната и международната търговия. Движението на капитали тук се разглежда само в контекста на теорията за

международната търговия, не като основен, а само като съпътстващ момент, своеобразен „страничен продукт“ на международната търговия. Анализът на Олин засяга главно портфейлните инвестиции; не се прави разлика между преки и портфейлни инвестиции, което е разбираемо поради много малките обеми на преките чуждестранни инвестиции. Движението на капитали би могло да се осъществи, в съответствие с подхода на Олин, главно чрез репарации и подаръци на страната, която внася капитал. Според него изтичането на капитал може да се случи по-скоро като изключение, отколкото като правило и като цяло Олин се придържа, както изисква неокласическата традиция, към допускането за немобилност на капитала между страните.

В същото време е важно да се подчертае, че работата на Олин повдига въпроса за местоположението на производството и факторите, влияещи върху този процес; освен това факторите, влияещи върху местоположението на производството на междурегионално и международно ниво, се разглеждат като идентични. Въпросът за факторите и мотивите за локализиране на производството в чужбина ще стане важен компонент на някои съвременни теории, по-специално теорията на Върнън, както и на теорията на Коджима и Озава.

Рагнар Нурксе²: капиталови потоци поради различия в лихвените проценти между страните

Рагнар Нурксе в своя труд „Causes and Effects of Capital Movements“ (1933) прави крачка напред в сравнение с Олин: той разглежда ендегенното движение на капитала поради мотива за печалба. Неговият анализ също е извършен в рамките на неокласическата парадигма и всички посочени по-горе допускания са напълно приложими за него. Чуждестранните инвестиции, разглеждани от Нурксе, все още са само портфейлни инвестиции; движението на капитала обаче, според него, се причинява не от екзогенни фактори - репарации или подаръци, както беше в

¹ Ohlin, B. (1933) *Interregional and International Trade*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

² Nurkse, R. (1933) *Causes and Effects of Capital Movements*. International Investment. Harmondsworth: Penguin, 1972. pp. 97–116.

* доц. д-р Диана Съботинова
Бургаски свободен университет



анализа на Олин, а от разликата в лихвените проценти. Лихвените проценти се определят, както всяка друга цена, от търсенето и предлагането: следователно разликата в лихвените проценти може да бъде резултат от различните условия на търсене или предлагане на капитал в отделните страни. Промените в спестяванията в едната или в двете търгуващи страни – независимо дали са спонтанни или произтичащи от кредит – водят до промени в търсенето и по този начин влияят на лихвените проценти в тези страни, при равни други условия. По същия начин техническите промени в производствените методи (които засягат разходите и печалбите) или промените в потребителските вкусове и предпочитания (които влияят върху размера на капитала, привлечен от различни индустрии) могат да доведат до промени в търсенето на капитал и разлика в лихвените проценти, която, в крайна сметка и ще доведе до международното движение на капитал. Приносът на Нурксе към анализа на проблема с чуждестранните инвестиции в рамките на неокласическия подход е, че той започва да разглежда движението на портфейлните инвестиции между страните в резултат на разликата в лихвените проценти в различните страни. Тази разлика според него се дължи на промените в условията на търсене и предлагане на капитал, в резултат на което се променя цената му. Тази идея впоследствие е внимателно разработена и все още не е загубила своята актуалност.

Карл Иверсен³: рискът като фактор на капиталовите инвестиции в чужбина

Карл Иверсен в своя труд „International Capital Movements“ (1935) прави подробен анализ на международните инвестиции, базирани на допусканията на неокласическия подход. Подобно на предишни автори, Иверсен не прави ясно разграничение между преки и портфейлни инвестиции, а движението на капитал се определя от междудържавните разлики в лихвените проценти, които от своя страна пряко зависят от нивото на националния и отрасловия риск. Именно с разликата в секторния риск Иверсен обяснява двустранните междудържавни капиталови потоци в различни

сектори. Като цяло чуждестранните инвестиции са по-рискови от вътрешните инвестиции, така че инвеститорите очакват по-високи лихви в чужбина в сравнение с тези на вътрешния пазар. Разликата в лихвените проценти, необходими за появата на международните капиталови потоци, може да се използва като индикатор за разходите и допълнителния риск, присъщи на движението на капитали между страните. Иверсен предоставя подробен анализ на причините за разликите в лихвените проценти между страните и индустриите.

Подобно на предишни автори, анализът на Иверсен е равновесен анализ от сравнителен статичен тип, което означава, че се правят сравнения между равновесните състояния преди и след началото на движението на капитал, но липсва анализ на това какво се случва между тези две точки, т.е. на самият инвестиционен процес. Освен това анализът приема, че ситуацията безусловно преминава от една равновесна точка към друга (крайна), въпреки че на практика това може и да не бъде постигнато. Приносът на Иверсен към теорията на портфейлните инвестиции може да се разглежда като въвеждане в анализа на елемента на риска, който определя параметрите на чуждестранните инвестиции, както и доста подробното и систематично разглеждане на всички други фактори, които влияят на разликите в лихвените проценти между държавите. Въпреки това хипотезата на Иверсен, че подобни различия в отделните индустрии могат да се обяснят с нееднаква степен на риск, е доста трудна за тестване. Аргументите му сякаш се движат в порочен кръг: разликата в лихвените проценти зависи от разликите в риска на капиталовите инвестиции (и тяхната оценка), а в същото време движението на капитала и разликата в лихвените проценти са индикатори за нивото на съществуващия риск.

Робърт Мъндел⁴: международната мобилност на капитал като заместител на мобилността на стоките

Неокласическата литература за чуждестранните инвестиции от следвоенния период се занимава основно с влиянието на

³ Iversen, C. (1935) International Capital Movements. London: Frank Cass. 1967 edition, London: Frank Cass.

⁴ Mundell, R. A. (1957) International Trade and Factor Mobility. The American Economic Review, Vol. 47, No. 3, pp. 321-335.



