

ОТ ПРАКТИКА КЪМ ТЕОРИЯ НА МЕЖДУНАРОДНИТЕ СЪВМЕСТНИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Идентифицирани и анализирани са критико-оценъчно приносите и недостатъците на следните теории, подходи или модели, които се опитват да обяснят пост фактум създаващите се в практиката международни съвместни предприятия: 1) теория на транзакционните разходи и производните ѝ - 2) теория на интернализацията и 3) еkleктична теория на международното производство; 4) теория на стратегическото управление; 5) теория на ресурсната зависимост; 6) подход на организационното знание; 7) модел на интернационализацията на фирмата на Johanson, Vahlne и Wiedersheim-Paul (Модел Упсала); и 8) модел на връзката между алтернативните форми на чуждестранни инвестиции и жизнения цикъл на отраслите, в които се осъществяват тези форми (Модел на Auster).

От опитът да се сложи ред в причинения от липсата на обща теория на международните съвместни предприятия хаос от преобладаващо нормативни идеи, незадоволително дефинирани понятия и отношения между тях, както и на съществуващия "агрегационен проблем", в изследването се прави извода, че анализираните 8 теории, подходи и модели не са развити до състоянието, в което могат да бъдат приложени безрезервно при изследването на международните съвместни предприятия.

Изследването обаче приключва с предложение към бъдещите изследователи да използват теория на системите като координираща и мултидисциплинарна рамка за изследване на международните съвместни предприятия, поради принципа на изоморфизъм на теорията на системите, който позволява използваните понятия в дадена научна област да се трансферират в друга възприета като система научна област, която да бъде обяснена по най-реалистичния начин.

JEL: L24, F23, M2,; B52, B59

Увод

Съвместните начинания от икономическо естество са толкова антични, колкото самата търговия, но от края на 70-те години на XX век в света започва да се наблюдава безпрецедентен растеж в броя на международните съвместни предприятия и другите форми на стратегически съюзи. Това води до квалифицирането на явлението в академичните изследвания, чийто глобален брой само за периода 1997-2001 г. в научните списания е 2425 (<http://www.alliancestrategy.com>), като "радикална промяна в организацията на продуктивната дейност на мултинационалните предприятия към междудфирмени споразумения за съвместна дейност" (Ramanathan, Seth & Thomas, 1997: 51), "по-продуктивен начин за поддържане на фирмения

¹ Явор Марангозов е н. с. в секция "Икономика на фирмата", Икономически институт на БАН, тел: 8104038, факс: 9882108, e-mail: i.marangozov@iki.bas.bg.

растеж" (Ariño, de la Torre, Doz, Ring & Lorenzoni, 2002: 176), превръщане на тези гъвкави организационни структури в "правило вместо изключение" (James, 1985: 76) и в "стратегически императив за XXI век" (Pekar & Allio, 1994: 64).

В тези изследвания дори се твърди, че съвременният капитализъм е "капитализъм на съюзите" (Dunning, 1995: 466), основавайки се на следните данни: 1) според мултинационалната консултантска фирма Accenture стойността на стратегическите съюзи в целия свят през 2004 г. ще представлява между 25 и 40 трилиона щ. дол. (цитирана в Ariño, de la Torre, Doz, Ring & Lorenzoni, 2002: 213); 2) отново според Accenture всяка голяма американска фирма през 2002 г. участва средно в 30 стратегически съюза (цитирана в Ariño, de la Torre, Doz, Ring & Lorenzoni, 2002: 213), но пък някои от тези фирми, както и други големи неамерикански фирми, участват в стотици или хиляди стратегически съюзи, като например Oracle в около 15000 (Ariño, de la Torre, Doz, Ring & Lorenzoni, 2002: 213), IBM, Philips и Toyota в стотици (Dunning, 1995: 469); 3) според цитираните в Dunning (1995: 469) Freeman & Hagedoorn (1992) за периода 1980-1989 са създадени 4192 международни стратегически съюза, от които 90% са между фирми от Триада - Западна Европа, САЩ и Япония (Ohmae, 1986: 7), а от тях в 76.3% от случаите участват мултинационални предприятия и то от ежегодните класации Fortune 500 на списание Fortune; 4) според Harbison & Pekar (1998), цитирани в Ariño, de la Torre, Doz, Ring & Lorenzoni (2002: 213), само за периода 1995-1997 в световно измерение са формирани приблизително 20000 стратегически съюза; 5) в Китай до 1996 г. са учредени 283793 международни съвместни предприятия, чиито инвестиции възлизат на 469,3 милиарда щ. дол. (Kirby & Kaiser, 2003: 230).

От всички форми на международни стратегически съюзи, които по степен на създаване превишават 4 пъти създаването на изцяло притежавани чуждестранни филиали (Contractor & Lorange, 1988: 5), най-голямо разпространение имат международните съвместни предприятия. Техният брой от своя страна се е увеличил 10 пъти за периода 1980-1989 (Lynch, 1989: 7), а само степента на създаване на международни съвместни предприятия от фирмите на САЩ нараства средногодишно по 27% за периода 1985-1992 (Sherman, 1992: 47).

Нещо повече, в съвременната бизнес среда съществуват многобройни казуси на съвместна дейност дори между антагонистични международни конкуренти. Като примери могат да бъдат изтъкнати следните международни съвместни предприятия: Philips-Sony - за развитие и производство на компакт дисковете (Devlin & Bleackley, 1988: 19); IBM-Toshiba и Fujitsu-Siemens - компютърен хардуер (Lei, 1993: 38-39); AT&T-NEC - мобилни телефони (Lei, 1993: 34); Xerox-Fuji (Contractor, 1986: 81) и Canon-Olivetti (Devlin & Bleackley, 1988: 19) - фотокопирни машини; Dunlop-Pirelli (Perlmutter & Heenan, 1987: 54) и Bayer-Sumitomo (Burton & Saelens, 1982: 24) - химически продукти; GlaxoWellcome-HoffmanLaRoche - кръстосана дистрибуция на лекарства (Pekar & Allio, 1994: 56); Abbott-Takeda-Roussel - лекарства (James, 1985: 78); General Motors-Toyota - автомобили от малък клас (Sasaki, 1993: 45); Caterpillar-Mitsubishi Heavy Industries - индустриални автомобили (Ohmae, 1986: 16); General Electric-Rolls Royce - самолетни двигатели (The Economist,

1984: 69); General Electric-Asea Brown Boveri-Hitachi-Toshiba - ядрени реактори (James, 1985: 78).

Имайки предвид посоченото динамично развитие на международните съвместни предприятия, основната цел на изследването е да идентифицира и критико-оценъчно да анализира приносите и недостатъците на главните теории, подходи или модели, които се опитват да обяснят пост фактум това, което се случва в практиката. Подцел на изследването е да предложи координираща теоретична рамка за последващи изследвания на международните съвместни предприятия.

Влияние за използването на термина съвместно предприятие, вместо оригиналното англо-американско понятие джойнт венчър, оказа следният епистемологичен аргумент. Основните елементи на дадено понятие са неговото съдържание или смисъл и неговата лингвистична форма, която се нарича (вербален или словесен) термин. Въпреки това единство между понятието като смисъл и лингвистичния му термин двете не винаги съвпадат във всеки конкретен случай, защото за да се изрази едно и също понятие често съществуват няколко различни термина. Именно такъв е настоящият случай - в неанглоезичните нации по-често се употребява в национален контекст термина съвместно предприятие - например във Франция - *entreprise conjointe*, *coentreprise*; в Италия - *impresa congiunta*; в Испания - *empresa conjunta*; в Германия - *Gemeinschaftsunternehmen*; в Русия - *совместное предприятие*; и не на последно място в България.

Що се отнася до самото съдържание или смисъл на термина международно съвместно предприятие, в предходни изследвания на автора (вж. Марангозов, 2004 и Marangozov, 2005) беше създадена следната синтезирана и същевременно прецизна дефиниция на термина:

Съвместното предприятие представлява новоучредена организационна единица, чийто капитал е притежаван поне от две независими помежду си и запазващи своите собствени дейности предприятия. От перспективата на държавата-домакин на чуждестранни инвестиции то се смята за международно, когато в него участват като съдружници: 1) чуждестранни предприятия и най-малко едно местно предприятие; 2) само чуждестранни предприятия с еднаква национална принадлежност и 3) само чуждестранни предприятия, най-малко едно от които е с национална принадлежност, различна от тази на останалите.

*

Както беше загатнато в увода, теоретичното обяснение на международните съвместни предприятия се характеризира със своята дисперсия, тъй като е осъществено от различни и конкуриращи се помежду си икономически теории, подходи или модели. Те от своя страна дават научно обяснение предимно на индивидуалните фирми, отреждайки периферно място на съвместните предприятия. Проблемът за липсата на общоприета и унифицирана теория (Bell, 1996: 3; Faulkner & de Rond, 2000: 4; Hill, Hwang & Kim, 1990: 117; Ramanathan, Seth & Thomas, 1997: 53; Robson, Leonidou & Katsikeas, 2002: 392) и дори твърдението, че международните съвместни предприятия са "теоретични сираци" (Borys & Jemison, 1989: 235), е обобщен най-добре от Parkhe (1993). Според него за разлика от развитите

естествени науки, които се характеризират с високи позитивни и нормативни изводи, икономическата теория за международните съвместни предприятия като подтеория от социалните науки се намира в "...ранно еволюционен етап на развитие... Съвременното теоретизиране на международния мениджмънт и в частност на международните съвместни предприятия прилича приблизително на началното състояние на физиката и химията от XVII век, геологията от XIX век, квантовата механика от ранния XX век и психологията от средата на XX век. Една сравнителна/еволюционна перспектива може да се постигне, когато се вземат предвид физиците в областта на частиците от 90-те години на XX век и техните интелектуални предци – Нютон (1642-1726) и Айнщайн (1879-1955), чиито най-известни научни трудове са публикувани през 1687 г. и 1905 г., ...и обучението по мениджмънт, което започва да се провежда формално в началото на XX век. Уводни курсове по бизнес са предложени за първи път в колежа на Илинойс и Мичиган през 1901 г., а първото академично списание по бизнес – *Journal of Marketing*, започва да излиза едва през 1936 г. ...Хронологията на началните дати на публикуването на водещите списания по мениджмънт разкрива "детството" на тази научна дисциплина - *Administrative Science Quarterly* – 1956 г.; *Academy of Management Journal* - 1958 г.; *Journal of International Business Studies* - 1970 г.; *Academy of Management Review* – 1976 г.; *Strategic Management Journal* – 1979 г.; *Organization Science* – 1990 г. Тези дати биха могли да се контрастират, например, с водещите списания по медицина - например, *New England Journal of Medicine* – 1812 г., и наука – например, *Scientific American* – 1845 г.; *Science* – 1880 г." (Parkhe, 1993: 240).

В следващото изложение обаче не се внушава, че съществуващите теории, подходи и модели, които относително добре обясняват индивидуалните фирми, са безполезна за обясняването на международните съвместни предприятия, а че тяхното изолирано разглеждане в контекста на всяка една от тези теории, подходи или модели, отколкото взаимната им допълняемост в една координираща и мултидисциплинарна теоретична рамка, противоречи на комплексността на реалния свят.

В този смисъл обещаващи перспективи за намирането на обща теория на международните съвместни предприятия могат да се открият в: 1) теорията на транзакционните разходи и производните ѝ; 2) теорията на интернализацията и 3) еkleктична теория на международното производство; 4) теорията на стратегическото управление; 5) теорията на ресурсната зависимост; 6) подходът на организационното знание; 7) моделът на интернационализацията на фирмата на Johanson, Vahlne и Wiedersheim-Paul (Модел Упсала); 8) моделът на връзката между алтернативните форми на чуждестранни инвестиции и жизнения цикъл на отраслите, в които се осъществяват тези форми (Модел на Auster).

