



Munich Personal RePEc Archive

Impact of global value chains on the innovation potential of enterprises and regions

Ventsislavova Georgieva, Daniela

Economic Research Institute at the Bulgarian Academy of Sciences

2024

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/122129/>
MPRA Paper No. 122129, posted 19 Sep 2024 04:47 UTC

ДАНИЕЛА ВЕНЦИСЛАВОВА ГЕОРГИЕВА



**ВЛИЯНИЕ НА ГЛОБАЛНИТЕ ВЕРИГИ
ЗА ДОБАВЯНЕ НА СТОЙНОСТ ВЪРХУ
ИНОВАЦИОННИЯ ПОТЕНЦИАЛ НА
ПРЕДПРИЯТИЯТА И РЕГИОНИТЕ**



ИЗДАТЕЛСТВО НА МВБУ
СОФИЯ, 2024

***ВЛИЯНИЕ НА ГЛОБАЛНИТЕ ВЕРИГИ ЗА ДОБАВЯНЕ НА СТОЙНОСТ ВЪРХУ
ИНОВАЦИОННИЯ ПОТЕНЦИАЛ НА ПРЕДПРИЯТИЯТА И РЕГИОНИТЕ***

Монография
Българска
Първо издание

Автор:

доц. д-р Даниела Венциславова Георгиева, Институт за икономически изследвания при
Българската академия на науките
Всички права запазени

Корица: Изображение на Gerd Altmann от Pixabay

Рецензенти:

проф. д-р Миланка Славова
доц. д-р Радостина Попова - Терзийска
доц. д-р Савина Михайлова-Големинова

Издателство на Международно висше бизнес училище

ISBN: 978-619-7610-27-7 (CD)

Предговор

Настоящият монографичен труд представя съществени анализи, изводи и резултати от изпълнението на проект „Разработване и апробиране на модел за оценка на иновационния потенциал на глобалните вериги за добавяне на стойност като основа за повишаване на регионалната конкурентоспособност“. Проектът е финансиран от Фонд „Научни изследвания“, с договор № КП-06-Н55/8 от 16.11.2021 г. и срок на изпълнение до 16.11.2024 г. Обща цел на проекта е разработването и апробирането на Модел за оценка на иновационния потенциал на глобалните вериги за добавяне на стойност. Поставената обща цел се реализира в три основни етапа:

- 1) Изследователски етап, насочен към установяване на състоянието на изследваната област.
- 2) Аналитичен етап, насочен към осигуряване на необходимата вторична и първична информация, провеждане на предвидените аналитични процедури и подготовка на Модел за оценка на иновационния потенциал на глобалните вериги за добавяне на стойност.
- 3) Апробационен етап, който включва пилотно приложение на разработения Модел и извличане на обобщения и препоръки за бъдеща научна дейност и приложение в практиката.

Някои от резултатите от тези етапи са систематично разписани в отделните глави на разработката.

Развитието на глобалните вериги за добавяне на стойност (ГВДС) в контекста на негативните ефекти от шокове и извънредни събития по веригата са обект на множество дискусии в научната диаспора. Ролята на ГВДС за постигане на икономически растеж, конкурентоспособност и развитие на иновационния потенциал на микро- и макроравнище е подложена на съмнения. Анализите, резултатите и заключенията в монографията могат да подпомогнат държавните и регионалните органи за разработването на политики за осигуряване на устойчивост и заздравяване на веригите. Трудът е полезен и за представители на академичната общност, преподаватели и студенти от висши училища и университети, секторни неправителствени организации, както и за лица, които се занимават с проблемите на ГВДС.

Съдържание

Списък на използваните съкращения.....	5
Списък на таблиците	6
Списък на фигурите.....	7
Увод.....	8
Глава I. Глобалните верига за добавяне на стойност - дефиниции, характерни особености, роля и значение	13
1. Същност, типове и основни видове дейности в глобалните вериги за добавяне на стойност	13
2. Положителни страни от глобалните верига за добавяне на стойност	24
2.1. Ползи за предприятията, участващи в глобални верига за добавяне на стойност.....	24
2.2. Ползи за националната икономика от участието на предприятия в глобални верига за добавяне на стойност.....	26
3.Негативни страни на глобалните верига за добавяне на стойност	31
3.1. Негативно въздействие на микроравнище.....	31
3.2. Негативно въздействие на макроравнище	34
4. Въздействие на глобалните вериги за добавяне на стойност върху развитието на регионите	36
5. Създаване на ново знание и иновации в рамките на глобалните вериги за добавяне на стойност	38
6. Обобщения и препоръки за бъдещо развитие на глобалните верига за добавяне на стойност	42
Глава II. Роля на глобалните верги за добавена стойност върху иновационния потенциал на участващите в тях предприятия и икономическото развитие на регионите – резултати от Делфи проучване.....	46
1. Методология на проучването.....	46
2. Резултати от Делфи проучването	48
3. Дискусия на резултатите от Делфи проучването.....	83
4. Изводи, обобщения и препоръки.....	89
Глава III. Проучване на визията и нагласите на български предприятия от мебелната промишленост относно влиянието на глобалните верги за добавяне на стойност върху иновационния им потенциал.....	91
1. Цел и методология на изследването.....	91
2. Резултати от проучването	94
3. Причини за (не)участието на български предприятия в глобалните вериги за добавяне на стойност – проучване на базата на метода на конкретните ситуации	100
4. Обобщения на резултатите	103
Изводи и препоръки.....	106
Списък на използваната литература	111
Приложение 1. Въпросник за първия етап на Делфи проучване.....	121

Приложение 2. Анкетна карта за изследване на мнението на мениджъри в мебелни предприятия относно влиянието на ГВДС върху иновационния им потенциал	125
---	-----

Списък на използваните съкращения

ГВДС – Глобална верига за добавяне на стойност

ЕК – Европейска комисия

ЕС – Европейски съюз

ИКТ – Информационни и комуникационни технологии

МСП – Малки и средни предприятия

НИРД – Научноизследователска и развойна дейност

Списък на таблиците

Таблица 1: Ползи на микро- и макрониво от участието в глобални верига за добавяне на стойност	30
Таблица 2: Ниво на постигнато съгласие по въпроса „Какво е Вашето разбиране за глобална верига за добавяне на стойност?“, втори етап на Делфи проучването,%	49
Таблица 3: Ниво на постигнато съгласие по въпроса. „Как фирмите, които са в ролята на доставчици в ГВДС, могат да извличат ползи и да развиват дейности с по-висока добавена стойност в резултат от участието си във веригите?“, втори етап от Делфи проучването, %	53
Таблица 4: Ниво на постигнато съгласие по въпроса „Как фирмите в ГВДС биха могли да развиват собствени директни канали за продажби с цел създаване на по-добри връзки с клиентите?“, втори етап на Делфи проучването, %	57
Таблица 5: Ниво на постигнато съгласие относно обстоятелствата, при които участието в ГВДС може да има негативно влияние върху развитието на регионите, втори етап на Делфи проучването, %	60
Таблица 6: Ниво на постигнато съгласие по въпроса „По какъв начин COVID-19 и войната в Украйна оказват въздействие върху участието в глобалните вериги за добавяне на стойност, както и върху конкурентоспособността на регионите, в рамките на които са разположени предприятията, включени в тези глобални вериги?“, втори етап на Делфи проучването, %.....	63
Таблица 7: Ниво на постигнато съгласие по въпроса „Какво е мнението Ви относно управленските практики в българските предприятия във връзка с участието им в ГВДС?“, втори етап на Делфи проучването, %	66
Таблица 8: Ниво на постигнато съгласие по въпроса „Каква трябва да бъде ролята на националните политики и местните институции за създаването на индустриални райони за бързо развитие и участие в глобалните вериги за добавяне на стойност?“, втори етап на Делфи проучването, %	69
Таблица 9: Ниво на постигнато съгласие по въпроса „Къде трябва да бъде поставен акцентът на националните политики, свързани с цифровия преход, за да се подкрепят българските фирми в този процес?“, втори етап на Делфи проучването,%	72
Таблица 10: Ниво на постигнато съгласие по въпроса „Как споделянето на отговорността с останалите участници по веригата може да допринесе за повишаване на иновационния потенциал?“, втори етап на Делфи проучването, %	76
Таблица 11: Ниво на постигнато съгласие относно ползите от паспортизацията на продуктите пред създаването и внедряването на иновации в рамките на веригите за добавяне на стойност, втори етап на Делфи проучването, %.....	79
Таблица 12: Ниво на постигнато съгласие относно рисковете и предизвикателствата от паспортизацията на продуктите пред създаването и внедряването на иновации в рамките на веригите за добавяне на стойност, втори етап на Делфи проучването, % ...	81
Таблица 13. Данни от кростабулация при проверка на изследователските хипотези и изследване на статистически връзки и зависимости	95
Таблица 14. Разходите за НИРД на участващите в проучването мебелни предприятия като процент от годишния им оборот, N=21, 2020 г., 2021 г.....	97

Списък на фигурите

Фигура 1: Класификация на видовете дейности, извършвани във верига за добавяне на стойност	16
Фигура 2: Базов модел на екосистема на верига за добавяне на стойност.....	18
Фигура 3: Дигитална мрежа на доставките	19
Фигура 4: Типология на глобална верига за добавяне на стойност	22
Фигура 5: Обобщени мнения на експертите относно разбирането за същността на ГВДС, втори етап на Делфи проучването, бр.	50
Фигура 6: Обобщени мнения на експертите относно ползите за доставчиците в ГВДС, трети етап на Делфи проучването, бр.	55
Фигура 7: Обобщени мнения на експертите по въпроса „По какъв начин COVID-19 и войната в Украйна оказват въздействие върху участието в глобалните вериги за добавяне на стойност, както и върху конкурентоспособността на регионите?“, трети етап на Делфи проучването, бр.....	65
Фигура 8: Обобщени мнения на експертите относно управленските практики в България, трети етап на Делфи проучването, бр.	67
Фигура 9: Обобщени мнения на експертите относно най-съществените политики за цифровия преход в подкрепа на българските фирми в ГВДС, трети етап на Делфи проучването, %.....	74
Фигура 10: Обобщени мнения на експертите по въпроса „Какви са ползите от паспортизацията на продуктите пред създаването и внедряването на иновации в рамките на веригите за добавяне на стойност?“, трети етап на Делфи проучването, %	80
Фигура 11. Влияние на ГВДС върху иновационния потенциал на български мебелни предприятия, N=106, %	94
Фигура 12. Отговори на въпроса „Ако през последните 12 месеца имате продуктови иновации, кой разработи новите(усъвършенствани) продукти на Вашата фирма?“, N=106, %	96
Фигура 13. Брой назначени лица в отделите за научноизследователска и развойна дейност на мебелните предприятия, N=18, %	97
Фигура 14. Отговори на въпроса „Моля, посочете рисковете, които считате че съществуват пред участието на фирми в глобални верига за добавяне на стойност?“, N=106, %	98
Фигура 15. Отговори на въпроса „Какво е мнението Ви относно управленските практики в българските мебелни предприятия във връзка с участието им в ГВДС?“, N=106, %.....	99

Увод

В резултат на иновациите, дифузията на знания и технологии, както и разработването на политики за подпомагане на достъпа на предприятията до нови ресурси и чужди пазари се улеснява географската фрагментация на производствените процеси по света. Използвайки конкурентните предимства (в т.ч. човешки капитал, нови технологии, развита инфраструктура, евтини ресурси и др.) на различните държави се подобрява производствената ефективност и фирмена конкурентоспособност¹. Развитието на ИКТ и дигитализацията допълнително подпомагат увеличаването на международната производствена фрагментация чрез „разсичане“ на производството на по-малки дейности и фази, които могат да се изпълняват от различни предприятия². В тази връзка глобалните вериги за добавяне на стойност (ГВДС) подобряват взаимозависимостта на отделните дейности, фази, функции и операции за разработване, производство, маркетинг, дистрибуция и потребление на продукти и услуги в световен план³. Счита се, че ГВДС имат съществен принос в създаването на стойност и подобряването на конкурентоспособността както на предприятията⁴, участващи в тях, така и за националните и регионалните икономики в рамките на държавите, в които тези компании функционират⁵. ГВДС имат роля в държавните и европейските политики и стратегии за развитие и интернационализация, основана на експорта на стоки и услуги. Те свързват географски разпръснати производствени дейности в една индустрия, с което се намаляват разходите, увеличава се производителността, иновационния потенциал на микро- и макроравнище, както и дифузията на човешки капацитет, технологии и знания.

През последните години обект на дискусии са възможностите за намаляване на рисковете от шокове по веригите, в резултат на здравни и геополитически кризи, чрез предприемане на мерки за „насърчаване на прехода към по-локализирани вериги на доставки“⁶. Целта е укрепване на регионалните икономики и намаляване на зависимостта от далечни пазари, както и подкрепяне на местните производители и намаляване на въглеродния отпечатък, свързан с транспортните разходи. На тази основа изследванията относно ГВДС имат два основни фокуса. Единият е на микро- (фирмено равнище), а другият е на макроравнище (местно, регионално или национално).

Чрез специализация в определени фази и конкурентни предимства от производствения процес, и икономии от мащаба, ГВДС подпомагат за повишаване на

¹ Спасова, Е., Маринов, Е. (2021). Глобалните стойностни вериги и променящата се природа на международната специализация, *Икономическа мисъл* (1): 3-28. стр. 7, ISSN 0013-2993

² Baldwin, R., Robert-Nicoud, F. (2014). Trade-in-Goods and Trade-in-Tasks: An Integrating Framework, *Journal of International Economics*, vol. 92, pp. 51–62.

³ Coe, N. M., Hess, M., Yeung, H. W. C., Dicken, P., Henderson, J. (2004). ‘Globalizing’ regional development: A global production networks perspective, *Transactions of the Institute of British Geographers*, 29(4), pp. 468–484.

⁴ Въпреки, че авторът на настоящата разработка е наясно с разликите между понятията фирма, предприятие, организация, компания, юридическо лице, за целите на монографията същите ще се използват като синоними.

⁵ OECD (2013). *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264189560-en>.

⁶ Съобщение на Европейската Комисия (2020a). „Стратегия „От фермата до трапезата“ за справедлива, здравословна и екологосъобразна продоволствена система“ (COM(2020)0381).

производителността, намаляване на производствените разходи и разходите за продажби. Подобряването на конкурентоспособността на производството в икономически слаби региони е тясно свързано със степента на иновативност на местните предприятия. ГВДС подпомагат за изграждането на иновативен капацитет на предприятията, както и улесняват достъпа им до нови пазари. Чрез географско разпокъсване на определени фази от производствения процес се допринася за трансфер на знания, технологии и компетенции. Това подпомага предприятията при търсенето и прилагането на нови открития и постижения. Участието в ГВДС има положителен ефект върху заетостта и продуктивността на икономиката, като същевременно подпомага навлизането на държави с ниски доходи и слаби индустриални темпове на растеж в международната търговия⁷. Способства се за привличане на чуждестранни инвестиции в местната икономика, както и се намалява потенциалната зависимост от националните доставчици.

Посочените положителни ефекти от ГВДС на микро- и макроравнище не са гарантирани и не се случват „автоматично“. Различни аспекти на влиянието на глобалните вериги за добавяне на стойност върху икономиката са обект на анализ и от българската академична общност⁸. Фокусът на изследванията обаче е приоритетно насочени към въздействието на ГВДС и износа върху икономическия и фирмен растеж, взаимодействията между участниците във веригата, проблемите във веригите на доставки, ефектите от шокове и кризи върху развитието на мрежите. Набляга се на географското разделение на производствените дейности без да се обърне позадълбочено внимание на иновационните фази и процеси в ГВДС⁹. По-слабо са застъпени темите и проблемите относно влиянието на ГВДС върху развитието и създаването на конкурентност в регионите, в които са позиционирани предприятията, участващи в глобални мрежи, визията на управленския персонал за това какво реално е ГВДС, мотивите им за участие в подобни вериги и реалната им степен на участие в тях. Не са достатъчно подробно анализирани и въпроси, свързани с възможностите и стимулите за трансфер на знания и технологии, подпомагащи изграждането на

⁷ World Bank (2017). Global Value Chain Development Report 2017. Measuring and analysing the impact of GVCs on economic development. Washington, DC: Author.

⁸ Керемидчиев, С, Рукова, П. (2012). Сравнителни предимства на българските фирми при участие в глобални вериги на стойността. Новата икономическа география: теория и практика, СУ “Св. Климент Охридски”, стр. 79-87; Христова-Балканска И. (2022). Индустрията на ЕС и глобалните стойностни вериги (ГСВ) след пандемичната криза във връзка с КОВИД 19. Социално-икономическите проблеми на България в условията на пандемичната криза с COVID 19, Авангард Прима София. ISBN:978-619-239-818-7; Панушев, Е. (2020). Участие на България в глобалните стойностни вериги. България в посткризисната световна икономика, стр. 151- 200. Издателство на БАН „Проф. Марин Дринов“. ISBN:978-619-245-028-1; Моллов Д. (2017). Глобални вериги за доставка – концепции и стратегии, Издателски комплекс – УНСС, София. ISBN: 978-954-644-931-3; Тасев, Ал., Несторов, Н. (2017). Потенциалът за износ на българските производства и икономическия растеж. Сборник от доклади от международна конференция „VIII международна научна конференция "Икономиката в променящия се свят-национални, регионални и глобални измервания" 12 май 2017 г., 2, ИУ – Варна., стр. 152-156; Branzova, P., Dimitrova, A. (2023). Innovations in Tillage, SHS Web of Conferences, 176(1). ISSN: 2261-2424; Киречев, Д., Николов, Р. (2011). Подходът „верига на стойността” – аспект на устойчивост за предприятията от агробизнеса на пазара, Управление и устойчиво развитие 3/2011 (30), 157-162; Георгиева, Т. (2013). Източници на иновативен растеж - национални измервания, Издателство Болкан Пъблишинг.

⁹ Parrilli, D., Nadvi, K., Yeung, C. (2012). Local and regional development in global value chains, production networks and innovation networks: a comparative review and the challenges for future research, European Planning Studies, 21 (7), pp. 967–988.

иновационен потенциал на предприятията по веригите. Неразбирането на текущите тенденции в областта е предпоставка за разработване на неподходящи и неефективни стратегии и политики за подпомагане на иновационното развитие и устойчивост на предприятията и регионите в ГВДС.

Цел на изследването е да се определят основните ползи и рискове за развитие на иновационния потенциал на българските предприятия и региони от участието им в ГВДС. Предходното може да подпомогне разработването на подходящи политики и стратегии за ефективно управление на глобалните вериги за добавяне на стойност и ограничаване на негативните ефекти от потенциални събития с извънреден характер чрез повишаване на иновационния потенциал на микро- и макрониво. Това ще позволи впоследствие да се анализират измеренията на въздействие на глобалните вериги за добавяне на стойност върху конкурентоспособността на регионите, на територията на които са локализираните включените в тях български фирми. Постигането на тази цел ще допринесе за разширяването на научното знание в изследваната област, като може да подкрепи прилагането на стратегическата рамка на страната в областта на интелигентната специализация, икономическата трансформация и дигитализацията на производствените процеси.

Постигането на основната цел на настоящия труд ще бъде осъществена на база последователното решаване на следните **изследователски задачи**:

- Кабинетно проучване и определяне на основните ефекти (положителни и отрицателни) от ГВДС върху икономическия растеж, конкурентоспособността, заетостта и иновационния потенциал на предприятията и регионите, в които те извършват икономическа дейност.

- Представяне и анализ на резултати от Делфи проучване с цел определяне на консенсусни становища на експерти за основните влияния на ГВДС върху развитието на фирмени иновационни дейности и процеси, както и върху развитието на регионите и иновационния им капацитет.

- Представяне и анализ на резултати от Делфи проучване с цел определяне на консенсусни становища на експерти за основните политики и мерки, които трябва да се предприемат за развитие на устойчивостта и управлението на ГВДС на микро- и макроравнище

- Представяне и анализ на резултати от анкетно проучване сред представители на управленските структури на мебелни предприятия в България относно участието им в ГВДС, влиянието на веригите върху иновационния им потенциал, както и мениджърските практики в областта.

- Анализ на резултати по метода на конкретните ситуации с данни от високотехнологично и по-нискотехнологично предприятие.

Обект на изследване в монографията са глобалните верига за добавяне на стойност, разглеждани като система от стопански субекти и процеси, обединени по етапи на добавяне на стойност и разположени на територията на различни национални и регионални икономики. Те са изследвани в контекста на въздействията, които имат върху иновационния потенциал и конкурентоспособност както на предприятията, така на регионите. **Предмет на анализ** са положителните и отрицателните въздействия,

възможностите и рисковете от участие в ГВДС върху иновационното развитие на предприятията и регионите, в които извършват те дейност.

Като **методологическа основа** е използван инструментариум от научноизследователски методи и подходи, в т.ч. методът на ретроспективния анализ, сравнителният метод, методът на анализа и синтеза, диалектическият метод. В подкрепа на избраните методи и за структуриране на целите, задачите и конкретните етапи на анализа са използвани историческият, логическият, комплексният, системният, индуктивният и дедуктивният подходи. За целите на кабинетното проучване е направен преглед на научната литература в областта на глобалните вериги за добавяне на стойност, както и на някои нормативни документи, имащи пряко или косвено отражение върху развитието и управлението на ГВДС. За целите на емпиричното проучване е използван метода Делфи и метода на конкретните ситуации. Представени са и данни от проведено авторово стандартизирано социологическо проучване.

Основната **изследователска теза** е, че глобалните вериги за добавяне на стойност влияят положително върху иновационния потенциал, растежа и конкурентоспособността на предприятията и регионите, в които са позиционирани те. Същевременно обаче крият съществени рискове от зависимост и натиск от страна на водещите по веригата фирми, което в дългосрочен план може да намали добавената стойност на крайния продукт и да изложи иновацията на риск. На тази основа в рамките на настоящия труд са развити следните **хипотези**:

- Иновационният потенциал на глобалните вериги за добавяне на стойност допринася за повишаване на конкурентоспособността на икономиката (национална или регионална).

- Участието в глобални верига за добавяне на стойност има положително влияние върху иновационния потенциал на предприятията, в частност за разпространение на технологично ноу-хау и капацитета на местните фирми да го абсорбират и прилагат. В резултат глобалните вериги за добавяне на стойност се превръщат в един от значителните съвременни канали за разпространение на технологично ноу-хау и иновационна култура.

- Целенасоченото развитие на иновационния потенциал на глобалните вериги за добавяне на стойност и ясното идентифициране на рисковете и заплахите по веригите може да бъде обект на стратегически решения и по този начин да подкрепи усилията на правителствата при решаването на икономически и социални предизвикателства.

- Процесите на дигитализация оказват положително влияние върху иновационния потенциал на глобалните вериги за добавяне на стойност, в частност на разпространението на технологично ноу-хау и капацитета на местните фирми да го абсорбират и прилагат. Същевременно обаче крият рискове от теч на данни и кибератаки.

- В контекста на текущата икономическа, социална и геополитическа ситуация в страната ГВДС остават „неразбран“ инструмент за подобряване на иновационния потенциал, изискващ целенасочени дейности по изграждане на знания и компетенции за ползите и възможностите от участие в подобни вериги.

Вниманието в разработката е насочено към изследване на развитието на иновационния потенциал на предприятията и регионите, участващи в ГВДС. В тази връзка могат да се посочат следните **ограничения на изследването**:

- Не са проучени всички предложени в научната литература и нормативната уредба на България и ЕС стратегии за развитие на ГВДС, вкл. свиване на веригите и връщане на производството в страните на произход.

- Обект на анализ са основно влиянията на ГВДС върху иновационния потенциал на микро- и макроравнище.

- Рисковете, ползите и заплахите са анализирани от една страна от гледна точка на предложеното в научната литература, а от друга страна – въз основа на събрани и обобщени мнения на експерти по Делфи метода, на база анкетно проучване и по метода на конкретните ситуации.

- Направените изводи и препоръки са обобщени и не отчитат в дълбочина регионалните специфики и влиянието на ГВДС върху регионалната икономика и изграждането на иновативност.

- Обект на анализ не са управленските политики и стратегии на участващите в ГВДС предприятия, а отношението на анкетиранияте и респондентите в проучванията относно ефективността и ефикасността на текущите мениджърски решения за управление на процесите по веригата.

- В монографията не се изследват видовете участници в ГВДС, тяхните взаимодействия и форми на управление.

- В специализираната литература се използват термините „верига на стойността“, „глобална верига за създаване на стойност“, „глобални стойностни вериги“, „глобални вериги на добавена стойност“, „глобални вериги за добавяне на стойност“. Авторът на настоящата разработка възприема да използва термина „глобални вериги за добавяне на стойност“, описващ в най-пълна степен същността на подобен вид вериги, а именно съвкупност от взаимосвързани производствени дейности, извършвани от предприятия в мрежа, минимум две от които дейности се осъществяват в различни географско обособени държави, като всеки един от производствените етапи и фази е носител на добавена стойност за крайния продукт.

Глава I. Глобалните верига за добавяне на стойност - дефиниции, характерни особености, роля и значение

1. Същност, типове и основни видове дейности в глобалните вериги за добавяне на стойност

Ретроспективно концепцията за глобална верига на стойността произлиза от идеята за „стокова верига“, въведена в литературата към края на 70-те години на миналия век. Стоковата верига се свързва със всички процеси и фази по създаването на крайния актив. Под влиянието на интернационализацията и развитието на световната търговия обект на по-задълбочен анализ в научната литература през 90-те години на ХХ в. са суровините и материалите на входа на веригата и крайните продукти на изхода ѝ в контекста на концепцията за „глобални стокови вериги“ (най-вече при производства на облекла, обувки и автомобилостроенето). През 2000 г. тези изследвания са разширени като фокус е поставен върху създаването на стойност при пространствено разпръснати производства, въвеждайки терминът „глобална верига на стойността“. Обект на дискусии в научната литература са картографирането на международните търговски потоци, предимствата и недостатъците от участието на предприятия в подобни вериги, управлението на шоковете по веригата, и др.¹⁰ Сложността на взаимоотношенията между участниците в глобалните стойностни вериги е причина автори да считат, че терминът „мрежа“ е по-подходящ от термина „верига“¹¹. Въпреки, че се присъединяваме към мнението, че подобни вериги не са линеен процес, а са сложна схема с множество взаимовръзки за целите на настоящата разработка двата термина (мрежа и верига) ще се използват еднозначно.

Най-общо глобалните вериги на стойността представляват пълният набор от дейности, извършвани от предприятията с цел даден продукт да премине през всички фази от генерирането на идеята през търговското производство до продажбата му на крайния потребител¹². Глобалните стойностни вериги са поредица от производствени фази и етапи, включващи например първична идейна концепция, дизайн на продукта, доставка на производствени суровини и материали, самото производство, маркетинг, дистрибуция, логистика и следпродажбено клиентско обслужване. Производствените фази и етапи добавят стойност в процеса на създаване на крайния продукт, като най-малко два от тях следва да се осъществяват в различни държави (виж фигура 1)¹³.

¹⁰ Hernández, R., Martínez, J., Mulder, N. (2014). Global value chains and world trade: Prospects and challenges for Latin America, ECLAC Books, No. 127, Santiago, Chile, Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), p. 45; Kano, L., Tsang, E., Yeung, H. (2020). Global value chains: A review of the multi-disciplinary literature, *Journal of International Business Studies*, vol. 51, pp. 577–622. <https://doi.org/10.1057/s41267-020-00304-2>. p. 578.

¹¹ Coe, N. M., Dicken, P., Hess, M. (2008). Introduction: global production networks—debates and challenges, *Journal of Economic Geography*, vol. 8(3), pp. 267–269.

¹² Gereffi, G., Fernandez-Stark, K. (2016). *Global Value Chain Analysis: A Primer*. Durham, Duke Center on Globalization, Governance & Competitiveness.

¹³ World bank. (2020). *World Development Report: Trading for Development in the Age of Global Value Chains*, World Bank: Washington, DC.

Глобалните стойностни вериги са трансгранични мрежи за производство и пазарна реализация на продукт, при които дейностите, добавящи най-съществена стойност по веригата се осъществяват преди или след фазата на самото производство (например на етапа на дизайн на продукта или маркетинговото му предлагане)¹⁴. Глобалните стойностни вериги са системен процес в обхвата на който се включват взаимосвързани фази и дейности по производството, размяната, дистрибуцията и следпродажбеното обслужване на даден продукт, част от които се изпълняват в различни държави¹⁵. Те обхващат фрагментирани по функционален и географски начин производства, които се контролират от водещо предприятие¹⁶. Хоризонталните производствени дейности по мрежата могат да включват участието на много на брой малки по големина предприятия, докато други могат да се извършват от големи производствени и дори мултинационални компании¹⁷. В тази връзка глобалната стойностна верига е мрежа от взаимно обвързани предприятия, които независимо от тяхната категория, големина и вид извършват производство, включващо дейностите от доставката на суровини и материали, през самия производствен процес до продажбите и следпродажбеното обслужване¹⁸. Счита се, че дадена компания участва в глобални верига за създаване на стойност, ако най-малко едно производство е подчинено на тази дефиниция и най-малко два от производствените етапи са изнесени извън географските граници на държавата, в която извършва дейност предприятието¹⁹.

В специализираната литература за характеризирани на подобни вериги се използват термините „верига на стойността“, „глобална верига за създаване на стойност“, „глобални стойностни вериги“, „глобални вериги на добавена стойност“. В резултат на предходно изведените основни характеристики на глобалните вериги за създаване на стойност може да се обобщава, че това са съвкупности от взаимосвързани производствени дейности, извършвани от предприятия в мрежа. Минимум две от тези процеси и дейности се осъществяват в различни държави, като всеки един от производствените етапи и фази е носител на добавена стойност за крайния продукт. Поради тази причина авторът възприема, че терминът „глобални вериги за добавяне на стойност (ГВДС)“ описва в най-пълна степен същността на тези мрежи, поради

¹⁴ Global Value Chain Development Report 2021: Beyond Production. Available from: <https://www.adb.org/publications/global-value-chain-development-report-2021>

¹⁵ Gereffi, G., Fernandez-Stark, K. (2016). Global Value Chain Analysis: A Primer. Durham, Duke Center on Globalization, Governance & Competitiveness; Abonyi, G. (2006). Linking Greater Mekong Subregion Enterprises to International Markets: The Role of Global Value Chains, International Production Networks and Enterprise Clusters, United Nations publication, p. 4, ISBN 13: 978-92-1-120492-6

¹⁶ Elola, A., Parrilli, M. D., Rabellotti, R. (2013). The Resilience of Clusters in the Context of Increasing Globalization: The Basque Wind Energy Value Chain, European Planning Studies, vol. 21 (7), pp. 989–1006; Frederick, M., Phillips, N., Posthuma, A. (2017). The Political Economy of Governance in a ‘Global Value Chain World, New Political Economy, vol. 22 (2), pp. 129–133.

¹⁷ Strange, R. (2020). The 2020 Covid-19 pandemic and global value chains, Journal of Industrial and Business Economics, vol. 47, pp. 455–465, <https://doi.org/10.1007/s40812-020-00162-x>.

¹⁸ Gereffi, G., Fernandez-Stark, K. (2016). Global Value Chain Analysis: A Primer. Durham, Duke Center on Globalization, Governance & Competitiveness; Abonyi, G. (2006). Linking Greater Mekong Subregion Enterprises to International Markets: The Role of Global Value Chains, International Production Networks and Enterprise Clusters, United Nations publication, p. 5, ISBN 13: 978-92-1-120492-6.

¹⁹ Спасова, Е., Маринов, Е. (2021). Глобалните стойностни вериги и променящата се природа на международната специализация, Икономическа мисъл, бр. 1, стр. 3-28. стр. 7, ISSN 0013-2993

което за целите на текущата разработка той ще се използва в синонимна зависимост с глобални вериги на стойността.

Участниците в ГВДС могат да се разделят на водещо предприятие и доставчици. Водещото предприятие е „глобален купувач“, който осъществява контрол върху веригата. Доставчиците са предприятия, включени във веригата за добавяне на стойност на водещата фирма, като често те са пренебрегвана категория и възприемани като пасивни и подчинени участници, които действат в рамките на ограниченията на водещата фирма. В специализираната литература все по-често се дискутира ролята на доставчиците като активни участници в ГВДС с все по-голямо влияние върху дейностите по веригите²⁰. Освен тези две групи участници в мрежата има и други, като например дъщерни предприятия на мултинационални компании, които влияят на взаимоотношенията в ГВДС. Видовете участници по веригите, взаимоотношенията между тях и управлението на дейностите им обаче не е обект на изследване в разработката.

В специализираната литература са предлагат четири основни измерения за анализ на влиянието на ГВДС, а именно: географско разпределение, институционална рамка, управление и контрол на веригата за добавяне на стойност и входно-изходна структура²¹. Анализът на географското разпределение е насочено към идентифициране на водещите предприятия по веригата, за определяне на приносът на различни държави в нея, чрез изследване на макроикономически данни (като например износа на индустрията и сегментите, в които е концентриран този износ)²². Глобалният и регионалният характер на производствените мрежи има пряко отражение върху дължината и географското разпространение на веригите за добавяне на стойност²³. Институционалната рамка, използвана за анализ на ГВДС, идентифицира местните, националните и международните условия и политики, регулиращи глобализацията във всеки етап от производствения процес²⁴. В обхвата на тази рамка най-общо се включва анализ на фактори и показатели с ключово значение. Такива могат да са наличието на съществени производствени ресурси (налична инфраструктура, достъп до финансиране и др.), нивото на квалификация на персонала, данъчното и трудовото законодателство, политиките за финансиране и подпомагане на образованието, иновационната екосистема, технологичното развитие и други.

Най-общо входно-изходната структура се представя като набор от взаимосвързани дейности и процеси по ГВДС, които показват потоците на материални и нематериални активи с решаващо значение за картографирането на добавената стойност на различните

²⁰ Humphrey, J. (2018). The Position and Potential of Developing Country Suppliers in Global Value Chains: A Review of the Literature, Interim report for The role of suppliers in global value chains, IDE-JETRO, pp. 1-29.

²¹ Gereffi, G. (1995). Global Production Systems and Third World Development. цитирано в Stallings, B. Global Change, Regional Response: The New International Context of Development (pp. 100-142). Cambridge; New York and Melbourne: Cambridge University Press.

²² Gereffi, G., Fernandez-Stark, K. (2011). Global value chain analysis: a primer, Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University, North Carolina, USA, pp. 1-39

²³ Спасова, Е., Маринов, Е. (2021). Глобалните стойностни вериги и променящата се природа на международната специализация, Икономическа мисъл, бр. 1, стр. 3-28. стр. 7, ISSN 0013-2993

²⁴ Gereffi, G. (1995). Global Production Systems and Third World Development. цитирано в Stallings, B. Global Change, Regional Response: The New International Context of Development (pp. 100-142). Cambridge; New York and Melbourne: Cambridge University Press.

етапи по веригата (виж фигура 2). Управлението и контролът на ГВДС се дефинира като набор от „авторитетни и властови отношения, които определят как финансовите, материалните и човешките ресурси са разпределени и протичат във веригата²⁵.“ Анализът на тези взаимоотношения позволява по-ефективното управление, контрол и мониторинг на процесите в глобалните вериги за добавяне на стойност (виж фигура 4).

Фигура 1: Класификация на видовете дейности, извършвани във верига за добавяне на стойност



Източник: Адаптирано от Hernández, V., Pedersen, T. (2017). Global value chain configuration: A review and research agenda, BRQ Business Research Quarterly, Vol. 20, Issue 2, pp. 137-150, p. 139. ISSN 2340-9436, <https://doi.org/10.1016/j.brq.2016.11.001>

Дейностите, които се извършват във веригата за добавяне на стойност могат да се класифицират във 4 основни групи – според степента на участие в производствения процес; в зависимост от функцията, която изпълняват във веригата; в зависимост от потенциала, който имат за създаване на компетентност; и в зависимост от потенциала за създаване на конкурентно предимство (виж фигура 1)²⁶.

1. Според степента на участие в производствения процес се разграничават основни и спомагателни дейности, извършвани във веригата. Основните дейности са тези, които са пряко свързани със разработката, производството, логистиката, маркетинга, продажбата и следпродажбеното обслужване на произведените продукти или доставените услуги. Спомагателните дейности обхващат обществените поръчки, технологичното развитие, ефективното управление на човешките ресурси и използваните активи.

²⁵ Gereffi, G. (1994). The organization of buyer-driven global commodity chains: how US retailers shape overseas production networks. цитирано в Gereffi, G., Korzeniewicz, M., Commodity Chains and Global Capitalism (pp. 95-122): Praeger Publishers. p. 97

²⁶ Hernández, V., Pedersen, T. (2017). Global value chain configuration: A review and research agenda, BRQ Business Research Quarterly, Vol. 20, Issue 2, pp. 137-150, p. 139. ISSN 2340-9436, <https://doi.org/10.1016/j.brq.2016.11.001>.

2. В зависимост от функцията, която изпълняват във веригата дейностите се делят на дейности, нагоре по веригата; дейности по средата на веригата; и дейности, надолу по веригата. Дейностите нагоре по веригата са свързани с експлоатацията на природни ресурси, суровини и материали, както и с дизайна на продукта, извършването на фундаментални и приложни изследвания, и комерсиализацията на крайния продукт. Дейностите по средата на веригата са приоритетно насочени към производството, логистиката и дистрибуцията на крайния продукт. Дейностите надолу по веригата са свързани с маркетинг и реклама, персонализация на продукта спрямо клиентските предпочитания, следпродажбено обслужване и др.

3. В зависимост от потенциала, който имат за създаване на компетентност дейностите във веригата се поделят на свързани с проучване и свързани с експлоатация. Свързаните с проучване дейности подпомагат за създаването на нови области на компетентност чрез разширяване на партньорските мрежи на предприятията и възможностите им за участие в създаването на иновации и нови ресурсни комбинации. Свързаните с експлоатация дейности създават стойност по веригата, чрез използването на вече съществуващите ресурси и компетенции на предприятието.

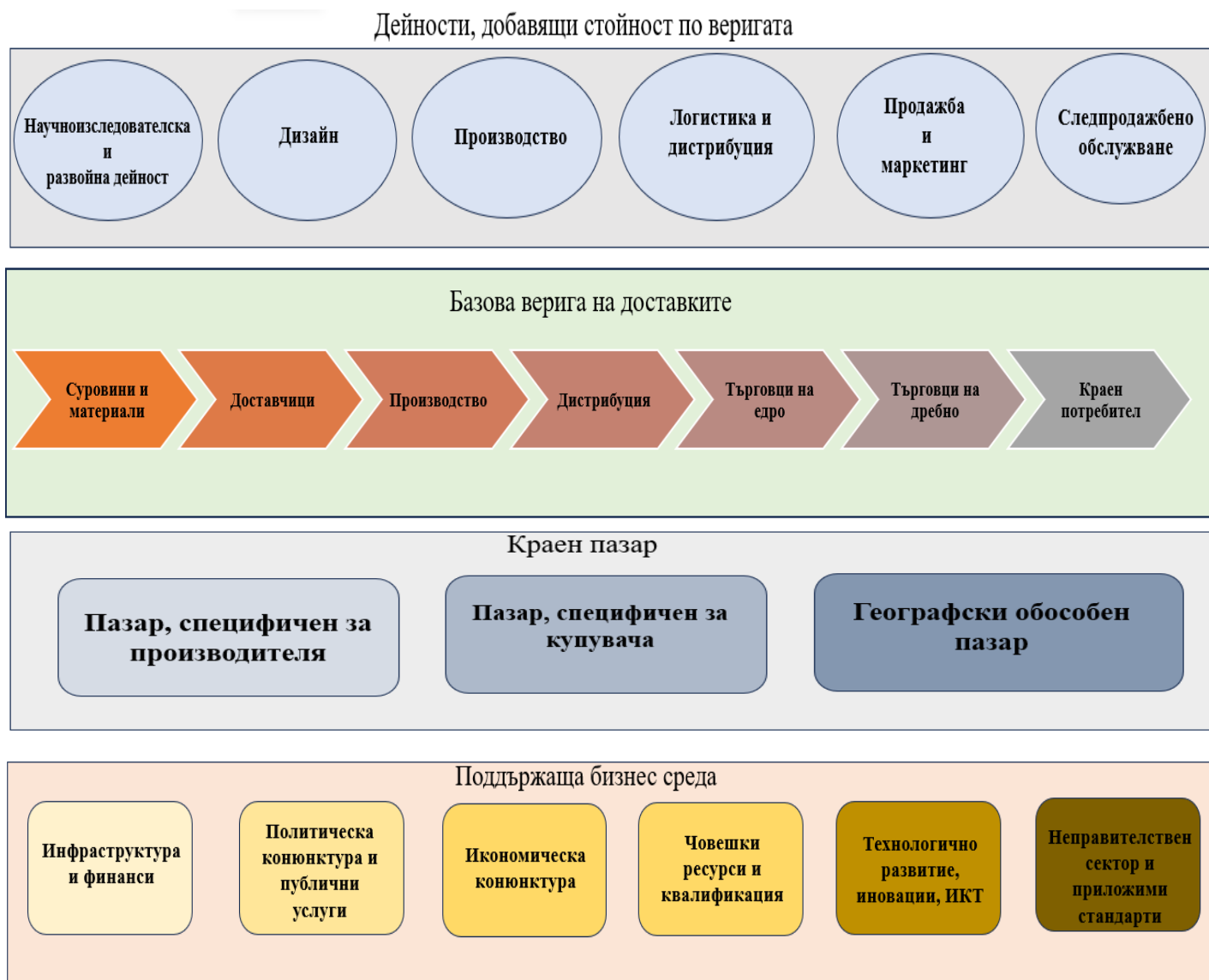
4. В зависимост от потенциала за създаване на конкурентно предимство дейностите се делят на основни, съществени и незначими. Основните имат важно и основополагащо значение за изграждането на конкурентоспособност за предприятието. Съществените имат допълваща роля и подпомагат основните дейности за изграждането на конкурентно предимство. Незначимите дейности имат малка или почти никаква добавена стойност, с което не подпомагат за създаването на фирмено конкурентно предимство.

