

**ИЗСЛЕДВАНЕ НА ВЪЗМОЖНОСТИТЕ ЗА ГЕОГРАФСКА
ЕКСПАНЗИЯ НА БИЗНЕСА ЧРЕЗ АЛТЕРНАТИВНИ МРЕЖОВИ
СТРАТЕГИИ**

Проф. д-р Димитриос Панайотис Петропулос, d.petroopoulos@uop.gr
Аграрен факултет
Университет на Пелопонес – Триполи, Гърция

Доц. д-р Галина Симеонова Чиприянова, g.chipriyanova@uni-svishtov.bg
Катедра „Счетоводна отчетност“
СА „Д. А. Ценов“ - Свищов

Доц. д-р Михаил Симеонов Чиприянов, m.chipriyanov@uni-svishtov.bg
Катедра „Стратегическо планиране“
СА „Д. А. Ценов“ - Свищов

Докторант Тотю Йорданов Иванов, toti_grup@abv.bg
Катедра „Стратегическо планиране“
СА „Д. А. Ценов“ - Свищов

Резюме: Целта на настоящата статия е да се извърши анализ на възможностите за географска експанзия чрез прилагане на мрежови фирмени стратегии. Очакванията са, че фокусирането върху вертикалната и хоризонталната интеграция ще предостави изчерпателен поглед върху този важен аспект на развитието на предприятията. Проучват се вертикалната и хоризонталната интеграция като иновативни подходи за оптимизация на веригата на стойност и постигане на конкурентни предимства. Подчертава се важността на сътрудничеството и създаването на кооперации между производители за постигане на ефективност и силно пазарно присъствие. Паралелно с представянето на глобалните тенденции, както и на ситуацията у нас, както и актуалното състояние в Гърция на базата на синтеза и стратегическия анализ се предлагат алтернативни варианти за бъдещи стратегии, като се акцентира върху мрежовите връзки и иновациите. Оценката включва също примери от ключовите селскостопански подсектори в Гърция - портокали, маслини и зехтин.

Ключови думи: географска експанзия, мрежови стратегии, вертикална интеграция, хоризонтална интеграция, счетоводство, селско стопанство, агробизнес

JEL: M21

DOI: <https://doi.org/10.58861/tae.di.2024.2.01>

RESEARCH GEOGRAPHIC EXPANSION OPPORTUNITIES FOR BUSINESSES THROUGH ALTERNATIVE NETWORK STRATEGIES

Prof. Dimitrios Panagiotis Petropoulos, PhD, d.petropoulos@uop.gr
Department of Agriculture
University of Peloponnese – Tripoli, Greece

Assoc. Prof. Galina Simeonova Chipriyanova, PhD, g.chipriyanova@uni-svishtov.bg
Department of Accounting
Tsenov Academy of Economics - Svishtov

Assoc. Prof. Mihail Simeonov Chipriyanov, PhD, m.chipriyanov@uni-svishtov.bg
Department of Strategic Planning
Tsenov Academy of Economics - Svishtov

Totiu Yordanov Ivanov, PhD student, toti_grup@abv.bg
Department of Strategic Planning
Tsenov Academy of Economics - Svishtov

Abstract: The research aims to analyze the opportunities for geographic expansion through the implementation of network company strategies. The expectations are that focusing on vertical and horizontal integration will offer a comprehensive understanding of this critical aspect of enterprise growth. Innovative approaches such as vertical and horizontal integration are examined for optimizing the value chain and gaining competitive advantages. The significance of collaboration and the formation of cooperatives among producers to enhance efficiency and establish a strong market presence is underscored. Additionally, the article presents global trends, local circumstances and the current status in Greece through synthesis and strategic analysis, offering alternative strategies for the future with a focus on network connections and innovations. Examples from key agricultural sectors in Greece, such as oranges, olives and olive oil, are also included in the assessment.

Keywords: geographic expansion, network strategies, vertical integration, horizontal integration, accounting, agriculture, agrobusiness

JEL: M21

DOI: <https://doi.org/10.58861/tae.di.2024.2.01>

Въведение

В съвременния бизнес свят, в който конкуренцията става все по-интензивна и динамична, въпросът за географската експанзия на бизнеса изниква като ключово предизвикателство, но и възможност за предприемачите. В този контекст, настоящата статия се стреми да проучи и анализира възможностите за

географска експанзия чрез използване на мрежови фирмени стратегии, с фокус върху вертикалната и хоризонталната интеграция.

Способността на една фирма да преминава граници и да се развива в различни региони е от съществено значение за нейния успешен растеж и устойчивост в дългосрочен план. Затова, изследването на мрежови стратегии, като инструмент за подпомагане на географската експанзия, представлява значим въпрос, който привлича изследователския интерес.

