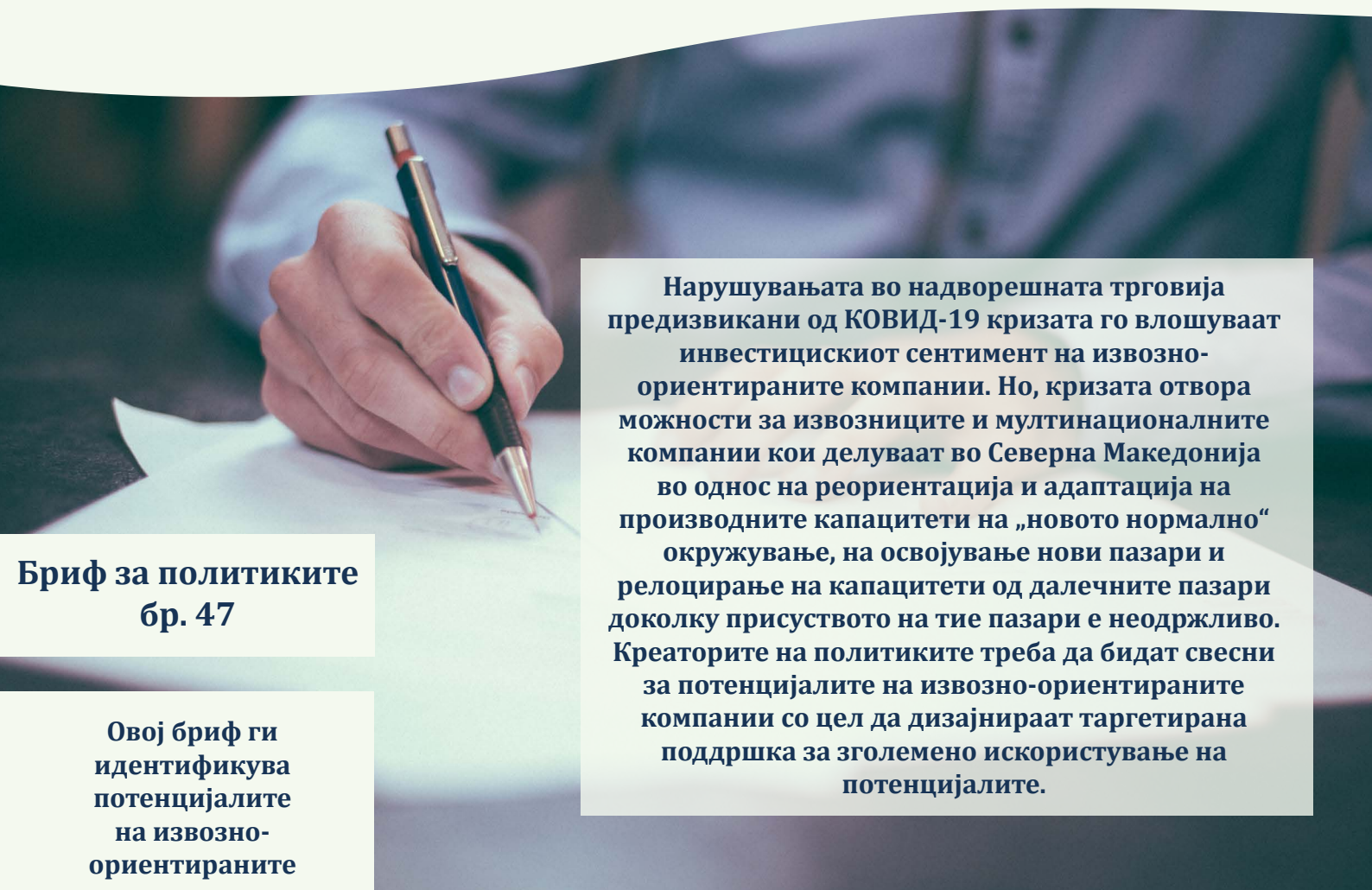


Кои се потенцијалите на извозно-ориентираните компании и како владата може да го стимулира искористувањето на потенцијалите по КОВИД-19?