За целите на анализа на входно-изходната структура на ГВДС в специализираната литература се предлага мултиструктурен модел на екосистема на вериги за добавяне на стойност, състоящ се от (1) дейности с добавена стойност, (2) верига на доставки, (3) пазари за крайна употреба и (4) среда за подпомагане на бизнеса²⁷ (виж фигура 2).

Дейностите за добавяне на стойност представляват фази и етапи, които са необходими за цялостното придвижване на един продукт от идейната концепция до пазара, и съответно до крайните потребители. Тези дейности включват най-общо научноизследователска и развойна дейност (НИРД), проектиране на продукта (дизайн), производство, логистика и дистрибуция, маркетинг и продажби, следпродажбено обслужване и услуги. НИРД обхваща дейности, свързани с първичното разработване на нови или подобряването на вече съществуващи продукти или процеси чрез систематично проучване на пазара и на клиентските потребности и очаквания. Дизайнът е набор от дейности, свързани с визията и моделирането на продукта, разработването на нови активи и създаването на прототипи.

²⁷ Fredrick, S. (2014). Combing the Global Value Chain and Global I-O Approaches, Discussion paper presented at the International Conference on the Measurement of International Trade and Economic Globalization, Aguascalientes, Mexico.
<https://unstats.un.org/mwgineternal/de5fs23hu73ds/progress?id=sFggtMQ67Idiegug3iv7-fUYA55kkL8fAMd9BVs5V8>; Smorodinskaya, V., Katukov, D., Malygin, E.(2021). Global value chains in the age of uncertainty: advantages, vulnerabilities, and ways for enhancing resilience, Baltic Region, Vol. 13, no 3, pp. 78—107. p. 83. doi: 10.5922/2079-8555-2021-3-5

Фигура 2: Базов модел на екосистема на верига за добавяне на стойност



Източник: Адаптирано от Jones, L., Demirkaya, M., Bethmann, E. (2019). Global Value Chain Analysis: Concepts and Approaches, Journal of International Commerce and Economics, U.S. International Trade Commission, pp. 1-29. p. 4; Раковска, М. (2009). Теоретични аспекти на управлението на веригата на доставките, Научни трудове на УНСС, том 2, Университетско издателство “Стопанство”, стр. 247-290; Smorodinskaya, V., Katukov, D., Malygin, E.(2021). Global value chains in the age of uncertainty: advantages, vulnerabilities, and ways for enhancing resilience, Baltic Region, Vol. 13, no 3, pp. 78—107, p. 83. doi: 10.5922/2079-8555-2021-3-5.

Производството обхваща дейностите по предтърговското производство на вече разработен, тестван и одобрен продукт. Логистиката и дистрибуцията са свързани с транспортирането и съхранението на продукта до крайния клиент. Предприятия, изпълняващи подобни дейности по веригата, най-често са търговци на едро, посредници, дистрибуторски центрове и складове. Маркетингът и продажбите са свързани с брандиране, реклама и търговия на дребно на произведените продукти.

Следпродажбеното обслужване са следпродажбени услуги, предоставени на клиента, като например гаранционно обслужване, ремонт или замяна на повредена стока²⁸.

Фигура 3: Дигитална мрежа на доставките



Източник: Global Supply Chain Management: Full Guide to Success (innovecs.com)

Веригата на доставки представлява система от свързани етапи (в т.ч. доставка на суровини, компоненти и части, производство на крайни продукти, дистрибуция и продажби), които са част от свързаните с производството връзки във веригата за добавяне на стойност (традиционна верига на доставките е представена на фигура 2). В научната литература се защитава тезата, че веригата на доставки не включва само процеси, свързани с логистиката и транспорта, но и с бизнес функциите и взаимоотношенията с външни и вътрешни за предприятията лица²⁹. Веригата на доставки се свързва с управлението и координацията на всички операции, процеси, предприятия и човешки капитал, участващи в преместването и доставката на стока от едно място на друго или казано по друг начин с дейностите по прехвърляне на стоки между различни географско обособени райони. В тази връзка веригата на доставки е концептуално свързана с теорията за организационното управление, докато веригата за добавяне на стойност - с управлението на пазара. Следователно **веригата на доставки следва да се интерпретира като елемент от глобалната верига за добавяне на стойност**, и представлява набор от връзки и взаимоотношения между предприятия,

²⁸ Frederick, S. (2019). Global value chain mapping. Handbook on global value chains, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 29—53. p. 31.

²⁹ Jones, L., Demirkaya, M., Bethmann, E. (2019). Global Value Chain Analysis: Concepts and Approaches, Journal of International Commerce and Economics, U.S. International Trade Commission, pp. 1-29, p. 3.

които обменят суровини, материали, информация и знание в рамките на общ логистичен процес. Този процес обхваща дейности от придобиването на необработени суровини до доставката на готовите стоки на крайните потребители³⁰.

Текущо управлението на глобалните вериги на доставки, включва използването на технологични решения (като изкуствен интелект, блокчейн технологии и др.), подпомагащи коректността на прогнозните анализи на колебанията в търсенето и клиентските поръчки. По този начин под влияние на развитието на дигитализацията и цифровизацията веригите на доставки стават все по-глобални, подпомагащи общата ефективност на процесите, оптимизирайки транспорта на стоки и управлението на колебанията в търсенето, риска и заплахите. Това изисква веригата на доставки да не се разбира и анализира само като линеен процес, а като мрежа от дейности и етапи, в основата на които има дигитално ядро, формирано от развитието на иновациите, дигитализацията и цифровизацията (виж фигура 3).

Крайните пазари включват специфични за производителя пазари, специфични за купувача пазари и географско обособени пазари. Те следва да се идентифицират, обособят и анализират в зависимост от вида на крайния продукт, спецификите на сектора и индустрията. Поддържащата бизнес среда обединява множество местни, регионални или глобални участници по мрежата, които не произвеждат и пряко търгуват с крайния продукт. Те обаче предоставят разнообразни услуги, ресурси, инфраструктура и съоръжения, които подпомагат за ефективното функциониране на веригата, създават и налагат правни, обществени и икономически стандарти, закони и изисквания за участие в ГВДС. Поддържащата бизнес среда може да се раздели на шест основни категории, а именно инфраструктура и финанси; държавни услуги; бизнес, информационни и технологични услуги; образование, тестване и обучение; търговски и професионални асоциации; неправителствени организации и стандарти. Предложената екосистема може да се възприеме като основна структура за всички икономически дейности, с което да се улесни движението на продукти по веригата за добавяне на стойност³¹.

В съвременната икономическа, социална и политическа конюнктура дейностите по веригата не следва да се анализират отделно едни от други, а по-скоро на модулен принцип чрез разделянето им на поддейности³². Подходящо е предприятията стратегически да решат кои от тези поддейности да бъдат разпределени към външни изпълнители, къде да бъдат разположени те (регионално, национално или в друга държава) и как да се организира управлението и контрола по изпълнението им. Това частично зависи от вида на глобалната верига за добавяне на стойност в която участват фирмите. В средата на 90-те години на миналия век в специализираната литература се предлага ГВДС да се разграничават на производствено-обусловени вериги и на

³⁰ Vitasek, K. (2013). Supply Chain Management Terms and Glossary, Council of Supply Chain Management Professionals. https://cscmp.org/CSCMP/Educate/SCM_Definitions_and_Glossary_of_Terms/CSCMP/Educate/SCM_Definitions_and_Glossary_of_Terms.aspx?hkey=60879588-f65f-4ab5-8c4b-6878815ef921

³¹ Jones, L., Demirkaya, M., Bethmann, E. (2019). Global Value Chain Analysis: Concepts and Approaches, Journal of International Commerce and Economics, U.S. International Trade Commission, pp. 1-29

³² Contractor, F.J., Reuer, J. (2014). Structuring and governing alliances: new directions for research, Global Strategy Journal, vol. 4 (4), pp. 241-256.

клиентски-обусловени вериги³³. Най-общо при производствено-обусловената ГВДС водещата фирма е голяма мултинационална производствена компания, имаща контрол върху и координация на географски фрагментирана мрежа от предприятия, партньори и доставчици. Водещата фирма е и организацията, която осъществява контрол върху развойната дейност, продуктивния дизайн и иновациите в рамките на производствения процес. Счита се, че подобен вид ГВДС е характерен за капиталоемки и технологично интензивни сектори, като например автомобилостроене, ИКТ, електроника и др., където самите предприятия въвеждат високи изисквания пред доставчиците си относно технологичния им капацитет, гъвкавостта на обслужване на клиентите и компетенциите им за работа с дигителни системи и софтуерни приложения. Поради това доставчиците по веригата следва да отговарят на високи стандарти за технически капацитет, възможност за инвестиции в нематериални активи и иновации, както и трансфер на знания и технологии³⁴. В клиентско-обусловената верига, големите търговци имат водеща роля, осигурявайки доставки от децентрализирани мрежи на независими доставчици, на които налагат продуктови и процесни спецификации и стандарти. Такъв тип верига е характерна за развиващи се държави, трудоемки сектори за потребителски стоки (като облекло, обувки, селскостопански продукти, битова електроника, и др.) и малки и средни предприятия, които могат да удовлетворят изискванията на водещите компании³⁵. Под влиянието на глобализацията и промените в световната търговия ГВДС вече обхващат множество разнообразни сектори и индустрии (в т.ч. счетоводство, маркетинг, медицина и др.), като производството във веригата не се фокусира само върху готовия продукт, но и върху дейности по създаване на отделни компоненти и подвъзли. Това може да се счита за предпоставка за географското разширяване и фрагментация на веригите.

Анализът на управлението и контролът в ГВДС подпомага навлизането на предприятията на световните пазари и развитието им в рамките на глобалните индустрии. Gereffi, Humphrey и Sturgeon (2005) предлагат пет основни типа на управление на веригата за добавяне на стойност, а именно пазарно, модулно, релационно, затворено и йерархично³⁶. Пазарното управление се базира на прости транзакции между предприятията, малки разходи за преминаване към нови пазари и предимство на предложената цена при финализиране на сделките. При модулното управление на веригата продуктите и услугите се създават по определена спецификация и изисквания на клиента (водещата фирма), поради което предприятията често предоставят пакетни услуги, поемайки отговорност и гаранция за резултатите от

³³ Gereffi, G. (2013). Global value chains in a post-Washington Consensus world, *Review of International Political Economy*, pp. 1-29. DOI:10.1080/09692290.2012.756414. Available from: https://www.researchgate.net/publication/243465219_Global_Value_Chains_in_a_Post-Washington_Consensus_World [accessed Jul 12 2024]; Frederick, S. (2019). Global value chain mapping. *Handbook on global value chains*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 29—53. p. 32.

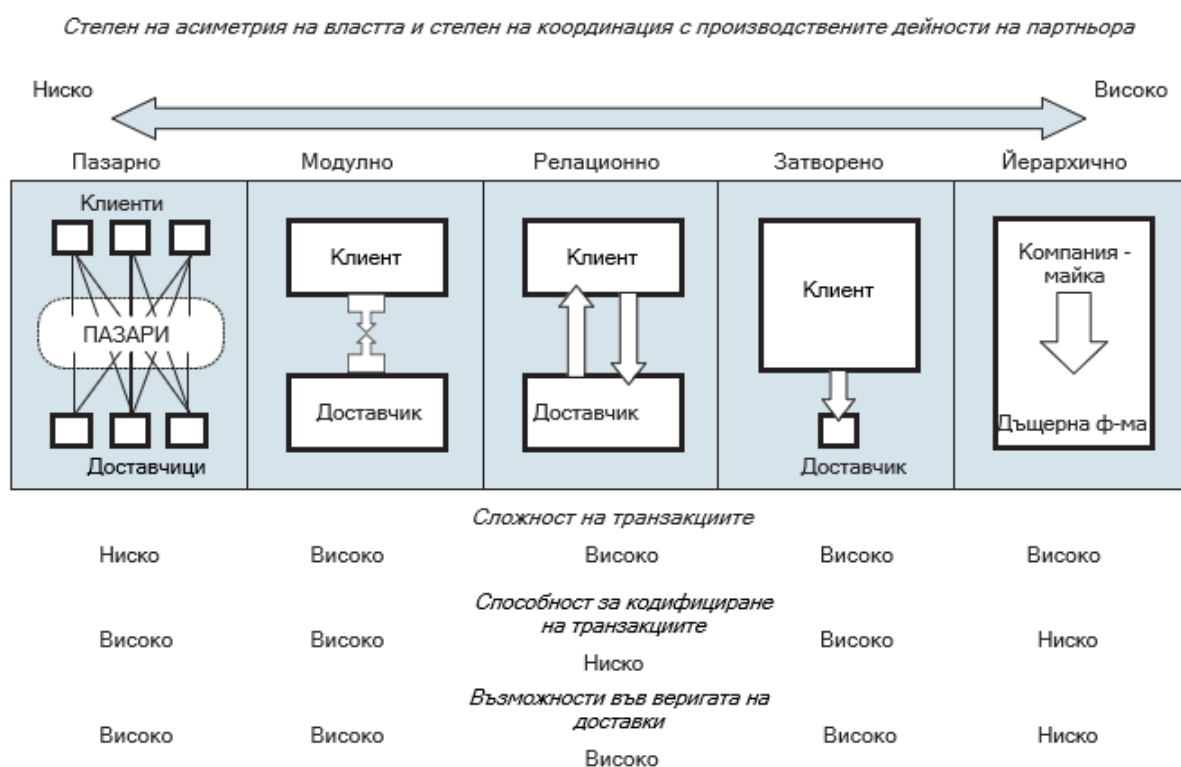
³⁴ Abonyi, G. (2006). *Linking Greater Mekong Subregion Enterprises to International Markets: The Role of Global Value Chains, International Production Networks and Enterprise Clusters*, United Nations publication, pp. 11-12, ISBN 13: 978-92-1-120492-6

³⁵ Пак там.

³⁶ Gereffi, G., Humphrey, J., Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains, *Review of International Political Economy*, vol. 12, No. 1, pp. 78–104, p.83-84. DOI: 10.1080/09692290500049805

определени производствени етапи. Предприятията също така използват генерични машини и изразходват капиталови средства за закупуването на материали и ресурси от името на клиента. При релационното управление на дейностите по веригата съществуват сложни социални взаимодействия между купувачи (водещи фирми) и продавачи, създаващи взаимна зависимост, споделяне на знания и високо ниво на доверие между участниците. Това подпомага участващите във веригата фирми бързо и ефективно да реагират на потенциални заплахи и промени в заобикалящата среда. Затворената верига се характеризира с „малки“ доставчици, които са поставени в зависимост от „големи“ купувачи (водещи фирми). В такива мрежи водещите фирми осъществяват постоянно наблюдение и висока степен на контрол върху доставчиците, с което налагат своите изисквания върху тях, но и същевременно ги подкрепят и подпомагат при промени в средата. Йерархично управляваната верига се среща при сложни производства с ограничени доставчици. Тя се характеризира с вертикално интегрирано управление и контрол между водещото предприятие и останалите участници по веригата.

Фигура 4: Типология на глобална верига за добавяне на стойност



Източник: Inomata, S. (2017). Analytical frameworks for Global Value Chains: an overview, Global Value Chain Development Report 2017, International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, pp. 15-35, p. 20.

Прилагането на посочените модели на управление зависи от множество вътрешни и външни фактори на заобикалящата среда като например вида на индустрията, възрастта и големината на предприятията, бариерите пред навлизането на нови пазари,

жизненият цикъл на използваните суровини, технологичното развитие, клиентските предпочитания, сложността на междуфирмените транзакции и др. Динамика на възможните конфигурации на управление на веригите е представено от Gereffi, Humphrey и Sturgeon (2005) чрез факторизиране на три параметъра - сложност на транзакциите, способност за кодифициране на транзакциите, и възможности във веригата на доставки (виж фигура 4)³⁷.

Промяната на типа на ГВДС, например от пазарен към релационен, е свързана с увеличаване на сложността на транзакциите, докато от релационен към модулен - с увеличаване на способността за кодифициране на транзакциите. Според последни изследвания на Gereffi (2013) обаче представените видове ГВДС не могат да обхванат сложните взаимовръзки на структурите за управление на подобен вид вериги, които се появяват в резултат на разширяване и развитие на мрежите³⁸. Това налага по-задълбочено изследване на управлението на веригите на микрониво (чрез анализ на динамиката между отделните възли на веригата за добавяне на стойност), мезониво (с фокус върху хоризонтаните връзки по веригата) и макрониво (в контекста на „цялостното“ управление на ГВДС³⁹).

Размерът на вътрешния пазар и бизнес средата, приходите на глава от населението, делът на производствения сектор, инфраструктурата, наличието на подходящи търговски и инвестиционни политики и стандарти, и географското разстояние на страната до производствените центрове (обуславящо намаляването на транспортните разходи) са фактори на екосистемата, които могат да окажат влияние върху мотивите дадено предприятие да участва в ГВДС⁴⁰. Други фактори са човешкият капитал и неговата квалификация, развитието на технологиите и иновациите, наличието на активен неправителствен сектор, подкрепящ дейности по интернационализация и фрагментация на производството, опитът на предприятието в предходни взаимоотношения с чуждестранни партньори, визията на управителите за потенциалните ползи, разбирането на персонала за ГВДС и развитието на веригите, и др. За по-ясното определяне на причините и мотивите за участие на предприятия в ГВДС е подходящо и полезно да се очертаят основните положителни и отрицателни страни на подобен вид вериги. Поради причината, че въздействието на ГВДС на микроравнище оказва влияние и на макроравнище ползите и слабостите от това въздействие ще бъдат анализирани както от гледна точка на участващите предприятия в глобални вериги за

³⁷ Gereffi, G., Humphrey, J., Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains, *Review of International Political Economy*, vol. 12, No. 1, pp. 78–104, p.83-84. DOI: 10.1080/09692290500049805.

³⁸ Gereffi, G. (2013). Global value chains in a post-Washington Consensus world, *Review of International Political Economy*, pp. 1-29. DOI:10.1080/09692290.2012.756414. Available from: https://www.researchgate.net/publication/243465219_Global_Value_Chains_in_a_Post-Washington_Consensus_World [accessed Jul 12 2024].

³⁹ Ponte, S., Sturgeon, T. (2015). Explaining governance in global value chains: A modular theory-building effort, *Global Value Chains and Global Production Networks*, Routledge

⁴⁰ OECD (2014). *Global Value Chains: Challenges, Opportunities, and implications for policy*; Jones, L., Demirkaya, M., Bethmann, E. (2019). *Global Value Chain Analysis: Concepts and Approaches*, *Journal of International Commerce and Economics*, U.S. International Trade Commission, pp. 1-29; Lőrincz, N. (2017). Main characteristics of nowadays' global value chains and their relevance to the Hungarian automotive manufacturing industry, *Vegetésstudomány-Budapest Management Review*, vol. 48(5), pp. 35-48.

добавяне на стойност, така и за страните, в които са позиционирани тези предприятия като цяло.

2. Положителни страни от глобалните верига за добавяне на стойност

2.1. Ползи за предприятията, участващи в глобални верига за добавяне на стойност

Положителните ефекти от участието на предприятия в ГВДС могат да се търсят в множество направления. Едно от най-често анализирани в научната литература е свързано с нарастване на производителността чрез „отваряне на търговията“ и улесняване на достъпа до по-евтини и качествени вносни ресурси и материали⁴¹. Това може да причини ценови ефект, свързан с намаляване на цените на стоки, ресурси и материали в местната икономика, чрез увеличаване на конкуренцията между доставчиците. Конкурентният натиск от своя страна може да доведе до „излизане“ от пазара на нископроизводителните предприятия⁴², а това до допълнително увеличаване на добавената стойност на крайния продукт. Нарастването на вносите на чуждестранни стоки, ресурси и материали допринася за увеличаване на многообразието и разнообразието на активи, продукти и стоки в местната икономика. Това подобрява иновационното развитие на предприятията, чрез използване и внедряване на нови технологии, дифузия на знания и увеличаване на добавената стойност на произвежданите от тях крайни продукти или създадени услуги⁴³.

Участието в глобални вериги за добавяне на стойност подпомага на мултинационалните компании да привлекат партньори и доставчици от развиващи се икономики. Това е предпоставка за намаляване на производствените разходи и разходите за продажба на продукцията или услуги в развитите икономики, като същевременно увеличава печалбите за участващите по веригата предприятия. Преходното е възможно на основата на упражняване на власт върху мрежите от доставчици и партньори в икономическо развиващите се страни, и чрез възникване на нови мултинационални компании в тях⁴⁴. Наличието на мултинационални компании е фактор, който допълнително влияе върху повишаването на производителността на местните предприятия чрез въвеждане на по-високи изисквания към доставчиците относно качеството на продукта и времето за доставка⁴⁵.

Разнообразието от доставчици по веригата също е предпоставка за дифузия на знания, нови умения и технологии, което подобрява асимилативната сила на

⁴¹ OECD (2013). *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*. OECD Publishing, p.33.

⁴² Михайлова, С. (2021) Икономически ползи и рискове от участие в глобалните вериги на стойността, *Известия, Списание на Икономически университет – Варна*, бр. 65 (3), стр. 233 – 247

⁴³ Grossman, G. M., d Rossi-Hansberg, E. (2008). *Trading tasks: a simple theory of offshoring*, *American Economic Review*, vol. 98(5), pp. 1978–97.

⁴⁴ Siaw, C., Okorie, C. (2022). *Value co-creation on technology-enabled platforms for business model responsiveness and position enhancement in global value chains*, *Strategic Change*, vol. 31, pp. 9–18, DOI: 10.1002/jsc.2475.

⁴⁵ Михайлова, С. (2021) Икономически ползи и рискове от участие в глобалните вериги на стойността, *Известия, Списание на Икономически университет – Варна*, бр. 65 (3), стр. 233 – 247

предприятията⁴⁶, а от там и генерирането на нови идеи, открития и постижения. Местните предприятия, участващи в ГВДС могат „да се учат от глобалните лидери във веригите“⁴⁷, с което да придобият нови знания за иновативни технологии и по-ефективни организационно-управленски практики, чрез които да повишат производителността си⁴⁸. За микро и малките предприятия в слабо икономическо развити държави участието в ГВДС е възможност за получаване на информация за клиентските потребности и полесен достъп до глобалните пазари⁴⁹, което насърчава генерирането на фирмено знание и внедряването на иновации⁵⁰. Лесният достъп до технологични пазари повишава конкурентоспособността на крайните продукти и позволява предприятията да разширят продажбите си⁵¹.

ГВДС подпомагат за трансформирането на бизнес секторите чрез създаване на нови работни места⁵², увеличаване на броя на квалифицираните работници⁵³ и повишаване на броя на заетите⁵⁴. Това се счита, че оказва положително въздействие върху производителността на труда⁵⁵. Повишаването на заетостта във предприятията, в резултат от участие в ГВДС, има положителен ефект върху възнагражденията на персонала и предлаганите от фирмите условия на труд⁵⁶. Същевременно участието в ГВДС позволява на предприятията да привлекат квалифицирани кадри от чужбина или да използват човешкия капацитет от по-слабо икономически развити държави, плащайки по-ниски възнаграждения за положения труд. Местните предприятия могат да повишат квалификацията на персонала си, а от там и на производителността, чрез

⁴⁶ Chiu, Y.C. (2014). Balancing exploration and exploitation in supply chain portfolios, *IEEE Transactions on Engineering Management*, vol. 61 (1), pp. 18-27.

⁴⁷ Gereffi, G., Korzeniewicz, M., (1999). International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain, *Journal of International Economics*, vol. 48, pp. 37–70.; Gereffi, G., Kaplinsky, R. (2001). The Value of Value Chains, *Special Issue of IDS Bulletin № 32*.

⁴⁸ Михайлова, С. (2021) Икономически ползи и рискове от участие в глобалните вериги на стойността, *Известия, Списание на Икономически университет – Варна*, бр. 65 (3), стр. 233 – 247

⁴⁹ Pietrobelli, C., Rabellotti, R. (2006). Clusters and Value Chains in Latin America, *Upgrading to Compete Global Value Chains, Clusters, and SMEs in Latin America*, Inter-American Development Bank, David Rockefeller Center for Latin American Studies, Harvares, Harvard University, ISBN: 1597820326, p.9.

⁵⁰ Staritz, C. (2012). Value chains for development? Potentials and limitations of global value chain approaches in donor interventions (ÖFSE Working Paper No. 31). Vienna: ÖFSE

⁵¹ Inomata, S. Taglioni, D. (2019). Technological progress, diffusion, and opportunities for developing countries: lessons from China, *Global Value Chain Development Report*, pp. 83-101, p. 94

⁵² Qiang, C. Z., Liu, Y., Steenbergen, V. (2021). An investment perspective on global value chains, Washington, DC: World Bank.

⁵³ Hollweg, C. H. (2019). Global value chains and employment in developing economies, *Global Value Chain Development Report*, pp. 63-81, p. 70.

⁵⁴ Pahl, S., Timmer, M. (2020) Do Global Value Chains Enhance Economic Upgrading? A Long View, *The Journal of Development Studies*, vol. 56(9), pp. 1683-1705, DOI:10.1080/00220388.2019.1702159; Lopez-Gonzalez, J. (2016). Using foreign factors to enhance domestic export performance: A focus on Southeast Asia (OECD Trade Policy Papers, No. 191). Paris: OECD Publishing

⁵⁵ Constantinescu, C., Mattoo, A., Ruta, M. (2019). Does vertical specialisation increase productivity? *The World Economy*, vol. 42, pp. 2385–2402.

⁵⁶ Shingal, A. (2015). Labour Market Effects of Integration into GVCs: Review of literature, R4D Working Paper 2015/10, World Trade Institute, University of Bern, Switzerland.; Taglioni, D., Winkler, D. (2014). Making global value chains work for development, *Economic Premise №143*, World Bank, Washington, DC

участие в специализирани обучения на водещи (мултинационални) предприятия или чрез трансфер на знания и умения на база „внос-износ“ на кадри⁵⁷.

Положително за участващите в ГВДС предприятия (най-вече за по-малките такива) е намаляване на зависимостта от местната икономика, което може да минимизира рисковете от потенциални шокове и промени в средата. Тази „независимост“, както и диверсификацията в доставките, дава възможност на предприятията да са по-гъвкави в логистиката на производствени ресурси и материали, което намалява уязвимостта им от сринове и шокове в националната или регионалната икономика⁵⁸.

В заключение може да се посочи, че на микроравнище ползи за предприятията от участието им в ГВДС могат да се търсят в следните няколко аспекта (виж таблица 1):

- Намаляване на разходите за производство и продажба чрез закупуването на вносни стоки и услуги, които са по-евтини, отколкото произведените на местно ниво подобни активи.

- Удовлетворяване на потребностите от материали и ресурси, най-вече в случаите когато производственият капацитет на местната икономика не може да удовлетвори нужните количества или изискваното качество.

- Намаляване на разходите за труд чрез преместване на част от производството в по-слабо развити икономики.

- Намаляване на разходите за логистика по веригата на доставките.

- Повишаване на производителността на база повишаване на заетостта и квалификацията на работната ръка чрез обмен на знания, организиране и провеждане на обучения от водещи по веригата предприятия.

- Намаляване на зависимостта и уязвимостта на предприятията от шокове, непредвидени събития и негативни промени в местната среда, като например епидемии, войни, стачки, климатични заплахи, фалити на местни доставчици и др.

- Диверсификацията в световните доставки подпомага предприятията да са по-гъвкави при обезпечаване на доставките от суровини и материали, намаляващо рисковете от прекъсване на производствения процес.

- Чрез трансфер на знания и технологии може да се подпомогне иновационното развитие на предприятията, внедряването на нови активи за целите на НИРД и трансферът на необходимите за създаването на новото познание ресурси.

2.2. Ползи за националната икономика от участието на предприятия в глобални верига за добавяне на стойност

Увеличаването на участието на предприятия в ГВДС повишава вътрешната добавена стойност на съответната държава, където са позиционирани тези предприятия⁵⁹. Благодарение на развитието на информационните и комуникационните

⁵⁷ Taglioni, D., Winkler, D. (2014). Making global value chains work for development, Economic Premise №143, World Bank, Washington, DC

⁵⁸ Strange, R. (2020). The 2020 Covid-19 pandemic and global value chains, Journal of Industrial and Business Economics, vol. 47, pp. 455–465, <https://doi.org/10.1007/s40812-020-00162-x>.

⁵⁹ Kummritz, V. (2016). Do Global Value Chains Cause Industrial Development?, Centre for Trade and Economic Integration, The Graduate Institute.

технологии, „бедните“ страни могат по-лесно да навлязат в глобалните пазари⁶⁰. В тази връзка се счита, че ГВДС може да има положителен ефект върху трансформирането на цели индустрии и държави⁶¹, подпомагайки по-бързото развитие на „бедните страни“⁶² и повишавайки производителността на икономиките им. Интеграцията в ГВДС (най-вече във фазите и дейностите по разработка и дизайн, маркетинг и обслужване на клиенти) може да доведе до увеличаване на секторната добавена стойност⁶³. Участието в ГВДС допринася за увеличаване на растежа на общата факторна производителност, като ползите са по-големи за развиващите се държави, които внасят междинни продукти от развитите страни⁶⁴. ГВДС позволява на държавите чрез участието си в глобалната икономика да използват своите конкурентни предимства в дадени производствени процеси, като същевременно създават повече заетост и възможности за трансфер на технологии⁶⁵. Фокусирането на икономиките върху ключовите им конкурентни предимства и осъществяването на износ на дейности и производствени процеси с по-ниска ефективност подпомага за нарастване на производителността и намаляване на ограниченията от националното търсене и предлагане⁶⁶. По този начин се избягва необходимостта националните икономики да изграждат цялостна местна верига за дадена индустрия (ефекта на икономии от специализацията). Те могат да се специализират в определена създаваща добавена стойност дейност и да внасят от останалите участници в ГВДС суровини за по-нататъшното създаване на продукти и услуги, предназначени за износ⁶⁷. Поддържа се идеята, че по-слабо развитите икономики в ГВДС могат да бъдат „принудени“ да специализират в производствени сегменти с относително ниска добавена стойност.

Анализи на влиянието на подобни вериги върху развиващите се икономики обаче са показателни за това, че ГВДС може да промени „специализацията“ на страните от по-традиционните индустрии (като хранително-вкусовата, текстилната и др.) към високотехнологичните такива (ИКТ, компютърна, телевизионна и аудио техника, и

⁶⁰ Baldwin, R. (2016). *The great convergence: Information technology and the new globalization*, Cambridge: Harvard University Press.

⁶¹ Dallas, M. (2014). Cloth without a Weaver: Power, emergence and institutions across global value chains, *Economy and Society*, vol. 43(3), pp. 315–345.

⁶² World Bank. (2020). Trading for development in the age of global value chains. *World Development Report 2020*. The World Bank Group, p. 1; Rodrik, D. (2013). Unconditional convergence in manufacturing. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 128, pp. 165–204

⁶³ Kummritz, V., Taglioni, D., Winkler, D. (2017). Economic upgrading through global value chain participation: Which policies increase the value added gains?, *World Bank Policy Research Working Paper 8007*, Washington, DC: The World Bank.

⁶⁴ Urata, S., Baek, Y. (2020). Does Participation in Global Value Chains Increase Productivity? An Analysis of Trade in Value Added Data, Thailand and The World Economy, vol. 38(1), pp. 1–28. <https://so05.tci-thaijo.org/index.php/TER/article/view/240543543>

⁶⁵ Meng, B., Ye, M., Wei, S. (2020). Measuring Smile Curves in Global Value Chains, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 82(5), pp. 988–1016. <https://doi.org/10.1111/obes.1>

⁶⁶ Михайлова, С. (2021) Икономически ползи и рискове от участие в глобалните вериги на стойността, *Известия, Списание на Икономически университет – Варна*, бр. 65 (3), стр. 233 – 247

⁶⁷ Smorodinskaya, V., Katukov, D., Malygin, E. (2021). Global value chains in the age of uncertainty: advantages, vulnerabilities, and ways for enhancing resilience, *Baltic Region*, Vol. 13, no 3, pp. 78—107. p. 83. doi: 10.5922/2079-8555-2021-3-5

др.)⁶⁸. Следователно държавите могат да повишат продуктивността при извършването на еднотипни дейности на база надграждане на продукти и процеси или да преминат към дейности с по-висока добавена стойност (функционално надграждане)⁶⁹. В развитите икономики ГВДС улесняват достъпа до по-евтини и разнообразни суровини (базирано на идеята за икономии от мащаба⁷⁰). При нововъзникващите икономики участието в ГВДС може да подпомогне за привличането на повече инвестиции⁷¹. Kummritz (2015) защитава тезата, че положителното въздействие от участието в глобални вериги за добавяне на стойност не зависи от позицията на държавите във веригата, което предполага, че доставчиците, разположени нагоре по ГВДС и потребителите, разположени надолу се възползват еднакво от производствените мрежи⁷².

Развитието на ГВДС подпомага държавите да генерират икономически растеж от прехода към задачи с по-висока добавена стойност и чрез внедряване на нови технологии и ноу-хау в производствените си процеси⁷³. Повишава се националната конкурентоспособност, базирана на учене, дифузия на знания, технологии и иновации⁷⁴. В тази връзка развитието на международната търговия и инвестициите в нови проучвания от чуждестранни екипи са ключови фактори глобалните вериги за добавяне на стойност да предоставят възможности за бързо учене, иновации и индустриално надграждане⁷⁵.

Счита се, че стокообменът в ГВДС е носител на повече добавена стойност, отколкото традиционния модел на търговия⁷⁶. Създаването за добавена стойност от търговията зависи от конкурентните предимства, които държавата има в рамките на веригите на доставки⁷⁷. В допълнение търговията в ГВДС подпомага преразпределянето на световните ресурси към възможно най-продуктивните им и ефективни употреби на национално, секторно и отраслово равнище, което има положителен ефект върху растежа на производителността в националните икономики⁷⁸. По този начин се намалят разходите и се създават продукти и услуги с по-голяма добавена стойност, съответно и

⁶⁸ OECD (2013). *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264189560-en>

⁶⁹ Gereffi, G. (1999). *International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain*, *Journal of International Economics*, vol. 48, pp. 37–70.

⁷⁰ Baldwin, R., Lopez-Gonzalez, J. (2013). *Supply-chain trade: A portrait of global patterns and several testable hypotheses*, No. w18957, National Bureau of Economic Research..

⁷¹ Ignatenko, A., Raeli, F., Mircheva, B. (2019). *Global Value Chains: What are the Benefits and Why Do Countries Participate?*, IMF Working Paper, International Monetary Fund, pp. 1-30; Javorcik, B. S. (2014). *Does FDI bring good jobs to host countries?*, *The World Bank Research Observer*, vol. 30, pp. 74–94.

⁷² Kummritz, V. (2015). *Global value chains: Benefiting the domestic economy?*, Graduate Institute of International and Development Studies Working Paper., p.38.

⁷³ <https://www.worldbank.org/en/topic/global-value-chains>

⁷⁴ Ignatenko, A., Raeli, F., Mircheva, B. (2019). *Global Value Chains: What are the Benefits and Why Do Countries Participate?*, IMF Working Paper, International Monetary Fund, pp. 1-30

⁷⁵ Cattaneo, O., Gereffi, G., Staritz, C. (2010). *Global value chains in a postcrisis world: a development perspective*, The World Bank.

⁷⁶ *World development report (2020). Trading for development in the age of global value chains*, Washington, DC, World Bank

⁷⁷ Спасова, Е., Маринов, Е. (2021). *Глобалните стойностни вериги и променящата се природа на международната специализация*, *Икономическа мисъл*, бр. 1, стр. 3-28. стр. 7, ISSN 0013-2993

⁷⁸ Smorodinskaya, V., Katukov, D., Malygin, E. (2021). *Global value chains in the age of uncertainty: advantages, vulnerabilities, and ways for enhancing resilience*, *Baltic Region*, Vol. 13, no 3, pp. 78—107. p. 83. doi: 10.5922/2079-8555-2021-3-5

по-голяма печалба от реализацията им⁷⁹. Режимът на локализация, при който митническите и данъчните политики за внос на чуждестранни стоки са редуцирани е и по-уязвим на шокове⁸⁰. Диверсификацията на производствените процеси намаляват зависимостта от националното производство и местните доставчици, с което се дава възможност на националните политики по-лесно да преодолеят последствията от вътрешните шокове в резултат на промени в здравната, икономическата и геополитическата ситуация. В тази връзка участието в ГВДС повишава конкурентоспособността на износа чрез преференциални търговски споразумения между държавите⁸¹.

Изследвания в областта са показателни за това, че съществува положителна зависимост между производителността на труда и участието в ГВДС⁸². Изследвайки 20 индустрии в 54 държави за периода от 1995 до 2011 г., Kummritz (2016) установява, че 1-процентно увеличение на участието в ГВДС води до повишаване на вътрешната добавена стойност на страната в диапазона от 0,10% до 0,60% , както и повишаване на производителността на труда с 0,33%⁸³. Държавите в подобна верига могат да се възползват от по-висока производствена ефективност и в резултат на международното разделение на труда⁸⁴. Положителна зависимост е отчетена и между участието в ГВДС и растежа на заетостта⁸⁵, както и между ГВДС и дохода на глава от населението⁸⁶. Навлизането на глобалните пазари изисква квалифицирана работна ръка. Привличането на такава от други държави по веригата може да има положителен ефект върху обменът на знания и умения, както и върху продуктивността и производителността. Това е свързано с необходимостта националните образователни системи да предложат обучение, ориентирано към знания и компетенции за успешното управление на бизнес и публичните процеси в условията на интернационализация и глобализация.

В заключение може да се посочи, че сред най-често анализирани в специализираната литература положителни аспекти от участието в ГВДС за националните икономики е влиянието им върху производителността, конкурентоспособността, икономическата ефективност, заетостта, тясната специализация на държавите в определени производствени дейности и процеси, както и

⁷⁹ Hausmann, R., Hwang, J., Rodrik, D. (2007). What you export matters, *Journal of Economic Growth*, vol. 12, no. 1, pp. 1—25. doi: <https://doi.org/10.1007/s10887-0069009-4>.

⁸⁰ OECD (2021). *Global Value Chains: Efficiency and Risks in the Context of COVID-19*. OECD Publishing. Михайлова, С. (2021) Икономически ползи и рискове от участие в глобалните вериги на стойността, *Известия, Списание на Икономически университет – Варна*, бр. 65 (3), стр. 233 – 247

⁸¹ Collier, P., Venables, A. J. (2007). Rethinking trade preferences: How Africa can diversify its exports, *The World Economy*, vol. 30, pp. 1326–1345.

⁸² Constantinescu, C., Mattoo, A., Ruta, M. (2019). Does vertical specialisation increase productivity?, *The World Economy*, vol. 42, pp. 2385–2402.

⁸³ Kummritz, V. (2016). Do global value chains cause industrial development?, *Graduate Institute of International and Development Studies*, p.25.

⁸⁴ Михайлова, С. (2021) Икономически ползи и рискове от участие в глобалните вериги на стойността, *Известия, Списание на Икономически университет – Варна*, бр. 65 (3), стр. 233 – 247

⁸⁵ Stefan Pahl & Marcel P. Timmer (2020) Do Global Value Chains Enhance Economic Upgrading? A Long View, *The Journal of Development Studies*, 56:9, 1683-1705, DOI:10.1080/00220388.2019.1702159.

⁸⁶ Ignatenko, A., Raei, F., Mircheva, B. (2019). *Global Value Chains: What are the Benefits and Why Do Countries Participate?*, IMF Working Paper, International Monetary Fund, pp. 1-30.

дифузия на иновации, технологии и компетенции. По-подробно общите ползи на микро- и макрониво от участието в глобални вериги за добавяне на стойност са представени в таблица 1.

Таблица 1: Ползи на микро- и макрониво от участието в глобални верига за добавяне на стойност

Ползи за предприятията, участващи в ГВДС	Ползи за националната икономика от участието в ГВДС
Повишаване на производителността.	Повишаване на общата факторна производителност.
Дифузия на нови знания, компетенции и технологии, водещо до повишаване на капацитета на местните фирми за усвояване на новото знание.	Повишава се националната конкурентоспособност, базирана на учене, дифузия на знания, технологии и иновации.
Създаване на нови работни места, повишаване на възнагражденията и подобряване на условията на труд.	Повишаване на производителността на труда, растеж на заетостта и на дохода на глава от населението.
Подобряване на иновационния потенциал на предприятията.	Подобрява се иновационната екосистема.
По-лесен достъп до глобални пазари и информация за потребностите на тези пазари.	Подпомага по-лесното навлизане на страните в глобалните пазари и настигане на по-развитите икономики.
Достъп до по-евтини и качествени ресурси, материали, стоки, човешки капитал с което се намаляват производствените разходи и разходите за продажба.	Намаляват се общите производствени разходи, създават се продукти и услуги с по-голяма добавена стойност чрез преразпределяне на световните ресурси към възможно най-продуктивните им и ефективни употреби на национално, секторно и отраслово равнище.
Повишаване на квалификацията и компетенциите на местната работна ръка на база трансфер на знания и провеждане на обучения от водещите по веригата предприятия.	На основата на международното разделение на труда се подпомага „вносът“ на квалифицирана работна ръка, добавяща стойност в производството на крайния продукт.
Удовлетворяване на потребностите от определено количество и качество на производствени материали и ресурси, когато местната икономика не може да ги осигури.	Фокусиране и специализация на икономиките върху ключови конкурентни предимства и дейности (икономии от специализацията). Създава се възможност за промяна на „специализацията“ на страните от по-традиционните индустрии към по-

	високотехнологичните такива (функционално надграждане).
Намаляване на зависимостта и уязвимостта на предприятията от промени и шокове в местната икономика.	Привличането на повече чуждестранни инвестиции в страната.
Обезпечаване на доставките от суровини и материали, намаляващо рисковете от прекъсване на производствения процес.	Намалява се зависимостта от локални доставчици, подпомагащо държавите по-лесно и гъвкаво да управляват вътрешните шокове и промени в здравната, икономическа и геополитическа ситуация.