1. Редуцирането на рискове като най-разпространено основание за експанзията на международните съвместни предприятия във всички теории

Най-разпространеното основание за експанзията на международните съвместни предприятия в миналото и в съвременното се асоциира с редуцирането на рискове от фирмите, осъществяващи дейности в

международен контекст. Представената типология на тези рискове, произтичаща от Miller (1992), Goodnow (1985), научното списание "Търговско право" (1993) и Малинов (1995), се състои от три основни категории - 1) общи рискове на чуждестранната оперативна среда; 2) отраслово-специфични рискове; 3) фирмено-специфични рискове и редица подкатегории към тях, както следва:

1. Общи рискове на чуждестранната оперативна среда:

1.1. Политически рискове – война; революция; държавен преврат; демократична смяна на правителството или на държавния глава;

1.2. Социо-културни рискове – социални вълнения (демонстрации, бунтове); терористични движения; културна хетерогенност (етническа, религиозна, расова, лингвистична);

1.3. Рискове, обусловени от правителствената политика – фискални и монетарни реформи; контрол на цените; ограничения върху търговията; антимонополни ограничения; ограничения върху репатрирането на капитали; ограничения върху валутната обмяна; ограничения върху чуждестранната собственост; инвестиционни стимули; несъвършенства на юридическата, търговската, транспортната, комуникационната инфраструктура; юридически промени; контрол върху замърсяването на околната среда; национализация;

1.4. Макроикономически рискове – инфлация; конвертируемост на валутата; валутни курсове; валутни резерви; тенденция на платежния баланс; външен дълг; лихвени проценти; тенденция на brutния вътрешен продукт; тенденция на привличането на чуждестранни инвестиции; степен на социализъм (държавен дял като процентен дял от brutния вътрешен продукт);

1.5. Природни рискове – екстремален климат;

2. Отраслово-специфични рискове:

2.1. Рискове, свързани с придобиването на ресурси за производствените процеси – ограничения за придобиването на ресурси; промени в количествата на ресурсите, причинени от други купувачи; съществуване на монополи на доставчиците на ресурси;

2.2. Рискове, свързани с произвеждания или дистрибуирания продукт – специфични потребителски нужди; специфични потребителски вкусове; промени в потребителските вкусове; специфични причини за потребителските покупки; етап от жизнения цикъл на продукта в чуждестранната нация; наличие на продукти-заместители; недостиг на допълващи продукти (например, резервни части); степен на наситеност на чуждестранния пазар; различия в покупателната сила;

2.3. Рискове, свързани с конкуренцията – брой на настоящите конкуренти и процентния им дял от чуждестранния пазар; бъдещи потенциални конкуренти; ограничения за навлизане на бъдещите потенциални конкуренти;

2.4. Технологични рискове – въвеждане на нови продукти (и честота); въвеждане на нови производствени процеси (и честота);

3. Фирмено-специфични рискове:

3.1. Оперативни рискове – трудови рискове (професионализъм на човешките ресурси; производителност на работната сила; степен на синдикализация); рискове, свързани с доставките на ресурси за производствените процеси (промени в количествата, качествата, цените и сроковете на доставяните ресурси; недостиг на ресурси); производствени рискове (качество на произвеждания продукт; различия в изискванията за опаковане);

3.2. Рискове, свързани с научноизследователската дейност – несигурни резултати от научноизследователската дейност; забавяне на търсенето на новите продукти или производствените процеси след въвеждането им (в месеци);

3.3. Кредитни рискове – проблеми с вземания по кредити;

3.4. Поведенчески рискове – опортюнистично поведение на мениджърите и/или работниците.

2. Нов институционален икономикс: теория на транзакционните разходи и производните ѝ – теория на интернализацията и еkleктична теория на международното производство

Теорията на транзакционните разходи, развита от Williamson в неговите трудове от 1975, 1979, 1981a, 1981b, 1985, 1988, 1991a, 1991b, 1992, 1994 г., представлява част от академичния подход в икономическата наука, наречен нов институционален икономикс, водещ началото си от Coase (1937, 1960), чиито предци са представителите на "стария институционализъм" - Veblen (1904) и Commons (1934). Тези институционалисти, както и другите основни представители на новия институционален икономикс - Alchian (1950), Malmgren (1961), Demsetz (1967, 1968, 1988), Alchian & Demsetz (1972), Klein, Crawford & Alchian (1978), Alchian & Woodward (1988), Jensen & Meckling (1976), Buckley & Casson (1976, 1985, 2003), Ouchi (1980), развиват своя подход върху основата на критиката на произтичащия от Walras (1874) неокласически икономикс относно неговата неспособност да обясни организационните форми, които се различават от пазара.

Veblen (1904) като основател на "стария институционализъм" много преди създателите на теорията на монополистичната конкуренция - Chamberlin (1933) и Robinson (1933), поставя началото на критиката на неокласическия икономикс посредством отхвърлянето на понятието съвършена конкуренция, защото според него преобладаващата част от предприемачите притежават известен монополистичен контрол върху определянето на цените на техните продукти и услуги, а също използват рекламата за укрепване на своите позиции на пазара: "Много е съмнително да има някое успешно предприятие в модерните отрасли, в което изцяло да липсва елементът на монопола. Във всеки случай те са малко на брой и с малка значимост" [Veblen, (1904) 1965: 48-49]. Освен това на Veblen се дължи инициативата за изследване на немонетарните фактори, пренебрегнати от аналитичната рамка на неокласическия икономикс [условието *ceteris paribus* (Marshall, 1890)] – ефекти на Veblen в теорията на потребителското търсене;

идеята за по-съвършени икономически теории чрез включването на социологически, антропологични и психологически променливи.

Перспективата на "стария институционализъм" се доразвива от Commons (1934) с тезата, че предназначението на фирмите е непрекъснатото продължаване на икономическите отношения, които постоянно се разпадат и възобновяват, когато се осъществяват посредством пазара. Според него пазарните транзакции установяват един етичен идеал между индивиди, които са равноправни и свободни, а отношенията във фирмите се основават върху правото на делегирания с управленска власт агент да издава заповеди и върху задължението на служителите във фирмата да ги изпълняват.

Носителят на Нобелова награда за икономика за 1991 г. Coase продължава през 30-те години на XX век развитието на институционалния икономикс, анализирайки причините за съществуването на фирмите в специализираната икономика, основаваща се на размяната. Той подлага на критика доминиращата парадигма на конвенционалната неокласическа икономическа теория, в която не съществува място за фирмата като алтернативен механизъм за разпределението на ресурсите и икономическата координация, а единствено пазарът и системата на цените изпълняват тази функция. Фирмата в неокласическия икономикс представлява само "примитивен атом" на икономиката, притежаващ целите – да бъде агент, който да взаимодейства с потребители и предлагащи страни, и да бъде обикновена производствена функция. В неокласическата икономическа теория системата на цените действа като спонтанен механизъм за координация и направлява поведението на индивидуалните агенти на пазара. От тази гледна точка съществува единствено системата на пазарна икономика. Въпреки това според Coase (1937) реалността противоречи на тази "икономика от черната учебна дъска". В реалния свят по-голямата част от производството на стоки и услуги се осъществява във фирмите и производството само отчасти се регулира от цените. Освен това е очевидно, че в пазарните икономики, фирмените организации и пазарите като институции съставят част от една и съща мрежа, която изгражда икономиките. Въпреки това икономическата неокласическа теория, когато научно абстрахира реалността от транзакциите на пазара, които транзакции представляват трансфер на стока или услуга между технологически отделени единици, изключва тяхната интернализация във фирмите и определя транзакциите единствено посредством два от техните атрибути - цени и количества. Тази научна абстракция на реалността не взема под внимание два феномена, чиято роля определя оцеляването на пазарните икономики в реалния свят - разделението на труда и специализацията. Специализацията представлява следствие от разделението на труда, което от една страна, както демонстрира Adam Smith в "Богатството на народите" (1776), е необходимо условие за съществуването на доброволна размяна. От друга страна двата феномена - разделението на труда и специализацията, създават асиметрия в информацията, отхвърляща хипотезата за съвършена информация, върху която се основава неокласическият модел на общо конкурентно равновесие. Когато информацията не е съвършена, пазарът престава да бъде механизъм за координация на специализирани дейности - *невидимата ръка*, която посредством системата на цените е в състояние да

постигне несъзнателно коопериране между индивидите в производството на стоки и услуги. Тогава фирмите заменят пазара, за да се идентифицират с *видимата ръка* на предприемача, постигаща съзнателно коопериране посредством интернализацията на транзакциите във фирмите. В един реален свят на несъвършена информация фирмите и пазарите представляват структури за управление на транзакциите, алтернативни форми на разделение на труда и координиране на специализираните дейности. Само в този смисъл фирмите и пазарите представляват конкуриращи се помежду си механизми за разпределение на ресурсите в обществото. Въвеждайки понятията разходи за използване на ценовия механизъм/транзакционни разходи и асиметрична информация, Coase дефинира фирмата през 1937 г. като: "...система от отношения, която възниква, когато управлението на ресурси зависи от предприемач..." (Coase, 1937: 393), а не от механизма на цените.

Посредством този анализ Coase поставя основите за развитието на една истинска теория на фирмата (и теория на пазара), но за съжаление не успява да дефинира понятието транзакционни разходи, както и да обясни факторите, на които се дължи тяхното вариране, от което в крайна сметка зависи избора за осъществяване на дадена транзакция посредством пазара или за нейната интернализация във фирмата.

Тези първоначални недостатъци са преодоляни от Williamson, който успява да формализира тезите на Coase от 1937 г. в теорията на транзакционните разходи през 1975 г., а впоследствие усъвършенствана през 1979, 1981a, 1981b, 1985, 1988, 1991a, 1991b, 1992, 1994 г. Williamson анализира организацията на икономическата дейност като избор между институциите: пазар, йерархия (фирма) или междинна форма между тях - споразумения за съвместна дейност като квази-пазари и съвместни предприятия като квази-йерархии. Тези институции могат да бъдат организирани оптимално, когато минимизират производствените и транзакционните разходи.

Транзакционните разходи са разходите, които се свързват с икономическата размяна и варират независимо от конкурентните пазарни цени на стоките или услугите, които се разменят. Те включват разходите по търсенето на информация за осъществяването на транзакции, по воденето на преговори за сключването на договори за осъществяването на транзакции, наречени още транзакционни разходи *ex ante*, а също и разходите за управление на договорите за осъществяването на транзакции, за налагане спазването на договорите за осъществяването на транзакции, наречени още транзакционни разходи *ex post*. Транзакционните разходи *ex ante* и *ex post* позволяват да се осъществи икономическата размяна на стоки и услуги. [Williamson образно сравнява транзакционните разходи с "триенето" във физиката (Williamson, 1985: 19)]. Източниците на транзакционните разходи са транзакционните трудности, които могат да възникнат в процеса на икономическата размяна на стоки и услуги. Основните фактори (наречени още рискове за транзакционни разходи), които създават тези трудности, са следните:

1) *Ограничена рационалност* – рационалността на човешкото поведение, поради мозъчно-физиологични (вкл. лингвистични) причини, е

ограничена от способността за обработване на информация, което намалява възможността за познание и предвиждане. [Този фактор води началото си от трудовете на носителя на Нобелова награда за икономика за 1978 г. Simon [вж. Simon, (1945) 1982, 1959, 1978].

2) *Опортюнизмът* – човешка характеристика, проявяваща се в стратегическата манипулация на информация или изопачаване на цели, съпроводени с преследването на личен интерес.

3) *Несигурност и комплексност* – характеристики на действителността, които затрудняват осъществяването на голяма част от решенията.

4) *Малка численост* – характеристика на действителността, в която само един или няколко пазарни агенти осъществяват транзакциите (т.е. както при монополите и олигополите).

5) *Асиметрична информация* – информацията, която се отнася за дадена транзакция или група от транзакции, в повечето случаи е асиметрично разпределена между участниците в икономическата размяна, поради което една от страните притежава повече знания от другата, но не разкрива информацията си.

6) *Специфичност на актива* – физически инвестиции и инвестиции в човешки способности, които са специфични и уникални за изпълнението на определена задача в дадено разменно отношение и е невъзможно или е много трудно да бъдат пренасочени за алтернативно използване извън това разменно отношение. За Williamson специфичността на актива е ключовото понятие в теорията на транзакционните разходи, защото "без него няма причина за съществуването на предприятията" (Williamson, 1985: 53).

Свързването на посочените фактори в различни комбинации причинява специфични транзакционни трудности. Например, комбинацията от ограничена рационалност с несигурност и комплексност, и/или опортюнизм с малка численост на разменните условия затруднява ефективното осъществяване на транзакциите. При тези обстоятелства транзакционните разходи са високи.

Според Williamson транзакционните разходи могат да бъдат намалени чрез организацията на икономическата размяна посредством разнообразни непазарни механизми, каквито са йерархиите (фирмите) и съвместните предприятия като квази-йерархии, тъй като тези непазарни форми на икономическа размяна притежават по-голяма ефективност от скъпата и обременена с такива разходи организация на икономическата размяна посредством пазара. Икономическите печалби от тази интеграция на транзакциите в йерархичните институции възникват, когато използването на фирма икономисва транзакционните разходи, свързани с преодоляването на транзакционните трудности, т.е. транзакционните разходи трябва да бъдат допуснати, за да се реализират икономически печалби посредством пазара, а чрез интеграцията на транзакциите във фирмите се реализират икономически печалби посредством последните. По този начин теорията на транзакционните разходи предлага извода, че докато управляваните транзакции от фирмите могат да доведат до по-високи разходи, отколкото реализирането на транзакциите посредством пазара, в един чисто теоретичен аспект, поради съществуването на разходи за поддържането на

административен апарат и поради възможността за потенциална загуба от дейността, дължаща се на теоретично по-голямата ефективност на пазара в предаването на информация, разходите за управление на транзакциите от фирмите в реалния свят се компенсират от намаления на транзакционните разходи, които постига управляваната размяна от тях.

Главното предимство на теорията на транзакционните разходи пред другите теории за фирмата се състои в използването на доктрината на икономическата ефективност за обяснение на социалната организация - формите на организация на икономическата размяна [пазар, йерархия (фирма) или междинна форма между тях - споразумения за съвместна дейност като квази-пазари и съвместни предприятия като квази-йерархии], които са по-ефективни в минимизирането на производствените и транзакционните разходи, изместват по-неефективните форми на организация на икономическата размяна, т.е. критерият за равновесие на теорията на транзакционните разходи е ефективността, която е наложена от минимизирането на разходите.

