

УЧЕСТВОТО НА МАЛИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕТПРИЈАТИЈА ВО МЕЃУНАРОДНАТА ТРГОВИЈА: МОЖНОСТИ И ПРЕДИЗВИЦИ

доц.д-р Емилија Митева-Кацарски¹

¹ Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
emilija.miteva@ugd.edu.mk

Апстракт

Трговијата е најчеста форма на интернационализација за која се определуваат фирмите, вклучувајќи ги и малите и средните претпријатија. Директното учество во трговијата на малите и средните претпријатија од земјите во развој, не е во координација со нивната важност на национално ниво. Малите и средните претпријатија во развиените земји, тргуваат релативно малку во споредба со големите фирми, и покрај фактот што истите сочинуваат поголем дел од извозниците и увозниците. Мерењето на индиректното учество на малите и средните претпријатија во трговијата, претставува предизвик. Постоечките бази на податоци не содржат информации за индиректниот извоз на малите и средните претпријатија (набавка на добра и услуги за домашни фирми кои извезуваат), или пак за нивното учество во глобалните добавувачки ланци.

Клучни зборови: мали и средни претпријатија, интернационализација, трговски бариери.

SME PARTICIPATION IN TRADE: OPPORTUNITIES AND CHALLENGES

Assistant professor Emilija Miteva-Kacarski¹

Faculty of Economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia
emilija.miteva@ugd.edu.mk

Abstract

Trade is the most common form of internationalization chosen by firms, including SMEs. The direct trade participation of SMEs in developing countries is not in line with their importance at the domestic level. SMEs in developed countries trade relatively little compared to larger firms, despite the fact that they make up the majority of exporters and importers. Measuring indirect participation in trade is challenging. Existing datasets do not characterize precisely indirect exports (supply of goods and services to domestic firms that export) of SMEs, or their participation in global value chains (GVCs).

Key words: SMEs, internationalization, trade obstacles.

Вовед

Глобалната економија се менува многу брзо и тоа не само за компаниите, туку и за добрата и услугите кои истите ги произведуваат. Во деветнаесетиот и дваесетиот век, големината е од клучна важност за успех во меѓународната трговија. Неопходно е фирмите да бидат големи со цел создавање на интегрирани системи за производство, градење на глобални мрежи за дистрибуција и покривање на релативно високите трошоци за транспорт, комуникација и прекугранични трошоци кои се поврзани со меѓународната трговија. Но, со влегувањето на глобалната економија во дваесет и првиот век, настануваат значајни промени кои се манифестираат преку намалувањето на предноста на големината во меѓународната трговија, при што малите, “микро-мултинационални компании” почнуваат да доминираат на глобалниот пазар.

Една од важните промени која што настанува претставува драматичното намалување на трговските трошоци. Вообичаено, меѓународната трговија беше скап, сложен и долготраен процес. Тоа значеше дека само големите фирми можеа директно да се вклучат во глобалната размена поради огромната организација како и потребните финансиски и инфраструктурни инвестиции, додека малите фирми честопати немаа услови да се рекламираат на странските пазари, да ги дистрибуираат нивните производи и да се соочат со сложените и скапи царински и административни процедури. Но, во денешни услови, драстично се намалени трговските

бариири, се подобреии транспортните и телекомуникациските врски, при што новите откритија во информатичката технологија им овозможуваат на малите компании софистицирани програми преку кои тие можат да обезбедат присуство на глобалниот пазар заедно со големите компании, со многу пониски трошоци. Тоа, пред се, се должи на развојот на онлајн пазарите како што се eBay или Alibaba кои преку глобално поврзување на купувачите и продавачите, поедноставување на меѓународните плаќања и проширување на системот на испорака, им овозможија на малите и средните претпријатија да влезат на пазарот и да ги снабдуваат клиентите речиси насекаде во светот. Друга важна промена претставува интернационализацијата на глобалното производство. Во минатото, претежно се тргуваа готови производи произведени од страна на големи вертикално интегрирани конгломерати. Но, во денешни услови, речиси две третини од светската трговија се состои од полуфинални добра и услуги произведени од страна на фирми кои се специјализирани само за една фаза од производствениот процес. Тоа значи дека многу мали и средни претпријатија се индиректно вклучени во меѓународната трговија, дури и ако нивните производи никогаш директно не се извезуваат. Големите мултинационални компании, често можат да се најдат во неповолна положба кога брзото менување на пазарите наложува динамична иновативност и организациска флексибилност.