Източник: автора от направения литературен преглед

В икономическата теория и практика обект на дискусии са и негативните влияния от участието в ГВДС върху човешкия капитал, търговските политики и взаимоотношенията на участниците по веригите на микро- и макроравнище. За коректното определяне на мотивите на предприятията да участват в глобални вериги за добавяне на стойност, както и за формиране на подходящи проактивни политики, е подходящо и полезно да се извърши и литературен преглед на негативните ефекти от ГВДС.

3. Негативни страни на глобалните верига за добавяне на стойност

3.1. Негативно въздействие на микроравнище

Участието в ГВДС спомага предприятията по-лесно да навлязат на глобалните пазари което в краткосрочен план води до бързо увеличаване на производителността и заетостта. Подценяването на ефектите от индустриализацията и необходимостта от постоянно подобрене на производствения капацитет е причина да се твърди, че икономическият растеж на предприятията в дългосрочен план може да спре или да се ограничи⁸⁷. Развитието на ГВДС е свързано и със създаването на монопол от водещите по веригата предприятия и консолидиране на властта в тези фирми⁸⁸. Негативно във случая е създаването на дисбаланс във властта между купувачи и доставчици⁸⁹. Той се изразява в оказването на натиск от страна на водещите предприятия върху по-малките

⁸⁷ Baldwin, R. (2014). Trade and industrialization after globalization's second unbundling: How building and joining a supply chain are different and why it matters. цитирано в Feenstra, R., Tayler, A., Globalization in an age of crisis: Multilateral economic cooperation in the twenty-first century (pp. 165–214). Chicago: University of Chicago Press.

⁸⁸ Lichtenstein, N. (2009). The retail revolution: How Wal-mart created a brave new world of business. Metropolitan Books.

⁸⁹ Anner, M. (2018). CSR participation committees, wildcat strikes and the sourcing squeeze in global supply chains. *British Journal of Industrial Relations*, vol. 56(1), pp. 75–98; Taylor, P., Newsome, K., Rainnie, A. (2013). putting labour in its place': global value chains and labour process analysis. *Competition and Change*, vol. 17 (1), pp. 1–5; Gereffi, G. (1994). The organization of buyer-driven global commodity chains: How U.S. retailers shape overseas production networks. In Gereffi, G. & Korzeniewicz, M. (Eds.) *Commodity chains and global capitalism* (pp. 95–122). Praeger

по размер и вид географско разпръснати доставчици⁹⁰. Този натиск може да е свързан както с ценови ограничения, така и при вземането на организационно-процесни и логистични решения по повод производството на продукта. В случая доставчиците и фирмите, намиращи се надолу по веригата са поставени в зависимост от големите мултинационални компании, които „диктуват правилата“. Така в дългосрочен план доставчиците от развиващите се региони могат да се окажат притиснати да извършват само дейности с ниска добавена стойност⁹¹. Независимостта на такива доставчици от водещите по веригата фирми е свързано с изграждането на подходяща макроикономическа среда, включваща например иновационна екосистема с достатъчно възможности за разработване и внедряване на нови технологии⁹².

Ценовият натиск от водещите фирми към по-малките доставчици оказва негативен ефект върху заплащането на труда, а от там и върху човешкия капитал⁹³. Дисбалансът във властта може да има допълнително негативно отражение за работната сила в посока възможни злоупотреби в трудовата етика, човешките права и свободи. Предходното е в резултат на възможен натиск относно производителността на труда, времето на извършване на работните задачи, прилагането на нови изисквания относно обема и характеристиките на продуктите и услугите в рамките на производствения процес.

Освен на микроравнище дисбаланс във властта може да се търси и на макрониво чрез либерализиране на финансови пазари⁹⁴, отлагане на търговски ограничения⁹⁵, както и въвеждане на данъчни и митнически стимули⁹⁶. Консолидирането на властта във водещите мултинационални предприятия може да доведе до натиск върху правителствената политика на дадена държава в посока облагоденстване на тези предприятия и „подпомагане“ на нелоялната конкуренция. Производството за световните пазари е съпроводено с повишаване на изискванията и стандартите за качество, което води до по-голяма автоматизация на производствения процес и намаляване на броя на заетите в предприятията⁹⁷. Внедряването на свързани с глобалните вериги за добавяне на стойност технологии намалява възможността за заместване на неквалифицираната работна сила с други производствени фактори⁹⁸. Това пречи най-вече на предприятията от развиващите се държави да се откажат от наемане

⁹⁰ Gereffi, G. (1994). The organization of buyer-driven global commodity chains: How U.S. retailers shape overseas production networks. Цитирано в: Gereffi, G., Korzeniewicz, M., (1999). International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain, *Journal of International Economics*, vol. 48, pp. 37–70.

⁹¹ Humphrey, J., Schmitz, H. (2002). How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?, *Regional Studies*, vol. 36, pp. 1017–1027.

⁹² Pietrobelli, C., Rabellotti, R. (2011). Global value chains meet innovation systems: Are there learning opportunities for developing countries?, *World Development*, vol. 39, pp. 1261–1269.

⁹³ Kaplinsky, R. (2000). Globalisation and unequalisation: What can be learned from value chain analysis? *Journal of Development Studies*, vol. 37 (2), pp. 117–146.

⁹⁴ Foroohar, R. (2017). *Makers and takers: How wall street destroyed main street*. Crown Press.

⁹⁵ Gereffi, G., Frederick, S. (2010). *The Global Apparel Value Chain: Trade and the Crisis* (Policy Research Working Paper 5281), The World Bank Development Research Group.

⁹⁶ Anner, M. (2011). The impact of international outsourcing on unionization and wages: Evidence from the apparel export sector in Central America. *Industrial & Labor Relations Review*, vol. 64(2), pp. 305–322.

⁹⁷ De Vries, G., Chen, Q., Hasan, R. Li, Z. (2016). Skills and Activity Upgrading in Global Value Chains: Trends and Drivers for Asia Economics, Working Paper № 496, Asian Development Bank, Manila; Rodrik, D. (2013). Unconditional convergence in manufacturing, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 128, pp. 165–204.

⁹⁸ Rodrik, D. (2018). *New technologies, global value chains, and developing economies* (National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 25164). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

на нискоквалифициран труд. Същевременно ако технологиите изискват използването на висококвалифициран труд, то това намалява потребността от неквалифицирана работна ръка, водещо отново до потенциална безработица. Повишеното търсене на квалифицирани кадри може да увеличи неравенството в работните заплати⁹⁹. Поради тази причина в литературата се защитава идеята, че участието на развиващите се страни в ГВДС може да има положителен резултат само за малка група високопроизводителни предприятия, но при ограничени възможности за наемане на работници¹⁰⁰.

Създаването на зависимост от определени чуждестранни доставчици по веригата може да има негативен ефект върху предприятията в случай на кризи, пандемии, резки климатични промени, военни действия и други шокове. Те могат да предизвикат забавяне в доставките, прекъсване на производствените процеси, флуктуации в доставните и продажните цени, и дори затваряне на цели бизнеси. Шоковете по веригата са трудно управляеми, когато не са на локално или национално ниво. Това допълнително води до невъзможност някои от по-малките предприятия във веригата да се справят с негативните последици от извънредни събития¹⁰¹.

Следва да се отбележи, че липсата на квалифицирани кадри, неподходящото обучение и използването на остаряла техника са сред основните причини дадено предприятие да не може да се развие по веригата за добавяне на стойност¹⁰² и да бъде иновативно. Стандартизацията на производствените процеси също не се счита за фактор, който автоматично води до технологичен напредък и иновации¹⁰³. За постигане на положителен ефект от участието в ГВДС се разчита приоритетно на трансфер на технологи, знания и нововъведения. Водещите компании обаче внимателно избират активите, познанията и иновациите, които да прехвърлят на доставчиците си¹⁰⁴. Причината е, че използваните от водещите компании нововъведения и технологии са носители на конкурентно предимство, което те може да не желаят да споделят. Технологиите, които най-често се прехвърлят между участниците във веригата са базови производствени ресурси, подпомагащи и надграждащи създаването на продукта, а не са високотехнологични активи, изискващи специализирани умения и компетенции. Еднотипно е и с трансфера на знания и умения, които се ограничават до продуктова информация, а в случай на необходимост от високотехнологични компетенции водещите компании са повече склонни да изпратят свой служител при доставчика,

⁹⁹ Shepherd, B., Stone, S. (2013). *Global Production Networks and Employment: A Developing Country Perspective*, OECD Trade Policy Paper № 154, OECD Publishing.

¹⁰⁰ Pahl, S., Timmer, M. (2020) Do Global Value Chains Enhance Economic Upgrading? A Long View, *The Journal of Development Studies*, vol. 56(9), pp. 1683-1705, DOI: 10.1080/00220388.2019.1702159.

¹⁰¹ Smorodinskaya, V., Katukov, D., Malygin, E. (2021). Global value chains in the age of uncertainty: advantages, vulnerabilities, and ways for enhancing resilience, *Baltic Region*, Vol. 13, no 3, pp. 78—107. p. 83. doi: 10.5922/2079-8555-2021-3-5

¹⁰² Do Quynh, C. (2022). *Locked Between Buyer-Driven Global Value Chains and State Control: An Analysis of the Stagnation of Economic and Social Upgrading in the Garment and Electronics Industries in Vietnam, Economic and Social Upgrading in Global Value Chains-Comparative Analyses, Macroeconomic Effects, the Role of Institutions and Strategies for the Global South*, ISBN 978-3-030-87319-6

¹⁰³ Inomata, S. Taglioni, D. (2019). Technological progress, diffusion, and opportunities for developing countries: lessons from China. *Global Value Chain Development Report*, pp. 83-101, p. 84

¹⁰⁴ Goto, K. (2012). *Is the Vietnamese garment industry at a turning point? Upgrading from the export to the domestic market* (Institute of Developing Economies (IDE) Discussion Paper No. 373). <https://www.ide.go.jp/English/Publish/Reports/Dp/373.html>

отколкото да обучат неговия персонал¹⁰⁵. В тази връзка предизвикателство за малките предприятия е навлизането им в ГВДС като доставчик от по-високо ниво или такъв с възможност за надграждане нагоре по веригата.

Дигитализацията и цифровизацията са фактори за постигане на глобализация¹⁰⁶ и конкурентоспособността на производствените глобални верига за добавяне на стойност¹⁰⁷. Използването на инструменти за обработка на големи бази с данни, както и на софтуерни приложения, необходими за ефективното управление на процесите в глобалните вериги се свързват и с рискове от загуба или кражба на данни, постоянно надграждане на прилаганите системи и необходимите дигитални компетенции. Това може да има негативен ефект за предприятията във веригата, които не могат ефикасно да се предпазят от кибератаки или да осигурят необходимото ниво на дигитализация и цифровизация.

3.2. Негативно въздействие на макроравнище

Автори в областта защитават позиция, че участието в ГВДС не води автоматично до икономически растеж за развиващите се страни¹⁰⁸. Както бе посочено водещите предприятия по веригата за добавяне на стойност се фокусират предимно към продуктови и процесни иновации, стремейки се да ограничат технологичния трансфер към доставчиците си, да диверсифицират собствените си складове и бази, и да ограничат възможността на други фирми да налагат споразумения. За тази цел водещите предприятия могат да оказват натиск върху правителствата за въвеждане на данъчни облекчения или ограничаване на приложението на нормативни изисквания, стандарти и закони, с което да се облагодетелстват¹⁰⁹. Това може да постави цели индустрии под монопол и да ограничи възможностите за икономически растеж на местната икономика.

Глобализацията на пазарите подпомага достъпа на по-малки и неразвити икономики до по-големи пазари и потенциални нови клиенти. Същевременно обаче ги излага на сътресения по отношение на търсенето в ГВДС¹¹⁰. Икономически неразвитите страни често имат дуална икономическа структура. Тя се състои от продуктивен сектор, чиито крайни продукти и услуги са за износ, и от сектор, удовлетворяващ местната

¹⁰⁵ Cho, S. J. (2017). *Employment Relations in Korean Companies Operating in Vietnam*, Korean Labour Institute

¹⁰⁶ Brennen, S., Kreiss, D. (2014). *Digitalization and Digitization*, Цитирано в: Орехов, М. (2020). Същност на процеса на дигитализация като нов етап в глобалната информатизация, XXX, кн. 1, 2020, Списание "Бизнес управление", стр. 75-95

¹⁰⁷ You-Qun W., Huai-Xin L., Xin-Lin L., Jia-Ming Z. (2021). *Research on the Digitization of Manufacturing Will Enhance the Competitiveness of the Value Chain Based on Advantage Comparison*, Complexity, vol. 2021, pp. 1- 15. <https://doi.org/10.1155/2021/9917772>

¹⁰⁸ Humphrey, J., Schmitz, H. (2002). *How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?*, Regional Studies, vol. 36, pp. 1017–1027; Kaplinsky, R., Morris, M. (2001). *A handbook for value chain research*. University of Sussex Institute of Development Studies.

¹⁰⁹ Morris, M., Staritz, C. (2019). *Industrialization paths and industrial policy for developing countries in global value chains*, Handbook on global value chains (pp. 506–520). Edward Elgar Publishing.

¹¹⁰ *Global value chains: efficiency and risks in the context of COVID-19*, OECD 2021, online available at: <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/global-value-chains-efficiency-and-risks-in-the-context-of-covid-19-67c75fdc/>

икономика, който обаче е с ниска производителност¹¹¹. В резултат сравнително продуктивните сектори, интегрирани в ГВДС, не са част от местната икономика, което ограничава положителните макроикономически ефекти от участие в глобални вериги за добавяне на стойност¹¹². Развитието на отделни индустрии и сектори по веригата не винаги е фактор за цялостен икономически растеж на държавите. Ако предприятията в ГВДС не са добре свързани с местното производство, това може да е причина регионите, в които извършват дейност да са по-тясно интегрирани с чуждите пазари, а не с местната икономика¹¹³. В случай, че значителна част от производството се извършва в чужди държави, то трансферът на нови знания, компетенции, ноу-хау и иновации може да бъде затруднен от географски, културни и институционални различия¹¹⁴. Това означава, че участието в ГВДС не може да се интерпретира като фактор, който задължително ще допринесе за технологичното развитие в страната и в региона¹¹⁵.

Отчетеното в литературата положително въздействие на ГВДС върху заетостта и разширяване на мащаба на производството може да има отрицателно въздействие върху националните икономики чрез ефекта на производителността, изискващо по-малко труд за единица продукция¹¹⁶. Възможно е и формиране на високи нива на безработица в резултат от намаляването на работната заплата. Заетостта намалява и заради въвеждането на изисквания към работната сила от мултинационалните водещи компании относно притежаваните от тях компетенции за работа със съвременни технологии в дигитална среда. Това може да е причина за създаване на излишък от неквалифицирани работници¹¹⁷, водещо до потенциално неравенство в доходите на населението¹¹⁸.

Свързаността на икономиките по веригата е предпоставка те да се влияят от промени в икономическата, социалната или политическата средата. Спадът в търсенето или предлагането в една държава бързо може да се разпространи и в останалите страни по веригата, излагащи ги по този начин на шокове и сътресения¹¹⁹. Неравномерното разпространение на резултатите по веригата и рисковете, които носят новите технологии

¹¹¹ Singer, H. (1950). The distribution of gains between investing and borrowing countries. *The American Economic Review*, vol. 40(2), pp. 473–485.

¹¹² Dünhaupt, P., Herr, H., Mehl, F., Teipen, C. (2022). Introduction: Governance, Rent-Seeking and Upgrading in Global Value Chains, *Economic and Social Upgrading in Global Value Chains-Comparative Analyses, Macroeconomic Effects, the Role of Institutions and Strategies for the Global South*, ISBN 978-3-030-87319-6, p. 89.

¹¹³ Пак там, p. 90.

¹¹⁴ Lane, P., Lubatkin, M. (1998). Relative absorptive capacity and interorganizational learning. *Strategic Management Journal*, vol. 19(5), pp. 461–477.

¹¹⁵ Inomata, S. Taglioni, D. (2019). Technological progress, diffusion, and opportunities for developing countries: lessons from China. *Global Value Chain Development Report*, pp. 83-101, p. 94

¹¹⁶ Sen, K. (2019). What explains the job creating potential of industrialisation in the developing world? *The Journal of Development Studies*, vol. 55, pp. 1565–1583.

¹¹⁷ Pahl, S., Timmer, M. P. (2020). Do global value chains enhance economic upgrading? A long view. *The journal of development studies*, vol. 56(9), pp. 1683-1705.

¹¹⁸ World Bank (2020). *World Development Report 2020. Trading for Development in the Age of Global Value Chains*. World Bank. Washington, DC.

¹¹⁹ Escaith, H., Lindenberg, N., Miroudot, S. (2010). *International Supply Chains and Trade Elasticity in Times of Global Crisis*. WTO Staff Working Paper ERSD-2010-08, Economic Research and Statistics Division. World Trade Organization; OECD (2013). *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*. OECD Publishing.

и дигитализацията за това разпределение, са сред проблемите на макроравнище, чиито решения още се търси.

4. Въздействие на глобалните вериги за добавяне на стойност върху развитието на регионите

Анализи в областта на глобалните вериги за добавяне на стойност са показателни за това, че предприятията извършват дейност както на локално, така и на глобално ниво¹²⁰. Това подпомага възможностите им за растеж, чрез повишаване на конкурентоспособността, базирано на учене, създаване на ново знание и развитие. Паралелно с това обаче развитието на предприятията се забавя от участието им в някои типове глобални верига за добавяне на стойност, при които фирмите в мрежата са със ниска конкурентоспособност или извършват дейност в условията на слабо развита външна икономика. Това е основание в литературата да се поддържа становище, че първично малките и средните предприятия от развиващите се държави участват в местни и регионални вериги, и чак на по-късен етап предприемат стъпки за участие в ГВДС¹²¹. Регионалните връзки по веригата често са по-значими от глобалните. Поради това предприятията се стремят да диверсифицират производството си на местните пазари, в резултат на което веригите на стойност все по-често се превръщат в регионални, отколкото глобални¹²². Процесите на глобализация на индустриите и на държавите, имат ясно регионално и пространствено измерение, което влияе върху развитието, продуктивността, интернационализацията и специализацията на производствените мрежи¹²³. Силното регионално проявление на ГВДС¹²⁴ се дължи на „чувствителността“ на сложните глобални търговски мрежи към външни промени, извънредни събития, сътресения и шокове¹²⁵. Намалването на рисковете от появата им и ограничаването на негативните ефекти върху икономиките на държавите по-ефективно и по-бързо се управлява и контролира на регионално, отколкото на глобално равнище.

Регионалното развитие е зависимо и от състоянието на други региони по веригата. Така например ако даден регион бъде подложен на икономически, политически или социални промени и сътресения, то това може да има негативен ефект върху друг район,

¹²⁰ Pietrobelli, C., Rabellotti, R. (2006). Clusters and Value Chains in Latin America, Upgrading to Compete Global Value Chains, Clusters, and SMEs in Latin America, Inter-American Development Bank, David Rockefeller Center for Latin American Studies, Harvares, Harvard University, ISBN: 1597820326. p.2

¹²¹ Keijser, C., Belderbos, R., Goedhuys, M. (2021). Governance and learning in global, regional, and local value chains: The IT enabled services industry in South Africa, World Development, Vol. 141, pp. 1-10. p 2, <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2021.105398>

¹²² UNCTAD (2013). World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development, p. 62, https://unctad.org/system/files/official-document/wir2013_en.pdf

¹²³ Cano-Kollmann, M., Cantwell, J., Hannigan, T. J., Mudambi, R. Song, J. (2016). Knowledge connectivity: An agenda for innovation research in international business. Journal of International Business Studies, vol.47(3), pp. 255–262. .

¹²⁴ Hao Xiao, Bo Meng, Jiabai Ye, Shantong Li. (2020). Are global value chains truly global?. Economic Systems Research, vol. 32:4, pp. 540-564. Available from: doi: 10.1080/09535314.2020.1783643, p. 560

¹²⁵ Пак там

зависещ от доставките на този¹²⁶. Пространствената зависимост и позицията на региона по веригата влияят както върху степента на участието му, така и на това на други райони в ГВДС¹²⁷. Следователно върху производителността и степента на глобализация на даден регион в ГВДС влияние оказва поведението на съседните му региони. Подобни зависимости са резултат от процесите на фрагментация на производството, които стоят в основата на глобалните вериги за добавяне на стойност.

По-малкият размер на оперативни разходи, в следствие на регионализацията на веригите, може да доведе до оптимизация на производството и намаляване на времетраенето на фазите на производствения процес. Това от своя страна е предпоставка за намаляване на положителните ефекти от участието на предприятия в глобални вериги. Оптимизацията на производствения процес често се свързва с въвеждане на нови дигитални решения и инструменти, подобряване на степента на автоматизация, развитие на новите технологии и внедряване на иновации. Така например предприятията може да спрат да доставят ресурси от чужбина поради използването на материали, които са заместители на основните суровини (пр. изработени от 3D принтери)¹²⁸.

Степента на развитие на предприятията по ГВДС също оказва въздействие върху развитието на регионите, в които те извършват икономическа дейност¹²⁹. Връзката предприятие-регион е право- и обратнопропорционална. Регионално икономическо развитие се отчита когато участващите в ГВДС предприятия увеличават създадената от тях добавена стойност¹³⁰. В иновационната теория създаването на ново знание и неговото приложение в практиката (чрез разработване и внедряване на иновации) се счита за фактор, повишаващ добавената стойност на предприятията и подпомагащ за създаването на нови конкурентни предимства. Чрез повишаване на степента на иновативност на предприятията в даден регион се подобрява конкурентоспособността на производствените системи, най-вече за слабо икономическо развити райони¹³¹. Участието на ГВДС дава по-лесен достъп на предприятията до разнообразна и многообразна регионална експертиза. Това подпомага за преодоляване на възможните ограничения от използването само на местни доставчици на ресурси, и в дългосрочен план създава предпоставки за генериране на ново знание под формата на иновация и подобряване на икономическия растеж на региона¹³².

¹²⁶ Thissen, M., de Graaff, T., Van Oort, F. (2016). Competitive network positions in trade and structural economic growth: a geographical weighted regression analysis for European regions. *Papers in Regional Science*, vol. 95, pp. 159–180. <https://doi.org/10.1111/pirs.12224>

¹²⁷ Cano-Kollmann, M., Cantwell, J., Hannigan, T. J., Mudambi, R. Song, J. (2016). Knowledge connectivity: An agenda for innovation research in international business. *Journal of International Business Studies*, vol.47(3), pp. 255–262.

¹²⁸ Rehnberg, M., & Ponte, S. (2018). From smiling to smirking? 3D printing, upgrading and the restructuring of global value chains. *Global Networks*, 18(1), 57–80. <https://doi.org/10.1111/glob.12166>.

¹²⁹ Sako, M., Zylberberg, E. (2019). Supplier strategy in global value chains: Shaping governance and profiting from upgrading. *Socio-Economic Review*, vol. 17(3), pp. 687–707, p. 289

¹³⁰ Пак там, p. 289

¹³¹ Микова, М. (2016). Регионалната иновационна система като фактор за разгръщане на иновативността на малките и средните предприятия, *Научни трудове на МВБУ*, Т. 8, 41-76. стр. 57.

¹³² Cano-Kollmann, M., Cantwell, J., Hannigan, T. J., Mudambi, R. Song, J. (2016). Knowledge connectivity: An agenda for innovation research in international business. *Journal of International Business Studies*, vol.47(3), pp. 255–262.

5. Създаване на ново знание и иновации в рамките на глобалните вериги за добавяне на стойност

В същностен аспект иновациите са нови комбинации на съществуващи ресурси, които водят до¹³³:

- внедряване на нови или качествено изменени вече лансирани на пазара продукти или услуги;
- използване на нови производствени методи;
- изменение на търговското приложение на съществуващи продукти и стоки;
- усвояване на нови пазарни ниши, лансиране на продукта, стоката или услугата на пазар, до който до този момент предприятието не е имал достъп;
- лансиране на съществуващ продукт, стока или услуга в производствен отрасъл, до който предприятието до момента не е имал достъп;
- въвеждане на нови източници за доставка на суровини.
- внедряване на нови начини за организация на производствения процес или изменения в отрасловата структура.

В теорията и практиката иновациите приоритетно се разглеждат като фактор за икономически растеж и създаване на конкурентни предимства. Иновациите позволяват на предприятията да се позиционират по-нагоре в ГВДС, имайки по-добро ценово и конкурентно предимство от останалите участници в мрежата. Създаването на иновации е ключов фактор в контекста на постоянните глобализационни промени и процеси, като същевременно е предпоставка предприятията да се придвижат към фази с по-висока добавена стойност.

Научноизследователската фаза (на генериране на идеи и ново знание) е по-рискова в сравнение с развойната фаза (на материализиране на идеята в продукт) в рамките на иновационния процес. Фирменото изграждане на иновационен капацитет е в зависимост от създаването на ново знание чрез използване на вътрешни и външни за организацията източници. Участието в ГВДС подпомага достъпа до различна регионална експертиза, преодолявайки ограниченията на локалните източници на знание и компетенции, и намалявайки риска от научноизследователската фаза¹³⁴. Достъпът до знания и идеи от различни източници, в т.ч. и извън границите на държавата, в която извършва дейност предприятието, позволява на компаниите да останат конкурентоспособни и да иновират, като същевременно се адаптират към променящите се пазарни условия и клиентските изисквания¹³⁵. Географски разпръснатите иновационни дейности създават възможности за изграждането на канали за трансфер на знание, позволявайки на предприятията по

¹³³ Schumpeter, J. (1911). *The Theory of Economic Development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle*.

¹³⁴ Cano-Kollmann, M., Cantwell, J., Hannigan, T. J., Mudambi, R., Song, J. (2016). Knowledge connectivity: An agenda for innovation research in international business. *Journal of International Business Studies*, vol. 47(3), pp. 255–262; Scalera, V., Perri, A., Hannigan, T. J. (2018). Knowledge connectedness within and across home country borders: Spatial heterogeneity and the technological scope of firm innovations. *Journal of International Business Studies*, vol. 49(8), pp. 990–1009.

¹³⁵ Tolbert, P., Zucker, L. (1983). Institutional sources of change in the formal structure of organizations. *The Diffusion of Civil Service Reform, pp. 1880–1935*; Teece, D. (1980). The diffusion of an administrative innovation. *Management Science*, vol. 26 (5), pp. 464–470.

веригата да се включат в международни научноизследователски и иновационни центрове и клъстери. Това може да подпомогне диверсифицирането на вътрешнофирмените масиви от знания, както и да ускори усвояването на ноу-хау от чужди източници¹³⁶. Следователно, успешните и конкурентни компании зависят от достъпа им до новите технологии, новото знание, новите инструменти за дигитализация и автоматизация на производствените процеси, както и до лансираните на пазара нововъведения¹³⁷.

Счита се, че географското разделяне на научноизследователската от развойната фаза подпомага иновационния процес¹³⁸, създавайки възможност предприятията да се възползват от дифузия на знания, технологии и идеи¹³⁹. Доставчиците могат да получат подкрепа от останалите предприятия под формата на съдействие за оптимизиране на системата за управление на качеството или чрез провеждане на специализирани обучения на работниците и служителите им¹⁴⁰. Така предприятията могат да повишат създадената от тях добавена стойност, което положително да въздейства върху икономическото развитие на микро- и макроравнище¹⁴¹. Изграждането на собствен технологичен и иновационен капацитет на доставчика по ГВДС е в зависимост от знанията, уменията, технологиите и компетенциите на останалите участници в мрежата¹⁴². Възможностите за развитие на фирмения иновационен потенциал в ГВДС произтичат в случаи, когато географското разположение на производството позволява капитализиране на специфичните местни предимства, както и когато са налице предпоставки за използване на тези предимства и ресурси¹⁴³.

¹³⁶ Cano-Kollmann, M., Cantwell, J., Hannigan, T. J., Mudambi, R., Song, J. (2016). Knowledge connectivity: An agenda for innovation research in international business, *Journal of International Business Studies*, vol. 47(3), pp. 255–262.

¹³⁷ Inomata, S. Taglioni, D. (2019). Technological progress, diffusion, and opportunities for developing countries: lessons from China. *Global Value Chain Development Report*, pp. 83-101, p. 94

¹³⁸ Farrell, D. (2005). Offshoring: Value creation through economic change, *Journal of Management Studies*, vol. 42(3), pp. 675–683; Vivek, S. D., Richey, R., Dalela, V. (2009). A longitudinal examination of partnership governance in offshoring: A moving target, *Journal of World Business*, vol. 44(1), pp. 16–30.

¹³⁹ Levin, D., Barnard, H. (2013). Connections to distant knowledge: Interpersonal ties between more-and less-developed countries., *Journal of International Business Studies*, vol. 44(7), pp. 676–698; Perri, A., Scalera, V., Mudambi, R. (2017). What are the most promising sources of foreign knowledge? *Innovation catch-up in the Chinese Pharmaceutical Industry*, *Industrial and Corporate Change*, vol. 26(2), pp. 333–355; Tzabbar, D., Vestal, A. (2015). Bridging the social chasm in geographically distributed R&D teams: The moderating effects of relational strength and status asymmetry on the novelty of team innovation, *Organization Science*, vol. 26(3), pp. 811–829.

¹⁴⁰ De Marchi, V., Giuliani, E., Rabellotti, R. (2018). Do global value chains offer developing countries learning and innovation opportunities?, *The European Journal of Development Research*, vol 30(3), pp. 389–407.

¹⁴¹ Sako, M., Zylberberg, E. (2019). Supplier strategy in global value chains: Shaping governance and profiting from upgrading, *Socio-Economic Review*, vol. 17(3), pp. 687–707.

¹⁴² Gereffi, G., Humphrey, J., Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains, *Review of International Political Economy*, vol. 12(1), pp. 78–104; Morrison, A., Pietrobelli, C., Rabellotti, R. (2008). Global value chains and technological capabilities: A framework to study learning and innovation in developing countries, *Oxford Development Studies*, vol. 36(1), pp. 39–58.

¹⁴³ Bardhan, A., Jaffee, D. (2005). *Innovation, R&D and offshoring*. Berkeley Fisher Center Research Reports, University of California; Farrell, D. (2005). Offshoring: Value creation through economic change, *Journal of Management Studies*, vol. 42(3), pp. 675–683; Mukherjee, D., Gaur, A. S., Datta, A. (2013). Creating value through offshore outsourcing: An integrative framework, *Journal of International Management*, vol. 19(4), pp. 377–389.

Географското разделение на иновационните дейности по веригата не винаги има положителен ефект върху иновационния капацитет на предприятията¹⁴⁴. То може да увеличи сложността на фирмените операции поради зависимостта на иновационните дейности от други участници в мрежата. Предходното води до потенциални ограничения в управленските решения и действия¹⁴⁵, забавяния в производствените процеси, възможно напрежение и неразбирателство между НИРД звената на доставчиците по веригата, затруднения в комуникацията между предприятията, извършващи не-иновационни и иновационни дейности¹⁴⁶ и др. В допълнение създаването на ново знание в ГВДС и неговата материализация в иновации зависи и от дифузията на технологии, идеи, ноу-хау. От гледна точка на желанието водещите предприятия да предпазят своята интелектуална собственост и да не изгубят конкурентните си предимства, подобна дифузия не е сигурен процес.

Създаването на иновации изисква квалифицирана работна ръка, която не винаги може да бъде осигурена от някой от партньорите по веригата, изискващо останалите предприятия да подпомогнат чрез обучения, мобилност на персонал и предаване на фирмени знания. Качеството на потенциалните обучения от водещата фирма към доставчиците по веригата също е в зависимост от желанието на организацията да сподели ноу-хау и компетенции за работа с високотехнологични активи. Предприятията могат да се сблъскат и с друг проблем, свързан с ефикасният и ефективен трансфер на знание, поради причината, че то може да бъде специфично за съответния регион или държава, правещо го трудно за разпространение в международен мащаб¹⁴⁷. Ефективното внедряване на специализирано знание от останалите участници по веригата, съпроводено с подходящо управление на производствените разходи се посочва като предпоставка за успешното развитие на фирмения иновационен потенциал¹⁴⁸. Затварянето на международните граници в резултат на събития с извънреден характер може да ограничи мобилността на научни работници и изследователи. Това затруднява сътрудничеството между участниците в ГВДС и обменът на знания, идеи и опит¹⁴⁹. Независимо, че дигиталните приложения дават възможност за работа и комуникация от различни части на света ограничаването на физическите срещи може да доведе до

¹⁴⁴ Pisano, G., Shih, W. (2009). Restoring American competitiveness, *Harvard Business Review*, vol. 87(7/8), pp. 114–125; Pisano, G., Shih, W. (2012). Does America really need manufacturing, *Harvard Business Review*, vol. 90(3), pp. 94–102.

¹⁴⁵ Ambos, T., Ambos, B. (2009). The impact of distance on knowledge transfer effectiveness in multinational corporations, *Journal of International Management*, vol. 15 (1), pp. 1–14; Narula, R. (2014). Exploring the paradox of competence-creating subsidiaries: Balancing bandwidth and dispersion in MNEs, *Long Range Planning*, vol. 47(1-2), pp. 4–15; Scalera, V., Perri, A., Hannigan, T. J. (2018). Knowledge connectedness within and across home country borders: Spatial heterogeneity and the technological scope of firm innovations, *Journal of International Business Studies*, vol. 49(8), pp. 990–1009.

¹⁴⁶ Pisano, G., Shih, W. (2012). Does America really need manufacturing, *Harvard Business Review*, vol. 90(3), pp. 94–102.

¹⁴⁷ Jensen, R., Szulanski, G. (2004). Stickiness and the adaptation of organizational practices in cross-border knowledge transfers, *Journal of International Business Studies*, vol. 35(6), pp. 508–523.

¹⁴⁸ Tzabbar, D., Vestal, A. (2015). Bridging the social chasm in geographically distributed R&D teams: The moderating effects of relational strength and status asymmetry on the novelty of team innovation, *Organization Science*, vol. 26(3), p. 811.

¹⁴⁹ Kano, L., Oh, C. H. (2020). Global value chains in the post-COVID world: Governance for reliability, *Journal of Management Studies*, 57(8), p. 1773–1777.

понижаване на креативността и продуктивността сред персонала вследствие на потенциалния негативен ефект от „изолацията“ върху социалните и служебни отношения на работниците¹⁵⁰. Работата във виртуална среда и разпръснатите екипи за НИРД намаляват добавената стойност на иновациите, което в дългосрочен план може да има негативен ефект върху иновационния потенциал на организациите от веригата.

Създаването на устойчиви иновации по веригата за добавяне на стойност зависи от изграждането на доверие между предприятията, ползотворното сътрудничество, участието на различни заинтересовани страни в процеса, както и от изграждането на изследователски лаборатории с университети, бизнес организации и научни институти¹⁵¹. Доверието между партньорите е отчасти резултат от разработването на съвместни иновации, провеждането на съвместни обучения и обмен на знания между участниците по веригата¹⁵². Отчитайки, че иновационните дейности и процеси са високорискови то в рамките на ГВДС могат да се създадат „монополни“, „затворени“ вериги от участници, които се познават, имат си доверие и работят само помежду си. Това може да има положителен ефект върху успеха на крайния иновационен продукт, но същевременно да окаже съществен натиск върху останалите доставчици на световния пазар и доведе до нелоялна конкуренция. Печалбите от иновациите се разпределят между едни и същи лица, които могат да ограничат участието на други предприятия във веригата. В дългосрочен план това може да доведе до намаляване на добавената стойност на създаваните продукти или услуги, което противоречи на цялостната концепция на ГВДС. В случай на ново иновационно сътрудничество участниците следва тепърва да изразходват време и ресурси за изграждането на доверие и разработването на успешни иновации. Времето за създаване на иновации може да бъде повече от очакваното в следствие на комуникационни проблеми и „напасване“ между партньорите. Това може да доведе до създаване на подобен продукт от конкурентни предприятия или разработването на актив с ниска добавена стойност. Същевременно новите партньори са носители на ново знание и компетенции, което може да има положително въздействие върху оригиналността на иновацията и създаването на нови конкурентни предимства.

Някои от бариерите пред създаването на ново знание и иновации в ГВДС са¹⁵³:

- неквалифициран персонал и нежелание на водещите по веригата предприятия да предоставят качествени обучения и ноу-хау;
- липса на изследователски и иновационен потенциал сред част от предприятията по веригата;

¹⁵⁰ Johns, T., Gratton, L. (2013). The third wave of virtual work, *Harvard Business Review*, 91(1), p. 66–73.

¹⁵¹ Shete, P., Ansari, Z., Kant, R. (2020). Pythagorean fuzzy AHP approach and its application to evaluate the enablers of sustainable supply chain innovation *Sustainable Production and Consumption*, vol. 23, pp. 77–93.

¹⁵² Shelomentsev, A., Kseniya S., Stepnov, I., Kovalchuk, J., Do Huong Lan, Golov, R. (2021). Strategic Innovation as a Factor of Adaptation of National Economies to the Development of Global Value Chains, *Sustainability*, vol. 13, no. 17: 9765. <https://doi.org/10.3390/su13179765>

¹⁵³ Gupta, H., Kusi-Sarpong, S., Rezaei, J. (2020). Barriers and overcoming strategies to supply chain sustainability innovation, *Resources, Conservation and Recycling*, vol. 161, 104819, ISSN 0921-3449; Elia, S., Petruzzelli, A.M., Piscitello, L. (2019). The impact of cultural diversity on innovation performance of MNC subsidiaries in strategic alliances, *Journal of business research*, vol. 98, pp. 204–213; Kim, D., Chiou, J., Calantone, R. (2018). Strategic orientations, joint learning, and innovation generation in international customer-supplier relationships, *Industrial business review*, vol. 27, pp. 838–851.

- високи първоначални инвестиции и високо ниво на риск относно крайния резултат от НИРД;

- фирмена култура, която не е подготвена или е против иновациите и географското разпокъсване на НИРД;

- липса на гъвкавост в управленското мислене и забавяния във вземането на решения, свързани с иновационния процес;

- липса на доверие между участниците във веригата, водещо до застрашаване на крайните резултати от НИРД;

- наличие на културно многообразие, пречещо на прилагането на подходящи стратегии за ефективно управление на НИРД;

- несигурност в околната среда, наличие на шокове по веригата и потенциални икономически, политически и социални заплахи, което може да доведе до спиране на иновационния процес.

Счита се, че дигитализацията, цифровизацията, ефективното сътрудничество между предприятията, както и приемането на подходящи държавни стратегии и политики за подкрепа на иновациите подпомагат трансформацията на глобалните вериги за добавяне на стойност¹⁵⁴. Използването на подходящи инструменти за дигитална трансформация има положително влияние върху създаването, обмена и използването на нови знания, формирани в резултат на НИРД и съответно, създаващи нови добавени стойности по ГВДС.

6. Обобщения и препоръки за бъдещо развитие на глобалните верига за добавяне на стойност

Ефективното управление на ГВДС може да има положително влияние върху бизнеса¹⁵⁵ и фирмения растеж¹⁵⁶, а от там и върху националната и регионалната конкурентоспособност. Извършеният литературен преглед обаче е предпоставка да се твърди, че участието в глобални вериги за добавяне на стойност може да има и негативен ефект върху икономическия растеж и иновационното развитие на микро- и макрониво. Сред основните предизвикателства пред участието в подобни вериги са съществуването на икономическа взаимозависимост и липса на доверие между участниците, рискове от шокове по веригата и забавяне на доставките, неравенство в заплащането, екологични проблеми, нежелание за разпространение на знания и технологии, намаляване на заетостта, вследствие на автоматизацията на производството, и други. Наличието на подобни рискове и предизвикателства обаче може да се преодолее чрез подходящи стратегии, политики, закони и ефективен мениджмънт.

¹⁵⁴ Shelomentsev, A., Kseniya S., Stepnov, I., Kovalchuk, J., Do Huong Lan, Golov, R. (2021). Strategic Innovation as a Factor of Adaptation of National Economies to the Development of Global Value Chains, *Sustainability*, vol. 13, no. 17: 9765. <https://doi.org/10.3390/su13179765>.

¹⁵⁵ Kim, K., Park, J.H., Prescott, J.E. (2003). The global integration of business functions: a study of multinational businesses in integrated global industries, *Journal of International Business Studies*, vol. 34 (4), pp. 327-344.

¹⁵⁶ Hernández, V., Nieto, M.J. (2015). Inward-outward connections and their impact on firm growth, *Journal of International Business Studies*, vol. 25 (1), pp. 296-306.

За повишаване на конкурентоспособността в дейностите и секторите с по-висока добавена стойност е необходимо включване на повече и разнообразни местни участници в ГВДС. Осигуряването на устойчивост по веригите е предпоставка за мотивиране на участието на предприятията в тях. Подходящо и полезно е националните политики да са насочени към укрепване на вече съществуващи регионални и национални мрежи между юридически и физически лица, поради причината, че при тях вече има започнал процес на дифузия на знания и технологии, както и първично изградено доверие. За тази цел обаче са необходими усилия от страна на държавата за идентифициране на подобни мрежи.

Световната COVID-19 пандемия и военните действия в Украйна поставят началото на сериозни дискусии в теорията и практиката по повод бъдещето на ГВДС. Някои от основните предизвикателства пред развитието на веригите са забавяне на доставките и проблеми с логистиката, фалити на доставчици, невъзможност за изпълнение на поръчки на клиентите, липса на материали и търсене на ресурси – заместители от местните пазари, постоянни флукутации в цените и др. В резултат на това поведението на продавачи и купувачи на световните пазари се променя, като в голяма степен се очаква частично оттегляне на предприятия от международното производство в ГВДС. Относно бъдещото развитие на веригите експерти в областта предвиждат три основни сценария - диверсификация¹⁵⁷, връщане на производството обратно в държавите на произход¹⁵⁸ и регионализация¹⁵⁹. Всеки един от тях е свързан с негативни ефекти по ГВДС като отслабване на веригата, намаляване на добавената стойност, значително свиване на ГВДС и др. Според Спасова и Маринов (2021¹⁶⁰) най-реалистично за текущата геополитическа и икономическа ситуация е регионализацията на веригите, което ще подпомогне за географското доближаване на мрежите и по-лесното им управление в следствие на възможностите, които предлагат дигиталните инструменти.