Бриф за политиките бр. 47

Овој бриф ги идентификува потенцијалите на извозно-ориентираните компании во РСМ и дефинира потенцијални мерки за искористување на тие потенцијали во поглед на релокација на производни капацитети од матичните компании во РСМ, зголемување на инвестициите и конкурентноста, поврзување на извозниците со домашната економија, реадаптација на производството и освојување нови пазари, развој на квалификуван кадар, воведување нова технологија и подобрување на нивната ликвидност.

Нарушувањата во надворешната трговија предизвикани од КОВИД-19 кризата го влошуваат инвестицискиот сентимент на извозно-ориентираните компании. Но, кризата отвора можности за извозниците и мултинационалните компании кои делуваат во Северна Македонија во однос на реориентација и адаптација на производните капацитети на „новото нормално“ окружување, на освојување нови пазари и релоцирање на капацитети од далечните пазари доколку присуството на тие пазари е неодржливо. Креаторите на политиките треба да бидат свесни за потенцијалите на извозно-ориентираните компании со цел да дизајнираат таргетирана поддршка за зголемено искористување на потенцијалите.

ПРОБЛЕМ

Пандемијата ги запре глобалните инвестиции и ја влоши глобалната потрошувачка. Последните проценки покажуваат дека странските директни инвестиции (СДИ) се намалија за 40% глобално во 2020 година, додека земјите во развој беа погодени посилно (OECD, 2020). На среден и долг рок, се очекува СДИ географски да ги репозиционираат своите операции со цел да ги намалат трошоците и диверзифицираат шоките специфични за одреден регион/локација. Пред кризата, Владата на РСМ предвидуваше дека СДИ ќе достигнат 1.5% од БДП во 2020 (Министерство за финансии, 2020). По стартот на КОВИД-19 кризата, намалувањето на извозот и потрошувачката го зголеми ризикот за одлив и затворање (на дел од) операциите на мултинационалните компании.

Во [Бриф за политиките бр. 45](#) утврдуваме дека извозно-ориентираните компании во РСМ се соочуваат со ограничувања во однос на пристапот до финансии, синџирите на набавки, човечкиот капитал, 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. Погolemата задолженост го ограничува 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 страдаа 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 од 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 да ги амортизираат шоките, но загрозува конкурентност е можна на среден или долг рок. Додека ризиците во сите горенаведени аспекти се зголемуваат, кризата може да отвори можности за извозниците и мултинационалните компании во земјите во развој како што е Северна Македонија. Потенцијали може да се увидат во реориентација и адаптација на производството, како и во освојување нови пазари и релокација на операции надвор од далечните пазари (на пример, тие во Азија), доколку присуството на тие пазари е скапо. Затоа, КОВИД-19 пандемијата може да креира можности за сегашните извозници, вклучувајќи ги и мултинационалните компании во Технолошко-индустриските развојни зони (ТИРЗ) во Северна Македонија, нагласувајќи ја нивната важност во водењето на економското закрепнување по КОВИД-19.

ЦЕЛ

Целта на овој бриф е да ги идентификува потенцијалите на извозно-ориентираните компании во текот на и по КОВИД-19 кризата, и да предложи соодветни мерки за искористување на потенцијалите и надминување на ограничувањата. Конкретно, во однос на синџирот на набавки, истражуваме дали мултинационалните компании имаат можност да привлечат дополнителни капацитети во РСМ, да ја намалат зависноста од далечни пазари и да бидат поконкурентни. Во однос на побарувачката, испитуваме дали извозниците имаат потенцијал за реадaptација и освојување нови пазари. Во рамките на пристапот до финансии, го откриваме потенцијалот на извозниците да се рекапитализираат и задолжуваат. Конечно, во однос на човечкиот капитал, истражуваме дали имаат потенцијал за поддршка на создавање квалификуван кадар и зголемување на продуктивноста преку зголемување на технолошкото ниво.

МЕТОД И ПОДАТОЦИ

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.