Сепак, овие промени се во нивниот зародиш. Додека некои мали и средни претпријатија може да имаат полза од пристапот до глобалните пазари, реалноста е дека големите фирми продолжуваат да доминираат во глобалниот трговски пејзаж. Директното или индиректното пробивање на малите и средните претпријатија на странските пазари е сеуште лимитирано на одредени сектори и на неколку земји. Поврзувањето со глобалниот пазар е од особено голема важност за истите. Малите и средните претпријатија кои успеваат да обезбедат пласман на нивните производи во странство, можат да ги искористат предностите од зголемувањето на економија од обем како и да ја зголемат нивната продуктивност. И малите и средните претпријатија се соочени со трговски бариери, независно дали истите се во форма на царини или нецарински бариери како што се непотребни регулаторни оптоварувања, царински формалности итн. Нивното елиминирање и хармонизирање би овозможило олеснет пристап на малите и средните претпријатија на глобалниот пазар.

1. Можности за малите и средните претпријатија од интегрирањето во глобалниот пазар

Релативно ограниченото учество на малите и средните претпријатија во меѓународната размена го привлече вниманието на креаторите на политиките, бидејќи на малите и средните претпријатија се гледа како на еден од факторите за поттикнување на економскиот раст и вработеноста. Всушност, поголемата вклученост на малите и средните претпријатија во трговијата дали на директен или индиректен начин, е поврзана со поголема продуктивност, повисоки плати и повеќе иновации. Позитивната корелација меѓу продуктивноста и учеството во трговијата, се должи на тоа што само повеќе продуктивните фирми можат да извезуваат. Тоа, пред се, е резултат на фактот што фирмите кои извезуваат се соочени со дополнителни трошоци како што се истражување на пазарот, прилагодување на производот според локалните регулативи како и транспортни трошоци, кои единствено продуктивните фирми можат да дозволат да ги платат.

Постојат низа причини кои укажуваат на тоа дека извозот може да ја зголеми продуктивноста и растот на фирмите. Преку извозот се зголемува пристапот на пазарот на фирмата, овозможувајќи и на истата остварување на економија од обем и апсорбирање на вишокот на производи. На тој начин, фирмата има пристап и до високо софистицирана технологија која и овозможува производство на различни или производи со повисок квалитет [2]. Учеството на малите и средните претпријатија во глобалните добавувачки ланци, може да понуди слични бенефиции [1]. Можноста за остварување економија од обем е од особена голема важност, во објаснување на јазот во продуктивноста меѓу фирмите кои извезуваат и фирмите кои не извезуваат. Пристапот до поголем пазар им овозможува на фирмите да продаваат повеќе од нивните производи и да ги искористат фиксните трошоци за производство на поголем број на единици. Во земјите во развој, ограничувањата за водење на бизнис, како што се кредитните ограничувања и проблемите со спроведувањето на договорите, им оневозможуваат на фирмите кои произведуваат исклучиво за домашниот пазар да остварат економија од обем [13].

Иновациите се тесно поврзани со извозот и заедно можат да промовираат раст на малите и средните претпријатија. Податоците покажуваат дека малите и средните претпријатија кои се склони кон иновации наспроти интернационализација имаат поголема веројатност за извоз и генерирање на раст во споредба со претпријатијата кои не иновираат. Една студија на фирми од Шпанија ја проучува комплементарноста меѓу

иновациите и извозот како двигатели на растот на малите и средните претпријатија. Податоците укажуваат на силна комплементарна врска меѓу иновациите и извозот во која иновациите го поттикнуваат извозот, додека пак знаењето стекнато од глобалниот пазар се јавува како натамошен двигател на иновациите и растот [6].