чуждестранните инвестиции върху разпределението на богатството в страните, които инвестират и които приемат инвестиции. Въпреки това отново не се прави разлика между портфейлни и преки инвестиции. Рамката на анализа включва напълно свършени пазари в равновесни условия, в някои случаи - пълно равновесие. Един от най-интересните трудове в тази област е статията на **Робърт Мъндел** "International Trade and Factor Mobility" (1957), където връзката между международната търговия и мобилността на производствените фактори по отношение на митата се изследва в рамките на неокласическия подход. В неговия анализ движението на стоки между страните и капиталовите потоци са заместители: „увеличаването на търговските ограничения предизвиква движението на производствените фактори, а увеличаването на ограниченията върху движението на производствените фактори стимулира търговията“. В резултат на това се получава пълно изравняване на цените на стоките и производствените фактори или поне има тенденция към такова изравняване, дори ако стоките или производствените фактори нямат пълна мобилност. Заключение на Мъндел е, че „за да се постигне ефективност на световното производство, не е необходимо стоките и производствените фактори да са напълно мобилни. Ако всички условия на производство са изпълнени, достатъчно е или стоките, или производствените фактори да се движат свободно.“

Хипотезата на Мъндел, че мобилността на стоките и мобилността на факторите се заместват взаимно изглежда не е подкрепена от емпирични факти - има тенденция към едновременно увеличаване на търговските потоци и потоците от преки инвестиции. Въпросът дали международното производство замества или просто допълва международната търговия все още не е напълно изяснен.

Обобщение на най-важните компоненти на неокласическия подход към международното производство:

Първо, не е създадена ясна, цялостна и изчерпателна теория за чуждестранните инвестиции и това се отнася преди всичко до теорията за преките чуждестранни инвестиции и чуждестранното производство. Почти всички автори не правят разлика между преки и

портфейлни инвестиции, като по подразбиране се фокусират върху анализа на портфейлните инвестиции. Въпросите за преките чуждестранни инвестиции и международното производство са слабо засегнати, като анализът им е направен от гледна точка на пространственото (териториално) разпределение на производствените фактори в чужбина. Това е разбираемо, тъй като според неокласическата теория местоположението на производството зависи от относителното притежание на определени производствени фактори от страните, което им дава възможност да се специализират в определен тип производство.

Второ, неокласическият подход приема, че пазарите (местни и чуждестранни) са свършено конкурентни, всички фирми имат равен достъп до информация, а пазарните провали са редки изключения. Пазарът се разглежда като перфектния и единствен механизъм, способен да определи структурата на трансграничното движение на производствените фактори, както и относителната цена на това движение. Въпреки това, още през 50-те години на ХХ век става съвсем очевидно, че много индустриални пазари имат олигополна структура и големите фирми, работещи на такива пазари, със сигурност са в привилегировано положение в сравнение с помалките конкуренти по отношение на достъпа до ресурси, информация, технологии, използване на ценови фактори и т.н.

Трето, в неокласическите теории за международната търговия фирмата се разглежда като вид "черна кутия", като нещо дадено. Фирмата работи на свършен пазар и това „свършенство“ означава, че трансакционните разходи за използване на пазара като обменен и координиращ механизъм са нулеви. Всяка фирма произвежда единичен продукт (занимава се с една дейност) на едно „местоположение“ (т.е. има само една производствена единица). Действията на фирмата са изцяло подчинени на обстоятелства, върху които тя няма влияние. Фактът, че фирмите са в състояние да проникнат на чужди пазари, се дължи единствено на способността им да осигурят по-добро използване на ресурсите в сравнение с фирмите в страните, за които изнасят. Всички други специфични предимства, които тези фирми имат



пред местните фирми, не се вземат предвид. От тази гледна точка няма нужда или полза да има клонове на фирмата в чужбина, тъй като този задграничен клон няма да има никакви предимства пред местна фирма, която вече работи тук и познава пазара. Освен това при такива предпоставки създаването на чужд клон би било очевидно неизгодно.

Основният проблем на неокласическия подход е свързан с нереалистичното му допускане за съвършена конкуренция, с всички произтичащи от това последици. Една перфектна конкурентна среда може да не е изглеждала толкова нереалистична, когато е била използвана за анализ на международната търговия през 30-те години на XX век. Но това противоречи на действителността, когато го използваме за анализ на съвременните дейности на многонационалните предприятия (МНП), както по отношение на чуждестранните инвестиции, така и по отношение на търговията, където те контролират значителни търговски потоци. Тук обаче е необходимо да се направи следното уточнение: **Милтън Фридман**⁵ в „Essays in Positive Economics” (1953) защитава използването на методологически подходи, основани на нереалистични предположения – за теорията е важно не дали предположенията са реалистични, тъй като те никога няма да бъдат, а дали са достатъчно добри за преследването на целите, които изследователят си поставя. Според Фридман, ние трябва да оценяваме теориите по отношение на това, което могат да прогнозира, а не по отношение на това, което могат да обяснят. Въпреки това, дори по отношение на способността да прогнозира, неокласическият подход често не издържа на критиката.

Съвременни теории за международното производство

Отправна точка за развитието на съвременните теории за международното производство е неокласическият модел на чуждестранните инвестиции или по-скоро несъгласието на повечето икономисти с основните предположения и изводи на неокласическия модел, който в началото на 60-те години на XX век влиза в очевиден конфликт с

реалността. Както често се случва в науката, недостатъчното или дори незадоволителното развитие на определени аспекти на теорията в рамките на всяка теоретична парадигма стимулира развитието на алтернативни подходи, които се опитват да дадат своя собствена интерпретация на проблема. Това се случва и този път: феноменът на международното производство започва активно да се анализира от алтернативни позиции. Местоположението на производството в чужбина започва да се разглежда като процес, който зависи от редица фактори като:

- *характеристиките на **фирмата** сама по себе си* (каква е нейната организационна структура и размер, дали е многонационална или транснационална; наличие на специфични активи и др.);

- *характеристики на **пазара*** (каква е структурата на пазара: съвършена или несъвършена конкуренция; колко вероятни са пазарните провали; какви са възможностите на местните и външните пазари за осигуряване на продажба и доставка на евтини ресурси и др.);

- *особености на **взаимодействието между фирмата и пазара*** (колко високи са трансакционните разходи за взаимодействието на фирмите на пазара: трудно или лесно се намират партньори, трудно ли е да се сключи договор и да се осигури изпълнението му, колко е скъпа и достъпна надеждната информация за пазара и др.).

