

Што ги прави извозниците ранливи во време на кризата со КОВИД-19?



Бриф за политиките бр. 45

Овој бриф ги идентификува ограничувањата на извозно-ориентираните компании во РСМ и го дефинира просторот за делување на креаторите на политиките во поглед на стимулирање релокација на производни капацитети и намалување на трошоците за инпутите, стимулирање на поврзувања со домашната економија, стимулирање на освојување нови пазари, поддршка на развој на квалификуван кадар, стимулирање на воведување нова технологија и олеснување на пристапот до финансии.

Пандемијата предизвика пресврт во стабилниот раст на извозот во Северна Македонија поставувајќи значајни предизвици пред извозниците и креаторите на политиките да ја оживеат економијата во наредниот период. Падот во извозот би значел ограничен придонес кон секторска и географска диверзификација, покриеност на увозот и раст на вработеноста. Сепак, економските ефекти од КОВИД-19 кризата се хетерогени, при што некои компании се поранливи во зависност од ограничувањата со кои се соочуваат во текот на кризата. Затоа, чинителите треба да бидат свесни за ограничувањата со кои се соочуваат извозниците со цел да поддржат пост-КОВИД-19 економско закрепнување.

ПРОБЛЕМ

КОВИД-19 кризата го погоди извозот во Северна Македонија по континуирианиот стабилен раст во изминатите години и ги влоши очекувањата дека нето извозот и странските директни инвестиции (СДИ) ќе имаат позитивен и зголемен придонес во економскиот раст на среден и долг рок. Во текот на КОВИД-19, извозот бележи пад од 11.3% наспроти значајниот раст во 2019 година од 9.6% достигнувајќи 62% од БДП. Во претходните 10 години, СДИ приливите во Северна Македонија изнесуваа во просек 3% од БДП годишно обезбедувајќи директни користи за економијата преку секторска и извозна диверзификација, покриеност на увозот и креирање работни места. По почетокот на КОВИД-19 кризата, падот на извозот и побарувачката го зголемија ризикот од одлив (и одложување) на инвестиции

и затворање (на дел) од производните капацитети на мултинационалните компании.

Иницијалните истражувања покажуваат значајни нарушувања во глобалната трговија како резултат на КОВИД-19 пандемијата. Негативните ефекти се прелеваат од една земја во друга, од еден сектор во друг преку **синџирите на набавки** како што владините мерки за спречување на ширењето на вирусот се затегаат. Степенот на поврзаност на компаниите го зголемува значењето на индиректните шокови во однос на директната загуба предизвикана од пандемијата. За да се ограничи ефектот од нарушувањата на синџирите на набавки, компаниите се потпираат на должничките пазари за да ја подобрат својата **ликвидност**. Малите и финансиски ограничените компании се соочуваат со поголеми предизвици како што КОВИД-19

кризата се развива. Дополнително, ударот од КОВИД-19 е комбинација од шокови на страната на понудата и побарувачката отсликувајќи ги хетерогените секторски ефекти низ земјите ширум светот. Од една страна, карантините и ширењето на заразата ги ограничуваат понудата на труд и **менаџирањето со работната сила**, влијаејќи врз капацитетите за производство на добра и за давање услуги, посебно на компаниите позиционирани подалеку од финалниот потрошувач во синџирот. Од друга страна, затворањето на неесенцијалните сектори и порастот на невработеноста креираат шокови на страната на **побарувачката** правејќи притисок врз приходите на компаниите кои се позиционирани поблиску до финалниот потрошувач во синџирот. Конечно, пандемијата предизвика долгорочни ефекти во однос на **конкурентноста** на компаниите. Губењето на пазарниот удел, падот на профитабилноста и несолвентноста стануваат реална опасност за компаниите како што пандемијата се развива.

Додека извозно-ориентираните компании би биле главно погодени преку нарушената трговија, ефектите врз ликвидноста, работната сила, побарувачката и конкурентноста можат да бидат порелевантни за некои компании имајќи го во предвид хетерогениот импакт на КОВИД-19. Не сите компаниите се еднакво погодени во рамките на секој од наведените сегменти. Некои компании се подобро подготвени да одговорат на иницијалните шокови и да го водат економското закрепнување, додека други можат да бидат поограничени да реагираат во текот на пандемијата.

