

ФАКТОРИ И ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА УСПЕХ ПРЕД СЪЗДАВАНЕТО НА ДЪЩЕРНИ ФИРМИ НА ТРАНСНАЦИОНАЛНИ КОМПАНИИ В БЪЛГАРИЯ В ОБЛАСТТА НА РАСТИТЕЛНАТА ЗАЩИТА

Доц. д-р Гергана Славова, Икономически университет – Варна

Резюме: Транснационалните компании не са ново явление на световната икономическа сцена. Те са присъщи компании на развитите западни общества, разгърнали своята дейност интернационално. Целта на настоящият доклад е да се установи какви са факторите и възможностите за успех при развитие на международен бизнес в страната ни чрез създаване на централни и регионални дъщерни представителства на транснационални компании в областта на растителната защита.

Ключови думи: транснационални компании; растителна защита; дъщерни представителства, централни представителства; фактори за успех.

Транснационалните компании (ТНК) в областта на растителната защита еволюират от национални фирми, които разширяват своята задгранична дейност отвъд обичайните операции, свързани с внос и износ. Първоначално тяхното развитие се свързва със създаване на търговски филиали в чужбина и филиали, които обезпечават компанията-майка със суровини и материали. На по-късен етап те създават задгранични филиали, които дублират дейността на предприятието-майка и имат за цел да преодолеят бариерите в областта на търговията между отделните страни и така да максимизират своята печалба¹. На този етап се създават възможности за ползване на предимствата на евтини суровини и фактори на производство на национално и регионално ниво, както и предимствата, свързани с близостта до съответни местни пазари. На най-късен етап се реализират интензивни икономически връзки между фирмите в системата изградена на ТНК, които обхващат всички сфери на възпроизводствения процес. Така например

¹ Славова, Гергана, Стратегическо управление и развитие на ТНК в областта на растителната защита, изд. Геа Принт, Варна, 2012.

ТНК в областта на аграрната сфера обхващат създаването на хибридни семена, растително защитни препарати, минерални торове, но и производството на готова и преработена продукция, необходима на крайния клиент, примери за такива успешни фирми, които оперират и на българския пазар са: Пионер и ДауДюпон (след обединението си през 1999 с Пионер и 2015г. с Дау агросаянс), Синджента (получена отново след сливане на отделни огромни компании каквито са Зенека и Ромполенк), БАЕР, БАСФ, Монсанто, Лимагрейн, Еуралис и други.

Предимствата на създаването на Централни представителства, дъщерни дружества и филиали в трети страни според нас се свързват най-вече с:

✓ Възможността за цялостен, тотален контрол върху оборота на паричните средства на конкретната корпорация, както и за пълен контрол върху качеството на предлаганите стоки и услуги (тъй като има изискване те да са едни и същи, както в централата майка, така и в дъщерните филиали и поделения).

✓ Този метод на работа позволява използването на интернет връзка на централната база с филиалите по всяко време, като доставките са преки и непрекъснати, създава се възможност да се работи в синхрон.

✓ Друго голямо и важно предимство е, че при този подход на мащабиране на дейността компанията стига до националната (регионална, местна) работна ръка, която познава по-добре националния (регионален, местен) пазар, познава по-добре вкусовете и предпочитанията на потребителите.

✓ Голямо друго предимство при създаване на филиали пред другите модели на мащабиране на бизнеса е запазването на пълен контрол върху репутацията и името на фирмата. Не е случайно, че ТНК избират този начин за навлизане на нови пазари, тъй като това им осигурява възможност за прилагане на пряк контрол върху дистрибуцията и качеството на суровините с които те работят.

✓ Освен всичко изброено до тук, чрез създаването на дъщерни дружества се създава възможност за изграждане на високотехнологични лаборатории и поддържане на постоянна интернет връзка с всички дистрибутори в мрежата от всяко едно централно представителство, до регионалните такива, като всички те се свързват пряко с централата-„майка”.

За успешното развитие на ТНК в страната ни, допринасят също и следните по-важни фактори, обособени от факта, че България е част от ЕС:

✓ Липсват административни пречки, като: мита, завишен граничен контрол и други гранични формалности;

✓ Централното географско месторазположение на България, (връзката между западния и източен свят) и това, че тя е част от ЕС е определящо за решението на фирмите да създават преки представителства на българския пазар;

✓ Част от задграничните фирми са привлечени от възможността да участват в проекти, финансирани от европейски инвестиционни фондове.