В зависимост от това кои фактори са поставени на преден план има следните основни линии на съвременния анализ на международното производство:

***Първо**, това са области на анализ, където акцентът е върху **изучаването на фирмата** като такава (многонационалното предприятие):*

анализ на специфичните предимства на фирмата на несъвършените пазари: Стивън Хаймър (1960) и Чарлз Киндълбъргър (1969);

класификация на различните видове специфични предимства на фирмата: Ричард Кейвс (1982).

Второ**, това е анализът, при който акцентът е върху **изучаването на характеристиките на външния пазар**, т. нар. **подход на местоположението**, или **подходът от гледна точка на териториалното

⁵ Friedman, M. (1953) Essays in Positive Economics. University of Chicago Press.



разположение на производството:

- теория за жизнения цикъл на продукта и мястото на производство: Реймънд Върнън (1966);

- развитие на неокласическата парадигма: Киоши Коджима (1978), Терутомо Озава (1996), Канаме Акамацу (1961).

Трето, това е анализът, който поставя акцента върху изучаването на взаимодействието на фирмата и пазара:

- подход от гледна точка на трансакционните разходи: Роналд Коуз (1937);

- теория на интернализацията: Питър Бъкли и Марк Касон (1976).

Специално място сред теориите за международното производство заема еkleктичната парадигма на Джон Дънинг (1980).

Преди да пристъпим към характеризиране на тези области, е нужно да се направят две уточнения. **Първо**, както всяка друга, тази класификация е до голяма степен условна. Основата за разделянето тук са приоритетите, които авторите на теориите дават на различни фактори, определящи международното производство, като факторите са свързани или с характеристиките на пазара, или с характеристиките на фирмата, или с тяхното взаимодействие. И **второ**, основата за разработването на алтернативни подходи към анализа на международното производство са различни теории в рамките на общата икономическа теория: теорията за международната търговия и международното движение на капитал, теорията за организацията на производството (индустриалната организация), теория за пространственото разположение (теория на местоположението), теория на фирмата и др. Използването на инструментите на тези модели несъмнено обогатява теориите за международното производство, изпълва ги със съдържание, което в много отношения адекватно отразява бързо променящата се реалност.

Стивън Хаймър⁶: специфични предимства на фирмата на несъвършените пазари

За първи път е дадено обяснение на

международното производство и преките чуждестранни инвестиции от гледна точка на фирмата като субект на тези инвестиции в работата на **Стивън Хаймър**, който подчертава специфичните предимства на фирмата в условията на несъвършени пазари. Смята се, че приносът на Хаймър към теорията за преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ) и многонационалното предприятие (МНП) е „пионерски“ по своята същност, тъй като идеите му са не само нови, но и до голяма степен определят последващите посоки на изследване на преките инвестиции. В опит да обясни феномена на ПЧИ, Хаймър отбелязва, че за фирмите инвестирането в чужбина е свързано с високи разходи и рискове, които включват:

- разходи за комуникация и получаване на информация, свързани с културни, езикови, правни, икономически и политически характеристики на държавите, приемащи инвестициите;

- разходи, свързани с по-неблагоприятното третиране от страна на приемащото правителство спрямо чуждестранния инвеститор в сравнение с местните инвеститори;

- разходи, свързани с валутни рискове.

От това Хаймър прави логичния извод, че инвестиращите на чужди пазари фирми не работят в условия на съвършена конкуренция. Освен това той твърди, че при съвършен пазар ПЧИ изобщо няма да съществуват. Вместо това, форми като износ и лицензиране ще се използват за навлизане на чужди пазари. За Хаймър ПЧИ са стратегическият отговор на фирмата на несъвършенствата на пазара и в същото време инструмент за преодоляване на тези несъвършенства.

Работейки на несъвършени пазари, фирмата следователно трябва да има някои специфични предимства (специални за фирмата предимства), които отсъстват от местните фирми и да ѝ дават възможност да се конкурира успешно на „чуждите“ пазари. Тези предимства са предпоставка за ПЧИ. Всяка фирма има свои собствени присъщи предимства. Хаймър идентифицира някои видове специфични предимства на фирмата - размерът на фирмата и възможността за икономии от мащаба; нематериални активи като марки; технологични иновации; достъп до по-евтини източници на

⁶ Hymer, S. (1976) The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment. Ph.D. Thesis (1960). Cambridge, MA: MIT Press.



финансиране. Фирма със специфични предимства в производството или маркетинга на стоки може да се възползва от тези предимства, като произвежда директно в друга страна. Причините за използването на дадено предимство могат да бъдат различни. По този начин един инвестиционен посредник може да се стреми да запази и разшири своите предимства и именно ПЧИ му предоставят такава възможност, тъй като присъщият им контрол върху производството им позволява да не „споделят“ своите предимства с местни фирми, а да ги използват ефективно за целите на конкуренцията. Наличието на естествени бариери за износ на чужд пазар (например високи транспортни разходи) или изкуствено създадени (например мита или немитнически ограничения) означава, че чуждестранните фирми не могат изгодно да се възползват от тези предимства, просто като изнасят стоки за дадена държава. В този случай ПЧИ може да са единственият начин за навлизане на чуждестранни пазари, тъй като именно чрез тях става възможно изгодното използване на специфичните за фирмата предимства.

Хаймър вярва, че в условията на несъвършени пазари една фирма има реална възможност да увеличи пазарната си сила (способността да влияе върху цените на продадените или закупените стоки) извън националния пазар, предимно в рамките на своята индустрия. Тъй като само големите многонационални предприятия имат реални предимства да организират и контролират задграничното производство, може да дойде време, когато концентрацията на производството в индустрията да бъде толкова голяма, че само няколко фирми да останат на пазара, които ще се договорят помежду си, за да постигнат максимална пазарна власт. Затова теорията на Хаймър много често се нарича теория за пазарната сила на фирмата.