Първоначално теорията на транзакционните разходи съсредоточава изследванията си върху научните проблеми - защо и кога се избират различните структури за организация и управление на транзакции, пренебрегвайки международния контекст. Впоследствие непълно обхванатите транзакционни аспекти на международния бизнес от конвенционалната теоретична рамка на транзакционните разходи са развити от учени, като Buckley & Casson (1976, 1985, 2003), Buckley (1983, 1988, 1990), Casson (1982, 1995), Caves (1982), Hennart (1982, 1986, 1990), Rugman (1981, 1986), Rugman & Verbeke (1992), Teece (1981, 1986), чиито приноси, поради използването на транзакционната логика на анализ, придобиват известност като теория на интернализацията. Тези автори осъществяват важния процес на прехвърляне на изследванията от акта на чуждестранната пряка инвестиция към мултинационалната фирма като институция, която я реализира.

До средата на 70-те години на XX век теорията на чуждестранните преки инвестиции анализира международния бизнес, прилагайки традиционния неокласически модел на свободната търговия на Heckscher-Ohlin - пазарите на стоки и ресурси са приети за съвършени; конкуренцията е перфектна; съществуват идентични потребителски вкусове; печалбите са постоянни; световното богатство се увеличава от нациите, произвеждащи съгласно относителните си сравнителни предимства, детерминирани от разликата в дадеността на ресурси, което определя съотношението на чуждестранните цени като вариращо спрямо съотношението на националните (местните) цени. Съгласно този традиционен модел на свободната търговия разликата в съотношенията между националните и чуждестранните цени е причината за възникване на международна търговия.

Ако реалният свят наистина се припокрива с теоретичния модел на свободната търговия, то не съществуват основания за възникването на мултинационални фирми. В действителност обаче, както постулира теорията на интернализацията, когато основното условие на теоретичния модел на свободната търговия – съвършените пазари на стоки и ресурси, престава да бъде в сила, както е в реалния свят, свободната търговия престава да

съществува и се заменя от мултинационалната фирма като отговор на несъвършенствата на пазарите на стоки и ресурси. Тогава специфичното предимство на дадена нация, водещо до възникването на международна търговия, се заменя от фирмено специфично предимство, интернализирано в мултинационална фирма, което води до чуждестранна пряка инвестиция. Когато съществува специфично предимство, присъщо на дадена фирма, каквото например е знанието, то може да бъде транспортирано от нацията, от която произхожда, до нацията, за която е предназначено - нацията-домакин на чуждестранна пряка инвестиция, посредством създаването на "вътрешен пазар" от мултинационалната фирма, който да замени или да заеме мястото на редовния външен пазар, като го интернализира. Докато последният се характеризира от външни цени, които са детерминирани екзогенно от дейностите на пазарните агенти, "вътрешният пазар" в мултинационалната фирма се характеризира с фирмени права на собственост и контрол върху дейностите, генериращи специфичните предимства на мултинационалните предприятия, въплътени в крайните продукти и услуги, чиито вътрешни (трансферни) цени на свой ред се определят вътрешно от мултинационалната фирма. Веднъж установена в чуждестранната нация, мултинационалната фирма използва вътрешната си организация - "вътрешния пазар" (дефиниран още като администриран пазар или вътрешен квази-пазар), за да реализира своята пазарна сила и да присвои изцяло потенциалните икономически ренти от интернализираните собствени фирмени специфични предимства. По този начин мултинационалната фирма представлява заместител на свободната международна търговия.

Когато съществува несъвършенство на пазара на стоки, каквото могат да бъдат митата (или други бариери за международната търговия), тогава свободната международна търговия се заменя от мултинационалната фирма. Митата, наложени от дадена нация, за да подкрепя националната си икономика, стават причина за установяването на филиали на мултинационалните фирми в нея, тъй като тези филиали могат да избягват митата посредством заменянето на експорта с производство в нацията-домакин.

Освен това, когато съществува несъвършенство на пазара на ресурси, най-вече на този на междинните ресурси, например знанието (технологично ноу-хау, фирмен опит в маркетинга на даден продукт, специфично знание за местните култура, бизнес практика, пазари на дадена държава), свободната международна търговия също винаги се заменя от мултинационалната фирма, която интернализира междинните ресурси, трансформирайки ги във фирмени специфични предимства, освен ако чуждестранните пазари са сегментирани от ефективни патентни закони или други защитни механизми. Значимостта на теорията на интернализацията се състои именно в експлицитното разграничаване на неправителственото несъвършенство на пазара на междинни ресурси и постулирането, че мултинационалната фирма представлява ефективен отговор на този друг вид несъвършенство на пазара, наречено "естествено несъвършенство" за разлика от "неестественото несъвършенство", причинено от анализираните по-горе правителствени политики. Тези външни пазари на междинни ресурси на международно равнище често са неефективни канали за техния трансфер,

поради многото несъвършенства и недостатъци, които произтичат от самите характеристики на междинните ресурси. На първо място, поради характеристиката на междинните ресурси да наподобяват "публични стоки", разходът за чието използване извън фирмата (в която обаче възникват) е почти равен на нула, а от това следва, че междинните ресурси не се оценяват ефективно. На второ място, съществува неотстъпчива информационна асиметрия, която е последица от невъзможността на продавача да осъществи убедително "разкриване" на нематериалните активи или права. Ако продавачите "разкрият" тази информация на купувачите, трансферът на това знание би се осъществил безплатно. От друга страна купувачите биха се въздържали от заплащане за знание, за което съществува неотстъпчива информационна асиметрия, която е последица от невъзможността на продавача да осъществи убедително "разкриване" на точни характеристики. Тази транзакционна особеност на междинния ресурс знание е наречена от създателите на теорията на интернализацията "парадокс несигурност в купувачите". На трето място, биха могли да възникнат проблеми с кодифицирането на знанието. Някои видове знание могат да бъдат въплътени в уменията на служителите или да притежават значителен имплицитен компонент. На четвърто място, дистанцираният (чуждестранният) пазар би могъл да има несъвършенство в осигуряването на уеднаквени стандарти в качеството, които са от особено значение при казуса на трансфер на гудуил активи, като търговски марки.

Тези естествени несъвършенства водят до големи разходи при транзакциите посредством пазара на междинни ресурси. Фирмите се насочват към избягване на тези транзакционни разходи, използвайки "вътрешни пазари", т.е. интернализират транзакциите на междинните ресурси във фирмата, вместо да осъществяват преки продажби в друга нация (международна търговия), които са изложени на риск от загуба на фирмени специфични предимства. Фирмите, които интернализират транзакциите през националните граници посредством чуждестранни преки инвестиции, се трансформират в мултинационални фирми. Интернализацията елиминира външните транзакции и следователно техните разходи.

Въпреки това установяването на изцяло притежавани чуждестранни филиали на мултинационалните фирми/интернализацията е свързана с известни разходи, чието измерение се обуславя от следните най-важни детерминанти:

- 1) Капиталови разходи по установяването на физическо присъствие в чужбина.
- 2) Разходи, които могат да се асоциират с "фамилиаризацията" на фирмата с местния пазар и култура.
- 3) Информационни разходи, наложени от координацията на филиалите, разположени в различни географски зони.
- 4) Разходи, чийто източник е контрола върху филиалите на разширената мултинационална фирма – преди всичко контрол върху отстояването на качеството на продуктите и услугите, в които са въплътени фирмените специфични предимства, поради възможността влошаването на качеството да засегне цялостната идентичност на търговската марка, което би причинило изложената по-горе несигурност в купувачите. Установяването

на силна идентичност на търговската марка, гарантираща качеството на продуктите и услугите, намалява несигурността в купувачите и позволява на мултинационалното предприятие да спечели повече потребители и лидерска международна позиция, каквито са казусите на мултинационални предприятия, като Kodak, Wrigley, Nabisco, Gillette, Coca Cola, Lipton, Philip Morris, Nestlé, DaimlerChrysler, IBM, Nokia, Shell;

5) "Политически" разходи, свързани с възможна дискриминационна правителствена политика на страната-домакин на чуждестранни преки инвестиции по отношение на изцяло притежавани чуждестранни филиали на мултинационални фирми.

6) Административни разходи на "вътрешните пазари", зависещи от професионализма на мениджърите.

Установяването на филиал на мултинационална фирма е рационално единствено, когато брутната икономическа печалба от икономите на транзакционните разходи, произлизащи от интернализацията на транзакциите, превишава разходите, свързани с установяването и действието на "вътрешния пазар", т.е. установяването на филиал на мултинационална фирма е рационално единствено, когато нетната икономическа печалба е положителна.

В противен случай транзакциите ще се реализират посредством външните пазари.

В реалния свят съществуват както елементи на специфични предимства на нации, които детерминират свободната международна търговия, така и елементи на фирмени специфични предимства, които детерминират чуждестранните преки инвестиции на мултинационалните фирми, поради което те възникват по-често, когато съществуват относително по-големи ограничения върху свободната международна търговия.

Обобщавайки, теорията на интернализацията представлява усъвършенстване на парадигмата за несъвършенствата на пазарите и научно-предиктивно обяснение за фирмените специфични предимства на мултинационалните фирми, които детерминират техните чуждестранни преки инвестиции, освен специфичните предимства на нациите, които детерминират свободната международна търговия. По този начин теорията на интернализацията е синтезирано обяснение на мотивите за чуждестранни преки инвестиции.

Паралелно на развитието на теорията на интернализацията Dunning (1973, 1979, 1980a, 1980b, 1981a, 1981b, 1982, 1983, 1986, 1988, 1989, 1990, 1995, 1998, 2003) също се стреми да обясни мултинационалната фирма от позициите на неговата еkleктична теория на международното производство, придобила известност още като теория на чуждестранното производство, основаващо се на чуждестранни преки инвестиции. Еkleктичната теория на международното производство прави опит да интегрира теорията на транзакционните разходи и производната ѝ теория на интернализацията с други елементи от международния икономикс, които също детерминират чуждестранните преки инвестиции - фирмени специфични предимства в права на собственост (водещи началото си от теорията на правата на собственост) и специфични локализационни променливи (водещи началото си от неокласическия модел на международната търговия).

Еклектичната теория на международното производство представлява версия на теорията на транзакционните разходи и теорията на интернализацията, имаща за резултат следните сходни изводи:

1) Една фирма ще се включи в чуждестранна пряка инвестиция, ако притежава или може да получи достъп до нетни предимства в права на собственост по отношение на фирми от други нации. Тези предимства, които чуждестранните фирми не притежават или не могат да получат достъп до тях, приемат формата главно на притежаване на нематериални активи или права, които са, поне за определен период, изключителни или специфични за фирмата, която ги притежава и са мобилни, т.е. поне някои от тях е възможно да бъдат трансферирани през националните граници.

2) Допускайки, че условие 1) е изпълнено, по-изгодно е за фирмата, която притежава тези предимства, да се възползва от тях като интернализира използването им, отколкото да продаде самите активи (продажбата на активите лишава напълно фирмата от предимствата в правата на собственост), т.е. по-изгодно е за нея да интернализира предимствата си посредством разширяване на собствените си дейности, отколкото да дезинтегрира външно предимствата си. Тези интернализационни предимства отразяват по-голямата ефективност на мултинационалните йерархии (фирми) в сравнение с пазарните механизми като администратори и разпределители на активи.

3) Допускайки, че условия 1) и 2) са изпълнени, за фирмата е печелившо да използва тези предимства заедно с поне няколко входящи фактори извън собствената си държава; в противен случай чуждестранните пазари ще бъдат обслужвани изцяло от експорта, а вътрешните (националните) пазари от вътрешното (националното) производство. Установяването на която и да е част от производствените възможности на фирмата извън страната, от която произхождат, ще зависи от привлекателността на специфичните локализационни дадености на чуждата държава, дефинирани като локализационни предимства.

Според Dunning обобщителните предвиждания на еклектичната теория на международното производство са недвусмислени - за всеки даден период, колкото повече предимства в права на собственост притежават фирмите от една нация по отношение на фирмите от други нации, толкова повече стимули имат те да интегрират използването им, отколкото да го дезинтегрират външно; и колкото повече фирмите намират за уместно да ги използват в тяхна полза в чуждестранно местонахождение, толкова по-възможно е те (и страната като цяло) да се включат в чуждестранна пряка инвестиция.

По аналогичен начин еклектичната теория на международното производство може да бъде изразена в динамичен контекст - изменението в началните и крайните инвестиционни позиции на отделна страна може да бъде обяснено от гледна точка на измененията в предимствата в права на собственост и интернализационните предимства на нейните фирми по отношение на тези на другите нации, и/или измененията в нейните локализационни предимства по отношение на онези на другите страни, така, както се възприемат от нейните и чуждестранните фирми.