ЦЕЛ

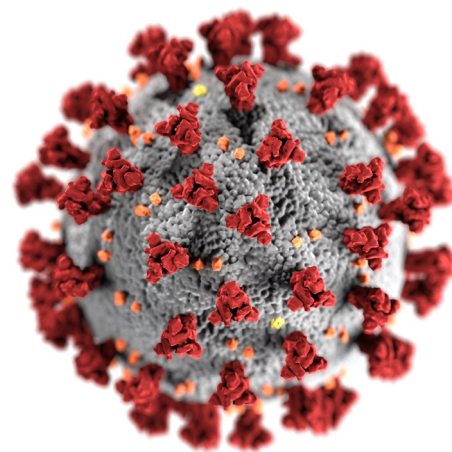
Целта на овој бриф е да ги идентификува главните ограничувања на извозно-ориентираните компании во секој од сегментите: синџирот на набавки, пристапот до финансии, човечкиот капитал, побарувачката и конкурентноста. Конкретно, откриваме кои карактеристики на компаниите (во однос на дефинираните сегменти) се релевантни за нивната отпорност на шокови предизвикани од КОВИД-19 и за нивното закрепнување по КОВИД-19 во рамки на четири димензии: растот на приходите, растот на профитабилноста, растот на инвестициите и растот на вработеноста.

ПОДАТОЦИ И МЕТОДОЛОГИЈА

Дизајниравме комплексен прашалник фокусиран на ограничувањата и потенцијалите на извозно-ориентираните компании пред, во текот и по КОВИД-19 во Северна Македонија. Анкетата (Finance Think – Export-oriented Business Climate Survey on COVID-19 Impact (FT – XBCS – COVID19)) беше извршена со извозно-ориентираните компании со седиште во Северна Македонија, преку интернет и телефон во периодот 1-23 октомври 2020. Анкетата ги таргетира најголемите извозници во Северна Македонија и опфаќа 73 компании. Пронаоѓаме дека карактеристиките на примерокот главно кореспондираат со карактеристиките на извозно-ориентираните компании во Северна Македонија преку користење на податоци од алтернативна анкета (Enterprise Survey 2019 – ES2019) спроведена од Европската Банка за Обнова и Развој, Европската Инвестициска

Банка и Светската Банка. Таквата структура ни овозможува да ги имплементираме пондерите од ES2019 за да ги генерализираме заклучоците на ниво на популација. Податоците од анкетата беа надополнети со податоци од финансиските извештаи од Централниот Регистар на Северна Македонија.

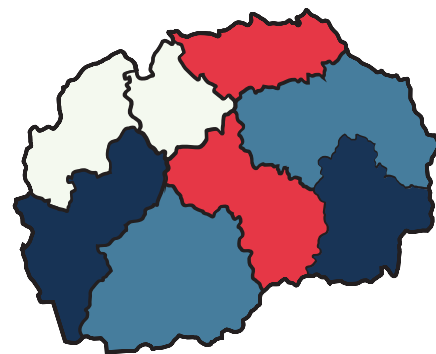
Со цел да ги идентификуваме карактеристиките на извозниците кои ги прават поотпорни односно поранливи во време на КОВИД-19 спроведуваме регресиона анализа според методот на најмали квадрати со корекција на робустна стандардна грешка по отстранување на екстремните вредности. Анализата се фокусира на четири димензии: растот на приходите, профитабилноста, инвестициите и вработеноста. Ја регресиравме разликата помеѓу просечниот раст пред КОВИД-19 и растот во тек на КОВИД-19, како и разликата помеѓу растот во тек на КОВИД-19 и очекуваниот раст по КОВИД-19 на различни фактори во рамките на дефинираните сегменти (пристап до финансии, синџир на набавки, човечки капитал, побарувачка и конкурентност), контролирајќи за староста, извозниот удел и видот на инвестиција.



РЕЗУЛТАТИ

Табела 1 ги прикажува релациите на избраните атрибути со промените на растот на приходите, профитабилноста, инвестициите и вработеноста во тек и по КОВИД-19 врз база на регресионата анализа.¹ Сината боја означува дека поголема вредност

(или поседување) на атрибутот предизвикува помал пад во текот на КОВИД-19 односно побрз раст по КОВИД-19, додека црвената боја означува дека поголема вредност (или поседување) на атрибутот предизвикува поголем пад во текот на КОВИД-19 односно побавен раст по КОВИД-19.



