

SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF COVID PANDEMIC

Bogolina Milkova, PhD student,
department of .Economics, Varna Free University „Chernorizets Hrabar“

***Abstract:** Small and medium-sized enterprises face many challenges that affect their competitiveness and sustainable development environment as a prerequisite for achieving stable economic growth. The main factors are public administration in the field of tax policy and administrative barriers; infrastructure and technological innovation; the strategic policy of the company and the competition on the internal market. In a pandemic, extreme flexibility is required in terms of planning and spending and decision-making for short-term and long-term development.*

***Keywords:** development, global value chains, influence, competitiveness, innovation, activities.*

МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯТА НА КОВИД ПАНДЕМИЯ

Боголина Милкова,
докторант, катедра „Икономика“, Варненски свободен университет
„Черноризец Храбър“

***Резюме:** Малките и средните предприятия са изправени пред множество предизвикателства, които оказват влияние върху тяхната конкурентоспособност и устойчива среда на развитие като предпоставка за постигане на стабилен икономически растеж. Основните фактори, са*

държавното управление в областта на данъчната политика и административните бариери; инфраструктурата и технологичните иновации; стратегическата политика на фирмата и конкуренцията на вътрешния пазар. В условията на пандемия се изисква изключителна гъвкавост по отношение на планиране и изразходване на средства и вземането на решения за краткосрочното и дългосрочно развитие.

***Ключови думи:** развитие, глобални стойностни вериги, влияние, конкурентоспособност, иновативност, дейности*

1.ВЪВЕДЕНИЕ

Глобализацията и засилената регионална икономическа интеграция оказват влияние на конкуренцията както на вътрешния, така и на международния пазар и предизвикват нови модели на глобалния бизнес. Най-същественят и разпространен от тези модели е развитието на глобални стойностни вериги (ГСВ) или производствени мрежи. Тези развития представят нови предизвикателства, както и възможности за малките и средните предприятия (МСП). Въпреки многото бариери и ограничения на капацитета, които срещат, произтичащи от сравнително малкия им размер, те остават жизненоважна и съществена съставка за икономически растеж и създаване на заетост в много региони на световната икономика. За да оцелеят във все по-конкурентна среда, е необходима нова парадигма за растеж и бизнес стратегия, която се фокусира върху придобиването на знания и умения, надграждането на технологиите, иновациите и създаването на богатство. Потенциалните възможности и предизвикателства, пред които са изправени МСП от участието в производствени мрежи, подчертават ключови области за изграждане на капацитет, който спомага за налагането им на глобалния международен пазар.

При осъществяване на дейност в условията на пандемия, се изискват безпрецедентни действия. Необходимо е МСП да предприемат смели и бързи действия, които дори в нормалните пазарни условия, често биха изглеждали прекалено рискови.

2. ИНТЕГРИРАНЕ НА МСП В ГЛОБАЛНИТЕ СТОЙНОСТНИ ВЕРИГИ

МСП в глобалните вериги на стойност се разглеждат като доставчици, осигуряващи междинен принос, често изпълняващи ролята на подизпълнители на няколко нива от крайни купувачи. Те са най-силно интегрирани в следните пет ключови икономически области – селското стопанство, хранително-вкусовата промишленост, автомобилостроенето, електрониката и сектора на занятие (GVCs, 2008). Всяка от тези области има свои специфични характеристики и възможности за развитие. Тъй като принципите на международната търговия са свързани с конкурентните предимства и рационално използване на ресурсите, отделните държави създават различни политики с цел подобряване на международната конкурентоспособност, за да привлекат чуждестранни инвестиции. Именно поради това няма разписани конкретни закони и споразумения, за осъществяване на дейността на ГСВ, а чрез международното регулиране на търговията в рамките на Световната търговска организация се осигурява либерализация на пазара и подобряване на търговско-икономическите отношения на фирмите, участващи в ГСВ (Панушев, 2019). По този начин самата регулация на ГСВ се определя от производствено-икономическата структура на международните отношения и споразуменията между големите корпорации.

В последните години в България все повече се говори за намаляване на преките чуждестранни инвестиции и отчитането на висока инфлация, които са предпоставка за развитие на икономиката ни. Според различни икономисти след приемането на страната ни в Европейския съюз се е увеличил интересът на чуждестранните инвеститори към страната ни в определени сектори на икономиката. Наблюдава се увеличение на чуждестранните инвестиции в производството на авточасти и автокомпоненти. Все повече големи компании инвестират в услуги в страната ни чрез аутсорсинг в различни колцентрове, центрове за обслужване на клиенти и IT сектора.