Значимостта на еkleктичната теория на международното производство се състои във въвеждането на нормативни взаимосвързани понятия - предимства в права на собственост, интернализационни предимства, локализационни предимства, без да променя вида си на еkleктична структура. Слабостта на тази теория се проявява, когато не може да се установи кои оперативни характеристики на посочените предимства са най-решаващи за привличането на чуждестранни преки инвестиции. Освен възражението по този въпрос, еkleктичната теория на международното производство на Dunning представлява също тавтология по отношение на теорията на транзакционните разходи и теорията на интернализацията. Според тези теории понятието предимства в права на собственост е излишно, поради произлизането му от интернализацията, в смисъл, че тя постига и използва предимства в права на собственост.

*

В рамките на теорията на транзакционните разходи и производните ѝ теория на интернализацията и еkleктична теория на международното производство международните съвместни предприятия се обосновават посредством връзката между 1) специфичността на активите на фирмата, осъществяваща чуждестранна пряка инвестиция (която специфичност на активите предполага винаги максимален контрол върху тях, а именно установяване в чуждестранните пазари чрез изцяло притежавани чуждестранни филиали) и 2) склонността под влиянието на разнообразни фактори, които за сега обаче все още нямат краен брой, да се поделат контрола върху специфичните активи с друга фирма в чуждестранния пазар посредством съвместно предприятие. В Таблица 1 са систематизирани 16 регулиращи връзката фактори, дедуцирани от 17 представителни емпирични изследвания.

Освен това в представляващите основа за референция изследвания в Таблица 1 също се изтъкват потенциалните недостатъци от предприемането на международни съвместни предприятия, които могат да бъдат обобщени по следния начин - негативен ефект от предприемането на международни съвместни предприятия представляват дестабилизиращите конфликти между съдружниците, които биха могли да възникнат в три главни казуса, когато: 1) една от участващите фирми осъществява трансфер в международното съвместно предприятие на знание, чието представяне в кодирана форма представлява трудност или на слабо защитено от "присвояване" патентовано знание; 2) една от участващите фирми и международното съвместно предприятие поделят една и съща търговска марка; 3) международното съвместно предприятие реализира експорт на местния пазар на чуждестранната асоциирана фирма или в трети страни.

Таблица 1

Фактори, регулиращи връзката между специфичността на активите на фирмата, осъществяваща чуждестранна пряка инвестиция и склонността да се поделат контрола върху специфичните активи с друга фирма в чуждестранния пазар

Регулиращи фактори	Емпирични изследвания																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1. физическа дистанция									нз								
2. културна дистанция	-				-			-	нз	-			-	-	+	+	-
3. рискове	-						нз	+		нз		-	+	-			-
4. комплексност на пазара											-						
5. потенциал на пазара							+										
6. протекционистични ограничения	-		-	-								-				-	
7. степен на конкуренция		нз		-		нз			нз								
8. растеж на отрасъла		нз				-											-
9. размер на фирмата				+			+		-	+				+		нз	
10. международен опит	+				- /+		+		нз					нз	+	нз	+
11. опит с местни контрагенти			+	+		+										+	
12. опит в межд. съвм. предприятия															-		
13. ресурсно-интензивен отрасъл			-	-		-			-	-							
14. НИРД-интензивен отрасъл		-	нз	нз													
15. маркетинг-интензивен отрасъл	+	нз	+	+		нз											+
16. диверсификация			-	-		-			нз						нз	нз	

- = увеличена вероятност за създаване на международно съвместно предприятие
 + = увеличена вероятност за създаване на изцяло притежаван чуждестранен филиал
 нз = няма значимост
 Емпирични изследвания:
 1. Gatignon & Anderson (1988); 2. Kogut & Singh (1988); 3. Gomes-Casseres (1989); 4. Gomes-Casseres (1990); 5. Erramilli (1991); 6. Hennart (1991); 7. Agarwal & Ramaswami (1992a); 8. Agarwal & Ramaswami (1992b); 9. Larimo (1993); 10. Erramilli & Rao (1993); 11. Brouthers, Brouthers, Werner & Lascu (1993); 12. Shane (1993); 13. Agarwal (1994); 14. Benito (1996); 15. Madhok (1994); 16. Padmanabhan & Cho (1994); 17. Bell (1996)
 Източник: Съставена по Erramilli & Rao (1993: 26) и Bell (1996: 32-33).

Икономическата размяна на някои видове знание се характеризира с високи транзакционни разходи. За разлика, например от химическите формули за производството на нови съединения, които могат да се патентоват, а патентите съдържат цялата необходима информация за производството на продуктите, технологичното ноу-хау, фирменият опит в маркетинга на даден продукт, специфичното знание за дадена страна (задълбочено знание на местните култура, бизнес практика, пазари, което се постига след престой в дадена държава) не може да бъде експлицитно формализирано, но се съдържа в индивидите, които са го придобили или

обобщавайки, такива видове знание се наричат тацитно знание. Когато знанието е тацитно, то не може да бъде ефективно трансферирано в кодирана форма посредством споразумение за лицензиране, но дори и да бъде патентовано, патентите биха предоставяли само малка част от необходимата информация за използването на нов процес или маркетинга на нов продукт, поради което размяната на тацитното знание трябва да се основава на индивидуален човешки контакт. В резултат на това трансферът на тацитно знание е по-ефективен, ако трансфериращата и придобиващата знанието страна са взаимосвързани посредством обща собственост, т.е. посредством международно съвместно предприятие. Въпреки това участващите фирми в международни съвместни предприятия, които осъществяват трансфер в тях на тацитно знание или на слабо защитено от "присвояване" патентовано знание са изправени пред проблеми, свързани със: защита и налагане спазването на изключителните права на собственост на лицензионните договори с асоциираните фирми в международните съвместни предприятия; предпазване и предотвратяване на "дифузията" на знание (особено на ключови технологични ноу-хау) от асоциираните фирми извън международните съвместни предприятия, което би ги трансформирало в конкуренти на същия локален и чуждестранен пазар.

Поделянето на контрола върху дистрибуцията на продукти и услуги, притежаващи силна идентичност на търговската им марка с друга фирма, излага на риск от "ерозия" и деградация това фирмено специфично предимство, защото отделни дистрибутори, поради значителните разходи, свързани с инвестициите както в спомагателни активи [като складове за поддържане на запаси от продукти в завършен вид или компоненти, ремонтни сервиси, магазини за продажба на дребно или съоръжения, които са свързани с неразделимостта (едновременното производство и потребление) на някои видове услуги], така и инвестиции в създаването на репутация посредством промоция и адаптиране на продуктите и услугите по отношение на местните вкусове и условия на използване, имат незначителни стимули да отстояват качеството на търговската марка, която дистрибуират. Тези дистрибутори биха могли да максимизират приходите си от понижаване на качеството на търговската марка, докато загубите от него ще бъдат поделени от всички останали дистрибутори на същата търговска марка вследствие намаляване на нейната глобална стойност. Дори усъвършенстваните договорни дистрибуционни трансфери като споразуменията за франчайзинг не могат да предпазят утвърдените търговски марки от деградация, причинена от чуждестранни дистрибутори. Например, през 1981 г. McDonald's като фирма-франчайзодател изисква и получава компенсационно обезщетение от френската фирма-франчайзополучател за неспазване на специфичните стандарти за чистота, което е причинило понижаване на международните позиции на търговската марка McDonald's (Anderson и Gatignon, 1986: 20).

Дестабилизиращ конфликт между асоциираните фирми в международните съвместни предприятия възниква и когато международното съвместно предприятие осъществява продажби извън предвидения пазар и реализира експорт на местния пазар на чуждестранната асоциирана фирма или в трети страни. В този казус дейността на локалната асоциирана фирма, насочена към максимизиране на нейния дял от печалбата на

международното съвместно предприятие, би могла да има неблагоприятни последици по отношение консолидираната печалба на чуждестранната фирма. Експортът от международното съвместно предприятие, например, може да конкурира продажбите на чуждестранните филиали на чуждестранната асоциирана фирма в международното съвместно предприятие. Възможността за конфликт е по-малка, когато международното съвместно предприятие реализира продажбите си на локалния пазар.

*

Теорията на транзакционните разходи и производните ѝ теория на интернализацията и еклектична теория на международното производство обаче притежават пет основни недостатъци.

Първият е обусловен от ключовото понятие в теорията на транзакционните разходи, а именно специфичността на активите. Тази специфичност представлява един толкова неосезаем транзакционен атрибут, че не се поддава, поне до този момент, на емпирични изследвания, основаващи се на общоприет подход, а се използват субективни критерии от различните автори.

Вторият недостатък на трите теории е свързан с пренебрегването на фирмената стратегия. Този недостатък е особено проблематичен, защото те допускат съществуването на несъвършена конкуренция, в която обаче стратегическото поведение е особено важно. В този смисъл фирмите могат да изберат алтернативна институционална форма на организация и осъществяване на дадена международна транзакция, която не е ефективна за нея, но представлява най-добрата алтернатива за фирмата като цяло, т.е. изборът може да бъде осъществен от стратегически съображения.

Третият недостатък на трите теории се изразява в тяхното съсредоточаване единствено върху минимизирането на разходи, игнорирайки възможните печалби, т.е. този подход едностранчиво приема, че печалбите са сходни за всички възможни алтернативни управленски структури, без да взема предвид съществуването на печалби, които могат да произтичат от уникалните характеристики на алтернативните институционални форми на организация и осъществяване на международни транзакции. Като пример в това отношение може да се изтъкне постигането на синергия между съдружниците в международните съвместни предприятия в резултат на комбинирането и размяната на анализираното по-горе тацитно знание. Следствие от тази синергия са по-големите печалби в сравнение с печалбите, които тези съдружници биха постигнали, ако бяха създали собствени изцяло притежавани чуждестранни филиали. Поради това би било по-рационално трите теории да изследват както печалбите, така и разходите на управленските структури, когато разглеждат дадена международна транзакция, а самите фирми да се стремят към максимизиране на разликата между тези печалби и разходи.

Четвъртият недостатък на разглежданите теории включва допускането на идентични производствени функции на фирмите. Това допускане е далече от реалността, поради отхвърлянето на съществуването на фирмени специфични различия в тази област.

От гледна точка на международните съвместни предприятия обаче най-значим е последният, пети недостатък на трите теории. Той е свързан с "агрегационния проблем", чиято логика е следната: според тези теории индивидуалната транзакция представлява анализационната единица, а оттук възниква скептицизма относно приложимостта им по отношение на международните съвместни предприятия, защото те не са резултат от индивидуална транзакция, а от агрегирането на отделните индивидуални транзакции на техните фирми-учредители.

3. Теория на стратегическото управление

Основният изследователски проблем, около който се оформя теорията на стратегическото управление от академичната общност (Ansoff, 1965; Ghemawat, 1986; Ohmae, 1982; Porter, 1980, 1985, 1987), някои водещи консултантски фирми и фирми от реалния бизнес като Boston Consulting Group, McKinsey, Strategic Planning Associates, General Electric, се изразява в способността на фирмата да максимизира печалбите посредством усъвършенстване на нейната конкурентна позиция. В този смисъл биологичният модел на естествения подбор представлява популярна аналогия в теорията на стратегическото управление през 60-те, 70-те и началото на 80-те години на XX век, т.е. фирмите са възприети като сходни на индивидуалните биологични организми, които оцеляват или загиват според това, колко успешно си съперничат помежду си за ограничените ресурси, които са необходими за тяхното оцеляване.

В рамките на тази традиционна концепция на теорията на стратегическото управление не се предвижда възможността за създаване от фирмите на съвместни предприятия, но все пак съществуват две изключения, които са свързани с експанзията на мултинационалните предприятия предимно към развиващите се държави и в по-малка степен към бившите страни с централно планирана икономика. Въпреки това използването на съвместни предприятия с местни съдружници като начин за установяване в тези страни се смята за второкачествена опция в сравнение с изцяло притежаваните чуждестранни филиали, защото последните позволяват на мултинационалните предприятия да максимизират печалбите от експлоатирането на собствените си активи, а при съвместните предприятия съществуват съмнения относно възможните приноси на местните съдружници и риск да се осъществи нежелан трансфер на ноу-хау към тях, което би ги превърнало в конкуренти. И така, двете изключения, в резултат на които се формират международни съвместни предприятия от перспективата на традиционната концепция на теорията на стратегическото управление са следните:

1) Създаване на международни съвместни предприятия поради политически причини. В този случай освен политическата несигурност се имат предвид наложените протекционистични ограничения върху чуждестранните преки инвестиции, които, от една страна, пряко или непряко задължават чуждестранните предприятия да се установяват в местния пазар единствено посредством съвместно предприятие с местни съдружници, а от друга, в редица държави регламентират максималното допустимо чуждестранно участие в капитала на съвместните предприятия (Adamiec,

1991; Afriyie, 1988; Artisien & Buckley, 1985; Friedmann & Kalmanoff, 1961; Klassen, 1992; Sznajder, 1988; Tomlinson, 1970).

2) Създаване на международни съвместни предприятия поради непознаване на пазара. Тук предпочитанието на мултинационалните предприятия към изцяло притежавани чуждестранни филиали пред международните съвместни предприятия, наречено също желание за контрол, е смекчено от необходимостта от учене от местен съдружник (Stopford & Wells, 1972: 21).

