

Определено може да се каже, че законовата регулация на българската бизнессреда осигурява равнопоставеност при договарянето с основния доставчик (табл. 13, В26). Незначителна част от представителите на предприятията на ЕС изразяват известно съмнение в това, като изтъкват някои сходни причини. Например не са регулирани достатъчно прецизно отношенията с доставчици монополисти, поставящи формално или неформално в зависимост предприятието купувач. Не са рядкост и случаите, когато процесът на преговори се затруднява от твърдолинейните позиции, заемани от предлагащите входни ресурси. Въпреки това близо две трети от анкетираниите лесно намират възможности за смяна на основния доставчик (табл. 13, В28). Доколкото някои европейски инвеститори срещат такива затруднения, те се обясняват най-често с липсата на равностойни заместници или наличието на дългосрочни договорни отношения. Немалка част от анкетираниите формулират причината най-общо, отчитайки потенциални неблагоприятни последици за бизнеса си в България.

На този етап от развитието на стопанската дейност на европейските инвеститори в България сравнително рядко се среща коопериране между тях и продавачите на входен ресурс. Само около една десета от представителите им осъществяват съвместни инвестиционни проекти с доставчиците (табл. 14) или имат споразумение за техническо сътрудничество. Очевидно липсва по-сериозна вертикална интеграция по отношение на производствените процеси и в тази посока могат да се търсят потенциални възможности за развитие и задълбочаване на бизнесотношенията.

Таблица 14

ОБЩИ ИНВЕСТИЦИОННИ ПРОЕКТИ И ТЕХНИЧЕСКО  
СЪТРУДНИЧЕСТВО С БЪЛГАРСКИТЕ ДОСТАВЧИЦИ

(Проценти)

	Да	Не	Неотговорили
В30. Имате ли общи инвестиционни проекти с някой от българските си доставчици?	9.8	83.7	6.5
В31. Имате ли споразумение за техническо коопериране с някой от българските си доставчици?	12.0	80.4	7.6

Характерно за бизнеса на инвеститорите от ЕС в България е и високата зависимост от внос на входни ресурси. Местната индустрия