

ПОТЕНЦИЈАЛОТ НА ИЗВОЗНО-ОРИЕНТИРАНИТЕ КОМПАНИИ ДА ПРИДОНЕСАТ ЗА ЕКОНОМСКОТО ЗАКРЕПНУВАЊЕ ПО КОВИД-19 ВО СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА



British Embassy
Skopje



Оваа студија за политиките е подготвена во рамките на проектот „Искористување на потенцијалот на извозноориентираните компании да придонесат за економско закрепнување по ковид-19“, финансирано од Владата на Обединетото Кралство со поддршка на Британската амбасада во Скопје. Содржината на оваа публикација не ги одразува официјалните политики на владата на Обединетото Кралство.

Студија за политиките бр. 33

**Потенцијалот на извозноориентираните
компаниии да придонесат за економско
закрепнување по ковид-19 во Северна
Македонија**

Автори:

Бојан Србиноски

Finance Think – Институт за економски истражувања и политики, Скопје

Благица Петрески

Finance Think – Институт за економски истражувања и политики, Скопје

Марјан Петрески

Универзитет Американ Колеџ Скопје

Декември, 2020

СОДРЖИНА

1. Вовед	7
2. Импактот на КОВИД-19 врз компаниите (Преглед на литература)	12
3. Податоци и методи	16
4. Импактот на КОВИД-19 врз извозниците во Северна Македонија	19
4.1. „Демографија“ на импактот	19
4.2. Секторска дистрибуција на импактот	25
5. Канали на трансмисија на ефектите од кризата предизвикана од КОВИД-19 врз извозниците	29
5.1. Улогата на секој канал	29
5.2. Суштински карактеристики за отпорноста на извозниците	36
6. Простор за дејствување и потенцијали на извозниците	44
6.1. Главните пречки и ограничувања што го дефинираат просторот за дејствување	44
6.2. Потенцијали на извозниците	47
6.3. Потенцијални мерки за пополнување на просторот за дејствување	54
7. Заклучок	64
8. Библиографија	66

Листа со табели

Табела 1: Карактеристики на анкетите	17
Табела 2: Дескриптивна статистика	18
Табела 3: Демографија на промените на клучни варијабли на компаниите во текот на КОВИД-19	22
Табела 4: Канали на КОВИД-19 и нивните соодветни прашања	30
Табела 5: Тестови за факторирање на податоците	32
Табела 6: Идентификација на факторите	32
Табела 7: Оптоварувања на факторите	33
Табела 8: Канали на трансмисија и промени на клучните варијабли во текот на КОВИД-19 и по него	38
Табела 9: Резиме на студијата - ограничувања, потенцијали и предлог мерки	63

Листа со графикони

Графикон 1: Промени во приходите на компаниите во тек на КОВИД-19 по сектори	25
Графикон 2: Промени на клучни варијабли во тек на КОВИД-19 по сектори	27
Графикон 3: Одлуки и потенцијали за релокација	48
Графикон 4: Ограничувања за соработката меѓу домашните снабдувачи и извзониците	49
Графикон 5: Потенцијал за реадаптација	50
Графикон 6: Потенцијал за нови пазари	51
Графикон 7: Потенцијал за финансирање	52
Графикон 8: Потенцијал за инвестиции во технологија	53
Графикон 9: Простор за дејствување за привлекување нови производствени линии	55
Графикон 10: Ефекти од приспособувањата во увозните давачки	57
Графикон 11: Мерки за развој на човечки капитал	59
Графикон 12: Потенцијали за развој на дуалното образование	60
Графикон 13: Мерки за стимулирање технолошки развој	62

Признанија:

Изразуваме благодарност до господинот Фатмир Битиќи, заменикот на претседателот на Владата задолжен за економски прашања, координација на економските ресори и инвестиции во Северна Македонија, и до господинот Милаим Амети, раководителот на кабинетот на заменикот на претседателот на Владата задолжен за економски прашања, координација на економските ресори и инвестиции во Северна Македонија, за нивната помош и сугестии во дизајнирањето на прашалникот и во собирањето на податоците.

Исто така, изразуваме благодарност до господинот Виктор Мизо, директорот во „Костал Македонија“ и претседател на Асоцијацијата на компании со технолошко напредно производство, за неговите сугестии и рецензија, кои ја подобрија студијата. Изразуваме благодарност до извозноориентираните компании што учествуваа во анкетата.

1. Вовед

Кризата предизвикана од ковид-19 ја погоди Северна Македонија по период од континуиран пораст на извозот и ги наруши очекувањата дека нето-извозот и странските директни инвестиции (СДИ) ќе продолжат да придонесуваат позитивно кон порастот на економската активност на краток и на долг рок (Министерство за финансии, 2019). Во 2019 година, извозот на добра и на услуги во Северна Македонија порасна за 9,6 проценти продолжувајќи го нагорниот тренд од претходните 10 години и достигнувајќи 56 проценти од БДП. Во изминатата декада, приливот на СДИ изнесуваше, во просек, три проценти од БДП годишно обезбедувајќи директни бенефити за економијата преку придонесувањето кон секторска и извозна диверзификација, покриеност на увозот и создавање работни места.¹

Кризата веќе ги запре глобалните инвестиции и ја влоши глобалната побарувачка. Последните прогнози сугерираат дека СДИ ќе паднат за 40 проценти глобално во 2020 година, додека земјите во развој ќе бидат погодени посилно (OECD, 2020). На среден до долг рок, се очекува СДИ географски да ги преместат своите капацитети и активности со цел да ги намалат трошоците и да ги диверзификуваат шоките специфични за одредени локации. Пред кризата, Владата прогнозираше СДИ да достигнат умерени 1,5 процент од БДП во 2020 година (Министерство за финансии, 2020). По почнување на кризата предизвикана од ковид-19 намалувањето на извозот и падот во побарувачката ги зголемија ризиците од одлив на инвестициите и од затворање (на дел) на капацитетите на мултинационалните компании (МНК).

Неодамнешните истражувања покажуваат значителни нарушувања на глобалната трговија како резултат на пандемијата на ковид-19. Негативните ефекти се прелеваат од една земја во друга и од еден сектор во друг преку мрежите на синџирите за набавки, како што се стегаат мерките за спречување ширење на вирусот спроведени

¹ ФИСКАСТ (2016) пронаоѓа позитивен нето-ефект на СДИ врз економијата. Дополнително, извозниците вработуваат значителен број работници. Според податоците на Дирекцијата за Технолошко индустриски развојни зони (ТИРЗ), СДИ во земјата создале повеќе од 25.000 работни места, главно во преработувачката индустрија, во текот на периодот 2007-2020 година.

од владите.² Степенот на поврзаност на компаниите ја зголемува значајноста на индиректните шокови над директната загуба од пандемијата. За да ги ограничат ефектите од нарушувањата на синџирите за набавка, компаниите се потпираат на должничките пазари за да ги поддржат своите ликвидносни позиции. Малите и финансиски ограничени компании се соочуваат со поголеми предизвици како што се развива кризата предизвикана од ковид-19.³ Дополнително, ударот на ковид-19 е комбинација на шокови на понудата и на побарувачката одразувајќи ги хетерогените секторски ефекти низ земјите. Од една страна, карантините и ширењето на инфекциите ја ограничува понудата на трудот и го ограничува менаџментот со работната сила погодувајќи ги компаниите, посебно тие подалеку од финалниот потрошувач во синџирот, да произведуваат и доставуваат добра и услуги.⁴ Од друга страна, затворањето на неесенцијалните сектори и порастот на отпуштањата работници предизвикува шокови во побарувачката создавајќи притисок врз приходите на компаниите, посебно на тие што се поблиску до финалниот потрошувач во синџирот.⁵ Конечно, пандемијата предизвикува долгорочни ефекти во однос на конкурентноста на компаниите. Како што се развива пандемијата, губењето на пазарните удели, падовите во профитабилноста и ризиците од несолвентност стануваат реална опасност за компаниите.⁶

² Пандемијата предизвика нарушувања во синџирите на набавки, главно влијаејќи врз глобалноориентираните и високоповрзаните сектори и фирми (e.g. Aral et al. 2020; Balla-Elliott et al. 2020; Barrot et al. 2020; Bonadio et al. 2020; Buccheim et al. 2020; Carletti et al. 2020; Davis et al. 2020; Ding et al. 2020; Hyun et al. 2020; Inoue and Todo 2020; Meier and Pinto 2020; Navaretti et al. 2020; Pichler et al. 2020; Ramelli and Wagner 2020; Sforza and Steininger 2020).

³ Поголемиот пристап до финансии и акумулацијата на ликвидност им помогнаа на компаниите подобро да се соочат со инцијалните шокови предизвикани од ковид-19 (e.g. Acharya and Steffen 2020; Aral et al. 2020; Beck et al. 2020; Carletti et al. 2020; Ding et al. 2020; Fahlenbrach et al. 2020; Ramelli and Wagner 2020; Schivardi and Romano 2020)

⁴ Трудоинтензивните сектори и компании со понизок капацитет за да им овозможат на своите вработени да работат од дома имаа значајни нарушувања на страната на понудата во текот на пандемијата (e.g. Alstadsæter et al., 2020; Gottlieb et al. 2020a; Hatayama et al. 2020; Koren and Peto 2020; Papanikolaou and Schmidt 2020; Gottlieb et al. 2020b)

⁵ ковид-19 предизвика директни шокови во агрегатната потрошувачка преку промена на однесувањето на домаќинствата и индиректни шокови преку затворањето на неесенцијалните сектори (e.g. Aral et al. 2020; Barrot et al. 2020; Beck et al. 2020; Bodenstein et al. 2020; Gourinchas et al. 2020).

⁶ Пандемиите и епидемиите влијаат врз конкурентноста на компаниите преку зголемување на трошоците при тргување и губење на пазарниот удел, инвестициите и профитабилноста (e.g. Altig et al. 2020; Beck et al. 2020; Carletti et al. 2020; Fernandes and Tang 2020; Sforza and Steininger 2020).

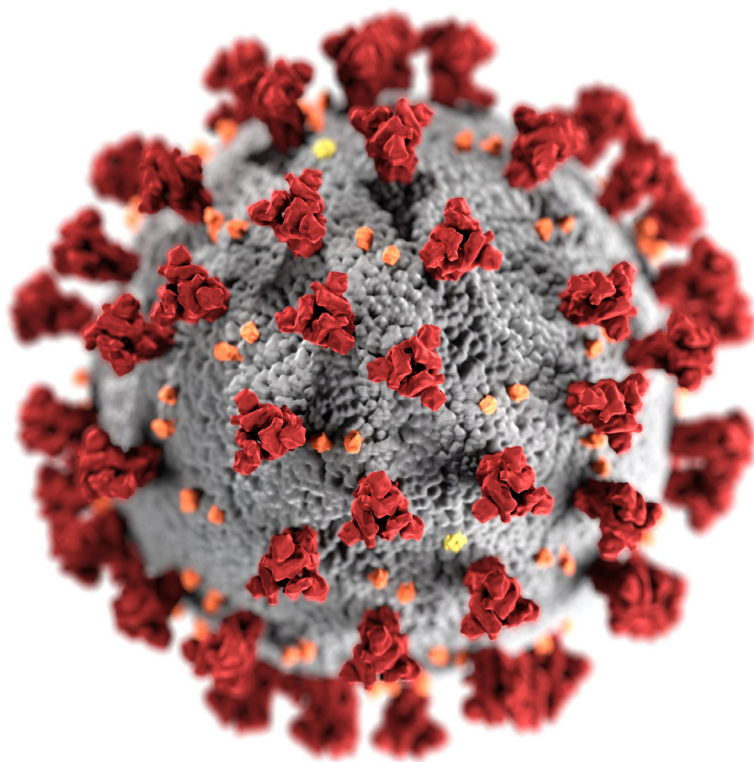
Додека постојат овие ризици, кризата може да отвори можности за извозниците и за мултинационалните компании што се присутни во земјите во развој, како што е Северна Македонија. Може да се идентификуваат потенцијали во реориентација и во адаптација на производството и во освојување нови пазари и релокација на операции надвор од далечните пазари (на пример, како тие во Азија), доколку присуството на тие пазари стане прескапо. Затоа, пандемијата на ковид-19 може да отвори можности за извозноориентираните компании, вклучувајќи ги МНК, кои дејствуваат во Технолошко-индустриско развојните зони (ТИРЗ) во Северна Македонија, потенцирајќи ја нивната значајност во водењето на економското закрепнување.

Во оваа студија ги анализираме податоците од една комплексна анкета насочена кон ограничувањата и потенцијалите на извозноориентираните компании пред, во текот и по пандемијата на ковид-19 во Северна Македонија. Анкетата беше извршена со извозниците што се присутни во Северна Македонија, преку компјутерско и телефонско интервју во периодот 1 октомври – 23 октомври 2020 година. Ја структуриравме анкетата за да ги изделиме петте сегменти на компаниите што беа значително погодени од пандемијата: *ликвидноста, синџирот на набавки, работната сила, побарувачката и конкурентноста*. Во рамките на секој сегмент, ја истражуваме релативната значајност на секој сегмент, ударот на ковид-19, ограничувањата, одговорите на компаниите на ударот од ковид-19 и потенцијалите на компаниите да ги надминат проблемите и ограничувањата и да го водат економското закрепнување. Анкетата ги изделува најголемите извозници во Северна Македонија. Поради ризикот од селективност поради ограниченото покривање на анкетата и ограничената стапка на одговарање на компаниите, примерокот може да не ја претставува целата популација. Потврдуваме дека компаниите што одговориле на прашалникот кореспондираат со карактеристиките на извозниците во Северна Македонија преку искористување алтернативни податоци од анкетата Enterprise Survey 2019 (ES2019) спроведена од Европската банка за обнова и развој (ЕБОР), Европската инвестициска банка (ЕИБ) и Светска банка (СБ). Таквите карактеристики на примерокот ни овозможуваат да ги користиме пондерите на ES2019, дизајнирани за донесување заклучоци на ниво на популација. Податоците од анкетата се дополнети со податоци од финансиските извештаи на компаниите што се користат како инпут во дескриптивната и регресивна анализа.

Резултатите покажуваат дека кризата предизвикана од ковид-19 создаде систематско забавување во порастот на приходите, профитот, инвестициите, капиталот, вработеноста и платите на извозниците во Северна Македонија. Иако, главно, негативен, ефектот беше хетероген меѓу секторите, каде што производителите на автомобилски делови и компјутерска и електронска опрема искина најсилен удар. Одредени карактеристики на компаниите, како што се ограничениот пристап до финансии, увозната изложеност кон ЕУ, високата трудоинтензивност, извозната изложеност кон пазарите надвор од ЕУ и ниската конкурентност ги прават извозниците поранливи на пандемиските шокови претставувајќи ги главните ограничувања со кои извозниците (ќе) се соочуваат во фазата на закрепнување. Покрај идентификуваните ограничувања, извозниците покажуваат значителен потенцијал за подобрување на своите ликвидносни позиции преку интересен трансфер или задолжување, за реструктурирање на своите синџири на набавка преку релокација и поврзување со домашната економија, за оживување на побарувачката преку реадaptација и освојување нови пазари, и за инвестирање во технологија.

Студијата ги поврзува ограничувањата и потенцијалите на извозниците во Северна Македонија и обезбедува импликации за политиката во рамките на секој дефиниран сегмент. Во врска со синџирот на набавки, идентификуваме мерки што би придонеле кон привлекување дополнителни капацитети на МНК кон Северна Македонија, би ја намалиле зависноста од далечните пазари и би ги намалиле трошоците на инпутот. Поврзано со побарувачката, сугерираме на интервенции за стимулирање освојување нови и диверзитетни пазари и за надминување на ограничувањата за агилна реадaptација. Во рамките на финансирањето, предлагаме мерки за зголемен пристап до финансии по поволни услови, кои би влијаеле на воведувањето нова и напредна технологија. Конечно, долгорочниот проблем со недостиг од квалификувана работна сила бара долгорочни решенија за поддршка на генерирање барани квалификации. Предложениот сет мерки треба да се одрази врз конкурентноста на извозниците водејќи го економското закрепнување.

Студијата ја има следнава структура: Во секцијата 2 вршиме преглед на литературата на ударот на ковид-19 врз компаниите и ги бележиме сегментите што се значително зафатени во текот на пандемијата; во секцијата 3 ги сумираме резултатите од анкетата, ја презентираме главната статистика за примерокот и ги објаснуваме користените методи; во секцијата 4 го оценуваме импактот на ковид-19 врз извозниците; во секцијата 5 ги идентификуваме ограничувањата на извозниците во текот на пандемијата и по неа; во секцијата 6 ги нагласуваме потенцијалите и просторот за дејствување на креаторите на политика за обезбедување стимул на извозниците да ги надминат ограничувањата и да ги искористат потенцијалите водејќи го економското закрепнување по ковид-19.



2. Импактот на ковид-19 врз компаниите (преглед на литература)

Литературата фокусирана на последиците од кризата предизвикана од ковид-19 врз бизнисот рапидно расте. Истражувачите сметаат дека степенот на интернационална ориентација, финансиска флексибилност, трудоинтензивност на компаниите и однесувањето на нивните клиенти се значајни фактори на ранливоста на загуби предизвикани од ковид-19. Краткорочните шокови можат да се претворат во среднорочно до долгорочно нарушување на конкурентноста на компаниите. Додека голем број компании би настрадале од шоките од пандемијата, некои, како што се смирува пандемијата, може да се соочат со нови можности за експанзија и за развој.

Пандемијата предизвика големи нарушувања во трговијата како што негативните шокови се пренесуваат не само низ земјите, туку и низ сектори во рамките на една земја. Доказите за меѓународна трансмисија на шоките од ковид-19, главно, се врзуваат за развиените земји. Bonadio et al. (2020) покажуваат дека повторното отворање на големите економии (како што се Кина и Америка) би предизвикало значителен импакт на БДП на другите земји. Слично, Sforza and Steininger (2020) тврдат дека повисокото ниво на интеграција на глобалните производствени мрежи на една земја, значат поголема ранливост на шоките на трансмисија предизвикани од пандемијата. Емпириските докази покажуваат дека компаниите што се поизложени преку интернационалните синџири за набавка имаат поголем пад во цените на своите акции во однос на помалку изложените компании (Ding et al. 2020). На пример, компаниите и секторите во САД со поголема увозна изложеност кон Кина искусија значителни загуби (Meier and Pinto, 2020; Ramelli and Wagner, 2020) и веќе изгубија дел од своите снабдувачи од Кина на почетокот на пандемијата (Aral et al. 2020).⁷ Наспроти тоа, Hyun et al. (2020) смета дека моќта на пазарот ги поддржува глобалноориентираните компании да ги издржат шоките од пандемијата. Додека шоките од пандемијата можат да се пренесуваат низ земјите, истражувачките тврдат дека ефектите се пренесуваат и низ сектори во рамките на иста земја. Inoue and Todo

⁷ Слични докази постојат во текот на епидемијата на CAPS во Кина кон крајот на 2005 година, кога кинеските извозници долгорочно изгубија дел од своите клиенти од надвор (Fernandes and Tang, 2020).