Впоследствие изложената традиционна концепция на теорията на стратегическото управление започва да се възприема като твърде опростена, стигайки се до съвременната концепция, в която кооперативните стратегии са възприети като равнопоставени на конкурентните стратегии (Bresser, 1988; Jarillo, 1989; Jarillo & Stevenson, 1991; Nielsen, 1988; Roig, 1989). Тази съвременна концепция е свързана с появата на качествени промени в бизнес средата, като интензификацията на конкуренцията поради регионализацията и глобализацията, и предизвикващата кратки жизнени цикли на продуктите и тяхната комплексност, ускоряваща се честота на технологични промени, които обуславят необходимостта от значителни инвестиции за самостоятелно фирмено развитие на цялата верига на стойността (Porter, 1988; Porter & Fuller, 1988), вкл. за големите предприятия и които имат в крайна сметка ефекта на "катализатори" за създаването на международни съвместни предприятия и други форми на стратегически съюзи.

Самите вътрешни мотиви на фирмите за създаването на международни съвместни предприятия в отговор на отбелязаните външни заплахи са отразени в многобройни изследвания, главната характеристика на преобладаващата част от които се състои в техния нормативен характер. В Таблица 2 тези стратегически аргументи са систематизирани и са представени примери на съответните представителни изследвания.

Макар и видимо осигурявайки солидни доводи, обясняващи създаването на международни съвместни предприятия, теорията на стратегическото управление може да бъде критикувана в три направления. Първото е свързано с липсата на кохерентна теоретична основа. Вторият критичен аспект засяга липсата на отговор на въпроса, за разлика от теорията на транзакционните разходи и производната ѝ теория на интернализацията, относно причините международните съвместни предприятия да са предпочетената организационна форма пред международните пазарни транзакции или изцяло притежаваните чуждестранни филиали. Третият недостатък произтича от преобладаващия нормативен подход на теорията на стратегическото управление по отношение на международните съвместни предприятия.

Таблица 2

Стратегически мотиви на фирмите за създаване на международни съвместни предприятия

Стратегически мотиви	Примери на представителни изследвания
Комбинации от продуктови и пазарни разширения: 1. сходни продукти/сходни пазари; 2. сходни продукти/нови пазари; 3. нови продукти/сходни пазари; 4. нови продукти/нови пазари	Khanna (1998); Koh & Venkatraman (1991); Stiles (1994)
Достъп до допълващи ресурси - физически, човешки, финансови, технологични, организационни или репутационни, които фирмата не притежава и които позволяват да се избегне тяхното дублиране	Боева (1996); Brouthers, Brouthers & Wilkinson (1995); Contractor (1986); Gugler (1992); Harrigan (1986); James (1985); Klein & Zif (1992); Koh & Venkatraman (1991); Lei (1993); Mariti & Smiley (1983); Porter & Fuller (1988)
По-бързо установяване на чуждестранни пазари, възползвайки се по този начин от потенциалните "предимства на първия"	Contractor (1986, 1990); Fernández Sánchez (1991); Geringer (1991); Harrigan (1986); Stiles (1995)
Икономии от мащаба; икономии от обхвата	Auster (1987); Contractor (1986); Contractor & Lorange (1988); Fernández Sánchez (1991); Gugler (1992); Klein & Zif (1992); Koh & Venkatraman (1991); Mariti & Smiley (1983); Porter & Fuller (1988); Stiles (1994)
Оказване на негативно влияние върху конкурентите чрез: 1) офанзивни действия, водещи до намаляване на пазарния им дял; увеличаване на производствените и/или дистрибуционните им разходи; или 2) защитни действия посредством изграждането на бариери за влизане в отраслите	Brodley (1982); Contractor (1986); Fernández Sánchez (1991); Gugler (1992); James (1985); Kogut (1988); Lei (1993); Murray & Mahon (1993); Porter & Fuller (1988); Pfeffer & Nowak (1976); Stiles (1994)
Първоначална международна експанзия за малките и средните предприятия	Contractor (1986); Kirby & Kaiser (2003)
Пасивна интернационализация за фирмите-учредители от държавата, в която се осъществяват дейностите на международното съвместно предприятие	García Canal, López Duarte, & Valdés Llana (1997)
Използване на ненатоварени машини и съоръжения	Auster (1987)
Създаване на международни стандарти	Devlin & Bleackley (1988); Harrigan (1987); Lei (1993)
Ползване на субсидии (особено в ЕС)	Barba Navaretti, Santarelli & Vivarelli (2002); Bower (1993); Costa Campi (1989); Devlin & Bleackley (1988); Fernández Sánchez (1991); García Canal (1999); Geringer (1991); Nueno & Oosterveld (1988)

4. Теория на ресурсната зависимост

За разлика от теорията на транзакционните разходи, която се стреми да обясни причините за възникването на фирмата, теорията на ресурсната зависимост приема за даденост нейното съществуване и се съсредоточава върху отношението между фирмата и нейната среда, концептуализирана като състояща се от други организации, защото според развитите най-обстойно теорията Pfeffer & Salancik (1978), за да се разбере поведението на една организация, трябва да се разбере контекста на това поведение.

Въвеждащите в теорията допускания са, че, от една страна, организацията желае да запази своята автономия - способността си да действа по независим начин, а от друга, че тя се нуждае от ресурси за своето оцеляване и за постигането на целите си. Придобиването на ресурсите от организацията изисква установяването на разменни отношения с други организации, които контролират ресурсите, от което следват отношения на зависимост. Последните са характеризирани също, основавайки се на приноса на Emerson (1962) като отношения на силова зависимост, защото върху взимането на решения в условно обозначената организация А, зависи посредством ресурса Y от контролиращата го организация В, може да бъде оказано влияние от организацията В. В частност, степента на

зависимост на А се определя от потребността, която има от Y и от наличието на алтернативи за придобиването на Y извън отношението с В. Обратно, преговорната сила на В се определя от степента, в която монополизира Y и от степента, в която може да удовлетвори потребностите от Y. В тези рамки поведението и резултатите на нуждаещата се от ресурси организация не произтичат от напълно независими процеси на избор и решения, поради наложените от средата 1) несигурност - възможната загуба на получавана подкрепа от организациите, с които се поддържат разменни отношения; и 2) ограничения - липсата на осъществими алтернативи за придобиването на сходни ресурси, поставяща граница за получаването на максимална подкрепа от организациите, с които се осъществяват трансакции.

Според теорията на ресурсната зависимост съвместните предприятия представляват алтернативен начин за преодоляване от организацията на посочените по-горе, наложени от средата, несигурност и ограничения, когато организацията: 1) не може да доминира в достатъчна степен пазара, което да ѝ позволи да осъществи поглъщане на съществуващите източници на ресурси; 2) не може да осъществи сливане с контролиращите ресурсите организации; или 3) не може да смекчи зависимостта си от средата посредством вътрешен растеж. Освен това необходимо условие за съществуването на съвместните предприятия е всеки съдружник в тях да притежава известна степен на преговорна сила по отношение на останалите, произтичаща от приноса на ресурси в съвместното предприятие, т.е. всеки съдружник трябва да е в състояние да удовлетвори в известна степен определени потребности на останалите. В противен случай, приемайки че сътрудничеството е доброволна дейност, няма основания тези останали съдружници да участват в съвместното предприятие, поради неполучаването на компенсация за загубата на част от своята автономия. От своя страна една или повече от фирмите-учредители могат да постигнат по-голяма преговорна сила по отношение на останалите, резултираща в по-голям дял от собствеността като начин за получаване на по-голям контрол, ако допринасят ресурсите, които са критични за успеха на съвместното предприятие (Pfeffer & Salancik, 1978; Harrigan, 1986; Harrigan & Newman, 1990; Blodgett, 1991; Yan & Gray, 1994). На свой ред намаляването на автономията на организацията, произтичаща от поетите бъдещи задължения за участие в съвместно предприятие, представлява нежелан резултат за нея. Последното обстоятелство води до характеризирането на решението за създаване на съвместно предприятие като дилема автономия-сигурност (Pfeffer & Salancik, 1978: 261).

В заключение основните критики, които могат да бъдат отправени към теорията на ресурсната зависимост са свързани, от една страна, с нейната извънредна нормативна ориентация, а от друга, с вътрешната ѝ противоречивост, изразяваща се в стремежа към запазване на автономията на организацията посредством предприемането на сливания или стратегически съюзи, които всъщност редуцират организационната автономия.

5. Подход на организационното знание

Започналият да придобива популярност от края на 80-те години на XX век подход на организационното знание (Kogut, 1988; Lyles, 1988; Hamel, 1991; Hamel, Doz & Prahalad, 1989; Parkhe, 1991; Inkpen & Crossan, 1995; Richter & Vettel, 1995; Lyles & Salk, 1996; Brouthers & Bamossy, 1999; Lyles, Doanh & Barden, 2000) концептуализира международните съвместни предприятия като средство, чрез което между фирмите-учредители се осъществява трансфер на притежавано от тях такова знание посредством процеси на междуорганизационно учене, поради което тази школа е известна още като подход на организационното учене. Трансферираното знание може да бъде използвано от асоциираните фирми както в рамките на съвместното предприятие, така и за усъвършенстване на стратегическите и тактическите аспекти на самостоятелния им бизнес или при реализирането от тях на нови съвместни предприятия. Възприети по този начин, международните съвместни предприятия представляват алтернатива на капиталовоинтензивното, трудовоинтензивното и времепоглъщащото самостоятелно фирмено генериране на ново знание.

Самият трансфер на организационно знание посредством междуорганизационно учене се възприема като възходящ спираловиден процес, протичащ последователно през три равнища на учене - индивидуално, групово и организационно (Nonaka, 1994; Inkpen & Crossan, 1995), т.е. организационното знание се трансферира, когато индивидуалното се издигне до организационно равнище, бидейки усвоено от организацията в нейните рутини и поведение. От съдържателна гледна точка познавателните спирали на равнище индивиди (представляващи фирмите-учредители в съвместното предприятие) се изразяват в резултиращото от взаимодействието между индивидите превръщане на тацитно знание в експлицитно и обратно, като по този начин индивидите достигат до споделяне на ценностни системи и убеждения. От своя страна реципрочното превръщане на двата вида знание и неговото абсорбиране от индивидите се осъществява чрез следните процеси: социализация - трансфер на тацитно знание чрез поделяне на опит; комбиниране - трансфер на експлицитно знание по формален начин; интернализация - трансформация на експлицитно знание в тацитно знание чрез "научаване посредством правене"; и екстернализация - изразяване на тацитно знание в експлицитни понятия чрез модели, метафори или аналогии. Впоследствие същите процеси надхвърлят ограничената индивидуална перспектива, протичайки на равнище групи от индивиди, което води до промяна в съществуващите организационни рутини и до възникването на нови, и в крайна сметка на институционализирането на знанието, с което кулминира цикълът на междуорганизационно учене.

С известна липса на кохерентност между различните автори подходът на организационното знание обаче приема, че степента на учене между фирмите-учредители на международни съвместни предприятия варира в зависимост от фактори, като: амбиция; абсорбционна способност; комплексност на знанието; т. нар. "конкурентно" учене с експлоатационни характеристики от страна на даден съдружник за разлика от "сътрудническото" учене, произтичащи от едновременно сътрудническо и

конкурентно естество на съвместните предприятия; културната дистанция между държавите, от които произхождат съдружниците. Тези фактори биха могли да доведат до процеси на асиметрично учене, което е една от основните причини за провала на редица международни съвместни предприятия, защото по-бързото придобиване на знание от някоя от асоциираните фирми предизвиква загуба на стимули за реализиране на общите цели на съвместното предприятие (Beamish & Inkpen, 1995; Parkhe, 1991). В частност резултатите от изследванията на Hamel (1991), Hamel, Doz & Prahalad (1989) и Reich & Mankin (1986), обхващащи международни съвместни предприятия, създадени от съдружници, чиято национална принадлежност е от Япония и други държави, принадлежащи към Триадата, потвърждават този възглед в полза на японските контрагенти.

Основната слабост на анализирания подход, фокусиращ знанието като единствения аргумент за създаването на международни съвместни предприятия, се състои в неговата неспособност да отчете и осигури обяснение на икономически фактори за формирането на този вид стратегически съюз, поради което е рационално тази школа да бъде съчетавана с разглежданите икономически теории.

6. Модел на интернационализацията на фирмата на Johanson, Vahlne и Wiedersheim-Paul (Модел Упсала)

В този модел, създаден от Johanson & Wiedersheim-Paul (1975) и Johanson & Vahlne (1977, 1990), и придобил известност още като модел Упсала, поради принадлежността на неговите автори към Университета Упсала в Швеция, интернационализацията на фирмата е възприета като процес, в който тя постепенно увеличава своето чуждестранно присъствие, а международните съвместни предприятия (заедно с някои други форми на чуждестранни преки инвестиции) са концептуализирани като кулминационен етап от този процес.