В литературата се застъпва и друга теза, че шоковете и сътресенията по веригата имат положително влияние върху адаптивността на предприятията¹⁶¹. Това им помага да изградят по ясна превантивна стратегия и план за управление на риска, като съобразят дейностите си в ГВДС в случай на потенциални епидемии или други извънредни

¹⁵⁷ Strange, R. (2020). The 2020 Covid-19 pandemic and global value chains, *Journal of Industrial and Business Economics*, vol. 47, pp. 455–465, <https://doi.org/10.1007/s40812-020-00162-x..>

¹⁵⁸ Arriola, C., Guilloux-Nefussi, S., Seung-Hee Koh, Kowalski, P., Rusticelli, E., Frank van Tongeren. (2020). Efficiency and risks in global value chains in the context of COVID-19, *OECD Economics Department Working Papers*, No. 1637, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/3e4b7ecf-en>.

¹⁵⁹ Спасова, Е., Маринов, Е. (2021). Глобалните стойностни вериги и променящата се природа на международната специализация, *Икономическа мисъл*, бр. 1, стр. 3-28. стр. 17-18, ISSN 0013-2993

¹⁶⁰ Пак там.

¹⁶¹ OECD (2020), COVID-19 and global value chains: Policy options to build more resilient production network, *OECD Policy Responses to Coronavirus (COVID-19)*, 3 June 2020, OECD Publishing, <http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/covid-19-and-global-value-chains-policy-options-to-build-more-resilient-production-networks-04934ef4/>; McKinsey (2020), Risk, resilience, and rebalancing in global value chains, McKinsey Global Institute, 6 August 2020, <https://www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/risk-resilience-and-rebalancing-in-global-value-chains?sid=38c47e33-f6d3-43f8-84b1-e678f3aa8463>; Méjean, I., Martinez, A., Gerschel, E. (2020). How Global Value Chains Became Victims of Covid-19, *European Financial Review*.

събития¹⁶². Предходното изисква държавите да са подготвени в максимална степен за подобни събития с извънреден характер. Готовността на страните за реакция в непредвидени ситуации и предприетите действия от тяхна страна са в основата на потенциалните реакции и на местните предприятия. Отчитайки, че правителствата не винаги имат реален поглед върху бизнеса и неговите потребности е препоръчително антикризисните мерки да бъдат разработвани в партньорство с представители на различни сектори и индустрии. В тази връзка е подходящо и полезно държавите да насочат усилия и към прилагане на мерки и политики за постигане на системна ефективност по веригите. Най-базовите мерки могат да включват политики, свързани с митнически облекчения, гранични процедури и ефективни логистични решения, с които гъвкаво и бързо да се отговори на непредвидени рискови събития по ГВДС. Използването на подходящи дигитални инструменти и технологии може да подобри комуникацията, управлението на риска и свободната търговия¹⁶³. Веригата на доставките е една от най-засегнатите от COVID-19 пандемията. Намалването на потенциални бъдещи сътресения, свързани с доставката и логистиката може да се осъществи чрез ефективни сертификационни процедури, без това да доведе до ненужни административни тежести. Подходящо е и определяне на конкретно количество от приоритетни стоки и основни продукти, които трябва да се поддържат като складов запас, въвеждане на рационални политики в случай на недостиг на тези ресурси и гъвкавото им осигуряване. Важно е да се отбележи, че презапасяването със стоки от първа необходимост не е решение на проблема със забавянето на доставките. Необходимо е постигането на подходящ баланс на стоките буфери. Човешкият капитал също не трябва да бъде пренебрегван. Независимо от анализираният риск, свързани с повишаване на автоматизацията на производствения процес, водещ до намаляване на заетостта в текущата социална конюнктура голяма част от европейските държави (вкл. България) са изправени пред липса на квалифицирани кадри. В контекста на ГВДС държавите могат да стимулират сътрудничествата между университети, бизнеса и изследователските институции с цел изграждане на подходящи умения в обучаваните лица за ефективно управление на процесите в ГВДС. Присъединяваме се и към идеята на Taglioni и Winkler (2016)¹⁶⁴, че е необходимо правителствата да разработят ефективни социални политики за създаване на балансирано разпределение на ползите, насочени към социално единство.

Новите дигитални инструменти, в т.ч. „големите данни“ и въвеждането на изкуствен интелект предлагат много възможности, но и предизвикателства пред развитието на ГВДС. Дигиталните платформи подпомагат гъвкавия трансфер на знания, разработването на иновации и създаването за добавена стойност. Това позволява бързо

¹⁶² Strange, R. (2020). The 2020 Covid-19 pandemic and global value chains, *Journal of Industrial and Business Economics*, vol. 47, pp. 455–465, <https://doi.org/10.1007/s40812-020-00162-x>.

¹⁶³ Arriola, C., Guilloux-Nefussi, S., Seung-Hee Koh, Kowalski, P., Rusticelli, E., Frank van Tongeren. (2020). Efficiency and risks in global value chains in the context of COVID-19, *OECD Economics Department Working Papers*, No. 1637, OECD Publishing, Paris.

¹⁶⁴ Taglioni, D., Winkler, D. (2016). *Making global value chains work for development*, Washington, D.C.: The World Bank, 2016b. p. 289.

адаптиране на бизнес моделите към промените в околната среда¹⁶⁵. Големите данни и възможностите за тяхната обработка, както и интегрирането на виртуална реалност и изкуствен интелект в работата на предприятията са фактори за потенциалното създаване на нови форми на глобална стойност¹⁶⁶. Това изисква правителствата да предприемат мерки за осигуряване на подходяща правна среда, свързана с намаляване на потенциалните кражби на чувствителна информация и кибератаките.

Важно е да се отбележи, че посочените предложения за държавна подкрепа за развитието и създаването на устойчивост по ГВДС е възможно да са неефективни ако мениджърите на участващите по мрежата предприятия нямат подходящи управленски умения за работа в глобална среда или не осъзнават значението и функцията на ГВДС. Визията за същността, ролята и значението на ГВДС за постигане на икономически растеж и конкурентоспособност, основана на иновации, е основополагащо при вземането на ефективни управленски решения на микро- и макрониво.

¹⁶⁵ Nambisan, S., Zahra, A., Luo, Y. (2019). Global platforms and ecosystems: Implications for international business theories, *Journal of International Business Studies*, vol. 50(9), pp. 1464–1486.

¹⁶⁶ UNCTAD. (2019). *Digital economy report*. New York: United Nations.

Глава II. Роля на глобалните верги за добавена стойност върху иновационния потенциал на участващите в тях предприятия и икономическото развитие на регионите – резултати от Делфи проучване

1. Методология на проучването

Методът Делфи е разработен през 60-те години на XX в. като инструмент за прогнозиране с предимно военно предназначение. Текущо методът има широко приложение в множество науки, включително медицина, икономика, социология и др. Класическият вариант на Делфи проучването се основава на съвкупност от етапи за събиране на експертни идеи и мнения чрез серия от въпроси и обмяна на информация. Целта е постигане на съгласие (консенсус) по даден въпрос¹⁶⁷. Поканените за участие експерти е подходящо да са от различни групи заинтересовани страни (обикновено въз основа на модела на "четворната спирала" – създатели на политики, представители на бизнеса, изследователи и представители на гражданското общество)¹⁶⁸. Методът се основава на три основни принципа – повторяемост, анонимност и обратна връзка. С цел получаване на максимално достоверни мнения задължително условие е участниците в проучването да са напълно анонимни, поради което имена или други лични данни, с които може да се идентифицира експертът не се събират. В допълнение експертите не следва да имат физическа комуникация или да правят обсъждания помежду си. Повторяемостта и обратната връзка са свързани с изискването за провеждане на минимум два етапа в рамките на които експертите могат да прегледат обобщените мнения, да дадат съгласие или да отхвърлят твърдения, да препотвърдят своите становища или да ги променят. Целта е постигане на съгласие по поставените въпроси. Проучването обикновено е между един и шест месеца, като често всеки етап е между 7 и 14 дни. С цел постигане на максимална ефективност броят на участващите в проучването лица е препоръчително да е между 15 и 20 експерти. Въпросите за първия етап на проучването следва да са отворени. Получените резултати от всеки етап се обобщават и представят на експертите в следващия етап с цел постигане на съгласие. Експертите преразглеждат мнения и становища от предходния етап и избират тези, които считат за най-релевантни и коректни. Методологията изисква още преди първия етап да е определен праг за постигане на съгласие, който често е в проценти между интервала 50% и 85%.

Основни положителни страни на метода са възможността да бъде събрана обратна връзка от множество експерти, които се намират в различни географски райони. Често се използват дигитални приложения и софтуери за провеждане на проучването, което го прави сравнително евтино и гъвкаво за адаптиране в различни среди и науки.

¹⁶⁷ Adler, M., Ziglio, E. (1996). *Gazing into the Oracle: The Delphi method and its application to social policy and public health*, London: Kingsley Publishers.

¹⁶⁸ Diamond, I. R., Grant, R. C., Feldman, B. M., Pencharz, P. B., Ling, S. C., Moore, A. M., Wales, P. W. (2014). *Defining consensus: a systematic review recommends methodologic criteria for reporting of Delphi studies*, *Journal of Clinical Epidemiology*, vol. 67(4), pp. 401-409. <https://doi.org/10.1016/j.jclinepi.2013.12.002>

Запазването на пълна анонимност е предпоставка експертите да дадат максимално истинни отговори без да се притесняват, че ще бъдат критикувани или без да се чувстват притиснати да се присъединят към мнението на друг колега. Методът позволява на основата на разнообразието от обобщени мнения участниците да премислят своите становища, като по този начин техните твърдения се тестват повече от веднъж до постигане на съгласие. Делфи проучванията имат и някои отрицателни страни. Поради продължителността на събиране и обобщаване на данни е възможно броят на отговорилите експерти да намалее във всеки един етап. Събраните идеи не се дискутират между участниците поради което е възможно някои от твърденията да останат неразбрани или погрешно интерпретирани и да не получат необходимото ниво на съгласие. Друга негативна страна на метода е невъзможността да се провери дали събраните мнения се базират на проучени факти и опит на експерта или изразяват лична идея, която не може да се защити и докаже. Често методът е критикуван и заради трудното доказване на подходящ критерий за определяне на прага на съгласие и какво точно се разбира под „съгласие“.

В резултат на литературния обзор в предходната глава и очертаните предизвикателства и възможности за развитие на ГВДС, в т.ч. на предприятията и на регионите, в които те извършват дейност, методът Делфи е избран основно за постигане на съгласие между експерти по въпроси за развитието на иновационен фирмен и регионален потенциал и постигане на икономически растеж. Изследването е проведено на три етапа през периода април 2023 г. – август 2023 г. Въпросите са въведени в софтуерния продукт „Unipark“, който е използван и за последващо обобщаване и представяне на експертните мнения. Въпросник от 15 въпроса, разделени в три основни раздела е разработен и първично тестван чрез пилотно проучване (виж приложение 1). Идентифицирани и поканени за целите на пилотното проучване са експерти, които не са част от участниците в първия и всеки следващ етап на Делфи проучването. Целта е постигане на пълна анонимност и релевантност на получените резултати. Осигуряването на пълна анонимност на участващите експерти е осъществено чрез подходящо кодиране на личните данни, с което да се гарантира, че попълващия няма да бъде личностно идентифициран, но същевременно служи за проверка, че въпросникът се попълва от едни и същи експерти през трите етапа. Формуляр за информирано съгласие и Политика за поверителност на данните са представени на участниците като част от въпросника преди неговото попълване. Лицата, поканени да вземат участие в проучването са както от академичната общност, така и от публичния и бизнес сектори, анализиращи въпросите за ГВДС или работещи в компании, които участват в подобни вериги. От поканените в първия етап на проучването участие взимат двадесет и трима експерти (response rate – 46%), докато в останалите два етапа - по 18 експерти. Праг за постигане на съгласие е определен когато 75% или повече от участниците отговорят, че са напълно съгласни или по-скоро съгласни с даденото твърдение. В случай на постигнато съгласие за пет или повече от пет твърдения на въпрос във втория етап, то участниците са инструктирани на следващия етап да избират трите, които според тях са най-важни. Ограничение на проучването е, че не се вземат предвид конкретните икономически, социални и

политически особености и предимства на даден регион в България, а се разглежда цялостното регионално въздействие на ГВДС.

Първият раздел обхваща 5 въпроса относно мнението на експертите за същността на ГВДС, както и влиянието на веригите върху икономическото развитие на регионите. Вторият раздел съдържа 5 въпроса, чрез които експертите следва да оценят възможността предприятията, участващи в ГВДС да развият иновационен потенциал и да постигат икономически растеж. Третият раздел е от 5 въпроса за мнението на експертите относно европейските и националните политики – тяхната роля, прилагане и ефективност върху глобалните вериги за добавяне на стойност. Мнения по въпроси, за които през втория етап експертите се обединяват и имат висок процент на съгласие (над определения праг) отпадат при разработване на въпросника за третия етап. Въпросите за третия етап съдържат само такива, при които не е постигнато съгласие или през втория етап е постигнато съгласие по всички или по по-голямата част от мненията и авторът счита за подходящо експертите да селектират най-важните от тях през третия етап. През първия етап от Делфи проучването са събрани 600 мнения по поставените въпроси в трите раздела на въпросника.

2. Резултати от Делфи проучването

От социално-демографска гледна точка преобладаващата част от експертите живеят и полагат труд в Югозападния регион на България (над 78%) и попадат във възрастовата група между 40 и 49 г. (около 35%). В полово отношение разпределението между мъжете и жените е почти еднакво – приблизително по 50%. Професионално 50% от отговорилите се развиват в академичната сфера, 10,71% - в преработващата промишленост, 7,15% - в търговията, 17,86% - финанси и застраховане, 7,14% - професионални дейности и научни изследвания, 7,14% - неправителствен сектор. В проучването една от основните цели е да се определи разбирането за това какво е глобална верига за добавяне на стойност. Подобна необходимост произтича от факта, че в предходни авторски изследвания е установено неразбиране на същността на ГВДС и приоритетното ѝ свързване с веригите на доставки¹⁶⁹. На отворения през първия етап въпрос „Какво е Вашето разбиране за глобална верига за добавяне на стойност?“ са получени 23 мнения, обобщени в следните твърдения:

- ГВДС са важна икономическа среда за иновации и конкурентоспособност за българските фирми.

- ГВДС създават синергия между различни отрасли в регионалните икономики, която води до икономически растеж в рамките на устойчиво развитие.

- ГВДС позволяват споделянето на знания и ресурси, с което подпомагат повишаването на ефективността и конкурентостта на бизнеса.

¹⁶⁹ Виж: Георгиева, Д. (2023). Предизвикателства пред участието на иновативни български предприятия в глобалните вериги на стойността, Тенденции и стратегии за възстановяване на икономическата и обществената система след пандемията от Covid-19, Издателски Комплекс – УНСС, ISBN: 978-619-232-750-7, стр. 337-346; Tsakova, I., Georgieva, V. D., Mitkova, M., Georgieva, T. (2022). “Precision agriculture” and the new European strategic value chains framework, Research papers of IBS, Vol. 14, pp. 7-28, ISSN 1313-0846

- ГВДС могат да предизвикат нарастване на неравенството в обществото.
- ГВДС са съвременен подход за създаване на капиталови печалби за собствениците на предприятия, имащо значително технологично, финансово и друго отражение върху заобикалящата среда, но и с големи рискове за обществото.
- ГВДС са всички дейности и процеси в рамките на една компания, които спомагат за добавяне на стойност към крайния продукт.
- ГВДС са верига за внос и износ на материали и ресурси, в която участват предприятия от чужбина.
- ГВДС означават свързаност на процесите на производство, както и предлагане на стоки и услуги от множество оператори и доставчици.

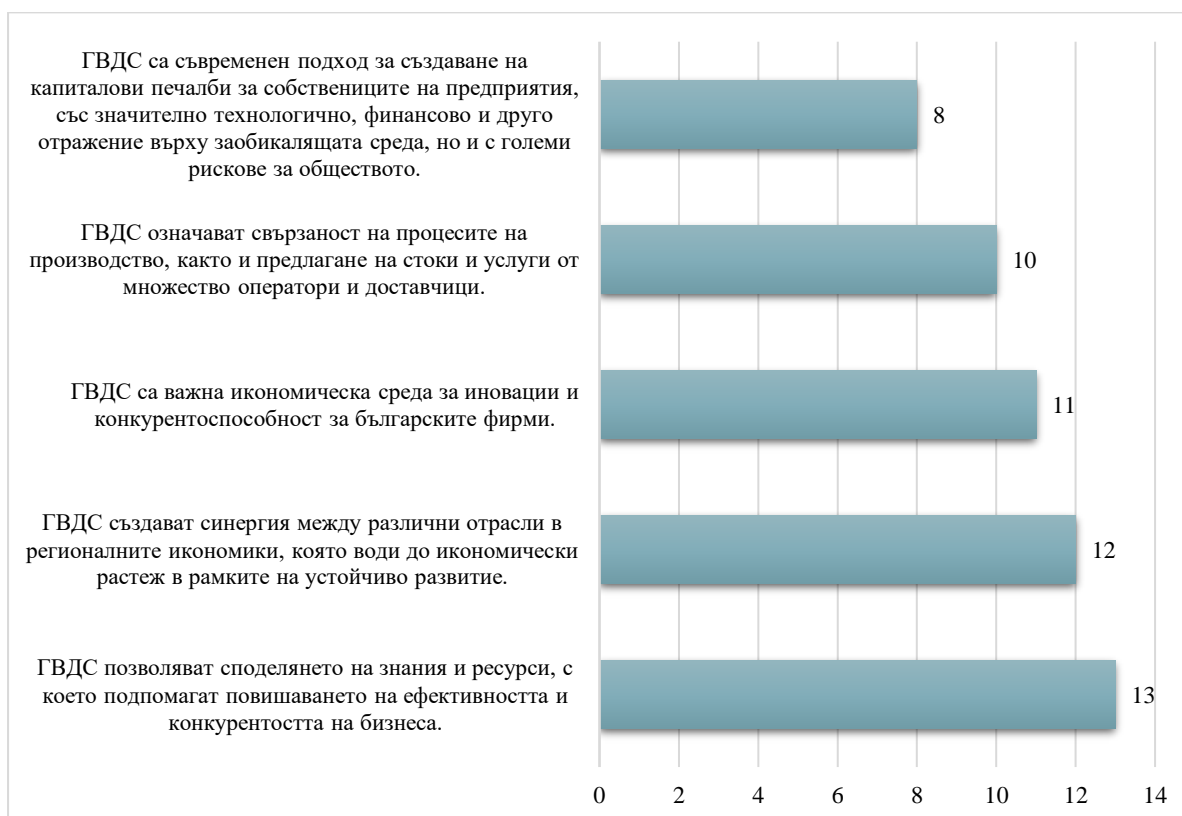
Таблица 2: Ниво на постигнато съгласие по въпроса „Какво е Вашето разбиране за глобална верига за добавяне на стойност?“, втори етап на Делфи проучването, %

Твърдения/ получено ниво на съгласие в проценти	Напълно съгласен/ съгласна	По-скоро съгласен/ съгласна	Неутрален/ неутрална	По-скоро несъгласен/ несъгласна	Напълно несъгласен/ несъгласна	Ниво на съгласие
ГВДС означават свързаност на процесите на производство, както и предлагане на стоки и услуги от множество оператори и доставчици.	50%	44%	0%	0%	6%	94%
ГВДС позволяват споделянето на знания и ресурси, с което подпомагат повишаването на ефективността и конкурентостта на бизнеса.	44%	50%	6%	0%	0%	94%
ГВДС са важна икономическа среда за иновации и конкурентоспособност за българските фирми.	44%	44%	0%	6%	6%	89%
ГВДС създават синергия между различни отрасли в регионалните икономики, която води до икономически растеж в рамките на устойчиво развитие.	50%	33%	11%	6%	0%	83%
ГВДС са съвременен подход за създаване на капиталови печалби за собствениците на предприятия, със значително технологично,	28%	50%	17%	6%	0%	78%

финансово и друго отражение върху заобикалящата среда, но и с големи рискове за обществото.						
ГВДС са всички дейности и процеси в рамките на една компания, които спомагат за добавяне на стойност към крайния продукт.	22%	39%	11%	6%	22%	61%
ГВДС са верига за внос и износ на материали и ресурси, в която участват предприятия от чужбина.	22%	33%	22%	17%	6%	56%
ГВДС могат да предизвикат нарастване на неравенството в обществото.	17%	22%	33%	22%	6%	39%

Източник: автори изчисления на база събраните и обобщени данни

Фигура 5: Обобщени мнения на експертите относно разбирането за същността на ГВДС, втори етап на Делфи проучването, бр.



Източник: автори изчисления на база събраните и обобщени данни

През втория етап експертите се обединяват около пет основни твърдения, които според тях описват в най-пълна степен понятието (виж таблица 2). Прави впечатление,

че нито едно от тези твърдения не е свързано с глобалния характер на веригите. Единственото подобно твърдение е под определения критерий за постигане на съгласие, поради което същото отпада за целите на следващия етап. Приоритетно експертните мнения се фокусират върху ползите за предприятията от създаване на ново знание и постигане на икономически растеж. През третия етап на Делфи проучването експертите преосмислят твърденията, преминали критерия за съгласие през предходния етап, като са инструктирани да посочат трите най-важни и съществени според тях. На фигура 5 са представени мненията на експертите относно твърденията, които в най-съществена степен дефинират глобалните вериги за добавяне на стойност. На база резултатите от третия етап може да се направи заключение, че за участващите в проучването лица споделянето на знания и ресурси, водещо до повишаване на конкурентоспособността на предприятията описва в най-пълна степен понятието „глобални верига за добавяне на стойност“. На следващо място с високо ниво на съгласие е отчетено мнението, че ГВДС създават синергия между отраслите в регионалните икономики, водещо до устойчиво развитие. Изграждането на среда за развитие на иновациите и постигане на конкурентоспособност е третото по значение твърдение, имащо най-високо ниво на съгласие. Тези твърдения обаче са до някаква степен резултат от взаимодействията по веригите, а не част от теоретичната дефиниция на понятието.

Съществуването на свързаност на процесите по веригата и наличие на взаимодействие между участниците по нея са сред характеристиките на ГВДС отчетени и от експертите в Делфи проучването (виж таблица 2). Това взаимодействие обаче е многоаспектно и по същество носи така желаната от предприятията конкурентоспособност. На въпроса „В какво най-силно се изразява взаимодействието между участниците в глобалните вериги за добавяне на стойност?“ през първия етап са получени следните експертни мнения:

- Подготовка на програми и политики.
- Производство на продукти и услуги.
- Взаимодействие в научноизследователската и развойната дейност.
- Подобряване на иновационната дейност.
- Привличане на нови инвестиции.
- Логистика на суровини, материали, полуфабрикати.
- Предоставяне на услуги на трети страни.
- Закрила на обекти на интелектуалната собственост.
- Осъществяване на финансов инженеринг.
- Трансфер на технологии.
- Обмен на опит и идеи.
- Повишаване на качеството на работната сила.
- Трансфер на работна ръка.
- По-добро обслужване на крайни клиенти.
- Продажба на нови продукти и услуги.

През втория етап съгласие е постигнато за твърденията, че участниците в ГВДС най-силно си сътрудничат в посока извършване на обща научноизследователска,

развойна и иновационна дейност, подпомагане на логистиката по веригата за доставки, при същинското производство, при обмен на знания, опит, идеи, персонал и технологии, както и на етапа на продажба на продуктите или услугите. Постигнатото високо ниво на съгласие за по-голямата част от мненията е предпоставка въпросът да отпадне при провеждане на третия етап.

Основна цел на предприятията е придвижване по веригата от извършването на дейности с ниска добавена стойност към такива с по-висока. Това обаче не става автоматично, а на основата на ясна и целенасочена политика за извършване на дейности, водещи до получаване на бъдещи икономически ползи и изгоди. На въпроса „Как фирмите, които са в ролята на доставчици в ГВДС, могат да извличат ползи и да развиват дейности с по-висока добавена стойност в резултат от участието си във веригите?“ са обобщени от първия кръг на проучването 48 бр. мнения в следните твърдения:

- Изискванията на фирмите-купувачи в ГВДС могат да стимулират новаторството, което повишава добавената стойност във фирмите-доставчици.

- Необходимо е предприятията да се развиват като пълноценни субекти, работещи в сферата на икономика на знанието.

- Диверсифициране на продуктите гами и предоставяне на търговски услуги, включващи практики от международни производители.

- Участието в ГВДС спомага за споделяне на знания и на тази база е предпоставка за развитието на дейности, създаващи по-висока добавена стойност.

- Участието на българските фирми в ГВДС е фактор за създаването на сравнително устойчива структура на външноикономическите връзки и спомага за засилване на външноикономическите позиции на страната.

- Чрез обмен на чуждестранен опит, прилагане на добри практики и внедряване на високи стандарти за качество.

- Чрез учредяване на звена за научноизследователска и развойна дейност.

- Чрез достъп до нови продукти и пазарни ниши.

- Усъвършенстване на управлението на материалните и свързаните с тях информационни потоци в цялата верига – подобряване на логистиката.

- На база формулиране и внедряване на стратегии, които се основават на привличането и задържането на крайния клиент.

- Подобряване на ефективността по веригата на доставки с цел да се създадат силни позиции на доставчици и технологии в подкрепа на разработването на нови продукти.

- Прилагане на подходящи маркетингови дейности в съответствие с динамично променящата се бизнес среда.

- Чрез увеличение на обема на производство и намаляване на разходите.

- На база взаимодействие на ниво планиране на продукти и услуги и на ниво потребителски ориентирани практики.

През втория етап на проучването само едно от предходните твърдения не получава ниво на съгласие над 75 % (виж таблица 3). За определяне на най-съществените ползи за доставчиците от участие в ГВДС, което в последствие може да се интерпретира и като мотив за привличане на нови доставчици по веригата, през третия етап на проучването експертите са инструктирани да определят само трите най-важни според тях.

Таблица 3: Ниво на постигнато съгласие по въпроса. „Как фирмите, които са в ролята на доставчици в ГВДС, могат да извличат ползи и да развиват дейности с по-висока добавена стойност в резултат от участието си във веригите?“, втори етап от Делфи проучването, %

Твърдение/получено ниво на съгласие в проценти	Напълно съгласен/ съгласна	По-скоро съгласен/ съгласна	Неутрален/ неутрална	По-скоро несъгласен/ несъгласна	Напълно несъгласен/ несъгласна	Ниво на съгласие
Достъп до нови продуктови и пазарни ниши.	44%	56%	0%	0%	0%	100%
Обмен на чуждестранен опит, прилагане на добри практики и внедряване на високи стандарти за качество.	39%	61%	0%	0%	0%	100%
Подобряване на ефективността по веригата на доставки с цел да се създадат силни позиции на доставчици и технологии в подкрепа на разработването на нови продукти.	56%	39%	0%	6%	0%	94%
Усъвършенстване на управлението на материалните и свързаните с тях информационни потоци в цялата верига – подобряване на логистиката.	56%	33%	11%	0%	0%	89%
Прилагане на подходящи маркетингови дейности в съответствие с динамично променящата се бизнес среда.	50%	39%	6%	6%	0%	89%
Диверсифициране на продуктите гами и предоставяне на търговски услуги, включващи практики от международни производители.	39%	50%	6%	6%	0%	89%
Изискванията на фирмите-купувачи в ГВДС могат да стимулират новаторството, което повишава добавената стойност във фирмите-доставчици.	39%	50%	0%	11%	0%	89%

Необходимо е предприятията да се развиват като пълноценни субекти, работещи в сферата на икономика на знанието.	39%	44%	0%	17%	0%	83%
Участието в ГВДС спомага за споделяне на знания и на тази база предпоставя развитието на дейности, създаващи по-висока добавена стойност.	33%	50%	6%	11%	0%	83%
Формулиране и внедряване на стратегии, които се основават на привличането и задържането на крайния клиент.	33%	50%	6%	11%	0%	83%
Увеличат обема на производство и намаляват разходите.	33%	50%	6%	11%	0%	83%
Участието на българските фирми в ГВДС са фактор за създаването на сравнително устойчива структура на външноикономическите връзки и спомага за засилване на външноикономическите позиции на страната.	44%	33%	11%	11%	0%	78%
Взаимодействие на ниво планиране на продукти и услуги и на ниво потребителски ориентирани практики.	33%	44%	17%	6%	0%	78%
Учредяване на звена за научноизследователска и развойна дейност.	28%	44%	11%	17%	0%	72%

Източник: автори изчисления на база събраните и обобщени данни

От обобщените данни на фигура 6 е видно, че и през третия етап експертите се обединяват най-вече около първите три твърдения, получили най-висок процент на съгласие през предходния етап. В тази връзка трансферът на знания, добри практики и внедряване на високи стандарти за качество, както и достъпът до нови продуктови и пазарни ниши са отчетени като най-съществените предимства за доставчиците в глобалните верига за добавяне на стойност. Непроменено е и виждането, че

доставчиците могат да създадат силни позиции в ГВДС чрез разработването на нови продукти.

Фигура 6: Обобщени мнения на експертите относно ползите за доставчиците в ГВДС, трети етап на Делфи проучването, бр.



Източник: автори изчисления на база събраните и обобщени данни

В специализираната литература по въпросите за икономическия растеж е защитена съществуваща зависимост между този показател и иновациите. Както бе отбелязано в предходната глава на монографията регионалната конкурентоспособност е също обвързана със степента на иновативност на предприятията от района. Относно влиянието на ГВДС върху иновативността на предприятията през първия етап на Делфи проучването са събрани и анализирани 66 бр. експертни мнения, обобщени както следва:

- ГВДС стимулира развитието на иновационния потенциал на фирмите чрез необходимостта да се решават нетрадиционни проблеми в процеса на взаимодействие с чужди партньори.

- Дава възможност за достъп до добри практики, достъп до иновации, заимстване на опит и получаване на ноу-хау, полезно както за предприятието, така и за региона.

- Стимулира стремежа към предлагане на конкурентни продукти и услуги, което влияе положително и върху регионалната конкурентоспособност.

- Насърчава актуализирането на вътрешни политики и спазването на допълнителни стандарти с цел подобряване на добавената стойност по веригата.

- Разкрива нови хоризонти и нови партньорства на фирмено и регионално равнище.

- Води до развитие и повишаване на квалификацията на персонала.

- Позволява внос/трансфер на технологии, иновационен обмен, обмяна на знания и разпространение на установени практики.

- Насърчава научноизследователската и развойната дейност, изграждането на иновационен капацитет и развитието на иновационна регионална култура.

- Насърчава бизнес политиката на фирмите в управлението на иновации и намирането на продуктови и пазарни ниши.

- Осигурява достъп до клиенти в различни етапи на създаване на нови продукти.

- Фирмите могат да завоюват нови пазари за иновациите си.

- Предоставя възможност на фирмите да внедрят нови и/или по-ефективни технологични процеси, както и усъвършенстване на инфраструктурата.

- Нарастване на финансовите ресурси (собствени и привлечени) и повишаване на качеството на човешкия капитал.

Участниците в проучването единодушно се обединяват около всички твърдения през втория етап. За определяне на най-приоритетните положителни влияния в рамките на третия етап експертите са инструктирани да изберат трите най-важни според тях. От събраните и анализирани данни участващите в проучването лица се обединяват около мнението, че ГВДС осигурява достъп на предприятията до добри практики и иновации, както и дава възможност за заимстване на опит и получаване на ноу-хау (посочено от деветима от експертите). Допълнително те подкрепят и твърдението, че участието в ГВДС стимулира развитието на иновационния потенциал на фирмите на база необходимостта да се решават нетрадиционни проблеми в процеса на взаимодействие с чуждестранни партньори (посочено от 8 бр. от участниците). За една трета от експертите ГВДС оказва влияние върху иновационния потенциал на предприятията чрез:

- Стимулиране на предоставянето на конкурентни продукти и услуги на крайните клиенти.

- Разкрива нови хоризонти и нови партньорства на фирмено и регионално равнище.

Изграждането на доверие и сигурност във взаимоотношенията на предприятията в ГВДС с клиентите може да окаже положително въздействие върху устойчивостта на мрежите. За начините, по които предприятията в ГВДС могат да развият собствени директни канали за продажби с цел създаване на по-добри връзки с клиентите са събрани

и обработени от първия етап на проучването 35 отговори, обобщени в следните твърдения:

- Необходимо е създаване на локални офиси и развиване на потенциал.
- Обученият и квалифициран персонал е от ключово значение при директните продажби.
- Развиването на директни канали за продажби означава прескачане на звена и скъсяване на ГВДС.
- Необходимо е да се използват съвременни форми на комуникация – сайтове за онлайн продажби, директен маркетинг, социални мрежи и др.
- Създаването на съвместни предприятия, които имат опит на местния пазар е ключово за изграждането на доверие с клиентите.
- Откриване на представителни магазини в големи градове и изграждане на специализирани центрове за покупко-продажба.
- Развитие на омниканална търговия.
- Фирмите трябва да проучват потребителите, за да изградят достоверни очаквания за бъдещото търсене.
- Необходимо е демонстриране на фирмените постижения чрез информационни събития.
- Утвърждаване на вертикалната маркетингова интеграция в бизнеса.
- Прилагане на лоялни практики и предоставяне на висококачествена услуга.
- Чрез помощ от местните производители и бизнеси – хората се доверяват на родното производство.

През втория етап на Делфи проучването всички мнения са отчетени от експертите с високо ниво на съгласие (виж таблица 4). Няма твърдение, което да е под прага на съгласие поради което за целите на третия етап на проучването експертите следва да посочат трите твърдения, които считат за най-съществени. В резултат, мнението с най-високо ниво на съгласие за това как предприятията в ГВДС могат да развият собствени канали за директна продажба е използването на съвременни канали за комуникация (дигитален маркетинг, подходящи кампании в социалните мрежи и др.). Привличането на квалифицирани кадри (подкрепено от 7 бр. експерти) и лоялната конкуренция, която не застрашава взаимоотношенията с другите участници по веригите (подкрепено от 7 бр. експерти) са също отчетени като важни и съществени с високо ниво на постигнато съгласие.

Таблица 4: Ниво на постигнато съгласие по въпроса „Как фирмите в ГВДС биха могли да развият собствени директни канали за продажби с цел създаване на по-добри връзки с клиентите?“, втори етап на Делфи проучването, %

Твърдение/получено ниво на съгласие в проценти	Напълно съгласен/съгласна	По-скоро съгласен/съгласна	Неутрален/неутрална	По-скоро несъгласен/несъгласна	Напълно несъгласен/несъгласна	Ниво на съгласие
Лоялни практики и предоставяне на висококачествена услуга.	56%	44%	0%	0%	0%	100%

Необходимо е да се използват съвременни форми на комуникация – сайтове за онлайн продажби, директен маркетинг, социални мрежи и пр.	44%	56%	0%	0%	0%	100%
Фирмите трябва да проучват потребителите, за да изграждат достоверни очаквания за бъдещото търсене.	39%	61%	0%	0%	0%	100%
Обученият и квалифициран персонал е от ключово значение при директните продажби.	61%	33%	6%	0%	0%	94%
Чрез помощ от местните производители и бизнеси – хората се доверяват на родното производство.	61%	33%	0%	6%	0%	94%
Демонстриране на постижения чрез информационни събития.	39%	56%	0%	6%	0%	94%
Утвърждаване на вертикалната маркетингова интеграция в бизнеса.	28%	67%	6%	0%	0%	94%
Създаването на съвместни предприятия, които имат опит на местния пазар.	50%	33%	11%	6%	0%	83%
Развитие на омниканална търговия.	33%	50%	17%	0%	0%	83%
Развиването на директни канали за продажби означава прескачане на звена и скъсяване на ГВДС.	28%	56%	17%	0%	0%	83%
Създаване на локални офиси и развиване на потенциал.	44%	33%	11%	11%	0%	78%
Откриване на представителни магазини в големи градове и изграждане на специализирани центрове за покупко-продажба.	28%	50%	11%	11%	0%	78%

Източник: автори изчисления на база събраните и обобщени данни

Определянето на влиянието на ГВДС върху развитието на регионите, в които извършат икономическа дейност предприятия по веригата, е обект на анализ в рамките на проучването. Положителното регионално въздействие на глобалните вериги е отчетено от експертите през първия етап на Делфи проучването в следните насоки:

- Повишаване на общия обем на производството на продукти и услуги.
- Подобряване на производителността на труда.
- Повишаване на заетостта чрез създаване на повече и нови работни позиции.
- Подобряване на качеството на живот и жизнения стандарт.
- Подобряване на условията на живот чрез положително въздействие върху околната среда.

- Повишаване на иновационния потенциал на бизнеса.
- Повишаване на иновационния потенциал на регионалната икономика.
- Подобряване на регионалните политики и програми.
- Трансфер на технологии и знания към региона.
- Подобряване на регионалната конкурентоспособност.

През втория етап, участващите в проучването експерти се обединяват около областите, в които ГВДС влияе върху развитието на регионите, поради което въпросът отпада при провеждането на третия етап. Съгласие с 75% или повече е постигнато за това, че ГВДС влияе положително върху иновационния потенциал на регионалната икономика и нейната конкурентоспособност, както и върху иновационния потенциал на бизнеса.

Експортно-ориентираната индустриализация не е гаранция за успешно икономическо и регионално развитие¹⁷⁰, поради причината, че ефектите от участието в ГВДС не са достатъчно силни, за да имат позитивно макроикономическо и регионално влияние¹⁷¹. Поради тази причина потенциалните негативни въздействия на ГВДС върху развитието на регионите са също изследвани в рамките на Делфи проучването. Мненията на експертите по темата са, че:

- По-големите компании в ГВДС могат да завоюват доминираща позиция и да манипулират участието на по-малките предприятия.
- Участието в ГВДС може да повиши инфлацията.
- Участието в ГВДС може да доведе до ценови натиск от по-големите участници във веригата, което да е причина за унищожаване на локалния предприемачески бизнес, заради вноса на продукти с по-ниско качество и много по-ниска цена.
- Намаляване на регионалните производства, на регионалната развойна дейност и на работната ръка в дадената сфера.
- Хищническо използване на ресурсите и замърсяване на околната среда в региона.

¹⁷⁰ Gereffi, G. (2013). Global value chains in a post-Washington Consensus World, *Review of International Political Economy*, pp. 1–29, p. 10. Available from: <https://doi.org/10.1080/09692290.2012.756414>.

¹⁷¹ Dünhaupt, P., Herr, H., Mehl, F., Teipen C. (2022). Introduction: Governance, Rent-Seeking and Upgrading in Global Value Chains, *Economic and Social Upgrading in Global Value Chains-Comparative Analyses, Macroeconomic Effects, the Role of Institutions and Strategies for the Global South*. p 89. ISBN 978-3-030-87319-6.

- ГВДС не са подходящи за региони с липсваща минимална автономност по веригата производство-разпределение-продажба-потребление.

- Механичното копиране от малки и средни предприятия на неподходящи практики от големите фирми, което може да има негативен ефект върху икономическото развитие на региона.

- Войните и политическите кризи имат директен ефект върху дейността на предприятията, а от там и върху региона. Шокът от тези кризи не може да се реши на регионално равнище, защото идва по веригата от чужбина.

- Може да доведе до потенциални нарушения на правата на работниците, а от там и спад в жизнения стандарт и платежоспособност.

- Недостатъчно подготвена работна ръка или работна ръка без езикови компетенции.

През втория етап на Делфи проучването експертите се обединяват около пет основни твърдения (представени в таблица 5), които са допълнително редуцирани на следващия етап. В резултат, участниците посочват като най-съществена опасността големите водещи предприятия по веригата да завоюват доминиращи позиции и наложат ценови натиск върху по-малките национални компании (подкрепено от 15 бр. експерти). Сериозни пречки пред развитието на регионите са войните, политическите кризи и хищническото използване на ресурси, отчетено от по-малко от една трета от експертите.

Таблица 5: Ниво на постигнато съгласие относно обстоятелствата, при които участието в ГВДС може да има негативно влияние върху развитието на регионите, втори етап на Делфи проучването, %

Твърдение/получено ниво на съгласие в проценти	Напълно съгласен/съгласна	По-скоро съгласен/съгласна	Неутрален/неутрална	По-скоро несъгласен/несъгласна	Напълно несъгласен/несъгласна	Ниво на съгласие
По-активните/по-големите участници в ГВДС могат да завоюват доминираща позиция и да манипулират участието на по-малко активните/големите.	72%	28%	0%	0%	0%	100%
Ценови натиск от по-големите участници във веригата може да доведе до унищожаване на локалния предприемачески бизнес, заради вноса на продукти с по-ниско качество и много по-ниска цена.	61%	39%	0%	0%	0%	100%
Намаляване на регионалните производства, на регионалната	39%	50%	6%	6%	0%	89%

развойна дейност и на работната ръка в дадената сфера.						
Хищническо използване на ресурсите и замърсяване на околната среда.	56%	22%	17%	6%	0%	78%
Войни и политически кризи.	56%	22%	6%	11%	6%	78%

Източник: автори изчисления на база събраните и обобщени данни

Наличието на съществени рискове и предизвикателства е предпоставка предприятията да не желаят да участват в сложни верига за добавяне на стойност. Ясното идентифициране на конкретните рискове на национално равнище може да подпомогне бъдещото им ограничаване чрез подходящи политики и стратегии, а от там и стимулиране на повече предприятия да са част от ГВДС. На въпроса „Моля, посочете до пет основни риска, които считате че текущо съществуват пред участието на фирми в глобални верига за добавяне на стойност?“ експертите определят 60 заплахи през първия етап на Делфи проучването. Рисковете са обобщени в следните твърдения:

- Теч на данни, кражба на интелектуална собственост, кражба на бизнес идеи.
- Правен риск, сложни регулации и неблагоприятни промени в нормативните регламенти.
- Неравенство в заплащането на труда между изследователите от различни държави.
- Зависимост от други компании, подлагашо успеха на иновацията под съмнение.
- Невъзможност за усвояване на нови знания и технологии поради ограничените компетенции на служителите.
- Ограничаване на свободата на вземане на решения, следвайки установени практики на големите доставчици.
- Ненавременно разработване на иновацията и изпреварване от конкуренти.
- Въвеждане на изисквания, които иначе не са релевантни към бизнеса.
- Прекъсване на НИРД процеси или свиване на веригите, т.е. намаляване на броя на доставчиците.
- Нежелание за споделяне на знания и технологии по веригата.
- Риск от недостатъчно снабдяване на суровини, компоненти или крайни продукти, необходими за иновационния процес.
- Глобалните вериги на стойността могат да бъдат засегнати от митнически правила и тарифи, които могат да променят цените на стоките или да доведат до забавяне на доставките.
- Риск от недостатъчна информация и координация – работата в глобалната верига за добавяне на стойност изисква добре координирана информационна система, за да се избегнат грешки в НИРД, производството, транспортирането или складирането на стоките.
- Риск на репутация – фирмите могат да загубят репутацията си, ако се открият проблеми с качеството или етиката във връзка с дейността им.