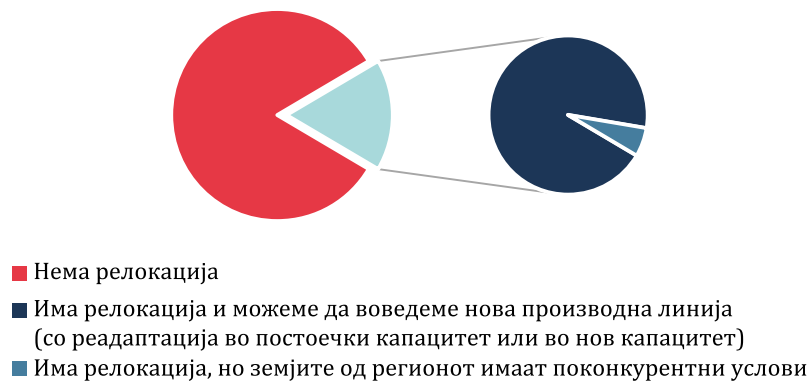
РЕЗУЛТАТИ

Релокација на производни линии и поврзување на домашната економија

Пандемијата предизвика сериозни нарушувања на синџирите на набавки кои би можеле да активираат ревизија во географското позиционирање на капацитетите на мултинационалните компании. Во FT – XBCS – COVID19 ги прашуваме странските извозници дали во текот на КОВИД-19 имаат релокација или интеграција на производни капацитети и дали имаат можност да привлечат производни линии во РСМ (График 1). Најголем процент (83%) од странските извозници ја задржуваат својата географска дистрибуција, додека остатокот има географско ре-позиционирање или интеграција на нивните капацитети. Од вторите, 94% имаат можност да воведат производни линии во Северна Македонија. Додека само мал процент од мултинационалните компании ги преиспитуваат локациите на своите капацитети, скоро сите имаат можност да ги прошират своите капацитети привлекувајќи линии од матичните компании. Нарущувањата на увозот во текот на пандемијата креираат можности за домашните добавувачи да

График 1: Потенцијали и одлуки за релокација на производни капацитети

Како последица на КОВИД-19 и глобалните случувања, дали Вашата компанија релоцира одредени производни линии, од една локација на друга или интегрира неколку производни капацитети?



Извор: FT – XBCS – COVID19

се поврзат со извозниците кои увезуваат, и двете страни да имаат корист во однос на намалување на трошоците и помала зависност од надвор. Само 7% од извозниците кои имаат или би имале нарушен увоз во текот на КОВИД-19 би го замениле увозот со домашни набавки, додека 19% и 24% би го замениле со увоз од трети земји или не би можеле да го заменат, соодветно. Дополнително, 62% од извозниците пријавиле дека (некои или сите) од нивните клучни инпути имаат супститути на домашниот пазар. Извозниците кои не би го замениле увозот со домашни набавки ги прашуваме за главните причини за ниското ниво на соработка со домашните добавувачи. Високите цени и нискиот квалитет на сировините и материјалите, ограничениот капацитет за производство на машини и опрема и ограничената понуда на услуги се наведени како главни причини за ниската соработка. Очигледно, еден дел од извозниците размислуваат за поврзување со домашните добавувачи тогаш кога добавувачите ќе понудат поконкурентни цени и зголемат своите капацитети во поглед на количината, квалитетот

и диверзитетот на своите производи/услуги.

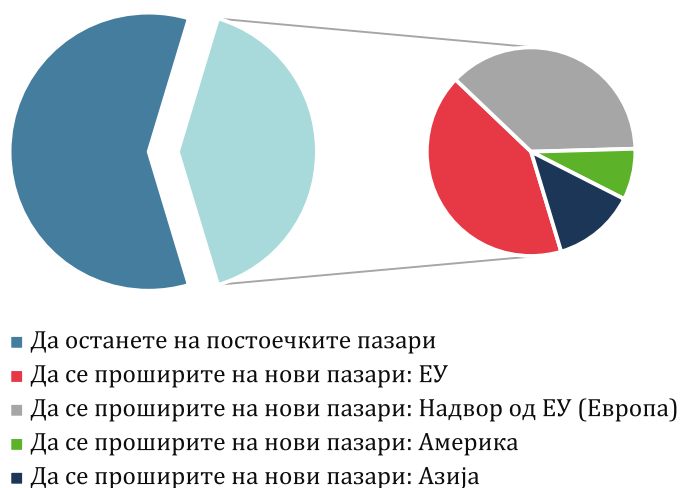
Реадаптација на производство и нови пазари