Квалитетот на производите на малите и средните претпријатија, исто така, може да има полза од вклученоста во меѓународната трговија. Тоа, пред се, е детерминирано од преференциите на потрошувачите за повисок квалитет при извоз во високо доходовните земји. Производите се разликуваат според квалитетот, додека потрошувачите се разликуваат според приходот како и според подготвеноста да платат за квалитетен производ, што значи дека фирма која извезува од сиромашна земја може да произведе високо квалитетен производ за извоз, отколку за домашниот пазар. Научната литература укажува на позитивна корелација меѓу квалитетот и приходот по глава на жител на трговските партнери [7] [14] [10]. Пристапот до странски суровини и полупроизводи, може исто така да ја зголеми продуктивноста на фирмите бидејќи им овозможува да користат повеќе различни и квалитетни инпути [3]. Со тоа фирмите би извезувале висококвалитетни производи и би ја зацврstile нивната позиција на странските пазари [9] [3].

Учеството на малите и средните претпријатија во меѓународната трговија, може да генерира и други придобивки. Потрошувачите, на пример, може да имаат полза од зголеменото учество на малите и средните претпријатија во трговијата поради широкиот асортиман на расположливи добра. Од друга страна пак, производството на малите и средните претпријатија остава простор за занаетчиство и изработка по нарачка на потрошувачите. Оттука, се очекува софистицираните потрошувачи повеќе да се насочат кон производи прилагодени на нивните специфични потреби и направени од страна на малите занаетчиски претпријатија, наспроти масовно произведените стоки.

Отстранувањето на бариерите во трговијата, ќе им овозможи на малите и средните претпријатија да тргуваат повеќе. Откако ќе почнат да тргуваат, на малите и средните претпријатија им се отвара можност да ја зголемат продуктивноста и да го забрзат нивниот раст. Доколку директното учество во трговијата не е овозможено за фирмите од повеќето земји во развој, индиректното учество во форма на интеграција во глобалните добавувачки ланци, може да биде алтернатива. Зголеменото учество на малите и средните претпријатија во трговијата може да резултира со создавање подобро платени работни места. За оние мали и средни претпријатија кои можат да обезбедат пласман на меѓународниот пазар, трговијата им овозможува зголемена продуктивност и раст, што од друга страна значи можност за повисоки плати. Тоа, исто така, може да значи и повисок квалитет на работните места. Ниското ниво на продуктивност често коегзистира со лоши работни услови. Резимирано, доколку поголемото учество во трговијата се постигнува преку намалување на трговските трошоци, стандардната трговска теорија предвидува дека не само што се отвараат нови можности за најпродуктивните мали и средни претпријатија, туку се зголемува конкурентноста и притисокот врз најмалку ефикасните мали и средни претпријатија.

2. Предизвици за малите и средните претпријатија при интегрирањето на глобалниот пазар

Со оглед на релативно малото учество на малите и средните претпријатија во трговијата и покрај појавата на нови можности и придобивки кои би можеле да се очекуваат од пристапот на малите и средните претпријатија на светските пазари, се поставува прашањето за детерминантите на нивната интернационализација. Бидејќи постојат многу начини за интернационализација на фирмите и многу фактори кои влијаат врз тој процес, фокусот е поставен на трговските политики кои директно или индиректно влијаат врз учеството на малите и средните претпријатија во трговијата. Од низата фактори кои влијаат врз учеството на фирмите во трговијата или глобалните добавувачки ланци, продуктивноста на фирмите е клучна за успешно поврзување на глобалниот пазар. Факторите кои го определуваат учеството на малите и средните претпријатија во трговијата или во глобалните добавувачки ланци, можат да бидат внатрешни и надворешни. Од внатрешните фактори се посочени менаџерските вештини, капацитетот на работната сила како и способноста да се присвојат нови технологии и иновации [11].

Надворешните фактори кои го определуваат учеството на малите и средните претпријатија во трговијата и глобалните добавувачки ланци ги опфаќаат трговската политика, пред се царините и нецаринските бариери како и пристапот до финансии и информатичко телекомуникациски мрежи. Постојат релативно малку информации за тоа како трговските политики или другите трговски трошоци влијаат врз учеството на малите и средните претпријатија во трговијата и глобалните добавувачки ланци. Она што не треба да се занемари претставува фактот што трговските политики како и трговските трошоци имаат поголемо влијание врз малите и средните претпријатија, отколку врз големите компании.