От една страна се допуска, че основното ограничение, пред което е изправена фирмата в нейния стремеж към интернационализиране, е свързано с недостатъчното знание относно чуждестранните пазари. Поради това тя поставя началото на своята интернационализация като се насочва първоначално към държави с най-малка психическа дистанция до държавата, от която произхожда, а впоследствие напредва към държави с последователно по-голяма такава дистанция. Понятието психическа дистанция обхваща фактори, като различия в езика, обичаите, традициите, законите, бизнес средата, които водят до различни степени на несигурност във фирмата по отношение на чуждестранните пазари. Например, за интернационализиращите се фирми от Швеция, чрез които моделът Упсала получава първоначална емпирична верификация, държавите с най-малка психическа дистанция са останалите скандинавски страни.

От друга страна, проникването на фирмата във всеки отделен чуждестранен пазар е прието също за протичащо по постепенен начин. За да избегне несигурността, произтичаща от недостатъчното знание за даден чуждестранен пазар, фирмата започва да се интернационализира към него посредством малки вложения на ресурси, но те постепенно нарастват с повишаването на придобитото чрез опит знание за този пазар.

Изследователите от школата Упсала обозначават този процес с термина верига на установяване, която според тях се състои от четири последователни етапа: 1) спорадичен експорт; 2) експорт чрез представители; 3) установяване на продажбен филиал; 4) установяване на производствена единица посредством съвместно предприятие, поглъщане или изцяло притежаван чуждестранен филиал.

Важно допълващо условие в модела Упсала са въведените три изключения: 1) големите фирми, притежаващи необходимите ресурси за интернационализация, могат да не следват последователността на етапите от веригата на установяване; 2) при стабилни и хомогенни характеристики на чуждестранния пазар знанието за него може да бъде придобито по други начини, освен чрез опит; 3) когато фирмата има значителен опит за пазари със сходни характеристики като потенциалния, възможно е той да се използва за този чуждестранен пазар.

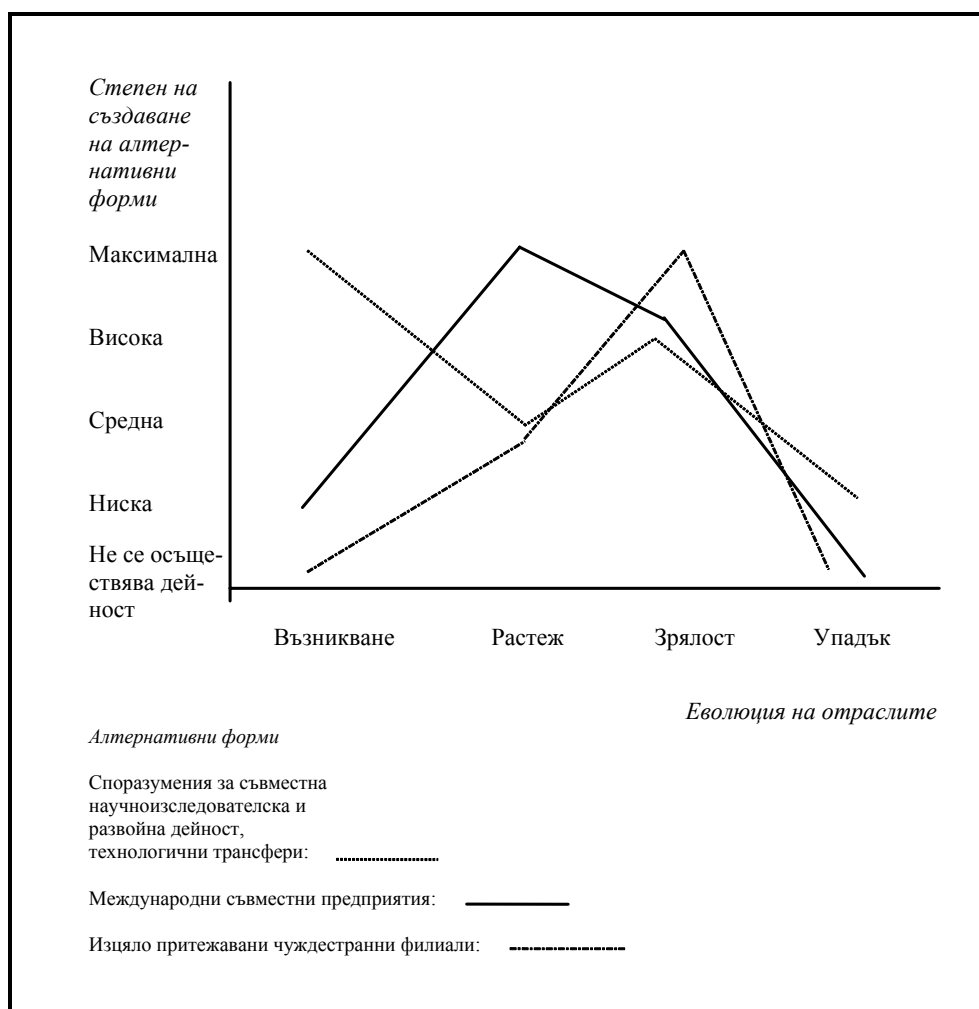
Въпреки получената емпирична подкрепа в изследвания за интернационализацията не само на фирми от Швеция, а също от Австралия, Германия, САЩ, Турция, Япония (Johanson & Vahlne, 1990: 13-14), основната слабост на модела Упсала се изразява в неговия детерминизъм, свързан до голяма степен с аксиоматичната логика на последователността на четирите етапа от т. нар. верига на установяване, която например, в изследвания от перспективата на теорията на интернализацията и на теорията на стратегическото управление няма данни да е следвана от интернационализиращите се фирми, независимо от тяхната големина или международен опит.

7. Модел на връзката между алтернативните форми на чуждестранни инвестиции и жизнения цикъл на отраслите, в които се осъществяват тези форми (Модел на Auster)

Посредством този модел, отличен през 1990 г. с Наградата за най-добра студия на Академията по мениджмънт (САЩ), Auster (1992) дава отговор на изследователските въпроси: коя от формите на чуждестранни инвестиции в кои класифицирани според етапите от жизнения им цикъл отрасли преобладава? В модела са изследвани три вида форми на чуждестранни инвестиции: международни некапиталови стратегически съюзи, представляващи чисто договорно отношение (споразумения за съвместна научноизследователска и развойна дейност, технологични трансфери), международни капиталови стратегически съюзи, които всъщност обхващат единствено международните съвместни предприятия и изцяло притежавани чуждестранни филиали. Класификацията на анализирания отрасли в зависимост от етапите на тяхната еволюция се състои от следните видове: отрасли в етап възникване (индустриални роботи, биотехнологии, нови материали), отрасли в етап растеж (комуникации), отрасли в етап зрялост (производство на автомобили и авточасти, производство на машини, електротехника), отрасли в етап упадък (стомана, текстил). Производството на компютри и на химически продукти са класифицирани като заемащи междинен етап между отрасли в етап растеж и етап зрялост. Моделът на Auster е представен и чрез Фигура 1.

Фигура 1

Връзка между алтернативните форми на организация и осъществяване на международни трансакции и етапите от еволюцията на отраслите, в които се създават



Източник: Auster (1992: 787)

От анализа на резултатите се констатира, че по-голямата част от международните некапиталови стратегически съюзи преобладават в отрасли в етап възникване, международните съвместни предприятия преобладават в отрасли в етап растеж и в по-малка степен в отрасли в етап зрялост, а изцяло притежаваните чуждестранни филиали преобладават в отрасли в етап зрялост. Тези тенденции се обуславят от основните характеристики на етапите от еволюцията на отраслите и алтернативните форми на чуждестранни инвестиции. По-голямата част от международните

некапиталови стратегически съюзи, като споразуменията за съвместна научноизследователска и развойна дейност, технологичните трансфери, преобладават в отраслите в етап възникване, характеризиращи се с изключително висока степен на несигурност, защото в тези условия фирмите запазват своята стратегическа гъвкавост, придобивайки същевременно достъп до технологии и ноу-хау при поделени разходи и рискове. Международните съвместни предприятия преобладават в отрасли в етап растеж, характеризиращи се с относително висока степен на несигурност, защото мотивите на фирмите-учредители са свързани с постигане на икономии от мащаба в резултат на преминаване към масово производство и разширяване на потребителската основа. Международните съвместни предприятия се реализират в по-малка степен в отрасли в етап зрялост, които са относително стабилни и предвидими, поради разнообразни причини, като придобиване на достъп до специфично знание, намиране на нови потребителски основи, обновяване на съществуващи продукти, съкращаване на разходи. Изцяло притежаваните чуждестранни филиали преобладават в отрасли в етап зрялост, поради притежаването от фирмите на необходимите ресурси, които се интернализират, преодолявайки по този начин недостатъците от поделянето на собствеността при международните съвместни предприятия.

Ограничение на модела на Auster е, че фокусира формите на чуждестранни инвестиции, осъществени само от фирми, чиято национална принадлежност е единствено от държави, принадлежащи към Триадата и които форми са установени също единствено в отраслите в тези държави, а не засяга (за сега) аспекта, че същите отрасли в държавите, не принадлежащи към Триадата, биха могли да бъдат в различаващи се етапи от техния жизнен цикъл.

Вместо заключение – теория на системите като координираща и мултидисциплинарна рамка за изследване на международните съвместни предприятия

От опитът да се сложи ред в причинения от липсата на обща теория на международните съвместни предприятия хаос от преобладаващо нормативни идеи, незадоволително дефинирани понятия и отношения между тях, както и на съществуващия "агрегационен проблем", може да се направи извода, че анализираните 8 теории, подходи и модели не са развити до състоянието, в което могат да бъдат приложени пряко и безрезервно при изследването на международните съвместни предприятия.

Въпреки това елементи на тези теории, подходи и модели могат да бъдат използвани при развитието на един епистемологичен подход на структурно или системно обяснение на този вид международен стратегически съюз. Такъв подход произтича от принципа на изоморфизъм на теорията на системите, който позволява използването на понятия в дадена научна област да се трансферират в друга възприета като система научна област, която да бъде изяснена. Тук не става въпрос за налагането по "империалистически начин" на понятия от една теория на друга, а за самото координиращо и мултидисциплинарно или плуралистично естество на теорията на системите, което предполага добиване на най-достоверните представи за "реалния свят,

който е толкова комплексен, че не може да бъде описан подходящо само от една дисциплина (Bell, 1996: 43)".

От своя страна теорията на системите води своето начало от изследването на Norbert Wiener (1948) в областта на кибернетиката, а Ludwig von Bertalanffy [(1968) 1976], използвайки изтъкнатия принцип на изоморфизъм, я прилага първи в икономическата научна област. Основното понятие в тази теория е системата, която се дефинира като "едно цяло, което функционира като такова въз основа на взаимната зависимост на неговите части" (Rapoport, 1968: XVII) или също като "група от предмети заедно с връзките между тях и техните атрибути" (Hall & Fagen, 1956: 18).

Следователно при структурното обяснение на една система, каквато, макар и за сега неразглеждана експлицитно от теорията на системите, представлява международното съвместно предприятие, трябва да се имат предвид не само атрибутите (характеристиките) на системата като цяло, а също и нейната структура. По този начин теорията на системите и структурното обяснение, което тя обуславя, правят съвместими противоположните изследователски подходи - холизъм и атомизъм.

Библиография от български автори

Боева, Б. (1996): *Управление на смесени фирми*, Нов български университет - Факултет по дистанционно обучение, София.

Малинов, М. (1995): *Смесени предприятия (Joint Ventures)*, Издателство "Милком", София.

Марангозов, Я. (2004): Тенденции в характеристиките на международните съвместни предприятия: глобален сравнителен анализ, mimeo, Икономически институт, Българска академия на науките, София.

Търговско право (1993): "Създаване на "смесени дружества" в източноевропейските страни", *Търговско право*, 1: 69-72.

Marangozov, I. (2005): "Characteristics of the International Joint Ventures in Bulgaria (1989-2003)", *European Business Review*, 17(3): 242-262.

Библиография от чуждестранни автори

Adamiec, J. (1991): "Les Sociétés Mixtes en Europe de l'Est", *Revue d'Études Comparatives Est-Ouest*, 22(1): 93-110.

Afriyie, K. (1988): "Factor Choice Characteristics and Industrial Impact of Joint Ventures: Lessons from a Developing Economy", *Columbia Journal of World Business*, Fall: 51-62.

Agarwal, S. (1994): "Socio-Cultural Distance and the Choice of Joint Ventures: A Contingency Perspective", *Journal of International Marketing*, 2(2): 63-80.

Agarwal, S. & Ramaswami, S. N. (1992a): "Choice of Foreign Market Entry Mode: Impact of Ownership, Location and Internalization Factors", *Journal of International Business Studies*, 23(1): 1-27.

Agarwal, S. & Ramaswami, S. N. (1992b): "Choice of Organizational Form in Foreign Markets: A Transaction Cost Perspective", Paper Presented at the 1992 AIB Annual Meeting in Brussels.

Alchian, A. A. (1950): "Uncertainty, Evolution, and Economic Theory", *Journal of Political Economy*, 58 (June): 211-221.

Alchian, A. A. & Demsetz, H. (1972): "Production, Information Costs, and Economic Organization", *American Economic Review*, 62(5): 777-795.

Alchian, A. A. & Woodward, S. (1988): "The Firm is Dead; Long Live the Firm. A Review of Oliver E. Williamson's *The Economic Institutions of Capitalism*", *Journal of Economic Literature*, 26 (March): 65-79.