(2020) покажуваат дека карантин од еден ден во Токио предизвикува значителни загуби во производството надвор од Токио. Navaretti et al. (2020) ги идентификуваат централните сектори во националната производствена мрежа на Италија и тврдат дека активацијата на централните сектори значително би ја зголемило вредноста на производството во текот на карантините. Конечно, Balla-Elliot et al. (2020) сметаат дека одлуката на компанијата повторно да отвори по карантините зависи од активацијата на нејзините снабдувачи.

Хетерогениот импакт на ковид-19 врз компаниите не произлегува само од нивната изложеност преку синџирите на набавки, туку и од нивниот диференцијален пристап до финансии. Ramelli and Wagner (2020) и Ding et al. (2020) сметаат дека пазарите ги казнија компаниите со ограничени парични резерви и со повисоко ниво на задолженост во текот на иницијалните шокови од ковид-19. Генерално, поголеми финансиски ограничувања се поврзуваат со малите и средни компании за кои е поверојатно да се потпрат на државните програми за поддршка на ликвидноста (Cororaton and Rosen, 2020). Но, Paaso et al. (2020) ги поврзуваат ниските стапки на искористеност на државните програми за кредитирање со аверзијата кон долгот на малите претприемачи. Alekseev et al. (2020) сметаат дека малите и средни компании се склони примарно да ги користат своите заштеди и неформални извори на финансирање за да се борат со шоките од пандемијата. Од друга страна, Fahlenbrach et al. (2020) сметаат дека финансиски високофлексibilни компании страдаа помалку во текот на пандемијата.⁸ Добрата капитализација и поголемиот пристап до финансии им овозможува на компаниите да избегнат презадолжувања, кои можат да ги одложат идните инвестиции (Aral et al. 2020; Carletti et al. 2020).

Финансиски слабите компании имаат тенденција да ја редуцираат работната сила во текот на пандемијата (Alstadsæter et al. 2020). Barrero et al. (2020) сметаат дека ковид-19 предизвика значителни реалокациски шокови на работната сила како што негативно погодените сектори се потпираа на отпуштања, додека позитивно погодените регрутираа нови работници. Но, државната помош преку субвенции на плати значително ги амортизираше загубите на работните места (Bennedsen et al. 2020). Дополнително, секторите и компаниите што имаат поголем капацитет да им овозможат на вработените да работат од дома ја намалија работната сила помалку

⁸ Fahlenbrach et al. (2020) ја поврзуваат финансиската флексибилност со поголеми парични резерви, помал долг и со низок однос на долгорочниот долг и на средствата.

во однос на секторите и компаниите со помал капацитет (Alekseev et al. 2020; Papanikolaou and Schmidt, 2020). Додека работниците во развиените земји имаат поголема можност за работа од дома (Gottlieb et al. 2020a; Hatayama et al. 2020), Gottlieb et al. (2020b) сметаат дека работниците во Северна Македонија се подобри во однос на можноста да работат од дома во споредба со работниците од другите земји во развој. Додека работата од дома поддржува задржување на работните места, има неодредени ефекти врз продуктивноста на работниците (Bartik et al. 2020; Koren and Peto, 2020; Morikawa 2020). Конечно, инвестициите во автоматизација можат да ја намалат ранливоста на шокови во понудата на труд предизвикани од пандемијата (Caselli et al. 2020; Chernoff and Warman, 2020).

Падот во вработеноста се претвора во анемична агрегатна потрошувачка (Bodenstein et al 2020). Balleer et al. (2020) сметаат дека ефектите од ковид-19 врз побарувачката доминираат на краток рок предизвикувајќи пад во инфлацијата. Дополнително, секторите и компаниите лоцирани поблиску до крајниот потрошувач во синџирот и кои се сметаа за неесенцијални страдаа повеќе поради административните затворања. На пример, компаниите со висока изложеност на патувања и на одмори добија најсилен удар, додека телекомуникациските и техничките услуги искинува минорни негативни и позитивни ефекти (Balla-Elliott et al. 2020; Barrot et al. 2020; Davis et al. 2020; Gourinchas et al. 2020). Очигледно, падот во побарувачката може да биде значителен во текот на пандемијата, но бизнисот може да биде помалку изложен на такви шокови во побарувачката во зависност од неговиот пазарен удел (Hyun et al. 2020), заменливоста на неговите производи (Fernandes and Tang, 2020), флексибилните релации со клиентите и со вработените (Beck et al. 2020) и инвестициите во општествено одговорни активности (Ding et al. 2020).

Непосредните шокови од ковид-19 можат да се трансформираат во среднорочни и во долгорочни ефекти врз конкурентноста на компаниите преку нивните одлуки за сегашните и за идните инвестициски активности. Beck et al. (2020) сметаат дека претпријатијата преферираат да ги намалат своите инвестиции, место да отпуштаат работници со цел да се борат со економските последици од пандемијата. Исто така, Carletti et al. (2020) тврдат дека презадоженоста на компаниите би ги одложило идните инвестиции. Друг канал може да биде порастот на трговските трошоци, посебно на увезениот инпут (со напредна обработка). Sforza and Steininger (2020) сметаат дека трговските пречки дополнително би ги влошиле

доходовните загуби, покрај тие предизвикани од ковид-19.⁹ Конечно, Fernandes and Tang (2020) покажуваат дека компаниите со диференцирани и капиталноинтензивни производи се соочуваат подобро при нарушувањата на извозот и го водат економското закрепнување, додека компаниите со производи произведени со пониска технологија и за масовна продажба лесно би биле заменети во текот на привремени нарушување на трговијата.

Додека извозниците, најверојатно, ќе бидат погодени преку нарушувањата на трговијата, ефектите врз ликвидноста, работната сила, побарувачката и конкурентноста може да бидат соодветни за некои компании знаејќи ја хетерогеноста на ударот на ковид-19. Нашата цел е прво да се открие релативното значење на овие сегменти за компаниите. Не се сите компании еднакво погодени во рамките на секој сегмент. Целиме кон квантифицирање на големината на импактот на ковид-19. Некои компании се добро подготвени да одговорат на иницијалните шокови и да го водат економското закрепнување, додека другите можат да бидат поограничени да реагираат во текот на пандемијата. Ги идентификуваме главните пречки и одговори на извозниците во секој сегмент. Конечно, ги пронаоѓаме потенцијалите на извозниците да ја поддржат економската активност во текот на ковид-19 и по него и дискутираме за можните мерки за искористување на потенцијалите.

⁹Трговската либерализација и намалувањето на тарифите на увезениот инпут носи значителен бенефит во однос на повисоко ниво на продуктивност на факторите, иновации, вработеност и инвестиции за компаниите што увезуваат (e.g. Amity and Konings 2007; Bustos 2011; Fernandes 2007; Goldberg et al. 2010; Topalova and Khandelwal 2010; Wang et al. 2018).

3. Податоци и методи

Анкетата, Finance Think – Export-oriented Business Climate Survey on COVID-19 Impact (FT – XBCS – COVID19), беше извршена преку компјутерско и телефонско интервју во периодот 1 октомври – 23 октомври, 2020 година. Иницијално, го испративме прашалникот до 390 компании во Северна Македонија овозможувајќи им да се самоселектираат како извозници на почетокот на анкетата, а, во спротивно, да прекинат со одговарањето. Иницијалните одговори беа надополнети со телефонски интервјуа одбирајќи ги најголемите извозници во Северна Македонија. Нашата цел беше да се опфати најголем дел од додадената вредност во БДП на извозниците. Анкетата беше на доброволна основа, без финансиски надомест, додека учесниците беа информирани дека нивните одговори се доверливи и ќе бидат објавени само агрегирани резултати.

Прашалникот беше комплетиран од страна на 73 извозници и резултираше со стапка на одговорени прашалници од 19 проценти. Примерокот е пристрасен кон големите извозници, кои сочинуваат 63 проценти од примерокот. За да го провериме нашиот примерок во отсуство на податоци за структурата на популацијата на извозниците во Северна Македонија, ја користиме статистиката на примерокот во анкетата Enterprise Survey 2019 (ES2019) спроведена од страна на Европската банка за обнова и развој (ЕБОР), Европската инвестициска банка (ЕИБ) и Светска банка (СБ).¹⁰ Селектираме потпримерок од ES2019 вклучувајќи ги компаниите што пријавиле позитивен удел на (директен) извозот во своите приходи и го класификуваме нашиот примерок и потпримерокот од ES2019 според критериумите дефинирани во ES2019. Табела 1 покажува дека нашиот примерок има слични карактеристики со потпримерокот од ES2019. Во нашиот примерок, малите извозници и извозниците на услуги се недоволно опфатени на сметка на големите и на извозниците во преработувачката индустрија, со 11 проценти и со 9,6 проценти, во споредба со процентите од ES2019 23,7 проценти и 28,9 проценти, соодветно. Регионалната дистрибуција на нашиот примерок речиси целосно кореспондира

¹⁰ Анкетата ES2019 беше спроведена со цел да го подобри разбирањето на искуствата и на перцепциите на приватниот сектор во Северна Македонија. Податоците беа собрани во периодот декември 2018 – октомври 2019 година и примерокот беше селектиран преку методологија на стратификуван дизајн на примерок обезбедувајќи непристрасност при селектирањето компании во однос на индустријата, големината и регионот. За повеќе информации, видете [link](#).

на таа во ES2019. Потпирајќи се на стратификуваниот дизајн на ES2019, ги применуваме пондерите од ES2019 (под претпоставката на медијаната)¹¹ за да донесеме заклучоци за цела популација.¹²

Табела 1: Карактеристики на анкетите

Анкета	Големина			Индустрија			Регион		
	Мали	Средни	Големи	Преработув.	Тргов.	Услуги	Скопје	Исток	Запад
ES2019	23.71%	27.84%	48.45%	57.73%	13.40%	28.87%	35.05%	40.21%	24.74%
FT-XBCS-COVID19	10.96%	26.03%	63.01%	78.08%	12.33%	9.59%	38.89%	36.11%	25.00%

Ги надополнуваме податоците од анкетата со податоци од финансиските извештаи на компаниите од 2019 година. Ја прикажуваме дескриптивната статистика на селектирани варијабли во табела 2. Извозниците во примерокот, во просек, постојат на пазарот повеќе од 20 години и вработуваат 448 работници по компанија, со доминантно извозноориентиран бизнис (повеќе од 70 проценти од нивните приходи). 51 процент се гринфилд, браунфилд и заедничка инвестиција, додека другите се комплетно домашни. Порастот на приходите од продажба во претходните пет години, во просек, изнесува 22,4 проценти, додека порастот на профитабилноста, инвестициите и на капиталот 15 проценти.



¹¹ Пондерите се дизајнирани врз претпоставката на бројот на подобни компании во секој стратум. Врз основа на претпоставката на медијаната, подобни компании се тие за кои е можно директно да се утврди подобноста и тие што одбиле да одговорат.

¹² Примената на пондерите ја коригира значајноста на индивидуалните опсервации преку реципроцитетот од нивната веројатност да бидат селектирани. Ги спроведуваме пондерите преку командата svy во СТАТА за да ја пресметаме пондерираната статистика.

Табела 2: Дескриптивна статистика

Варијабла	Опс.	Просек	Ст. дев.	Мин.	Макс.
Години	73	20.97	20.61	2	138
Број на вработени	73	447.47	886.24	5	6180
Удел на странскиот капитал во вкупниот капитал (%)	73	46.16	48.12	0	100
Удел на извозот во вкупните приходи (%)	73	73.28	27.60	5	100
Удел на увозот во вкупните набавки (%)	73	49.16	30.29	0	100
Приходи над 10 мил. евра (бинарна)	73	0.50	0.50	0	1
Гринфилд инвест. во ТИРЗ (бинарна)	73	0.11	0.31	0	1
Гринфилд инвест. надвор од ТИРЗ (бинарна)	73	0.14	0.34	0	1
Браунфилд инвест. (бинарна)	73	0.11	0.31	0	1
Заедничка инвест. (стран. и дом. капитал) (бинарна)	73	0.15	0.36	0	1
Пораст на приходи (%)	68	22.42	50.76	-30	336.5
Пораст на профитабилност (%)	70	14.89	33.66	-56.27	258
Пораст на инвестиции (%)	70	15.49	20.42	-17.36	100
Пораст на капитал (%)	70	15.81	26.63	0	150
Пораст на долг (%)	64	9.89	32.18	-49	190
Пораст на вработеност (%)	71	17.61	38.84	-2.76	220
Пораст на плати (%)	63	9.17	8.17	-3.27	30

Извор: FT-XBCS-COVID19

FT-XBCS-COVID19 содржи 39 прашања класифицирани во четири секции. Во секција 1 ги прашуваме компаниите за генерални податоци на компанијата поврзани со големината, индустријата, регионот, уделот на извозот и на увозот, сопственоста, типот на инвестиција, години и друго, и за перцепциите на компаниите во поглед на порастот на приходите, профитот, инвестициите, капиталот, долгот, вработеноста и на платите пред и во текот на ковид-19, како и за очекувањата во наредниот период. Секцијата 2 содржи прашања поврзани со ограничувањата на извозниците структурирани според погодените сегменти од бизнисот: ликвидноста, синџирот на набавки, човечкиот капитал, побарувачката и конкурентноста. Секција 3 вклучува прашања во врска со потенцијалите на компаниите во поглед на нивните капацитети да се реадаптираат, да воведат нови производствени линии, да го зголемат производствениот потенцијал, да го зголемат технолошкото ниво и да определат нови пазари. Конечно, секцијата 4 покрива прашања поврзани со потенцијални мерки што би ги поддржале порастот и конкурентноста на компаниите преку поевтин увоз, подобар капацитет за развој на човечкиот капитал и технолошки напредок.

4. Импактот на ковид-19 врз извозниците во Северна Македонија

4.1. „Демографија“ на импактот

Како што наведува литературата, ефектите на прелевање на кризата предизвикана од ковид-19 се хетерогени и со широк опфат на многу сектори и земји. Наша прва цел е да обезбедиме дескриптивна анализа на импактот во однос на некои карактеристики на компаниите што ги прават изложени на загуби во текот на ковид-19 и кои поддржуваат закрепнување по завршување на пандемијата. Ги класифицираме извозниците според обртот, големината, сопственоста, староста, уделот на извозот, трудоинтензивноста и есенцијалноста на секторот во случај на карантин. Го анализираме ударот на ковид-19 низ следниве димензии: пораст на приходи од продажба, на профитабилност, на инвестиции, на капитал, на долг, на вработеност и на плати. Дополнително, ги опсервираме секторските ефекти на истите димензии пред, во тек и по ковид-19.

За да го оцениме импактот на ковид-19, им ги поставуваме на извозниците следниов сет прашања: 1) Колку изнесува петгодишниот просечен пораст (на дадената димензија) пред почетокот на пандемијата? Колку изнесува порастот (на дадената димензија) во првите три квартали од 2020 година, во споредба со истиот период претходната година? 3) Каков годишен пораст (на дадената димензија) очекувате во наредната календарска година? Табела 3 ги презентира разликите во стапките на пораст низ сите димензии „пред - во тек“ и „во тек - по“ ковид-19.

Ковид-19 предизвика значително забавување во порастот на приходите, профитабилноста, инвестициите, капиталот, вработеноста и платите. Порастот на приходите, профитабилноста и инвестициите се намали за 8,9, 6,6 и 9,6 процентни поени во споредба со историскиот пораст, соодветно. Таквите падови се, очигледно, поврзани со намалената побарувачка и со карантините во текот на пролетта 2020 година, додека намалувањето на порастот на инвестициите е одраз на позицијата „чекај и види“, која компаниите ја имаа во текот на негативниот шок. Гледаме најголемо забавување во порастот на капиталот, додека нема забрзување во порастот на долговите. Овие податоци укажуваат дека извозниците рационализираа преку кратење на своите долгорочни инвестиции забавувајќи го порастот на капиталот за да ги амортизираат шоковите на пандемијата и ги одржаа своите стапки на пораст на долговите на историско ниво.

Ова е во линија со Beck et al. (2020), кои сметаат дека компаниите примарно ги намалуваат своите инвестиции, а помалку се потпираат на отпуштања на работниците. Исто така, оваа опсервација може да го одразува иницијалниот одговор на извозниците, каде што нивните ресурси беа доволни за да ги амортизираат почетните загуби, но може да значи дека дополнителното одолжување на кризата ќе предизвика зголемување на долговите, посебно доколку производството запре поради карантините дома или надвор во земјите во кои извезуваат.

Бидејќи извозниците беа големи работодавци на пазарот на трудот во минатото забележувајќи 17,6 проценти годишен пораст на вработеноста, пандемијата значително ги погоди порастот на вработеноста и платите, но стапките на пораст никогаш не достигнаа негативно ниво. Извозниците очекуваат значителен скок во порастот на приходите, профитабилноста, инвестициите и на капиталот во наредната година, додека порастот на долгот, вработеноста и на платите ќе остане на пандемиското ниво. Сепак, очекуваниот скок во порастот на приходите, инвестициите и на капиталот не е целосен, односно не се очекува да достигне претпандемско ниво, што ја одразува големата неизвесност во која дејствуваат компаниите во текот на анкетата. Неизвесноста влијае врз компаниите и клиентите прекинувајќи ги инвестициите, вработувањата и трошењата на трајни добра (Altig et al. 2020). Ваквата неизвесност се одразува и во очекувањата да нема пораст на работните места и на платите во текот на 2021 година. Исто така, може да означува дека помошта за работните места и за платите беше од помало значење за извозниците – наспроти значењето за владата – во текот на кризата, и / или пазарот на труд беше погоден така за претпандемскиот притисок врз платите и работните места да биде занемарен. Затоа, за извозниците, иако мерките за зачувување на работните места од типот „14.500 денари по работник“ што ги презеде владата во пролетта и во есента 2020 година, може да не бидат клучни за надминување на кризата, сепак, ќе биде важно секоја друга државна мерка насочена конкретно и експлицитно кон извозниците да содржи компонента за задржување на работните места.