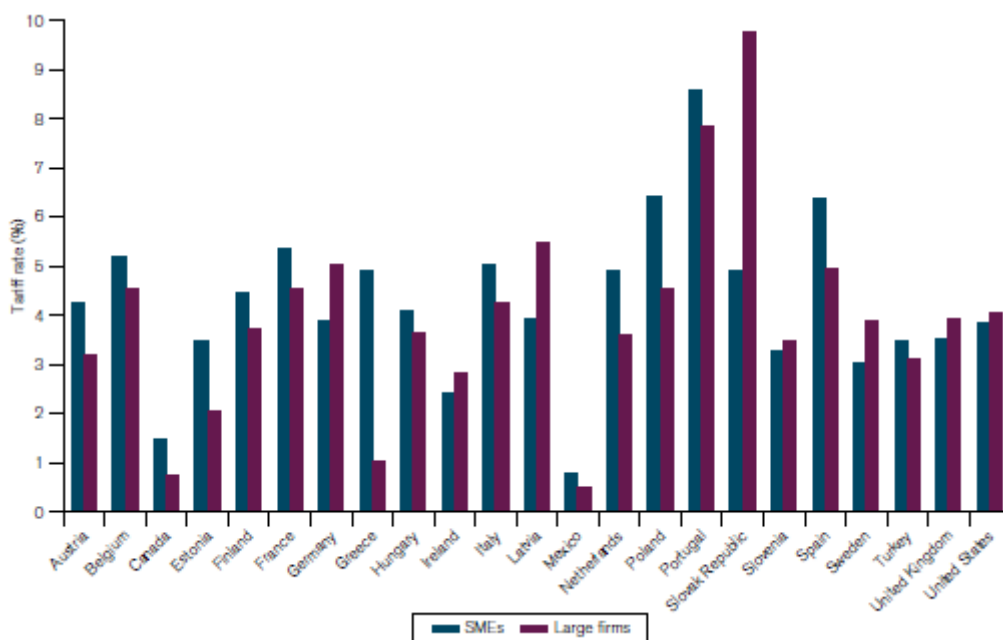
Од перспектива на Светската трговска организација, се поставува многу важно прашање кое се однесува на тоа како меѓународните трговски правила влијаат врз владините политики кои го определуваат учеството на малите и средните претпријатија во трговијата. Националните влади се јавуваат во својство на креатори на политиките за мали и средни претпријатија, во насока на зголемување на нивната ефикасност. Од друга страна, пак меѓународните трговски договори им наложуваат правила и принципи кон кои мора да се придржуваат националните влади при креирање на нивните трговски политики, кои исто така имаат влијание врз политиките за малите и средните претпријатија.

3. Трговски бариери со кои се соочени малите и средните претпријатија при интегрирањето на глобалниот пазар

Анализите на малите и средните претпријатија покажуваат дека високите царини со кои се соочени истите во производствениот сектор, се поголема препрека при извоз во споредба со големите фирми. Се поставува прашањето на што се должи ваквата состојба. Имено, високите царини на странските пазари им оневозможуваат профитабилен извоз на фирмите. Единствено само продуктивните фирми би можеле да извезуваат во такво опкружување, додека малите и помалку продуктивни фирми не би биле во состојба. Намалувањето на царините им овозможува забрзана динамика на малите фирми при влез на странските пазари. Една научна студија направена за Ирска, доаѓа до заклучокот дека намалувањето на царините од 10% на нула, го зголемува учеството на средните по големина фирми (фирми со 100-249 вработени) од 11.5% на 14.2% на странските пазари, но без значајни ефекти на помалите фирми [4].

Во услови кога националните влади при склучување на договорите се под влијание на силни лоби групи, постои поголема веројатност големите фирми да бидат дел од истите во споредба со малите фирми. Големите фирми имаат повеќе расположливи ресурси и поголема способност да се вклучат во процесот на лобирање во споредба со малите и средните претпријатија. Секторите со неколку големи фирми имаат поголемо влијание во креирањето на трговските политики во споредба со секторите со неколку мали фирми. Оттука, царинскиот профил на секторите во одредена земја во голема мера е детерминиран од големината на фирмите во тој сектор.

На графикон 1 се прикажани применетите царински стапки со кои се соочени малите и средните претпријатија при извоз во земјите членки на ОЕЦД.