Anderson, E. & Gatignon, H. (1986): "Modes of Foreign Entry: A Transaction Cost Analysis and Propositions", *Journal of International Business Studies*, 17(3): 1-26.

Ansoff, I. (1965): *Corporate Strategy*, McGraw-Hill, New York.

- Ariño, A., de la Torre, J., Doz, Y., Ring, P. S. & Lorenzoni, G. (2002): "Process Issues in International Alliance Management: A Debate on the Evolution of Collaboration", *Managing Transnational Firms*, 14: 175-220.
- Artisien, P. F. R. & Buckley, P. J. (1985): "Joint Ventures in Yugoslavia: Opportunities and Constraints", *Journal of International Business Studies*, 16(1): 111-135.
- Auster, E. R. (1987): "International Corporate Linkages: Dynamic Forms in Changing Environments", *Columbia Journal of World Business*, Summer: 3-6.
- Auster, E. R. (1992): "The Relationship of Industry Evolution to Patterns of Technological Linkages, Joint Ventures, and Direct Investment between U.S. and Japan", *Management Science*, 38(6): 778-792.
- Barba Navaretti, G., Santarelli, E. & Vivarelli, M. (2002): "The Role of Subsidies in Promoting Italian Joint Ventures in Least Developed and Transition Economies", *Applied Economics*, 34: 1563-1569.
- Beamish, P. W. & Inkpen, A. C. (1995): "Keeping International Joint Ventures Stable and Profitable", *Long Range Planning*, 28(3): 26-36.
- Bell, J.H.J. (1996): *Single or Joint Venturing? A Comprehensive Approach to Foreign Entry Mode Choice*, Avebury, Aldershot, England.
- Benito, G. R. G. (1996): "Ownership Structures of Norwegian Foreign Subsidiaries in Manufacturing", *International Trade Journal*, 10(2): 157-198.
- Bertalanffy, L. [(1968) 1976]: *Teoría General de los Sistemas*, F.C.E., México.
- Blodgett, L. L. (1991): "Partner Contributions as Predictors of Equity Share in International Joint Ventures", *Journal of International Business Studies*, 22(1): 63-78.
- Borys, B. & Jemison, D. B. (1989): "Hybrid Arrangements as Strategic Alliances: Theoretical Issues in Organizational Combinations", *Academy of Management Review*, 14(2): 234-249.
- Bower, D. J. (1993): "Successful Joint Ventures in Science Parks", *Long Range Planning*, 26(6): 114-120.
- Bresser, R. K. F. (1988): "Matching Collective and Competitive Strategies", *Strategic Management Journal*, 9(4): 375-385.
- Brodley, J. F. (1982): "Joint Ventures and Antitrust Policy", *Harvard Law Review*, 95(7): 1523-1590.
- Brouthers, K. D. & Bamossy G. J. (1999): "A Longitudinal Study of IJV Performance in Eastern Europe", mimeo, The William Davidson Institute at the University of Michigan Business School, Ann Arbor, Michigan, USA.
- Brouthers, K. D., Brouthers, L. E., Werner, S. & Lascu, D-N. (1993): "An Integrating Model of International Entry Mode Selection: The Case of the Computer Software Industry", Paper Presented at the 1993 AIB Annual Meeting in Hawaii.
- Brouthers, K. D., Brouthers, L. E. & Wilkinson, T. J. (1995): "Strategic Alliances: Choose Your Partners", *Long Range Planning*, 28(3): 18-25.
- Buckley, P. J. (1983): "New Theories of International Business: Some Unresolved Issues", in Casson, M. (Ed.), *The Growth of International Business*, George Allen & Unwin, London, pp. 34-50.
- Buckley, P. J. (1988): "The Limits of Explanation: Testing the Internalization Theory of the Multinational Enterprise", *Journal of International Business Studies*, 19(2): 181-193.
- Buckley, P. J. (1990): "Problems and Developments in the Core Theory of International Business", *Journal of International Business Studies*, 21: 657-665.
- Buckley, P. J. & Casson, M. (1976): *The Future of the Multinational Enterprise*, Macmillan, London.
- Buckley, P. J. & Casson, M. (1985): *The Economic Theory of the Multinational Enterprise*, St. Martin's Press, New York.
- Buckley, P. J. & Casson, M. (2003): "The Future of the Multinational Enterprise in Retrospect and in Prospect", *Journal of International Business Studies*, 34: 219-222.
- Burton, F. N. & Saelens, F. H. (1982): "Partner Choice and Linkage Characteristics of International Joint Ventures in Japan: An Exploratory Analysis of the Inorganic Chemicals Sector", *Management International Review*, 22: 20-29.
- Casson, M. (1982): "Transaction Costs and the Theory of the Multinational Enterprise", in Rugman, A. M. (Ed.), *New Theories of the Multinational Enterprise*, St. Martin's Press, New York.
- Casson, M. (1995): *The Organisation of International Business*, Edward Elgar, Aldershot, U.K.
- Caves, R. E. (1982): *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Chamberlin, E. H. [(1933) 1956]: *Teoría de la Competencia Monopólica*, F.C.E., México (Original Title: *The Theory of Monopolistic Competition*).

- Coase, R. H. (1937): "The Nature of the Firm", *Economica*, N.S., 4 (November): 386-405.
- Coase, R. H. (1960): "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics*, 3 (October): 1-44.
- Commons, J. R. (1934): *Institutional Economics*, The University of Wisconsin Press, Madison, WI.
- Contractor, F. J. (1986): "International Business: An Alternative View", *International Marketing Review*, Spring: 74-85.
- Contractor, F. J. (1990): "Contractual and Cooperative Forms of International Business: Towards a Unified Theory of Modal Choice", *Management International Review*, 30(1): 31-54.
- Contractor, F. J. & Lorange, P. (1988): "Competition vs. Cooperation: A Benefit/Cost Framework for Choosing between Fully-Owned Investments and Cooperative Relationships", *Management International Review*, 28 (Special Issue): 5-18.
- Costa Campí, M. T. (1989): "La Cooperación entre Empresas, Nueva Estrategia Competitiva", *Economía Industrial*, 266: 27-45.
- Demsetz, H. (1967): "Toward a Theory of Property Rights", *American Economic Review*, 57: 347-359.
- Demsetz, H. (1968): "The Cost of Transacting", *Quarterly Journal of Economics*, 82(1): 34-53.
- Demsetz, H. (1988): "The Theory of the Firm Revisited", *Journal of Law, Economics and Organization*, 4(1): 141-161.
- Devlin, G. & Bleackley, M. (1988): "Strategic Alliances - Guidelines for Success", *Long Range Planning*, 21(5): 18-23.
- Dunning, J. H. (1973): "The Determinants of International Production", *Oxford Economic Papers*, 25: 289-336.
- Dunning, J. H. (1979): "Explaining Changing Patterns of International Production: In Defence of the Eclectic Theory", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41: 269-295.
- Dunning, J. H. (1980): "Towards an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests", *Journal of International Business Studies*, 11(1): 9-31.
- Dunning, J. H. (1981 a): *International Production and the Multinational Enterprise*, Allen & Unwin, London.
- Dunning, J. H. (1981 b): "Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Toward a Dynamic or Developmental Approach", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 117(1): 30-64.
- Dunning, J. H. (1982): "International Business in a Changing World Environment", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 143: 351-373.
- Dunning, J. H. (1983): "Market Power of the Firm and International Transfer of Technology: An Historical Excursion", *International Journal of Industrial Organization*, 1: 333-353.
- Dunning, J. H. (1986): "The Investment Development Cycle Revisited", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 122(4): 667-676.
- Dunning, J. H. (1988): "The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions", *Journal of International Business Studies*, 19 (Spring): 1-31.
- Dunning, J. H. (1989): "The Study of International Business: A Plea for a More Interdisciplinary Approach", *Journal of International Business Studies*, 20 (Fall): 411-436.
- Dunning, J. H. (1990): "The Eclectic Paradigm of International Production: A Personal Perspective", in Sugden, R. & Pitelis, C. (Eds.), *The Nature of the Transnational Firm*, Routledge, London.
- Dunning, J. H. (1995): "Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism", *Journal of International Business Studies*, 26(3): 461-491.
- Dunning, J. H. (1998): "Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor?", *Transnational Corporations*, 5(3): 1-30.
- Dunning, J. H. (2003): "Some Antecedents of Internalization Theory", *Journal of International Business Studies*, 34: 108-115.
- Economist, The (1984): "Co-Operative Capitalist Plots", February 11: 69.
- Emerson, R. M. (1962): "Power-Dependence Relations", *American Sociological Review*, 27: 31-41.
- Erramilli, M. K. (1991): "The Experience Factor in Foreign Market Entry Behaviour of Service Firms", *Journal of International Business Studies*, 22(3): 479-501.
- Erramilli, M. K. & Rao, C. P. (1993): "Service Firms' International Entry-Mode Choice: A Modified Transaction-Cost Analysis Approach", *Journal of Marketing*, 57(July): 19-38.
- Faulkner, D. O. & de Rond, M. (2000): "Perspectives on Cooperative Strategy", in Faulkner, D. O. & de Rond, M. (Eds.), *Cooperative Strategy. Economic, Business, and Organizational Issues*, Oxford University Press, Oxford, pp. 3-39.

- Fernández Sánchez, E. (1991): "La Cooperación Empresarial", *Información Comercial Española*, 693: 25-38.
- Freeman, C. & Hagedoorn, J. (1992): "Globalization of Technology", mimeo, Maastricht Research Institute of Innovation and Technology (MERIT), Maastricht, The Netherlands.
- Friedmann, W. G. & Kalmanoff, G. (1961): *Joint International Business Ventures*, Columbia University Press, New York.
- García Canal, E. (1999): "Cooperative Agreements in Spain after its Integration into the European Union", *European Business Review*, 99(2): 105-114.
- García Canal, E., López Duarte, C. & Valdés Llana, A. (1997): "Tendencias Empíricas en las Empresas Conjuntas Internacionales Creadas por Empresas Españolas (1986-1996)", mimeo, Universidad de Oviedo, Oviedo, España, pp. 1-20.
- Gatignon, H. & Anderson, E. (1988): "The Multinational Corporation's Degree of Control over Foreign Subsidiaries: An Empirical Test of a Transaction Cost Explanation", *Journal of Law, Economics, and Organization*, 4(2): 305-336.
- Geringer, M. J. (1991): "Strategic Determinants of Partner Selection Criteria in International Joint Ventures", *Journal of International Business Studies*, 22(1): 41-62.
- Ghemawat, P. (1986): "Sustainable Advantage", *Harvard Business Review*, September-October: 53-58.
- Gomes-Casseres, B. (1989): "Ownership Structures of Foreign Subsidiaries: Theory and Evidence", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 11(1): 1-25.
- Gomes-Casseres, B. (1990): "Firm Ownership Preferences and Host Government Restrictions: An Integrated Approach", *Journal of International Business Studies*, 21(1): 1-22.
- Goodnow, J. D. (1985): "Developments in International Mode of Entry Analysis", *International Marketing Review*, 2 (Autumn): 17-30.
- Gugler, P. (1992): "Building Transnational Alliances to Create Competitive Advantage", *Long Range Planning*, 25(1): 90-99.
- Hall, A. D. & Fagen, R. E. (1956): "Definition of System", *General Systems*, 1: 18-28.
- Hamel, G. (1991): "Competition for Competence and Inter-Partner Learning within International Strategic Alliances", *Strategic Management Journal*, 12 (Special Issue): 83-103.
- Hamel, G., Doz, Y. L. & Prahalad, C. K. (1989): "Collaborate with your Competitors and Win", *Harvard Business Review*, 67(1): 133-139.
- Harbison, J. R. & Pekar, P. Jr. (1998): *Smart Alliances: A Practical Guide to Repeatable Success*, Jossey-Bass Publishers, San Francisco, CA.
- Harrigan, K. R. (1986): *Managing for Joint Venture Success*, Lexington Books, Lexington, MA.
- Harrigan, K. R. (1987): "Strategic Alliances: Their New Role in Global Competition", *Columbia Journal of World Business*, Summer: 67-69.
- Harrigan, K. R. & Newman, W. H. (1990): "Bases of Interorganizational Co-Operation: Propensity, Power, Persistence", *Journal of Management Studies*, 27(4): 417-434.
- Hennart, J-F. (1982): *A Theory of the Multinational Enterprise*, University of Michigan Press, Ann Arbor, MI.
- Hennart, J-F. (1986): "What is Internalization?", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 122(4): 791-804.
- Hennart, J-F. (1990): "The Transaction Cost Theory of the Multinational Enterprise", in Sugden, R. & Pitelis, C. (Eds.), *The Nature of the Transnational Firm*, Routledge, London, pp. 81-116.
- Hennart, J-F. (1991): "The Transaction Costs Theory of Joint Ventures: An Empirical Study of Japanese Subsidiaries in the United States", *Management Science*, 37(4): 483-497.
- Hill, C. W. L., Hwang, P. & Kim, W. C. (1990): "An Eclectic Theory of the Choice of International Entry Mode", *Strategic Management Journal*, 11(2): 117-128.
- <http://www.alliancestrategy.com/MainPages/Presentations>
- Inkpen, A. C. & Crossan, M. M. (1995): "Believing is Seeing: Joint Ventures and Organization Learning", *Journal of Management Studies*, 32(5): 595-618.
- James, B. G. (1985): "Alliance: The New Strategic Focus", *Long Range Planning*, 18(3): 76-81.
- Jarillo, J-C. (1989): "Ventaja Competitiva y Ventaja Cooperativa", *Economía Industrial*, 266: 69-75.
- Jarillo, J-C. & Stevenson, H. H. (1991): "Cooperative Strategies - The Payoffs and the Pitfalls", *Long Range Planning*, 24(1): 64-70.
- Jensen, M. C. & Meckling, W. H. (1976): "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics*, 3 (November): 305-360.
- Johanson, J. & Vahlne, J-E. (1977): "The Internationalization Process of the Firm - A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments", *Journal of International Business Studies*, 8 (Spring/Summer): 23-32.