Като причини за тези преки чуждестранни инвестиции и оттам участие на българските фирми в ГВС могат да се определят благоприятния инвестиционен климат за инвестиции, изразен в ниската цена за заплащане на труда и ниските преки данъци, заплащани в страната ни, в сравнение с другите държави. Най-голям дял в преките чуждестранни инвестиции в България се наблюдава в сектора на машиностроенето и производството на авточастите, като страната ни е поддоставчик на големи международни компании в тяхната стойностна верига. В значително по-малка част произвеждаме крайни, завършени продукти и изделия, като машини (Гълъбинов, 2019).

В анализ на Българската стопанска камара (БСК) се стига до извода, че българските производители намират своето място в глобалната верига на доставки, конкурентоспособни са и изместват други доставчици, въпреки че продължава да се наблюдава липса на добри управленски умения и пазарен усет. Анализът е направен на база използвала данните за износа на България от платформата International Trade Centre ITC Geneva, където се обработват данни от 233 държави (ECONOMIX.BG 2016).

Според изследване на БНБ за мястото на страната ни в глобалните стойностни вериги, България увеличава пазарния си дял в износа и участието си в търговията на ЕС през последните години. Изследван е показател – индекс за участие на страните в ГСВ, измерващ дела както на внесената чуждестранна добавена стойност в износа на една държава, така и вътрешната добавена стойност на страната в износа на останалите държави като дял от общия износ на страната.

Анализирани са държави, които са нови членки на ЕС, както и страни с големи развити икономики. Общият индекс на България ни се определя като висок в сравнение с останалите страни, което се дължи на високата степен на участие на България в добавената стойност в износа на останалите държави, тъй като използваме в по-голяма степен чуждестранни продукти за междинно потребление в своя износ, отколкото големите икономики като САЩ и ЕС, както и в сравнение с Русия (ECONOMIX.BG, 2016). Оценка на участието в глобалните стойностни вериги се осъществява въз основа на данни от Националния статистически институт в частта на националните сметки и сметките за производство, като добавената стойност в износа се определя чрез дела на брутна добавена стойност на сектора и брутна продукция за съответната година.

В периода 2004-2017 г. се наблюдава значително увеличаване на външноикономическия обем на България след присъединяване на страната ни към ЕС в сектор селско, горско и рибно стопанство (фиг. 1).

В сектора на добивната промишленост в същия период се наблюдава нарастване на вноса и увеличаване на износа, поради разширеното междинно потребление. Данните са представени на фиг. 2.



Фигура 1. Пренесена и добавена стойност в износа, и внос на сектора „Селско, горско и рибно стопанство“ (млн. лв.)

Източник: Панушев, 2019, Структурни предизвикателства за българската икономика от присъствието на глобалните стойностни вериги. – сп. „Икономическа мисъл”, кн. 3, 2019, с. 3-18.



Фигура 2. Пренесена и добавена стойност в износа и внос на сектор „Добивна промишленост“ (млн. лв.). Източник: Панушев, 2019, Структурни предизвикателства за българската икономика от присъствието на глобалните стойностни вериги. – сп. „Икономическа мисъл”, кн. 3, 2019, с. 3-18.

Най-голямото участие на България и през 2017 г. в ГСВ е изразено в сектор преработваща промишленост, тъй като този сектор осигурява основната част на износа.

Европейската комисия чрез различни инициативни насърчава МСП с цел по-добро управление и ефективното им участие в европейските пазари. В България МСП по данни на НСИ за 2019 г. са над 380 хил. (НСИ, 2019), като те представляват 65,2% от добавената стойност на страната и осигуряват 75% от заетостта.

По данни на Европейската комисия в българските МСП работят средно 4,4 души, спрямо 3,9 в ЕС като цяло. Държавните помощи и обществените поръчки, предоставят достъп до финансиране, което подпомага дейността на МСП и им предоставя възможност да участват в ГВС. В последните години по препоръка на ЕС са приложени редица мерки по отношение дейността на МСП в България, особено за справяне с административната тежест. Въпреки това, много от тези мерки все още са в начален етап на изпълнение или все още не са постигнали очаквани резултати, като е необходимо да се продължи развиването на иновации, насърчаването на предприемачеството, с цел достигане до европейските пазари.

2. ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД МСП В УСЛОВИЯ НА ПАНДЕМИЯ

Кризата, причинена от COVID-19, увеличи несигурността на икономика на всяка една от засегнатите държави. През 2009 г., вследствие на глобалната финансова криза от 2008 г., причинена от банковите фалити се

наблюдава спад на БВП в множество държави. Европейската комисия прогнозира, че спадът в БВП, с който ще се сблъскаме, вследствие на COVID-19 ще бъде многократно по-голям (European parliament, 2020), като никой не знае какъв ще бъде истинският удар за икономиката и всъщност колко време ще мине, преди да се възстанови нормалното функциониране на пазарите. Пандемията промени реалните лихвени проценти, промени равновесието в икономиката, направи трудно и почти невъзможно финансово прогнозиране и планиране на дейността на МСП, увеличи нивото на несигурност в икономиките на всяка една засегната държава.