- Колкото повече са участниците в глобалната верига, толкова повече са и възможностите за обективни пречки и проблеми в условията на кризи.

- Невъзможност за проследяване на всички участници по веригата и носене на отговорност за целите на иновационния процес.

През втория етап на проучването най-високо ниво на съгласие е получено за създаването на голяма зависимост от предприятията нагоре по веригата, в резултат на което се загубва собствената идентичност на доставчиците (надолу по веригата). Твърдението е посочено като най-съществен риск от единадесет експерти. Ограничението на свободата на вземане на решения (отчетено от 10 бр. експерти) и рисковете, свързани с нормативната уредба (посочено от 9 бр. експерти) са също сред мненията с най-високо ниво на съгласие около които участниците се обединяват.

Научните дискусии по повод рисковете за развитието и устойчивостта на ГВДС са приоритетно насочени към ефектите от световната здравна пандемия и военните действия в Украйна. Специалистите в областта обаче не са единодушни по темата, като се изразяват мнения както за негативното влияние на шоковете и извънредните събития по веригата, така и за наличието на потенциални ползи за предприятията. За целите на Делфи проучването е анализирано мнението на експертите относно влиянието на възможни шокове и непредвидени събития (приоритетно COVID-19 и войната в Украйна) върху участието на предприятията в глобалните вериги за добавяне на стойност, както и върху конкурентоспособността на регионите, в рамките на които те извършват дейност. През първия етап са събрани 53 мнения, обобщени в следните твърдения:

- Нарушават се логистичните връзки и правото на свободно придвижване.
- Водят до нарастване на разходите за транспорт и до различни ограничения при транспортирането, което поражда неравномерности и дисбаланси.
- Ограничават функционирането на съществуващите ГВДС, забавят поръчки, затрудняват включването на фирми и участието във веригите.
- Заменят вече изградените ГВДС с нови, включващи предприятия в други региони.
- Повишават риска в ГВДС, а това оскъпява продуктите и редуцира конкурентоспособността, води и до фалити на някои доставчици.
- Пораждат иновативни методи, насочени към масова дигитализация на процесите.
- Безконтролен и безмитен внос на украински продукти, неотговарящи на изискванията на ЕС, с което се разрушават условията за функциониране на глобалните вериги за добавяне на стойност.
- Забавят развитието на компании, а в крайни случаи водят и до техните фалити.
- Съдействат за повишаване на конкурентоспособността.
- Стимулират иновациите и развитието на иновационен потенциал в отговор на забавеното развитие.
- Повишават цените на суровините и предизвикват сътресения в глобалните вериги за добавяне на стойност.
- Създават нови възможности за местни предприятия да се включат в ГВДС.
- Улесняват граничните формалности и административни процедури.

- Поставят въпроса за необходимостта от скъсяването на веригата на доставки.
- Увеличават разходите за производство, което може да доведе до увеличаване на цените на стоките за потребителите.
- Провокират търсене на нови форми на сътрудничество.

Ниво на съгласие през втория етап е постигнато за почти 50% от предходните твърдения (виж таблица 6). С цел очертаване на най-силното въздействие, положително или отрицателно, в третия етап експертите са инструктирани да посочат само трите твърдения, които считат за най-важни и съществени.

Таблица 6: Ниво на постигнато съгласие по въпроса „По какъв начин COVID-19 и войната в Украйна оказват въздействие върху участието в глобалните вериги за добавяне на стойност, както и върху конкурентоспособността на регионите, в рамките на които са разположени предприятията, включени в тези глобални вериги?“, втори етап на Делфи проучването, %.

Твърдение/получено ниво на съгласие в проценти	Напълно съгласен/съгласна	По-скоро съгласен/съгласна	Неутрален/неутрална	По-скоро несъгласен/несъгласна	Напълно несъгласен/несъгласна	Ниво на съгласие
Повишават цените на суровините и предизвикват сътресения в глобалните вериги.	56%	39%	0%	6%	0%	94%
Ограничават функционирането на съществуващите ГВДС, забавят поръчки, затрудняват включването на фирми и участието във веригите.	72%	17%	0%	6%	6%	89%
Нарушават логистичните връзки и правото на свободно придвижване.	67%	22%	6%	0%	6%	89%
Водят до нарастване на разходите за транспорт и до различни ограничения при транспортирането, което поражда неравномерности и дисбаланси.	56%	33%	6%	0%	6%	89%
Провокират търсене на нови форми на сътрудничество.	50%	39%	6%	0%	6%	89%
Увеличават разходите за производство, което може да доведе до увеличаване на цените на стоките за потребителите.	44%	44%	6%	0%	6%	89%

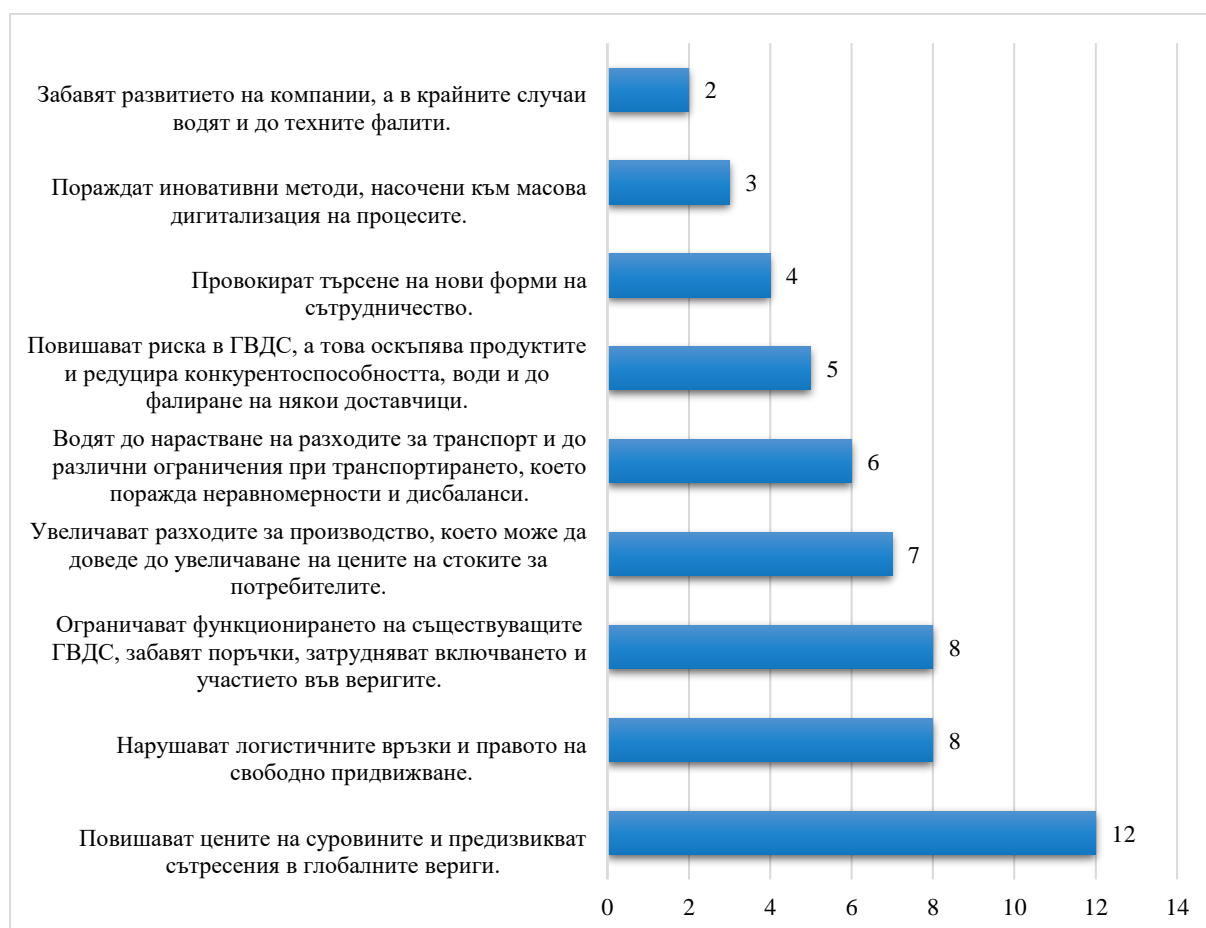
Пораждат иновативни методи, насочени към масова дигитализация на процесите.	56%	22%	11%	0%	11%	78%
Повишават риска в ГВДС, а това оскъпява продуктите и редуцира конкурентоспособността, води и до фалиране на някои доставчици.	56%	22%	6%	11%	6%	78%
Забавят развитието на компании, а в крайните случаи водят и до техните фалити.	28%	50%	11%	6%	6%	78%
Заменят вече изградените ГВДС с нови, включващи предприятия в други региони.	50%	22%	22%	0%	6%	72%
Безконтролен и безмитен внос на украински продукти, неотговарящи на изискванията на ЕС, разрушаващо условията за глобални вериги.	39%	28%	22%	6%	6%	67%
Поставят въпроса за необходимостта от скъсяването на веригата на доставки.	33%	33%	22%	0%	11%	67%
Създават възможности за местни предприятия да се включат в ГВДС.	17%	39%	11%	28%	6%	56%
Стимулират иновациите и развитието на иновационен потенциал в отговор на забавеното развитие.	22%	28%	22%	17%	11%	50%
Съдействат за повишаване на конкурентоспособността.	17%	22%	22%	17%	22%	39%
Улесняват гранични формалности.	11%	22%	33%	17%	17%	33%

Източник: автори изчисления на база събраните и обобщени данни

През третия етап на Делфи проучването експертите се обединяват около мнението, че извънредните събития имат приоритетно негативно проявление в посока увеличаване на цените на ресурсите и крайните продукти (посочено от 66,67% от експертите).

Затрудненията във веригата на доставките, чрез забавяне на поръчки и нарушаване на логистичните връзки са също сред мненията, които близо 40% от експертите посочват като най-съществени негативни ефекти върху участието в ГВДС (виж фигура 7).

Фигура 7: Обобщени мнения на експертите по въпроса „По какъв начин COVID-19 и войната в Украйна оказват въздействие върху участието в глобалните вериги за добавяне на стойност, както и върху конкурентоспособността на регионите?“, трети етап на Делфи проучването, бр.



Източник: авторови изчисления на база събраните и обобщени данни

На микроравнище съществен фактор за ефективното управление на веригите за добавяне на стойност са знанията, уменията и компетенциите, които мениджърите притежават. В тази връзка на участващите в Делфи проучването експерти е зададен въпрос: „Какво е мнението Ви относно управленските практики в българските предприятия във връзка с участието им в ГВДС?“. През първия етап са получени 23 отговора, обобщени в следните твърдения:

- Българските предприятия са предимно микро, малки и средни. Липсват управленско разбиране и управленски практики за ГВДС – ако ги има, те не са достатъчно развити.
- Нужно е управленските практики да бъдат гъвкави и адаптивни спрямо условията на заобикалящата ни среда.

- Управленската култура и управленските практики у нас все още не отговарят на високите изисквания на ЕС.

- Българските предприятия не умеят да управляват рисковете, свързани с участието им във веригата за добавяне на стойност.

- Българските предприятия почти не участват в подобни вериги освен ако самото предприятие няма чуждестранен инвеститор или акционер, който го изисква. Ако имат участие, то е на база покупка на стоки и материали от чуждестранни компании и инцидентни сделки с чуждестранни клиенти.

- Управленските практики включват разработване на иновативни продукти и услуги, намиране на нови пазари за износ, оптимизиране на производствените процеси и интегриране в глобалните вериги за добавяне на стойност. Някои български компании са в състояние да прилагат тези управленски практики успешно и да се изкачват във веригата за добавяне на стойност, докато други се борят за оцеляване в конкурентната среда.

- Малък процент от българските предприятия имат дългосрочни управленски практики. По-скоро се влияят от въздействието на другите участници във веригата за добавяне на стойност.

Таблица 7: Ниво на постигнато съгласие по въпроса „Какво е мнението Ви относно управленските практики в българските предприятия във връзка с участието им в ГВДС?“, втори етап на Делфи проучването, %

Твърдение/получено ниво на съгласие в проценти	Напълно съгласен/ съгласна	По-скоро съгласен/ съгласна	Неутрален/ неутрална	По-скоро несъгласен/ несъгласна	Напълно несъгласен/ несъгласна	Ниво на съгласие
Нужно е управленските практики да бъдат гъвкави и адаптивни спрямо условията в заобикалящата ни среда.	44%	50%	6%	0%	0%	94%
Управленските практики включват разработване на иновативни продукти и услуги, намиране на нови пазари за износ, оптимизиране на производствените процеси и интегриране в глобалните вериги за добавяне на стойност.	44%	50%	6%	0%	0%	94%
Българските предприятия са предимно микро, малки и средни. Липсват управленско разбиране и управленски практики за ГВДС – ако ги има, те не са достатъчно развити.	44%	50%	0%	6%	0%	94%
Малък процент от българските предприятия имат дългосрочни	44%	44%	0%	6%	6%	89%

управленски практики в тази посока. По-скоро се влияят от въздействието на другите участници във веригата за добавяне на стойност.						
Българските предприятия не умеят да управляват рисковете, свързани с участието им във веригата за добавяне на стойност.	39%	50%	6%	6%	0%	89%
Управленската култура и управленските практики у нас все още не отговарят на високите изисквания на ЕС.	28%	61%	0%	6%	6%	89%
Българските предприятия почти не участват в подобни вериги освен ако самото предприятие няма чуждестранен инвеститор или акционер. Ако имат участие, то е на база покупка на стоки и материали от чуждестранни компании и инцидентни сделки.	39%	22%	17%	11%	11%	61%

Източник: автори изчисления на база събраните и обобщени данни

Фигура 8: Обобщени мнения на експертите относно управленските практики в България, трети етап на Делфи проучването, бр.



Източник: автори изчисления на база събраните и обобщени данни

През втория етап на проучването само едно от твърденията не достига ниво на съгласие от експертите (виж таблица 7). С цел определянето на възможно най-коректната визия за текущите управленски практики в областта на ГВДС, през третия етап на проучването участниците посочат само трите твърдения, които считат за максимално релевантни. Получените резултати от третия етап (представени на фигура 8) са показателни за това, че експертите се обединяват основно около визията, че в България няма ефективни управленски практики. Текущите практики не са достатъчно развити, а управленските решения се влияят от дейностите и натискът на останалите участници по веригата. Осигуряването на устойчивост на веригата и заздравяването на връзките по нея обаче зависи от наличието на гъвкави решения и политики, които са адаптивни към промените на средата. Наличие на такива управленски политики и компетенции сред предприятията в страната не е идентифицирано от експертите, участващи в проучването.

Разработването на ефективни национални стратегии и политики за развитие на ГВДС следва да се осъществява систематично и да е съобразено с реалните процеси, протичащи по мрежите. В тази връзка на участниците в проучването е дадена възможност да изразят мнението си относно това каква трябва да бъде ролята на националните политики и местните институции за създаването на индустриални райони за бързо развитие и участие в глобалните вериги за добавяне на стойност. През първия етап на Делфи проучването са събрани и обобщени 58 отговора, както следва:

- Необходимо е прилагането на политики, подобряващи условията за инвестиции, ниски данъци за стартиращ бизнес, подпомагане на малките и средните предприятия, данъчни облекчения за участващите във веригата фирми.
- Предоставяне на общински и държавни терени за ползване с ниски наеми.
- Политическите институции трябва на първо място да осигурят условия за успешна подготовката на хора, а не да осигуряват сгради, терени и др. дълготрайни материални активи.
- Необходимо е политиките да са насочени към облекчаване на административната тежест.
- Логистично подпомагане с нови транспортни коридори, изграждане на нова и подобряване на съществуващата инфраструктура в страната.
- Дигитална и цифрова модернизация на инфраструктурата.
- Осигуряване на лесен достъп до пазарите на суровини.
- Концентриране на усилията в динамични и иновативни отрасли – това осигурява по-добра позиция за постигане на устойчив икономически растеж.
- Осигуряване на финансова подкрепа и стимули за създаването на индустриални райони.
- Изграждане на законова рамка за създаването на индустриални райони.
- Включване на бизнеса като заинтересована страна при разработване на програмни и стратегически документи.
- Разработване на политики, насърчаващи иновациите.
- Държавата следва да има роля на посредник между различните заинтересовани страни.

- Подобряване на образованието и организиране на подходящи обучения за работещите в индустриални райони.

- Насърчаване на научноизследователската дейност.

- Поддържане на активна и привлекателна бизнес среда, подобряване на сътрудничеството и бизнес климата.

- Професионално развитие на кадрите и задържане на таланти.

- Провеждане на маркетингова кампания за привличане на чужди инвеститори в България.

През втория етап на Делфи проучването е постигнато съгласие по всички предходно изведени твърдения (виж таблица 8). Поради тази причина във въпросникът за третия етап е въведено изискването експертите да определят трите твърдения, описващи най-важната роля на правителството по темата. Експертите посочват като най-значима необходимостта националната политика да е насочена към подобряване на образованието, професионалното развитие на кадрите и задържането на таланти (посочено от 12 бр. от участниците), въвеждане на данъчни облекчения и стимулиране на участието на МСП в ГВДС, както и към привличане на инвестиции (посочено от по 11 бр. от участниците). Мнението, че основната роля на държавните институции трябва да е разработването на политики, насърчаващи иновациите, получава най-високото ниво на съгласие (100%) във втория етап, но в края на проучването остава разпознато като важна задача само от петима експерти. Маркетингова кампания за привличане на чужди инвеститори в България, класирана във втория етап на трето място с 94% съгласие, получава само 1 глас в последния етап.

Таблица 8: Ниво на постигнато съгласие по въпроса „Каква трябва да бъде ролята на националните политики и местните институции за създаването на индустриални райони за бързо развитие и участие в глобалните вериги за добавяне на стойност?“, втори етап на Делфи проучването, %

Твърдение/получено ниво на съгласие в проценти	Напълно съгласен/съгласна	По-скоро съгласен/съгласна	Неутрален/неутрална	По-скоро несъгласен/несъгласна	Напълно несъгласен/несъгласна	Ниво на съгласие
Разработване на политики, насърчаващи иновациите.	67%	33%	0%	0%	0%	100%
Политическите институции трябва на първо място да осигурят условия за успешна подготовката на хора, а не да осигуряват сгради, терени и др. материални предпоставки.	61%	39%	0%	0%	0%	100%
Маркетингова кампания за привличане на	61%	33%	6%	0%	0%	94%

чужди инвеститори в България.						
Модернизация на инфраструктурата в дигитален план.	56%	39%	6%	0%	0%	94%
Насърчаване на научноизследователската дейност.	50%	44%	6%	0%	0%	94%
Професионално развитие на кадрите и задържане на таланти.	50%	44%	0%	0%	6%	94%
Облекчаване на административната тежест.	72%	17%	6%	6%	0%	89%
Поддържане на активна и привлекателна бизнес среда; подобряване на сътрудничеството и бизнес климата.	67%	22%	11%	0%	0%	89%
Включване на бизнеса като заинтересована страна при разработване на програмни и стратегически документи.	56%	33%	11%	0%	0%	89%
Предоставяне на условия за инвестиции, ниски данъци за стартиращ бизнес, подпомагане на малките и средните предприятия, данъчни облекчения за участващите във веригата фирми.	44%	44%	6%	6%	0%	89%
Концентриране на усилията в динамични и иновативни отрасли – това осигурява добра позиция за постигане на устойчив икономически растеж.	39%	50%	11%	0%	0%	89%
Организиране на подходящо образование и обучение за работещите в индустриални райони.	50%	33%	11%	0%	6%	83%

Логистично подпомагане с нови транспортни коридори, изграждане на нова и подобряване на съществуващата инфраструктура в страната.	44%	39%	6%	11%	0%	83%
Изграждане на законова рамка за създаването на индустриални райони.	50%	28%	17%	6%	0%	78%
Осигуряване на финансова подкрепа и стимули за създаването на индустриални райони.	39%	39%	17%	6%	0%	78%
Роля на посредник между различните заинтересовани страни.	39%	39%	17%	0%	6%	78%
Осигуряване на достъп до пазарите на суровини.	28%	50%	11%	11%	0%	78%
Предоставяне на общински и държавни терени за ползване с ниски наеми.	11%	67%	11%	11%	0%	78%

Източник: автори изчисления на база събраните и обобщени данни

В контекста на постоянното развитие на дигитализацията и въвеждането на иновативни цифрови инструменти, обект на изследване е и необходимата подкрепа от страна на правителството при създаване на подходящи условия за цифрово развитие и изграждане на умни фабрики. Събраните през първия етап на проучването 55 експертни мнения на въпроса къде трябва да бъде поставен акцентът на националните политики, свързани с цифровия преход, за да се подкрепят българските фирми в този процес, са обобщени в следните твърдения:

- Оптимално изпълнение на проекта Иновационна стратегия за интелигентна специализация (ИСИС), 2021-2027 г. на Република България.
- Разработване на инструменти за трансфер на технологии, както и бизнес стратегии за управление на процеса по цифровизацията.
- Изграждане на информационни системи и портали за обмен на практики.
- Да се дигитализират административните дейности на всички нива на държавната и местната администрация.
- Подобряване на националната политика за киберсигурност и осигуряване на безопасна електронна среда.
- Извършване на редовни ИТ одити и киберодити.
- Инициране на образователни кампании и насърчаване на подаването на сигнали.

- Добра подготовка по природни науки като предпоставка за изграждане на задълбочени знания и умения по информатика.

- Субсидиране на закупуването на интегрирани информационни системи.

- Изграждане на подходяща цифрова инфраструктура, бърз и достъпен интернет.

- Предлагање на технически знания, умения и решения за осъществяване на цифровизацията на бизнес сектора, информационна кампания и изграждане на капацитет относно това какво е цифров преход сред производители, особено земеделските.

- Акцентирането върху цифровизацията е опасно в дългосрочен план защото ще доведе до дефицит на аналогови умения.

- Критерий за успеха на цифровизацията трябва да е намаляване на бюрократичните изисквания.

- Насърчаване на сътрудничеството между академичните среди и българските фирми.

През втория етап на проучването близо за 86% от предходните твърдения е постигнато ниво на съгласие над прага на консенсус (виж таблица 9). За очертаване на приоритетните политики за цифров преход през третия етап на Делфи проучването експертите избират само трите най-важни.

Таблица 9: Ниво на постигнато съгласие по въпроса „Къде трябва да бъде поставен акцентът на националните политики, свързани с цифровия преход, за да се подкрепят българските фирми в този процес?“, втори етап на Делфи проучването, %

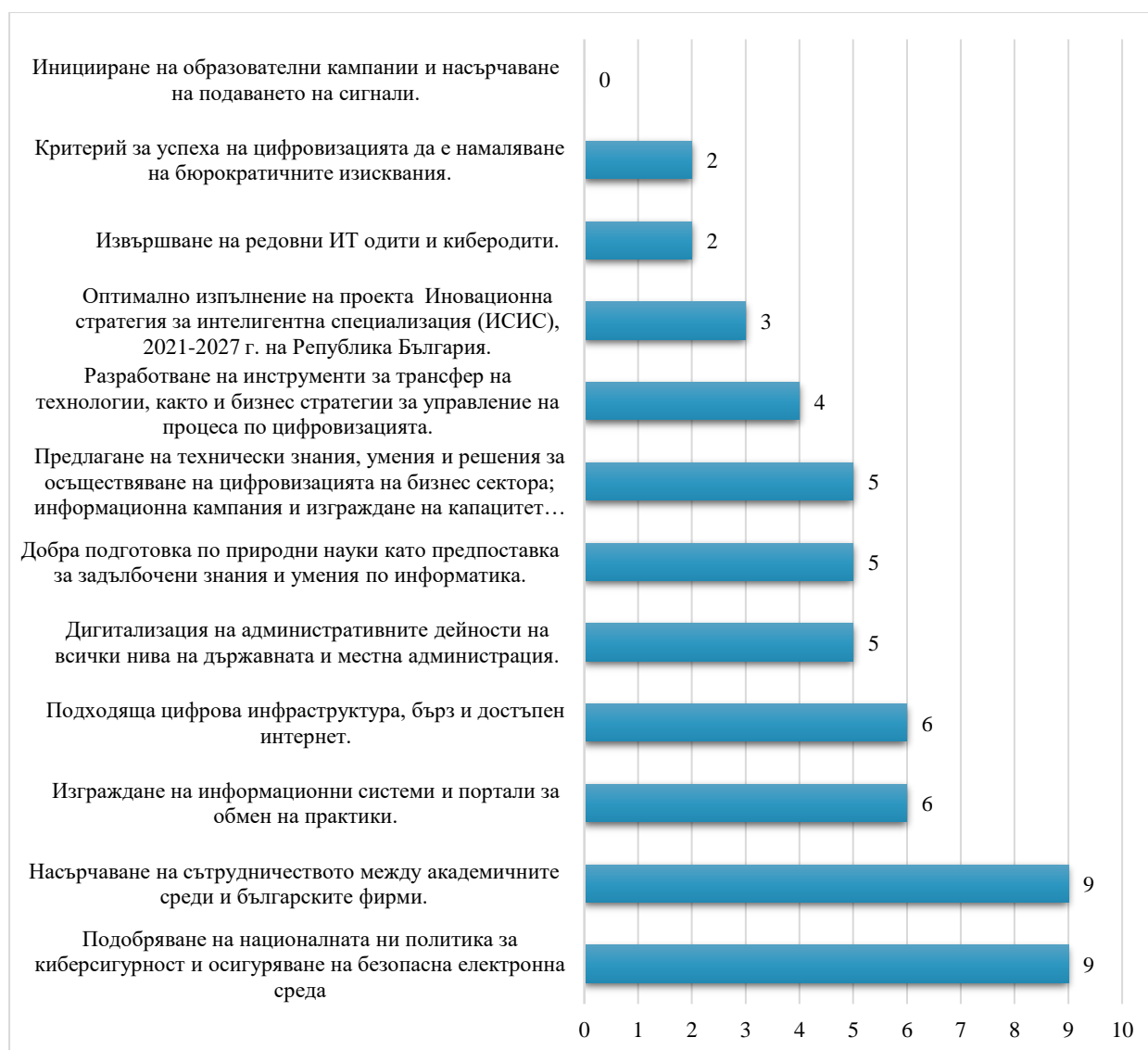
Твърдение/получено ниво на съгласие в проценти	Напълно съгласен/ съгласна	По-скоро съгласен/ съгласна	Неутрален/ неутрална	По-скоро несъгласен/ несъгласна	Напълно несъгласен/ несъгласна	Ниво на съгласие
Подобряване на националната политика за киберсигурност и осигуряване на безопасна електронна среда	61%	39%	0%	0%	0%	100%
Подходяща цифрова инфраструктура, бърз и достъпен интернет.	56%	39%	6%	0%	0%	94%
Насърчаване на сътрудничеството между академичните среди и българските фирми.	39%	56%	0%	6%	0%	94%
Дигитализация на административните дейности на всички нива на държавната и местната администрация.	67%	22%	6%	6%	0%	89%
Инициране на образователни	44%	44%	11%	0%	0%	89%

кампания и насърчаване на подаването на сигнали.							
Предлагане на технически знания, умения и решения за осъществяване на цифровизацията на бизнес сектора; информационна кампания и изграждане на капацитет относно това какво е цифров преход сред производителите, особено земеделските.	44%	44%	11%	0%	0%		89%
Критерий за успеха на цифровизацията трябва да е намаляване на бюрократичните изисквания.	44%	44%	6%	6%	0%		89%
Изграждане на информационни системи и портали за обмен на практики.	33%	56%	0%	11%	0%		89%
Добра подготовка по природни науки като предпоставка за задълбочени знания и умения по информатика.	50%	33%	11%	6%	0%		83%
Извършване на редовни ИТ одити и киберодити.	39%	44%	11%	6%	0%		83%
Разработване на инструменти за трансфер на технологии, както и бизнес стратегии за управление на процеса по цифровизацията.	56%	22%	17%	6%	0%		78%
Оптимално изпълнение на проекта Иновационна стратегия за интелигентна специализация (ИСИС), 2021-2027 г. на Република България.	44%	33%	22%	0%	0%		78%
Акцентирането върху цифровизацията е опасно в дългосрочен план – ще доведе до	56%	17%	11%	6%	11%		72%

дефицит на аналогови умения.							
Субсидиране на закупуването на интегрирани информационни системи.	22%	39%	22%	11%	6%		61%

Източник: автори изчисления на база събраните и обобщени данни

Фигура 9: Обобщени мнения на експертите относно най-съществените политики за цифровия преход в подкрепа на българските фирми в ГВДС, трети етап на Делфи проучването, %.



Източник: автори изчисления на база събраните и обобщени данни

Обобщените данни от третия етап са показателни за това, че най-важно за развитието на дигитализацията, създаваща условия за подобряване на процесите в ГВДС, е разработването на политики, насърчаващи сътрудничеството между бизнеса и академичните среди, както и осигуряването на високо ниво на безопасност и превенция

на теч на данни и кибератаки (виж фигура 9). За шестима от участниците в проучването изграждането на подходяща цифрова инфраструктура и ефективни информационни системи за трансфер на данни е от съществено значение за постигане на дигитална устойчивост в рамките на глобалните вериги за добавяне на стойност. Четири от предложенията с висок процент одобрение във втория етап, не достигат необходимо ниво на консенсус през третия етап. Така „Дигитализиране на административните дейности на всички нива на държавната и местната администрация“ и „Предлагане на технически знания, умения и решения за осъществяване на цифровизацията на бизнес сектора“ са счетени за необходими действия за успешен цифров преход от петима от експертите. „Намаляването на бюрократичните изисквания“ - само от два, а мнението, че националните политики трябва да се насочат към „Инициране на образователни кампании и насърчаване на подаването на сигнали“ не е отбелязано като важно от нито един експерт.

Законодателството на ЕС налага задължения на няколко групи лица съобразно принципа за „споделена отговорност“¹⁷². В случая се визира идеята, че всеки участник във веригата, имащ отношение към безопасността на продуктите (пр. софтуерните разработчици), както и самите ползватели следва да поемат отговорност, като осигурят необходимите данни, информация и мерки за продукта на всеки следващ участник в мрежата. Подобна идея произтича от визията на съюза, че „независимо от това колко е сложна веригата за добавяне на стойност, отговорността за безопасността на продукта се носи от производителя, който пуска продукта на пазара“¹⁷³. Сравнително малко или почти липсват дискусии за това как подобна паспортизация ще се отрази на потенциални иновационни процеси в дадено предприятие по веригата. Според обобщените 37 мнения на експертите споделянето на отговорността с останалите участници по веригата може да допринесе за повишаване на иновационния потенциал по следните начини:

- Взаимното търсене на адекватни решения понижават риска от търсене на отговорност.
- Споделянето означава обмен на иновации, знания и технологии между участниците във веригата.
- Може да повлияе положително, ако всеки участник бъде по-отговорен и се поставя на мястото на своите партньори.
- Блок-чейн технологията е добър инструмент за проследяване на отговорността през различните етапи при сложни процеси.
- Посредством трансфер на технологии между глобалните и локалните компании.
- Минимизирането на рисковете ще доведе до успешна иновация.
- Споделянето на отговорността може да генерира по-съвършени производствени процеси, а това от своя страна да изиска въвеждане на иновации.
- Обединяване на усилията в името на по-висока ефективност.

¹⁷² Резолюция на Европейския парламент от 25 ноември 2020 г. относно предприемането на мерки във връзка с безопасността на продуктите в рамките на единния пазар (2019/2190(INI))

¹⁷³ Доклад на Комисията до Европейския парламент, Съвета и Европейския икономически и социален комитет относно последиците от изкуствения интелект, интернета на нещата и роботиката за безопасността и отговорността, COM(2020) 67 final

- Всеки по веригата ще вложи повече усилия за повишаване на качеството и оптимизиране на производствения и логистичния процес.

- Споделянето на отговорността е невъзможно в България, защото липсва добър контрол.

- Не би повишило иновационния потенциал на фирмите.

- Ще подкрепи малките участници във веригата да отговорят на нормативните изисквания и режими.

В таблица 10 е показано нивото на постигнато съгласие по твърденията през втория етап на Делфи проучването. Прави впечатление, че основните приоритети според експертите са в посока дифузия на знания, технологии и иновации, и необходимост предприятията да внедряват нововъведения под натиска на споделяната отговорност. Както и при предходните въпроси, при които за голяма част от мненията е постигнато съгласие, с цел очертаване на най-съществените от тях, през третия етап, експертите са инструктирани да изберат само трите най-релевантни. При определянето на най-приоритетните влияния за повишаване на иновационния потенциал в рамките на третия етап с най-голям брой на отчетено съгласие е обменът на иновации, знания и технологии между участниците в ГВДС (посочено от 9 бр. експерти). За 70% от участниците споделянето на отговорността може да повиши иновационния потенциал на предприятията във веригите чрез:

- Взаимно търсене на адекватни решения, понижаващи риска от търсене на отговорност.

- Обединяване на усилия за създаване на нововъведение.

- Трансфер на технологии между глобалните лидери.

Таблица 10: Ниво на постигнато съгласие по въпроса „Как споделянето на отговорността с останалите участници по веригата може да допринесе за повишаване на иновационния потенциал?“, втори етап на Делфи проучването, %

Твърдение/получено ниво на съгласие в проценти	Напълно съгласен/съгласна	По-скоро съгласен/съгласна	Неутрален/неутрална	По-скоро несъгласен/несъгласна	Напълно несъгласен/несъгласна	Ниво на съгласие
Споделянето означава обмен на иновации, знания и технологии между участниците във веригата.	56%	39%	0%	6%	0%	94%
Споделянето на отговорността може да генерира по-съвършени производствени процеси, а това от своя страна да изиска въвеждане на иновации	33%	61%	6%	0%	0%	94%
Обединяване на усилията в името на по-висока ефективност.	50%	39%	11%	0%	0%	89%

Всеки по веригата ще вложи повече усилия за повишаване на качеството и оптимизиране на производствения и логистичен процес.	44%	44%	0%	11%	0%	89%
Чрез минимизиране на рисковете.	39%	50%	11%	0%	0%	89%
Взаимното търсене на адекватни решения, понижават риска от търсене на отговорност.	28%	61%	11%	0%	0%	89%
Може да повлияе положително, ако всеки участник бъде по-отговорен, и се поставя на мястото на своите партньори.	56%	28%	11%	6%	0%	83%
Посредством трансфер на технологии между глобалните и локалните компании.	44%	39%	17%	0%	0%	83%
Подкрепа на малките участници във веригата да отговорят на нормативните изисквания и режими.	39%	39%	22%	0%	0%	78%
Блок-чейн технологията е добър инструмент за проследяване на отговорността през различните етапи при сложни процеси.	39%	17%	22%	6%	17%	56%
Споделянето на отговорността е невъзможно в България, защото липсва добър контрол.	33%	11%	33%	17%	6%	44%
Не мисля, че би повишило иновационния потенциал на фирмите.	22%	6%	39%	22%	11%	28%

Източник: автори изчисления на база събраните и обобщени данни

Създаването на цифрови паспорти на продуктите (като част от Инициативата за устойчиви продукти), за проследимост и обмен на информация по цялата верига за добавяне на стойност е сред идеите, обект на дискусии на ниво ЕС¹⁷⁴. В основата на концепцията за цифровите паспорти на продуктите е желанието на ЕС предприятията,

¹⁷⁴ Резолюция на Европейския парламент от 20 октомври 2021 г. относно стратегията „От фермата до трапезата“ за справедлива, здравословна и екологосъобразна продоволствена система (2020/2260(INI))

потребителите и органите за контрол и надзор да имат данни, с които да могат да анализират климатичните, екологичните, социалните и други въздействия на даден продукт по цялата верига за добавяне на стойност. По този начин се цели създаването и предоставянето на достоверна, прозрачна и лесно достъпна информация за годността и трайността на продукта, както и за възможностите за неговата поддръжка и повторна употреба. Изследването на визията на експертите за подобна концепция е заложено и в рамките на текущото изследване. За тази цел на участниците е зададен въпроса „Какви са ползите от паспортизацията на продуктите пред създаването и внедряването на иновации в рамките на веригите за добавяне на стойност?“. През първия етап на Делфи проучването са получени и обобщени 41 мнения, а именно:

- Може да доведе до повишено доверие на потребителите/клиентите към фирмите.
- Това ще приключи двойния стандарт за произвеждане на едни и същи продукти с различно съдържание според пазара и така във всички страни продуктите ще бъдат с еднакво качество.
- Въвежда контрол върху използваните суровини и създава достоверна представа за продукта, което е гаранция за качество.
- По-лесни проверки и премахване на нелоялната конкуренция.
- Ще подпомогне за спазване на правото на интелектуална собственост.
- Ще насърчи екологичните политики.
- Повишаване на отговорността и стимулиране на иновациите.
- Възможност за проследяване на източниците за производство и информираност на потребителя за фирмите разработчици.
- Създава се релевантна информация относно движението и използването на суровините в рамките на регионите.
- Подпомага за икономическа целесъобразност и ресурсна ефективност.
- Споделя се свързана с продукта информация между участниците, което създава нови възможности за иновации.
- Носи ползи за потребителите, но за самите производители това означава повече разходи.
- Повишава безопасността на продуктите.
- Улеснява износно-вносните операции.

Всички твърдения, с изключение на екологичните ползи от въвеждането на цифров паспорт, са с ниво на съгласие над определения праг на консенсус след обобщаването и анализът им през втория етап на Делфи проучването (виж таблица 11). С цел очертаване на най-приоритетните и съществени ползи през третия етап експертите определят само трите най-релевантни според тях твърдения.

На база анализът на получените през третия етап отговори може да се твърди, че според участващите в проучването експерти най-съществената полза от въвеждането на цифрови паспорти на продуктите е изграждането на доверие между участниците по веригата. На следващо място експертите отчитат ползите върху контрола и мониторинга на качеството на продуктите, както и ограничаване на нелоялни конкурентни практики в областта чрез лесни проверки и постоянен мониторинг (виж фигура 10).

Таблица 11: Ниво на постигнато съгласие относно ползите от паспортизацията на продуктите пред създаването и внедряването на иновации в рамките на веригите за добавяне на стойност, втори етап на Делфи проучването, %

Твърдение/получено ниво на съгласие в проценти	Напълно съгласен/ съгласна	По-скоро съгласен/ съгласна	Неутрален/ неутрална	По-скоро несъгласен/ несъгласна	Напълно несъгласен/ несъгласна	Ниво на съгласие
Споделяне на свързана с продукта информация между участниците, което създава нови възможности за иновации.	61%	28%	11%	0%	0%	89%
Информацията относно движението и използването на суровините в рамките на регионите.	56%	33%	6%	6%	0%	89%
Повишено доверие на потребителите/клиентите към фирмите.	56%	33%	0%	11%	0%	89%
Възможност за проследяване на източниците за производство и информираност на потребителя за фирмите разработчици.	50%	39%	6%	6%	0%	89%
Въвежда контрол върху използваните суровини и създава достоверна представа за продукта, което е гаранция за качество.	50%	33%	6%	11%	0%	83%
Спазване на правото на интелектуална собственост.	39%	44%	11%	6%	0%	83%
Повишаване на отговорността и стимулиране на иновациите.	39%	44%	11%	6%	0%	83%
Носи ползи за потребителите, но за самите производители това означава повече разходи.	33%	50%	11%	6%	0%	83%
По-лесни проверки и премахване на нелоялната конкуренция.	44%	33%	17%	6%	0%	78%
Повишена безопасност на продуктите.	39%	39%	22%	0%	0%	78%
Икономическа целесъобразност и ресурсна ефективност.	39%	39%	11%	11%	0%	78%
Това ще приключи двойният стандарт за произвеждане на едни и същи продукти с различно съдържание според пазара	39%	39%	6%	11%	6%	78%
Улеснени износно-вносни операции.	17%	61%	17%	6%	0%	78%

Насърчаване на екологични политики.	на	44%	28%	17%	6%	6%	72%
-------------------------------------	----	-----	-----	-----	----	----	-----

Източник: автори изчисления на база събраните и обобщени данни

Фигура 10: Обобщени мнения на експертите по въпроса „Какви са ползите от паспортизацията на продуктите пред създаването и внедряването на иновации в рамките на веригите за добавяне на стойност?“, трети етап на Делфи проучването, %



Източник: автори изчисления на база събраните и обобщени данни

Паспортизацията на продуктите има и определени предизвикателства най-вече за производителите, които са пряко ангажирани с процеса на изпълнение на потенциалните бъдещи изисквания. В допълнение, необходимостта от цифрови паспорти може да има негативно въздействие и за развитието на иновации в предприятията, поради въвеждане на нови административни процедури и забавяне на цялостния производствен процес. През първия етап на Делфи проучването експертите изразяват следните мнения за рисковете от въвеждането на цифрови паспорти на продуктите върху създаването и внедряването на иновации в рамките на ГВДС:

- Намаляване на конкурентоспособността на част от предприятията.
- Сигурността на данните е застрашена, може да има повишаване на киберпрестъпленията и фалшификацията, кражба на интелектуалната собственост.
- Увеличаване на административната тежест.
- Липса на адекватна информационна инфраструктура.