Актуалността на темата произтича от бързите промени в глобалната икономика. Свързана с това е и необходимостта от иновации във връзка с начините, по които фирмите развиват и управляват своите бизнес модели. Анализът на мрежови стратегии предлага подход, който излиза извън традиционните методи за експанзия и предоставя на предприятията по-гъвкави и интелигентни инструменти за постигане на успех в глобалната сцена.

Целта на настоящата статия е да се проведе обстоен анализ на възможностите за географска експанзия чрез прилагане на мрежови фирмени стратегии.

Обект на изследване са компаниите от агросектора, а *предмет* – възможностите за тяхното пазарно развитие чрез алтернативни мрежови стратегии.

Методологията предполага прилагане на инструментариума на синтеза и стратегическия анализ.

Специално анализът на вертикалната интеграция ще се фокусира върху връзките между различните етапи на стойностната верига и как те могат да бъдат оптимизирани в подкрепа на географската експанзия. Хоризонталната интеграция, от своя страна, ще бъде изследвана в контекста на разширяването на пазарния дял чрез придобиване на конкуриращи предприятия.

През призмата на тези стратегии статията ще оцени как мрежовите подходи могат да бъдат интегрирани във всяко предприятие при отчитане връзката им с текущите глобални тенденции. Фокусът върху българския агробизнес и селското стопанство ще добави контекст и конкретност към анализа, предоставяйки практически примери за успешно прилагане на мрежови стратегии в регионална перспектива.

В края ще бъдат дадени паралелни оценки за ситуацията в аналогичния сектор в Гърция, с разкриване на алтернативни варианти на мрежова свързаност на предприемачите от района на Пелопонес.

1. Мрежови фирмени стратегии – вертикална и хоризонтална интеграция

Мрежовите фирмени стратегии, съсредоточени върху вертикалната и хоризонталната интеграция, представляват ключови инструменти за бизнеса в динамичната глобална среда. Тези стратегии не само определят връзките и влиянието на предприятията във връзка с всяка стъпка на стойностната верига, но и предлагат реални възможности за географска експанзия и утвърждаване на позицията им на пазара.

Вертикалната интеграция е стратегия, при която предприятието контролира различни етапи от стойностната верига, започвайки от производство и доставка на суровини, до продажба на готовите продукти или услуги. Този вид интеграция се осъществява вертикално, като фирмата интегрира дейностите си назад (например, придобиване на доставчици на суровини) или напред (например, придобиване на дистрибуторски центрове или търговски обекти).

Вертикалната интеграция увеличава контрола върху целия процес и често води до по-голяма ефективност и по-добро управление на рисковете. (Gholz, 2018, 47(8))

От друга страна, хоризонталната интеграция се фокусира върху придобиването на предприятия, които извършват сходни дейности или произвеждат подобни продукти. Тази стратегия цели разширяване на пазарния дял и създаване на синергии чрез комбиниране на ресурсите и компетенциите на различните предприятия. Хоризонталната интеграция може да бъде осъществена чрез сливания, придобивания и партньорства. (Saedi, 2017, 23)

Значение на вертикалната интеграция

Вертикалната интеграция предоставя на предприятието значителен контрол върху цялата верига на стойността. Например компанията, която произвежда даден продукт, може да се интегрира назад, като придобие доставчици на суровини или производствени фабрики. Това не само намалява зависимостта от външни доставчици, но и позволява на предприятието да контролира качеството и разнообразието на снабдителските вериги. (Kortmann, 2016, 58 (3))

От друга страна, интеграцията напред в стойностната верига, като се включи в дистрибуцията и продажбите на дребно, позволява по-добър контрол върху крайната стойност, с по-добра възможност за взаимодействие с клиентите и развиване на маркетингови стратегии.

В контекста на Търговския закон (Търговски закон) придобиването на предприятие следва реорганизацията по пътя на прехвърляне на предприятието и задължително изисква преобразуване на търговското дружество. Това е процес, аналогичен на продажбата на предприятие, при който се определя себестойност на предприятието чрез съпоставяне на активи и пасиви. От счетоводна гледна точка наличието на разлика между продажната цена и себестойността на предприятието е основание за, и изисква счетоводно да се отрази, положителна или отрицателна репутация. Съгласно действащото законодателство при подобна продажба не се начислява ДДС. Предприятието изкупува всички вземания и задължения на компанията, която е придобита и става дружество приемник (правоприемник). Следва да се има още предвид, че сделката по придобиването на предприятието се декларира в НАП и подлежи на наблюдение. Процесът по придобиване следва да бъде вярно, надеждно и достоверно отразен, както текущо, така и при годишното периодично отчитане.

Значение на хоризонталната интеграция

Хоризонталната интеграция на практика означава разширяване на бизнеса в определен сегмент на пазара чрез придобиване на конкуриращи предприятия или чрез стратегически партньорства. Това често води до по-голямо диверсифициране на продуктовата линия или услугите, които предлага фирмата.