Неодамнешните истражувања покажуваат дека малите компании би биле попогодени од пандемијата (e.g. Ding et al. 2020; Ramelli and Wagner, 2020). Но, нашите резултати покажуваат дека и големите и малите и средни компании (МСК), без разлика на нивниот обрт, слично страдаа во текот на пандемијата во однос на нивниот пораст на приходите, инвестициите, капиталот, вработеноста и платите. Посебен исклучок претставува поголемиот пад во стапките на

пораст на инвестициите, капиталот и платите кај МСК во споредба со големите извозници, што може да значи дека МСК се сè уште ранливи и би имале дополнителни тешкотии во своето соочување со кризата. Овој заклучок е, исто така, суштински за периодот по ковид-19: големите извозници очекуваат значително забрзување во порастот на приходите, профитот, инвестициите и вработеноста, додека МСК ќе ги зачуваат своите стапки од пандемијата. Сите извозници се оптимисти во поглед на своите капацитети за рекапитализација и не би барале дополнителна ликвидност на должничките пазари. Конечно, големите извозници очекуваат значително забрзување на порастот на вработеноста, додека тие со обрт помал од 10 милиони евра очекуваат мало забрзување во порастот на платите. Претходното може да сугерира дека динамичноста на вработувањата кај големите извозници е повеќе детерминирана од побарувачката и кога побарувачката ќе се зголеми, тие лесно би можеле да го вратат нивото на вработувања. Исто така, може да значи дека големите извозници имаат одреден број вработени со договор на определено време, што им овозможува полесно да се соочат со притисок од кризата предизвикана од ковид-19 врз пазарот на труд. Додека ова може да биде предност од аспект на компанијата, владата мора да ја разгледа потенцијалната асоцијација меѓу помошта дадена на таквите компании и траењето на договорите за вработување (за да се избегне стапцата во која компаниите би склучиле договори, чијашто трајност се совпаѓа со траењето на државната помош). Сепак, промената во стапките на пораст е умерена и нема да се вратат на претпандемското ниво.

Табела 3: Демографија на промените на клучни варијабли на компаниите во текот на ковид-19

		Промена во порастот на приходите (п.п.)		Промена во порастот на профитот (п.п.)		Промена во порастот на инвест. (п.п.)		Промена во порастот на капиталот (п.п.)		Промена во порастот на долгот (п.п.)		Промена во порастот на вработ. (п.п.)		Промена во порастот на платите (п.п.)	
		пред-во тек на ковид-19	во тек-по ковид-19	пред-во тек на ковид-19	во тек-по ковид-19	пред-во тек на ковид-19	во тек-по ковид-19	пред-во тек на ковид-19	во тек-по ковид-19	пред-во тек на ковид-19	во тек-по ковид-19	пред-во тек на ковид-19	во тек-по ковид-19	пред-во тек на ковид-19	во тек-по ковид-19
Обрт	Просек	-8.89***	5.26*	-6.60*	7.54*	-9.59***	5.71*	-13.23***	7.49***	1.02	0.93	-9.42***	2.33	-5.51***	1.37
	Помалку од 10 мил,	-7.34*	4.01	-5.86	2.90	-8.59**	6.22	-13.74***	9.30**	-3.24†	3.41	-9.71**	2.31	-5.69***	2.36*
	Повеќе од 10 мил,	-10.43**	6.50†	-7.63	12.93*	-10.51*	5.14	-12.48***	5.49†	5.13	-1.27	-9.11**	2.39	-5.40***	0.54
Големина	МСК	-9.00†	3.52	-7.01	4.27	-11.84**	3.95	-17.56***	8.23*	-3.48	2.41	-8.28†	1.36	-7.40***	1.20
	Големи	-8.78***	6.22*	-6.40	9.66*	-8.21*	6.59†	-10.61***	7.00**	3.47	0.24	-10.08***	2.99*	-4.55***	1.50
Сопственост	Домашни	-4.54	1.71	-4.47	1.59	-10.22***	7.22*	-10.32**	5.40*	0.42	0.82	-8.72**	2.69	-7.09***	1.26
	Странски	-14.00***	9.38**	-9.22	14.88**	-8.84†	3.88	-16.67***	9.98**	1.92	0.89	-10.30**	1.94	-3.63**	1.53
Старост	до 10 год,	-12.41*	5.86	-3.01	11.14	0.12	-6.93	-19.54**	4.63	2.77	-0.50	-14.57*	-0.08	-1.57	1.70
	10 до 20 год,	-11.72**	4.62	-15.44**	12.83*	-16.75***	13.87**	-16.64***	9.41*	2.28	1.63	-13.72**	3.11	-7.62***	2.24
	повеќе од 20 год,	-5.26	5.52	-0.11	0.59	-8.39**	5.22†	-6.47**	6.97**	-1.15	1.23	-3.02†	3.01†	-5.88***	0.29
Удел на извоз	Низок	0.35	-10.18**	-4.60	-0.56	-8.28*	3.28	-13.51**	4.88	3.18	0.29	-12.01†	3.49	-4.64*	-1.46
	Умерен	-12.68**	8.82†	-8.22†	6.17	-11.32***	7.29**	-8.78**	7.62**	-0.48	-1.11	-3.43†	2.35	-7.50***	4.08**
	Висок	-11.79**	13.27***	-6.13	15.86*	-8.71	5.64	-18.24***	9.28*	1.27	3.63	-10.40**	1.46	-3.87*	0.32
Трудоинтен,	Ниска	-10.69**	5.42	-2.99	5.12	-7.47*	7.95†	-11.66***	6.52*	1.72	1.70	-11.75**	4.47*	-4.38**	1.22
	Висока	-6.70†	5.05	-11.13**	10.53**	-12.16**	2.82	-15.03***	8.55**	0.23	-0.15	-6.48*	-0.40	-6.89***	1.60
Сектор	Неесенцијални	-11.51***	8.43**	-9.51*	11.45**	-10.76***	6.10	-16.53***	8.22**	-0.03	1.94	-12.95***	2.30	-5.41***	0.42
	Есенцијални	-3.94	-0.95	-1.24	-1.39	-6.49	4.40	-6.32*	6.26*	3.72	-2.12	-1.41	2.32	-5.94***	3.44*

Забелешка: Групите се формирани користејќи ја следнава класификација: Обрт – доколку компанијата пријавила повеќе или помалку од 10 мил. евра обрт; Големина – доколку компанијата пријавила повеќе (големи) или помалку (МСК) од 100 вработени; Сопственост – доколку компанијата има повеќе (страни) или помалку (домашни) од 50 проценти страни капитал во вкупниот капитал; Старост – доколку компанијата постои на пазарот до 10 год., од 10 до 20 год., или повеќе од 20 години; Удел на извоз – доколку компанијата пријавила до 50 проценти (низок), од 50 проценти до 90 проценти (умерен) и повеќе од 90 проценти (висок) удел на извозот во вкупните приходи; Трудоинтензивност – доколку компанијата пријавила дека трошоците за плати за вработените во вкупните трошоци изнесуваат повеќе (висока) или помалку (ниска) од 15 проценти; Сектор – доколку компанијата припаѓа на следниве сектори: преработувачка и трговија на храна, пијалоци, тутун и фармацевтски производи се смета дека е есенцијална во текот на ковид-19. Доколку беа утврдени екстремни вредности, податоците беа скратени на првиот и / или 99. перцентил. ***, **, * и † означува ниво на значајност на 1 процент, 5 проценти, 10 проценти и 15 проценти, соодветно.

Странските и домашните извозници имаат слични намалувања во стапките на пораст на инвестициите и на вработеноста во текот на ковид-19. Но, намалувањата во стапките на пораст на приходите и на капиталот се значително поголеми во споредба со тие на домашните. Порастот на приходите се намалил за 14 процентни поени, додека порастот на капиталот се намалил за 16,7 процентни поени за странските извозници. Исто така, тие искусиле поголем пад во вработеноста, но помал пад во платите. Ова може да значи дека странските извозници беа повеќе склони кон финансирање на загубите во приходите и во платите од сопствени извори, со надеж дека ќе има побрзо враќање на економијата. Всушност, по периодот на ковид-19, странските извозници очекуваат забрзување во рамките на генерирањето приходи, профит и капитал, а не во инвестициите, додека домашните би ги зголемиле стапките на пораст на капиталот и на инвестициите. Очекувањата за брзо закрепнување од страна на странските извозници може да дава предност, но нивното двоумење да инвестираат на македонскиот пазар во периодот по ковид-19 може да отвори простор за интервенција на државата со тоа што инвестициската активност би била поддржана за што побрзо закрепнување. Таквата интервенција, исто така, може да биде корисна и за домашните извозници, кои покажуваат помал ризик на инвестирање, покрај очекувањата за побавно закрепнување.

Дополнително, староста на компаниите игра значајна улога во објаснувањето на отпорноста на импактот на ковид-19. Извозниците што постојат на пазарот повеќе од 20 години страдаат помалку во текот на пандемијата, во споредба со „помладите“ компании. Незначајното намалување на порастот на приходите и на профитот сугерира дека „постарите“ извозници имаат стабилна (и можеби подиверзитетна) побарувачка. Конечно, извозниците постари од 10 години ќе ја вратат својата стапка на пораст на капиталот и на инвестициите на претпандемско ниво во текот на следната година.

Степенот на изложеност на извозниците на странските пазари, трудоинтензивноста и есенцијалноста на нивните активности во време на карантин се важни детерминанти на нивната отпорност во текот на ковид-19. Извозниците со умерен и со висок процент на извоз во своите приходи имаат значајни намалувања во порастот на приходите, профитот и на инвестициите, додека тие што се повеќе ориентирани на домашниот пазар ги скратија само своите инвестициски активности, без значајни намалувања во порастот на приходите и на профитот. Сепак, забрзување во порастот на приходите, профитот, капиталот и на инвестициите се очекува во периодот по ковид-19 за тие што се поизложени на странски пазари,

што може да значи дека за тие што се помалку ранливи негативниот шок бил бавен и одолжен. Имено, извозниците со понизок удел на извозот во приходите очекуваат забавување во нивниот пораст на приходите во периодот по ковид-19.

Додека претходниот резултат е изненадувачки, поделбата на извозниците на есенцијални и на неесенцијални обезбедува разумно објаснување. Очигледно, повеќе од извозниците ориентирани кон домашниот пазар доаѓаат од есенцијалните сектори, како што се производство и трговија со храна, пијалаци, тутун и со фармацевтски производи, кои имаат стабилен пораст во текот на ковид-19 соочувајќи се со абнормална побарувачка за нивните производи.¹³ Како што беше очекувано, неесенцијалните сектори страдаа повеќе во текот на пандемијата, иако очекуваат закрепнување во однос на стапките на пораст на приходите, профитот и на капиталот во наредниот период.

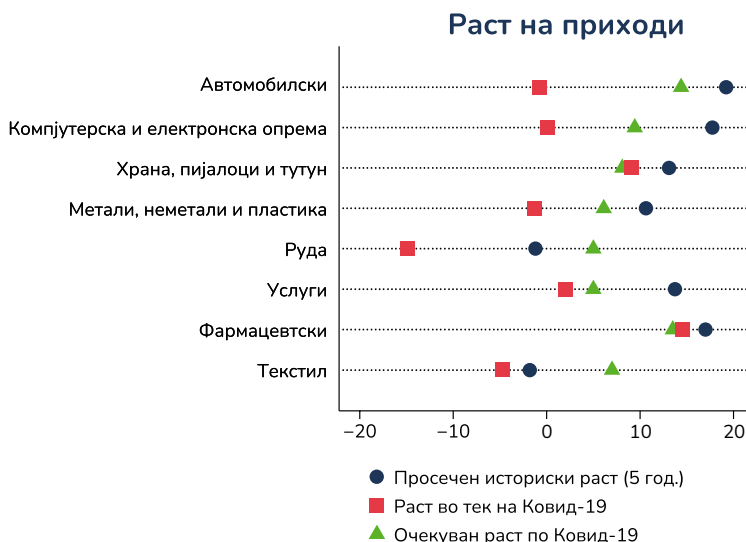
Конечно, извозниците со висока трудоинтензивност добија посилен удар врз своите стапки на пораст на приходите, профитот, инвестициите и на капиталот, додека послаб удар врз стапките на пораст на вработеноста, во споредба со извозниците со пониска трудоинтензивност. Ова може да биде резултат на мерката за задржување на работните места „14.500 денари по работник.“ Во отсуство на таква мерка, колапсот на трудоинтензивните сектори би се претворил во зголемено нарушување на домашната потрошувачка (Carletti et al. 2020). Сепак, очекуваното побавно враќање во периодот по ковид-19 меѓу трудоинтензивните извозници може да значи дека интервенциите ексклузивно насочени кон работните места и платите можат да ја чуваат вработеноста вештачки (имајќи непосреден пад што ќе прекине државната помош), што има потреба од поддршка од државата на фундаментите на компаниите (како да се стимулираат инвестициите и приходите). Според тоа, обидот на извозниците да ги задржат своите вработени прави притисок врз нивниот профит и врз капиталот. Во наредниот период, тие со повисоко ниво на технолошки развој (ниска трудоинтензивност) ќе го водат закрепнувањето во рамките на капиталот, инвестициите и вработеноста. Ова сугерира дека мерките насочени кон стимулирање на автоматизација на производствените процеси би ги подготвиле компаниите цврсто да ги издржат сличните шокови на пазарот на труд, иако ограничувањата при наоѓање висококвалификуван кадар дестимулираат воведување висока технологија.

¹³ Balla-Elliott et al. (2020) сметаат дека претпријатијата што се сметаат за есенцијални имаат помала веројатност да бидат привремено затворени.

4.2. Секторска дистрибуција на импактот

Во следниов дел ги разградуваме податоците на ниво на сектори за да обезбедиме погрануларна анализа на импактот. Графикон 1 ги покажува пријавените стапки на пораст на приходите пред, во тек и по ковид-19 по сектори. Дистанцата меѓу историската стапка на пораст и стапката на пораст во ковид-19 е најголема за производителите / трговците на автомобилски делови, компјутерска и електронска опрема означувајќи го најсериозниот удар меѓу секторите. Нивната стапка на пораст влегува во негативна територија во текот на ковид-19 и значително се враќа по ковид-19, во споредба со другите сектори, но не може да го достигне претпандемското ниво. Движењата се слични за производителите / трговците на метални, неметални и на пластични производи. Рударскиот сектор е значително погоден од кризата достигнувајќи -15 проценти пораст на приходите со умерен пораст по ковид-19 од пет проценти. Секторите што се сметаат за есенцијални (производителите / трговците со храна, пијалаци, тутун и фармацевтски производи) ја задржуваат својата стапка на пораст пред, во текот и по пандемијата. Додека порастот на приходите на услужниот сектор падна во споредба со претпандемските нивоа. Конечно, текстилната индустрија покажува оптимистички движења излегувајќи во наредниот период од негативните стапки пред ковид-19 и за време на ковид-19.

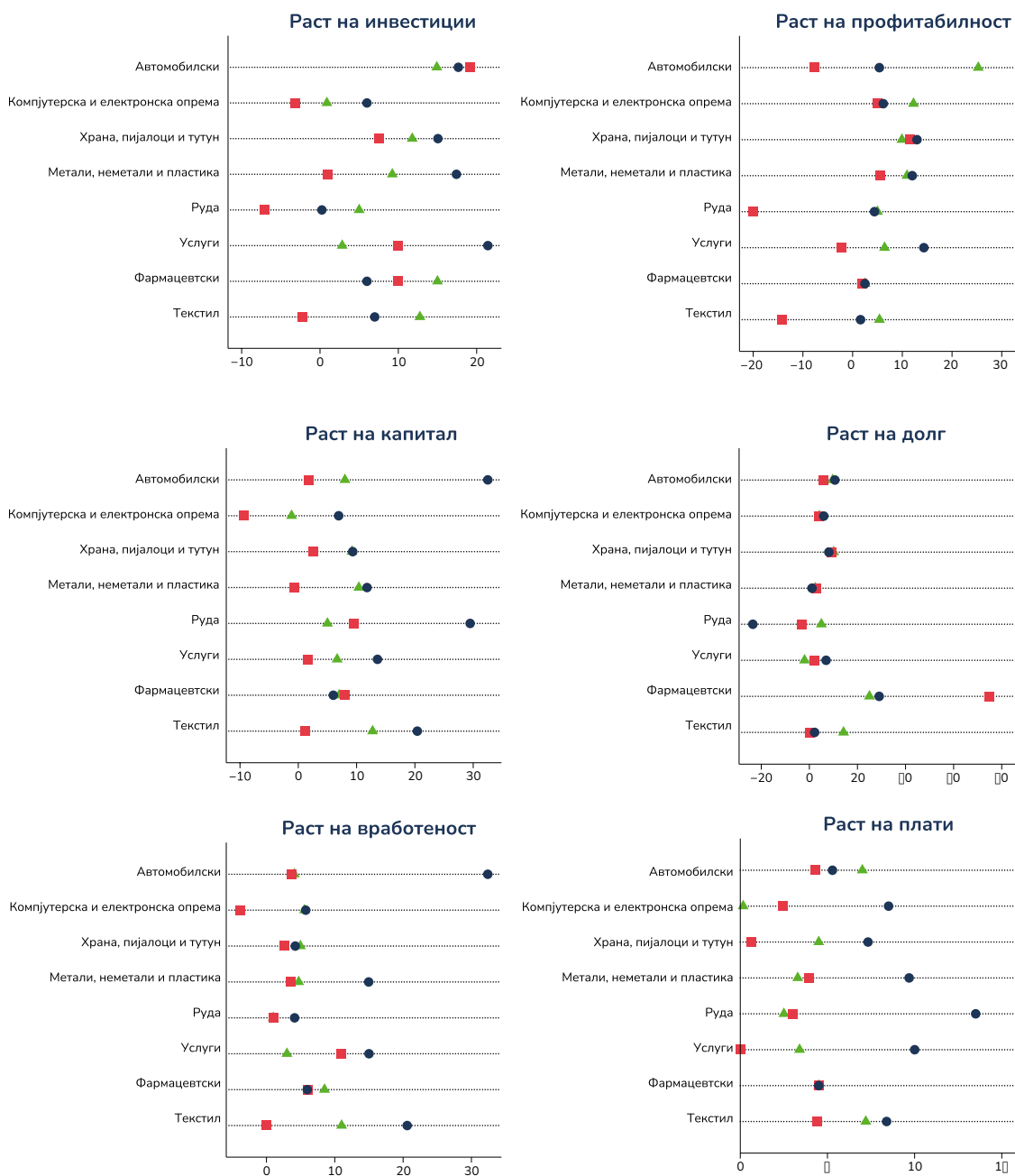
Графикон 1: Промени во приходите на компаниите во тек на ковид-19 по сектори



Извор: FT-XBCS-COVID19

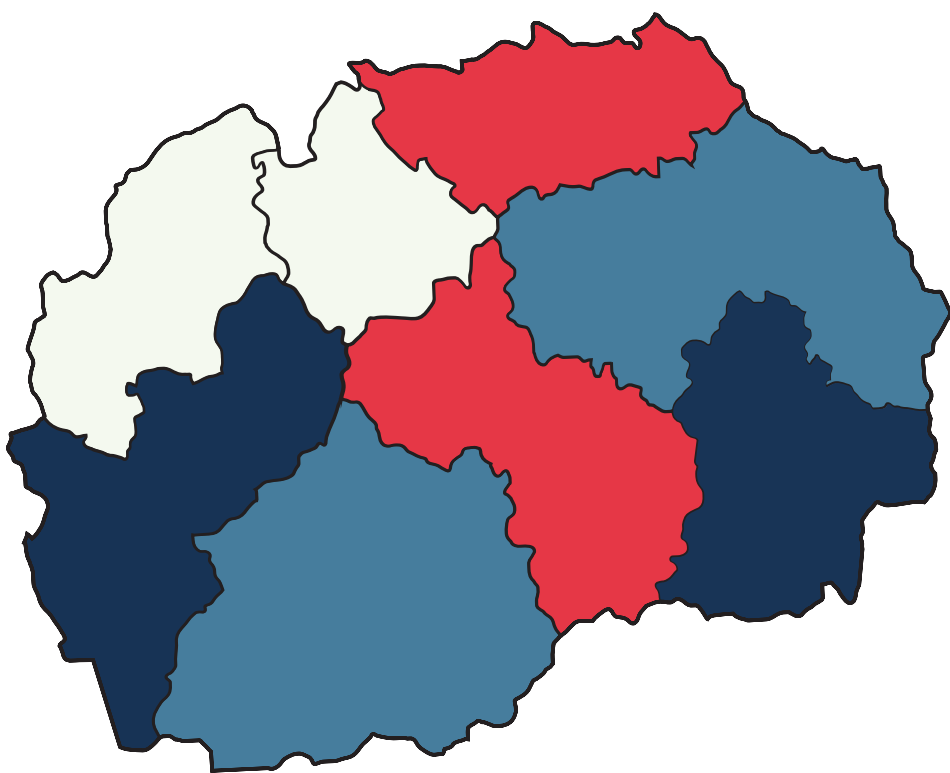
Ги прикажуваме движењата на другите димензии по сектори во графикон 2. Автомобилскиот сектор, заедно со есенцијалните сектори, ги задржува своите претпандемски инвестициски активности, покрај значителното забавување во порастот на приходите. Постојат две причини. Прво, ова може да биде поврзано со брзото заживување на кинескиот пазар, од каде што автомобилскиот сектор, главно, увезува, што би ги ограничило шоковите во синџирите на набавки и би го задржало инвестицискиот сентимент и покрај намалената побарувачка. Второ, инертноста на порастот на инвестициите како што компаниите што иницирале инвестиции во претходните години продолжуваат до нивно комплетирање во наредниот период. Текстилниот сектор очекува подобрување во својата инвестициска активност по ковид-19. Автомобилскиот, рударскиот и текстилниот сектор се најсилно погодени од кризата во поглед на профитот. Движењата на порастот на капиталот и на долгот се слични низ секторите, освен за фармацевтскиот сектор, каде што порастот на капиталот е стабилен и умерено позитивен, додека долгот значително се зголемува, веројатно за да одговори на зголемената побарувачка. Порастот на вработеноста во текот на ковид-19 се приближува до нула за речиси сите сектори, додека текстилниот и фармацевтскиот сектор покажуваат тенденции за подобрување на вработеноста по ковид-19. Конечно, порастот на платите забавува за речиси сите сектори, но останува позитивен во текот и по пандемијата.

