

**КОСВЕНИ ЕФЕКТИ ОТ ПРЕКИТЕ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ В
ПРОИЗВОДСТВОТО НА АВТОМОБИЛНИ ЧАСТИ В БЪЛГАРИЯ****Мирослав МАНЕВ¹****JEL F21, F23****Резюме****Ключови думи:**

преки чуждестранни инвестиции, автомобилна индустрия, хоризонтални и вертикални косвени ефекти.

Представени са резултатите от проведено изследване за анализ и оценка на хоризонталните и вертикални косвени ефекти от преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ) в производството на автомобилни компоненти в България. Предприятията с чуждестранна собственост трудно успяват да опазят всички знания от използването на напредналите технологии и практики и част от тях се абсорбират от местните фирми. Целта на изследването е да се установи влиянието на филиалите на транснационалните корпорации в група С 29.3 „Производство на части и принадлежности за автомобили” върху предприятията от местната икономика. Най-значими хоризонтални косвени ефекти произтичат от новите практики и технологии, които могат да бъдат взаимствани чрез методите на демонстрация и имитация. Като най-голяма заплаха за българските фирми в отрасъла е оценена възможната мобилност на персонал към предприятията с чуждестранно участие. Най-значимите вертикални косвени ефекти към български доставчици се реализират чрез степента на взаимно сътрудничество, обучения на персонал, икономии от мащаба и поставени изисквания за съвместна работа. Поради липсата на пазарни отношения с български клиенти и дистрибутори, не са установени вертикални косвени ефекти „напред”.

Въведение

През последното десетилетие България се превръща в привлекателна територия за инвестиции чрез изграждане на множество чуждестранни проекти в сектор автомобилостроене. Основни мотиви за транснационалните корпорации са квалифицираната и евтина работна ръка, ниските данъци и благоприятното разположение спрямо техните пазари. Формира се млад и бързоразвиващ се отрасъл на българската икономика, като стремежът е превръщането на страната ни в „регионален и стратегически център за производство на компоненти и

¹ Катедра Индустриален бизнес, Икономически университет – Варна, България. e-mail: manev@ue-varna.bg

аксесоари за автомобилната индустрия” (Плевнелиев, 2013). Липсата на реална оценка и представа за ефектите от дейността на предприятията с чуждестранно участие в сектора превръщат тяхното измерване в необходимост, за да бъде разработена релевантна политика за тяхното бъдещо стимулиране и максимизиране на ползите от тях.

При осъществяването на пряка чуждестранна инвестиция възникват множество преки ефекти за приемащата страна чрез създаване на работни места, по-високо заплащане, данъчни постъпления, реализиране на износ, пренос на технологии, капитал и др. Предприятията с чуждестранно участие трудно успяват да опазят всички знания от използването на напредналите технологии и практики и част от тях се абсорбират от външни фирми. Това представляват косвените ефекти на разпръскването, които са израз на въздействието, оказано от предприятията с чуждестранно участие, върху фирмите от местната икономика. Въпреки, че преките ефекти имат изключително голямо значение, особено за конкретни сектори и страни, група автори (Бломстром, Кокко и Зеян, 2000) считат, че по-голямо влияние в дългосрочен аспект се проявяват чрез тези косвени или така наречените спилоувър ефекти.

Целта на изследването е да се установи влиянието на филиалите на транснационалните корпорации в група С 29.3 „Производство на части и принадлежности за автомобили” върху предприятията от местната икономика.

Формирана е методика за измерване на косвените ефекти, отчитаща и оценяваща конкретните канали, по които възникват. Изготвени са различни анкетни карти, насочени към изследване връзките с местни доставчици, дистрибутори, клиенти и фирми, местна собственост от същия сектор, които сами определят равнището на влияние на преките чуждестранни инвестиции. В изследването се използват още методите на индукция и дедукция, сравнителен анализ, статистически методи, включително специализиран софтуер за обработка на получените данни, лични срещи и интервюта с представители на чуждестранните инвеститори, наблюдение на изследваните обекти и др.

1. Теоретични аспекти на косвените ефекти от ПЧИ

Могат да бъдат изведени много публикации за ПЧИ, третиращи косвените ефекти, които произтичат от тях. Дрифилд (2001) посочва, че входящите инвестиционни потоци сами по себе си не са достатъчни за реализирането на косвени позиции към приемащата страна. Мащабът и обхватът им зависят от действията (мотивите) на транснационалната корпорация и от способностите на местната икономика да асимилира това ново знание. Според Фишер (2004), дали страните ще се възпол-

зват от технологиите на ТНК зависи от способността им да ги внедряват и от материалните, интелектуалните и финансовите ресурси, с които разполагат. Мейер(2004) ги извежда от гледна точка на чуждестранния инвеститор (форми, мотиви на осъществяване на ПЧИ, вид на извършвана дейност) и на приемащата страна (абсорбционен капацитет, ниво на предприемачество, наличие на клъстери). Към тях Дънинг (2008) прибавя състоянието на местната икономика, технологичната пропаст и специфичните предимства на ТНК. Сполучливо е обединяване на отделните мнения, представени в три групи (вж. фиг. 1): от страна на местната икономика; от страна на чуждестранния инвеститор и общи. На този етап трябва да се направи уточнението, че отделните фактори и групи фактори не влияят по еднакъв начин върху формирането на значителни косвени ефекти от ПЧИ. Основна предпоставка е наличието на отраслова диференцираност – изброените фактори имат различна тежест, в зависимост от конкретния сектор.