Примерът за хоризонтална интеграция може да бъде технологична компания, която се слива с друга технологична фирма, специализирана в различни аспекти на същата индустрия. Това не само че увеличава пазарния дял на компанията, но и ѝ предоставя възможността да се възползва от общите ресурси и технологични знания на двата бизнеса.

Според Търговския закон (Търговски закон) сливането на една компания с друга намира изражение в реорганизация чрез вливане на едно или повече търговски дружества в друго (съществуващо) търговско дружество. Процесът е

сложен и най-често изисква промяна на правната форма. Преобразуващите се дружества се прекратяват като характерна особеност е, че не се стартира процедура по ликвидация на търговското/търговските дружество/а. Преминаването на активите, вземанията и задълженията на преобразуващото/ите се дружество/а в патримониума на приемащото дружество следва да намери адекватно и навременно отразяване в счетоводната му система, както текущо, така и към 31 декември на отчетния период. Процесът по сливане (вливане) приключва с проверка от страна на одитор.

Предимства и предизвикателства

И двете стратегии предлагат свои уникални предимства. Вертикалната интеграция може да доведе до по-голяма ефективност и по-голям контрол върху цялата верига на стойността, докато хоризонталната интеграция създава възможности за растеж и създаване на синергии чрез диверсификация и използване на общи ресурси.

Въпреки това, както и във всяка стратегия, има и предизвикателства. Вертикалната интеграция често е сложна за управление и създава допълнителни разходи, докато хоризонталната интеграция може да срещне предизвикателства в сферата на запазването на корпоративната култура и справянето с потенциални конфликти.

В обобщение, изборът между вертикална и хоризонтална интеграция зависи от стратегическите цели и контекста на дадената организация. Вертикалната интеграция подчертава контрола и ефективността във вътрешните процеси, докато хоризонталната интеграция подпомага растежа и разнообразяването на дейностите. Ключът е във внимателното адаптиране на стратегията спрямо конкретните изисквания и възможности на даденото предприятие, осигурявайки баланс между контрол и иновации.

От счетоводна гледна точка придобиванията и сливанията са сложни процеси, които изискват адекватно текущо и периодично счетоводно и данъчно третиране, вярно и честно представяне на имущественото и финансовото състояние на предприятието, полезност на информацията в ГФО за външните и вътрешните потребители, промяна в счетоводната политика на предприятието и др.

2. Мрежови стратегии и глобални тенденции

Мрежовите фирмени стратегии, като вертикална и хоризонтална интеграция, са от съществено значение за глобалната експанзия на предприятията. (Mandják, 2014, 8 (3)) Тези стратегии не само предоставят възможности за постигане на конкурентно предимство, но и създават основа за устойчив растеж в динамичната и конкурентна глобална икономика: (Oerlemans, 2004, 12 (5)) (Bonner, 2005, 58 (10))

- *Мрежовите стратегии като катализатор за глобалната експанзия.* В съвременния свят на глобалната търговия и висока конкуренция, мрежовите фирмени стратегии играят ключова роля в създаването на възможности за географска експанзия. Те предоставят на предприятията средства за достъп до нови пазари, създаване на партньорства и развитие на дистрибуционни мрежи в чужбина.
- *Вертикалната интеграция като инструмент за глобално наличие.* Вертикалната интеграция позволява на предприятията да

контролират целия процес на производство и доставка, от суровините до крайния продукт или услугата. Това им осигурява по-голяма гъвкавост и контрол в глобалната среда, като същевременно им помага да се справят със сложностите на международната търговия и логистика.

- *Вертикалната интеграция също така може да помогне за създаване на присъствие в различни региони посредством придобиване на местни доставчици или дистрибутори.* Така предприятията се адаптират към местните пазарни условия и изисквания, като същевременно увеличават своята глобална конкурентоспособност.
- *Гъвкавост чрез вертикална интеграция.* В условията на бързи технологични промени, вертикалната интеграция предоставя гъвкавост и контрол върху цялата стойностна верига. Когато предприятието притежава собствени производствени и развойни единици, то може по-бързо да реагира на нови технологии и иновации. Това е от ключово значение във времена, когато клиентските предпочитания и изисквания се променят бързо.
- *Сътрудничество и разнообразие чрез хоризонтална интеграция.* Хоризонталната интеграция създава възможности за сътрудничество и обмен на знания между различни пазарни сегменти. В свят, в който диверсификацията на продуктите и услугите е от съществено значение, хоризонталната интеграция позволява на предприятията да разширяват своето портфолио и да отговарят на уникалните нужди на клиентите. Тя стимулира иновациите и подпомага създаването на адаптируеми бизнес модели. (White, 2023)

Въпреки своите многобройни предимства, мрежовите стратегии не са без *предизвикателства*. Управлението на сложни връзки, поддържането на ефективност и балансирането на интересите на различни фази на стойностната верига изискват внимание и умения за управление.