✓ Въвеждането на единни европейски стандарти и критерии, многократно улеснява работата на транснационалните корпорации на територията на страната ни, особено за европейските ТНК, каквито са БАЕР (Германска), БАСФ (Немска), Синджента (Швейцарска), Авентис Кропсайънс (Френска) ;

✓ Поради това, че страната ни е част от Европейският съюз, през последните години в нея се наблюдава относителна политическа и икономическа стабилност и повишено доверие към пазара на селскостопански суровини и продукти;

✓ Интересът на други чуждестранни компании към инвестиции в страната ни е повишен също и поради добрата интернет комуникация със страните-членки, (Страната ни е една от страните с най-добро интернет покритие на цялата си територия и бързина на интернет връзката². Според класацията средната скорост на интернет връзката в световен мащаб е 15,9 мегабита в секунда.)³;

✓ В страната ни се наблюдава повишено търсене на консултантски услуги, което се обяснява със значително нарасналият дял на сектор услуги в стойността на формиране на БВП- таблица 1.

Таблица 1. Брутна добавена стойност по пазарни цени и икономически сектори в милиони левове за периода 2011-2014 г⁴.

| Основни сектори/ год. | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|----------------------------|-------|-------|-------|-------|
| Селско ст-во | 5.4 | 5.4 | 5.5 | 5.3 |
| Индустрия | 23.8 | 24.2 | 23.2 | 23.5 |
| Строителство | 6.2 | 5.9 | 4.8 | 4.8 |
| Услуги | 64.6 | 64.5 | 66.5 | 66.4 |
| Доб. стойност по тек. цени | 68299 | 68875 | 69126 | 70666 |

² България се нарежда на осма позиция в класация на американската агенция “Блумбърг” за десетте страни с най-добър интернет в света. Класацията се основава на средната скорост на интернет връзката, измервана в периода юли - септември 2012-2016 година.

³ <http://econ.bg-at.4.html>-Делови портал за новини, анализи и интервюта, България е сред световните лидери по скорост на интернет връзка, юли, 2016.

⁴ www.nsi - Национален статистически институт, Брутна добавена стойност по пазарни цени и икономически сектори, 2015 г.

От таблица първа можем да заключим, че сектор услуги в страната ни допринася в най-висока степен за формиране на БДС в БВП, което е изключително добър показател за икономически стабилно развитие на икономиката в България и нейното предпочитане за преки инвестиции от страна на западно европейски и американски ТНК.

Въпреки всички тези големи предимства тази форма на мащабиране на бизнеса има и някои основни негативни тенденции и те са свързани най-вече с: необходимостта на повече финансови и материални ресурси, необходими при откриването на филиален офис. (В Европа и близкия изток откриването на централно представителство или регионални такива е в порядъка на хиляди до милиони евро). Друго много важно условие при изграждането на филиал е доброто познаване на страната в която искаме да изградим този вид представителства. При този модел на мащабиране на бизнеса по-трудно е намирането на висококвалифицирана работна ръка, която да отговори на високите изисквания на ТНК. Избраните служители трябва да притежават редица специфични умения по-важните от които са: знаене поне на два, по възможност на три езика, компютърна грамотност, висока степен на специфични за сектора познания и умения. Друго много важно условие за прилагането на този модел на мащабиране на бизнеса е наличието на време за да се обучи персоналът и да му се предадат фирмените ценности и култура. Въпреки срещане на някой трудности при създаването на филиали, транснационалните компании в световен мащаб се развиват изключително успешно. През 80-те год. техния брой в световен аспект е 11хил., а през 90-те години те са 39хил., за да достигнат в средата на 2010г. до 60хил. Около 88% от компаниите-майки на ТНК се намират в страни с развити пазарни стопанства, 11% в развиващи се страни и едва 1-2% - в страни от Източна Европа⁵.

Можем да заключим, че **основната причина ТНК в областта на РЗ да навлизат все по-мощно в България е:**

✓ Използване и запълване на специфичната пазарна ниша, тъй като страната ни определено е с аграрна насоченост и възможности за развитие в тази посока.

✓ Добро равнище на аграрно и икономическо образование в страната ни, а също и ниски разходи за работна сила.

✓ Добри природоклиматични и географски условия за разпространение на специфичните аграрни продукти, възможност за разширяване на техните големи пазарни дялове;

⁵ Чанков, Г. "Изследване на дейността на българските подразделения на германски транснационални корпорации в България", изд. "Наука и изкуство", С., 2008.