Графикон 1. Просечни царински стапки со кои се соочени фирмите според нивната големина
Chart 1. Average applied tariff faced by firm size

Податоците од графиконот се однесуваат на 2011 година. Истите покажуваат дека во 17 од 23 земји, големите фирми се соочени со пониски просечни царини во споредба со помалите фирми (микро, мали или средни претпријатија).

И нецаринските бариери се сметаат за главна пречка за трговијата на малите и средните претпријатија и се појавуваат како една од главните препреки за фирмите од ЕУ кои сакаат да обезбедат пристап на американскиот пазар. Според една студија на Меѓународниот трговски центар [8], малите фирми во земјите во развој се најмногу погодени. Имено, според одговорите добиени од 11500 извозници и увозници во 23 земји во развој, малите фирми се најмногу погодени од нецаринските бариери. Барањата во врска со испораката на стоката на пазарот на земјата извозник како и постапката за обезбедување на соодветни сертификати, се јавуваат како сериозни препреки. Во земјоделството, трошоците за обезбедување на потребните сертификати можат значително да ја зголемат цената на производот и на тој начин да ја отежнат размената за малите и средните претпријатија.

Многу малку студии обезбедуваат информации како нецаринските бариери влијаат врз различни категории на извозници според нивната големина. Нецаринските бариери содржат фиксна трошочна компонента по која значително се разликуваат од царините. На пример, одредена фирма за да исполни некој странски стандард треба да направи голема почетна инвестиција, но откако новата технологија ќе биде имплементирана може да нема дополнителни варијабилни трошоци. Слично на тоа, барањата за стекнување на сертификат за обезбедување на некој вид на услуга, може да подразбираат почетни високи трошоци за стекнување на потребната квалификација или сертификат, без дополнителни варијабилни трошоци. Фиксните трошоци, без оглед на вредноста или обемот за трговијата, се потешко оптеретување за малите и средните претпријатија бидејќи зафаќаат поголем дел од обемот на нивната работа.

Податоците покажуваат дека построгите технички бариери во трговијата и санитарни и фитосанитарни мерки, се особено скапи за помалите фирми. Една студија на електронскиот сектор во САД, ја проучува реакцијата на американските фирми кои треба да ги хармонизираат нивните производствени стандарди со оние на ЕУ [12]. Истата доаѓа до заклучокот дека хармонизацијата го зголемува влезот на фирмите кои претходно не извезувале на пазарот на ЕУ, и дека ефектот има поголемо влијание за американските фирми кои веќе извезувале во земјите во развој, но не и во ЕУ. Овие фирми се во просек помали во споредба со оние кои извезувале во ЕУ. Друга студија која се фокусира на извозот на зеленчук во ЕУ, покажува дека истиот бележи рапиден раст во периодот меѓу 1991 и 2005 година наспроти зголемените барања за санитарни и фитосанитарни мерки, што резултираше со создавање на значајни приходи и намалување на сиромаштијата.

Во услови на наметнување на рестриктивни санитарни и фитосанитарни мерки на странските пазари, малите фирми се оние кои се принудени да го напуштат пазарот и ја да намалат нивната трговска размена. Рестриктивното влијание на санитарните и фитосанитарните мерки во просек ја ограничува вредноста на извозот за 18%. Оваа влијание не доаѓа толку до израз во услови кога станува збор за големи фирми [5]. Имено, големите фирми имаат помала загуба во споредба со малите фирми како резултат на воведувањето на рестриктивните санитарни и фитосанитарни мерки, бидејќи тие се во можност да ги сносат високите трошоци.

Заклучок

Во структурата на фирмите во рамките на националните економии, претежно доминираат малите и средните претпријатија. Истите сочинуваат околу 93% од фирмите во помалку развиените земји кои не се членки на ОЕЦД. Релативно ограниченото учество на малите и средните претпријатија во меѓународната размена го привлече вниманието на креаторите на политиките, бидејќи на малите и средните претпријатија се гледа како на еден од факторите за поттикнување на економскиот раст и вработеноста. Всушност, поголемата вклученост на малите и средните претпријатија во трговијата дали на директен или индиректен начин, е поврзана со поголема продуктивност, повисоки плати и повеќе иновации. Со оглед на релативно малото учество на малите и средните претпријатија во трговијата и покрај појавата на нови можности и придобивки кои би можеле да се очекуваат од пристапот на малите и средните претпријатија на светските пазари, се поставува прашањето за детерминантите на нивната интернационализација. Бидејќи постојат многу начини за интернационализација на фирмите и многу фактори кои влијаат врз тој процес, фокусот е поставен на трговските политики кои директно или индиректно влијаат врз учеството на малите и средните претпријатија во трговијата.