Табела 1: Канали на трансмисија на ефектите во тек и по КОВИД-19

ВАРИЈАБЛИ	Промена на раст на приходите		Промена на раст на профит		Промена на раст на инвестициите		Промена на раст на вработеноста	
	(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)
Капитал/Средства								
Парични средства/Средства								
Долг/Средства								
Залихи/Средства								
Замена на инпути								
Замена на увоз								
Изложеност кон преработувачка инд. (инпут)								
Увозна изложеност кон ЕУ								
Ограниченост со ниско-квалификуван кадар								
Ограниченост со средно-квалификуван кадар								
Ограниченост со високо-квалификуван кадар								
Трудоинтензивност								
Шокови на побарувачка								
Изложеност кон преработувачка инд. (аутпут)								
Извозна изложеност кон ЕУ								
Пораст на цени								
Оперативен профит								
Легенда:								
	Поголема вредност (или поседување) на атрибутот предизвикува помал пад во текот на КОВИД-19 односно побрз раст по КОВИД-19							
	Поголема вредност (или поседување) на атрибутот предизвикува поголем пад во текот на КОВИД-19 односно побавен раст по КОВИД-19							
	Атрибутот не е релевантен за отпорноста на шокови од КОВИД-19							

Извор: *Srbinoski et al. (2020)*

¹Дополнително, ги пресметуваме регресиите користејќи ги пондерите на ES2019 и резултатите остануваат квалитативно слични. Деталите околу дефинирањето на варијаблите, спецификацијата на регресиите и резултатите се достапни во студијата на следниот линк

Пристап до финансии

За да ја истражиме релевантноста на ограничувањата во ликвидноста во КОВИД-19 кризата, дефинираме три односи: Капитал/Средства, Парични средства и краткорочни финансиски инвестиции/Средства и Долг/Средства. **Резултатите покажуваат дека пристапот до финансии игра клучна улога во намалување на ударот на КОВИД-19 врз растот на приходите, профитабилноста, инвестициите и вработеноста.**