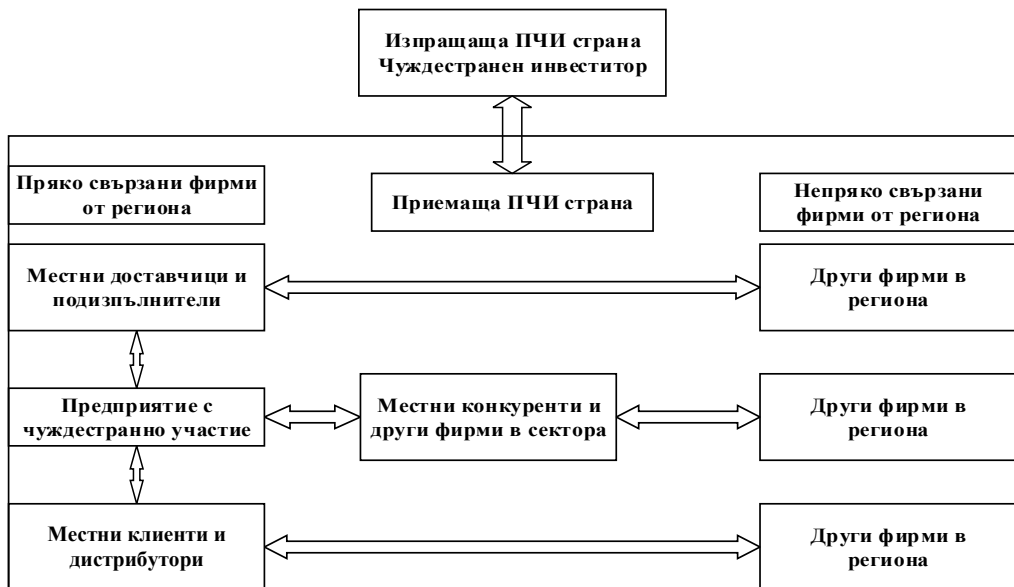


Източник: Собствени проучвания на автора.²

Фиг. 1. Фактори, определящи възникването на положителни косвени ефекти

² Всички последващи таблици и фигури в тази публикация са от собствените проучвания на автора.

Факторите „от страна на местната икономика” могат да се определят като възможности на приемащата икономика да придобива и асимилира нови знания от производствено, пазарно, технологично, финансово и друг вид естество. Факторите „от страна на чуждестранния инвеститор” могат да се определят като съзнателно желание или нежелание на транснационалните корпорации да развият потенциала на местната икономика. Основни мотиви за ТНК са формиране на силни бизнесконтрагенти и общественозаявена социална отговорност, които косвено повишават конкурентоспособността им. Предпоставките за реализиране на косвени ефекти на база разграничените „общии” фактори могат да бъдат определени като взаимни допирни точки между инвеститор и приемаща икономика.



Фиг. 2. Възможни връзки за формиране на хоризонтални и вертикални косвени ефекти

Според типа на връзките, които предприятията с чуждестранно участие осъществяват, се разграничават **вътрешносекторни хоризонтални косвени ефекти с местни конкуренти и други фирми в сектора и междусекторни вертикални косвени ефекти с доставчици, дистрибутори и клиенти**. Това е класификация, използвана от всички автори, занимаващи се с изучаването им. (Николини и Ресмини, 2010; Айткен и Харисън, 1999; Дянков и Хокман, 2000; Яворчик, Сагги и Спатареану, 2004)

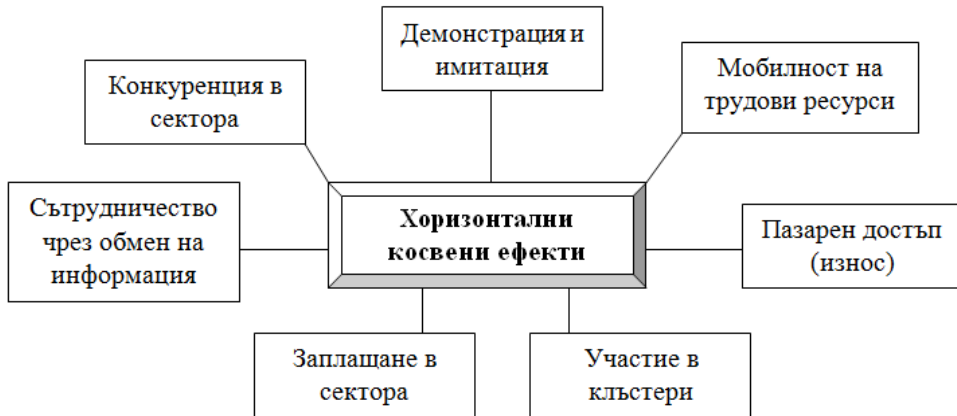
Трябва да се направи уточнението, че за разлика от преките ефекти, които възникват директно, то косвените се проявяват малко по-различно. Те са с потенциален характер – съществуват множество възможности за тяхното проявление, но не всички се реализират. За да бъдат изяснени начините, по които възникват косвените ефекти, трябва да се разкрият каналите за проявлението им. Възприетият подход за разглеждането им се изразява чрез схемата на фиг. 3:



Фиг. 3. Схема за отчитане на косвените ефекти от ПЧИ

В научната литература се забелязват определени различия в мненията на отделните автори относно потенциалните канали за пренос на **хоризонтални косвени ефекти**. В по-съвременните публикации (Кастелани и Занфей, 2006; Синани и Мейер, 2004) най-популярно е схващането, че тези ефекти могат да възникнат чрез: повишена **конкуренция, мобилност на трудови ресурси, имитация и демонстрация на практики и технологии**. Освен тези класически начини, които се приемат единодушно, отделните автори добавят и други такива. Бломстром и Коко (1998) описват **пазарния достъп (износ)**, който предприятието с чуждестранно участие може косвено да разкрие на своите конкуренти, от което те могат да се възползват. Ху и Жао (2012) описват **участието в местни търговски организации и клъстери** и протичащите неформални контакти, които също могат да окажат косвено влияние върху другите членуващи предприятия. Нивото на **заплащане в сектора** е друг потенциален канал за косвено влияние върху местните фирми по хоризонталата.

На тази база е направен опит за обобщение и обогатяване на класификацията на хоризонталните косвени ефекти и каналите, по които могат да възникнат. Необходимо е да се формулира и допълнителен канал – **сътрудничество между конкуренти**, чрез съзнателен обмен на информация.



Фиг. 4. Възможни канали за формиране на хоризонтални косвени ефекти

Вертикалните косвени ефекти имат много по-обективна обосновка от тези по хоризонтала (Мейер, 2004). Мейер посочва следните групи механизми за създаването на **вертикални косвени ефекти „назад”** (за увеличаване на производителността, за поставяне на по-високи изисквания относно качество и чрез увеличаване търсенето на междинни продукти) и **вертикални косвени ефекти „напред”** (като „подобни”).

В изследване на практиките, произтичащи между транснационалните корпорации и техните снабдители в индийската икономика, Лал (1980) извежда 10 основни сфери на влияние: съдействие при създаване, локализация, снабдяване с ресурси, управление, ценообразуване, дистрибуция, финанси, диференциация, информираност и техническо сътрудничество. Въпреки изчерпателната за времето си класификация, авторът признава, че списъкът може би е непълен, тъй като отразява осъществените връзки за специфична страна. Чен, Чен и Ку (2004), от своя страна, фокусират върху 6 сфери на взаимопомощ с местните доставчици: снабдяване, маркетинг, трудови ресурси, НИРД, финанси и подизпълнение. Според Белдербос, Капенели и Фукао (2001), ако вертикалните връзки „назад” се осъществяват чрез доставка на материали и компоненти от местни доставчици, това може да доведе до значителен трансфер на ноу-хау и развитие на местния снабдяващ сектор. Ако тези връзки бъдат засилени, се повишава трудовият потенциал, създават се нови работни места, постига се икономически растеж.



Фиг. 5. Вертикални косвени ефекти, според типа на връзката

Предложено е разглеждането на общи вертикални косвени ефекти към всички местни партньори на предприятието с чуждестранно участие и специфични по веригата към местните доставчици, дистрибутори и клиенти (вж. фиг. 5). Характерно за тези връзки е, че се задълбочават с времето. От друга страна, засилените връзки с местната икономика обвързват предприятието с чуждестранно участие, което прави инвестицията много по-устойчива и предотвратява евентуалното ѝ изтегляне. Чрез оказаното влияние потърпевшите местни предприятия могат цялостно да подобрят начина си на работа, което ще се отрази в операциите им към всички техни бизнеспартньори в национален и международен аспект.

2. Методически основи за анализ и оценка на ефектите от ПЧИ

Поради своя специфичен характер, емпиричното измерване на косвените ефекти от преките чуждестранни инвестиции е един изключително сложен въпрос, на който няма намерено еднозначно решение. Родрик (1999) отбелязва, че научната литература по въпроса е пълна с неразумни твърдения за позитивни косвени ефекти от преки чуждестранни инвестиции, но доказателствата за това са под въпрос. Кругман (1991) потвърждава твърдението за трудното им измерване, защото „потоците от знание не оставят следа на хартия, по която те да могат да бъдат проследени и измерени“. Дрифилд, Мундей и Робъртс (2002) определят нуждата от проучвания в тази област като изключително належаща, за да се оправдаят значителните разходи, направени от правителствата, за привличане на чуждестранни инвестиции.