- Невъзможност за пълно обхващане на суровинната обезпеченост.
- Забавяне на процеса по производство на продукта.
- Ще са необходими инвестиции, за да могат компаниите и особено МСП да отговорят на новите стандарти на ЕС.
- Паспортизацията няма да помогне ако няма реален контрол.
- Ресурсите, които се влагат в иновации, ще отидат за административни услуги, такси, паспортизация.
- Ще стане както с останалите нормативни изисквания – има ги само на хартия.
- Увеличаване на общите производствени разходи във веригата от използването на цифрови паспорти на продуктите.
- Има вероятност централният регистър да не обхване всички продукти, реализирани от фирмите по веригата.
- Отпадане на малки и средни предприятия от веригите за добавяне на стойност поради невъзможност да отговорят на изискванията.

Най-съществен риск експертите отчитат относно потенциалните кибератаки и осигуряването на ефективна защита на личните данни (виж таблица 12). Прави впечатление, че за останалите рискове, обобщени от резултатите през първия етап на проучването, не е постигнато ниво на съгласие през втория етап.

Таблица 12: Ниво на постигнато съгласие относно рисковете и предизвикателствата от паспортизацията на продуктите пред създаването и внедряването на иновации в рамките на веригите за добавяне на стойност, втори етап на Делфи проучването, %

Твърдение/получено ниво на съгласие в проценти	Напълно съгласен/съгласна	По-скоро съгласен/съгласна	Неутрален/неутрална	По-скоро несъгласен/несъгласна	Напълно несъгласен/несъгласна	Ниво на съгласие
Сигурността на данните; повишаване на киберпрестъпленията и фалшификацията; кражба на интелектуалната собственост.	17%	61%	17%	6%	0%	78%
Увеличаване на административната тежест.	33%	39%	17%	11%	0%	72%
Паспортизацията няма да помогне ако няма реален контрол.	33%	39%	17%	6%	6%	72%
Увеличаване на общопроизводствените разходи за веригата от използването на цифрови паспорти на продуктите.	22%	50%	22%	6%	0%	72%
Отпадане на малки и средни предприятия от веригите за	28%	39%	28%	6%	0%	67%

добавяне на стойност поради невъзможност да отговорят на изискванията.						
Ще са необходими инвестиции, за да могат компаниите и особено МСП да отговорят на новите стандарти на ЕС.	28%	39%	17%	11%	6%	67%
Липса на адекватна информационна инфраструктура.	22%	44%	17%	11%	6%	67%
Има вероятност централният регистър да не обхване всички продукти, реализирани от фирмите по веригата.	33%	28%	33%	6%	0%	61%
Намаляване на конкурентоспособността на част от предприятията	28%	33%	17%	11%	6%	61%
Ресурсите, които се влагат в иновации, ще отидат за административни услуги, такси, паспортизация.	22%	39%	22%	17%	0%	61%
Невъзможност за пълно обхващане на суровинната обезпеченост.	33%	22%	22%	11%	11%	56%
Ще стане както с останалите нормативни изисквания – има ги само на хартия.	33%	17%	39%	11%	0%	50%
Забавяне на производството.	33%	11%	33%	17%	6%	44%

Източник: автори изчисления на база събраните и обобщени данни

Поради постигнат консенсус през втория етап на проучването въпросът отпада от въпросника за следващия етап. Резултатите от анализа на получените твърдения могат частично да се обяснят с честите медийни съобщения за случаи на „теч“ на данни дори и от международни софтуерни гиганти. В страната през последните години има няколко случая на „теч“ на чувствителна информация от национални органи като Националната агенция за приходите¹⁷⁵, в резултат на което граждани наново преиздават личните си документи. Сривът в системата на Microsoft през 2024 г.¹⁷⁶ е друг случай, доказващ необходимостта от ефективни политики за проактивни действия в подобни ситуации. С развитието на технологиите и дигитализацията осигуряването на сигурност на данните

¹⁷⁵ <https://nra.bg/wps/portal/nra/za-nap/Razprostraneni-danni-ot-NAP>

¹⁷⁶ <https://www.economic.bg/bg/a/view/globalen-sriv-pri-microsoft-pokosi-aviokompanii-medii-banki>

е една от основните предпоставки за изграждане на доверие между производители и потребители в рамките на ГВДС.

3. Дискусия на резултатите от Делфи проучването

Ефективното участие в ГВДС зависи в определена степен от фирмената култура и управленски разбирания в областта. Често срещана човешка черта на характера е индивидите да се страхуват от непознатото, което може да се счита за високорисково. Подобна визия може да повлияе върху решението на управленския апарат на дадено предприятие дали и в каква степен да участва в ГВДС. Възможно е дори предприятия със слабо участие в подобни мрежи да не осъзнават това в резултат на неразбиране на същността на глобалните вериги за добавяне на стойност. Независимо, че глобалните вериги не са нов феномен теоретично и практико-приложно е възможно да има различия в разбиранията относно същността на този вид мрежи. Поради тази причина в рамките на Делфи проучването се търси съгласие между експертите за това какво са глобални вериги за добавяне на стойност. Основните разбирания на участниците в проучването могат да се обобщят в следните пет твърдения:

- ГВДС позволяват споделянето на знания и ресурси, с което подпомагат повишаването на ефективността и конкурентостта на бизнеса.

- ГВДС създават синергия между различни отрасли в регионалните икономики, която води до икономически растеж в рамките на устойчиво развитие.

- ГВДС са важна икономическа среда за иновации и конкурентоспособност за българските фирми.

- ГВДС означават свързаност на процесите на производство, както и предлагане на стоки и услуги от множество оператори и доставчици.

- ГВДС са съвременен подход за създаване на капиталови печалби за собствениците на предприятия, със значително технологично, финансово и друго отражение върху заобикалящата среда, но и с големи рискове за обществото.

Разбиранията на експертите са фокусирани върху микроикономическите положителни ефекти за бизнеса. Самата идея за извеждане на производството извън границите на дадена държава и обвързването му с множество доставчици по веригата е слабо отчетено от участниците в проучването. Икономическият растеж, устойчивото развитие, създаването на иновационен потенциал и конкурентоспособност са сред основните визии на експертите. На тази основа концепцията за ГВДС може да се анализира през призмата на идеята, че:

„Глобалните вериги за добавяне на стойност са набор от производствени процеси, етапи и дейности, минимум два от които се извършват от предприятия в различни държави, водещи до създаването на продукт или услуга с висока добавена стойност. Производственият процес обхваща етапи, добавящи стойност по веригата, от генерирането на идейна концепция до производството, продажбата, дистрибуцията и следпродажбеното клиентско обслужване, които подпомагат фирмената производителност, конкурентоспособност, устойчивост, квалификация на

персонала, трансферът на знания и технологии, навлизането на нови пазари и изграждането на иновационен потенциал“.

Свързаността на производствените процеси, фази и етапи по веригата неимоверно води до взаимодействие и зависимост на предприятията едни от други. Петте най-важни посоки на взаимодействия между участниците в ГВДС, отчетени от експертите в Делфи проучването са:

- Взаимодействие в областта на иновационните дейности.
- Взаимодействие при логистиката на суровини, материали, полуфабрикати.
- Взаимодействие при фазата на производство на продукти и услуги.
- Взаимодействие в посока обмен на опит и идеи.
- Взаимодействие за целите на научноизследователската и развойната дейност.

През втория и третия етап на проучването иновационната дейност се откроява като най-значимото взаимодействие между участниците. Това може да се обясни със сравнително рискованата същност на иновациите. В тази връзка успехът от иновационния процес е в зависимост от ресурсите, знанията, уменията и компетенциите на предприятията, създаващи и внедряващи новото познание. Логично, слабите взаимовръзки могат да доведат до неуспешна иновация и големи загуби за предприятията. В рамките на третия етап взаимодействието във веригата на доставки и логистиката е отчетено с по-голямо значение от самото производство, което може да се изведе на трета позиция по степен на важност. Инвестициите, четвъртото по-важност взаимодействие след обобщаване на резултатите от първия етап, е преослилено от експертите, които посочват научноизследователската и развойната дейност като по-приоритетна. Между НИРД, обмяната на опит и идеи и иновационните дейности и процеси има взаимовръзка. По същество създаването на нововъведение е резултат от трансферът на познания, натрупването на фирмени знания и компетенции. Не винаги иновациите са следствие на НИРД, защото те могат да възникнат непланирано и като резултат от институционалната памет и ноу-хау. НИРД обаче съпровожда целия иновационен процес в посока постоянни анализи, тестване на прототипи, оценка на идейна концепция, предтърговско производство и др. Взаимоотношенията на предприятията във фазите на НИРД, трансферът на опит и знания, и създаването на иновация са сложни и изискват високо ниво на доверие.

Иновациите са фактор за повишаване на добавената стойност на предприятията и създаване на конкурентни предимства. В тази връзка не е учудващо, че според резултатите от Делфи проучването ползите за предприятията, участващи в ГВДС са свързани с достъп до иновации и добри практики, заимстване на чуждестранен опит и получаване на ноу-хау. По-конкретно, през третия етап експертите се обединяват около следните две твърдения:

- Участието на предприятията в ГВДС им дава възможност за достъп до добри практики, достъп до иновации, заимстване на опит и получаване на ноу-хау.
- Участието в ГВДС стимулира развитието на иновационния потенциал на фирмите поради необходимостта да се решават нетрадиционни проблеми в процеса на взаимодействие с чужди партньори.

За една трета от участниците (6 бр.), най-важните начини, по които предприятията в ГВДС повишават иновационния си потенциал са следните:

- Участието в ГВДС стимулира стремежа към предоставяне на конкурентни продукти и услуги.

- Участието в ГВДС „разкрива нови хоризонти“ и нови партньорства.

- Участието в ГВДС позволява внос и трансфер на технологии, иновационен обмен, споделяне на ресурси, обмяна на знания и разпространение на установени добри практики.

Тези резултати подкрепят изследвания на автори, че повишаването на ползите от участието в ГВДС може да се осъществи чрез дифузия на знание и технологии от външни инвеститори, наред с повишаване на капацитета на местните фирми за усвояване на новото знание¹⁷⁷.

Задълбочавайки темата с положителните ефекти на микроравнище от участието на предприятия в ГВДС, в специализираната литература по-голямата част от авторите, се обединяват около ползите, свързани с оптимизиране на производствените процеси, намаляване на производствените разходи и разходите за продажби. Допълнителни ползи са изграждане на нови мрежи и партньорства, навлизане на нови пазари, повишаване на добавената стойност на крайните продукти и услуги, и подобряване на иновационния капацитет. На база резултатите от Делфи проучването може да се твърди, че участващите експерти се обединяват около две основни ползи за доставчиците, а именно:

- Обмен на чуждестранен опит, прилагане на добри практики и внедряване на високи стандарти за качество.

- Достъп до нови продуктови и пазарни ниши.

Във втория етап споделянето на знания чрез участие в ГВДС може да се позиционира в средата при подредбата на получените мнения. След преосмисляне експертите считат, че чуждият опит е най-съществен за предприятията по веригата. Те допълнително считат, че участието в ГВДС стимулира развитието на иновационния потенциал на фирмите чрез разрешаване на нетрадиционни проблеми в процеса на комуникация с чуждестранни партньори. Трансферът на опит и знания, както и взаимодействието с чуждестранни партньори е свързано и с наличието на определени заплахи и рискове. В литературата се защитава виждането, че ако значителна част от производството се извършва в чужди държави, то трансферът на знания и ноу-хау може да бъде затруднен от географски, културни и институционални различия¹⁷⁸. Този риск обаче не е отчетен от страна на участващите в проучването експерти. 60 основни риска за предприятията в ГВДС са идентифицирани от експертите през първия етап на проучването. От тях експертите се обединяват около следните пет:

- Загубване на собствената фирмена идентичност.

¹⁷⁷ Taglioni, D., Winkler, D. (2016). Making global value chains work for development, Washington, D.C.: The World Bank, 2016b.

¹⁷⁸ Lane, P., Lubatkin, M. (1998). Relative absorptive capacity and interorganizational learning. Strategic Management Journal, vol. 19(5), pp. 461–477

- Правен риск, свързан със сложни регулации и неблагоприятни промени в нормативните регламенти.

- Ограничаване на свободата на вземане на решения, следвайки установени практики на големите доставчици.

- Създаване на зависимост от други компании.

- Теч на данни, кражба на интелектуална собственост и на бизнес идеи.

Предходните рискове са дискутирани и в специализираната литература, като те очертават невъзможността на предприятията да оперират самостоятелно и автономно. За целите на създаване на иновация подобни заплахи може да окажат отражение и в посока спорове по патенти и авторски права, както и кражба на интелектуална собственост. Прави впечатление, че основните рискове посочени от експертите са най-вече с управленско-организационно естество. Това може да е следствие от необходимостта предприятията да набавят конкретни ресурси за извършване на дейност по веригите, които поради тяхната липса ги поставят в позиция на „подчинение“. Често микро, малките и средни предприятия са зависими от големите мултинационални такива. Профилът на иновативните български предприятия е предимно микро и МСП, поради което участието им в ГВДС зависи до голяма степен от създадените вътрешни и външни условия на средата за постигане на максимална независимост от ограниченията и решенията на останалите участници в мрежата.

Върху регионалното развитие положително въздействие от ГВДС има в посока повишаване на жизнения стандарт и заетостта, повишаване на производителността на труда, повишаване на иновационния капацитет, икономически растеж, привличане на чуждестранни инвестиции, трансфер на знания и технологии към региона. По-голямата част от тези ползи са отчетени и от експертите, участващи в Делфи проучването. В последния етап те се обединяват около мнението, че най-съществени ползи от ГВДС за регионалното развитие има върху:

- Конкурентоспособността на региона.

- Развитие на иновационен потенциал на регионалната икономика.

- Изграждане на иновационен потенциал на бизнеса.

Отговорите „Производителност на труда“, „Обем на производството на продукти и услуги“ и „Заетост“ се нареждат след тях с еднакъв брой подкрепа.

Визия на ЕК е, че регионалният икономически растеж може да се насърчи чрез „взаимното допълване на подпомагането за иновации, научноизследователска и развойна дейност, предприемачество и ИКТ“ на локално, национално и европейско равнище¹⁷⁹. В допълнение регионите имат основополагаща роля като институционален партньор за целите на иновационните процеси и фази на университети, висши училища, научноизследователски институти и бизнеса. Приемайки, че има зависимост между иновационния потенциал на предприятията, иновационния потенциал на регионите и регионалният икономически растеж, то ГВДС може да се възприеме като възможност за подобряване на връзките между тези три показателя.

¹⁷⁹ Съобщение на Комисията до Европейския Парламент, Съвета, Европейския Икономически и Социален Комитет и Комитета на Регионите, Брюксел, COM(2010) 553 окончателен

Някои регионални икономики и сектори по веригата, в по-голяма степен отколкото други, могат да са изложени на сривове в търсенето и предлагането на стоки. Това е характерно за малки отворени икономики, които разчитат основно на внос на стоки и суровини и изнасят по-голямата част от своето производство за външни пазари. Отчита се необходимостта националните политики за ГВДС да са предсказуеми, за да се намалят негативните влияния от търговските конфликти, липсата на ефективни реформи, шоковете и сътресенията върху веригите за добавяне на стойност, тяхната устойчивост и развитие. За тази цел е подходящо и полезно правителствата да са наясно с текущите рискове за предприятията и регионите по веригите, за да предприемат подходящи проактивни мерки и политики. Резултатите от Делфи проучването показват, че участващите експерти се обединяват около два основни риска пред регионалното развитие. Първо, по-големите предприятия могат да завоюват доминираща позиция и да манипулират участието на по-малките компании. Второ, по-големите участници във веригата могат да окажат ценови натиск, който да доведе до унищожаване на локалния предприемачески бизнес, заради вноса на продукти с по-ниско качество и много по-ниска цена. Прави впечатление, че посочените рискове са фокусирани върху негативните ефекти за предприятията, отколкото за регионите, в които те функционират. Това не е изненадващо отчитайки връзката предприятие-регион. Въпреки това управлението на веригите изисква прилагането на различни мерки на микро- и макроравнище. Чрез анализ само на микроикономическото влияние, то се ограничава възможността за разработване на ефективни политики и стратегии за регионален растеж и развитие. Разнообразието от рискове и появата на нови изисква търсенето и прилагането на иновативни подходи, инструменти и политики за управление на дейностите и заплахите в глобалните вериги за добавяне на стойност.

Войните и хищническото използване на ресурсите са също отбелязани като сериозна пречка пред развитието на регионите от по-малко от една трета от експертите. В тази връзка участниците в Делфи проучването се обединяват около мнението, че потенциалните военни действия и заплахи от здравни пандемии водят до повишаване на цените на суровините и предизвикват сътресения по веригите. Тези сътресения са свързани с нарушаване на логистиката, доставките и правото на свободно движение на ресурси. Намаляването на негативните ефекти от извънредни събития и сътресения по ГВДС е свързано с прилагането на навременни и ефективни управленски решения и национални политики. От гледна точка на компетенциите и практиките за управление на дейностите на предприятията в ГВДС, експертите в проучването се обединяват около мнението, че такива „не съществуват“. Според тях „малък процент от българските предприятия имат дългосрочни управленски практики“ и основно „се влияят от въздействието на другите участници във веригата за добавяне на стойност“. Експертите считат, че „управленските практики включват разработване на иновативни продукти и услуги, намиране на нови пазари за износ, оптимизиране на производствените процеси и интегриране в глобалните вериги за добавяне на стойност. Някои български компании са в състояние да прилагат тези управленски практики успешно и да се изкачват във веригата за добавяне на стойност, докато други могат единствено да се борят за оцеляване в конкурентната среда“.

Успешното фирмено управление на дейностите по веригите включва набор от инструменти за всеобхватно, целенасочено и систематично управление на риска на отделните фази и етапи на производствения процес. Управлението на риска е чрез идентифициране, оценка и прилагане на проактивни дейности за намаляване на заплахите и за навременното и гъвкавото изпълнение на съответния етап, с който е ангажирано предприятието. Изграждането на подобни умения изисква развита образователна система и нормативна среда, подпомагаща ефективното изпълнение на дейностите по глобалните вериги. В тази връзка акцентът на националните институции и политики следва да е насочен към осигуряването на квалифицирани кадри и условия за успешно изграждане и развитие на необходимите знания и умения. Върху тази визия се обединяват основната част от участващите в Делфи проучването експерти. Те посочват за необходимо и създаването на подходящи национални и регионални условия за привличане на инвестиции, както и ефективна политика, стимулираща предприемачеството и предоставяща данъчни облекчения за предприятията, които са част от ГВДС.

Съвременните глобални вериги за добавяне на стойност са изложени на влиянието на развитието на цифровизацията и дигитализацията в световен план. Това поставя нови предизвикателства пред предприятията и националните политики за внедряване на подходящи дигитални инструменти и решения, както и прилагане на мерки за превенция от кибератаки. За тази цел експертите считат, че са необходими действия насочени към изграждане на безопасна дигитална среда и цифрова инфраструктура. Голяма част от експертите се обединяват и върху идеята, че е необходимо ефективно сътрудничество между академичните среди, бизнеса и правителствения сектор.

Мнението, че споделяне на отговорността между участниците по веригата е свързано с обмена на нововъведения, знания и технологии, което повишава иновационния потенциал на всички участници във веригата, получава високо ниво на съгласие както във втория, така и в третия етап на проучването. Като форма на споделена отговорност може да се интерпретира въвеждането на цифров продуктов паспорт. Това е цифров запис на жизнения цикъл на уникален продукт с данни, подпомагащи целите на ЕС за осигуряване на устойчивост на продукта и производство с по-малко отпадъци. Цифровият продуктов паспорт е средство за създаване на устойчиви вериги на стойността, осигурявайки стандартизирана продуктова информация, подпомагаща вземането на обосновани решения за покупка от страна на клиентите. Според експертите в Делфи проучването подобни паспорти ще „повишат доверието на потребителите/клиентите към фирмите“ по веригата чрез подобряване на контрола върху крайния продукт и намаляване на нелоялната конкуренция. Предизвикателства за предприятията по веригата от въвеждането на цифрови продуктов паспорти обаче могат да се търсят в увеличаване на административните тежести и производствените разходи, липса на ефективен контрол и мониторинг в резултат на неподходяща информационна среда, както и опасност от фалшификации и киберпрестъпления.

4. Изводи, обобщения и препоръки

ГВДС предлага множество ползи за българските предприятия, най-вече свързани с трансфер на знания, достъп до нови пазари, иновационно развитие и постигане на икономически растеж. За да се възползват от тях обаче управленският персонал трябва да е наясно както със същността на ГВДС, така и да има подходящи знания и компетенции за управление на потенциалните шокове по веригата. Основните рискове на микроравнище са свързани с липса на прозрачност на взаимоотношенията на участниците по веригата, геополитическа несигурност, липса на квалифицирани кадри, финансови рискове, проблеми с логистиката и нежелание за споделяне на знания от мултинационалните компании. В резултат предприятията, участващи в ГВДС могат да бъдат поставени в икономическа взаимозависимост от тези, намиращи се по-нагоре във веригата.

Достъпът до различна регионална експертиза подпомага да се преодолеят ограниченията на локалните доставчици на ресурси, а в дългосрочен аспект да се подпомогне за комбиниране или за създаване на ново знание под формата на иновация и подобряване на икономическия растеж на региона¹⁸⁰. Независимо от това становищата на експертите са основно фокусирани върху ефектите за предприятията, което ограничава възможността за по-задълбочен анализ на рисковете за регионалната икономика. Причини за това могат да се търсят както в силната дефрагментация на иновационния потенциал на регионите в България, така и в приоритетното развитие на предприятията и извършване на икономическа дейност в сферата на услугите.

Конкурентоспособността на регионите често се свързва с техния капацитет да способстват за създаване на иновации. Иновационният капацитет на предприятията пък е във взаимна зависимост с изградената иновационна екосистема в региона, в който те функционират. Чрез участие в ГВДС се постига увеличаване на производителността и намаляване на производствените разходи. Това създава възможности за икономически и иновационен прогрес на по-малките по размер фирми от държави със слабо развити или развиващи се икономики. В контекста на текущата социална, икономическа и геополитическа реалност основно предизвикателство пред развитието на ГВДС е създаването на нова концепция за постигане на фирмена и регионална икономическа ефективност. Поради това, ГВДС не следва да се анализира само като инструмент за подобряване на индивидуалната фирмена конкурентоспособност.

Приоритетно експертите в Делфи проучването считат, че участието в ГВДС подобрява регионалната конкурентоспособност и иновационен потенциал. Единодушие е отчетено относно възможността българските предприятия във веригите да получат достъп до добри практики, достъп до иновации, заимстване на опит и получаване на ноу-хау. Независимо от очертаните положителни ефекти съществуващите рискове могат да окажат негативно влияние върху мотивацията на български предприятия да участват в ГВДС. Основните рискове от подобни вериги, около които експертите в проучването се

¹⁸⁰ Cano-Kollmann, M., Cantwell, J., Hannigan, T. J., Mudambi, R., Song, J. (2016). Knowledge connectivity: An agenda for innovation research in international business. *Journal of International Business Studies*, vol.47(3), pp. 255–262.

обединяват, са опасността от завоюване на доминиращи позиции на големите мултинационални предприятия върху по-малките национални такива и съществуването на ценови натиск от големите компании по веригата. Независимо, че тези резултати подкрепят литературата в областта те не отчитат в дълбочина регионалните специфики и влиянието на ГВДС върху регионалната икономика и иновативност. Акцент се поставя и върху ролята на вертикалните връзки между фирмите във веригата, без да се отчитат хоризонталните връзки. Поради ограниченията на текущото изследване са необходими повече проучвания относно влиянието на ГВДС върху конкретни региони, като се вземат предвид и спецификите на секторите, обект на изследване.

Глава III. Проучване на визията и нагласите на български предприятия от мебелната промишленост относно влиянието на глобалните верги за добавяне на стойност върху иновационния им потенциал

1. Цел и методология на изследването

В резултат на въздействието на COVID-19 и пренареждането на бизнес операциите до 2025 г. глобалният пазар на мебели се оценява да достигне до 850,4 милиарда долара¹⁸¹. Подобна тенденция засяга и пазарът на мебели в България, който през последните години се развива динамично, отчитайки нарастване на онлайн продажбите с 20% през 2022 г. спрямо 2016 г.¹⁸². Мебелната промишленост е трудоемка, с преобладаващо присъствие на МСП и фрагментирана верига на доставки. Независимо, че мебелната промишленост се счита за сравнително развита и иновативна¹⁸³ създадените иновации са основно инкрементални, а инвестициите в НИРД са ниски¹⁸⁴. Приоритетно инвестициите са в закупуване на дълготрайни материални активи, а не в нововъведения, нематериални активи и иновации. Мебелната промишленост има обширна и сложна верига за добавяне на стойност, състояща се от множество последователни фази¹⁸⁵, които често се възлагат на външни изпълнители¹⁸⁶. Дейностите по ГВДС включват както производствени фази, които са адаптивни и могат да се изпълняват навсякъде от всеки участник във веригата, така и дейности по продажба на дребно, които са ограничени само в страната на крайния купувач¹⁸⁷. Българската мебелна промишленост е износно ориентирана, поради което е силно податлива на сътресения от външните пазари в резултат на непредвидени събития. Конкретни рискове на които са изложени участващите в ГВДС мебелни предприятия са увеличаване на транспортните разходи, удължаване на сроковете за доставка и проблеми с логистиката, увеличаване на оперативните разходи, особено за далечни дестинации, и чести промени

¹⁸¹ Furniture Global Market Report 2021: COVID-19 Impact and Recovery to 2030.

¹⁸² Капитал (2023) Топ 5 на веригите за мебели: продажби за над половин милиард и все повече онлайн, https://www.capital.bg/biznes/stoki_i_prodajbi/2023/01/16/4430288_top_5_na_verigite_za_mebeli_prodajbi_za_nad_polovin/; Попова-Терзийска, Р. (2021) Иновации в горската индустрия – наблюдение, измерване и управление, Интел Ентранс, ISBN 978-619-7554-81-6.; Попова Р. (2018). Вериги на доставки в горския сектор, XX-та МНК Управление и устойчиво развитие, Сп. Управление и устойчиво развитие, год.20, vol. 73., ISSN 1311-4506, стр. 53-60.

¹⁸³ Popova R. (2019). Innovation development of the furniture industry in Bulgaria, CBU, Book of Proceedings: pp. 256-261. CBU International Conference 2019 - Innovations in Science and Education, March 20-22 2019, ISSN 1805-997X (Print), ISBN 978-80-907722-0-5 (Print edition).

¹⁸⁴ Stefanov, N. (2020). The Impact of the Cap on the Sustainability of Forestry Sector in Bulgaria. In: Journal of Bio-based Marketing, 2: pp. 29-41.

¹⁸⁵ Epede, M. B., Wang, D. (2022). Competitiveness and upgrading in global value chains: A multiple-country analysis of the wooden furniture industry, Forest Policy and Economics, Volume 140, issue C, DOI: 10.1016/j.forpol.2022.102737.

¹⁸⁶ Study on the EU furniture market situation and a possible furniture products initiative (2014), p. 17.

¹⁸⁷ Kaplinsky, R., Memedovic, O., Morris, M., Readman, J. (2003). The global wood furniture value chain: what prospects for upgrading by developing countries, UNIDO Sectoral Studies Series Working Paper, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.420080>.

в цените на производствените материали¹⁸⁸. На база предходното, както и в резултат на изведените заключения от литературния обзор и Делфи проучването, цел на настоящото изследване е да се определят разбиранията на управленския персонал на български предприятия от мебелната промишленост за същността, ползите и рисковете от участието им в ГВДС. Очертаването на влиянието на веригите за добавяне на стойност върху предприятията, и по-конкретно иновационния им потенциал, може да се интерпретира като основа за по-нататъчни изследвания относно мотивите на фирмите да бъдат активни участници във веригите.

В мебелната промишленост веригата за добавяне на стойност се ръководи от купувача. Това означава, че производителите, търговците на едно и дребно имат решаващи позиции в създаването на децентрализирани производствени мрежи, влияейки върху поведението на останалите участници¹⁸⁹. Основното предизвикателство, пред което са изправени компаниите, участващи в глобалния пазар на мебели, е преминаването от дейности с ниска към дейности с по-висока добавена стойност¹⁹⁰. Развитието на веригата и преминаването към дейности с по-висока добавена стойност зависи от иновационния капацитет на предприятията¹⁹¹. Аутсорсингът на определени производствени дейности насърчава развитието на иновациите, позволявайки на водещите фирми да рационализират разходите и да отделят повече ресурси за научноизследователска и развойна дейност¹⁹². Предприятията в мебелната промишленост, участващи в ГВДС, следва да направят значителни инвестиции в нови технологии и човешки ресурси, за да управляват ефективно и ефикасно различните фази на производствения процес. Освен това, необходимостта от постоянно адаптиране към променящите се потребителски тенденции и нагласи изисква непрекъснати усилия и ресурси за повишаване на иновационния капацитет¹⁹³. С цел определяне на влиянието на ГВДС върху иновативността на предприятията от мебелната промишленост в България и възможността те да преминат към дейности с по-висока добавена стойност е формулирана следната хипотеза:

(H1) Съществува статистически значима връзка между участието в ГВДС и развитието на иновации с по-висока добавена стойност.

Предприятията от мебелната промишленост имат значителен потенциал за иновационно развитие на база разпространение на технологии, ресурси, човешки

¹⁸⁸ Strange, R. (2020). The 2020 Covid-19 pandemic and global value chains, *Journal of Industrial and Business Economics*, 47, pp. 455–465.

¹⁸⁹ Epede, M. B., Wang, D. (2022). Competitiveness and upgrading in global value chains: A multiple-country analysis of the wooden furniture industry, *Forest Policy and Economics*, Volume 140, issue C, DOI: 10.1016/j.forpol.2022.102737.

¹⁹⁰ Пак там.

¹⁹¹ Fagerberg, J., Lundvall, B. Å., Srholec, M. (2018). Global value chains, national innovation systems and economic development. *The European Journal of Development Research*. 30(3), pp. 533–556. doi.10.1057/s41287-018-0147-2.

¹⁹² Vivek, S. D., Richey, R., Dalela, V. (2009). A longitudinal examination of partnership governance in offshoring: A moving target. *Journal of World Business*, 44(1), pp. 16–30.

¹⁹³ Phuoc, D.M., Tai, D. Q., Phuong, V.H., Tung, V.V., Hung, T.X. (2023). Product Innovation Among Furniture Firms: The Case of the Private Economy Area. *Journal of Law and Sustainable Development*, 11(11):e1648, pp. 01-17, DOI: 10.55908/sdgs.v11i11.1648, p. 3.

капитал, знания, компетенции и ноу-хау с останалите доставчици в ГВДС¹⁹⁴. Чрез сътрудничество с други участници по веригата се стимулират фундаменталните изследвания, осигурява се квалифициран човешки капитал, улесняват се процедурите по сертифициране и провеждане на обучения. Съвкупността от тези елементи допринася за икономическото развитие и растежа на мебелната промишленост¹⁹⁵. На тази основа втората изследователска хипотеза, подлежаща на проверка е:

(H2) Съществува статистически значима връзка между иновационното сътрудничество на мебелните предприятия с външни организации и участието им в ГВДС.

Българските мебелни предприятия все още не възприемат глобалните вериги за добавяне на стойност като основен инструмент за иновации. Тяхното участие в ГВДС остава ограничено и до голяма степен е свързано само с покупка на ресурси от чуждестранни доставчици на материали, а не дифузия на знания, умения и технологии¹⁹⁶. В резултат на Делфи проучването, в предходната глава на монографията, бе установено, че участващите експерти се обединяват около визията, че в страната няма достатъчно развити управленски умения в областта на ГВДС. В тази връзка допълнителна авторова цел е да се очертае мнението на управители на мебелни предприятия относно мениджърските компетенции за управление на дейностите по веригите. Основната авторова хипотеза е, че управленските практики по отношение на участието на български мебелни предприятия в ГВДС са слабо развити поради липса на разбиране на ползите за организацията и потенциален страх от загуба на автономност и създаване на зависимост от водещите по веригата фирми.

За проверка на предходните хипотези е извършено авторово анкетно проучване на мнението на управители и представители на мениджърския апарат на мебелни предприятия относно рисковете и ползите от участието на фирмите им в ГВДС. Анализ е направен и на мнението им относно подобряването на иновационния потенциал на предприятията от сътрудничеството с други външни доставчици по веригата, както и по повод управленските практики в областта. Събирането на анкетни данни е извършено онлайн през периода ноември 2023 г. – февруари 2024 г. Окончателният въпросник е съставен от общо 12 въпроса разделени в 3 основни групи: (1) социално-демографски въпроси; (2) въпроси, свързани с иновативността на предприятието от участието му в ГВДС; (3) въпроси, свързани с участието в глобалната верига за добавяне на стойност и сътрудничеството с външни заинтересовани страни (виж приложение 2). Основна целева група са мениджъри на български мебелни предприятия, които работят във фирмата поне 2 години. Покана за попълване на въпросника е изпратена по имейл на предприятия, асоциации, браншови камери, имащи контакти с мебелни производители. Финално въпросникът е попълнен от 106 респонденти. За анализ и представяне на

¹⁹⁴ Hatzichronoglou, T. (1997). Revision of the High-Technology Sector and Product Classification, OECD Science, Technology and Industry Working Papers [1997/02].

¹⁹⁵ Beer, P. (2013). Naszym „produktem” jest absolwent. Rozm. przepr. Meble News. cited in: Ratajczak-Mrozek, M., Herbec, M. (2014). Furniture companies cooperation and their innovativeness – industrial network approach. Annals of Warsaw University of Life Sciences, 2014(85), pp.81-94.

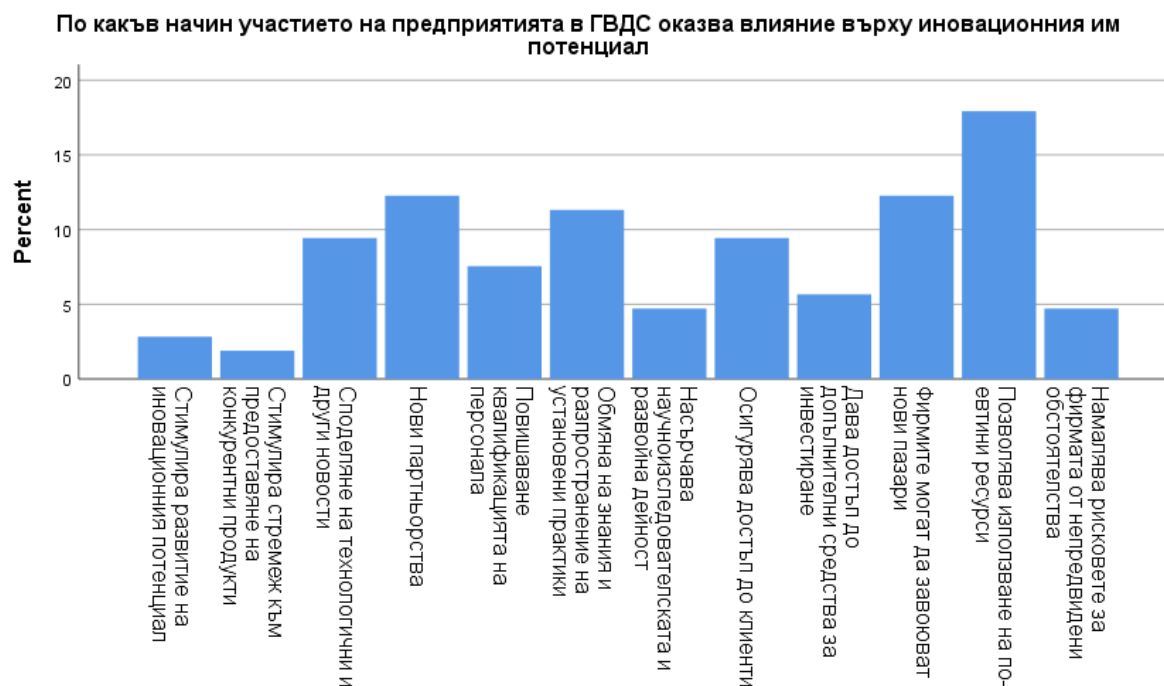
¹⁹⁶ Georgieva, D.V., Neykov, N., Barčić, A.P., Ćurić, P., Klarić, K. (2023). Participation of Bulgarian Furniture Manufacturing in Global and Local Value Chains as a Factor Supporting Their Innovation Activities, Sustainability, 15(17):13260, pp.1-15.

данните е използван софтуерният продукт IBM – SPSS Statistics, вер. 19. Резултатите от обработката на анкетните карти са получени на базата на методите на математическата статистика. Изследването на статистически връзки и зависимости е направено на база Хи квадрат – анализ (χ^2), като за коефициент на контингенция е избран коефициентът на Крамер (V).

2. Резултати от проучването

От социално-демографска гледна точка около 36% от респондентите са изпълнителни директори, около 42% са учредители (основатели или съ-основатели) на предприятието, а останалите са представители на управленските отдели с мениджърски функции. 83% от анкетираните представляват мебелни предприятия, развиващи икономическа дейност в градовете, а 17% - в села или малки населени места.

Фигура 11. Влияние на ГВДС върху иновационния потенциал на български мебелни предприятия, N=106, %



Източник: по данни от авторово проучване

Според 69 бр. от попълнените анкетната карта лица предприятието им не участва в глобални верига за добавяне на стойност. Същевременно основният пазар за 2,8% от предприятията е местен на не повече от 30 км от производствените им сгради. 68% от респондентите посочват, че предприятието им продава само на територията на страната, докато 29,2% са фокусирани и на международния пазар. От продаващите в чужбина основно целеви пазари са Германия (38,7%); Румъния (18,7%); Франция (9,7%); Гърция, Италия и Австрия (6,5%).

Мнозинството от анкетираните мениджъри (виж фигура 11) посочват, че участието на предприятия в ГВДС може да допринесе за използването на по-евтини ресурси

(17,9%); навлизането на нови пазари (12,3%); създаването на нови партньорства (12,3%); подпомагане на обмена на знания и разпространение на утвърдени практики (11,3%); споделяне на технологии и иновации (9,4%) и улесняване на достъпа до клиенти (9,4%).

Същевременно само 29,8% посочват, че предприятията могат да разработят иновации с по-висока добавена стойност в резултат от взаимодействието с други предприятия в глобалните верига за добавяне на стойност. При тестване на статистическите връзки и зависимости с цел проверка на поставените авторови хипотези е установено наличие на слаба зависимост между участието на предприятия от мебелната промишленост в ГВДС и разработването на иновации с висока добавена стойност (виж таблица 13). Независимо, че всички условия за прилагане на избраната методология са изпълнени нивото на значимост е 0,415, което дава основание да се твърди, че зависимостта е статистически незначима.

Таблица 13. Данни от кростабулация при проверка на изследователските хипотези и изследване на статистически връзки и зависимости

Хипотеза	Pearson Chi-Square value	Level of significance	Degree of freedom	Asymp. Sig. (2-sided)	Cramer's V value	Approx. Sig.
(H1)	0,665	$\alpha=0.05$	n=1	,415	,079	,415
(H2)	0,425	$\alpha=0.05$	n=1	,515	,063	,515

Източник: собствени изчисления, n=106.

Близо 95% от предприятията са внедрили нов или подобрен продукт или услуга за последните 12 месеца преди попълване на анкетната карта. От тях обаче само 15% са разработили нововъведенията в сътрудничество с външни организации, в т.ч. изследователски институции, университети и висши училища, предприятия от друг сектор (индустрия), и др. Около 69% от анкетираният твърдят, че нямат договори за иновационно сътрудничество. От останалите (31%) около 2% имат такива договори с други предприятия от същата индустрия, 8% - с предприятия от други индустрии, 14% - с доставчици, 3% - с мултинационални корпорации, 2% - с изследователски институции и университети, 2% - с консултантски агенции.