Теорията на Хаймър има много поддръжници - развивайки концепцията на Хаймър, **Чарлз Киндълбъргър**⁷, научният ръководител на докторската дисертация на Хаймър (който прави много, за да гарантира, че работата на неговия студент е публикувана),

подчертава различни видове специфични предимства на МНП:

- маркетинг и механизъм за управление на цените;
- предимства на пазарите на факторите за производство: притежаване на патенти, достъп до източници на капитал, квалификация на персонала;
- ползи, свързани с вътрешни и външни икономии от мащаба;
- ползи, свързани със способността да се възползват от различни форми на правителствена намеса в различните страни.

Теории за териториалното (пространствено) разположение на производството

Наред с подхода на Хаймър се появяват и други интерпретации на факторите, определящи структурата на международното производство. На първо място, заслужава да се спомене т. нар. „локален подход“, в рамките на който основното внимание се обръща на проблема за териториалното (пространствено) разположение на производството. Тези теории също са се развили като специфична опозиция на неокласическия подход или като негово разширение. Какво би станало, ако неокласическото предположение за немобилността на производствените фактори бъде премахнато или технологията вече не се разглежда като свободен производствен фактор, който се движи безпрепятствено през националните граници?

Реймънд Върнън⁸: теория за жизнения цикъл на продукта

Една от най-влиятелните теории, поне до началото на 70-те години на XX век, е теорията за жизнения цикъл на продукта, предложена за първи път от **Реймънд Върнън** през 1966 г. Основните въпроси, на които Върнън търси отговор, са: къде е най-вероятно да възникват нови идеи и технологии за създаване на нови продукти; къде има вероятност да започне производството на нови стоки; какви обстоятелства водят до разполагане на производството в чужбина; какви са последиците за потоците от ПЧИ и международната търговия?

⁷ Kindleberger, C. P. (1969) The Theory of Direct Investment. In Kindleberger, C., Ed., American Business Abroad, Yale University Press, New Haven.

⁸ Vernon, R. G. (1966) International Investment and International Trade in the Product Cycle. The Quarterly Journal of Economics, Volume 80, Issue 2, pp. 190–207.



В съответствие с концепцията на Върнън, производството на нови, технологични стоки, започва в страни, които имат достатъчно големи и платежоспособни пазари – през 60-те години на ХХ век такава страна са САЩ. С нарастването на търсенето на новия продукт се стига до неговата стандартизация и едновременно с това до разширяване на износа му към подобни по отношение на потребителското търсене пазари в Европа. Тогава, поради редица причини, може да има директен трансфер към тези пазари на прякото производство на тази стока. Най-важните причини, влияещи върху преместването на производството, са следните: заплахата от имитация от страна на конкуренти в европейските страни; по-ниските производствени разходи в европейските страни; заплахата от контрол върху вноса от страна на правителствата на европейските страни. Тъй като продуктът става все по-стандартизиран, това го прави по-лесен за имитация, конкуренцията се засилва, което води до необходимостта от намаляване на разходите. Тогава ситуацията се повтаря, с единствената разлика, че слабо развитите страни с ниска цена на ресурсите, преди всичко на заплатите, стават новото място за производство („новото местоположение“). В същото време производството на този продукт в Съединените щати намалява или спира напълно, вносът му се увеличава и САЩ постепенно губят конкурентното си предимство под формата на място за производство на този продукт.

В резултат на това, според Върнън, заместването на износа с чуждестранно производство ще се случи, когато нов, технологичен продукт се стандартизира, а намаляването на себестойността на неговото производство стане решаващ фактор за побеждаването на конкурентите, които впоследствие получават възможността да имитират продукта с достатъчна степен на лекота. При такива условия чуждестранното производство е просто промяна на „мястото“ на производство, но не и промяна в собствеността върху това производство или естеството на икономическата дейност на фирмата, която е иницирала производството на новия продукт. Въпреки факта, че Върнън е актуализирал концепцията си няколко пъти, неговият подход

основно „работи“ за обяснение на началните етапи на формирането на международното производство във връзка с отделни готови продукти и географски региони, например подходът обяснява прехвърлянето на производството на американски МНП в Европа през 50-те години на ХХ век. По-късно моделът много ефективно е използван за анализ на западноевропейските инвестиции в развиващите се страни и в бившите социалистически държави от Източна Европа.

Киоши Коджима и Терутомо Озава⁹ – достъп до пазар и ресурси

Много близо до заключенията на Върнън са и идеите на други автори, които работят в съответствие с разширяването на неокласическия анализ - това е японската школа по икономически анализ, чиито основни представители са **Киоши Коджима и Терутомо Озава**. През 80-те години на ХХ век японските изследователи насочват своя анализ върху сравнителните предимства на фирмите в контекста на международната мобилност на производствения капитал. Въз основа на емпиричен материал за японските инвестиции в Азия, те се опитват да разберат причините, поради които фирмите избират едно или друго място за локализиране на чуждестранно производство. Тези причини те свеждат до следните две групи:

- *достъп до пазара* чрез преместване на производството близо до крайните потребители или преместване на производство, което позволява преодоляване на митническите бариери;

- *достъп до ресурси*, позволяващи да се намалят производствените разходи.

Канаме Акамацу¹⁰ – теория за „летящите гъски“

В икономическата литература подходът на Коджима и Озава често се свързва с теорията за "летящите гъски", която обяснява бързия икономически растеж в страните от Източна Азия. Основата на тази теория е положена от японския икономист **Канаме Акамацу**. В статии, публикувани на японски през 30-те

⁹ Kojima, K. and Ozawa, T. (1984) Micro- and Macro-economic Models of Direct Foreign Investment: toward a Synthesis. Hitotsubashi Journal of Economics, Vol. 25, pp. 1–20.

¹⁰ Akamatsu, K. (1961) A Theory of Unbalanced Growth in the World Economy. Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 86, pp. 196–217.



години на XX век, Акамацу предлага да се използва терминът „Ganko Keitai“ - „модел на летящите гъски“. Едва в началото на 60-те години на XX век неговите идеи, благодарение на превода им на английски, стават достъпни за по-широката академична общност, а терминът, който той предлага, е преведен като „модел на икономическо развитие на теорията за летящите гъски“.