Глобалната експанзия изисква не само стратегическия мениджмънт и планиране, но и адаптивност към различни култури, законодателства и икономически условия. Така мрежовите стратегии се явяват като средство за създаване на устойчиви и успешни модели за глобално предприемачество. (Mitrega, 2012, 41 (5))

Обединявайки вертикалната и хоризонталната интеграция, предприятията имат възможността да изградят солидни мрежи, които подкрепят тяхната глобална експанзия. Тези стратегии създават рамка, в която фирмите могат да интегрират своите усилия, ресурси и иновации, за да отговорят на предизвикателствата и възможностите, които създава глобалният бизнес пейзаж. В крайна сметка, мрежовите фирмени стратегии се явяват като ключов инструмент за изграждане на успешни и устойчиви бизнес модели в глобалната икономика.

В следващите редове ще се фокусираме върху детайлен анализ на стойностната верига и интеграцията на мрежови стратегии. По принцип *стойностната верига* представлява комплекс от дейности, чрез които предприятие създава стойност за своите продукти или услуги, започвайки от снабдяването със суровини до доставката на крайния продукт или услуга при клиента. (Achtenhagen, 2013, 46) Детайлният анализ на стойностната верига

позволява да се идентифицират критичните етапи, където мрежовите стратегии могат да бъдат интегрирани с цел подобрене на ефективността, конкурентоспособността и устойчивостта на предприятието, както следва:

1. *Снабдяване и вертикална интеграция.* В първия етап на стойностната верига - снабдяването, вертикалната интеграция може да се приложи чрез придобиване на ключови доставчици на суровини или компоненти. Това не само ще увеличи контрола върху качеството и наличността на необходимите ресурси, но и ще намали зависимостта от външни фактори като ценови колебания или логистични проблеми.
2. *Производство и оптимизация чрез вертикална и хоризонтална интеграция.* В етапа на производство вертикалната интеграция може да включва придобиване на производствени линии или технологии, които са от ключово значение за производствения процес. Същевременно хоризонталната интеграция да се приложи чрез сливания или придобивания на специализирани производители, допълвайки и разширявайки производствения капацитет.
3. *Логистика и дистрибуция във вертикалната верига.* В областта на логистиката и дистрибуцията вертикалната интеграция да включва собствени транспортни средства или дистрибуторски центрове, които оптимизират доставките и съкращават времето на доставка. Същевременно хоризонталната интеграция да предостави възможност за достъп до нови пазари чрез придобиване на дистрибуторски мрежи.
4. *Маркетинг и обслужване на клиенти.* В областта на маркетинга и обслужването на клиенти хоризонталната интеграция позволява на предприятието да предложи по-широка гама от продукти или услуги, които отговарят на разнообразните нужди на клиентите. Вертикалната интеграция може да даде възможност за персонализиране на маркетинговите стратегии и обслужването на клиенти, като се предоставят директни връзки с крайните потребители.
5. *Иновации и изследвания.* В областта на иновациите и изследванията, вертикалната интеграция да включва придобиване на технологични стартъпи или лаборатории, които работят в сфери от интерес за предприятието. Хоризонталната интеграция, от своя страна, предоставя възможност за обмяна на технологични знания и сътрудничество с други иновативни фирми.
6. *Обслужване след продажба и вертикална интеграция.* В последния етап на стойностната верига - обслужването след продажба, вертикалната интеграция включва развитие на собствени сервизни центрове или обучени специалисти, които осигуряват бърз и ефективен сервиз. Това не само увеличава доверието на клиентите, но също и лоялността към марката.
7. *Интеграция на мрежови стратегии.* Интегрирането на мрежови стратегии в стойностната верига изисква съгласувано и стратегическо планиране. Вертикалната интеграция може да бъде успешно приложена в областите, където контролът върху цялостния процес е от съществено значение. Хоризонталната интеграция, от друга страна, предоставя възможност за разширяване на продуктовете линии и достъп до нови пазари.

И в двата случая предприятието трябва да се справи с предизвикателства като сложно управление на различни дейности, оптимизация на

взаимоотношенията с партньорите и устойчив баланс между контрол и сътрудничество. Въпреки това, интегрирането на мрежови стратегии предоставя възможност за създаване на по-гъвкави и устойчиви бизнес модели, които успешно да се адаптират към динамичните условия на глобалния пазар.

В заключение, интегрирането на мрежови стратегии в стойностната верига не е само техническо усъвършенстване, но и стратегически подход, който подпомага глобалната експанзия на предприятието. Като се съчетават вертикалната и хоризонталната интеграция в структурата на стойностната верига, фирмата създава устойчив и иновативен бизнес модел, готов да се справи с предизвикателствата и възможностите, които предлага глобалният бизнес.