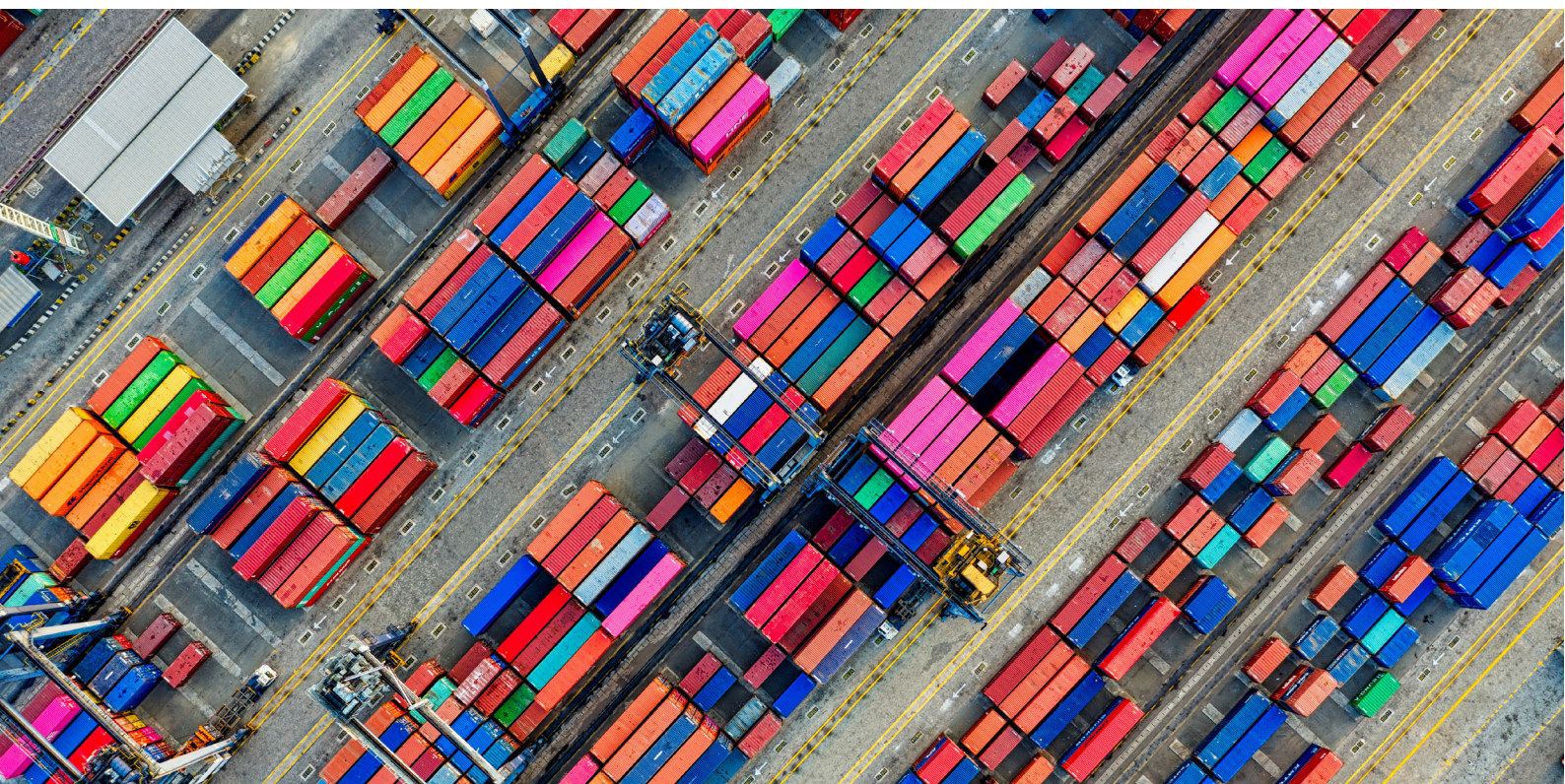
Извозниците со повисоко ниво на задолженост страдаат помалку во текот на КОВИД-19 поради нивната способност да го искористат пристапот до должничките пазари во случај на итни ликвидносни потреби. Слично, подобро капитализираните извозници имаат помало забавување на растот, но поголемиот капитал е релевантен само да го ублажи намалувањето во растот на инвестициите. Извозниците одлучиле да го искористат зголемениот пристап на должничките пазари отколку да ги намалат своите парични резерви. Веројатно, извозниците со пониски

парични резерви ги надополнија своите резерви преку должничките пазари за да го задржат пристапот до финансии, страдајќи помалку во текот на пандемијата. Во однос на пост-КОВИД-19 периодот, зголемената задолженост ќе го забави растот на приходите, профитите и вработеноста, додека ликвидносните резерви ќе обезбедат брз одговор на зголемената побарувачка.

Синџир на набавки

Нарушувањата во синџирите на набавки се одразуваат врз стапките на раст во зависност од ограничувањата во однос на набавките на извозниците и треба да се поизразени кај извозниците со пониски залихи, пониска супституција на инпутите, понизок капацитет за замена на увозот, како и поголема секторска и географска изложеност. Од друга страна, пронаоѓаме дека извозниците со повисоко ниво на залихи се значајно погодени во текот на кризата во однос на растот на приходите, профитабилноста и инвестициите. Ова сугерира дека шоките

на страната на побарувачката преовладуваат и извозниците страдаат поради зголемените трошоци за одржување на залихите во текот на кризата. Дополнително, извозниците кои се поизложени кон набавки од преработувачката индустрија имаат помал удар врз нивната профитабилност, додека увозниците од ЕУ се соочија со посилно забавување на растот на профитот, инвестициите и вработеноста. Веројатно, увозниците од не-ЕУ земјите, посебно Кина, страдаа помалку поради забрзаното заздравување на Кинеската економија по иницијалниот удар. Ова оди во линија со тврдењето во Bonadio et al. (2020) кои покажуваат дека отварањето на големите економии (како што е Кина) би имало значајни ефекти врз останатите економии. Извозниците со помала флексибилност да го заменат нарушениот увоз, со повисока изложеност кон преработувачката индустрија и кон ЕУ очекуваат пониски стапки на раст на приходите и профитите во пост-КОВИД-19 периодот. Нарушените



синџири на набавки ја поткопуваат способноста на извозниците да одговорат на подобрената побарувачка подоцна. Поголемото ниво на залихи и супституција на инпутите им овозможува на извозниците да ги надминат проблемите во синџирите на набавки и да имаат забрзан раст во вработеноста. Додека увозниците од ЕУ очекуваат побавен раст на приходите и профитабилноста, забрзување се очекува во однос на инвестициите и вработеноста во споредба со увозниците од не-ЕУ земјите.