В своята теория Акамацу се опитва да обясни последователното развитие на производствените индустрии в развиващите се икономики, като пример в началото на XIX и XX век това е Япония. Същността на неговата теория може да се обобщи по следния начин: „моделът на дивите гъски на индустриално развитие показва развитието, през което преминава икономиката на по-слабо развитата страна, след като влезе в международни икономически отношения с индустриализирани страни“. Акамацу изгражда своята парадигма въз основа на емпирични наблюдения върху развитието на японската текстилна индустрия от края на XIX век. Според него има три последователни фази от развитието на индустрията, всяка от които се характеризира с особена зависимост от световния пазар:

Фаза 1: Определен сектор от националната икономика не е в състояние да задоволи вътрешното търсене. В резултат на това необходимите продукти навлизат на вътрешния пазар като внос на стоки от чуждестранни производители.

Фаза 2: Постепенно местните производители овладяват производството на стоки, които преди това са били внасяни, и започват да ги доставят на вътрешния пазар; процесът на заместване на вноса се развива.

Фаза 3: Местното производство се разширява до точката, в която става възможно да се изнася. В резултат на това индустрията се трансформира от вносител в износител. Националната икономика се разширява, производството и заетостта растат, овладяват се нови технологии.

Акамацу установява, че когато графично изобразява трите последователни фази на развитие (внос, местно производство и износ), те наподобяват очертанията на летящи диви гъски. От 70-те години на XX век широко се използва терминът „модел на догонващо

развитие“, който добре описва индустриалното развитие на много развиващи се страни (предимно в Югоизточна Азия), които в преследване на световни лидери, предимно Япония, успяват да изградят своя собствена индустрия, особено в производствения сектор на потребителски стоки с ниска добавена стойност.

През 80-те и 90-те години на XX век Коджима и Озава обогатяват парадигмата на летящите гъски, като добавят и фактора чуждестранни инвестиции. Те показват, че японските МНП, преследвайки вътрешните си корпоративни цели на външните пазари, все пак могат да допринесат за икономическото развитие на приемащата страна, т.е. служат като катализатор за икономическото развитие на догонващите страни или страните последователи, развиващи международно производство под контрола и влиянието на МНП. Така се изгражда автомобилната и текстилната индустрия в Тайланд, секторът на потребителската електроника в Малайзия и Хонконг и компютърната индустрия в Тайван.

Следователно, според Коджима и Озава, на преден план излизат факторите, които определят решенията на МНП за териториалното местоположение на чуждестранното производство. По този начин фирмите могат да разширяват дейността си в различни страни, разчитайки на различните сравнителни предимства, които имат, включително тези, свързани с по-високи нива на предприемачество в страните, в които инвестират. Теориите от това направление обръщат специално внимание на международното разположение на последователните етапи на бизнес процеса – производство, научноизследователска и развойна дейност и продажби. По препоръка на Озава в Доклада за световните инвестиции (WIR), изготвян ежегодно от UNCTAD, през 1995 г. Глава V е изцяло посветена на анализа на ролята на транснационалните корпорации (ТНК) в икономическото реструктуриране на страните получатели на ПЧИ¹¹. Този анализ подробно описва модела на „летящите гъски“ на Акамацу, както и неговото разширяване в работата на Коджима. Това допринася за

¹¹ UNCTAD (1995) World Investment Report. Transnational Corporations and Competitiveness. Chapter 5: „Transnational



широкото популяризиране на тази теория, която и досега не е загубила своята актуалност и може ефективно да бъде използвана при анализа на ролята на чуждестранното производство на многонационалните предприятия в развитието на икономиката на развиващите се страни.

Трансакционни разходи и интернализация в международното производство

До средата на 80-те години на XX век са формирани два основни подхода за разбиране на ключовите фактори на международното производство. Първите използват главно терминологията и инструментите на икономиката на пространственото разпределение на производството, за да обяснят произхода и използването на конкурентните предимства на фирмите. Други автори са заимствали прозрения от теорията на индустриалната организация, за да обяснят разликата в предимствата на местните и чуждестранните фирми и причините за концентрацията на чуждестранни филиали в определени индустрии. Това е отправната точка за учените, които насочват интереса си към изучаването на многонационалното предприятие като заместител на пазара. Този подход се основава на идеята за положителни трансакционни разходи, която се развива в рамките на неoinституционалното направление на икономическата мисъл.

Роналд Коуз¹² - теория за трансакционните разходи

За основоположник на теорията за трансакционните разходи (или трансакционния подход) се смята американският икономист **Роналд Коуз**, който през 1937 г. в статията си „The Nature of the Firm“ излага идеята, че разходите за извършване на трансакции (сключване на сделки и определяне на цени) в действителност не са равни на нула, както се приема от представителите на неокласическата школа. Под трансакционни разходи Коуз разбира разходите за координация на цените на пазара и включва разходите, свързани с намирането и определянето на адекватни цени, както и разходите, свързани с договарянето и

сключването на договори за всяка отделна сделка.

Очевидно трансакционните разходи усложняват пазарната размяна и увеличават разходите за осъществяването на сделките. Има ли механизми за минимизирането им? На този въпрос авторите на неoinституционалното направление отговарят утвърдително. Институционалистите възприемат пазарните провали не като отклонение от нормата, а като нормално икономическо явление, свързано със съществуването на трансакционни разходи и изискващо съответните институции да ги минимизират. В теорията за трансакционните разходи институциите играят основна роля, тъй като съществуването и развитието на подходяща правна рамка в областта на уточняването на правата на собственост и гаранциите за тяхното спазване намалява до минимум трансакционните разходи и разширява границите на размяната. Най-важният субект при формирането на тези институции е националната държава и това е нейната приоритетна роля в икономиката. Според институционалистите не само институциите са важни за минимизиране на трансакционните разходи - след Коуз, представители на това направление смятат, че решението на този проблем е другаде. Алтернатива на пазарната форма на икономическа координация е подходящата фирмена организация или фирма, която се появява в отговор на несъвършенствата на пазара.