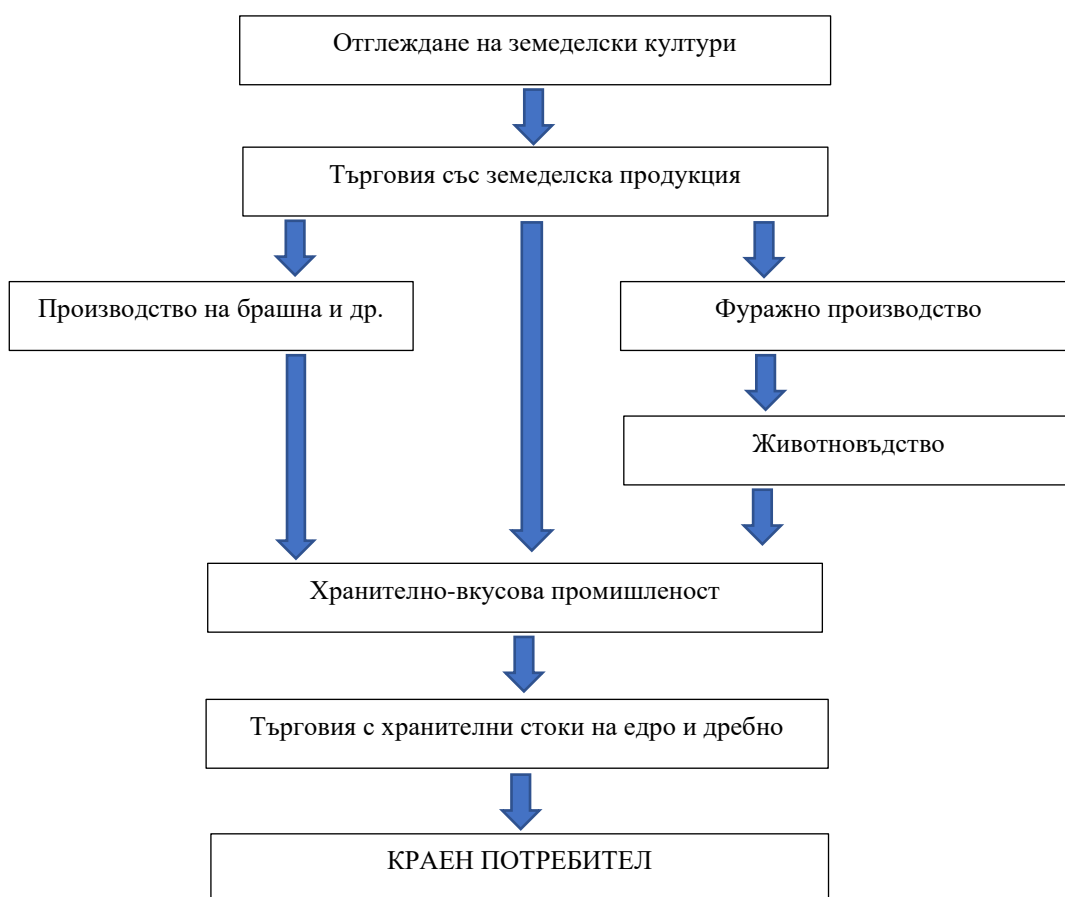
Във време на промени и несигурност, мрежовите стратегии изникват пред фирмите като отговор на актуалните глобални тенденции. Като се вземат предвид гъвкавостта, устойчивостта, глобалното пазаруване, сътрудничеството, персонализацията и дигиталната трансформация, вертикалната и хоризонталната интеграция предоставят възможности за създаване на бизнес модели, способни да отговарят на изискванията на съвременния бизнес свят. Ключът към успешното прилагане на мрежови стратегии е в тяхното интегриране във всички аспекти на стойностната верига и в съгласуваността с актуалните глобални тенденции.

3. Фокус върху българския агробизнес и селското стопанство

Агробизнесът и селското стопанство в България са от съществено значение за икономиката и предлагат значителни възможности за прилагане на мрежови стратегии. Резултатите от извършения анализ могат да се представят в следните направления:

1. *Текущи тенденции в българския агросектор.* България е известна с богатите си земи и подходящи климатични условия за селското стопанство. Тенденциите в този сектор на страната отразяват глобалните промени в потребителските предпочитания, климата и иновациите в технологиите. Съвременният български агробизнес се концентрира върху устойчиви практики, високи стандарти за качество и ефективно използване на ресурсите. Земеделските стопани в страната интегрират нови технологии и подобряват методите си, за да увеличат производителността и да се справят с предизвикателствата на глобалния пазар.
2. *Мрежови стратегии в българския агросектор.* Вертикална интеграция в производството – във време, когато потребителите са все по-заинтересовани от произхода на храните, българските земеделски стопани имат възможност да приложат вертикална интеграция в производството. Това включва контрол върху целия процес - от снабдяване със семена и грижи за почвата до съхранение и обработка на крайните продукти (фиг. 1). Хоризонтална интеграция в дистрибуцията – българските агрофирми могат да изградят по-ефективни дистрибуторски мрежи чрез хоризонтална интеграция. Сътрудничеството с различни партньори по веригата на доставките може да подобри логистиката и да осигури по-бърз достъп до пазара, както и по-добри условия за преговори с търговски вериги. Технологични иновации и сътрудничество – интегрирането на технологични иновации е ключов елемент във всяка мрежова стратегия. Българските земеделски стопани могат да сътрудничат с технологични стартъпи и фирми, за да внедрят съвременни системи за управление на

- фермите, използване на сензори за наблюдение на растенията и оптимизация на производствения процес.
3. *Устойчивост и новаторство.* Възможността за прилагане на мрежови стратегии в българския агросектор съчетава устойчивост и новаторство. Задачата е не само да се поддържа производството на високо качество, но и да се изградят трайни връзки със заинтересованите страни - от фермерите и производителите до дистрибуторите и потребителите.
 4. *Изправяне пред предизвикателствата.* Българските земеделски стопани се изправят пред предизвикателства като изменения в климата, управление на водите и конкуренция на глобалния пазар. Мрежовите стратегии предоставят инструменти за създаване на устойчиви и адаптивни модели, като се осигурява по-голяма гъвкавост и реактивност към промените.
 5. *Сътрудничество с образователни и изследователски институции.* Сътрудничеството с образователни и изследователски институции е от съществено значение за приспособяването към новите предизвикателства. Програми за обучение и изследвания в сферата на селското стопанство и агробизнеса биха подпомогнали внедряването на най-новите тенденции и технологии в отрасъла.



Фигура 1. Основни етапи на възпроизводствения процес в агробизнеса и преработката на селскостопанската продукция
 Източник: собствена интерпретация

България има потенциал да стане модел за успешно интегриране на мрежови стратегии в агробизнеса и селското стопанство. Чрез обединяване на вертикални и хоризонтални интеграции земеделските стопани в страната могат не само да повишат ефективността на производството, но и да създадат устойчива и иновативна общност, готова да се справи с предизвикателствата на бъдещето в агросектора. (Дойчинова, 2021)

Селското стопанство в България играе ключова роля в икономиката и предлага уникални възможности за развитие чрез вертикална и хоризонтална интеграция. Изследването на тези стратегии в рамките на географската експанзия може да подобри ефективността и устойчивостта на агросектора.

Вертикална интеграция

- Производство и снабдяване. Вертикалната интеграция в селското стопанство включва контрол върху целия процес - от селекция на семена и засаждане до беритба и обработка на крайните продукти. Земеделските стопани в България могат да подобрят управлението на своите ферми, контролирайки качеството на производството и оптимизирвайки използването на ресурси.
- Преработка и дистрибуция. Вертикалната интеграция включва и преработката на селскостопанските продукти и тяхното разпространение. Създаването на собствени производствени и преработвателни линии дава възможност за добавена стойност към крайните продукти и по-голям контрол върху тяхната ценова политика.

Хоризонтална интеграция:

- Сътрудничество между земеделски стопани. Хоризонталната интеграция включва сътрудничество между различни земеделски стопани. В България, където малки и средни ферми преобладават, този вид интеграция може да бъде особено полезен. Обединяването на ресурси, обменът на ноу-хау и сътрудничеството в областта на закупуване на оборудване и материали създава по-устойчива и конкурентоспособна общност.
- Обединение в кооперации. Създаването на селскостопански кооперации е ефективен начин за хоризонтална интеграция. Чрез обединяването на множество ферми, кооперациите могат да постигнат по-добри ценови условия за закупуване на ресурси и да имат по-силна позиция при преговорите с търговските вериги.

Вертикалната и хоризонталната интеграция в селското стопанство в България не само че подобряват ефективността, но също така могат да допринесат за създаването на конкурентно предимство. Контролът върху цялата верига на стойността позволява по-голяма адаптация към изискванията на пазара, бързо внедряване на иновации и предоставяне на по-качествени продукти.

Изпълнението на вертикална и хоризонтална интеграция в селското стопанство в България не е без предизвикателства. Управлението на сложни вериги на стойност и създаването на ефективни партньорства изисква време и ресурси. Въпреки това, възможностите за подобрене на устойчивостта и конкурентоспособността са значителни.

Технологичните иновации играят ключова роля в успешната реализация на интеграционни стратегии. Внедряването на цифрови решения за управление

на фермите, мониторинг на производството и обмен на данни между участниците във веригата може да подпомогне интеграцията.