Могат да бъдат изведени следните изводи и коментари относно използваните методики за изследване наличието на косвени ефекти от преки чуждестранни инвестиции:

- Използването на иконометрични индиректни показатели не разкрива причината за възникване на съответната промяна в производителността на местните фирми. Промяната в нивата на производителност може да се дължи както на желан пренос на технологии от филиалите на транснационалните корпорации, така и от повишаване ефективността на използваните технологии на база увеличената конкуренция.

- Използването на анкети и интервюта е характерно за обхващане на конкретен казус или отделен инвестиционен проект. В повечето случаи този род проучвания са проведени едностранчиво – респондентът е представител на едната страна, най-често мениджър в съответния задграничен филиал. Резултатите от изследванията не могат да бъдат генерализирани, а дават само обща представа и добра отправна точка за формиране на по-всеобхватна методика.

Възприетият иконометричен подход от емпиричните изследвания в голяма степен избягва въпроса как точно възникват косвените ефекти. При тях най-общо се измерва наличието на по-висока производителност, заплащане или експортни възможности в отрасли с по-голямо участие на предприятия, чуждестранна собственост.

За тази цел е формирана методика за измерване на косвените ефекти, отчитаща и оценяваща конкретните канали, по които възникват. Ограничение е липсата на статистическа информация, на базата на която може да се формира методика за провеждане на емпиричното изследване. В този случай за изследване на косвените ефекти е най-приемливо използването на метода на анкетното проучване. Изготвени са различни анкетни карти, насочени към изследване връзките с местни доставчици, дистрибутори, клиенти и фирми, местна собственост от същия сектор, които сами определят равнището на влияние на преките чуждестранни инвестиции. Всички анкети, чиито резултати са представени и анализирани в публикацията, са проведени в периода 01.11.2015 – 15.02.2016.

Изработената методика има за основа следните принципи и ограничения:

- Местните фирми-респонденти сами определят дали тяхното предприятие е повлияно по изброените канали и при значително влияние, то те посочват в каква степен. Използвани са модифицирани петстепенни скали с шеста степен „нула“ за оценка наличието на косвени ефекти. Те измерват степента на влияние, като с трансформиране от пета в шеста степен е търсен ефект от липса на осреднена опция за отговор.

- Повечето изброени канали за постигане на косвени ефекти са с положителна насоченост, но съществуват и въпроси с отрицателен характер.
- За оценяване каналите за постигане на косвени ефекти са използвани закрити въпроси.
- Избраният обект на изследване – предприятията от група С 29.3 „Производство на части и принадлежности за автомобили” по КИД – 2008 – не изчерпва всички съществуващи производители на автомобилни компоненти и екипировка в България. Съществуват и други предприятия с частично сходна дейност, които формално се отчитат към други групи и сектори според КИД – 2008 и по тази причина не са включени в обекта на изследване.
- Фокусът на изследването на косвените ефекти е само към пряко свързаните местни фирми. Възможни са косвени ефекти и върху други несвързани фирми в българската икономика, които обаче трудно могат да бъдат проследени и съответно измерени.
- Изследвани са само ефектите, реализирани на равнище предприятия, като са пренебрегнати косвени ефекти към други организации.

Крайната оценка за индикатор „равнище на хоризонтални косвени ефекти от преки чуждестранни инвестиции” ($HSfdi$), се определя като средна аритметична на получените оценки за отделните показатели, като стойността е в интервала от $-1,43$ до $+4,29$ (виж таблица 1):

$$HSfdi = 0,143 * (Comp + DemImi + Mob + Export + Cluster + InfoExchange + Wage); \quad (1)$$

Таблица 1

Степен на влияние на предприятията с чуждестранно участие върху фирмите местна собственост от същия бранш

Стойност на $HSfdi$	Степен на влияние
От $-1,43$ до $0,0$	Негативно влияние
От $0,0$ до $0,5$	Незначително влияние
От $0,5$ до $1,5$	Слабо положително влияние
От $1,5$ до $3,0$	Значително положително влияние
От $3,0$ до $4,29$	Силно положително влияние

Крайната оценка за индикатор „равнище на вертикални косвени ефекти към местни доставчици” ($VSSfdi$), се определя като средна аритметична на получените оценки за отделните показатели, като стойността е в интервала от $-2,00$ до $+5,00$ (вж табл. 2):

$$VSSfdi = 0,20*(Ssupport+Straining+Stransfer+Sdeliveries+Srequirements); \quad (2)$$

Таблица 2

**Степен на влияние на предприятията с чуждестранно участие
върху своите местни доставчици**

Стойност на <i>VSSfdi</i>	Степен на влияние
От -2,0 до 0,0	Негативно влияние
От 0,0 до 0,5	Незначително влияние
От 0,5 до 2,0	Слабо положително влияние
От 2,0 до 3,5	Значително положително влияние
От 3,5 до 5,0	Силно положително влияние