Графикон 2: Промени на клучни варијабли во тек на ковид-19 по сектори



Извор: FT-XBCS-COVID19

Генералниот заклучок е дека голем дел од секторите нема да се вратат на претпандемско ниво во следната година. Сепак, најсилно погодените и поинтензивно извозноориентираните сектори, имено, производителите на автомобилски делови, електронска и компјутерска опрема, метални, неметални и пластични производи, очекуваат да се вратат брзо во однос на порастот на приходите. Додека, рударскиот и текстилниот сектор се очекува да го одржат своето ниво во текот на кризата поставувајќи иницијална скала за искачување во периодот по ковид-19. Главната улога во инвестициите ќе ја имаат фармацевтскиот и автомобилскиот сектор. Профитабилноста е водена позитивно за тие извозноориентирани сектори позиционирани да го искористат забрзувањето во глобалната побарувачка по ковид-19, како што се: давателите на услуги, производителите / трговците на метални, неметални и на пластични производи, и на храна, пијалаци и на тутун.



5. Канали на трансмисија на ефектите од кризата предизвикана од ковид-19 врз извозниците

5.1. Улогата на секој канал

Во овој дел се обидуваме да ја издвоиме важноста на различни канали преку кои пандемијата влијае врз извозниците. Прво, ги дефинираме следниве канали:

- Канал на ликвидност;
- Канал на синџир на набавки;
- Канал на побарувачка;
- Канал на човечки капитал.

За да ја измериме важноста на различните канали, користиме одредени варијабли од спроведената анкета, дадени во Табела 4.

Ја почнуваме анализата со пресметување на параметрите од два теста: тестот на Kaiser-Meyer-Olkin (КМО) и тестот за сферичност на Bartlett (Hill, 2011). Двата теста се важни за утврдување дали податоците се соодветни за групирање во неколку фактори; конкретно, тестот на КМО укажува дека податоците соодветно се групираат во фактори. Табела 5 ја прикажува вредноста на КМО, 0,538, која е над потребниот праг од 0,5 (Kaiser, 1974) укажувајќи дека можеме да продолжиме со факторска анализа. Слично, тестот на Bartlett ја отфрла нултата хипотеза дека варијаблите не се корелирани обезбедувајќи мотив за вршење факторска анализа.

Следно, продолжуваме со факторска анализа. Како и обично во литературата, разгледуваме фактори, чијашто проценета сопствена вредност (eigenvalue) е поголема од 1 (Kaiser, 1960) и ги задржуваме само тие со оптоварување (на факторот), чијашто вредност надминува 0,4.¹⁴ Врз основа на ова, го добиваме следниов резултат. Табела 6 ги презентира идентификуваните фактори (25, еднаков на бројот на користени варијабли); само првите шест фактори имаат вредност поголема од 1, затоа ја продолжуваме анализата со тие фактори. Дополнително, тие објаснуваат ~86 проценти од варијансата на нашите податоци означувајќи дека шестте концепти (фактори) се доволни за да ги објаснат нашите податоци.

¹⁴ Tabachnick and Fidell (2014) препорачуваат игнорирање на оптоварувања на факторите со апсолутна вредност помала од 0,32; Field (2013) го препорачува сличното кога оптоварувањата се помали од 0,3. Би биле повнимателни во нашиот случај бидејќи бројот на компании е помал од 100 и решаваме да ги отфрлиме факторите со оптоварување помало од 0,4. Видете ја дискусијата во Stevens (2012) за потенцијалната врска меѓу големината на примерокот и прифатливите оптоварувања на факторите.

Табела 4: Канали на ковид-19 и нивните соодветни прашања

Ликвидност		Синцир на набавки		Побарувачка		Човечки капитал	
Варијабла	Прашање	Варијабла	Прашање	Варијабла	Прашање	Варијабла	Прашање
Проблем во ликвидноста	Селектирајте ја важноста на ограничувањата во ликвидноста со кои се соочува компанијата во текот на ковид-19? (1 не е важно; 7 многу е важно)	Проблем во синцирот на набавки	Селектирајте ја важноста на ограничувањата во синцирот на набавки со кои се соочува компанијата во текот на ковид-19? (1 не е важно; 7 многу е важно)	Проблем во побарувачката	Селектирајте ја важноста на проблемите во побарувачката со кои се соочува компанијата во текот на ковид-19? (1 не е важно; 7 многу е важно)	Проблеми во човечкиот капитал	Селектирајте ја важноста на проблемите во менаџирањето со работната сила со кои се соочува компанијата во текот на ковид-19? (1 не е важно; 7 многу е важно)
Рекапитализација	Во кој капацитет компанијата може да ја поддржи ликвидноста преку зголемување на капиталот (сопствени извори, задржана добивка, капитал од матичната компанија итн.) (1 низок; 7 висок)	Снабдувачи на материјали (ограничув.)	Колку е тешко да најдете снабдувачи на материјали во земјата / странство за да избегнете прекинувања доколку постојниот снабдувач треба да биде заменет? (1 многу лесно; 7 многу е тешко)	Промена на цена на аутпут	Дали цените на аутпутот се променија по почетокот на пандемијата? (1 - Да, во просек се зголемија; 2 - Нема промена; 3-Да, во просек се намалија)	Отпуштања (висококвалификуван кадар)	Колку отпуштања висококвалификуван кадар направивте поради ковид-19? (број на отпуштени работници)
Зајмење од финансиски институции	Во кој капацитет компанијата може да ја поддржи ликвидноста преку зајмење од финансиски институции (1 низок; 7 висок)	Снабдувачи на машин. и на опрема (ограничув.)	Колку е тешко да најдете снабдувачи на машини и на опрема во земјата / странство за да избегнете прекинувања доколку постојниот снабдувач треба да биде заменет? (1 многу лесно; 7 многу тешко)			Отпуштања (средноквалификуван кадар)	Колку отпуштања средноквалификуван кадар направивте поради ковид-19? (број на отпуштени работници)
Зајмење од нефинансиски институции	Во кој капацитет компанијата може да ја поддржи ликвидноста преку зајмење од нефинансиски институции (1 низок; 7 висок)	Даватели на услуги (ограничув.)	Колку е тешко да најдете давател на услуги во земјата / странство за да избегнете прекинувања доколку постојниот снабдувач треба да биде заменет? (1 многу лесно; 7 многу тешко)			Отпуштања (нискоквалификуван кадар)	Колку отпуштања нискоквалификуван кадар направивте поради ковид-19? (број на отпуштени работници)

Продажба на средства	Во кој капацитет компанијата може да ја поддржи ликвидноста преку продажба на средства (1 низок; 7 висок)	Промена во набавка на материјали	Колкава е процентуалната промена во набавката на материјали во првите три квартали од 2020 година во споредба со истиот период од претходната година?		Плата (висококвалификуван кадар)	Дали ја намаливте платата на висококвалификуваниот кадар поради ковид-19? (1 – да; 0 – не)
Продажба на финансиски средства	Во кој капацитет компанијата може да ја поддржи ликвидноста преку продажба на финансиски средства (1 низок; 7 висок)	Промена во набавка на машин. и на опрема	Колкава е процентуалната промена во набавката на машини и на опрема во првите три квартали од 2020 година во споредба со истиот период од претходната година?		Плата (средноквалификуван кадар)	Дали ја намаливте платата на средноквалификуваниот кадар поради ковид-19? (1 – да; 0 – не)
		Промена во користење услуги	Колкава е процентуалната промена во користењето услуги во првите три квартали од 2020 година во споредба со истиот период од претходната година?		Плата (нискоквалификуван кадар)	Дали ја намаливте платата на нискоквалификуваниот кадар поради ковид-19? (1 – да; 0 – не)
		Замена на инпут	Дали клучниот инпут има супститут на домашниот пазар? (1 - Да, сите; 2 - Да, некои; 3- Не; 4 – Не знам)		Работа од дома	Колкав е процентот на вработени во компанијата што работат од дома по почетокот на пандемијата?
		Промена на цени на инпут	Дали цените на инпутот се променија по почетокот на пандемијата? (1 - Да, во просек се зголемија; 2 – Нема промена; 3-Да, во просек се намалија)			

Извор: FT-XBCS-COVID19

Табела 5: Тестови за факторирање на податоците

Test	Value
Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) мерка за адекватност на примерокот	0.538
Тест за сферичност на Bartlett X0: варијаблите не се корелирани (p-value)	0.000

Извор: Пресметки на авторите

Табела 6 ги прикажува оптоварувањата на факторите на различните варијабли што ги користиме во анализата. Резултатите укажуваат дека шест фактори можат јасно да се поврзат со канализирање на ефектите на ковид-19 врз извозниците во Северна Македонија.

Табела 6: Идентификација на факторите

Фактор	Eigenvalue	Разлика	Пропорција	Кумулативно
Фактор 1	4.14988	0.74995	0.2419	0.2419
Фактор 2	3.39993	1.08315	0.1982	0.4401
Фактор 3	2.31678	0.27508	0.135	0.5751
Фактор 4	2.0417	0.33988	0.119	0.6941
Фактор 5	1.70182	0.56284	0.0992	0.7933
Фактор 6	1.13898	0.19955	0.0664	0.8597
Фактор 7	0.93943	0.40865	0.0548	0.9144
Фактор 8	0.53078	0.05848	0.0309	0.9454
Фактор 9	0.4723	0.08394	0.0275	0.9729
Фактор 10	0.38837	0.0638	0.0226	0.9955
Фактор 11	0.32457	0.06601	0.0189	1.0145
Фактор 12	0.25856	0.04855	0.0151	1.0295
Фактор 13	0.21	0.03995	0.0122	1.0418
Фактор 14	0.17005	0.03772	0.0099	1.0517
Фактор 15	0.13234	0.10946	0.0077	1.0594
Фактор 16	0.02287	0.03221	0.0013	1.0607
Фактор 17	-0.00934	0.0415	-0.0005	1.0602
Фактор 18	-0.05083	0.00962	-0.003	1.0572
Фактор 19	-0.06046	0.03211	-0.0035	1.0537
Фактор 20	-0.09257	0.0261	-0.0054	1.0483
Фактор 21	-0.11867	0.0214	-0.0069	1.0414

Фактор 22	-0.14007	0.01731	-0.0082	1.0332
Фактор 23	-0.15737	0.03593	-0.0092	1.0241
Фактор 24	-0.1933	0.02604	-0.0113	1.0128
Фактор 25	-0.21934	.	-0.0128	1

Извор: Пресметки на авторите

Првиот фактор има голема важност и објаснува 24,1 проценти од вкупната варијанса. Најголем дел од овој фактор се поврзува со синџирот на набавки. Факторот покажува дека првиот шок од ковид-19, кој беше пренесен преку отежнување на транспортот и на движењето, ги одразува негативните ефекти од раните карантини во Кина, што значи влијаеше врз мултинационалните компании што набавуваа инпут од таму. Македонските компании се зависни од глобалната економија бидејќи голем дел од нивниот инпут, посебно сировините и материјалите, машините и опремата, е увезен. Ова укажува на тоа дека доколку кризата се одолжи, шоковите на понудата ќе продолжат да ги ограничуваат извозниците одразувајќи се врз нивното производство, вработеноста и платите, дури и побарувачката ако оживее. Важноста на факторите во рамките на синџирот на набавки може да даде информација за интервенции во две насоки: прво, доколку другите сегменти од синџирот решат да ги релоцираат капацитетите со цел да го ограничат глобалниот проблем, тогаш домашната политика може да биде поврзана со привлекување релокации поблиску; и второ, доколку некои од сегментите можат да бидат заменети со набавка од домашната економија (или регионално), тогаш таквото поврзување може да биде охрабрено, иако тоа може да одземе време.

Табела 7: Оптоварувања на факторите

	Варијабла	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4	Фактор 5	Фактор 6
Ликвидност	Проблем во ликвидноста					0.4403	
	Рекапитализација						0.495
	Зајмење од финансиски институции					0.414	0.4685
	Зајмење од нефинансиски институции						0.8156
	Продажба на средства		-0.4278				0.5878
	Продажба на финансиски средства		-0.4069			-0.4906	0.4103

Синџир на набавки	Проблем во синџирот на набавки	0.57		0.5521
	Снабдувачи на материјали (ограничув.)	0.8282		
	Снабдувачи на машин. и на опрема (ограничув.)	0.8796		
	Даватели на услуги (ограничув.)	0.8471		
	Промена во набавка на материјали		0.8837	
	Промена во набавка на машин. и на опрема		0.8063	
	Промена во користење услуги		0.8804	
	Замена на инпут		0.4903	
	Промена на цени на инпут		0.7117	
Побарувачка	Проблем во побарувачката		-0.4069	0.4447 0.4533
	Промена на цена на аутпут			0.7062
Човечки капитал	Проблеми во човечкиот капитал			0.533
	Отпуштања (висококвалификуван кадар)	-0.4227		-0.5196
	Отпуштања (средноквалификуван кадар)			
	Отпуштања (нискоквалификуван кадар)			
	Плата (висококвалификуван кадар)	0.8416		
	Плата (средноквалификуван кадар)	0.8723		
	Плата (нискоквалификуван кадар)	0.7677		
	Работа од дома			

Извор: Пресметки на авторите

Вториот фактор има неодредени оптоварувања на варијаблите поврзани со човечкиот капитал (посебно платите) и со ликвидноста укажувајќи дека овие два канала се вториот важен фактор за извозниците. Генерално, само ликвидноста не е најважен фактор, иако варијаблите во таа група во вториот фактор примарно ги објаснуваат (промените во) стратегиите за менаџирање на

ликвидноста применети од компаниите поради ковид-19. Ова за извозниците може да значи дека мерките за задржување на работните места од типот „14.500 денари по работник“ може да не се клучни за надминување на кризата, додека за општеството тие мерки можат да значат загубена вредност доколку се доделени на компании што континуирано имаат проблеми на други важни фронтови (како што се проблемите во синџирите на набавки). Карантините во април и во мај и намаленото производство направија притисок врз компаниите да ги намалат платите на работниците и да бараат дополнителна ликвидност, главно преку продажба на фиксни и финансиски средства. Вториот фактор објаснува дополнително 19,8 проценти од вкупната варијанса во податоците.

Третиот и четвртиот фактор, главно, ги изразуваат проблемите на побарувачката и на промената на цените на инпутот. Од една страна, наглиот пад во глобалната економска активност ја намали побарувачката. Од друга страна, цените на сировините, материјалите, машините, опремата и услугите се променија, додека голем дел од компаниите се соочија со предизвици да пронајдат замена на инпутот на домашниот пазар. Овие варијабли ги објаснуваат третиот и четвртиот фактор и објаснуваат дополнителни 13,5 проценти и 11,9 проценти од вкупната варијанса. Овие фактори укажуваат дека доколку се случи релокација на дел од синџирот, шоките на страната на побарувачката може да бидат ублажени во ограничен степен.

Петтиот фактор е комбинација на шокови во побарувачката, човечкиот капитал и во ликвидноста. Ова може да биде објаснето преку силната корелација (или каузалност) меѓу намалената побарувачка и потребата за (дополнителна) ликвидност комбинирана со притисокот за отпуштање работници. Веројатно, овие варијабли го објаснуваат шокот од ковид-19, кој се засили во подоцнежните фази од пандемијата, и објаснуваат 9,9 проценти од варијансата. Шестиот фактор укажува само на каналот на ликвидноста и објаснува мал дел, 6,6 проценти од варијансата.

Сумирано, факторската анализа укажува дека во Северна Македонија има четири поврзани канали на влијание на кризата предизвикана од ковид-19 врз извозниците (според степенот на значајност): **проблеми во синџирот на набавки** поврзани со тешкотиите на компаниите да се поврзат со снабдувачи од земјата или странство за да избегнат прекини во производството и со променетите цени на инпутот; **намалена побарувачка**; **притисок да се намалат платите на вработените** и да се намали бројот на вработени; и да се менаџираат **предизвиците поврзани со ликвидноста**, главно поради намалената побарувачка и притисокот врз работната сила.

5.2. Суштински карактеристики за отпорноста на извозниците

Претходната анализа обезбедува докази околу варијацијата генерирана само од FT-XBCS-COVID19 во однос на дефинираните сегменти, но не навлегува во овие сегменти во детали и не води сметка за насоката на влијание на секој фактор. Во следната фаза, откриваме кои карактеристики на компаниите се суштински за нивната отпорност на шоките од ковид-19 и за нивно закрепнување по ковид-19. Како додаток на податоците од анкетата, ги извлекуваме потребните податоци од финансиските извештаи на компаниите за 2019 година за да создадеме варијабли што ќе ја објаснат подобро варијацијата на зависните варијабли. Се фокусираме на четири димензии: порастот на приходите, профитот, инвестициите и вработеноста. Ги регресираме разликите во порастот пред и во текот на кризата предизвикана од ковид-19, како и разликите во порастот во тек и по кризата предизвикана од ковид-19 на различни фактори во рамките на дефинираните сегменти (ликвидност, синџир на набавки, човечки капитал, побарувачка и конкурентност) контролирајќи за староста, уделот на извозот, големината и видот на инвестицијата.