Вертикалната и хоризонталната интеграция в селското стопанство в България предоставят възможности за подобрене на конкурентоспособността и устойчивостта на сектора. Преодоляването на предизвикателствата и инвестирането в технологии могат да създадат модерен и иновативен агросектор, готов за успешна географска експанзия и приспособяване към изискванията на бъдещето.

4. Актуално състояние в Гърция

В контекста на анализа за възможности за географска експанзия чрез мрежови стратегии, Гърция, и по-специално района на Пелопонес, представлява особено вълнуващ регион, когато става въпрос за селскостопанската индустрия. Съчетанието от благоприятен климат, плодородни почви и традиции в земеделието го прави подходящ за детайлен анализ на възможности и предизвикателства.

Пелопонес е известен със своя селскостопански потенциал, включително производство на маслини, грозде, портокали и разнообразни други селскостопански култури. Анализът на текущите тенденции в селското стопанство в този регион може да предостави ценна информация за това как мрежовите стратегии могат да бъдат интегрирани, особено във веригата на стойността от производството до дистрибуцията.

Възможността за вертикална интеграция в селското стопанство на Пелопонес се отразява в различните етапи на производствената верига. Обвързаността на фермите със средства за преработка и дистрибуция би подобрила контрола върху качеството на крайните продукти и би предоставила конкурентни предимства.

Сътрудничеството между различни земеделски стопани и създаването на селскостопански кооперации в Пелопонес представляват важен аспект от хоризонталната интеграция. Този вид мрежови стратегии може да подпомогне обмена на ресурси и знания, както и да създаде по-голяма сила при преговорите/договорирането с търговските вериги.

В съчетание с иновационни технологии, селскостопанската индустрия в Гърция, и в частност в Пелопонес, може да бъде модернизирана и направена по-ефективна. Внедряването на цифрови инструменти за мониторинг на производството, управление на ресурсите и връзка с пазара би улеснило интеграцията във веригата на стойността. (Nakos, 2009, 28 (5))

Въпреки че селското стопанство в Пелопонес предлага значителни възможности за интеграция и разширение, съществуват и предизвикателства. Управлението на голям брой малки ферми, които са характерни за региона, често е сложна задача. Това изисква гъвкавост в стратегиите и подходите към мрежовата интеграция.

Селското стопанство в Пелопонес предоставя уникални възможности за мрежова интеграция, която да създаде стойност от производството до крайните продукти. Съчетаването на вертикална и хоризонтална интеграция, подкрепено от технологични иновации, би укрепило позицията на селскостопанския сектор в региона и би го направило още по-конкурентоспособен на глобалния пазар. (Mavridis, 2019)

Селското стопанство в региона на Пелопонес предлага набор от възможности за фирмени стратегии, основаващи се на вертикална и хоризонтална

интеграция. В анализа на този потенциал ще разгледаме примери от три основни продукта в региона - портокали, маслини и производство на зехтин:

1. *Вертикална интеграция в производството на портокали.* Портокалите са ключова култура в Пелопонес, като регионът се отличава с уникални сортове и високо качество на плодовете. Фирмите, които се занимават с производство на портокали, имат възможност за вертикална интеграция, като притежават както земеделски земи, така и съоръжения за преработка на плодовете. Това позволява бърз и ефективен процес от събиране до производство на свежи сокове, консерви и други портокалови продукти. Фирмите могат да контролират качеството и да създадат устойчива верига на стойност.
2. *Хоризонтална интеграция в производството на маслини.* Маслините и зехтинът са символи на средиземноморската кухня и играят значителна роля в селското стопанство на Пелопонес. Хоризонталната интеграция може да се постигне чрез сътрудничество между различни производители на маслини. Например, малки ферми могат да обединят усилията си за общо закупуване на съоръжения за обработка и опаковане на маслините. Това не само ще намали разходите, но и ще укрепи позициите на производителите при преговорите с търговците и износителите.
3. *Вертикална и хоризонтална интеграция в производството на зехтин.* Производството на зехтин в Пелопонес предоставя възможности за комбиниране на вертикална и хоризонтална интеграция. Една фирма може да притежава земеделски земи с маслинови градини, да създаде производствени линии за използване на сърцевината на маслините и след това да интегрира дистрибуцията на произведения зехтин. Същевременно различни фирми могат да сътрудничат в създаването на обединени селскостопански кооперации, където ресурсите и експертизата се споделят за оптимизиране на целия процес.

Въпреки че възможностите за интеграция са значителни, предприемачите в селското стопанство на Пелопонес трябва да се справят с предизвикателства. Регулаторните изисквания, конкуренцията и управлението на ресурсите са ключови аспекти, които трябва да бъдат взети предвид при изграждането на интегрирани бизнес модели.