Първоначално COVID-19 доведе до голям шок по отношение на предлагането, причинено от прекъсване на глобалните вериги за създаване на стойност и производството, а впоследствие кризата на пазарите се увеличи от съвкупното търсене. Потреблението на домакинствата в световен мащаб спадна поради спестявания, мерки за социално дистанциране, намаляване на доходите и загуба на заетост. Несигурността и нарастващият дълг намалиха корпоративните инвестиции, оказаха неблагоприятно въздействие върху пазарите, както и възможността за прогнозиране и оценка на риска, необходим за изготвяне на прогнозни бюджети от различните фирми. Цените на отделните стоки (като петрол) се сринаха, което доведе до допълнителни сътресения на търсенето и предлагането на световните пазари.

Бързото разпространение на вируса, оказва влияние върху търсенето и предлагането на стоки в световен мащаб, а затварянето на държавните граници и наложените мерки за пътуване, засегна всеки един сектор от икономиката. Несигурността и продължителността на пандемията ограничиха производството в световен мащаб, наложиха съкращения на множество работници, увеличиха безработицата до изключително високи

нива, а международният валутен фонд прогнозира значително намален глобален растеж в страните след 2020 г. (Alabdulghafou, 2020).

Несигурността от икономическа гледна точка включва краткосрочното икономическо въздействие на пандемията, необходимото време за възстановяване на икономиката и степента, до която пандемията и работата от дома е предизвикала промени в моделите на потребителски поведение и склонността на клиентите да пазаруват, пътуват и изразходват средствата си.

В настоящите извънредни условия на функциониране на МСП и потребление на потребителите, навременното планиране на необходимите ресурси за продължаване на дейността и вземането на решения за краткосрочното и дългосрочно развитие на предприятията е решаващо за всяка една фирма. Наложително е организациите да получат информация, необходима им за финансово планиране и промяна на необходимите бюджети в няколко направления (фиг. 3).



Фигура 3. Необходима информация, индикираща промяна в средата на функциониране на фирмите, следствие на настъпващата криза.

Източник на фиг.3: Белчева, М. (2020). Мерки за реструктуриране на фирмения бюджет в условията на криза. (онлайн) <https://www.balkanservices.com/blog/merki-za-prestrukturirane-na-firmeniya-byudzhet-v-usloviyata-na-kriza/>.

Получаването на информация, свързана с тези направления от фирмената дейност е индикация за проявление на различни рискове, оказващи влияние върху нормалното функциониране на МСП, изискващ бързи решения от страна на фирмения мениджмънт за намаление на тяхното въздействие и преодоляване.

3. ПОЛЗИ ОТ УЧАСТИЕТО НА МСП В ГСВ

Реорганизацията на производството на международно ниво, чрез увеличен аутсорсинг и развитие на ГСВ, има значителни ефекти върху малките и средните доставчици. Нови ниши за предлагане на продукти и услуги непрекъснато се появяват от фрагментацията на производството, където малките фирми могат бързо да се позиционират, използвайки своята гъвкавост и способността си да се движат бързо. Някои ключови предимства за МСП включват:

- Участието в глобални вериги за създаване на стойност засилва интернационализацията и растежа на МСП, защото им предоставя достъп до световните пазари с по-ниски разходи от тези, пред които са изправени отделните малки производители, поради посредническата функция, осигурена от изпълнителя. Фирмите, които успешно са се интегрирали в една или повече вериги за създаване на стойност, са успели да разширят бизнеса си и да получат по-висока стабилност и конкурентоспособност.

- Малките фирми, които се фокусират върху многофункционалните технологии, са си осигурили позицията на своя пазар, като са се превърнали в специализирани доставчици, обслужващи различни глобални вериги за създаване на стойност, особено в производствените сектори като автомобилостроенето и прецизните и научни инструменти. Специализираните и нишовите пазарни МСП осъзнават своите конкурентни силни страни, които те асоциират по-специално към гъвкавостта и качеството на своята оферта (както в прецизните и научните инструменти и софтуерните индустрии) или персонализираната услуга (както в туристическия сектор). Някои от тези фирми също успяха да привлекат ключови активи от своя водещ партньор, а именно репутация.