3. Резултати от проведено емпирично проучване

3.1. Хоризонтални косвени ефекти

Оценката на индикатор „равнище на хоризонтални косвени ефекти от преки чуждестранни инвестиции” е въз основа на проведено проучване в 20 предприятия. Респондентите, които формират тази оценка, са представители на предприятия, които са изцяло българска собственост с основна икономическа дейност по КИД – 2008 от група С 29.3 „Производство на части и принадлежности за автомобили”. Към април 2015 година в група С 29.3 има действително функциониращи 47 производствени предприятия българска собственост. Процентът на коректно попълнени анкети, сравнен с общия брой възможни респонденти, достига 42,55%. Анкетиранияте предприятия формират 72,99% от приходите от оперативна дейност, с което се осигурява висока степен на представителност на изследването.

Стойността на хоризонталните косвени ефекти от навлизането на преки чуждестранни инвестиции в производството на автомобилни части е 0,625. Подобно равнище на индикатора отговаря на „слабо положително влияние” върху предприятията-производители на автомобилни части изцяло българска собственост.

Съставните групи показатели се характеризират с коренно различни по степен оценки. Това показва специфичните начини на влияние на преките чуждестранни инвестиции върху производителите на автокомпоненти изцяло българска собственост. Като най-положителни и значими биват оценени новите практики и технологии, които могат да бъдат взимствани чрез методите на демонстрация и имитация ($DemImi=1,775$). Като най-голяма заплаха е оценена възможната мобилност на трудовите ресурси от и към предприятията с чуждестранно участие в отрасъла ($Mobility=-0,875$).

Таблица 3

Система от показатели за оценка на индикатор „равнището на хоризонтални косвени ефекти от преки чуждестранни инвестиции” (HSfdi)

Показатели за оценка	Означение и посока на ефекта	Тегло	Бална оценка	Крайна оценка
1. Увеличена конкуренция:	Comp; (-)/(+)	0,143		0,325
1.1. Изтласкване на местни фирми;	CompOut; (-)	-0,500	2,05	-1,025
1.2. По-ефективно използване на съществуващи технологии;	CompEff; (+)	0,250	2,90	0,725
1.3. Модернизиране на технологиите.	CompMod; (+)	0,250	2,50	0,625
2. Демонстрация и имитация на нови практики и технологии:	DemImi; (+)	0,143		1,775
2.1. Копиране на нови производствени технологии и практики;	DemTeh; (+)	0,500	1,75	0,875
2.2. Копиране на ефективни управленски и организационни практики.	ImiP; (+)	0,500	1,80	0,900
3. Мобилност на трудови ресурси:	Mobility; (+)/(-)	0,143		-0,875
3.1. Мобилност на „чужди” специалисти и мениджъри;	Foreign; (+)	0,500	0,30	0,150
3.2. Мобилност на „местни” специалисти и мениджъри.	Local; (-)	-0,50	2,05	-1,025
4. Възможности за износ.	Export; (+)	0,143	0,75	0,75
5. Участия в клъстери, организации, обществени инициативи.	Cluster; (+)	0,143	0,80	0,80
6. Обмен на информация.	InfoExchange; (+)	0,143	0,75	0,75
7. Изменение на заплащането в сектора:	Wage; (+)/(-)	0,143		0,85
7.1. Понижено заплащане в сектора;	WageNeg; (-)	-1,000	0,60	-0,60
7.2. Повишено заплащане в сектора.	WagePos; (+)	1,000	1,45	1,45
Общ хоризонтален косвен ефект	HSfdi			0,625

Разглеждането на съставните частни показатели дава отправна точка за идентифициране на най-значимите положителни и отрицателни канали за влияние върху предприятията българска собственост. В най-голяма степен навлизането на ПЧИ в автомобилостроенето принуждава местните фирми да повишават своята ефективност чрез използване на съществуващите технологии ($CompEff=2,90$). Друга опция пред тях е да модернизират дейността си, чрез което да повишат позициите си на местните и международните пазари ($CompMod=2,50$). Тези положителни резултати, обаче, са придружени от повишена конкуренция ($CompOut= -2,05$), която води до изземване на пазарен дял и

изтласкване на местни фирми от отрасъла. Положително се оценява възможността за копиране и внедряване на производствени технологии и практики, управленско и организационно ноу-хау ($DemTeh=1,75$; $ImiP=1,80$). Същевременно респондентите посочват, че заплащането в бранша се повишава поради навлизането на преки чуждестранни инвестиции ($WagePos=1,45$).