Селското стопанство в Пелопонес не само предоставя изключителни продукти, но и предлага уникални възможности за фирмени стратегии. Комбинирането на вертикална и хоризонтална интеграция в производството на портокали, маслини и зехтин би увеличило ефективността, качеството и би създавало конкурентни предимства за бизнеса. Интеграцията на технологии и сътрудничеството между фермерите и производителите са от съществено значение за успешната фирмена експанзия в този богат на ресурси регион.

Заклучение

В процеса на анализ и оценка на възможностите за географска експанзия в селското стопанство чрез мрежови стратегии стигнахме до основни изводи и ключови аспекти, които са от решаващо значение за бъдещето на фирмения бизнес. Балканският регион, който е богат на селскостопански ресурси, предлага уникални възможности, които могат да бъдат оптимизирани чрез мрежови подходи. Основните изводи са:

Първо. Вертикалната и хоризонталната интеграция в селското стопанство предоставят цялостни възможности за устойчив и успешен бизнес модел.

Възможността за контрол върху целия производствен цикъл - от земеделието до дистрибуцията, създава възможности за постигане на високо качество, ефективност и конкурентоспособност.

Второ. Селското стопанство у нас е изпълнено с иновации и традиции, които могат да се интегрират чрез мрежови стратегии. Възможността за обединяване на различни производители и създаването на кооперации допринасят за създаването на здрава общност и по-голяма преговорна сила на пазара.

Трето. Внимателният анализ на актуалните тенденции позволява на бизнеса да се адаптира към променящите се условия. Стабилността на икономиката, политическата ситуация и социалните аспекти трябва да бъдат взети предвид при формулирането на стратегии за географска експанзия.

Четвърто. За да постигнем успешна географска експанзия, съсредоточаването върху мрежовите стратегии е от ключово значение. Препоръчително е фирмите да инвестират във връзките си във веригата на стойност, укрепвайки сътрудничеството със съседния бизнес и подкрепяйки иновациите в производството и маркетинга.

Пето. Основната цел следва да бъде изграждането на устойчива и дългосрочна стратегия за развитие, която съчетава традиционните стойности с новаторски подходи. Инвестициите в технологии, управление на веригата на доставките и обучение на персонала са от съществено значение.

Интегрирането на мрежови стратегии във всеки аспект от бизнеса е ключът към изграждането на успешна географска експанзия, която не само отговаря на потребностите на пазара, но и създава устойчиви връзки с общността и бизнес партньорите. Фирмите, които успеят да балансират традициите с иновациите и интегрират мрежови стратегии във всеки аспект от своя бизнес, са по пътя към успешна и устойчива географска експанзия в селското стопанство.

Използвани източници

Дойчинова, Ю. (2021). Земеделието в селските райони - промени, въздействия и развитие. *Агробизнесът и селските райони - икономика, иновации и растеж* (pp. 12-21). Варна: Икономически университет.

Търговски закон. (n.d.). Retrieved from Обн. ДВ. бр.48 от 18 Юни 1991г., изм. и доп. ДВ. бр.66 от 1 Август 2023г.: <https://lex.bg/laws/ldoc/-14917630>

Achtenhagen, L. M. (2013, 46). Dynamics of business models – strategizing, critical capabilities and activities for sustained value creation. *Long Range Planning*, 427-442.

Bonner, J. K. (2005, 58 (10)). Bonner, J.M., Kim, D., and CavusgSelf-perceived strategic network identity and its effects on market performance in alliance relationships. *Journal of Business Research*, 1371-1380.

Gholz, E. J. (2018, 47(8)). The second face of systems integration: An empirical analysis of supply chains to complex product systems. *Research Policy*, 1478-1494.

- Kortmann, S. &. (2016, 58 (3)). Open business models and closed-loop value chains: Redefining the firm-consumer relationship. *California Management Review*, 88-108.
- Mandják, T. S.-B. (2014, 8 (3)). Phoenix in the network: The genesis of a Hungarian industrial company. *The IMP Journal*, 107-119.
- Mavridis, A. V. (2019). Innovative Agribusiness in Greece. *12th EFITA International Conference*, (pp. 1-6). Rhodes Island, Greece.
- Mitrega, M. F. (2012, 41 (5)). Networking capability in business relationships – Concept and scale development. *Industrial Marketing Management*, 739-751.
- Nakos, G. H. (2009, 28 (5)). Conducting business in Greece: A brief for international managers. *Global Business and Organizational Excellence*, 70-83.
- Oerlemans, N. A. (2004, 12 (5)). Enhancing farmers' networking strategies for sustainable development. *Journal of Cleaner Production*, 469-478.
- Saeedi, H. W. (2017, 23). Analyzing competition in intermodal freight transport networks: The market implication of business consolidation strategies. *Research in Transportation Business and Management*, , 12-20.
- White, A. F. (2023). The role of farmer networks in supporting adaptive capacity: Opening the door for innovation and transformation in the Northeastern United States. *Elementa: Science of the Anthropocene*, 1-18.