Табела 8 ги прикажува дефинициите на варијаблите и резултатите од осумте регреси на промените на порастот на приходите, профитот, инвестициите и вработеноста во текот на ковид-19.¹⁵ Секоја зависна варијабла се регресира на истата група фактори. За да ја испитаме соодветноста на ограничувањата во ликвидноста, дефинираме три односи: капитал врз средства, парични средства и краткорочни финансиски вложувања врз средства и (долгорочен и краткорочен) долг врз средства. Резултатите покажуваат дека пристапот до финансии игра клучна улога во ограничување на ударот на ковид-19 врз порастот на приходите, профитот, инвестициите и вработеноста. Извозниците со повисок однос на долгот врз средствата страдаат помалку во текот на ковид-19 поради нивната способност да го искористат пристапот до должничките пазари во случај на потреба за ликвидност. Слично, подобро капитализираните извозници имаат помало забавување во стапките на пораст, но поголемиот капитал е само соодветен за амортизирање на падот во инвестициите. Додека очекувавме извозниците со акумулирана ликвидност (повисоко ниво на парични средства врз вкупни средства) да ги издржат

¹⁵ Го користиме методот на најмали квадрати со робустна стандардна грешка без корекција со пондерите. Дополнително, ги пресметуваме истите регреси користејќи ги пондерите од ES2019 и резултатите остануваат квалитативно слични.

иницијалните шокови врз приходите, коефициентот е негативен и значаен на ниво на доверба од 10 проценти. Извозниците решија да го искористат зголемениот пристап на должничките пазари во текот на кризата, место да ги намалат своите парични резерви. Acharya and Steffen (2020) тврдат дека компаниите со повисок кредитен ризик ги зголемуваат своите парични резерви преку повлекување од своите кредитни линии во почетокот на пандемијата за да избегнат повисоки ограничувања во ликвидноста подоцна. Веројатно, извозниците со пониско ниво на парични резерви ги надополнија своите резерви преку должничките пазари за да го задржат пристапот до финансии и страдаа помалку во текот на кризата. Резултатите за периодот по ковид-19 ја разјаснуваат целата слика во врска со ликвидноста. Поголемото потпирање на должничките пазари би ги задржало стапките на пораст на приходите, профитот, инвестициите и вработеноста на пониско ниво, додека акумулираната ликвидност би овозможила брз одговор на растечката побарувачка во периодот по ковид-19.

Табела 8: Канали на трансмисија и промени на клучните варијабли во текот на ковид-19 и по него

КАНАЛИ НА ТРАНСМИСИЈА	ВАРИЈАБЛИ	Промена во порастот на приходите (п.п.)		Промена во порастот на профитот (п.п.)		Промена во порастот на инвест. (п.п.)		Промена во порастот на платите (п.п.)	
		пред - во тек на ковид-19	во тек - по ковид-19	пред - во тек на ковид-19	во тек - по ковид-19	пред - во тек на ковид-19	во тек - по ковид-19	пред - во тек на ковид-19	во тек - по ковид-19
Пристап до финансии	Кап./Сред.	0.14	-0.09	0.20	-0.13	0.24†	0.04	-0.08	0.04
	Пари/Сред.	-0.39*	0.29*	-0.24	-0.05	-0.28	-0.17	0.08	0.01
	Долг/Сред.	0.51***	-0.44***	0.53**	-0.52**	0.22	0.002	0.20†	-0.11†
Синџир на набавки	Резерви/Средства	-0.39*	0.21	-0.43*	0.26	-0.48*	0.22	-0.25	0.27***
	Замена на инпут	1.18	5.81	-5.82	5.20	9.27	2.15	-0.72	5.61†
	Замена на увоз	8.06	-12.66†	3.68	-14.61	8.29	-0.48	0.12	0.31
	Инпут (прераб.)	-3.98	-2.31	39.59***	-32.12†	20.33	-12.78	13.56	-6.71
	ЕУ-увоз	5.38	-10.18†	-16.39†	8.63	-16.79†	20.80*	-22.72*	9.18**
Човечки капитал	НК работн.	-18.18*	9.05	-7.94	2.45	-8.42	-19.63	-0.46	-2.91
	СК работн.	14.25†	-5.77	12.30	-8.93	2.86	10.33	12.34	-4.56
	ВК работн.	6.87	-6.70	-11.34	12.17	3.11	6.05	-7.22	2.97
	Трудоинтен.	-12.37**	5.03	-9.60	6.54	-5.09	-15.67†	-0.60	0.79
Побарувачка	Шокови (побарув.)	-26.55**	29.64**	-5.64	2.76	-20.61**	5.28	-1.46	7.15
	Аутпут (прераб.)	8.56	8.67	-14.56	23.91	-17.14	0.77	2.91	4.55
	ЕУ-извоз	5.95	-2.47	17.09	-8.91	22.17*	-0.44	-3.43	6.06
Конкурент.	Цена на аутпут	2.57	-14.21**	17.30**	-18.39*	-6.46	-6.80	3.41	2.67
	Опер. профит	0.29**	-0.29**	0.25	-0.31*	-0.09	-0.07	0.30*	-0.17*
Додатни информации	Константа	14.18	-49.48*	-40.03	19.28	-40.66	4.31	-33.67	-20.92
	Контролни	Вклучени	Вклучени	Вклучени	Вклучени	Вклучени	Вклучени	Вклучени	Вклучени
	Obs.	60	61	60	63	65	62	64	63
	R-sq.	0.52	0.64	0.52	0.44	0.38	0.38	0.44	0.47
	F-stats.	2.43	2.92	2.79	2.07	1.34	1.11	1.74	2.32
	Скоринг	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Забелешки: Дефиниција на варијаблите: Кап. / Средства = (Средства – Обврски) / Средства (%); Пари / Средства = (Пари + Краткорочни финансиски вложувања) / Средства (%); Долг / Средства = (Краткорочен долг + Долгорочен долг) / Средства (%); Резерви/ Средства = Вкупни резерви/ Средства (%); Замена на инпут (бинарна) – 1 доколку цел или некој дел од клучниот инпут имаат супститути на домашниот пазар, 0 останато; Замена на увоз (бинарна) – 1 доколку компанијата нема можност да го замени нарушениот увоз, 0 останато; Инпут (прераб.) (бинарна) – 1 доколку компанијата набавува повеќе од 50 проценти од своите набавки од преработувачката индустрија, 0 останато; ЕУ-увоз (бинарна) – 1 доколку компанијата набавува повеќе од 50 проценти од своите набавки од ЕУ, 0 останато; НК работници (бинарна) – 1 доколку компанијата пријавила дека има тешкотии да пронајде нискоквалификувани работници на пазарот на ниво 5, 6 или 7 на 7-степен Ликерт скала, 0 останато; СК работници (бинарна) – 1 доколку компанијата пријавила дека има тешкотии да пронајде средноквалификувани работници на пазарот на ниво 5, 6 или 7 на 7-степен Ликерт скала, 0 останато; ВК работници (бинарна) – 1 доколку компанијата пријавила дека има тешкотии да пронајде висококвалификувани работници на пазарот на ниво 5, 6 или 7 на 7-степен Ликерт скала, 0 останато; Трудоинтензивност (бинарна) – 1 доколку компанијата пријавила дека трошоците за вработените во вкупните трошоци учествуваат повеќе од 15 проценти, 0 останато; Шокови (побарувачка) (бинарна) – 1 доколку компанијата пријавила дека проблемите во побарувачката се важни на ниво 5, 6 или 7 на 7-степен Ликерт скала и доколку би определила нови пазари поради нарушената побарувачка, 0 останато; Аутпут (прераб.) (бинарна) – 1 доколку компанијата продава повеќе од 50 проценти од своите производи / услуги во преработувачката индустрија, 0 останато; ЕУ-извоз (бинарна) – 1 доколку компанијата продава повеќе од 50 проценти од своите производи / услуги во ЕУ, 0 останато; Цена на аутпут (бинарна) – 1 доколку компанијата пријавила дека цените на аутпутот се зголемиле во текот на ковид-19, 0 останато; Оперативен профит – (Оперативни приходи – Оперативни расходи) / Средства (%); Контролни варијабли: Години (log) – време на присуство на македонскиот пазар; Удел на извозот – удел на извозот во вкупната продажба (%); Средства (log) – Вкупни средства во 2019 година (во денари); Гринфилд во ТИРЗ (бинарна) – 1 доколку компанијата е гринфилд инвестиција лоцирана во ТИРЗ, 0 останато; Гринфилд надвор од ТИРЗ (бинарна) – 1 доколку компанијата е гринфилд инвестиција лоцирана надвор од ТИРЗ, 0 останато; Браунфилд (бинарна) – 1 доколку компанијата е браунфилд инвестиција, 0 останато; Заедничка инвестиција (бинарна) – 1 доколку компанијата е заедничка инвестиција на домашен и на странски капитал, 0 останато (референтна категорија за варијаблите за типот на инвестиција е компанија што е комплетно домашна инвестиција); Доколку се идентификуваат екстремни вредности, податоците се скратуваат на првиот и на 99. перцентил. ***, **, * и † означуваат значајност на 1 процент, 5 проценти, 10 проценти и на 15 проценти, соодветно.

Нарушувањата во синџирите на набавки се одразуваат врз стапките на пораст во зависност од ограничувањата на извозниците поврзани со набавките и се очекува да се понагласени кај извозниците со пониско ниво на резерви, пониска заменливост на инпутот, пониска способност да го заменат нарушениот увоз, повеќе концентрирана секторска и географска изложеност. Од друга страна, сметаме дека извозниците со високо ниво на односот резерви врз средства се значително погодени во текот на кризата во однос на порастот на приходите, профитот и на инвестициите. Овој резултат може да укажува дека шоките на страната на побарувачката доминирале и извозниците имаат загуби поради зголемените трошоци за менаџирање на резервите. Дополнително, извозниците што се повеќе изложени кон преработувачката индустрија (од аспект на нивните набавки) имаат помал удар врз стапките на пораст на профитот, додека увозниците од земјите на ЕУ имаат поголемо забавување во порастот на нивниот профит, инвестиции и вработеност. Веројатно, увозниците од земјите што не се од ЕУ, посебно Кина, не се погодени значително поради брзото оживување на кинеската економија по иницијалниот импакт. Ова е во линија со Bonadio et al. (2020), кои покажуваат дека повторното отворање на големите економии (како што е Кина) ќе има значајни ефекти на трансмисија врз другите земји. Извозниците со пониска флексибилност да го заменат нарушениот увоз, со повисока изложеност кон преработувачката индустрија и кон ЕУ очекуваат пониски стапки на пораст на приходите и на профитот по ковид-19. Наружениот синџир на набавки ја поткопува желбата на извозниците да одговорат на растечката побарувачка по ковид-19. Нивото на резерви и заменливоста на инпутот овозможува извозниците да ги надминат проблемите во синџирот на набавки и да ја забрзаат вработеноста. Додека увозниците од ЕУ очекуваат пониски стапки на пораст на профитот и на приходите, се очекува забрзување во однос на инвестициите и на вработеноста во споредба со увозниците од земјите што не се од ЕУ.

Главната грижа на владите и на компаниите во текот на кризата беше задржувањето на работните места. Овој проблем е посебно суштински за трудоинтензивните сектори каде што притисокот на ковид-19 врз приходите го намали профитот на компаниите како што трошоците за вработените остануваат релативно фиксни. Дополнително, недостигот од квалификуван кадар ја зголемува сериозноста на ударот од ковид-19. Табела 8 прикажува дека трудоинтензивните извозници страдаа значително искусувајќи пад во стапките на пораст на приходите и на профитот. Како што укажува литературата, автоматизацијата ја намалува ранливоста на шокови на страната на

понудата на труд предизвикани од пандемијата (Caselli et al. 2020; Chernoff and Warman, 2020). Понатаму, тешкотиите во пронаоѓање нискоквалификуван кадар предизвикува извозниците да се воздржат од отпуштања, што резултира со забавен пораст на приходите и на профитот. Barrero et al. (2020) тврдат дека ковид-19 предизвикува реалокација на работниците како што дел од работниците што ги изгубиле работните места ќе пронајдат алтернативна работа во другите сектори. Имајќи ги предвид тешкотиите во наоѓање нови работници, извозниците имаат тенденција да ги задржат своите вработени во текот на пандемијата. Извозниците ограничени во наоѓање средноквалификуван кадар беа помалку погодени во текот на кризата. Едно објаснување би било капацитетот на извозниците да им овозможи на вработените да работат од дома. Тие што се повеќе ограничени да најдат средноквалификуван кадар, можеби, имаат поголем капацитет за работа од дома, што ги прави помалку погодени при административните затворања (Gottlieb et al. 2020a). Неможноста да се пронајдат соодветните квалификации не игра улога во периодот по ковид-19, веројатно поради зголемувањето на понудата на работна сила како што расте бројот на невработени што бараат нова работа. Сепак, извозниците што се капитално интензивни би го забрзале порастот на инвестициите по ковид-19.

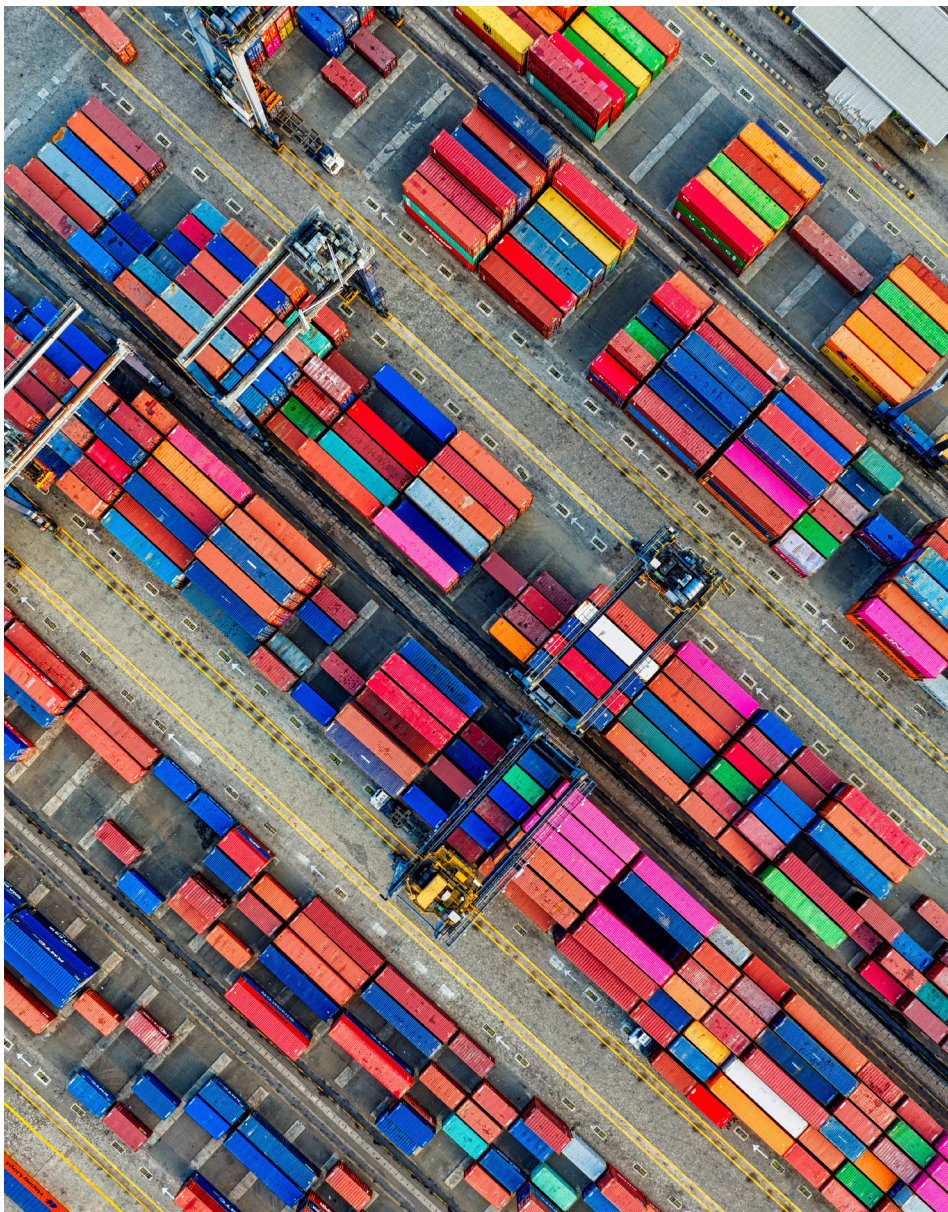
Пандемијата предизвика значителен пад во потрошувачката, главно погодувајќи ги компаниите поблиску до финалниот потрошувач во синџирот. Потрошувачите ги менуваат своите навики во текот на пандемијата што може да резултира со континуирана анемична потрошувачка во наредниот период. За да ја оцениме изложеноста на компаниите на шокови во побарувачката, конструираме варијабли што ја мерат изложеноста на компаниите на проблеми во побарувачката, на специфични сектори (преработувачка индустрија) и на специфичен регион (ЕУ). Резултатите покажуваат дека компаниите што пријавиле голема важност на проблемите во побарувачката во текот на пандемијата имаат значително намалување во порастот на приходите и на инвестициите. Сепак, доколку компанијата има насочено голем дел од својата продажба кон регионот на ЕУ, подобро се соочила во текот на кризата одржувајќи ја инвестициската активност во споредба со компаниите што ја насочиле својата продажба кон земјите што не се од ЕУ. Последниот доказ ги нагласува позитивните екстерни шокови, кои произлегуваат од различната географска изложеност на извозниците. По ковид-19, компаниите изложени на проблеми во побарувачката очекуваат оживување на побарувачката и подобар пораст на приходите, но подобрувањето во побарувачката нема да

се трансформира во забрзување на профитот, инвестициите и на вработеноста.