При проверка на изследователската хипотеза: (H2) *Съществува статистически значима връзка между иновационното сътрудничество на мебелните предприятия с външни организации и участието им в ГВДС*, е установена слаба, но статистически незначима връзка (виж таблица 13). Ако допълнително се провери нивото на статистическите връзки между различните видове сътрудничества и участието на анализираният мебелни предприятия в ГВДС е установена слаба статистическа връзка между:

- наличието на договори за иновационно сътрудничество с други предприятия от същата индустрия и участието на анализираният мебелни фирми в ГВДС (Cramer's V: 0.189, $p<0.05$);

- договорите за иновационно сътрудничество с предприятия от други индустрии и участието на мебелните предприятия в ГВДС (Cramer's V: 0.090, $p < 0.05$);

- наличието на договори за иновационно сътрудничество с доставчици и участието на анализиранията предприятия в ГВДС (Cramer's V: 0.043, $p < 0.05$);

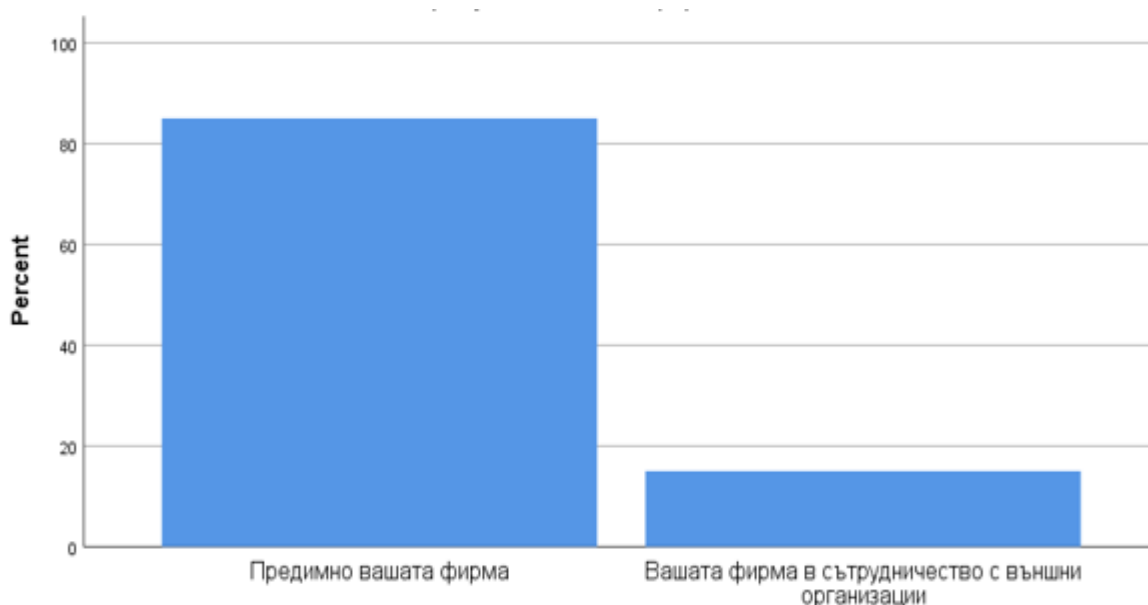
- подписаните договори за сътрудничество в областта на иновациите с мултинационални корпорации и участието на мебелните предприятия в ГВДС (Cramer's V: 0,125, $p < 0,05$);

- договорите за сътрудничество в областта на иновациите с изследователски институции и университети и участието на предприятията в ГВДС (Cramer's V: 0,102, $p < 0,05$);

- наличието на договори за иновационно сътрудничество с консултантски агенции и участието на български мебелни предприятия в глобалните вериги за добавяне на стойност (Cramer's V: 0.010, $p < 0.05$).

От изведените статистически зависимости само за връзката между иновационното сътрудничество с доставчиците и участието на мебелните предприятия в ГВДС са изпълнени всички условия за прилагане на Хи квадрат – анализа (χ^2). Това означава, че останалите връзки и зависимости трябва да се приемат с определен скептицизъм.

Фигура 12. Отговори на въпроса „Ако през последните 12 месеца имате продуктови иновации, кой разработи новите(усъвършенствани) продукти на Вашата фирма?“, N=106, %



Източник: по данни от авторово проучване

Независимо, че 85% от предприятията (виж фигура 12) разработват своите продуктови иновации сами само 17% имат отдел за научноизследователска и развойна дейност. От потвърдилите наличието на подобен отдел 33,3% посочват, че той се състои от двама назначени, а 27,8% - от 5 лица (виж фигура 13).

Около 20% от респондентите посочват, че имат разходи за научноизследователска и развойна дейност, като за близо 67% те са до 0,3% от годишния им оборот за 2020 г. и

2021 г. (виж таблица 14). От анкетираните лица само около 32% отчетат тези разходи пред Националния статистически институт. Липсата на коректна отчетност на НИРД от предприятията е предпоставка за некоректна оценка на иновационния им потенциал и пропуски в данните, обект на обработка на секторно и национално равнище.

Фигура 13. Брой назначени лица в отделите за научноизследователска и развойна дейност на мебелните предприятия, N=18, %



Източник: по данни от авторово проучване

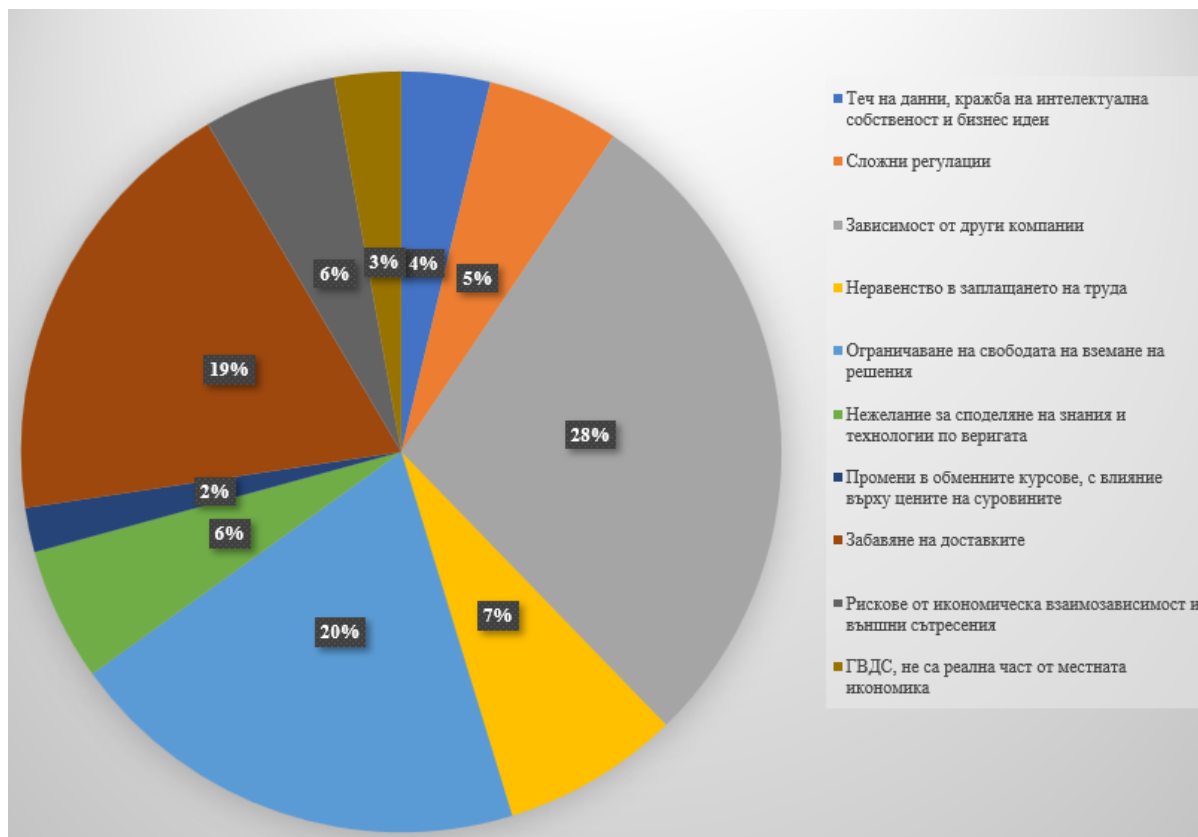
Таблица 14. Разходите за НИРД на участващите в проучването мебелни предприятия като процент от годишния им оборот, N=21, 2020 г., 2021 г.

2020 г.			
		Брой	Процент
Процент от годишния оборот	0-0.3%	14	66,7
	0.31-0,5%	6	28,6
	над 0.5%	1	4,8
	Общо	21	100,0

2021 г.			
		Брой	Процент
Процент от годишния оборот	0-0.3%	14	66,7
	0.31-0,5%	4	19,0
	над 0.5%	3	14,3
	Общо	21	100,0

Източник: по данни от авторово проучване

Фигура 14. Отговори на въпроса „Моля, посочете рисковете, които считате че съществуват пред участието на фирми в глобални верига за добавяне на стойност?“, N=106, %



Източник: по данни от авторово проучване

Идентифицираните от респондентите основни риска за предприятията от мебелната промишленост, от участие в глобални вериги за добавяне на стойност, са (виж фигура 14):

- Значителна част от респондентите (28,2%) подчертават риска от зависимост от други компании във веригата за добавяне на стойност.
- Близо една пета от респондентите (19,8%) изразяват загриженост относно ограниченията на свободата им да вземат решения, като посочват потенциални предизвикателства пред автономността им във веригата за добавяне на стойност.
- Почти една пета от респондентите определят забавените доставки като възможна заплаха пред навременния поток от стоки и материали по веригата за добавяне на стойност.
- Неравенството в заплащането на персонала е риск, който може да доведе до потенциални негативни социални и етични последици за предприятията.
- Нежеланието за споделяне на знания и технологии по веригата за добавяне на стойност се посочва като риск от близо 6% от респондентите, което може да затрудни сътрудничеството и обмена на информация между участниците в ГВДС.
- Рисковете, свързани с икономическата взаимозависимост и влиянието на външни сътресения, шокове и промени се посочва от близо 6% от попълнителите анкетната карта.

- Регулаторната среда и законодателната рамка се възприемат като сложни и същевременно пречещи за развитието и управлението на подобни вериги.

- Опасения има и от потенциална уязвимост на чувствителни данни, кражба на интелектуална собственост и компрометиране на генерираните бизнес идеи от останалите доставчици във веригата.

- Малцинство от респондентите (близо 3%) възприемат ГВДС като несъществена част от местната икономика, което предполага и скептицизъм относно осезаемите ползи от такова участие.

- Промените в обменните курсове, оказващи влияние върху цените на суровините и финансовата нестабилност, се възприемат като риск от малък процент от респондентите (близо 2%).

Фигура 15. Отговори на въпроса „Какво е мнението Ви относно управленските практики в българските мебелни предприятия във връзка с участието им в ГВДС?“, N=106, %.



Източник: по данни от авторово проучване

Отчитайки възможността, че посочените рискове могат да се преодолеят с подходящи и навременни управленски политики, както и че според резултатите от Делфи проучването българските предприятия имат слаби или никакви управленски

практики в областта, обект на анализ в анкетното проучване е и визията на мениджърите по въпроса.

От обобщените данни на фигура 15 е видно, че анкетирания мениджър смята, че управленските практики в областта на ГВДС са пряко зависими от въздействието, което останалите участници във веригата оказват върху фирмите от мебелната промишленост (29,2%). Българските предприятия не умеят да управляват успешно рисковете по веригите (25,5%), налагащо по-добро разбиране на същността, цялостната структура и връзките по мрежата (18,5%). Освен това анкетирания мениджър посочват, че в българските компании липсват знания за справяне с рисковете, свързани с глобалните вериги за добавяне на стойност, което допринася за ограничаване на участието в ГВДС при липса на чуждестранен инвеститор.

3. Причини за (не)участието на български предприятия в глобалните вериги за добавяне на стойност – проучване на базата на метода на конкретните ситуации

Глобализацията в световен план може да се възприеме като причина ГВДС да се сегментират в различни индустрии. За разлика от високотехнологичните индустрии, нискотехнологичните са стандартизирани, което подпомага по-лесното навлизане на предприятията на нови пазари¹⁹⁷. Високотехнологичните сектори са по-иновативни, имат повече алтернативи за пазарна реализация в рамките на ГВДС и повече ресурси за управление на рисковете. За оценка на иновационния потенциал на предприятията и регионите в ГВДС е полезно да се очертаят предпоставките и възможностите за участие или неучастие на предприятия от ниско и по-високотехнологични сектори в глобалните вериги. За тази цел е използван методът на конкретните ситуации чрез интервюта за събиране на качествени и количествени данни като се предоставя описателна информация за конкретни причини за (не)участието на предприятията в ГВДС. В изпълнение на поставената цел е приложен подхода на обяснителния казус, чрез който се обяснява как или защо възниква дадено състояние или защо настъпва или не настъпва някаква последователност от събития. Основно ограничение на изследването е малкият брой на анализирания предприятия. Независимо от това то представя резултати, които могат да се използват за последващо развитие и надграждане на теорията и практиката по анализирания проблематика.

В рамките на проучването са анализирани две иновативни предприятия – високотехнологично и по-нискотехнологично. Като високотехнологично предприятие е избрано юридическо лице с предмет на дейност разработка на технологии за производство, методи за анализ и оборудване в областта на микроелектрониката и микромеханиката, намиращо се в гр. Ботевград. За нискотехнологично предприятие (в сравнение с предходното) е избрано юридическо лице, намиращо се в гр. Пловдив, с предмет на дейност проектиране, производство, монтаж и продажба на поръчкови и предимно луксозни мебели. За целите на съпоставителния анализ двете предприятия не

¹⁹⁷ Steinfeld, E.S. (2010). *Playing our game: Why China's economic rise doesn't threaten the West*, Oxford University Press: New York.

извършват масово производство, а „уникални“, поръчкови, иновативни продукти. Критерий за участие на предприятията в изследването е същите да са внедрили продуктова, маркетингова, процесна или организационна иновация в рамките на предходните 12 месеца преди проучването. Проучването е извършено през месец септември 2022 г. Събраната качествена информация е свързана с:

- изследователската и иновационната дейност на предприятията и развитие на иновационен фирмен потенциал в рамката на веригите за добавяне на стойност;
- отношение към ГВДС;
- влияние на COVID-19 и потенциалните рискове върху развитието на ГВДС;
- зависимост на веригите на доставки, в които участва компанията от критични суровини и взаимоотношенията с чуждестранни доставчици;
- възможности за диверсификация на веригата и постигане на стратегическа автономност.

За целите на избрания подход са проведени дълбочинни неструктурирани интервюта с представители на избраните предприятия. Всяко интервю е лице в лице и е със средна продължителност около 120 минути.

Нововъведенията, които анализираното предприятие от мебелната промишленост внедрява в дейността си са предимно пазарно теглени и целят оптимизиране на производствения процес. Основна причина за въвеждането на иновации са конкретните изисквания на крайните клиенти, налагащо използването на нов материал, ресурс или компонент в производството. Клиентските очаквания са приоритетно свързани с въвеждане на нова визия на декора, по-специфични качествени характеристики – устойчивост на надраскване, на киселини, възобновима повърхност (плоскости „феникс“ или согіап) и др. Предприятието няма обособен отдел за научни изследвания и иновации и няма назначен персонал, който да е ангажиран с тази дейност. За внедряване на иновации не разчитат на партньорства и споразумения с научни организации и изследователски институции. Получават информация за потенциални нововъведения в сектора от доставчици, дистрибутори, интернет и участия в изложения. Иновациите в анализираното високотехнологично предприятие са предимно технологично тласкани. Основна причина за въвеждането им е разработката и лансирането на пазара на нови продукти, създаващи възможности за нови методи за мониторинг и измерване, които не могат да се извършат със съществуващите технологични аналози.

Анализираното предприятие от мебелната промишленост не участва в сложни вериги на доставки, които биха го поставили в зависимост и биха застрашили автономността на изборите и решенията на управленския персонал. Скъсяването на производствения процес е възможно при използване на предварително обработени материали или заготовки. Това обаче увеличава себестойността на продукцията и изисква използването на нови доставчици по веригата. Покупката и доставката на материали от чужбина (дъски, греди, заготовки от дървесина, сплави от метал, пластмаса, кожа) са основно от доставчици в Европейския съюз. Причина не е доброто качество на материалите, а „улеснените процедури и по-малък документооборот при превоз, стандартизация, митнически документи и др. изисквания към материалите или готовите продукти“. За високотехнологичното предприятие

участието в ГВДС не оказва съществено въздействие върху производителността и конкурентоспособността. Веригите са „тривиални“ и нямат потенциал за подпомагане създаването и внедряването на иновации от участващите в тях организации. Анализираният високотехнологично предприятие основно използва доставчици от ЕС и Китай. „Критичен елемент“ във веригата за добавяне на стойност е човешкият капитал. Липсват подходящи знания и умения на работната ръка за устойчиво управление на процесите по веригата, което води до намаляване на добавената стойност на крайния продукт.

За предприятието от мебелната промишленост въведените рестрикции и ограничените доставки по време на COVID-19 пандемията оказват влияние най-вече върху логистиката. Заради забавянния в доставките предимно от Китай (на суровини за лепила, суровини за дамаски – синтетични нишки и т.н.) се затруднява цялостното планиране на сроковете на поръчките по веригата. С цел ограничаване на негативните ефекти от невъзможността за навременна доставка на материали предприятието въвежда по-кратък срок на валидност на ценовата оферта за крайния клиент. Това изисква преразглеждане, актуализиране и предоговаряне на крайната цена повече от веднъж, което допълнително забавя производството и доставката на продукта. За да се предпази от потенциални финансови затруднения предприятието увеличава в договорите с клиентите си процентът на авансово плащане. По този начин считат, че се увеличава сигурността купувача и продавача да не бъдат финансово засегнати от „евентуална промяна на цените и бъдещо предоговаряне.“ За анализираният високотехнологично предприятие COVID-19 води до „разрушаване“ на множество вериги и затваряне на бизнеси. Установени на пазара предприятия прекратяват своята дейност в Европа, затварят подразделения и освобождават персонал. Това „води до нелоялни практики на някои клиенти“, които целят да се възползват от ситуацията, за да „манипулират“ продажните цени, предлагани от производителите. Очертаните негативни ефекти са причина ГВДС да се възприема като модел, който „пречи“ на производството и развитието на бизнеса. Очакванията са глобалните вериги да бъдат „пренаредени през следващите няколко години“ като все повече предприятия се оттеглят от тях.

Възприятията на представителите на анализираният високотехнологично и по-нискотехнологично предприятие относно въздействието на глобалните вериги за добавяне на стойност върху участниците по мрежата, не се различават съществено. Въпреки че нискотехнологичните предприятия са силно зависими от доставките и потенциалния ценови натиск от останалите участници по веригата, те могат да са по-гъвкави и по-лесно да се справят с предизвикателствата и шоковете от извънредни събития. За високотехнологичните компании обаче това често означава връщане към производството на по-нискотехнологични продукти. В резултат в условията на кризи, иновациите са свързани с използването на заменяеми материали, чиито доставки са забавени, невъзможни или доставчиците са прекратили дейност. В мебелната промишленост преодоляването на недостига на материали може да бъде постигнато чрез по-добро планиране и логистика на доставките, докато за високотехнологичните предприятия алтернативните решения включват производство на по-прости продукти,

промяна в производствените планове и чертежи, или дори закриване на производствени линии. Тези решения обаче водят до увеличаване на разходите и изискват повече време.

4. Обобщения на резултатите

Събраните и анализирани първични данни от проведеното авторово анкетно проучване дават основание да се твърди, че има връзка между разработването на иновации с по-висока добавена стойност от проучваните мебелни предприятия и участието им в глобални вериги за добавяне на стойност. Статистическа връзка е калкулирана и между наличието на договори за иновационно сътрудничество (приоритетно с доставчици) и участието на предприятията в ГВДС. Независимо от това анкетиранияте ръководители не посочват глобалните вериги за фактор, който е носител на иновационно конкурентно предимство. Според тях глобалните вериги предлагат ползи и възможности най-вече за закупуването и използването на по-евтини ресурси. Допълнителни положителни страни са навлизането на нови пазари, подпомагащо създаването на нови партньорства, обмен на знания, технологии и иновации, и разпространение на утвърдени добри практики. Подобни ползи са изведени и дискутирани и в специализираната литература (виж глава 1).

Малка част от анкетиранияте посочват, че предприятията им имат позиции на международни пазари, като същевременно не считат, че участват в глобална верига за добавяне на стойност. С цел определяне на причините дадено предприятие да не желае да участва в подобни вериги са очертани и някои рискове пред мебелната промишленост от взаимодействията на доставчиците в мрежата. По-конкретно зависимостта от други компании, ограничаването на свободата за вземане на решения и забавянето на доставките може да повлияе негативно на развойната дейност и иновациите в мебелните компании. Тези рискове подчертават многостранните предизвикателства и съображения, които предприятията вземат предвид при или преди да участват в глобални вериги за добавяне на стойност. Същевременно са показателни за задълбочаването на вече съществуващ проблем в националната екосистема на страната, а именно – нежеланието на предприятия да извършват общи иновационни дейности с други организации (вкл. от академичните среди, висшите училища и научноизследователски институции). Липсата на мотивация за работа в екип с други участници в мрежата и споделянето на знания и умения, може частично да се преодолее с въвеждането на подходящи упражнения и задания в образователните програми, стимулиращи изграждането на подобни умения, включително в интеркултурна среда.

Разнообразните опасения подчертават сложността на управлението на дейностите и операциите в глобализирана и взаимосвързана бизнес среда. Предходното изисква специфични знания и компетенции от мениджърския апарат, които според анкетиранияте лица текущо липсват на ръководителите. Респондентите посочват, че българските предприятия не знаят как да управляват рисковете, свързани с участие в глобалните вериги за добавяне на стойност (24,5%) и че управленските практики се влияят предимно от въздействието на другите участници по веригата (29,2%). В тази връзка поради слабото участие на бранша в ГВДС компетенциите на управленските екипи са

ограничени (3,8%), а самото участие зависи от изискванията и мотивите на чуждестранни инвеститори в предприятията (9,4%).

Мебелните предприятия, участващи в проучването, могат да се идентифицират като иновативни поради това, че те имат разработени иновации в рамките на последните 12 месеца преди попълване на анкетата. Интересен е фактът, че 85% отчитат, че разработват сами своите иновации, но само 17% имат отелно звено за научноизследователска и развойна дейност, а 20% изразходват средства за НИРД. Съществуването на подобно обстоятелство повдига въпроса как са разработени иновациите от предприятията в случай, че много малка част от тях имат иновационни партньорства с други организации или звена за генериране на новото познание? В заключение, данните от проведеното сред мебелни предприятия в България проучване е показателно за това, че те не зависят от глобалните вериги за добавяне на стойност за изграждане на иновационен капацитет, въпреки че определят ГВДС като фактор, подпомагащ създаването на нови партньорства, трансферът на знания и технологии, и намаляването на производствените разходи.

Непредвидимите събития като пандемията от COVID-19 и войната в Украйна имат съществено въздействие върху търсенето и предлагането на продукти и услуги. Покупателните навици на клиентите се променят, което изисква съществени изменения в дейността на производителите и доставчиците. Част от предприятията се оттеглят от световните пазари, затварят производствени фабрики, ликвидират се цели бизнеси. Глобалните вериги се скъсяват, а самите производители започват да търсят алтернативни доставчици и пазари на локално и местно ниво. В зависимост от това дали предприятието извършва дейност във високо- или в нискотехнологичния сектор ефектите от потенциални шокове по веригата са различни и влияят в различна степен. Спецификите на сектора са предпоставка и за различното проявление на ГВДС върху иновационния потенциал на организациите. Поради тази причина на основата на метода на конкретните ситуации е проучено едно иновативно високотехнологично и едно иновативно нискотехнологично предприятие. Анализиранията предприятия не участват ефективно в глобални верига за добавяне на стойност, поради което считат, че не са силно засегнати от шоковете и непредвидимите събития по веригите. Събраните и обобщени данни от проучването са предпоставка да се твърди, че ГВДС се идентифицират като вериги на доставки. Не се взема предвид същността, ролята и ползите от глобалните вериги за добавяне на стойност, както и те не се считат за фактор, допринасящ за създаването на иновации, трансферът на знания и опит.

В обобщение, за ефективното участие на предприятията в глобалните вериги за добавяне на стойност, е необходимо разработването на нов подход за определяне на потенциалните ползи и бъдещи заплахи, съчетан с набор от мерки за намаляване на рисковете по веригата и приоритизиране на доставките на основни суровини и материали. Поддържането на запаси от суровини и материали от първа необходимост е възможен механизъм за намаляване на сътресенията и негативните ефекти от бъдещи несигурни събития. Презапасяването обаче противоречи на принципите на системата "точно навреме", изискваща прецизна логистика и балансиране на складовите запаси в предприятията. Анализираниято нискотехнологично предприятие не отчита проблеми с

логистиката и необходимост от презапасаване по време на COVID-19 пандемията. Същото посочва, че с подходяща организация на доставките се избягва презапасаването с материали. Трябва обаче да се отбележи, че предприятието не е масов производител на мебели, а по-скоро на поръчкови, бутикови такива. Това до някаква степен обяснява получените резултати. В допълнение, мебелното предприятие целенасочено ограничава участието си в глобалните вериги за добавяне на стойност с цел намаляване на зависимостта си от външни доставчици. Аналогично, анализираната високотехнологична компания не счита глобалните вериги за добавяне на стойност за ефективни и не проявява интерес към участие в тях. Представителите на изследваните предприятия изразяват дори очаквания за намаляване на добавената стойност по веригите и потенциален разпад на част от тях. Отношението към възможностите за аутсорсинг на научноизследователската и развойната дейност в чужбина също е отрицателно. Тази негативна нагласа не е породена от COVID-19, а по-скоро от по-дълбоки управленски убеждения за липсата на ползи от участие в ГВДС.

Разглежданите предприятия внедряват иновации и имат иновационна дейност. Въпреки това, мебелният производител не разполага със специализирано звено за научноизследователска и развойна дейност. И двете предприятия не отчитат продукти от развойна дейност във финансовите отчети, което допълнително потвърждава авторовите резултати от анализа на анкетираните в предходната част на главата мениджъри на мебелни предприятия. Тези резултати са показателни за необходимостта от допълнителни изследвания за определяне на пречките и причините за липсата на оповестяване и отчитане на иновационната дейност във финансовите отчети на предприятията, както и за изясняване на влиянието на скритите иновации върху участието им в глобалните вериги за добавяне на стойност.

Изводи и препоръки

В изпълнение на дефинираната в настоящата монография цел е извършено теоретично проучване, чрез което са определени основните положителни и отрицателни влияния от глобалните вериги за добавяне на стойност върху развитието и иновационния потенциал на предприятията и регионите. Чрез извършени емпирични проучвания на основата на Делфи метода, анкетно проучване и на базата на метода на конкретните ситуации са идентифицирани конкретни рискове и ползи за българските предприятия и региони, които могат да послужат за разработването на политики и стратегии за ефективно, ефикасно и устойчиво управление на процесите по веригите. Основните резултати от изследването могат да бъдат обобщени по глави както следва:

В резултат на направения в първата глава на монографията литературен обзор може да се изведе заключение, че под влияние на глобализацията икономиките стават все по-взаимозависими една от друга, което е предпоставка за промени и по глобалните вериги за добавяне на стойност. Глобалните вериги за добавяне на стойност създават икономически ползи както за предприятията, така и за националните и регионалните икономики, в които те извършват дейност. Бързата глобализация в следствие на дигитализацията и цифровизацията на производствените процеси подпомага за повишаване на продуктивността на икономиката и стимулира участието на слабо икономическо развити държави в международната търговия. Осигуряването на устойчивост на веригите на доставки, част от ГВДС, чрез ефективна и ефикасна цифрова трансформация на логистичните процеси, подпомага изграждането на климатична неутралност, кръговост и устойчивост на европейската икономика.

ГВДС може да се възприеме като възможност за повишаване на производителността на труда, създаване на конкурентни предимства и икономическо развитие. На национално и регионално ниво веригите допълнително помагат за намаляване на зависимостта от локалните суровини и доставчици и привличане на повече чуждестранни инвестиции. ГВДС предлагат множество ползи за българските предприятия, най-вече свързани с повишаване на производителността, улесняване на достъпа до глобални пазари и евтини ресурси, трансфер на знания, постигане на икономически растеж и иновационно развитие. Иновационният потенциал е важен фактор за трансфер на знания и по-добро участие в глобалната верига за добавяне на стойност.

Освен положителни ефекти участието в глобални вериги за добавяне на стойност има и негативни ефекти на микро- и макроравнище. Те най-вече са свързани с ценови натиск, дисбаланс във властта, формиране на високи нива на безработица, нежелание за споделяне на ноу-хау и компетенции, излагане на рискове от шокове по мрежата. Шоковете и непредвидените събития по веригите оказват негативно влияние върху устойчивостта на процесите по мрежата и са причина за девалвация на конкурентните позиции на предприятията и регионите в ГВДС. Негативните последици от COVID-19 и войната в Украйна поставят нови проблеми пред глобалните вериги за добавяне на стойност, свързани със скъсяване на мрежите, отпадане на доставчици, липса на ресурси от първа необходимост, несигурност в доставките на материали и др. В тези условия

нараства необходимостта от развитие на факторите за икономически растеж, които в най-голяма степен допринасят за разпространение на знание, иновации и ноу-хау. В допълнение шоковете и ефектите от непредвидени събития по мрежата могат да имат положително въздействие върху адаптивността на предприятията, стимулиращо разработването и прилагането на ефективни превантивни стратегии и планове за управление на риска.

Предизвикателства пред участието на предприятия в ГВДС са загуба на автономия поради икономическата взаимозависимост между участниците в мрежата, липса на доверие между организациите, неравенство в заплащането на работната сила, нежелание за разпространение на знания, нововъведения и технологии, намаляване на заетостта, в следствие на автоматизацията на производството, и други. Ограничаването на негативните ефекти от посочените рискове е възможно чрез подходящи стратегии, политики, закони, съобразени със спецификите на веригите. Необходимо е и изграждането на подходящи умения в мениджърите за ефективно и устойчиво управление на дейностите по веригата и минимизиране на негативните ефекти от шокове по мрежата.

Бъдещото развитие на ГВДС се свързва с диверсификация, връщане на производството обратно в държавите на произход и регионализация. Подобни действия са свързани с множество негативни последствия за веригите и съответно участниците в тях. Преодоляването на негативните ефекти, дори и в условия на извънредни събития, е възможно с подходящи управленски и държавни политики и проактивни действия. Подобни политики, стратегии и действия следва да са основани на задълбочен анализ относно ползите, рисковете и заплахите за предприятията, регионалната и националната икономика с фокус специфичните потребности на секторите и организациите, участващи в ГВДС.

От направеното във втора глава на разработката изследване на база метода Делфи могат да се изведат следните няколко заключения:

- Основните ползи за българските предприятия от участието им в ГВДС са приоритетно свързани с иновационно развитие на база трансфер на знания, ноу-хау и технологии. Това повишава конкурентоспособността им и е фактор за икономически растеж. На регионално равнище ГВДС допринася за изграждане на иновационен капацитет и повишаване на конкурентоспособността на местната икономика.

- Сред основните заплахи и рискове от веригите е опасността българските предприятия да загубят идентичност и автономност, поради натиск от страна на водещите в мрежата предприятия. За развитието на регионите основните рискове са свързани със загубата на гъвкавост и автономия при вземането на решения от държавните институции, базирана на завоюването на доминиращи позиции от интернационални компании, които могат да осъществят икономически натиск.

- Шоковете и извънредните събития, като заплахи за развитието на ГВДС, са предпоставки за повишаване на цените на ресурсите, поради забавяния в доставките и проблеми с логистиката.

- Ефективните и навременните решения, политики и стратегии могат да помогнат съществено за преодоляването на негативните ефекти от шокове по веригите. На

микроравнище обаче няма ефективни управленски практики в областта. Изграждането на подходящи умения и знания чрез прилагането на политики за подобряване на образованието и развитието на кадрите се възприема като възможно решение за увеличаване на мениджърските компетенции за устойчиво управление на ГВДС.

- Дигитализацията и цифровизацията са алтернатива за преодоляване на проблемите с логистиката и липсата на ресурси и материали в условията на кризи и шокове по веригите. Текущо обаче съществен риск, в резултат от развитието на дигиталните инструменти, са кибератаките и течът на данни. Националните политики следва да са насочени към превенция на кражба на чувствителни данни, идеи и информация, както и към стимулиране на сътрудничеството между бизнеса и научните среди с цел да се подкрепи устойчивостта на ГВДС.

- Споделянето на отговорност по мрежата следва да се търси в посока обмен на иновации, знания, технологии и ноу-хау, като същевременно се прилагат адекватни решения за намаляване на риска от научноизследователските и иновационните процеси.

- Внедряването на цифрови паспорти може да допринесе за повишаване на доверието, контрола и мониторинга на производството по веригата, но същевременно крие риск от теч на чувствителна информация. Това може негативно да повлияе върху взаимоотношенията на участниците по веригата, а от там и върху добавената стойност на крайния продукт или услуга.

Извършеното в трета глава на монографията проучване сред предприятия от мебелната промишленост в страната е показателно за това, че на база събраните анкетни данни има слаба връзка между разработването на иновации с по-висока добавена стойност и участието на фирмите в глобални верига за добавяне на стойност. Установена е зависимост и между иновационното сътрудничество с доставчици и участието на мебелните предприятия в глобални мрежи. Независимо от това предприятията не участват в сложни вериги. Визията, че ГВДС носи конкурентно предимство не е достатъчен мотив за ефективно взаимодействие с останалите участници по мрежата. ГВДС дават възможност на мебелните предприятия да купуват евтини ресурси от чужбина, да навлязат на нови пазари, да изградят нови партньорства и да обменят знания, технологии и иновации с останалите участници. Въпреки това, рискът от зависимост е съществена пречка предприятията да се възползват от предходните възможности. В допълнение липсват подходящи практики за ефективно и устойчиво управление на процесите по веригите, което допълнително възпрепятства фирмите да бъдат активни участници в тях.

На основата на проведеното авторово проучване на база метода на конкретните ситуации е установено, че анализиранията предприятия също не се възползват от възможностите, които предлагат ГВДС. Основната причина е разбирането, че глобалните вериги нямат потенциал за създаване на иновационни предимства, а също така липсват подходящи знания и компетенции за ефективното им управление. Приоритетно ГВДС се асоциира с нелоялни практики от страна на участниците по веригата и опити за поставяне на МСП под зависимост от големите мултинационални предприятия. Очакванията са в посока разпадане на веригите за добавяне на стойност. Изследваните предприятия не произвеждат масова продукция, поради което не са силно

засегнати от негативните ефекти от сризове по мрежата, пандемии и военни действия. Визията на предприятията за ГВДС е предимно в посока, че това са верига на доставките, отколкото изнесени извън страната производствени процеси. Това поражда необходимостта от повече информация и специализирани обучения сред бизнеса относно същността, ролята и функциите на глобалните вериги за добавяне на стойност.

Направените проучвания и анализи в разработката имат научни и научно-приложни приноси, които могат да се търсят в следните насоки:

- Направено е теоретично проучване на влиянието на ГВДС върху предприятията и регионите, в които те извършват дейност. На тази основа са определени някои от съществените ползи за предприятията, националната и регионалната икономика, както и потенциалните рискове, заплахи и ефекти от кризи и събития с извънреден характер. Определени са и влияния на глобалните вериги за добавяне на стойност върху иновационното развитие и изграждането на иновационен потенциал на микро- и макроравнище. Установено е, че географското разделяне на научноизследователската от развойната фаза подпомага иновационния процес. Същевременно обаче съществуват пречки пред развитието на иновационния потенциал на предприятията като по-съществените от тях са липса на доверие между партньорите, липса на квалифицирани кадри и изследователски потенциал, недостатъчно развита организационна култура и липса на подходящи управленски умения в областта.

- Представени са обобщени данни от проведено Делфи проучване, очертаващо мненията на експерти относно влиянието на ГВДС върху иновационния потенциал на предприятията и регионите. Изведени са становища относно ползите, рисковете и заплахите за българските предприятия и регионите в текущата социална, икономическа и геополитическа обстановка. Очертано е мнението на експертите за управленските практики в страната в областта на ГВДС, необходимите политики за развитие на веригите, рисковете и възможностите от въвеждането на цифрови паспорти на продуктите, както и влиянието на дигитализацията върху веригите.

- Представени са обобщени резултати от авторово анкетно проучване сред управители на мебелни предприятия. На база анализирания данни е установена зависимост между участието на предприятия от мебелната промишленост в ГВДС и разработването на иновации с висока добавена стойност. Като най-съществени бариери пред активното участие на предприятията в ГВДС са идентифицирани риска от зависимост от други компании във веригата за добавяне на стойност и налагането на ограничения от водещите фирми при вземане на управленски решения.

- Направено е проучване на база метода на конкретните ситуации. Установено е, че няма разбиране по повод същността на ГВДС, която основно се интерпретира като верига на доставките. Изведена е управленската визия, че рисковете и негативните ефекти от участие в подобни вериги са повече отколкото положителните въздействия за предприятията, поради което отношението към ГВДС е предимно негативно.

- Предложено е разширяване на теоретичната концепция за разбирането на понятието глобални верига за добавяне на стойност .

Ефективното участие в ГВДС зависи от разработването на нов подход за определяне на потенциалните ползи и бъдещи заплахи за предприятията и регионите.

Този подход следва да е съчетан с набор от мерки, политики и стратегии за намаляване на рисковете и шоковете по веригата, както и приоритизиране на доставките на основни суровини и материали.

Списък на използваната литература

На латиница

1. Abonyi, G. (2006). Linking Greater Mekong Subregion Enterprises to International Markets: The Role of Global Value Chains, International Production Networks and Enterprise Clusters, United Nations publication, pp. 11-12, ISBN 13: 978-92-1-120492-6
2. Adler, M., Ziglio, E. (1996). Gazing into the Oracle: The Delphi method and its application to social policy and public health, London: Kingsley Publishers.
3. Ambos, T., Ambos, B. (2009). The impact of distance on knowledge transfer effectiveness in multinational corporations, *Journal of International Management*, vol. 15 (1), pp. 1–14.
4. Anner, M. (2011). The impact of international outsourcing on unionization and wages: Evidence from the apparel export sector in Central America. *Industrial & Labor Relations Review*, vol. 64(2), pp. 305–322.
5. Anner, M. (2018). CSR participation committees, wildcat strikes and the sourcing squeeze in global supply chains. *British Journal of Industrial Relations*, vol. 56(1), pp. 75–98.
6. Arriola, C., Guilloux-Nefussi, S., Seung-Hee Koh, Kowalski, P., Rusticelli, E., Frank van Tongeren. (2020). Efficiency and risks in global value chains in the context of COVID-19, OECD Economics Department Working Papers, No. 1637, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/3e4b7ecf-en>.
7. Baldwin, R. (2014). Trade and industrialization after globalization's second unbundling: How building and joining a supply chain are different and why it matters. цитирано в Feenstra, R., Tayler, A., *Globalization in an age of crisis: Multilateral economic cooperation in the twenty-first century* (pp. 165–214). Chicago: University of Chicago Press.
8. Baldwin, R. (2016). *The great convergence: Information technology and the new globalization*, Cambridge: Harvard University Press.
9. Baldwin, R., Lopez-Gonzalez, J. (2013). Supply-chain trade: A portrait of global patterns and several testable hypotheses, No. w18957, National Bureau of Economic Research..
10. Baldwin, R., Robert-Nicoud, F. (2014). Trade-in-Goods and Trade-in-Tasks: An Integrating Framework, *Journal of International Economics*, vol. 92, pp. 51–62.
11. Bardhan, A., Jaffee, D. (2005). Innovation, R&D and offshoring. Berkeley Fisher Center Research Reports, University of California.
12. Beer, P. (2013). Naszym „produktem” jest absolwent. Rozm. przepr. Meble News. cited in: Ratajczak-Mrozek, M., Herbec, M. (2014). Furniture companies cooperation and their innovativeness – industrial network approach. *Annals of Warsaw University of Life Sciences*, 2014(85), pp.81-94.
13. Branzova, P., Dimitrova, A. (2023). Innovations in Tillage, SHS Web of Conferences, 176(1). ISSN: 2261-2424.
14. Brennen, S., Kreiss, D. (2014). Digitalization and Digitization, Цитирано в: Орехов, М. (2020). Същност на процеса на дигитализация като нов етап в глобалната информатизация, XXX, кн. 1, 2020, Списание "Бизнес управление", стр. 75-95
15. Cano-Kollmann, M., Cantwell, J., Hannigan, T. J., Mudambi, R., Song, J. (2016). Knowledge connectivity: An agenda for innovation research in international business. *Journal of International Business Studies*, vol. 47(3), pp. 255–262.
16. Cattaneo, O., Gereffi, G., Staritz, C. (2010). Global value chains in a postcrisis world: a development perspective, The World Bank.
17. Chiu, Y.C. (2014). Balancing exploration and exploitation in supply chain

portfolios, *IEEE Transactions on Engineering Management*, vol. 61 (1), pp. 18-27.

18. Cho, S. J. (2017). *Employment Relations in Korean Companies Operating in Vietnam*, Korean Labour Institute

19. Coe, N. M., Dicken, P., Hess, M. (2008). Introduction: global production networks—debates and challenges, *Journal of Economic Geography*, vol. 8(3), pp. 267–269.

20. Coe, N. M., Hess, M., Yeung, H. W. C., Dicken, P., Henderson, J. (2004). ‘Globalizing’ regional development: A global production networks perspective, *Transactions of the Institute of British Geographers*, 29(4), pp. 468–484.

21. Collier, P., Venables, A. J. (2007). Rethinking trade preferences: How Africa can diversify its exports, *The World Economy*, vol. 30, pp. 1326–1345.

22. Constantinescu, C., Mattoo, A., Ruta, M. (2019). Does vertical specialisation increase productivity? *The World Economy*, vol. 42, pp. 2385–2402.

23. Contractor, F.J., Reuer, J. (2014). Structuring and governing alliances: new directions for research, *Global Strategy Journal*, vol. 4 (4), pp. 241-256.

24. Dallas, M. (2014). Cloth without a Weaver: Power, emergence and institutions across global value chains, *Economy and Society*, vol. 43(3), pp. 315–345.

25. De Marchi, V., Giuliani, E., Rabellotti, R. (2018). Do global value chains offer developing countries learning and innovation opportunities?, *The European Journal of Development Research*, vol 30(3), pp. 389–407.

26. De Vries, G., Chen, Q., Hasan, R. Li, Z. (2016). Skills and Activity Upgrading in Global Value Chains: Trends and Drivers for Asia Economics, Working Paper № 496, Asian Development Bank, Manila.

27. Diamond, I. R., Grant, R. C., Feldman, B. M., Pencharz, P. B., Ling, S. C., Moore, A. M., Wales, P. W. (2014). Defining consensus: a systematic review recommends methodologic criteria for reporting of Delphi studies, *Journal of Clinical Epidemiology*, vol. 67(4), pp. 401-409. <https://doi.org/10.1016/j.jclinepi.2013.12.002>

28. Do Quynh, C. (2022). *Locked Between Buyer-Driven Global Value Chains and State Control: An Analysis of the Stagnation of Economic and Social Upgrading in the Garment and Electronics Industries in Vietnam*, *Economic and Social Upgrading in Global Value Chains-Comparative Analyses, Macroeconomic Effects, the Role of Institutions and Strategies for the Global South*, ISBN 978-3-030-87319-6

29. Dünhaupt, P., Herr, H., Mehl, F., Teipen, C. (2022). Introduction: Governance, Rent-Seeking and Upgrading in Global Value Chains, *Economic and Social Upgrading in Global Value Chains-Comparative Analyses, Macroeconomic Effects, the Role of Institutions and Strategies for the Global South*, ISBN 978-3-030-87319-6, p. 89.