Основните пречки пред ТНК в България са:

- ✓ Силно бюрократична и некомпетентна администрация, както и наличие на корупция и престъпност;
 - ✓ Недостатъчно добре изградена техническа инфраструктура
- Основните фактори за успешната дейност ТНК в България са:
- ✓ Възможност за контрол на дъщерните поделения-централни и регионални представителства, както и осъществяване на контрол на разходите;
 - ✓ Възможност за провеждане на гъвкава маркетингова политика;
 - ✓ Назначаване на български специалисти-агрономи, аграикономисти и растителнозащитници на ръководни длъжности;

Основните инвеститори на ПЧИ в България за 2012 г. са Люксембург с 382 млн. евро (26% от всички ПЧИ), Русия с 225 млн. евро, Швейцария с 212 млн. евро, Германия с 177 млн. евро и Нидерландия с 168 млн. евро⁶. През 2014 г. Общо привлечените чуждестранни вложения се оценяват на 1.181 млрд. евро (2.8% от БВП), а само през декември – 120 млн. евро. Статистиката показва, най-големите преки инвестиции в страната ни за 2016г. са от Холандия и възлизат на 108.3 млн. евро (за първото полугодие на 2016 година)⁷. За последните десет анализирани години (2006-2015), най-големи те са за началото на анализирания период 2006-2007 г., а за края на периода 2014-2015, те са най-значителни за Холандия, следвани от Австрия. За Транснационалните компании в България, нещата не стоят по същият начин. Най-голямо участие имат САЩ и Германия с техните трайно наложили се на българския пазар централни и регионални представителства на корпорациите: Пионер§ Дау Дюпон (САЩ), Лимагрейн (САЩ), Монсанто (САЩ) и БАЕР (Германия), БАСФ (Германия), КВС (Германия).

Според направеното от нас изследване, което обхваща 9 от ТНК в областта на растителната защита с централни представителства в страната и с трансгранична насоченост, каквито са корпорациите: Синджента (Швейцария), Пионер§Дюпон (САЩ), Авентис Кропсайънс (Франция), Лимагрейн (САЩ), КВС (Германия), Монсанто (САЩ), БАЕР (Германия), БАСФ (Германия), - корпорации които се занимават с производство и дистрибуция на семена, хибриди, растително защитни препарати и минерални торове, *имат реални предимства при създаване на свои централни представителства, филиали и регионални поделения в страната ни. Те използват работещи български и западни специалисти към тях,като най-често това са растително защитни специалисти, полевъди и агрономи, които от централните или регионални представителства на дъщерното дружество*

⁶ <http://pods-bg.org/>- Възможности за увеличаване на преките чисти инвестиции в България за периода 2012-2015.

⁷ <http://bnb.bg/>-БНБ, Преки инвестиции за 2016 г., септември, 2016.

ство на ТНК, информират селскостопанските потребители за всички необходими ново въведени сортове и хибриди, растителнозащитни препарати и минерални торове.

В заключение можем да обобщим, че навлизането на ТНК в страната ни в областта на растителната защита става лесно, не е възпрепятствано от държавата, правителството или други икономически организации, което прави входните за страната ни бариери изключително ниски и лесно преодолими.

Присъствието на ТНК в България се осъществява чрез създаване на централни представителства, най-често позиционирани в столицата на страната ни и регионални поделения в които работят конкретни специалисти. Растителнозащитните продукти на тези корпорации успешно се реализират и се налагат все повече на българския и западноевропейски пазар, това се постига с гъвкава ценова политика и липса на административни пречки, като: мита, и завишен граничен контрол. Въвеждането на единни европейски стандарти и критерии, многократно улеснява работата на транснационалните корпорации на територията на страната ни. България също има конкретни предимства от участието на ТНК в нейния икономически живот и те се изразяват най-вече в развитието на модерно, западно ориентирано земеделие с наличието на иновативни продукти и селскостопански технологии от нов модерен вид. Поради големите икономии от мащаба които ТНК, могат и реализират, те дават възможност на работещите с тях български централни и регионални представителства да правят големи и добри отстъпки в сроковете на разплащане и реализация на готовата продукция и необходимите растителни и растително защитни материали за нейното производство.

ЛИТЕРАТУРА

1. Чанков, Г. "Изследване на дейността на българските подразделения на германски транснационални корпорации в България", изд. "Наука и изкуство", С., 2008.
2. Славова, Гергана, Стратегическо управление и развитие на ТНК в областта на растителната защита, изд. Геа Принт, Варна, 2012 г. ISBN 978-954-9430-87-5.
3. www.nsi - Национален статистически институт, Брутна добавена стойност по пазарни цени и икономически сектори, 2015 г.
4. <http://bnb.bg/>-БНБ, Преки инвестиции за 2016 г., септември, 2016.
5. <http://pods-bg.org/>- Възможности за увеличаване на преките чисти инвестиции в България за периода 2012-2015.