Човечки капитал

Примарна цел на компаниите и државата во текот на кризата беше задржувањето на работните места. Овој проблем е посебно релевантен за трудоинтензивните сектори каде КОВИД-19 притисокот врз приходите ги намали профитите додека трошоците за вработените останаа фиксни. Исто така, недостигот од квалификуван кадар ја зголемува сериозноста на КОВИД-19 ударот. Табела 1 покажува дека трудоинтензивните извозници имаат поголемо забавување во растот на приходите и профитабилноста. Автоматизацијата ја намалува ранливоста на компаниите од шоките на страната на понудата на труд во текот на пандемијата (Caselli et al. 2020; Chernoff and Warman, 2020). Дополнително, потешкотиите во наоѓање нискоквалификувани работници ги притискаат извозниците да ги задржат вработените резултирајќи во забавен раст на приходите и профитите. Barrero et al. (2020) тврдат дека КОВИД-19 предизвикува реалокација на работната сила како што дел од работниците кои ги изгубиле работните места наоѓаат алтернативна работа во

други сектори. Тоа дополнително ги мотивира извозниците да ги задржат своите вработени. Извозниците кои се ограничени во наоѓање средноквалификуван кадар се помалку погодени во текот на кризата. Едно објаснување за тоа би бил капацитетот на извозниците да им овозможат на вработените да работат од дома. Неможноста да пронајдат соодветни кадри не влијае во пост-КОВИД-19 периодот, веројатно поради порастот на понудата на труд како што повеќе невработени почнуваат да бараат нова работа. Но, по-капитално-интензивните извозници би го забрзале растот на инвестициите по пандемијата.

Побарувачка

Пандемијата предизвика значаен пад во потрошувачката, главно погодувајќи ги компаниите поблиску до финалниот потрошувач во синџирот. Потрошувачите го променија своето однесување во текот на пандемијата, што може да резултира во подолгорочна анемичност во побарувачката. За да ја оцениме изложеноста на шокови на побарувачката, конструираме променливи кои ја мерат изложеноста на компанијата на проблеми кај побарувачката, изложеноста кон одреден сектор (преработувачка индустрија) и кон одреден регион (ЕУ). **Резултатите покажуваат дека компаниите кои пријавиле висока важност на проблемите на побарувачката во текот на пандемијата имаат значајно намалување во растот на приходите и инвестициите.** Но, доколку компанијата има насочено поголем процент од продажбите кон ЕУ, подобро ја поднесува кризата во однос на своите инвестициски активности, во споредба со компаниите кои главно продаваат на не-ЕУ пазарите. Последниот доказ ја нагласува

улогата на позитивните екстерни шокови кои произлегуваат од различната географска изложеност на извозниците. Во пост-КОВИД-19 периодот, компаниите кои се поизложени на шокови на побарувачката очекуваат брз скок во побарувачката и подобар раст во приходите, но подобрувањето на страната на побарувачката нема да се претвори во забрзан раст на профитите, инвестициите и вработеноста.

Конкурентност

Конечно, литературата сугерира дека конкурентноста игра значајна улога во подобрувањето на капацитетот на извозниците да ги амортизираат пандемските шокови, но овие шокови можат да ја нарушат нивната конкурентност во периодот кој следува. Очекуваме извозниците кои беа во можност да ги зголемат цените на своите производи/услуги во текот на пандемијата и кои имаа поголема профитабилност подобро ќе се справат во текот на кризата. Табела 1 покажува дека поконкурентните извозници (со повисок оперативен профит и зголемени цени) се погодени помалку во однос на растот на приходите, профитите и вработеноста во текот на пандемијата. Слично, Hyun et al. (2020) тврдат дека компаниите со повисока маржа подобро ја поминуваат пандемијата. Но, поконкурентните извозници очекуваат побавен раст во пост-КОВИД-19 периодот во однос на приходите, профитабилноста и вработеноста. Ова може да укажува на загрозувана конкурентност во наредниот период. Fernandes and Tang (2020) тврдат дека нарушувањата во извозот во текот на епидемијата САРС во Кина има импакт врз стапките на раст на увозот и извозот на среден рок.