- Johanson, J. & Vahlne, J-E. (1990): "The Mechanism of Internationalization", *International Marketing Review*, 7(4): 11-24.
- Johanson, J. & Wiedersheim-Paul, F. (1975): "The Internationalization of the Firm - Four Swedish Cases", *Journal of Management Studies*, 12(3): 305-322.
- Khanna, T. (1998): "The Scope of Alliances", *Organization Science*, 9(3): 340-355.
- Kirby, D. A. & Kaiser, S. (2003): "Joint Ventures as an Internationalisation Strategy for SMEs", *Small Business Economics*, 21: 229-242.
- Klassen, H. U. (1992): "Les Formes de l'Investissement Étranger en République Populaire de Chine", in Langefeld-Wirth, K. & Garcia, A. (Eds.), *Les Joint Ventures Internationales. Pratiques et Techniques Contractuelles des Coentreprises Internationales*, GLN Joly Éditions, Paris, pp. 373-382.
- Klein, B., Crawford, R. G. & Alchian, A. A. (1978): "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process", *Journal of Law and Economics*, 21: 297-326.
- Klein, S. & Zif, J. (1992): "Joint Ventures Locales frente a Globales", *Economía Industrial*, 283: 61-66.
- Kogut, B. (1988): "Joint Ventures: Theoretical and Empirical Perspectives", *Strategic Management Journal*, 9(4): 319-332.
- Kogut, B. & Singh, H. (1988): "Entering the United States by Joint Venture: Competitive Rivalry and Industry Structure", in Contractor, F. J. & Lorange, P. (Eds.), *Cooperative Strategies in International Business*, Lexington Books, Lexington, MA, pp. 241-251.
- Koh, J. & Venkatraman, N. (1991): "Joint Venture Formations and Stock Market Reactions: An Assessment in the Information Technology Sector", *Academy of Management Journal*, 34(4): 869-892.
- Larimo, J. (1993): "Foreign Direct Investment Behaviour and Performance: An Analysis of Finnish Direct Manufacturing Investments in OECD Countries", *Acta Wasaensia*, No. 32, University of Vaasa, Vaasa, Finland.
- Lei, D. (1993): "Offensive and Defensive Uses of Alliances", *Long Range Planning*, 26(4): 32-41.
- Lyles, M. A. (1988): "Learning among Joint Venture Sophisticated Firms", *Management International Review*, 28 (Special Issue): 85-97.
- Lyles, M. A., Doanh, L. D. & Barden, J. Q. (2000): "Trust, Organizational Controls, Knowledge Acquisition from the Foreign Parents, and Performance in Vietnamese International Joint Ventures", mimeo, The William Davidson Institute at the University of Michigan Business School, Ann Arbor, Michigan, USA.
- Lyles, M. A. & Salk, J. E. (1996): "Knowledge Acquisition from Foreign Parents in International Joint Ventures: An Empirical Examination in the Hungarian Context", *Journal of International Business Studies*, 27(5) (Special Issue): 877-903.
- Lynch, R. (1989): *The Practical Guide to Joint Ventures and Corporate Alliances: How to Form, How to Organize, How to Operate*, Wiley, New York.
- Madhok, A. (1994): "Mode of Foreign Market Entry: An Empirical Investigation of Transaction Costs and Organizational Capability Perspectives", mimeo, University of Utah, USA.
- Malmgren, H. B. (1961): "Information, Expectations and the Theory of the Firm", *Quarterly Journal of Economics*, August: 399-421.
- Mariti, P. & Smiley, R. H. (1983): "Co-operative Agreements and the Organization of Industry", *Journal of Industrial Economics*, 31(4): 437-451.
- Marshall, A. [(1890) 1963]: *Principios de Economía*, Aguilar, Madrid (Original Title: *Principles of Economics*).
- Miller, K. D. (1992): "A Framework for Integrated Risk Management in International Business", *Journal of International Business Studies*, Second Quarter: 311-331.
- Murray, E. A. Jr. & Mahon, J. F. (1993): "Strategic Alliances: Gateway to the New Europe?", *Long Range Planning*, 26(4): 102-111.
- Nielsen, R. P. (1988): "Cooperative Strategy", *Strategic Management Journal*, 9(4): 475-492.
- Nonaka, I. (1994): "A Dynamic Theory of Organizational Knowledge Creation", *Organization Science*, 5(1): 14-37.
- Nueno, P. & Oosterveld, J. (1988): "Managing Technology Alliances", *Long Range Planning*, 21(3): 11-17.
- Ohmae, K. (1982): *The Mind of the Strategist*, McGraw-Hill, New York.
- Ohmae, K. (1986): "Becoming a Triad Power: The New Global Corporation", *International Marketing Review*, Autumn: 7-20.
- Ouchi, W. G. (1980): "Markets, Bureaucracies and Clans", *Administrative Science Quarterly*, 25(1): 129-141.

- Padmanabhan, P. & Cho, K. R. (1994): "Ownership Strategy for a Foreign Affiliate: An Empirical Investigation of Japanese Firms", Paper Presented at the 1994 AIB Annual Meeting in Boston.
- Parkhe, A. (1991): "Interfirm Diversity, Organizational Learning, and Longevity in Global Strategic Alliances", *Journal of International Business Studies*, 22(4): 579-601.
- Parkhe, A. (1993): "'Messy' Research, Methodological Predispositions, and Theory Development in International Joint Ventures", *Academy of Management Review*, 18(2): 227-268.
- Pekar, P. Jr. & Allio, R. (1994): "Making Alliances Work - Guidelines for Success", *Long Range Planning*, 27(4): 54-65.
- Perlmutter, H. V. & Heenan, D. A. (1987): "La Cooperación para Competir en el Mercado Mundial", *Harvard-Deusto Business Review*, 30: 49-58.
- Pfeffer, J. & Nowak, P. (1976): "Joint Venture and Interorganizational Interdependence", *Administrative Science Quarterly*, 21(3): 398-418.
- Pfeffer, J. & Salancik, G. R. (1978): *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*, New York: Harper & Row Publishers, Inc..
- Porter, M. E. (1980): *Competitive Strategy*, Free Press, New York.
- Porter, M. E. (1985): *Competitive Advantage*, Free Press, New York.
- Porter, M. E. (1987): "From Competitive Advantage to Corporate Strategy", *Harvard Business Review*, May-June: 43-59.
- Porter, M. E. (1988): "La Competencia en las Industrias Globales: Un Marco Conceptual", *Información Comercial Española*, Junio: 71-100 [Porter, M. E. (1986): "Competition in Global Industries: A Conceptual Framework", in Porter, M. E. (Ed.), *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Boston, MA, pp. 15-60].
- Porter, M. E. & Fuller, M. B. (1988): "Coaliciones y Estrategia Global", *Información Comercial Española*, Junio: 101-120 [Porter, M. E. & Fuller, M. B. (1986): "Coalitions and Global Strategy", in Porter, M. E. (Ed.), *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Boston, MA, pp. 315-343].
- Ramanathan, K., Seth, A. & Thomas, H. (1997): "Explaining Joint Ventures: Alternative Theoretical Perspectives", in Beamish, P. W. & Killing, J. P. (Eds.), *Cooperative Strategies: North American Perspectives*, The New Lexington Press, San Francisco, pp. 51-85.
- Rapoport, A. (1968): *Modern Systems Research for the Behavioral Scientist*, Aldine, Chicago.
- Reich, R. B. & Mankin, E. D. (1986): "Joint Ventures with Japan Give Away our Future", *Harvard Business Review*, 64(2): 78-86.
- Richter, F.-J. & Vettel, K. (1995): "Successful Joint Ventures in Japan: Transferring Knowledge through Organizational Learning", *Long Range Planning*, 28(3): 37-45.
- Robinson, J. [(1933) 1946]: *La Economía de la Competencia Imperfecta*, Aguilar, Madrid (Original Title: *The Economics of Imperfect Competition*).
- Robson, M. J., Leonidou, L. C. & Katsikeas, C. S. (2002): "Factors Influencing International Joint Venture Performance: Theoretical Perspectives, Assessment, and Future Directions", *Management International Review*, 42(4): 385-418.
- Roig, B. (1989): "Estrategias Cooperativas", *Economía Industrial*, 266: 77-85.
- Rugman, A. M. (1981): *Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets*, Croom Helm, London.
- Rugman, A. M. (1986): "New Theories of the Multinational Enterprise: An Assessment of Internalization Theory", *Bulletin of Economic Research*, 38(2): 101-118.
- Rugman, A. M. & Verbeke, A. (1992): "A Note on the Transnational Solution and the Transaction Cost Theory of Multinational Strategic Management", *Journal of International Business Studies*, 23(4): 761-771.
- Sasaki, T. (1993): "What the Japanese have Learned from Strategic Alliances", *Long Range Planning*, 26(6): 41-53.
- Shane, S. A. (1993): "The Effect of Cultural Differences in Perceptions of Transactions Costs on National Differences in the Preference for International Joint Ventures", *Asia Pacific Journal of Management*, 10(1): 57-69.
- Sherman, S. (1992): "Are Strategic Alliances Working?", *Fortune*, September 21: 47-48.
- Simon, H. A. [(1945) 1982]: *El Comportamiento Administrativo*, Aguilar, Buenos Aires (Original Title: *Administrative Behavior*).
- Simon, H. A. (1959): "Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science", *American Economic Review*, 49 (June): 253-283.
- Simon, H. A. (1978): "Rationality as Process and as Product of Thought", *American Economic Review*, 68(2): 1-16.

- Stiles, J. (1994): "Strategic Alliances: Making Them Work", *Long Range Planning*, 27(4): 133-137.
- Stiles, J. (1995): "Collaboration for Competitive Advantage: The Changing World of Alliances and Partnerships", *Long Range Planning*, 28(5): 109-112.
- Stopford, J. M. & Wells, L. (1972): *Managing the Multinational Enterprise*, Basic Books, New York.
- Sznajder, A. (1988): "Sociedades con Participación de Empresas Occidentales en los Países Socialistas de Europa", *Boletín Económico de Información Comercial Española*, 2163: 4759-4766.
- Teece, D. J. (1981): "The Multinational Enterprise: Market Failure and Market Power Considerations", *Sloan Management Review*, 22(3): 3-17.
- Teece, D. J. (1986): "Transaction Cost Economics and the Multinational Enterprise", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 7: 21-45.
- Tomlinson, J. W. L. (1970): *The Joint Venture Process in International Business*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Veblen, T. [(1904) 1965]: *La Teoría de la Empresa de Negocios*, Eudeba, Buenos Aires (Original Title: *The Theory of Business Enterprise*).
- Walras, L. [(1874) 1987]: *Elementos de Economía Política Pura*, Alianza Editorial, Madrid.
- Wiener, N. (1948): *Cybernetics*, Hermann, Paris.
- Williamson, O. E. (1975): *Markets and Hierarchies*, Free Press, New York.
- Williamson, O. E. (1979): "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations", *Journal of Law and Economics*, 22 (October): 233-261.
- Williamson, O. E. (1981 a): "The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes", *Journal of Economic Literature*, 19 (December): 1537-1568.
- Williamson, O. E. (1981 b): "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach", *American Journal of Sociology*, 87(3): 548-577.
- Williamson, O. E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York.
- Williamson, O. E. (1988): "The Logic of Economic Organization", *Journal of Law, Economics and Organization*, 4: 65-93.
- Williamson, O. E. (1991 a): "Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives", *Administrative Science Quarterly*, 36 (June): 269-296.
- Williamson, O. E. (1991 b): "Strategizing, Economizing, and Economic Organization", *Strategic Management Journal*, 12 (Winter): 75-94.
- Williamson, O. E. (1992): "Markets, Hierarchies, and the Modern Corporation: An Unfolding Perspective", *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 17: 335-352.
- Williamson, O. E. (1994): "Evaluating Coase", *Journal of Economic Perspectives*, 8(2): 201-204.
- Yan, A. & Gray, B. (1994): "Bargaining Power, Management Control, and Performance in United States-China Joint Ventures: A Comparative Case Study", *Academy of Management Journal*, 37(6): 1478-1517.