Най-значимият отрицателен канал за въздействие бива оценен с $Local=-2,05$, което представлява опасността от изтичане на ценни кадри във предприятията с чуждестранно участие в отрасъла. Половината от средните и големите предприятия българска собственост оценяват тази заплаха с най-силната степен на влияние. Този факт потвърждава трудностите по опазване на ключовия персонал между всички типове анкетираните предприятия, според тяхната големина. От друга страна, възможността за привличане на специалисти и инженери, обучени на иновативни и ефикасни практики във филиалите на транснационалните корпорации е оценена като нищожна ($Foreign=0,30$). Сравнително ниски оценки получават и каналите за повишен износ ($Export=0,75$), позитиви от участие в клъстери ($Cluster=0,80$) и активният обмен на информация ($InfoExchange=0,75$).

При анализиране на получените анкетни карти прави впечатление, че 25% от анкетираните предприятия заявяват, че по никакъв начин дейността им не се повлиява от навлизането на преки чуждестранни инвестиции в сектора. Те са посочили „нула“, което отговаря на „липса на влияние“ на всяка една от предложените опции. Характерно за тези предприятия е, че са микро и малки по размера на наетия персонал. Може да се твърди, че подобни фирми са поограничени откъм подобни взаимоотношения и функционират в по-изолирана среда от тенденциите за все по-глобализиращ се автомобилен сектор.

3.2. Вертикални косвени ефекти

За установяване равнището на вертикални косвени ефекти „назад“ са изследвани 10 български предприятия, доставчици на производители на автомобилни компоненти с чуждестранна собственост, представляващи 66,67% от общият брой известни респонденти.

Получената оценка за влиянието на предприятията с чуждестранно участие върху техните български снабдители е +2,668, като подобно равнище на индикатора отговаря на „**значително положително влияние**“. Според представените средни величини, всички съставни групи показатели влияят положително на анкетираните респонденти. Различията в получените оценки показват специфичните начини на влияние на преките чуждестранни инвестиции върху българските предприятия-доставчици.

Като най-положителни и значими биват оценени реализираните икономии от мащаба ($S_{deliveries}=3,30$), поради нарастналия размер на доставки към предприятията с чуждестранно участие. Също значително благоприятно са оценени степента на взаимно сътрудничество ($S_{support}=2,70$), реализирани обучения ($S_{straining}=2,73$) и поставени изисквания за съвместна работа ($S_{requirements}=2,78$). Най-слабо е оценен трансферът на продуктови технологии ($S_{transfer}=1,83$), като подобен резултат може да се дължи на нежеланието на ТНК да поемат риск от потенциалното изтичане на ключови активи и/ или на ниския абсорбционен капацитет на местните предприятия.

Таблица 4

Система от показатели за оценка на индикатор „равнище на вертикални косвени ефекти към местни доставчици” (VSS_{fdi})

Показатели за оценка	Означение и посока на ефекта	Тегло	Бална оценка	Крайна оценка
1. Степен на полезност на сътрудничеството	<i>Ssupport</i>	0,20		2,70
1.1. Експертни финансови консултации	Finance; (+)	0,10	1,60	0,16
1.2. Интензивен информационен обмен	Info; (+)	0,10	3,70	0,37
1.3. Съдействие при локализиране на ново предприятие	Localize; (+)	0,10	1,50	0,15
1.4. Предоставяне на техническа информация	TehInfo; (+)	0,10	3,60	0,36
1.5. Съдействие при ценообразуването	Pricing; (+)	0,10	3,00	0,30
1.6. Сътрудничество в областта на НИРД	R&D; (+)	0,10	1,60	0,16
1.7. Стимулиране на иновациите	Innovation; (+)	0,10	2,90	0,29
1.8. Предоставяне на международни контакти за формиране на партньорства	IntContact; (+)	0,10	2,60	0,26
1.9. Асистиране в обезпечаването с ресурси	Resource; (+)	0,10	2,10	0,21
1.10. Осъществяване на обратна връзка	Feedback; (+)	0,10	4,40	0,44
2. Степен на влияние на осъществени обучения на служители	<i>Sstraining</i>	0,20		2,73
2.1. Подобряване качеството на продуктите	Quality; (+)	0,25	3,00	0,75
2.2. Спазване на стандартите	Standards; (+)	0,25	3,00	0,75
2.3. Иновативни управленски и организационни техники	ManOrgTeh; (+)	0,25	2,40	0,60
2.4. Ефикасни чуждестранни производствени практики	ProdPractice; (+)	0,25	2,50	0,63
3. Степен на влияние на трансфера на продуктови технологии	<i>Stransfer</i>	0,20		1,83