ЗАКЛУЧОК

Сумирајќи ги резултатите, утврдуваме дека движењата во стапките на раст на приходите, профитабилноста, инвестициите и вработеноста зависат од различниот пристап до финансии, проблемите во синџирите на набавки, ограничувањата на пазарот на труд, шоките на страната на побарувачката и конкурентноста. Прво, извозниците ги користат должничките пазари не само да ги покријат потребите за ликвидност туку и да ги подобрат своите парични резерви за да го зголемат пристапот до финансии подоцна доколку пандемијата се пролонгира. Поголемата задолженост ќе го ограничи растот во пост-КОВИД-19 периодот. Второ, географската изложеност и нарушувањата на увозот значајно ги објаснуваат варијациите во стапките на раст во текот на КОВИД-19. Увозниците од ЕУ страдаат повеќе како што пандемијата ескалираше низ Европа, но тие очекуваат забрзување во нивните инвестициски активности во пост-КОВИД-19 периодот. Трето, ограничувањата на пазарот на труд и трудоинтензивноста го влошуваат импактот на КОВИД-19 врз стапките на раст. Капитално-интензивните извозници ќе го водат пост-КОВИД-19 растот на инвестициите. Четврто, покрај значајните шокови на страната на побарувачката, извозниците имаат оптимизам дека потрошувачката ќе забрза во наредниот период. ЕУ регионот се јавува како пазар со

постабилна побарувачка. Конечно, попрофитабилните извозници подобро се справуваат во текот на кризата, укажувајќи дека конкурентноста им помага на извозниците да ги амортизираат шоките, но загрозува конкурентност е можна на среден или долг рок.

Врз основа на анализата и идентификуваните ограничувања во рамките на секој сегмент, го мапираме просторот за делување на креаторите на политиките за поддршка на извозниците да ги надминат ограничувањата во пост-КОВИД-19 периодот. **Табела 2** ги сумира основните заклучоци и препораки.

1) Важноста на факторите во рамките на синџирот на набавки отвора простор за делување во две насоки: прво, доколку останатите сегменти од синџирот одлучат да се релоцираат со цел да го ублажат глобалниот проблем, тогаш политиките можат да бидат насочени кон привлекување на таквите релокации; и второ, доколку само некои сегменти можат да бидат заменети на домашниот пазар, тогаш поврзувањето со домашната економија треба да биде охрабрено иако самото поврзување бара време и труд.

2) Стимулирањето на намалената потрошувачка на глобално ниво е надвор од доменот на националните економски политики. Но, за дел од извозниците, пандемијата потенцијално отвора простор за таргетирање нови пазари.

3) Побрзо закрепнување ќе биде постигнато со достапноста на соодветен кадар која треба да се зголемува на систематски начин и оваа потреба отвора простор за делување во кој извозниците ќе поддржат креирање човечки капитал на начин врзан за нивните сегашни и идни потреби.

4) Просторот за делување, клучен во фазата на закрепнување, треба да биде пополнет со мерки со цел да поддржи (брзо) воведување нови машини, опрема или практики кои би го зголемиле технолошкото ниво на извозниците.

5) Извозниците во текот на кризата се потпираат на своите ликвидносни резерви како и на должничките пазари со цел да ги задржат работните места. Ова значи дека потребата за дополнителна ликвидност не се зголемила веднаш, веројатно поради искористувањето на мерките на владата за поддршка на ликвидноста, но таа потреба може да се зголеми во фазата на закрепнување доколку средствата се потрошат во текот на 2020 година. Тоа значи дека поддршката на кредитната активност треба да постои во соодветно макроекономско окружување во кое монетарната политика останува релаксирана додека фискалната политика не ги поткопува приватните инвестиции.