- Все повече държави-членки от ЕС избират да възлагат производства на външни, дори офшорни, непрофилни дейности, когато това им позволява да спечелят конкурентоспособност чрез рационализация на производството и оптимизиране на разпределението на ресурсите. В много случаи решението да се следва изпълнител в чужбина определя стратегията за офшориране на МСП (OECD, 2008).

Интерес представлява и фактът, че докато в повечето икономики на ОИСР, МСП представляват 99% от всички фирми и осигуряват около две трети от общата заетост и над половината от добавената стойност в бизнес сектора, техният принос по отношение на износа като цяло е много по-нисък, отколкото добавената стойност, която носят за създаване и заетост.

В страни като Франция, Германия, Словакия и Швеция, МСП представляват едва 30-40% от brutния износ, значително под техния принос за създаване на стойност и заетост. Не само участието на МСП в директния износ е ниско в сравнение с тяхната икономическа тежест, а само част от МСП изнасят изобщо. Това е отчетлива разлика между големите и малките фирми, като се има предвид, че по-голямата част от големите предприятия са международни износители.

Данните от доклад (GVCs, 2018) за страните от ОИСР показват, че само между 5 и 40% от МСП изнасят, докато над 80% от големите фирми за износители. Други изследвания също потвърждават тези цифри, което потвърждава разбирането, че основните участници в ГВС за големите корпорации. Други анализи пък показват, че колкото по-малка е компанията, толкова по-малко е ориентирана към износ. Само незначителен брой микро компании изнасят, докато участието на средни компании в износа и вноса се доближава до участието на големи предприятия. Участието в износа остава

до голяма степен за големите фирми в развитите икономики, с изключение на някои пазарни ниши.

4.ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ГСВ отварят нови перспективи пред МСП за участие в международната търговия. Международната фрагментация на производството увеличава възможностите за МСП да се специализират в конкретни дейности на различни етапи от производствената верига. Независимо от това, въпреки ключовата икономическа роля на МСП по отношение на икономическата продукция, участието на МСП в глобалните вериги за създаване на стойност остава ниско в сравнение с това на големите фирми.

Участието на МСП в ГСВ по време на криза изисква първоначално изготвяне на бюджет, показващ потенциалните реални ползи. Няма универсално приложими стратегии, които МСП да приложат по време на криза. Традиционно нискорисковото управление на краткотрайните активи и оборотния капитал в среда на стабилност и растеж, се трансформира към прилагане на агресивни краткосрочни стратегии с цел запазване на дейността на МСП и преодоляване на затрудненията, породени от външната среда чрез вътрешни промени и формиране на резерви. Разработването на сценарии за фирмен бюджет по време на пандемия може да следва три различни варианта за фирмено развитие – вероятно развитие, оптимистично и песимистично развитие. Първоначално е необходимо да се направи анализ на МСП и средата, в която те осъществяват своята дейност, за да се анализира кои ключови фактори, подпомагащи развитието ще бъдат най-засегнати от кризата и какви мерки, следва да бъдат взети, за да се ограничи тяхното влияние и да се наръчи участието им в ГСВ.

Литература:

1. Белчева, М. (2020). Мерки за реструктуриране на фирмения бюджет в условията на криза. [онлайн] <https://www.balkanservices.com/blog/merki-za-prestrukturirane-na-firmeniya-byudzheth-v-usloviyata-na-kriza/>
2. Българската стопанска камара. bia-bg.com/
3. Българските производители не използват достатъчно потенциала за износ. (2020). /economic .economic.bg
4. Гълъбинов, Р. (2019). Има глобално намаление на инвестициите в целия свят, но това е несравнимо със спада, който ние реализираме. /Фокус/ m.focus-news.net
5. НСИ 2019, Статистически годишник, <https://www.nsi.bg>
6. Панушев, Е. (2019). Структурни предизвикателства за българската икономика от присъствието на глобалните стойностни вериги. – сп. „Икономическа мисъл”, кн. 3, 2019, с. 3-18.
7. Alabdulghafour, K. et al. (2020). The pandemic and economic policy uncertainty. //Finance and economy// [онлайн] <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/ijfe.2298>
8. ECONOMIX.BG Участие на България във веригите на стойност – широко, но не високо. (2016). /economix/ <https://economix.bg/bulgaria-value-chains>
9. Effects of Pandemic-Induced Uncertainty on Monetary Policy. //European parliament// [онлайн] <https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/215212/Topic%2020%20compilation.pdf>

10. Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains. /OECD/ (2008). <https://www.ecb.europa.eu>
11. Global Value Chains (GVCs). 2018 /OECD/ www.oecd.org
12. Integrating SMEs into Global Value Chains: Policy Principles and Best Practices ISSUES PAPER No. 6, APEC Policy Support Unit, May 2014.