3.1. Трансфер на продуктови технологии и ноу-хау	KnowHow; (+)	0,33	1,70	0,57
3.2. Трансфер на продуктов дизайн и спецификации	Design; (+)	0,33	1,60	0,53
3.3. Провеждане на технически консултации	Consult; (+)	0,33	2,20	0,73
4. Степен на влияние на обема на поръчките	Sdeliveries	0,20		3,30
4.1. Икономии от мащаба	ScalePos; (+)	1	3,40	3,40
4.2. Загуби от мащаба	ScaleNeg; (-)	-1	0,10	-0,10
5. Степен на влияние на специфичните изисквания	Srequirements	0,20		2,78
5.1. Стандарти качество – общ ефект	StQuality; (+)/(-)	0,167		3,30
5.1.1. Стандарти качество – позитиви	StQualityPos; (+)	1	4,00	
5.1.2. Стандарти качество – негативи	StQualityNeg; (-)	-1	0,70	
5.2. Системи околната среда – общ ефект	StEnv; (+)/(-)	0,167		2,10
5.2.1. Системи околната среда – позитиви	StEnvPos; (+)	1	2,90	
5.2.2. Системи околната среда – негативи	StEnvNeg; (-)	-1	0,80	
5.3. Стандарти условия на труд – общ ефект	StCond; (+)/(-)	0,167		2,40
5.3.1. Стандарти условия на труд – позитиви	StCondPos; (+)	1	3,10	
5.3.2. Стандарти условия на труд – негативи	StCondNeg; (-)	-1	0,70	
5.4. Доставки „точно навреме”	JiTime; (+)/(-)	0,167		2,60
5.4.1. Доставки „точно навреме” – позитиви	JiTimePos; (+)	1	3,90	
5.4.2. Доставки „точно навреме” – негативи	JiTimeNeg; (-)	-1	1,30	
5.5. Качество на продуктите и процесите	PPQuality; (+)/(-)	0,167		3,30
5.5.1. Качество на продуктите и процесите – позитиви	PPQualityPos; (+)	1	4,00	
5.5.2. Качество на продуктите и процесите – негативи	PPQualityNeg; (-)	-1	0,70	
5.6. Обновяване на технологии	ModernTeh; (+)/(-)	0,167		3,00
5.6.1. Обновяване на технологии – позитиви	ModernTehPos; (+)	1	4,00	
5.6.2. Обновяване на технологии – негативи	ModernTehNeg; (-)	-1	1,00	
Вертикален косвен ефект към местни доставчици	VSSfdi			2,668

Като най-значими съставни частни показатели от степента на полезност на сътрудничеството с предприятията с чуждестранно участие са оценени каналите

за предоставяне на информация, като: предоставянето на обратна връзка (*Feedback*=4,40), интензивният информационен обмен (*Info*=3,70) и предоставянето на техническа информация (*TehInfo*=3,60). Високите оценки идват от характера им на ключови за осъществяване на пълноценни пазарни взаимоотношения. Забелязва се наличието на по-ниски оценки за дейности като сътрудничество в областта на иновациите, научноизследователските проекти и съдействие за международни партньорства. Осъществяването на подобни дейности може да се класифицира като ключови за повишаване капацитета на българските предприятия, но са свързани с по-задълбочени взаимоотношения отвъд чисто пазарните. Предприятията с чуждестранно участие трябва да бъдат мотивирани да прехвърлят подобен род ключови знания към своите местни доставчици.

Относно равнищата на осъществените обучения, най-значими са каналите повишаване квалификацията на персонала относно подобряване качеството на продуктите (*Quality*=3,00) и спазването на наложените стандарти (*Standards*=3,00). По-интензивното съдействие на предприятията с чуждестранно участие в тези аспекти е разбираемо, тъй като те са пряко заинтересовани от снабдяването им с качествени и навременни доставки. Същевременно предоставянето на управленски, организационни и производствени чуждестранни практики допълнително би мултиплицирало благоприятния ефект върху повишаване квалификацията на заетите в българската икономика лица.

При трансфериране на продуктови технологии най-значим е каналът за предоставяне на технически консултации (*Consult*=2,20), поради нуждата от подобна информация за снабдяване със специфични детайли, материали или услуги. По-ниски оценки получават, обаче, трансфер на технологии /ноу-хау (*KnowHow*= 1,7) и продуктов дизайн/спецификации (*Design*=1,6). В основата си тези стойности се дължат на наличието на различен тип доставчици в извадката и по-специфичната насоченост на въпросите. 100% от значимите оценки относно трансфера на технологии, ноу-хау и дизайн са дадени от доставчици на детайли. Коренно различна е ситуацията при снабдителите на материали и услуги, които са оценили тези два канала с „липса на влияние“.

При определяне степента на влиянието на обема на поръчките съществува единодушно мнение, че навлизането на ПЧИ влияе положително чрез увеличаване обема на доставки. Реализираните икономии от мащаба пък, от своя страна, дават възможност на българските доставчици да разширят производствения си капацитет, да разкрият нови работни места, да повишат своята производителност и конкурентоспособност.

При оценяване на специфичните изисквания за всеки от каналите предприятия с чуждестранно участие представят по едно положително и едно отрицателно твърдение, като явен превес имат позитивите. Най-значими са оценките за наложените стандарти за качество, необходимите инвестиции за обновяване на технологиите, принципът на доставки „точно навреме“, изискванията за поддържане на високо равнище на качеството на продукти и процеси. По-ниските стойности относно прилагането на стандартите за опазване на околната среда и безопасни условия на труд най-вероятно се дължат на незадължителния им характер в контекста на наложени изисквания за съвместна работа. Подкрепя в този ред на мисли идва от по-големия брой оценки тип „липса на влияние“ за тези два канала.