Табела 2: Ограничувања и простор за делување

Сегмент	Ограничувања	Простор за делување
Синџир на набавки	Притисок врз производните трошоци	Стимулирање релокација на производни капацитети и намалување на трошоците за инпутите
	Значаен удар врз увозот од ЕУ	
	Нарушен увоз	Стимулирање поврзување со домашната економија
Побарувачка	Значаен удар врз извозот од не-ЕУ	Стимулирање освојување нови пазари
Човечки капитал	Недостаток на квалификуван кадар	Поддршка на развој на квалификуван кадар
	Висока трудоинтензивност	Стимулирање на воведување нова технологија
Пристап до финансии	Лимитиран пристап до финансии	Олеснување на пристапот до финансии
	Потенцијална презадолженост	



БИБЛИОГРАФИЈА

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>

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>

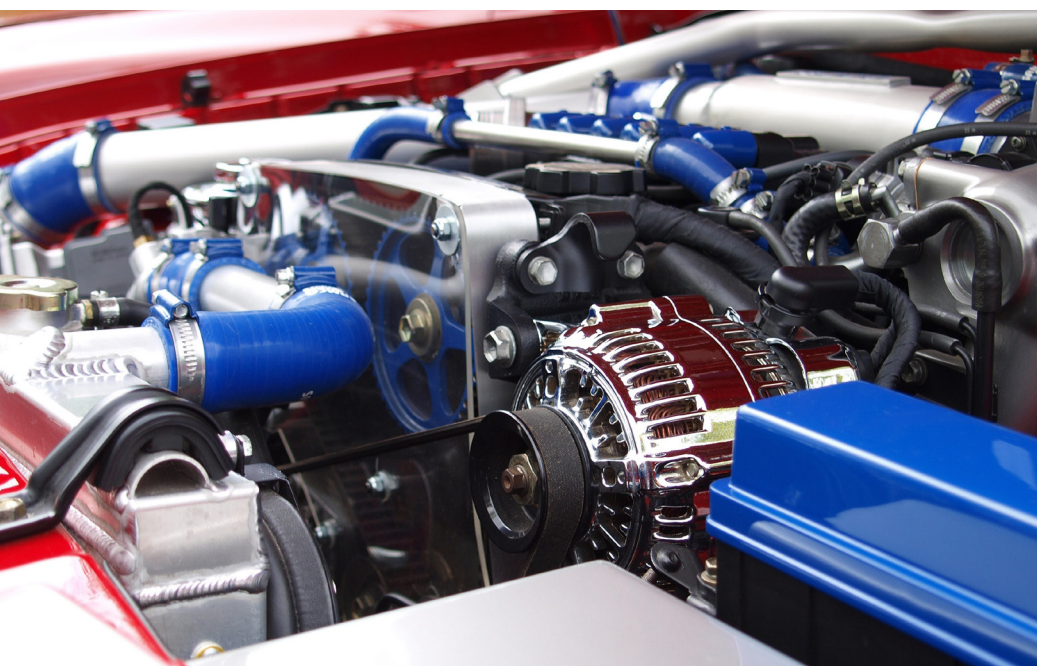
Caselli, M., Fracasso, A., & Traverso, S. (2020). Mitigation of risks of Covid-19 contagion and robotisation: Evidence from Italy. 174–189.

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>

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>

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

Srbinoski, B., Petreski, B., & Petreski, M. (2020). The Potential of Export-oriented Companies to Contribute to Post-COVID-19 Economic Recovery in North Macedonia. Finance Think Policy Studies 2020-12/29, Finance Think – Economic Research and Policy Institute.



FINANCE THINK
OUT OF THE BOX



HR EXCELLENCE IN RESEARCH

Finance Think е Институт за економски истражувања и политики.

Нашата Визија

Да поттикнеме економско размислување за подобра благосостојба утре.

Нашата Мисија

Да го подобриме влијанието на економските и социјалните трендови и политики врз граѓаните во Северна Македонија и регионот на Западниот Балкан, преку економски истражувања, застапување базирано на докази и водено од податоци, и поттикнување критичка дебата за економските процеси.

Истражувањето на Finance Think им помага на носителите на политиките, застапниците на политиките, креаторите на мислење, економските новинари и јавноста да ги разберат прашањата кои влијаат врз обичните граѓани.

Ул. Фредерик Шопен 1/2,
1000 Скопје
+389 2 6156 168,
www.financethink.mk,
info@financethink.mk



Овој бриф за политиките е подготвен во рамки на проектот „Остварување на потенцијалот на извозно ориентираните компании да придонесат за закрепнување по Covid-19“ финансиран од Владата на Обединетото Кралство, со поддршка на Британската амбасада Скопје. Мислењата и ставовите наведени во оваа содржина не ги одразуваат секогаш мислењата и ставовите на Британската Влада.