30. Elia, S., Petruzzelli, A.M., Piscitello, L. (2019). The impact of cultural diversity on innovation performance of MNC subsidiaries in strategic alliances, *Journal of business research*, vol. 98, pp. 204–213.

31. Elola, A., Parrilli, M. D., Rabellotti, R. (2013). The Resilience of Clusters in the Context of Increasing Globalization: The Basque Wind Energy Value Chain, *European Planning Studies*, vol. 21 (7), pp. 989–1006.

32. Epede, M. B., Wang, D. (2022). Competitiveness and upgrading in global value chains: A multiple-country analysis of the wooden furniture industry, *Forest Policy and Economics*, Volume 140, issue C, DOI: 10.1016/j.forpol.2022.102737.

33. Escaith, H., Lindenberg, N., Miroudot, S. (2010). *International Supply Chains and Trade Elasticity in Times of Global Crisis*. WTO Staff Working Paper ERSD-2010-08, Economic Research and Statistics Division. World Trade Organization.

34. Fagerberg, J., Lundvall, B. Å., Srholec, M. (2018). Global value chains, national innovation systems and economic development. *The European Journal of Development Research*. 30(3), pp. 533–556. doi.10.1057/s41287-018-0147-2.

35. Farrell, D. (2005). Offshoring: Value creation through economic change, *Journal of Management Studies*, vol. 42(3), pp. 675–683.
36. Foroohar, R. (2017). *Makers and takers: How wall street destroyed main street*. Crown Press.
37. Frederick, M., Phillips, N., Posthuma, A. (2017). The Political Economy of Governance in a ‘Global Value Chain World, *New Political Economy*, vol. 22 (2), pp. 129–133.
38. Frederick, S. (2019). Global value chain mapping. *Handbook on global value chains*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 29—53.
39. Fredrick, S. (2014). *Combing the Global Value Chain and Global I-O Approaches*, Discussion paper presented at the International Conference on the Measurement of International Trade and Economic Globalization, Aguascalientes, Mexico. <https://unstats.un.org/mwginternal/de5fs23hu73ds/progress?id=sFggtdMQ67Idiegug3iv7-fUYA55kkL8fAMd9BV5s5V8>.
40. Furniture Global Market Report 2021: COVID-19 Impact and Recovery to 2030.
41. Georgieva, D.V., Neykov, N., Barčić, A.P., Čurić, P., Klarić, K. (2023). Participation of Bulgarian Furniture Manufacturing in Global and Local Value Chains as a Factor Supporting Their Innovation Activities, *Sustainability*, 15(17):13260, pp.1-15.
42. Gereffi, G. (1994). The organization of buyer-driven global commodity chains: How U.S. retailers shape overseas production networks. Цитирано в: Gereffi, G., Korzeniewicz, M., (1999). *International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain*, *Journal of International Economics*, vol. 48, pp. 37–70.
43. Gereffi, G. (1995). *Global Production Systems and Third World Development*. цитирано в Stallings, B. *Global Change, Regional Response: The New International Context of Development* (pp. 100-142). Cambridge; New York and Melbourne: Cambridge University Press.
44. Gereffi, G. (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain, *Journal of International Economics*, vol. 48, pp. 37–70.
45. Gereffi, G. (2013). Global value chains in a post-Washington Consensus world, *Review of International Political Economy*, pp. 1-29. DOI:10.1080/09692290.2012.756414. Available from: https://www.researchgate.net/publication/243465219_Global_Value_Chains_in_a_Post-Washington_Consensus_World [accessed Jul 12 2024].
46. Gereffi, G., Fernandez-Stark, K. (2011). *Global value chain analysis: a primer*, Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University, North Carolina, USA, pp. 1-39
47. Gereffi, G., Fernandez-Stark, K. (2016). *Global Value Chain Analysis: A Primer*. Durham, Duke Center on Globalization, Governance & Competitiveness.
48. Gereffi, G., Frederick, S. (2010). *The Global Apparel Value Chain: Trade and the Crisis* (Policy Research Working Paper 5281), The World Bank Development Research Group.
49. Gereffi, G., Humphrey, J., Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains, *Review of International Political Economy*, vol. 12, No. 1, pp. 78–104. DOI: 10.1080/09692290500049805
50. Gereffi, G., Kaplinsky, R. (2001). The Value of Value Chains, *Special Issue of IDS Bulletin* № 32.
51. Gereffi, G., Korzeniewicz, M., (1999). *International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain*, *Journal of International Economics*, vol. 48, pp. 37–70.

52. Goto, K. (2012). Is the Vietnamese garment industry at a turning point? Upgrading from the export to the domestic market (Institute of Developing Economies (IDE) Discussion Paper No. 373). <https://www.ide.go.jp/English/Publish/Reports/Dp/373.html>
53. Grossman, G. M., d Rossi-Hansberg, E. (2008). Trading tasks: a simple theory of offshoring, *American Economic Review*, vol. 98(5). pp. 1978–97.
54. Gupta, H., Kusi-Sarpong, S., Rezaei, J. (2020). Barriers and overcoming strategies to supply chain sustainability innovation, *Resources, Conservation and Recycling*, vol. 161, 104819, ISSN 0921-3449.
55. Hao Xiao, Bo Meng, Jiabai Ye, Shantong Li. (2020). Are global value chains truly global?. *Economic Systems Research*, vol. 32:4, pp. 540-564. Available from: doi: 10.1080/09535314.2020.1783643.
56. Hatzichronoglou, T. (1997). Revision of the High-Technology Sector and Product Classification, OECD Science, Technology and Industry Working Papers [1997/02].
57. Hausmann, R., Hwang, J., Rodrik, D. (2007). What you export matters, *Journal of Economic Growth*, vol. 12, no. 1, pp. 1—25. doi: <https://doi.org/10.1007/s10887-0069009-4>.
58. Hernández, R., Martínez, J., Mulder, N. (2014). Global value chains and world trade: Prospects and challenges for Latin America, ECLAC Books, No. 127, Santiago, Chile, Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC).
59. Hernández, V., Nieto, M.J. (2015). Inward-outward connections and their impact on firm growth, *Journal of International Business Studies*, vol. 25 (1), pp. 296-306.
60. Hernández, V., Pedersen, T. (2017). Global value chain configuration: A review and research agenda, *BRQ Business Research Quarterly*, Vol. 20, Issue 2, pp. 137-150, p. 139. ISSN 2340-9436, <https://doi.org/10.1016/j.brq.2016.11.001>.
61. Hollweg, C. H. (2019). Global value chains and employment in developing economies, *Global Value Chain Development Report*, pp. 63-81, p. 70.
62. Humphrey, J., Schmitz, H. (2002). How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?, *Regional Studies*, vol. 36, pp. 1017–1027.
63. Humphrey, J. (2018). The Position and Potential of Developing Country Suppliers in Global Value Chains: A Review of the Literature, Interim report for The role of suppliers in global value chains, IDE-JETRO, pp. 1-29.
64. Ignatenko, A., Raei, F., Mircheva, B. (2019). Global Value Chains: What are the Benefits and Why Do Countries Participate?, IMF Working Paper, International Monetary Fund, pp. 1-30.
65. Inomata, S. Taglioni, D. (2019). Technological progress, diffusion, and opportunities for developing countries: lessons from China, *Global Value Chain Development Report*, pp. 83-101.
66. Javorcik, B. S. (2014). Does FDI bring good jobs to host countries?, *The World Bank Research Observer*, vol. 30, pp. 74–94.
67. Jensen, R., Szulanski, G. (2004). Stickiness and the adaptation of organizational practices in cross-border knowledge transfers, *Journal of International Business Studies*, vol. 35(6), pp. 508–523.
68. Johns, T., Gratton, L. (2013). The third wave of virtual work, *Harvard Business Review*, 91(1), p. 66–73.
69. Jones, L., Demirkaya, M., Bethmann, E. (2019). Global Value Chain Analysis: Concepts and Approaches, *Journal of International Commerce and Economics*, U.S. International Trade Commission, pp. 1-29.
70. Kano, L., Oh, C. H. (2020). Global value chains in the post-COVID world: Governance for reliability, *Journal of Management Studies*, 57(8), p. 1773–1777.
71. Kano, L., Tsang, E., Yeung, H. (2020). Global value chains: A review of the

multi-disciplinary literature, *Journal of International Business Studies*, vol. 51, pp. 577–622. <https://doi.org/10.1057/s41267-020-00304-2>. p. 578.

72. Kaplinsky, R. (2000). Globalisation and unequalisation: What can be learned from value chain analysis? *Journal of Development Studies*, vol. 37 (2), pp. 117–146.

73. Kaplinsky, R., Memedovic, O., Morris, M., Readman, J. (2003). The global wood furniture value chain: what prospects for upgrading by developing countries, UNIDO Sectoral Studies Series Working Paper, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.420080>.

74. Kaplinsky, R., Morris, M. (2001). A handbook for value chain research. University of Sussex Institute of Development Studies.

75. Keijser, C., Belderbos, R., Goedhuys, M. (2021). Governance and learning in global, regional, and local value chains: The IT enabled services industry in South Africa, *World Development*, Vol. 141, pp. 1-10. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2021.105398>

76. Kim, D., Chiou, J., Calantone, R. (2018). Strategic orientations, joint learning, and innovation generation in international customer-supplier relationships, *Industrial business review*, vol. 27, pp. 838–851.

77. Kim, K., Park, J.H., Prescott, J.E. (2003). The global integration of business functions: a study of multinational businesses in integrated global industries, *Journal of International Business Studies*, vol. 34 (4), pp. 327-344.

78. Kummritz, V. (2015). Global value chains: Benefiting the domestic economy?, *Graduate Institute of International and Development Studies Working Paper*.

79. Kummritz, V. (2016). Do Global Value Chains Cause Industrial Development?, *Centre for Trade and Economic Integration, The Graduate Institute*.

80. Kummritz, V., Taglioni, D., Winkler, D. (2017). Economic upgrading through global value chain participation: Which policies increase the value added gains?, *World Bank Policy Research Working Paper 8007*, Washington, DC: The World Bank.

81. Lane, P., Lubatkin, M. (1998). Relative absorptive capacity and interorganizational learning. *Strategic Management Journal*, vol. 19(5), pp. 461–477.

82. Levin, D., Barnard, H. (2013). Connections to distant knowledge: Interpersonal ties between more-and less-developed countries., *Journal of International Business Studies*, vol. 44(7), pp. 676–698.

83. Lichtenstein, N. (2009). *The retail revolution: How Wal-mart created a brave new world of business*. Metropolitan Books.

84. Lopez-Gonzalez, J. (2016). Using foreign factors to enhance domestic export performance: A focus on Southeast Asia (OECD Trade Policy Papers, No. 191). Paris: OECD Publishing

85. Lőrincz, N. (2017). Main characteristics of nowadays' global value chains and their relevance to the Hungarian automotive manufacturing industry, *Vezetéstudomány-Budapest Management Review*, vol. 48(5), pp. 35-48.

86. McKinsey (2020), Risk, resilience, and rebalancing in global value chains, McKinsey Global Institute, 6 August 2020, <https://www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/risk-resilience-and-rebalancing-in-global-value-chains?sid=38c47e33-f6d3-43f8-84b1-e678f3aa8463>.

87. Méjean, I., Martinez, A., Gerschel, E. (2020). How Global Value Chains Became Victims of Covid-19, *European Financial Review*.

88. Meng, B., Ye, M., Wei, S. (2020). Measuring Smile Curves in Global Value Chains, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 82(5), pp. 988–1016. <https://doi.org/10.1111/obes.1>

89. Morris, M., Staritz, C. (2019). Industrialization paths and industrial policy for developing countries in global value chains, *Handbook on global value chains* (pp. 506–520). Edward Elgar Publishing.

90. Morrison, A., Pietrobelli, C., Rabellotti, R. (2008). Global value chains and technological capabilities: A framework to study learning and innovation in developing countries, *Oxford Development Studies*, vol. 36(1), pp. 39–58.
91. Mukherjee, D., Gaur, A. S., Datta, A. (2013). Creating value through offshore outsourcing: An integrative framework, *Journal of International Management*, vol. 19(4), pp. 377–389.
92. Nambisan, S., Zahra, A., Luo, Y. (2019). Global platforms and ecosystems: Implications for international business theories, *Journal of International Business Studies*, vol. 50(9), pp. 1464–1486.
93. Narula, R. (2014). Exploring the paradox of competence-creating subsidiaries: Balancing bandwidth and dispersion in MNEs, *Long Range Planning*, vol. 47(1-2), pp. 4–15.
94. OECD (2013). *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264189560-en>.
95. OECD (2014). *Global Value Chains: Challenges, Opportunities, and implications for policy*.
96. OECD (2020). *COVID-19 and global value chains: Policy options to build more resilient production network*, OECD Policy Responses to Coronavirus (COVID-19), 3 June 2020, OECD Publishing. <http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/covid-19-and-global-value-chains-policy-options-to-build-more-resilient-production-networks-04934ef4/>.
97. OECD (2021). *Global Value Chains: Efficiency and Risks in the Context of COVID-19*. OECD Policy Responses to Coronavirus (COVID-19). OECD Publishing.
98. Pahl, S., Timmer, M. (2020) Do Global Value Chains Enhance Economic Upgrading? A Long View, *The Journal of Development Studies*, vol. 56(9), pp. 1683-1705, DOI:10.1080/00220388.2019.1702159.
99. Parrilli, D., Nadvi, K., Yeung, C. (2012). Local and regional development in global value chains, production networks and innovation networks: a comparative review and the challenges for future research, *European Planning Studies*, 21 (7), pp. 967–988.
100. Perri, A., Scalera, V., Mudambi, R. (2017). What are the most promising sources of foreign knowledge? Innovation catch-up in the Chinese Pharmaceutical Industry, *Industrial and Corporate Change*, vol. 26(2), pp. 333–355.
101. Phuoc, D.M., Tai, D. Q., Phuong, V.H., Tung, V.V., Hung, T.X. (2023). Product Innovation Among Furniture Firms: The Case of the Private Economy Area. *Journal of Law and Sustainable Development*, 11(11):e1648, pp. 01-17, DOI: 10.55908/sdgs.v11i11.1648.
102. Pietrobelli, C., Rabellotti, R. (2006). *Clusters and Value Chains in Latin America, Upgrading to Compete Global Value Chains, Clusters, and SMEs in Latin America*, Inter-American Development Bank, David Rockefeller Center for Latin American Studies, Harvares, Harvard University, ISBN: 1597820326.
103. Pietrobelli, C., Rabellotti, R. (2011). Global value chains meet innovation systems: Are there learning opportunities for developing countries?, *World Development*, vol. 39, pp. 1261–1269.
104. Pisano, G., Shih, W. (2009). Restoring American competitiveness, *Harvard Business Review*, vol. 87(7/8), pp. 114–125.
105. Pisano, G., Shih, W. (2012). Does America really need manufacturing, *Harvard Business Review*, vol. 90(3), pp. 94–102.
106. Ponte, S., Sturgeon, T. (2015). Explaining governance in global value chains: A modular theory-building effort, *Global Value Chains and Global Production Networks*, Routledge
107. Popova, R. (2019). Innovation development of the furniture industry in Bulgaria, CBU, *Book of Proceedings*: pp. 256-261. CBU International Conference 2019 - Innovations in Science and Education, March 20-22 2019. ISSN 1805-997X (Print), ISBN 978-

80-907722-0-5 (Print edition).

108. Qiang, C. Z., Liu, Y., Steenbergen, V. (2021). An investment perspective on global value chains, Washington, DC: World Bank.

109. Rehnberg, M., Ponte, S. (2018). From smiling to smirking? 3D printing, upgrading and the restructuring of global value chains. *Global Networks*, 18(1), 57–80. <https://doi.org/10.1111/glob.12166>.

110. Rodrik, D. (2013). Unconditional convergence in manufacturing, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 128, pp. 165–204.

111. Rodrik, D. (2018). New technologies, global value chains, and developing economies (National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 25164). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

112. Sako, M., Zylberberg, E. (2019). Supplier strategy in global value chains: Shaping governance and profiting from upgrading. *Socio-Economic Review*, vol. 17(3), pp. 687–707.

113. Scalera, V., Perri, A., Hannigan, T. J. (2018). Knowledge connectedness within and across home country borders: Spatial heterogeneity and the technological scope of firm innovations, *Journal of International Business Studies*, vol. 49(8), pp. 990–1009.

114. Schumpeter, J. (1911). *The Theory of Economic Development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle*.

115. Sen, K. (2019). What explains the job creating potential of industrialisation in the developing world? *The Journal of Development Studies*, vol. 55, pp. 1565–1583.

116. Shelomentsev, A., Kseniya S., Stepnov, I., Kovalchuk, J., Do Huong Lan, Golov, R. (2021). Strategic Innovation as a Factor of Adaptation of National Economies to the Development of Global Value Chains, *Sustainability*, vol. 13, no. 17: 9765. <https://doi.org/10.3390/su13179765>

117. Shepherd, B., Stone, S. (2013). *Global Production Networks and Employment: A Developing Country Perspective*, OECD Trade Policy Paper № 154, OECD Publishing.

118. Shete, P., Ansari, Z., Kant, R. (2020). Pythagorean fuzzy AHP approach and its application to evaluate the enablers of sustainable supply chain innovation *Sustainable Production and Consumption*, vol. 23, pp. 77–93.

119. Shingal, A. (2015). *Labour Market Effects of Integration into GVCs: Review of literature*, R4D Working Paper 2015/10, World Trade Institute, University of Bern, Switzerland.

120. Siaw, C., Okorie, C. (2022). Value co-creation on technology-enabled platforms for business model responsiveness and position enhancement in global value chains, *Strategic Change*, vol. 31, pp. 9–18, DOI: 10.1002/jsc.2475.

121. Singer, H. (1950). The distribution of gains between investing and borrowing countries. *The American Economic Review*, vol. 40(2), pp. 473–485.

122. Smorodinskaya, V., Katukov, D., Malygin, E. (2021). Global value chains in the age of uncertainty: advantages, vulnerabilities, and ways for enhancing resilience, *Baltic Region*, Vol. 13, no 3, pp. 78–107. doi: 10.5922/2079-8555-2021-3-5

123. Staritz, C. (2012). *Value chains for development? Potentials and limitations of global value chain approaches in donor interventions (ÖFSE Working Paper No. 31)*. Vienna: ÖFSE

124. Stefan, P., Timmer, M. (2020) Do Global Value Chains Enhance Economic Upgrading? A Long View, *The Journal of Development Studies*, 56:9, 1683-1705, DOI:10.1080/00220388.2019.1702159.

125. Stefanov, N. (2020). The Impact of the Cap on the Sustainability of Forestry Sector in Bulgaria. In: *Journal of Bio-based Marketing*, 2: pp. 29-41.

126. Steinfeld, E.S. (2010). Playing our game: Why China's economic rise doesn't

threaten the West, Oxford University Press: New York.

127. Strange, R. (2020). The 2020 Covid-19 pandemic and global value chains, *Journal of Industrial and Business Economics*, vol. 47, pp. 455–465, <https://doi.org/10.1007/s40812-020-00162-x>.

128. Study on the EU furniture market situation and a possible furniture products initiative (2014), p. 17.

129. Taglioni, D., Winkler, D. (2014). Making global value chains work for development, *Economic Premise №143*, World Bank, Washington, DC.

130. Taglioni, D., Winkler, D. (2016). Making global value chains work for development, Washington, D.C.: The World Bank.

131. Taylor, P., Newsome, K., Rainnie, A. (2013). putting labour in its place': global value chains and labour process analysis. *Competition and Change*, vol. 17 (1), pp. 1–5.

132. Teece, D. (1980). The diffusion of an administrative innovation. *Management Science*, vol. 26 (5), pp. 464–470.

133. Thissen, M., de Graaff, T., Van Oort, F. (2016). Competitive network positions in trade and structural economic growth: a geographical weighted regression analysis for European regions. *Papers in Regional Science*, vol. 95, pp. 159–180. <https://doi.org/10.1111/pirs.12224>

134. Tolbert, P., Zucker, L. (1983). Institutional sources of change in the formal structure of organizations. *The Diffusion of Civil Service Reform*, pp. 1880–1935.

135. Tsakova, I., Georgieva, V. D., Mitkova, M., Georgieva, T. (2022). “Precision agriculture” and the new European strategic value chains framework, *Research papers of IBS*, Vol. 14, pp. 7-28, ISSN 1313-0846

136. Tzabbar, D., Vestal, A. (2015). Bridging the social chasm in geographically distributed R&D teams: The moderating effects of relational strength and status asymmetry on the novelty of team innovation, *Organization Science*, vol. 26(3), pp. 811–829.

137. UNCTAD (2013). *World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, https://unctad.org/system/files/official-document/wir2013_en.pdf

138. UNCTAD. (2019). *Digital economy report*. New York: United Nations.

139. Urata, S., Baek, Y. (2020). Does Participation in Global Value Chains Increase Productivity? An Analysis of Trade in Value Added Data, Thailand and The World Economy, vol. 38(1), pp. 1–28. <https://so05.tci-thaijo.org/index.php/TER/article/view/240543543>

140. Vitasek, K. (2013). *Supply Chain Management Terms and Glossary*, Council of Supply Chain Management Professionals. https://cscmp.org/CSCMP/Educate/SCM_Definitions_and_Glossary_of_Terms/CSCMP/Educate/SCM_Definitions_and_Glossary_of_Terms.aspx?hkey=60879588-f65f-4ab5-8c4b-6878815ef921

141. Vivek, S. D., Richey, R., Dalela, V. (2009). A longitudinal examination of partnership governance in offshoring: A moving target, *Journal of World Business*, vol. 44(1), pp. 16–30.

142. World Bank (2017). *Global Value Chain Development Report 2017. Measuring and analysing the impact of GVCs on economic development*. Washington, DC: Author.

143. World Bank (2020). *World Development Report 2020. Trading for Development in the Age of Global Value Chains*. World Bank. Washington, DC.

144. World Bank. (2020). *Trading for development in the age of global value chains*. World Development Report 2020. The World Bank Group.

145. You-Qun W., Huai-Xin L., Xin-Lin L., Jia-Ming Z. (2021). Research on the Digitization of Manufacturing Will Enhance the Competitiveness of the Value Chain Based on Advantage Comparison, *Complexity*, vol. 2021, pp. 1- 15.

На кирилица

1. Георгиева, Д. (2023). Предизвикателства пред участието на иновативни български предприятия в глобалните вериги на стойността, Тенденции и стратегии за възстановяване на икономическата и обществената система след пандемията от Covid-19, Издателски Комплекс – УНСС, ISBN: 978-619-232-750-7.
2. Георгиева, Т. (2013). Източници на иновативен растеж - национални измерения, Издателство Болкан Пъблишинг.
3. Доклад на Комисията до Европейския парламент, Съвета и Европейския икономически и социален комитет относно последиците от изкуствения интелект, интернета на нещата и роботиката за безопасността и отговорността, COM(2020) 67 final
4. Керемидчиев, С, Рукова, П. (2012). Сравнителни предимства на българските фирми при участие в глобални вериги на стойността. Новата икономическа география: теория и практика, СУ “Св. Климент Охридски”, стр. 79-87.
5. Киречев, Д., Николов, Р. (2011). Подходът „верига на стойността” – аспект на устойчивост за предприятията от агробизнеса на пазара, Управление и устойчиво развитие 3/2011 (30), 157-162.
6. Микова, М. (2016). Регионалната иновационна система като фактор за разгръщане на иновативността на малките и средните предприятия, Научни трудове на МВБУ, Т. 8, 41-76. стр. 57.
7. Михайлова, С. (2021) Икономически ползи и рискове от участие в глобалните вериги на стойността, Известия, Списание на Икономически университет – Варна, бр. 65 (3), стр. 233 – 247
8. Моллов Д. (2017). Глобални вериги за доставка – концепции и стратегии, Издателски комплекс – УНСС, София. ISBN: 978-954-644-931-3.
9. Панушев, Е. (2020). Участие на България в глобалните стойностни вериги. България в посткризисната световна икономика, стр. 151- 200. Издателство на БАН „Проф. Марин Дринов“. ISBN:978-619-245-028-1.
10. Попова Р. (2018). Вериги на доставки в горския сектор, XX-та МНК Управление и устойчиво развитие, Сп. Управление и устойчиво развитие, год.20, vol. 73., ISSN 1311-4506, стр. 53-60
11. Попова-Терзийска, Р. (2021) Иновации в горската индустрия – наблюдение, измерване и управление, Интел Ентранс, ISBN 978-619-7554-81-6.
12. Раковска, М. (2009). Теоретични аспекти на управлението на веригата на доставките, Научни трудове на УНСС, том 2, Университетско издателство “Стопанство”, стр. 247-290.
13. Резолюция на Европейския парламент от 20 октомври 2021 г. относно стратегията „От фермата до трапезата“ за справедлива, здравословна и екологосъобразна продоволствена система (2020/2260(INI))
14. Резолюция на Европейския парламент от 25 ноември 2020 г. относно предприемането на мерки във връзка с безопасността на продуктите в рамките на единния пазар (2019/2190(INI))
15. Спасова, Е., Маринов, Е. (2021). Глобалните стойностни вериги и променящата се природа на международната специализация, Икономическа мисъл, бр. 1, стр. 3-28, ISSN 0013-2993
16. Съобщение на Европейската Комисия (2020а). „Стратегия „От фермата до трапезата“ за справедлива, здравословна и екологосъобразна продоволствена система“ (COM(2020)0381).

17. Съобщение на Комисията до Европейския Парламент, Съвета, Европейския Икономически и Социален Комитет и Комитета на Регионите, Брюксел, СОМ(2010) 553 окончателен

18. Тасев, Ал., Несторов, Н. (2017). Потенциалът за износ на българските производства и икономическия растеж. Сборник от доклади от международна конференция „VIII международна научна конференция "Икономиката в променящия се свят-национални, регионални и глобални измерения" 12 май 2017 г., 2, ИУ – Варна., стр. 152-156.

19. Христова-Балканска И. (2022). Индустрията на ЕС и глобалните стойностни вериги (ГСВ) след пандемичната криза във връзка с КОВИД 19. Социално-икономическите проблеми на България в условията на пандемичната криза с COVID 19, Авангард Прима София. ISBN:978-619-239-818-7.

Използвани интернет сайтове

1. Global Value Chain Development Report 2021: Beyond Production. Available from: <https://www.adb.org/publications/global-value-chain-development-report-2021>

2. Global value chains: efficiency and risks in the context of COVID-19, OECD 2021, online available at: <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/global-value-chains-efficiency-and-risks-in-the-context-of-covid-19-67c75fdc/>

3. <https://nra.bg/wps/portal/nra/za-nap/Razprostraneni-danni-ot-NAP>

4. <https://www.economic.bg/bg/a/view/globalen-sriv-pri-microsoft-pokosi-aviokompanii-medii-banki>

5. <https://www.worldbank.org/en/topic/global-value-chains>

6. Капитал (2023) Топ 5 на веригите за мебели: продажби за над половин милиард и все повече онлайн, https://www.capital.bg/biznes/stoki_i_prodaybi/2023/01/16/4430288_top_5_na_verigite_za_mebeli_prodaybi_za_nad_polovin/

Приложение 1. Въпросник за първия етап на Делфи проучване

Раздел 1: Същностно разбиране за и влияние на ГВДС върху развитието на регионите

Глобалните верига за добавяне на стойност (ГВДС) са фактор за икономическа трансформация и растеж на местните икономики. Те са канал за разпространение на технологично знание, предприемаческа култура и иновационен капацитет, които променят профила на обвързаните икономически сектори и регионите, в които е концентрирана тяхната дейност. Целта на първия раздел е да се анализира визията на експертите относно същността на ГВДС, както и въздействието от участие в подобни вериги върху икономическото развитие на регионите, в които извършват икономическа дейност участващите в ГВДС предприятия.

Въпрос 1:

Какво е Вашето разбиране за глобална верига за добавяне на стойност? (Моля, отговорете на въпроса с 1 - 2 изречения).

Въпрос 2:

В какво най-силно се изразява взаимодействието между участниците в глобалните вериги за добавяне на стойност?

Въпрос 3:

В какви конкретни насоки глобалните вериги за добавяне на стойност влияят върху регионалните икономики?

Въпрос 4:

Посочете по какъв начин COVID-19 и войната в Украйна оказват въздействие върху участието в глобални вериги за добавяне на стойност и конкурентоспособността на регионите, в рамките на които са разположени предприятията, включени в тези глобални вериги? (Моля, посочете до три предложения).

Въпрос 5:

Съществуват ли обстоятелства, при които участието в глобални вериги за добавяне на стойност може да се отрази негативно върху развитието на регионите? (Моля, посочете до три подобни обстоятелства)

Раздел 2. Критерии за оценка на възможностите на фирмите в глобалните вериги за добавяне на стойност да развият иновативен потенциал.

Иновативният потенциал на фирмите се разглежда като двигател за тяхната конкурентоспособност и възходящо развитие в глобалните вериги, както и като резултат от ефективното им участие в тях. Фирмите развият иновативни дейности в тясна връзка с останалите дейности. Затова оценката на техния иновативен потенциал се основава на оценка на способността им да извличат ползи от всички вътрешни и

външни ресурси, както и да развиват ефективни управленски практики. Чрез въпросите, включени в тази група на настоящото изследване, се очакват идеи от страна на експертите относно **критериите и тяхната приложимост** за измерване на различните измерения на иновативния потенциал на фирмите и растежа им, обусловен или повлиян, от участието им в ГВДС.

Въпрос 1:

Изследванията подчертават динамиката в развитието на ГВДС. Управленските практики на предприятия и организации не са статични и не са строго свързани с определени сектори на икономиката. Те определят начина, по който се управлява взаимодействието между хората и звената, и как технологиите се прилагат в дизайна, производството и управлението на самите вериги.

Какво е мнението Ви относно управленските практики в българските предприятия във връзка с участието им в ГВДС? Моля, пояснете.

Въпрос 2:

Изследванията показват взаимната връзка между интеграцията на ГВДС и иновациите, в резултат на което се откриват различни пътища, по които фирмите могат да придобият и да развият иновативен капацитет след включването им в ГВДС. Аргументът за това е, че способността за развитие на фирмено равнище е свързана с различните начини, по които ГВДС и иновативните системи се развиват във взаимодействие.

По какъв начин участието на предприятията в ГВДС оказва влияние върху иновационния им потенциал? (Моля, посочете до 5 предложения)

Въпрос 3:

Възможностите за учене вследствие на участието в ГВДС не винаги се оползотворяват добре. Подобряването на производствения капацитет също не винаги води до по-голям иновативен капацитет. Трансферът на знания е важен фактор за развитие на фирмите.

Как фирмите, които са в ролята на доставчици в ГВДС, могат да извличат ползи и да развиват дейности с по-висока добавена стойност в резултат от участието си във веригите? (Моля, посочете до 5 предложения)

Въпрос 4:

Изграждането и поддържането на дългосрочни връзки с клиентите е предпоставка за по-добро разбиране на техните потребности и за предлагане на иновативни решения. Нужни са чести срещи и присъствие на място чрез локални офиси. Преходът от използване на посредници към директни канали е важно условие за по-бързо откликване на нуждите на клиентите и за по-добро взаимодействие с тях.

Как фирмите в ГВДС биха могли да развиват собствени директни канали за продажби с цел създаване на по-добри връзки с клиентите? (Моля, посочете до три предложения)

Въпрос 5:

Моля, посочете до пет основни риска, които считате че текущо съществуват пред участието на фирми в глобални верига за добавяне на стойност? Моля, обяснете (1-2 изречения за всеки посочен риск).

Раздел 3. Европейски и национални политики за развитие на ГВДС

Новата икономическа реалност, породена от последствията от COVID-19 и войната в Украйна, очерта силната зависимост на Европа от чужди пазари. В следствие производители и търговци все още изпитват логистични затруднения, което рефлектира и върху сериозни финансови загуби и несигурност. Това налага Европейският съюз (ЕС) да фокусира усилия върху веригата на доставките, респективно и веригата за добавяне на стойност, с цел изграждане на автономност на европейския пазар от чужди пазари и доставчици. Цел на настоящия раздел е да се очертаят мненията на експертите относно европейските и национални политики – тяхната роля, прилагане и ефективност за целите на глобалните вериги за добавяне на стойност.

Въпрос 1:

Каква трябва да бъде ролята на националните политики и местните институции за създаването на индустриални райони за бързо развитие и участие в глобалните вериги за добавяне на стойност? (Моля, споделете до 5 предложения).

Въпрос 2:

Позицията на настоящата европейска политика за глобалните вериги за добавяне на стойност и участието на европейските предприятия в тях се основава на две стратегически цели: отворена стратегическа автономност, диверсифициран и ненарушен достъп до световните пазари на суровини. Те са обвързани с подхода към климатична неутралност, с акцент върху доставката на суровини и прехода към кръгова икономика, цифровизация, използване на блокови вериги и т.н. Заедно с това те очертават насоките за стратегическо планиране на бъдещата законодателна рамка на ЕС в областта на устойчивото развитие, разбирано като зелена и цифрова икономика.

Къде трябва да бъде поставен акцентът на националните политики, свързани с цифровия преход, за да подкрепят българските фирми в този процес? (Моля, споделете до 5 предложения).

Въпрос 3:

Един от съществените въпроси свързани с цифровизацията, в рамките на веригите за добавяне на стойност, е този за отговорността. Именно новите технологии (като блоковите вериги и интернет на нещата) могат да допринесат за по-голяма прозрачност и проследимост на продуктите в рамките на верите. Съгласно законодателството на Съюза отговорността за безопасността на крайния продукт, включително и на частите в него, се носи от производителя.

Как прилагането на принципа за „споделена отговорност“ на икономическите оператори по веригата може да допринесе за повишаване на иновационния потенциал на участващите български предприятия? (Моля, споделете до 5 предложения).

Въпрос 4:

През 2022 г. Европейската комисия прие Предложение за Регламент за устойчиви продукти. Проектът на Регламента включва цифров паспорт на продукта, който ще бъде въведен за всички физически стоки, включително компоненти и междинни продукти, пуснати на пазара на ЕС или въведени в експлоатация, с изключение на храни, фуражи и лекарствени продукти. Той ще се отнася както за продуктите, произведени в Европа, така и за тези, които са внесени в ЕС.

Какви са ползите от паспортизацията на продуктите пред създаването и внедряването на иновации в рамките на веригите за добавяне на стойност? (Моля, споделете до 5 ползи).

Въпрос 5:

Какви са рисковете и предизвикателствата от паспортизацията на продуктите пред създаването и внедряването на иновации в рамките на веригите за добавяне на стойност? (Моля, споделете до 5 риска).

Приложение 2. Анкетна карта за изследване на мнението на мениджъри в мебелни предприятия относно влиянието на ГВДС върху иновационния им потенциал

ИНФОРМАЦИЯ ЗА ПРЕДПРИЯТИЕТО И ПОПЪЛВАЩИЯ АНКЕТНАТА КАРТА

Позиция/Длъжност в компанията:

1. Управител
2. Собственик
3. Ръководител на производството/ на производствен цех
4. Маркетинг мениджър/ експерт/ специалист
5. Мениджър продажби
6. Финансов мениджър
7. Мениджър бизнес развитие
8. Представител на управленския персонал
9. Представител на инженерно-техническия персонал
10. Друго, моля посочете:

0. ЕИК на предприятието:	
---------------------------------	--

1. В коя област се намира производствената/ите база/и на фирмата, свързана с производство на мебели?

2. Кой е основният пазар за Вашата фирма:	
1. Местен пазар (разположен на не повече от 30 км от фирмата)	1
2. Национален пазар	2
3. Международен пазар	3

Ако 2=Международен

2а. Моля, посочете държавата/ държавите, в които са разположени основните доставчици на посочените от вас материали.

ИНОВАЦИОННА ДЕЙНОСТ

3. През последните 12 месеца Вашата фирма предоставяла ли е на пазара нови или значително усъвършенствани продукти или услуги (нови модели на мебели, подобро качество, нов дизайн, нови функционалности, допълнителни услуги – поддръжка, доставка)? (задължителен въпрос)	
1/ Да	1
2/ Не	2

Ако 3=Да

3а. Ако за последните 12 месеца имате продуктови иновации, кой разработи новите/усъвършенствани продукти на Вашата фирма?	
1/ Предимно вашата фирма	1
2/ Вашата фирма в сътрудничество с външни организации	2
3/ Предимно външни организации	3

4. Вашата фирма имала ли е споразумения за сътрудничество по иновационни дейности с други фирми или организации през последните 12 месеца? (възможен е повече от един отговор)	
1. Други предприятия от Вашата фирмена група или от компанията-майка	1
2. Клиенти, потребители	2
3. Доставчици на оборудване, материали, компоненти и софтуер	3
4. Конкуренти и други предприятия от същия отрасъл	4
5. Предприятия от други отрасли	5
6. Консултантски агенции / предприятия	6
7. Големи международни компании	7
8. Университети и други висши училища	8
9. Държавни изследователски институти	9
10. Частни изследователски институти	10
11. Финансиращи организации	11
12. Други партньори	12
13. Не сме имали споразумения	13

5. Разполага ли Вашата фирма с обособено звено за изследователска и/или развойна дейност?	
1/ Да	1
2/ Не	2

Ако на 5=ДА

5а. Ако да, какъв е броят на заетите в това звено?	

6. Имате ли разходи за изследователска и развойна дейност?	
1/ Да	1
2/ Не	2

Ако 6=ДА

6а. Ако да, какъв е дялът от оборота на разходите за изследователска и развойна дейност през последните години като дял от оборота на предприятието (един отговор)		
	2021	2020
1/ 0 %	1	1
2/ 0-0.3	2	2
3/ 0.31-0,5%	3	3
4/ над 0.5%	4	4

7. Вашето предприятие подава ли справка за НИРД и иновационната си дейност към Националния статистически институт?	
1/ Да	1
2/ Не	2

ГЛОБАЛНИ ВЕРИГИ ЗА ДОБАВЯНЕ НА СТОЙНОСТ

8. Вашето предприятие участва ли в глобални верига за добавяне на стойност?	
1/ Да	1
2/ Не	2

9. По какъв начин участието на предприятията в ГВДС оказва влияние върху иновационния им потенциал	
1. Стимулира развитие на иновационния потенциал	1
2. Стимулира стремеж към предоставяне на конкурентни продукти	2
3. Споделяне на технологични и други новости	3
4. Нови партньорства	4
5. Повишаване квалификацията на персонала	5
6. Обмяна на знания и разпространение на установени практики	6
7. Насърчава научноизследователската и развойна дейност	7
8. Осигурява достъп до клиенти	8
9. Дава достъп до допълнителни средства за инвестиране	9
10. Фирмите могат да завоюват нови пазари	10
11. Позволява използване на по-евтини ресурси	11
12. Намалява рисковете за фирмата от непредвидени обстоятелства	12

10. Моля, посочете рисковете, които считате че съществуват пред участието на фирми в глобални верига за добавяне на стойност	
1. Теч на данни, кражба на интелектуална собственост и бизнес идеи	1
2. Сложни регулации	2
3. Зависимост от други компании	3
4. Неравенство в заплащането на труда	4
5. Ограничаване на свободата на вземане на решения	5
6. Нежелание за споделяне на знания и технологии по веригата	6
7. Промени в обменните курсове, с влияние върху цените на суровините	7
8. Забавяне на доставките	8
9. Рискове от икономическа взаимозависимост и външни сътресения	9
10. ГВДС, не са реална част от местната икономика	10

11. Считате ли, че участието в ГВДС ще подпомогне за разработването на иновации с по-голяма добавена стойност?	
1/ Да	1
2/ Не	2

12. Какво е мнението Ви относно управленските практики в българските мебелни предприятия във връзка с участието им в ГВДС	
1. Компетенциите на управленските екипи са ограничени	1

2.	Липсват управленското разбиране и управленски практики за ГВДС	2
3.	Българските предприятия не умеят да управляват рисковете от ГВДС	3
4.	Не се участва освен ако няма чуждестранен инвеститор	4
5.	Необходимо е добро разбиране както на структурата на веригата	5
6.	По-скоро се влияят от въздействието на другите участници	6



Доц. д-р. Даниела Венциславова Георгиева е доцент към Института за икономически изследвания при Българската академия на науките, секция „Икономика на фирмата“. Тя е възпитаник и преподавател в Международно висше бизнес училище (МВБУ), където защитава ОКС „Бакалавър“, ОСК „Магистър“ и ОНС „Доктор“. В своето кариерно развитие Даниела Георгиева е заемала позиции като декан и доцент в МВБУ, институционален Еразъм+ координатор в МВБУ, изследовател към СУ „Св. Климент Охридски“ – Стопански факултет, Началник на политически кабинет към Министерство на туризма в рамките на служебен кабинет, оперативен счетоводител. Тя е старши анализатор и експерт програми и проекти във Фондация „Приложни изследвания и комуникации“ с фокус на дейността си върху подпомагане на бизнеса чрез иновации и научни изследвания. Областите, в които работи научно и като преподавател са: скритите иновации, отчитане на иновационни проекти и дейности, оповестявания за НИРД към финансовите отчети на предприятията, финансиране на НИРД, иновационни политики и стратегии, управленско счетоводство, счетоводна политика, счетоводство на юридически лица с нестопанска цел. Доц. д-р Георгиева има участия като ръководител и експерт в множество проекти, финансирани по линия на Фонд Научни Изследвания, Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средните предприятия, Еразъм+, 7РП, Хоризонт 2020, ИНТЕРРЕГ и други. Тя има множество сертификати за повишаване на квалификацията, спечелени награди, стипендии и отличия, включително и специализация в Индия по въпросите за насърчаване на иновациите и предприемачеството чрез бизнес инкубатори.