Питър Бъкли и Марк Касон¹³ – теория за интернализацията

От края на 60-те години на XX век са правени опити да се използват идеите на трансакционния подход за обяснение на дейността на големите организационни формирования (многонационалните предприятия) на външните пазари. **Питър Бъкли и Марк Касон** използват подхода на Коуз, за да разработят „дългосрочна теория на многонационалното предприятие“, която сега е известна като теория на интернализацията. Основната предпоставка на този подход е признаването на пазарните несъвършенства – така наречените „пазарни провали“, които са в

¹² Coase, R. H. (1937) The Nature of the Firm. *Economica*, No 4, pp. 386-485.

¹³ Buckley, P. J. and Casson, M. C. (1976) *The Future of the Multinational Enterprise*. London: Macmillan.



основата за ползите от интернализацията.

Бъкли и Касон започват своя анализ с излагането на следните постулати:

- Фирмите максимизират печалбите си на несъвършените световни пазари.

- Когато пазарите за междинни продукти са несъвършени, има стимул да ги „заобиколят“ чрез създаване на „вътрешни“ пазари. Това води до възникване в рамките на обща собственост и контрол на различни видове дейности, т.е. към интернализацията на дейностите.

- Интернализацията на пазарите отвъд националните граници води до създаване на организации като МНП.

В опит да намалят трансакционните разходи, фирмите комбинират („интернализират“) все повече и повече трансакции (като ги превръщат от външни по отношение на фирмата пазарни трансакции във вътрешнофирмени операции), като по този начин стесняват границите на пазарната размяна и се превръщат в мощни компании, опериращи в много региони на света. Такива фирми обикновено се наричат транснационални корпорации, мултинационални компании или глобални компании (многонационални предприятия). Основният инструмент, използван от МНП за интерназиране на пазара, са преките чуждестранни инвестиции, които позволяват операциите да се извършват по целия свят под единна собственост, контрол и управление. Такива фирми се развиват, като се подчиняват на законите на вертикалната интеграция и спестяват трансакционни разходи.

Трябва да се отбележи, че много автори разглеждат теориите за ПЧИ, базирани на трансакционния подход, и теориите, основани на подхода на интернализация, като много сходни; те често се наричат общо "теории за интернализацията". Но има разлика между тези два подхода: теорията на интернализацията се фокусира върху процеса на интерназиране на предимствата на фирмата, а теорията за трансакционните разходи - процеса на интерназиране на пазарите.

Джон Дънинг¹⁴ - еkleктична парадигма за международното производство

¹⁴ Dunning, J. H. (1980) Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests. Journal of International Business Studies, Vol. 11, No. 1, pp. 9-31.

Специално място сред теориите за ПЧИ заема еkleктичната парадигма за международното производство, чийто автор е **Джон Дънинг**, един от водещите световни експерти в областта на частния капитал и многонационалните предприятия. Концепцията на Дънинг създава единен формат за теоретични изследвания в тази област чрез систематизиране на факторите, които определят международното производство, като комбинира множество теории за международното производство и ПЧИ. При разработването на еkleктичната парадигма Дънинг си поставя няколко цели: да синтезира (интегрира) различни подходи към анализа на международното производство, да предостави обща аналитична рамка за емпирично изследване и да обясни кога и защо една фирма взема стратегическо решение да „снабдява“ външния пазар чрез своето чуждестранно производство (финансирано чрез ПЧИ), а не чрез износ на местно произведени стоки или чрез лицензиране. Дънинг идентифицира три условия, които трябва да бъдат изпълнени, за да може една фирма да участва в процеса на преки чуждестранни инвестиции.

Първо, инвестиращата страна трябва да има нетни предимства, специфични за собствеността (О-предимства), които могат да бъдат въплътени под формата на активи и които осигуряват на фирмата конкурентно предимство пред местните фирми на този пазар.

Второ, приемащата страна трябва да има специфични за местоположението предимства (L-предимства) пред други държави, включително страната на инвеститора, които я правят привлекателна за чуждестранните инвеститори и местоположението на международното производство.

Трето, трябва да има и предимства на интернализацията (I-предимства), т.е. предимства от осъществяването на определени сделки в рамките на фирмата (между различни подразделения, клонове на едно и също МНП в сравнение с осъществяването на тези сделки на пазара).

В обобщение, еkleктичната парадигма предполага, че МНП има имуществено предимство пред основните си конкуренти, което използва, за да локализира производството там, където има предимство на



местоположението. МНП запазват контрол върху своите мрежи от активи (индустриални, търговски, финансови и т.н.) поради ползите от интернализацията. Този подход често се нарича „парадигма на OLI“ или „ползи на OLI“ – от първите три букви от горните условия: собственост (Ownership) – местоположение (Location) – интернализация (Internalization). Нека разгледаме по-подробно всяко едно от тези условия, които заедно определят обема и структурата на международното производство.

Предимства на собствеността

Отчитайки предимствата на собствеността, Дънинг разграничава два вида предимства (понякога той ги нарича конкурентни предимства, тъй като те позволяват на инвестиращата фирма да спечели конкурентно предимство). **Първият тип** включва предпочитаната собственост върху активите на фирмата (Оа или предимства на активите), предимно нематериални активи, като например специална технология, достъпна само за тази фирма. Тези предимства позволяват на фирмата да създава нови активи, като по този начин повишава своята конкурентоспособност. **Вторият тип** имуществени предимства възникват от съвместното управление в рамките на МНП на съществуващи активи (От или трансакционни разходи, минимизиращи предимства), както и допълнителни активи, които могат да възникнат в резултат на трансгранични дейности. Те включват предимствата на филиалите на вече установени фирми пред новите начинания и предимствата, свързани с мултинационалността на предприятието. Предимствата на клон на МНП пред новите фирми произтичат от принадлежността му към по-голяма и по-мощна компания майка, включително достъп до по-евтини ресурси, познаване на пазара, ниски и понякога нулеви пределни разходи за научноизследователска и развойна дейност и т.н. Предимствата на многонационалността означават, че една фирма оперира в много страни е в по-добра позиция от местните компании по отношение на използването на различни фактори и пазарни ситуации.