Вертикални косвени ефекти „напред“ към български предприятия дистрибутори и клиенти на филиалите на ТНК в България, произвеждащи автомобилни части, не са установени. Тъй като не са открити предприятия-респонденти от този тип, на този етап е прието, че такива косвени ефекти не се проявяват в българската икономика и съответно тяхната оценка е еквивалентна на нула.

Заклучение

Преките чуждестранни инвестиции в българското автомобилостроене съдържат значителен потенциал за извличане на косвени ефекти към други предприятия и сектори на българската икономика, но и опасност от сериозен спад в развитието на сектора при тяхното изтегляне. Представените резултати говорят за недостатъчно развити връзки, които филиалите на ТНК осъществяват с местните фирми. Въпреки това са разкрити и множество начини, по които се реализират положителни косвени ефекти от навлизането и функционирането на предприятия с чуждестранно участие в сектора. При прилагане на подходяща политика за развитие на автомобилостроенето и насърчаване на инвестициите, се съдържат възможности за извличане на значително по-благоприятни ефекти към българската икономика. Следва да се работи към приоритетно привличане на „по-качествени“ ПЧИ и подобряване на цялостната инвестиционна среда в България. Подобни мерки трябва да бъдат комбинирани с промотиране задълбочаването на връзки между предприятията с чуждестранно участие и местните български фирми. По този начин българската икономика може по-пълноценно да се възползва от глобализиращите се производствени системи и да гарантира по-дългосрочното обвързване на филиалите на ТНК.

Литература

1. Фишер, П. (2004) Привлечение прямых иностранных инвестиций в Россию: 5 шагов к успеху. Флинта, с. 19.
2. Aitken, B., Harrison, A. (1999) Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela. *American Economic Review*, 89(3).
3. Belderbos, R., Capennelli, G., Fukao, K. (2001) Backward Vertical Linkages of Foreign Manufacturing Affiliates: Evidence from Japanese Multinationals. *World Development*, 29(1), p. 189-208.
4. Blomstrom, M., Kokko, A. (1998) Multinational Corporations and Spillovers. *Journal of Economic Surveys*, 12(3), p. 247-277.
5. Blomstrom, M., Kokko, A., Zejan, M. (2000) Foreign Direct Investment – Firm and Host Country Strategies. London, Palgrave Macmillan Press, p. 9.
6. Castellani, D., Zanfei, A. (2006) Multinational Firms, Innovation and Productivity. Cheltenham, UK, Edward Elgar, p. 142-147.
7. Chen, T., Chen, H., Ku, Y. (2004) Foreign direct investment and local linkages. *Journal of International Business Studies*, 35(4), p. 320-333.
8. Djankov, S., Hoekman, B. (2000) Foreign investment and productivity growth in Czech enterprises. *World Bank Economic Review*, 14(1), p. 49-64.
9. Driffield, N. (2001) The Impact of Domestic Productivity of Inward Investment in the UK. *The Manchester School*, 69(1), p.103-119.
10. Driffield, N., Munday, M., Roberts, A. (2002) Foreign Direct Investment, Transactions Linkages and the Performance of the Domestic Sector. *International Journal of the Economics of Business*, 9(3), p. 335-351.
11. Dunning, J., Lundan, S. (2008) Multinational Enterprises and the Global Economy. Cheltenham, UK, Edward Elgar Publishing.
12. Hu, T., Zhao, Z. (2012) What determines the intra-industrial technology spillovers of foreign direct investment? *Economics Letters*, 116, p.562-564.
13. Javorcik, B., Saggi, K., Spatareanu, (2004) M. Does It Matter Where You Come From? Vertical Spillovers from Foreign Direct Investment and the Nationality of Investors. *World Bank Policy Research*, 3449, p. 605-627.
14. Krugman, P. (1991) Geography and Trade. Cambridge, MA, MIT Press, p.53
15. Lall, S. (1980) Vertical Inter Firm Linkages in LDC: An Empirical Study. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 42(3), p. 203-226.
16. Meyer, K. (2004) Perspectives on Multinational Enterprises in Emerging Economies. *Journal of International Business Studies*, 35(4), p. 266-269.

17. Nicolini, M., Resmini, L. (2010) FDI spillovers in new EU member states: which firms create them and which firms really benefit? *Economics of Transition*, 18(3), p. 487-511.
18. Rodrik, D. (1999) *The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work*. Overseas Development Council, Baltimore, MD, 24.
19. Sinani, E., Meyer, K. (2004) Spillovers of Technology Transfer from FDI: The Case of Estonia. *Journal of Comparative Economics*, 32, p. 445-466.
20. www.president.bg - Интервю с Президентът Плевнелиев от 10.10.2013 година.