Конечно, литературата укажува дека конкурентноста игра клучна улога во подобрување на капацитетот на извозниците да ги амортизираат шоковите од пандемијата, но овие шокови може да ја загрозат конкурентноста во периодот по ковид-19. Очекуваме извозниците што биле во можност да ги зголемат цените во текот на пандемијата и кои имаат повисока маржа (оперативен профит) подобро да се соочуваат во текот на кризата. Табела 8 покажува дека поконкурентните извозници (со поголема профитабилност и зголемена цена на аутпутот) страдаат помалку во однос на нивниот пораст на приходите, профитот и на вработеноста во текот на ковид-19. Како што Hyun et al. (2020) пронаоѓаат дека компаниите со повисоки маржи подобро поминуваат во текот на пандемијата. Сепак, поконкурентните извозници очекуваат побавен пораст на приходите, профитот и на вработеноста по ковид-19. Ова може да биде индикација на загрозувана конкурентност во наредниот период. Fernandes and Tang (2020) тврдат дека нарушувањата во извозот во текот на епидемијата на сарс во Кина имаше среднорочен импакт врз порастот на увозот и на извозот. Во врска со контролните варијабли, типот на инвестицијата значително ги објаснува стапките на пораст во тек на ковид-19 и по него, додека староста и уделот на извозот само стапките на пораст по ковид-19. Гринфилд инвестициите во ТИРЗ и браунфилд инвестициите имаат значително забавување во порастот на приходите, профитот и на инвестициите, но очекуваат значителен скок по ковид-19 во истите димензии. Постарите извозници ќе ја забрзаат својата продажба, инвестиции и вработувања во наредниот период.

Сумирано, движењата на стапките на пораст на приходите, профитот, инвестициите и вработеноста во и по ковид-19 зависат од различниот пристап до финансии, ограничувањата во синџирот на набавки, ограничувањата во човечкиот капитал, шоковите во побарувачката и конкурентноста. Прво, извозниците ги користат должничките пазари не само за да го покријат недостигот од ликвидност, но, исто така, и за да ги подобрат своите парични резерви за олеснување на пристапот до финансии подоцна, доколку пандемијата се одолжи. Повисоката задолженост би го ограничила порастот по ковид-19. Второ, географската изложеност и нарушувањата во увозот значително ги објаснуваат стапките на пораст во текот на ковид-19. Увозниците од ЕУ страдаат повеќе како што вирусот се прошири низ Европа, но очекуваат оживување на нивната инвестициска активност по ковид-19. Трето, ограничувањата на пазарот на труд

и трудоинтензивноста ја влошуваат магнитудата на импактот на ковид-19 врз стапките на пораст. Четврто, и покрај значајните шокови во побарувачката, извозниците се оптимисти дека потрошувачката ќе забрза во наредниот период. Регионот на ЕУ се јавува како пазар со постабилна побарувачка. Конечно, попрофитабилните извозници подобро поминуваат низ кризата укажувајќи дека конкурентноста помага при амортизирање на шоките од ковид-19, но загрозување на конкурентноста е можно на долг рок.



6. Простор за дејствување и потенцијали на извозниците

6.1. Главните пречки и ограничувања што го дефинираат просторот за дејствување

Иницијалните докази дека извозниците имаат значајни падови во текот на ковид-19, а очекуваат пораст во приходите, профитот и во инвестициите, но не во вработеноста и платите по ковид-19 укажува дека, иако добредојдени, мерките од типот „14.500 денари по работник“ не можат да бидат соодветни за извозниците и е потребна алтернативна палета од мерки. Конкретно, постои простор за дејствување на креаторите на политика во поддршка на создавањето приходи и на инвестициската активност на извозниците, посебно за тие што пријавиле брзо оживување на инвестициите во 2021 година. Иако, постојат две забелешки во овој контекст. Прво, извозниците имаат разновидна демографија, каде што резултатите покажуваат дека малите извозници, тие во доминантно домашна сопственост и трудоинтензивните беа поранливи во текот на кризата. Ова укажува на тоа дека дизајнот на мерките треба да ги има предвид различните потреби на извозниците и да вклучува компоненти што треба да ја подобрат таа ранливост. Тоа може да биде постигнато со дефинирање нови мерки како дополнување на постојните, како што се субвенциите за плати и евтините кредити од Развојната банка. Сепак, мерките треба примарно да целат кон поддршка на закрепнувањето и на порастот.

Нарушувањата и ограничувањата во синџирите на набавки беа главниот механизам на трансмисија на негативните ефекти од ковид-19 врз извозниците во Северна Македонија. Раниот удар врз Кина и нарушувања на транспортот и на движењето што следуваа беа првите шокови што ги нарушија производствените процеси. Понатаму, зголемените цени на инпутот поради новите услови потенцијално ја влошија зависноста на извозниците од сировини и од материјали од надвор. Од друга страна, извозниците што беа помалку поврзани со домашната економија, односно со снабдувачи од подалечните пазари, страдаа повеќе. Важноста на факторите на синџирот на набавки дефинира простор за дејствување ориентиран во две насоки: прво, доколку другите сегменти од синџирот решат да ги релоцираат капацитетите со цел да го намалат таквиот глобален проблем, тогаш домашната политика треба да биде врзана со привлекување такви релокации, и второ, доколку некои од сегментите можат да бидат заменети со набавки од домашната економија (или регионално), тогаш таквото поврзување треба да

биде стимулирано покрај тоа што се потребни значителен труд и време.

Нарушувањата во побарувачката, исто така, беа важни. Глобално намалената побарувачка, како и таа за компаниите што се дел од мултинационалните вредносни синџири, е надвор од доменот на националната економска политика. Но, за дел од извозниците, пандемијата потенцијално отвора простор за разгледување нови пазари доколку таквите можат да се идентификуваат во овој период. Ова е посебно важно за извозниците што акумулирале резерви поради падот на побарувачката. ковид-19 е удар врз глобализацијата и тоа ја нагласува улогата на регионалните и на поблиските пазари за сопствените и за комплементарните / алтернативните производи, поддржано од нашите резултати, што укажуваат на тоа дека извозниците кон ЕУ подобро излегле на крај во текот на кризата, во споредба со другите. Посебно, доказите дека динамиката на создавање работни места кај големите извозници е, главно, одредена од побарувачката, како и дека постои подготвеност за инвестирање во одредена подгрупа извозници, отвораат простор за дефинирање политика што треба да ја поддржи способноста на компаниите да произведуваат и извезуваат повеќе, што, пак, ќе придонесат кон зголемување на домашната вработеност.

Поради шоките од пандемијата, извозниците во Северна Македонија презедоа мерки, посебно во поглед на менаџирањето на финансиите и на работната сила. Прво се потпираа на своите ликвидносни резерви и на должничките пазари на почетокот на кризата со цел да ги задржат своите вработени. Ова значи дека потребата за дополнителна екстерна ликвидност не се зголеми веднаш, веројатно поради користењето на мерките на владата за поддршка на ликвидноста, но може да предизвика значителен пораст во фазата на закрепнување доколку ликвидносни резерви се потрошат во текот на 2020 година. Во овој контекст, извозниците со зголемен пристап на должничките пазари се поспособни да ги искористат придобивките во случај на потреба за пари. За извозниците што се дел од големите вредносни синџири, овој проблем може да биде решен преку матичните компании, но, за голем дел од извозниците, посебно малите и средни извозници, потенцијалната потреба за ликвидност создава простор за дејствување во кој владата ќе дефинира мерки за олеснет пристап до финансии. Ова дополнително имплицира дека поддржаната кредитна активност треба да се дефинира во соодветно макроекономско опкружување каде што монетарната политика останува релаксирана додека фискалната политика не ги поткопува приватните вложувања.

Во поглед на стратегиите за менаџирање на работната сила, извозниците со повисоко ниво на технолошки развој подобро се соочуваат во текот на кризата. Технологијата значително ја поддржува конкурентноста на компаниите, имплицитно укажувајќи дека компаниите што биле поконкурентни на глобалните пазари ја надминуваат кризата полесно, покрај тоа што се соочуваат со сличен интензитет на нарушувања на понудата и на побарувачката. Просторот за дејствување, клучен за фазата на закрепнување, треба да биде пополнет со мерки што стимулираат (брзо) воведување машини, опрема и практика, кои би го зголемиле нивото на технолошки развој на извозниците. Додека такви мерки се веќе вклучени преку Фондот за иновации и технолошки развој, а субвенции за технолошки развој во текот на ковид-19 беа понудени преку Министерството за економија, нивниот потенцијал и вредност треба да бидат поставени во однос на сет од индикатори што го оценуваат капацитетот на апсорпција на компаниите. Одредени предлози се дадени во следниот дел.

Сепак, технолошкиот развој ќе биде ограничен доколку не е придружен со соодветен сет потребни квалификации. Недостигот од квалификуван кадар во Северна Македонија постои и пред пандемијата (видете, Petreski and Petreski, 2020, forthcoming) додека нашите резултати покажуваат дека ограничувањата на пазарот на труд ја зголемија сериозноста на ударот од пандемијата. Иако, веројатно е дека во текот на пандемијата притисокот на пазарот на труд беше намален, поради зголемениот број отпуштања и намалениот капацитет на апсорпција на пазарот. Но, ова не го надминува проблемот. Брзото закрепнување ќе биде комплетирано со зголемување на достапноста на соодветни квалификации на систематски начин и оваа потреба го дефинира просторот за дејствување каде што извозниците ќе поддржат производство на квалификации така што ќе се задоволат нивните сегашни и идни потреби.

Како заклучок, наведеното ги идентификува следниве потенцијали за надминување на негативните ефекти од ковид-19 врз извозниците и за поддршка на краткорочно и на среднорочно закрепнување:

- Намалување на зависноста од далечните пазари преку релокација на сестрински / снабдувачи компании и / или регионализација
- Намалување на зависноста од далечни пазари преку поврзување со домашната економија
- Намалување на трошоците на инпутот

- Освојување нови (и / или подлабоки) и поразновидни пазари
- Адаптација на производството со суплементарни, комплементарни и со алтернативни производи
- Искористување на подготвеноста за инвестирање
- Зголемен пристап до олеснето финансирање
- (Брзо) Воведување нова и напредна технологија
- Поддршка за создавање потребни квалификации

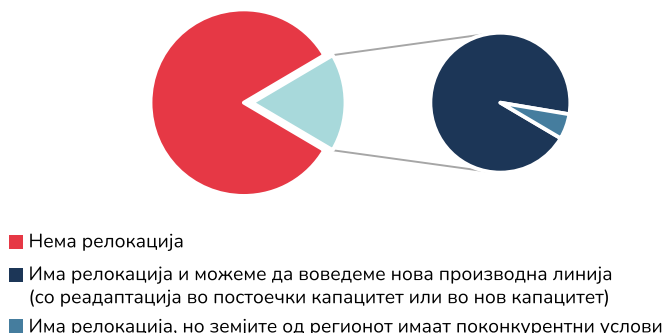
Во следниот дел, презентираме одредени стилизирани податоци во врска со присутноста на овие потенцијали.

6.2. Потенцијали на извозниците

Пандемијата предизвика сериозни нарушувања во синцирите на набавки, кои, можеби, би иницирале ревизија на географското позиционирање на капацитетите на мултинационалните компании. Графикон 3 покажува дека најголем дел (83 проценти) од мултинационалните компании ја задржуваат својата географска дистрибуција, додека другиот дел разгледуваат географско репозиционирање или интеграција на своите капацитети. Доминантен дел (94 проценти) од извозниците што разгледуваат такво репозиционирање имаат можност да воведат нови производствени линии во Северна Македонија. Додека само мал дел од мултинационалните компании размислуваат за промена на локациите на своите капацитети, речиси сите имаат склоност да ги прошират своите производствени линии повлекувајќи од матичните компании. Овој доказ отвора простор за дизајнирање мерки со цел збогатување и надоградување на постојните капацитети на извозниците.

Графикон 3: Одлуки и потенцијали за релокација

Дали како резултат на пандемијата на ковид-19 и глобалните случувања, вашата матична компанија има реалокација на одредени производствени линии, од една на друга локација или спојување на неколку производствени капацитети?

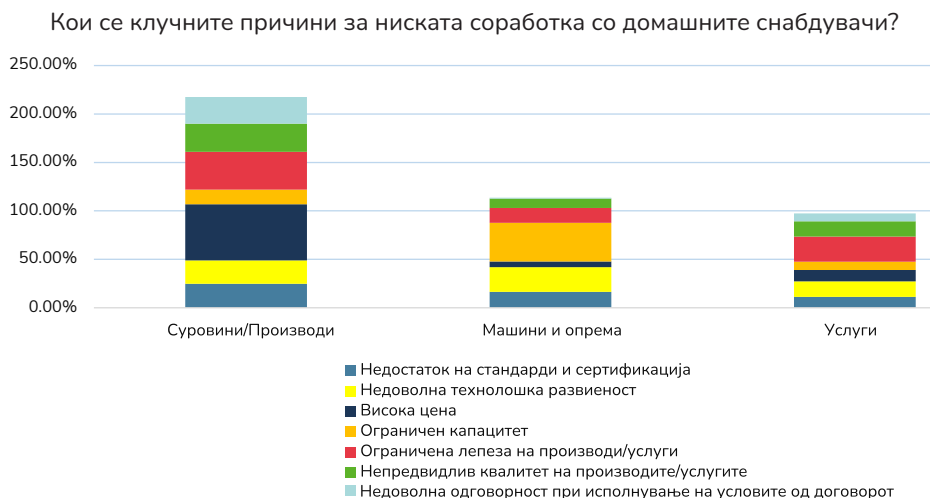


Извор: FT-XBCS-COVID19

Нарушувањата во увозот во текот на кризата предизвикана од ковид-19 создаваат можности за домашните снабдувачи да се поврзат со извозниците што увезуваат и двете страни да имаат корист во однос на намалување на трошоците и на екстерната зависност. Само седум проценти од извозниците што имаа / би имале нарушен увоз во текот на ковид-19 би го замениле увозот со набавки од домашната економија, додека 19 проценти и 24 проценти од извозниците би го замениле увозот со увоз од трети земји или не би имале можност да го заменат, соодветно. Дополнително, 62 процента од извозниците пријавиле дека (некои или сите) од клучните инпути имаат супститути на домашниот пазар. Графикон 4 ги прикажува главните ограничувања на извозниците за ниската соработка со домашните снабдувачи.¹⁶ Најголемо внимание добиваат снабдувачите на сировини / материјали, додека снабдувачите на машини и на опрема и давателите на услуги се од секундарно значење. Извозниците пријавиле дека високите цени на сировините / материјалите и ограничениот капацитет и асортиман на машини, опрема и на услуги се главните причини за ниската соработка. Очигледно, еден дел од извозниците размислуваат да се поврзат со домашната економија тогаш кога домашните снабдувачи ќе обезбедат поконкурентна цена и ќе ги зголемат своите капацитети во поглед на количината и на диверзитетот на своите производи / услуги.

¹⁶ Извозниците примарно беа прашани дали (би) го замениле нарушениот увоз во текот на пандемијата. Тие, кои одговориле дека (би) го замениле увозот со увоз од трети земји или не би можеле да го заменат, беа прашани дополнително за главните причини за ниската соработка со домашните снабдувачи, со можност да одберат до три причини.

Графикон 4: Ограничувања за соработката меѓу домашните снабдувачи и извозниците

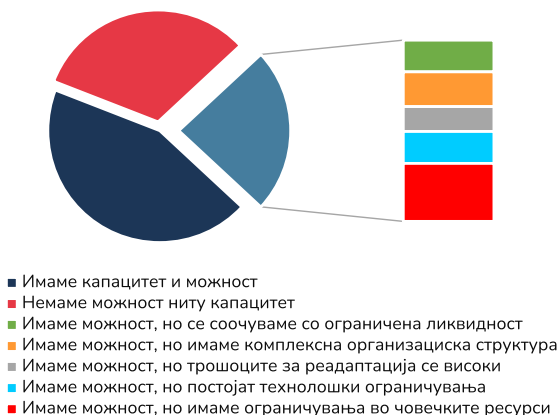


Извор: FT-XBCS-COVID19

Отпорноста на извозниците на шокови од страната на побарувачката зависи од нивната флексибилност да го реадптираат производството на „новото нормално“ опкружување во текот на ковид-19, како и од нивниот потенцијал да се насочат кон нови пазари за да ги амортизираат загубите на постојните пазари. Графикон 5 ја прикажува флексибилноста на извозниците. Најголем дел од извозниците (46,4 проценти) имаат капацитет и можност да го реадптираат производството за да избегнат затворања, додека дополнителни 19,7 проценти имаат можност, но се соочуваат со ограничувања, од кои доминираат ограничувањата во човечките ресурси. Поголемата приспособливост на сегашното опкружување сугерира дека извозниците имаат потенцијал подобро да се соочат со шоките во побарувачката и да направат скок кон нивниот потенцијал за пораст откако ќе заврши пандемијата.

Графикон 5: Потенцијал за реадaptација

Дали можете да извршите брза реадaptација на производствените линии (на пример, производство на алтернативни производи) во вашата компанија за да избегнете затворање на компанијата како резултат на пандемијата, и кои се клучните ограничувања, доколку постојат

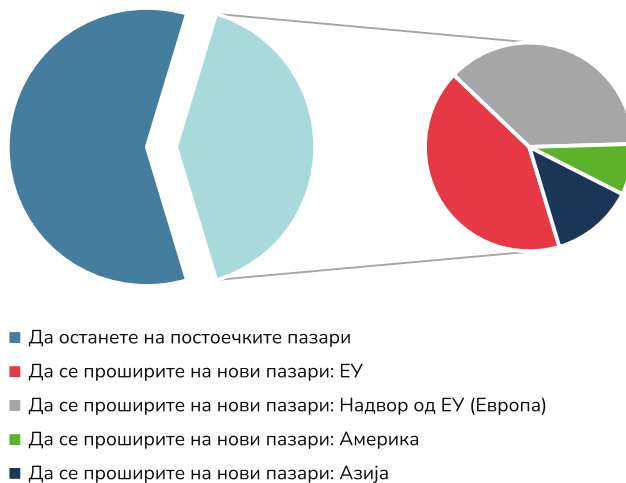


Извор: FT-XBCS-COVID19

Падот во побарувачката прави притисок врз компаниите да останат на постојните пазари за да ги ограничат загубите или да се насочат кон нови пазари со цел да го диверзификуваат ризикот искористувајќи го различниот удар на ковид-19 низ земјите и регионите. Повеќе од 40 проценти од извозниците планираат да се прошират на нови пазари во текот и по пандемијата (Графикон 6). Најголем дел од избраните пазари се европските земји еднакво распределени на регионот на ЕУ и на тој што не е од ЕУ. Како што покажа регресивната анализа, поголемата изложеност кон пазарите на ЕУ ја зголемува отпорноста на извозниците на шокови во побарувачката предизвикани од слични системски настани.