Идеята за предимствата на собствеността е изрично формулирана от Дънинг през 1977 г., но първите предположения, че инвестиращата фирма трябва да има някакво предимство пред

местната фирма, са очертани от него в книгата му „American Investment in British Manufacturing Industry”¹⁵, публикувана през 1958 г. През 50-те години на ХХ век производителността на американското производство е 2,5 пъти по-висока от тази на британското производство. Въпросът, който веднага възниква, е: дали причините за тази разлика в производителността са свързани с факта, че Съединените щати разполагат с по-добри ресурси (както традиционно се обяснява в рамките на теориите за международна търговия и териториално разпределение на производството) или е следствие от факта, че американските фирми са по-добри в управлението на ресурсите, с които разполагат? Хипотезата на Дънинг е, че ако последното предположение е вярно, тогава клоновете на американските фирми, разположени в Обединеното кралство, трябва да се представят толкова добре, колкото техните компании-майки и много по-добре от техните местни английски конкуренти. Това той нарича специфичен ефект на собствеността. По същото време е публикувана работата на Хаймър, който говори за специфичните предимства на компанията, позволяващи ѝ да се конкурира на чуждите пазари. Оказва се, че и двамата автори имат предвид едно и също нещо, въпреки че Дънинг подчертава, че разликите в производителността се основават на собствеността на фирмата в родната страна, а Хаймър посочва специфичните силни страни на фирмата на несъвършените пазари.

Впоследствие много учени работят за въвеждане на различните предимства на собствеността – например книгата „Multinational Enterprise and Economic Analysis“ на Ричард Кейвс¹⁶ от 1982 г., в която той разграничава такива видове имуществени предимства като технологично знание, регистрирано и нерегистрирано с патент; специфични маркетингови умения и компетенции, прехвърлени от една страна в друга чрез интернализация на пазарите.

¹⁵ Dunning, J. H. (1958) American Investment in British Manufacturing Industry. London: Allen & Unwin.

¹⁶ Caves, R. E. (1982) Multinational Enterprise and Economic Analysis. Cambridge: Cambridge University Press



Предимства на местоположението

За разлика от предимствата на собствеността, които са вътрешни за фирмата, предимствата на местоположението действат като външен фактор, стимулиращ (или не стимулиращ) инвестиции. Страната, в която ще бъдат разположени ПЧИ, трябва да предложи специфични предимства за местоположението, които могат да бъдат комбинирани с други ползи, произтичащи от собствеността и интернализацията. Предимствата на местоположението включват предимства на разходите (предимно евтин труд), на пазарите на приемащата страна, близост до потребителите, подходяща икономическа структура, данъчни стимули и други правителствени стимули, правна, социална и политическа инфраструктура. Ако приемем, че американските дъщерни дружества в Обединеното кралство се представят не по-добре от местните си конкуренти и съответно много по-зле от компаниите-майки в САЩ, тогава според Дънинг това може да е следствие от специфичните териториални характеристики на американската икономика, които не са "прехвърляеми". Ако американските дъщерни дружества са успешни на пазара в Обединеното кралство, това означава, че този пазар има определени качества, които го правят привлекателен за ПЧИ. Това явление се нарича специфичен компонент на местоположението или разположението.

Очевидно този компонент на еkleктичната парадигма се развива в съответствие с теориите за местоположението на производството. Това е най-традиционният елемент на еkleктичната парадигма, произтичащ директно от неокласическия модел; често се използва за обяснение на степента на привлекателност на определен регион или страна за чуждестранните инвестиции.

Предимства на интернализацията

Обяснявайки дейността на фирмите отвъд националните граници, Дънинг, в допълнение към предимствата на собствеността и местоположението, въвежда концепцията за предимствата на интернализацията, която се отнася до това как фирмите организират използването на съществуващите предимства. Ползите от интернализацията са тясно свързани

с ползите от собствеността: Дънинг твърди, че интернализацията помага на бизнеса да придобие и увеличи активите, които им дават ползите от собствеността. Въвеждайки фактора на интернализация в една еkleктична парадигма, Дънинг се опитва да обясни защо фирмите предпочитат да използват собствените си предимства на собствеността, за да установят международни дейности, вместо да продават правата върху тях на чуждестранни фирми. Дънинг прави разлика между предимствата на собствеността, които фирмата е притежавала, преди да стане многонационална (горните предимства при притежаването на нематериални активи) и тези, които са пряк резултат от участието на фирмата в международното производство. Първото от тези предимства се интернализира, тъй като фирмата не иска да го „сподели“ със своите конкуренти, което е неизбежно, ако чуждестранни и местни фирми влязат в договорни отношения. Този вид интернализация запазва собствеността върху нематериални активи и по този начин увеличава рентабилността на трансакциите.

Докато първият тип интернализация включва интернализация на предимствата на фирмата, вторият тип включва интернализация на пазарите. Ползите от втория тип не могат да бъдат продадени на независима фирма в друга държава за тяхното "отделно" използване. Те могат да бъдат реализирани само чрез вертикална или хоризонтална интеграция или, с други думи, могат да се използват само чрез съвместна собственост, участваща в специфични производствени вериги. В своите трудове Дънинг признава, че при разработването на концепцията за ползите от интернализацията той е бил значително повлиян от идеите на своите колеги Бъкли и Касон. Трябва обаче да се признае сходството на подхода на Дънинг с този на Хаймър: и двамата вярват, че пазарните несъвършенства са мощен стимул за интернализация. Според Дънинг несъвършенствата на пазара могат да бъдат структурни (например бариери пред конкуренцията), както и „когнитивни“ (свързани с несъвършено познаване на продавача или купувача за продукти или процеси). Държавната (правителствена) намеса вероятно ще изостри несъвършенствата на пазара и е възможно да доведе до по-нататъшна



интернализация. Еклектичната теория за международното производство несъмнено заслужава да бъде призната като успешна и добре функционираща теория. Въведената в научно обращение парадигмата на OLI се използва широко от икономисти, занимаващи се с проблемите на МНП и ПЧИ.