Бариерите во трговијата се отежнителна околност за малите и средните претпријатија. Податоците покажуваат дека недостигот на информации за странските дистрибутивни мрежи, административните процедури и стандарди претставуваат главна препрека за трговската размена на малите и средните претпријатија. Од друга страна пак, малите и средните претпријатија се соочени со високи царини при трговската размена во споредба со големите фирми. Тоа, пред се, се должи на фактот што трговските текови во кои се вклучени малите и средните претпријатија се повеќе чувствителни на промената на царините. Исто така, малите и средните претпријатија се претежно концентрирани во сектори кои се соочени со повисоки

царини во споредба со големите фирми. И нецаринските бариери се сериозна препрека за малите и средните претпријатија. Големите фирми полесно се прилагодуваат на новите и скапи барања во споредба со малите фирми, кои се принудени да го напуштат пазарот доколку не исполнат одреден рестриктивен стандард. Недостигот на транспарентност, разликите во стандардите на пазарите како и скапите и сложени постапки за сертификација се сериозни препреки за малите и средните претпријатија кои ја ограничуваат нивната трговска размена.

Користена литература:

- [1] Avendano, R., Daude, C. and Perea, J. (2013), "SME Internationalization through Value Chains: What Role for Finance?", *Revista Integración y Comercio (Integration and Trade Journal)* 37(17): 71-80.
- [2] Baldwin, J. R. and Gu, W. (2003), "Export-market participation and productivity performance in Canadian manufacturing", *Canadian Journal of Economics* 36(3): 634-657.
- [3] Bas, M. and Strauss-Kahn, V. (2014), "Does importing more inputs raise exports? Firm-level evidence from France", *Review of World Economics* 150(2): 241-275.
- [4] Fitzgerald, D. and Haller, S. (2014), "Pricing-to-market: evidence from plant-level prices", *Review of Economic Studies* 81(2): 761-786
- [5] Fontagné, L., Orefice, G. and Piermartini, R. (2016), "Making (Small) Firms Happy: The Heterogeneous Effect of Trade Facilitation", WTO Staff Working Paper No. ERSD-2016-03, World Trade Organization, Geneva.
- [6] Golovko, E. and Valentini, G. (2011), "Exploring the complementarity between innovation and export for SMEs growth", *Journal of International Business Studies* 42(3): 362-380.
- [7] Hallak, J. C. (2010), "A product-quality view of the linder hypothesis", *Review of Economics and Statistics* 92(3): 453-466.
- [8] International Trade Center (ITC) (2015a) 50 Years of Unlocking SME Competitiveness: Lessons for the Future, Geneva: ITC.
- [9] Kasahara, H. and Lapham, B. J. (2006), "Import protection as export destruction", Working Paper No. 20062, University of Western Ontario.
- [10] Kugler, M. and Verhoogen, E. (2008), "The quality complementarity hypothesis: theory and evidence from Colombia", IZA Working Paper No. 3932, Bonn: Institute for the Study of Labor.
- [11] Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) and World Bank (2015) Inclusive Global Value Chains: Policy options in trade and complementary areas for GVC Integration by small and medium enterprises and low-income developing countries, Paris and Washington DC: OECD and World Bank.
- [12] Reyes, J.-D. (2011), "International Harmonization of Product Standards and Firm Heterogeneity in International Trade", Policy Research Working Paper No. 5677, Washington DC: World Bank.
- [13] Van Biesebroeck, J. (2005), "Exporting raises productivity in sub-Saharan African manufacturing firms", *Journal of International Economics* 67(2): 373-391.
- [14] Verhoogen, E. (2004), "Trade, quality upgrading and wage inequality in the Mexican manufacturing sector: theory and evidence from an exchange rate shock", Working Paper No. 67, University of California, Berkeley: Center for Labor Economics.