Графикон 6: Потенцијал за нови пазари

Со оглед на тоа дека глобалната побарувачката значително се намали во текот на кризата, дали планирате:



Извор: FT-XBCS-COVID19

Пандемијата предизвика „трка за пари“ меѓу компаниите барајќи различни извори за да ги заштитат своите ликвидносни позиции. Пристапот до финансии беше есенцијален во амортизирањето на загубите во приходите во текот на пандемијата. Извозниците со поголем пристап до финансии страдаа помалку во текот на пандемијата, но нивната зголемена изложеност на должничките пазари го ограничува идниот потенцијал за финансирање. Графикон 7 го презентира капацитетот на извозниците да ја поддржат нивната ликвидност преку различни извори одвојувајќи ги поограничените (низок однос на долг и на средства) од помалку ограничените (висок однос на долг и на средства). Поограничените извозници имаат поголем капацитет за користење на должничките пазари и за зголемување на своите капитални резерви преку интерни трансфери или задржана добивка, во споредба со помалку ограничените. Доказите дека извозниците ги чуваат своите нивоа на долг ниско, а пријавуваат голем капацитет за финансирање преку зајмење од финансиски институции, укажува на зголемена аверзија кон долгот, веројатно поврзано со неатрактивните услови за кредитирање на пазарот. Сумирано, извозниците покажуваат голем потенцијал за финансирање на своите активности преку капитал и долгови, но искористувањето на тој потенцијал ќе бара соодветни мерки за ублажување на бариерите на должничките пазари.¹⁷

¹⁷ ILO (2020) дискутира за главните пречки за пристап до финансии на микро, малите и средни претпријатија (ММСП) во Северна Македонија земајќи го предвид погледот и на банките и на претпријатијата. Високите трошоци на финансирање, водени од високата асиметричност на информации, се главната пречка за повисока соработка меѓу банките и ММСП.

Графикон 7: Потенцијал за финансирање

Колкав е капацитетот на вашата компанија да ја поддржи ликвидноста преку:



Забелешка: Компаниите се класифицирани во „Висока“ / „Ниска“ група доколку имаат повеќе / помалку од 30 проценти однос долг врз средства во 2019 година

Извор: FT-XBCS-COVID19

Трудоинтензивноста беше значајна карактеристика на компаниите што ја објаснуваше варијацијата на стапките на пораст во периодот на ковид-19 и по ковид-19, но проблемите со работната сила претставуваат долгорочен проблем во Северна Македонија. Процентот на извозници што пријавиле големи ограничувања во пронаоѓањето нискоквалификуван, средноквалификуван и висококвалификуван кадар е 21 процент, 33,4 проценти и 47,9 проценти, соодветно. Ударот од ковид-19 ја истакна на површина важноста на ограничувањата на пазарот на труд и степенот на трудоинтензивност, фактори што се, исто така, суштински за долгорочната продуктивност на компаниите. Отпорноста на помалку трудоинтензивните сектори на пандемиските шокови укажува дека инвестициите во напредна технологија и во автоматизација ќе ја ограничат сензитивноста на извозниците на системски нарушувања на пазарот на труд, како дополнително на корисноста за продуктивноста на трудот. Графикон 8 ја прикажува склоноста на извозниците да инвестираат во автоматизација во наредните две години. Како што беше очекувано, најголем процент од извозниците планираат да инвестираат во автоматизација за да ја зголемат својата конкурентност по завршување на ковид-19. 12,4 проценти

се ограничени да инвестираат во технологија поради недостиг од средства. Додека голем дел од помалку трудоинтензивните извозници (69 проценти) се склони да го зголемат технолошкото ниво, делот од повеќе трудоинтензивните извозници (64,8 проценти) е, исто така, значаен. Без разлика на нивото на трудоинтензивност, извозниците покажуваат голем потенцијал за инвестиции во технологија.

Графикон 8: Потенцијал за инвестиции во технологија

Дали имате можност да инвестирате и да ја зголемите автоматизираноста на производствениот процес во следните две години?



Забелешка: Компаниите се класифицирани во „Висока“ / „Ниска“ група доколку пријавиле дека уделот на трошоците за плати на работниците во вкупните трошоци е поголем / помал од 15 проценти

Извор: FT-XBCS-COVID19

Како заклучок, постојат потенцијали во секој од дефинираните сегменти: синџир на набавки, побарувачка, пристап до финансии и човечки капитал. Прво, поврзано со синџирот на набавки, извозниците имаат потенцијал да привлечат производствени линии од своите матични компании и, во одреден степен, да се поврзат со домашната економија со зголемување на соработката со домашните снабдувачи. Второ, високата адаптабилност на извозниците им овозможува да ги надминат шоковите од ковид-19 и да освојат нови пазари, посебно во ЕУ. Трето, извозниците покажуваат голем капацитет за финансирање во однос на користење на должничките пазари и на сопствените извори преку интерни трансфери и задржана добивка. Четврто, постојат потенцијали за инвестирање во технологија и за брзо надоградување квалификации како главни двигатели во создавањето одржлив капацитет на човечки капитал, што би резултирало во зголемена продуктивност на трудот.

Соодветно дизајнирана комбинација на мерки треба да обезбеди максимална искористеност на идентификуваните потенцијали и зголемување на конкурентноста на извозниците.

6.3. Потенцијални мерки за пополнување на просторот за дејствување

Во овој дел, препорачуваме неколку мерки за пополнување на просторот за дејствување земајќи ги предвид потенцијалите на извозниците да се адаптираат на условите по ковид-19 и да учествуваат во забрзано закрепнување. Во рамките на секоја предложена мерка, даваме насоки за потенцијалот и за влијанието врз закрепнувањето во периодот по ковид-19, каде што означуваме со: (+) низок; (++) умерен; и (+++) висок.

Област 1: Усогласување на царинските стапки во согласност со ЕУ на клучните компоненти

Потенцијал: +++

Влијание врз закрепнувањето по ковид-19: +++

Увозните давачки главно се перцепираат како примарен трошок на производството во текот на пандемијата. Порастот на трошоците за инпут глобално го влошија проблемот.¹⁸ Од друга страна, таквите високи трошоци се пречка за воведување нови производствени линии и за привлекување нови СДИ во земјата. Дополнително,

¹⁸ На пример, Sforza and Steininger (2020) тврдат дека бариерите во трговијата би ги зголемиле загубите во доходот дополнително на загубите предизвикани од ковид-19.

либерализацијата на надворешната трговија и намалувањето на тарифите на увезениот инпут (со напредна обработка) ги стимулираат продуктивноста, иновациите, вработеноста и инвестициите на увозниците (e.g. Amiti and Konings 2007; Bustos 2011; Fernandes 2007; Goldberg et al. 2010; Topalova and Khandelwal 2010; Wang et al. 2018). Затоа, потребно е внимателно усогласување на царинските стапки во согласност со тие на ЕУ на клучните компоненти имајќи ги предвид фискалните импликации.

Графикон 9 покажува дека 77,6 проценти од мултинационалните компании преферираат приспособувања на царинските стапки за да мотивираат прилив на нови производствени капацитети во Северна Македонија. Втора опција е подобрувањето на бизнис-климата во однос на ефикасноста на јавната администрација. Двете интервенции укажуваат на загриженоста на извозниците за трошковната ефикасност, која е значајна за зголемување на конкурентноста на меѓународно ниво.

Графикон 9: Простор за дејствување за привлекување нови производствени линии

Која интервенција е клучна за зголемување на атрактивноста на нашата земја за привлекување производствени линии штоги дислоцира матичната компанија?



Извор: FT-XBCS-COVID19

За да го оцениме потенцијалот на приспособувањата на царинските стапки да го поттикнат производството и конкурентноста, ги прашуваме извозниците да го проценат влијанието врз нивните производство, инвестиции и продажба доколку се спроведат следниве две мерки: намалување и / или ослободување од увозни давачки за активности поврзани со набавка на машини и на опрема и изградба на нови капацитети, и усогласување на царинските стапки во согласност со тие на ЕУ на клучните компоненти.¹⁹ Графикон 10 покажува дека усогласување на царинските стапки во согласност со тие на ЕУ носи значајна корист за извозниците во поглед на поттикнување на инвестициите, производството и на конкурентноста. Додека двете мерки стимулираат инвестиции со сличен интензитет, усогласувањето на царинските стапки значително ќе ги зголеми стапките на пораст на продажбата и надоградувањето на производството. Зголемувањето на нови производствени линии кај втората мерка (4 проценти) е речиси двапати поголемо од зголемувањето на истиот сегмент кај првата мерка (2,3 проценти). Втората мерка има најголемо влијание врз конкурентноста поттикнувајќи пораст на продажбата од 13,1 проценти, во споредба со првата мерка, која предизвикува пораст на продажбата од 4,2 проценти.

¹⁹ Прашањето беше поставено во номинална вредност (во евра) на порастот на инвестициите, производството и на новите производствени линии за наредните две години. Вредностите се трансформирани во денари користејќи ја стапката на курсот на крајот од 2019 година и делејќи го износот со два за да се добие просечен годишен пораст. Просечниот пораст се става во однос со средствата или обртот од 2019 година. Прашањето беше поставено на избран примерок, освен за нови производствени линии, каде што беа прашани само мултинационалните компании.

Графикон 10: Ефекти од приспособувањата во увозните давачки

Во која мера, мерка 1 / мерка 2 ќе предизвика пораст во одредени сегменти во наредната година?



Извор: FT-XBCS-COVID19

Област 2: Субвенционирање проширување нови пазари, со фокус на регионот на ЕУ

Потенцијал: ++

Влијание врз закрепнувањето по ковид-19: +++

Извозниците открија дека можат да ги амортизираат шоките во побарувачката преку потрага по нови потрошувачи на нови пазари, примарно пазарите на ЕУ. Владата има разработена мерка – во столб 2 од Планот за економски пораст 2018-2020 година – која обезбедува финансиска поддршка од максимум 20 проценти од трошоците за освојување нови пазари, вклучувајќи трошоци за саеми, настани во странство, маркетиншки кампањи на странски пазари, сертификати за влез на странски пазар итн. Ковид-19 во одредена мера ја намалува улогата на таквата поддршка поради ограничувањата во патувањата, сепак не постојат докази за искористеноста на ваквата помош пред пандемијата.

Алтернативен начин на дефинирање на ваквата помош е поврзување на финансискиот пакет со аутпутот, место со инпутот. Државната помош може да поддржи одреден процент на првосклучен договор на нов пазар, дефиниран како нова земја (или нов регион во големи земји) и / или нов производ понуден на постојните пазари.

Дополнителна мерка би била примена на економска дипломатија, која треба да обезбеди побрз влез на компаниите на нови пазари.

Област 3: Поддршка за намалување на ограничувањата во човечките ресурси во процесот на реадаптација

Потенцијал: +++

Влијание врз закрепнувањето по ковид-19: ++

Развојот на квалификации е домен што најмногу има потреба од државна интервенција бидејќи проблемот постои од пред пандемијата. Сепак, пандемијата ја нагласи потребата за брза реакција, која не би ја поткопала потребата за континуирано инвестирање во квалитетен едукативен процес во земјата. Иако, за поддршка во периодот по ковид-19, многу е важно владата да воведи палета мерки за градење на капацитетот на човечки капитал и грантови за тренинг и за едукација, кои треба да бидат распределени во однос на капацитетите да се создадат такви квалификации и да се задржи / зголеми вработеноста. Стимулирањето на дуалното образование преку помагање да се спојат странските компании со стручните школи треба да биде задржано како опција, но евентуално повторно да се разгледа процесот откако ќе заврши пандемијата.

Графикон 11 ги прикажува преференциите на извозниците за пет мерки што треба да поддржат создавање човечки капитал. Најголем процент преферираат субвенции за тренинг и едукација (42,4 проценти) и за плати и придонеси (64 проценти), додека најмалку селектирана опција беше развојот на национално дуално образование (23 проценти). Знаејќи дека субвенциите за плати и придонеси како краткорочно решение се веќе интензивно користени (и истрошени како мерка), и, исто така, носат значителен фискален товар, треба да се разгледаат алтернативни опции за постигнување одржлив капацитет на човечки капитал.

Графикон 11: Мерки за развој на човечки капитал

Која од следниве интервенции би помогнала во подобрување на човечкиот капитал во вашата компанија?

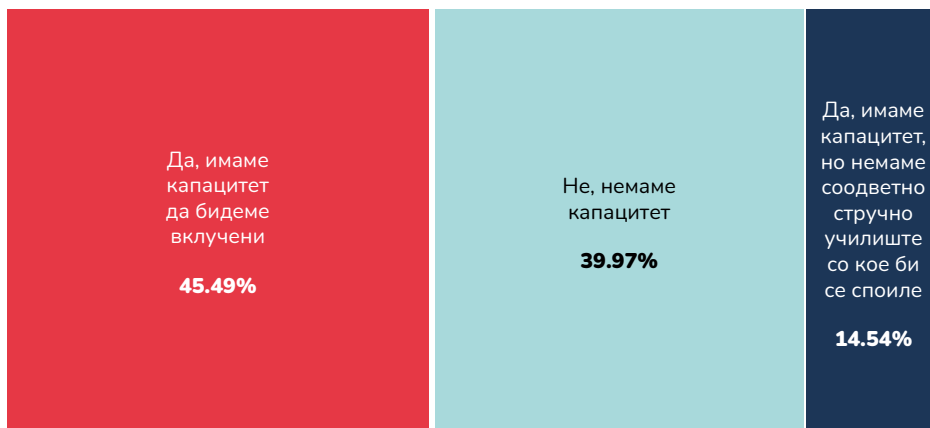


Извор: FT-XBCS-COVID19

Развојот на дуалното образование на национално ниво претставува ефикасно и долгорочно решение на проблемите со човечкиот капитал, покрај ниската преференција кај извозниците за оваа мерка. Графикон 12 го покажува потенцијалот за соработка меѓу владата и извозниците во врска со дуалното образование. Доминантен дел од извозниците имаат капацитет да учествуваат во процесот на дуално образование, додека дополнителни 14,5 проценти би придонеле кон процесот доколку постои соодветно стручно училиште. Додека развојот на дуалното образование е ветувачки процес на спојување на идните вработени со потенцијални места во индустријата, бара стратегиски пристап и одржливо финансирање за да се воспостави успешен модел.

Графикон 12: Потенцијали за развој на дуалното образование

Дали вашата компанија има можност да го помогне процесот на дуално образование на национално ниво?



Извор: FT-XBCS-COVID19

Област 4: Воведување стимулативен пакет за поддршка на домашните снабдувачи да се вклучат во вредносните синџири на извозниците

Потенцијал: +

Влијание врз закрепнувањето по ковид-19: +++

Надминувањето на ограничувањата и воспоставување посилна поврзаност меѓу домашните снабдувачи и извозниците е еден чекор напред кон зголемување на домашната компонента во вредносните синџири и кон намалување на чувствителноста на екстерни нарушувања на синџирите. Сепак, потенцијалот за воспоставување таква поврзаност е ограничен: дефинитивно, речиси не постои во случајот на домашно производство на машини и на опрема, иако постои ограничен потенцијал во случајот со производство на сировини и на материјали. Слични резултати има во студијата на Trajkovska and Petreski (2018).

Како што откри анкетата дека проблемите кај домашните снабдувачи, во однос на нестабилен квалитет, цени и количина, се главните пречки, интервенцијата треба да се насочи кон домашните снабдувачи, место кон извозниците. Имено, Законот за финансиска поддршка на инвестициите од 2018 година предвидува субвенции за купувачот во износ од еден процент од вредноста на договорот доколку е направен со домашен снабдувач. Иако не постои информација за искористеноста на оваа мерка, постои перцепција дека не е доволно искористена. Пакетот за поддршка треба да

се насочи кон снабдувачот и треба да содржи комбинација на финансиска поддршка и на програма за менторство за зголемување на технолошкото ниво (вклучувајќи и сертификат и стандардизација, развој на етика за соработка итн.) за да може да биде вклучен во вредносниот синџир на извозникот.

Област 5: Воведување и проширување на опциите за долгорочно кредитирање за инвестиции по поволни услови

Потенцијал: +++

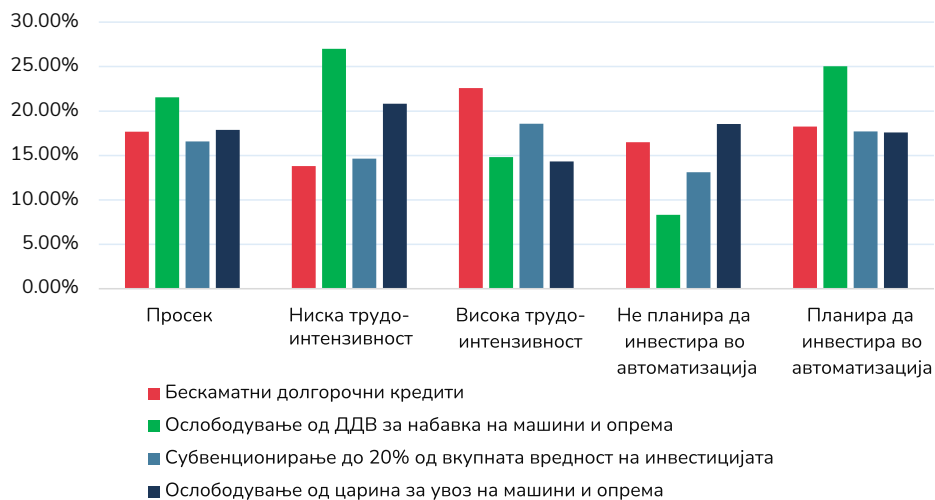
Влијание врз закрепнувањето по ковид-19: +++

За закрепнувањето по пандемијата, една од клучните области е поддршката на производството и инвестиции преку кредити по поволни услови, вклучувајќи и грантови. Оваа опција веќе се спроведува преку Развојната банка на Република Северна Македонија (примарно за поддршка на краткорочната ликвидност) и преку Министерството за економија (кое понуди линија за поддршка на инвестициите во машини и во опрема за да се зголеми конкурентноста). Дополнително, постојат најави од страна на владата за гаранции на комерцијалните кредити достапни на компаниите. Како што ќе се намалува пандемијата, таквото кредитирање и гаранции треба повеќе да водат кон поддршка на производството и на инвестициите, отколку кон поддршка на краткорочната ликвидност. Ваквата помош ќе биде посебно важна за извозниците, посебно помалите, тие со повисока трудоинтензивност и понизок технолошки развој, кои пријавиле дека немаат планови да инвестираат во технологија (33,4 проценти).

За да го оцениме влијанието на различни мерки, ги прашуваме извозниците дополнителни прашања во врска со процентниот пораст на технолошкото ниво доколку извозниците добијат поволни опции за кредитирање, даночни предности и субвенции (Графикон 13). Сите мерки предизвикуваат речиси исто ниво на пораст на технолошкиот развој (од околу 18 проценти), иако постојат разлики во однос на трудоинтензивноста и на плановите за такви инвестиции. Тие со пониска трудоинтензивност би инвестирале интензивно доколку бидат ослободени од ДДВ при набавка на машини и на опрема, додека тие со повисока трудоинтензивност преферираат бескаматни долгорочни кредити. Исто така, забележливо е дека извозниците што немаа планови да инвестираат во технологија би ги зголемиле инвестициите во технологија повеќе од 15 проценти доколку се понудат бескаматни кредити или ослободувања од увозни давачки при набавка на машини и на опрема.

Графикон 13: Мерки за стимулирање технолошки развој

За колкав % би го унапредиле технолошкиот парк во следните две години, преку инвестирање во нова технологија, доколку ви се на располагање следниве мерки?