Подходът на Дънинг е привлекателен и защото предлага да се разглеждат преките чуждестранни инвестиции като следствие от едновременните ползи от собствеността, местоположението и интернализацията. Дънинг се опитва по този начин да интегрира микро и макро елементите на анализа и да обясни международната търговия и международното производство в един аналитичен формат. Докато Дънинг предпочита теорията за интернализация пред теорията за пазарната сила, би било погрешно да се смесва или приравнява еклектичният подход с подхода на интернализацията, както понякога се прави в някои литературни прегледи по темата. Общата същност на еклектичната парадигма, както бе отбелязано нееднократно, е, че тя придава еднакво значение на теориите, които подчертават важността на предимствата на макроикономическото местоположение на международното производство, както и на взаимодействието между фирмата и нейната макроикономическа среда. Така *„теорията за чуждестранното производство стои на пресечната точка между макроикономическата теория за международната търговия и микроикономическата теория на фирмата“*.

Друга сила на еклектичната парадигма е, че тя може да се разглежда като динамичен подход, при който предимствата на собствеността, местоположението и интернализацията си влияят взаимно. Еклектичната парадигма допълнително твърди, че значението на всеки набор от фактори или ползи и тяхната специфична конфигурация ще зависят от индустриите, регионите или държавите, както и от фирмите, участващи в международното производство. Предимствата на местоположението създават стимули за интернализация, от своя страна интернализацията генерира допълнителни ползи от собствеността и улеснява ефективното им използване във връзка със съществуващите

предимства на собствеността. Промените в изходящите и входящите потоци на инвестиции в страната могат да бъдат приписани на промени в предимствата на собствеността на фирмите в дадена страна пред фирми в други страни, промени в активите на дадена държава спрямо други държави и промени във вътрешната организация на активите в рамките на фирмата. Основното съмнение относно този подход е дали той ще може да отиде още по-далеч, извън границите на класификационния анализ, т.е. простата таксономия? Самият Дънинг разпознава този проблем в самото начало на своето изследване, когато пише, че „при представянето на теорията на системите приемаме, че можем да бъдем обвинени в еклектична таксономия“. Неговият подход е много полезен като описателен и класификационен инструмент. Но обяснителната и следователно предсказуемата сила на теорията е отслабена от прекомерния акцент върху таксономията. Основните проблеми са свързани с факта, че броят на елементите и променливите, произтичащи от трите типа предимства (OLI) и използвани за обяснение на международната икономическа дейност, са много разнообразни и могат да се разширяват безкрайно.

Заклучение

Първото направление в теориите за международното производство, чийто пионер е канадският изследовател Стивън Хаймър, се фокусира върху анализа на специфичните предимства на компанията (многонационалното предприятие). Хаймър вярва, че ПЧИ са стратегическият отговор на МНП на несъвършените пазари, на които оперират. Ефективен инструмент за преодоляване на това несъвършенство е международното производство, организирано от големи многонационални фирми, поради факта, че те имат специфични предимства в областта на управлението, технологиите, финансовите ресурси и т.н.

Второто направление, чиито основни представители са Реймънд Върнън, Киоши Коджима и Терутомо Озава, е тясно свързано с неокласическите традиции и се фокусира върху анализа на процесите на териториално разпределение на международното



производство. Основната идея на този подход е, че прехвърлянето на производство от развити към нововъзникващи пазари може да допринесе за икономическото развитие на приемащата страна.

Третото направление се основава на идеята за положителните трансакционни разходи, която се развива в рамките на неоинституционалното направление на икономическата мисъл (Роналд Коуз). Питър Бъкли и Марк Касон използват подхода на Коуз, за да разработят „дългосрочна теория на мултинационалното предприятие“, което разглеждат като институция, която замества пазара. В стремежа си да намалят трансакционните разходи, фирмите "интернализират" все по-голям брой трансакции, като по този начин стесняват границите на пазарния обмен и се превръщат в мощни многонационални предприятия, опериращи в много региони на света и използващи ПЧИ за извършване на трансакции по целия свят под единна собственост, контрол и управление.

Тези направления са успешно синтезирани в еkleктичната парадигма на Джон Дънинг, който смята, че процесът на международно производство се развива само когато са налице едновременно три условия: предимства на собствеността, местоположението и интернализацията. По този начин фирмите запазват контрола върху своите задгранични мрежи от активи чрез ползите от интернализацията.

Използвана литература:

Akamatsu, K. (1961) *A Theory of Unbalanced Growth in the World Economy*. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 86, pp. 196–217.

Buckley, P. J. and Casson, M. C. (1976) *The Future of the Multinational Enterprise*. London: Macmillan.

Caves, R. E. (1982) *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press,

Coase, R. H. (1937) *The Nature of the Firm*. *Economica*, No 4, pp. 386–485.

Dunning, J. H. (1958) *American Investment in British Manufacturing Industry*. London: Allen & Unwin.

Dunning, J. H. (1980) *Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests*. *Journal of International Business Studies*, Vol. 11, No. 1, pp. 9–31.

Friedman, M. (1953) *Essays in Positive Economics*. University of Chicago Press.

Hymer, S. (1976) *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Ph.D. Thesis (1960). Cambridge, MA: MIT Press.

Iversen, C. (1935) *International Capital Movements*. London: Frank Cass. 1967 edition, London: Frank Cass.

Kindleberger, C. P. (1969) *The Theory of Direct Investment*. In Kindleberger, C., Ed., *American Business Abroad*, Yale University Press, New Haven.

Kojima, K. and Ozawa, T. (1984) *Micro- and Macro-economic Models of Direct Foreign Investment: toward a Synthesis*. *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol. 25, pp. 1–20.

Mundell, R. A. (1957) *International Trade and Factor Mobility*. *The American Economic Review*, Vol. 47, No. 3, pp. 321–335.

Nurkse, R. (1933) *Causes and Effects of Capital Movements*. *International Investment*. Harmondsworth: Penguin, 1972. pp. 97–116.

Ohlin, B. (1933) *Interregional and International Trade*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Vernon, R. G. (1966) *International Investment and International Trade in the Product Cycle*. *The Quarterly Journal of Economics*, Volume 80, Issue 2, pp. 190–207.

UNCTAD (1995) *World Investment Report. Transnational Corporations and Competitiveness*. Chapter 5: „Transnational corporations and economic restructuring”, pp. 227–268.