Забелешка: Компаниите се класифицирани во „Висока трудоинтензивност“ / „Ниска трудоинтензивност“ доколку пријавиле дека односот на трошоците за плати на работниците и вкупните трошоци е поголем / помал од 15 проценти

Извор: FT-XBCS-COVID19

Табела 9: Резиме на студијата - ограничувања, потенцијали и предлог мерки

Влијание врз конкурентноста	Аспект	Ограничувања	Потенцијали	Простор за дејствување	Мерки
Трошкова ефикасност	Синџир на набавки	Притисок врз трошоците за резерви	Воведување производни линии од матичните компании	Стимулирање реалокација	Област 1: намалување и/или ослободување од увозни давачки за активности поврзани со набавка на машини и на опрема и изградба на нови капацитети, и усогласување на царинските стапки во согласност со тие на ЕУ на клучните компоненти
		Силен удар врз увозот од ЕУ		Намалување на трошоците за инпути	Област 4: Воведување стимулативен пакет за поддршка на домашните снабдувачи да се вклучат во вредносните синџири на извозниците
Диверзификација и намалување на ризикот	Побарувачка	Нарушен увоз	Замена на увозот со домашни набавки	Стимулирање на поврзување со домашната економија	Област 2: Субвенционирање проширување нови пазари, со фокус на регионот на ЕУ
		Низок капацитет за реадaptација поради ограничувања во човечкиот капитал	Висок потенцијал за реадaptација	Отстранување на ограничувањата за брза реадaptација	Област 3: Стимулирање на создавање на создавање човечки капитал
Продуктивност на трудот	Човечки капитал	Недостаток на квалификувана работна сила	Постојно волја за партиципација во дуалното образование	Поддршка на создавање квалификувана работна сила	(субвенции за тренинг и едукација и дуално образование)
		Висока трудоинтензивност	Волја да инвестираат во автоматизација	Стимулирање на воведување напредна технологија	Област 5:
	Пристап до финансии	Ограничен пристап до должничките пазари Потенцијално презадолжување	Висок капацитет да позајмуваат или да се рекапитализираат преку интерни трансфери и задржана добивка	Зголемување на пристапот до поволно финансирање	Воведување и проширување на опциите за долгорочно кредитирање за инвестиции по поволни услови

Фискални и легални ограничувања

7. Заклучок

Пандемијата го прекина стабилниот пораст на извозот во Северна Македонија наметнувајќи големи предизвици за извозниците и за креаторите на политика да ја оживеат економијата во наредниот период. Забавувањето на извозот ќе значи ограничен придонес кон секторска и географска диверзификација, покриеност на увозот и пораст на вработеноста. Дополнително, нарушувањата во надворешната трговија го влошуваат сентиментот на извозниците за инвестиции. Сепак, кризата отвора нови можности за извозниците и за мултинационалните компании што дејствуваат во Северна Македонија во однос на реориентирање и адаптирање на производствените процеси на постојната ситуација, освојување нови пазари и релокација на операции надвор од далечните пазари (како што е Азија), доколку присутноста на тие пазари е неефикасна. Исто така, како што развиените земји закрепнуваат, позитивните шокови ќе се пренесат преку извозниците во домашната економија. Затоа, заинтересираните страни треба да бидат свесни за ограничувањата со кои се соочуваат извозниците, како и за потенцијалите што ги имаат за да поддржат економско закрепнување по ковид-19. Дизајнот на поддршката треба да ги отстрани пречките и да овозможи поголема искористеност на потенцијалите на извозниците.

Извозниците имаа значително забавување во порастот на своите приходи, профит, инвестиции, капитал, вработеност и плати. Секторската дистрибуција на импактот покажува дека производителите и трговците на автомобилски делови, електронска и компјутерска опрема, страдаа повеќе во однос на другите сектори. Извозниците со ограничен пристап до финансии, увозна изложеност кон ЕУ, висока трудоинтензивност, извозна изложеност кон земјите што не се во ЕУ и ниска конкурентност беа помалку отпорни на пандемиските шокови нагласувајќи ги главните ограничувања со кои ќе се соочуваат во процесот на закрепнување. Покрај идентификуваните ограничувања, извозниците покажуваат значителен потенцијал за подобрување на нивните ликвидносни позиции преку интерни трансфери и задолжување, за реструктурирање на нивните синџири на набавки преку релокација и вкоренување во домашната економија, за оживување на побарувачката преку реадaptација и освојување нови пазари и за инвестирање во технологија.

Врз база на идентификуваните ограничувања и потенцијали, дефинираме потенцијални интервенции во пет области. Прво, нарушувањата во синџирите на набавки ја погодија конкурентноста на извозниците преку зголемување на производствените трошоци. Намалувањето и / или ослободувањето од увозни давачки за активности поврзани со набавка на машини и на опрема и изградба на нови капацитети, и усогласувањето на царинските стапки во согласност со тие на ЕУ на клучните компоненти би ги намалило трошоците за инпут, последователно ублажувајќи го ударот од ковид-19 врз синџирот на набавки и стимулирајќи ја конкурентноста. Второ, извозниците имаат потенцијал за надминување на шоките во побарувачката преку реадaptација на своите процеси и експанзија на нови пазари. Субвенционирањето експанзија на нови пазари и примената на економска дипломатија би овозможило подобра реализација на овој потенцијал. Трето, недостигот од квалификации се јавува како главна пречка на економското закрепнување. Краткорочно решение би било субвенционирањето на тренинг и на едукација на вработените на извозниците, додека долгорочниот развој на соодветен модел на дуално образование би обезбедил одржливо создавање човечки капитал. Четврто, кризата предизвикана од ковид-19 ја нагласи важноста на подготвеноста на домашните компании да го заменат нарушениот увоз на извозниците. Додека потенцијалот е ограничен, пакет за поддршка насочен кон снабдувачот, комбиниран со финансиски стимул, со менторство за зголемување на технолошкото ниво, треба да обезбеди мотив кај снабдувачот да се вклучи во синџирот на извозникот. Конечно, ограничениот пристап до финансии и ниското ниво на технолошки развој ги зголемуваат негативните ефекти од шоките од ковид-19 и го забавуваат економското закрепнување. Воведувањето и проширувањето на опциите за кредитирање на долгорочни инвестиции по поволни услови би ги намалило ограничувањето во ликвидноста и би стимулирало автоматизација по ковид-19.

8. Библиографија

Acharya, V. V., & Steffen, S. (2020). The Risk of Being a Fallen Angel and the Corporate Dash for Cash in the Midst of COVID (No. w27601). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w27601>

Alekseev, G., Amer, S., Gopal, M., Kuchler, T., Schneider, J. W., Stroebel, J., & Wernerfelt, N. C. (2020). The Effects of COVID-19 on U.S. Small Businesses: Evidence from Owners, Managers, and Employees (No. w27833). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w27833>

Alstadsæter, A., Bratsberg, B., Eielsen, G., Kopczuk, W., Markussen, S., Raaum, O., & Røed, K. (2020). The First Weeks of the Coronavirus Crisis: Who Got Hit, When and Why? Evidence from Norway (No. w27131). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w27131>

Altig, D., Baker, S. R., Barrero, J. M., Bloom, N., Bunn, P., Chen, S., Davis, S. J., Leather, J., Meyer, B. H., Mihaylov, E., Mizen, P., Parker, N. B., Renault, T., Smietanka, P., & Thwaites, G. (2020). Economic Uncertainty Before and During the COVID-19 Pandemic (No. w27418). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w27418>

Amiti, M., & Konings, J. (2007). Trade Liberalization, Intermediate Inputs, and Productivity: Evidence from Indonesia. *American Economic Review*, 97(5), 1611–1638. <https://doi.org/10.1257/aer.97.5.1611>

Aral, K., Giambona, E., & Lopez Aliouchkin, R. (2020). The COVID-19 Pandemic: Supply Chain Disruption, Wealth Effects, and Corporate Responses (SSRN Scholarly Paper ID 3686744). Social Science Research Network. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3686744>

Balla-Elliott, D., Cullen, Z. B., Glaeser, E. L., Luca, M., & Stanton, C. T. (2020). Business Reopening Decisions and Demand Forecasts During the COVID-19 Pandemic (No. w27362). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w27362>

Balleer, A., Link, S., Menkhoff, M., & Zorn, P. (2020, July 27). Demand versus supply: Price adjustment during the COVID-19 pandemic. VoxEU.Org. <https://voxeu.org/article/demand-versus-supply-price-adjustment-during-covid-19-pandemic>

Barrero, J. M., Bloom, N., & Davis, S. J. (2020). COVID-19 Is Also a Reallocation Shock (No. w27137). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w27137>

Barrot, J.-N., Grassi, B., & Sauvagnat, J. (2020). Sectoral Effects of Social Distancing (SSRN Scholarly Paper ID 3569446). Social Science Research Network. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3569446>

Bartik, A. W., Cullen, Z. B., Glaeser, E. L., Luca, M., & Stanton, C. T. (2020). What Jobs are Being Done at Home During the Covid-19 Crisis? Evidence from Firm-Level Surveys (No. w27422). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w27422>

Beck, T., Flynn, B., & Homanen, M. (2020, July 22). COVID-19 in emerging markets: Firm-survey evidence. VoxEU.Org. <https://voxeu.org/article/covid-19-emerging-markets-firm-survey-evidence>

Bennedsen, M., Larsen, B., Schmutte, I., & Scur, D. (2020). Preserving job matches during the COVID-19 pandemic: Firm-level evidence on the role of government aid. In GLO Discussion Paper Series (No. 588; GLO Discussion Paper Series). Global Labor Organization (GLO). <https://ideas.repec.org/p/zbw/glodps/588.html>

Bodenstein, M., Corsetti, G., & Guerrieri, L. (2020, June 12). Social distancing and supply disruptions in a pandemic. VoxEU.Org. <https://voxeu.org/article/social-distancing-and-supply-disruptions-pandemic>

Bonadio, B., Huo, Z., Levchenko, A. A., & Pandalai-Nayar, N. (2020). Global Supply Chains in the Pandemic (No. w27224). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w27224>

Buchheim, L., Krolage, C., & Link, S. (2020). Sudden Stop: When Did Firms Anticipate the Potential Consequences of COVID-19? In IZA Discussion Papers (No. 13457; IZA Discussion Papers). Institute of Labor Economics (IZA). <https://ideas.repec.org/p/iza/izadps/dp13457.html>

Bustos, P. (2011). Trade Liberalization, Exports, and Technology Upgrading: Evidence on the Impact of MERCOSUR on Argentinian Firms. *American Economic Review*, 101(1), 304–340. <https://doi.org/10.1257/aer.101.1.304>

Carletti, E., Oliviero, T., Pagano, M., Pelizzon, L., & Subrahmanyam, M. G. (2020). The COVID-19 Shock and Equity Shortfall: Firm-level Evidence from Italy. In CSEF Working Papers (No. 566; CSEF Working Papers). Centre for Studies in Economics and Finance (CSEF), University

of Naples, Italy. <https://ideas.repec.org/p/sef/csefwp/566.html>

Caselli, M., Fracasso, A., & Traverso, S. (2020). Mitigation of risks of Covid-19 contagion and robotisation: Evidence from Italy. 174–189.

Chernoff, A. W., & Warman, C. (2020). COVID-19 and Implications for Automation (No. w27249). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w27249>

Cororaton, A., & Rosen, S. (2020). Public Firm Borrowers of the US Paycheck Protection Program (SSRN Scholarly Paper ID 3590913). Social Science Research Network. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3590913>

Davis, S. J., Hansen, S., & Seminario-Amez, C. (2020). Firm-Level Risk Exposures and Stock Returns in the Wake of COVID-19 (No. w27867). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w27867>

Ding, W., Levine, R., Lin, C., & Xie, W. (2020). Corporate Immunity to the COVID-19 Pandemic (No. w27055). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w27055>

Fahlenbrach, R., Rageth, K., & Stulz, R. M. (2020). How Valuable is Financial Flexibility when Revenue Stops? Evidence from the COVID-19 Crisis. In NBER Working Papers (No. 27106; NBER Working Papers). National Bureau of Economic Research, Inc. <https://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/27106.html>

Fernandes, A. M. (2007). Trade policy, trade volumes and plant-level productivity in Colombian manufacturing industries. *Journal of International Economics*, 71(1), 52–71.

Fernandes, A. P., & Tang, H. (2020). How Did the 2003 SARS Epidemic Shape Chinese Trade? In CESifo Working Paper Series (No. 8312; CESifo Working Paper Series). CESifo. https://ideas.repec.org/p/ces/ceswps/_8312.html

Field, A. (2013). *Discovering Statistics using SPSS*, 4th ed. London: SAGE.

FISCAST. (2016). Foreign direct investments in North Macedonia: Cost-benefit analysis of the policy for attracting FDIs in North Macedonia. Retrieved from: [link](#)

Goldberg, P. K., Khandelwal, A. K., Pavcnik, N., & Topalova, P. (2010). Imported Intermediate Inputs and Domestic Product Growth:

Evidence from India*. The Quarterly Journal of Economics, 125(4), 1727–1767. <https://doi.org/10.1162/qjec.2010.125.4.1727>

Gottlieb, C., Grobovsek, J., Poschke, M., & Saltiel, F. (2020a). Lockdown Accounting (SSRN Scholarly Paper ID 3636626). Social Science Research Network. <https://papers.ssrn.com/abstract=3636626>

Gottlieb, C., Grobovsek, J., Poschke, M., & Saltiel, F. (2020b). Working from Home in Developing Countries. In IZA Discussion Papers (No. 13737; IZA Discussion Papers). Institute of Labor Economics (IZA). <https://ideas.repec.org/p/iza/izadps/dp13737.html>

Gourinchas, P.-O., Kalemli-Özcan, Şebnem, Penciakova, V., & Sander, N. (2020). COVID-19 and SME Failures (No. w27877). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w27877>

Hatayama, M., Viollaz, M., & Winkler, H. (2020). Jobs' Amenability to Working from Home : Evidence from Skills Surveys for 53 Countries. Policy Research Working Paper; No. 9241. World Bank, Washington, DC. © World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33753>

Hill, B. D. (2011). The sequential Kaiser-Meyer-Olkin procedure as an alternative for determining the number of factors in common-factor analysis: A Monte Carlo simulation Doctoral dissertation, Oklahoma State University.

Hyun, J., & Kim, D. (2020). The Role of Global Connectedness and Market Power in Crises: Firm-level Evidence from the COVID-19 Pandemic.

Inoue, H., & Todo, Y. (2020). The propagation of economic impacts through supply chains: The case of a mega-city lockdown to prevent the spread of COVID-19. PLOS ONE, 15(9), e0239251. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0239251>

ILO. (2020). Barriers for Access to Finance for MSMEs in North Macedonia – Stock of Existing Data and Knowledge. Macedonia2025 Projects, Macedonia2025. <https://socijalendijalog.mk/wp-content/uploads/2020/09/Barriers-Access-to-Finance-for-SMEs.pdf>

Kaiser, H. F. (1960). The application of electronic computers to factor analysis. Educational and Psychological Measurement, 20, 141–151.

Kaiser, H. F. (1974). An index of factorial simplicity. *Psychometrika*, 39(1), pp. 31-36.

Koren, M., & Pető, R. (2020). Business disruptions from social distancing. *PLOS ONE*, 15(9), e0239113. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0239113>

Meier, M., & Pinto, E. (2020). Covid-19 Supply Chain Disruptions. In CRC TR 224 Discussion Paper Series (crctr224_2020_239; CRC TR 224 Discussion Paper Series). University of Bonn and University of Mannheim, Germany. https://ideas.repec.org/p/bon/boncrc/crctr224_2020_239.html

Ministry of Finance. (2019). Fiscal Strategy of North Macedonia for 2020-2022. Retrieved from: https://www.finance.gov.mk/files/u6/Fiskalna%20Strategija%20na%20RSM%202020-2022_FINAL_c1_2.pdf

Ministry of Finance. (2020). Macroeconomic indicators (October, 2020). Retrieved from: <https://finance.gov.mk/mk/node/401>

Morikawa, M. (2020). Productivity of Working from Home during the COVID-19 Pandemic: Evidence from an Employee Survey. In Discussion papers (No. 20073; Discussion Papers). Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI). <https://ideas.repec.org/p/eti/dpaper/20073.html>

Navaretti, G. B., Calzolari, G., Dossena, A., Lanza, A., & Pozzolo, A. (2020, June 7). In and out of lockdowns: Identifying the centrality of economic activities. *VoxEU.Org*. <https://voxeu.org/article/and-out-lockdowns>

OECD. (2020). FDI in Figures (October, 2020). Retrieved from: <https://www.oecd.org/investment/investment-policy/FDI-in-Figures-October-2020.pdf>

Paaso, M., Pursiainen, V., & Torstila, S. (2020). Entrepreneur Debt Aversion and Financing Decisions: Evidence from COVID-19 Support Programs (SSRN Scholarly Paper ID 3615299). Social Science Research Network. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3615299>

Papanikolaou, D., & Schmidt, L. D. W. (2020). Working Remotely and the Supply-side Impact of Covid-19 (No. w27330). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w27330>

Petreski, M. & Petreski, B. (2020) Macedonian labour market in a stalemate: Forecasting occupational and sectoral labour demand. ETF publication. Accepted for publication in an ETF Compendium.

Pichler, A., Pangallo, M., del Rio-Chanona, R. M., Lafond, F., & Farmer, J. D. (2020). Production networks and epidemic spreading: How to restart the UK economy? ArXiv:2005.10585 [Physics, q-Fin]. <http://arxiv.org/abs/2005.10585>

Ramelli, S., & Wagner, A. F. (2020). Feverish Stock Price Reactions to COVID-19*. The Review of Corporate Finance Studies, 9(3), 622–655. <https://doi.org/10.1093/rcfs/cfaa012>

Schivardi, F., & Romano, G. (2020, July 18). Liquidity crisis: Keeping firms afloat during Covid-19. VoxEU.Org. <https://voxeu.org/article/liquidity-crisis-keeping-firms-afloat-during-covid-19>

Sforza, A., & Steininger, M. (2020). Globalization in the Time of Covid-19. In CESifo Working Paper Series (No. 8184; CESifo Working Paper Series). CESifo. https://ideas.repec.org/p/ces/ceswps/_8184.html

Stevens, J. P. (2012). Applied Multivariate Statistics for the Social Sciences. 5th ed. London: Routledge.

Tabachnick, B. G. and Fidell, L. S. (2014). Using Multivariate Statistics. 6th ed. Harlow: Pearson.

Topalova, P., & Khandelwal, A. (2010). Trade Liberalization and Firm Productivity: The Case of India. The Review of Economics and Statistics, 93(3), 995–1009. https://doi.org/10.1162/REST_a_00095

Trajkovska, I., & Petreski, B. (2018). “Bridging gaps and seizing potential: Domestic SMEs in the supply chain of multinational companies in the country,” Finance Think Policy Studies 2018-11/19, Finance Think - Economic Research and Policy Institute.

Wang, Z., Wei, S.-J., Yu, X., & Zhu, K. (2018). Re-examining the Effects of Trading with China on Local Labor Markets: A Supply Chain Perspective (No. w24886). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w24886>