Отпорноста на извозниците на шокови на страната на побарувачката зависи од нивната флексибилност да го реадаптираат производството според „новото нормално“ окружување во текот на пандемијата, како и од нивниот потенцијал да таргетираат нови пазари да ги надоместат загубите на постоечките. Најголем дел

од извозниците (46.4%) имаат капацитет и можност да го реадаптираат производството, додека дополнителни 19.7% имаат можност но се соочуваат со ограничувања, од кои ограничувањата во човечките ресурси доминираат. Поголемата адаптабилност сугерира дека извозниците имаат потенцијал подобро да ги амортизираат шоките на побарувачката и да се вратат на „старата патека“ на раст кога пандемијата ќе заврши. Падот во побарувачката прави притисок врз компаниите да останат на постоечките пазари ограничувајќи ги загубите или да таргетираат нови пазари обидувајќи се да го „одбегнат ризикот“ користејќи го различниот удар на КОВИД-19 низ земјите и регионите. Повеќе од 40% од извозниците планираат да се прошират на нови пазари во текот и по пандемијата. Најголем процент од таргетирани пазари се европски земји еднакво распределени на ЕУ и не-ЕУ земји (График 2). Како што [нашата студија](#) [Srbinoski et al. \(2020\)](#) покажа, поголемата изложеност кон ЕУ ја зајакнува отпорноста на извозниците на шокови на побарувачката предизвикани од слични глобални настани.

График 2: Потенцијали за нови пазари

Со оглед дека глобалната побарувачка значајно се намали во текот на кризата, дали планирате:



Извор: FT – XBCS – COVID19

Пристап до финансии

Во текот на пандемијата компаниите бараат различни извори за да ги заштитат своите ликвидносни позиции. Пристапот до финансии е значаен сегмент при амортизирањето на загубите на доход во текот на пандемијата. Помалку финансиски ограничените извозници страдаа помалку во текот на пандемијата, но зголеменото потпирање на должничките пазари може да го ограничи идниот потенцијал за финансирање. График 3 покажува дека извозниците со поголеми ограничувања (помала задолженост) имаат поголем капацитет за искористување

на должничките пазари и за зголемување на капиталот преку интерни трансфери или задржана добивка. Самиот податок дека извозниците ги чуваат своите нивоа на задолженост ниски но пријавуваат висок капацитет за задолжување укажува на зголемена аверзија кон долгот, веројатно поврзана со ограничените услови за кредитирање на пазарот. Сумирано, извозниците покажуваат голем потенцијал за финансирање на своите активности преку раст на капиталот и долгот, но искористувањето на тој потенцијал бара соодветни мерки за надминување на бариерите на кредитните пазари.

График 3: Потенцијали за финансирање

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



Извор: FT – XBCS – COVID19

Инвестирање во технологија

Според Srbinoski et al. (2020), трудоинтензивноста е значајна карактеристика која ги објаснува варијациите во стапките на раст во текот и по КОВИД-19, но проблемите со работната сила се долгорочен проблем во Северна Македонија. Процентот на извозници кои пријавиле потешкотии во наоѓањето ниско-, средно- и високо-квалификувана работна сила е 21%, 33.4% и 47.9%, соодветно. Главно, КОВИД-19 кризата ги извлече на површина ограничувањата на пазарот на труд, кои се релевантни за долгорочната продуктивност на трудот. Отпорноста на помалку трудоинтензивните сектори на пандемиските шокови сугерира дека инвестициите во технолошки напредок и автоматизација ја намалуваат чувствителноста на извозниците на системски нарушувања на пазарот на труд, надолжително со користите за продуктивноста. График 4 ја покажува намерата на извозниците да инвестираат во автоматизација во наредните две години. Најголем процент од нив планираат да инвестираат во автоматизација за да ја зголемат нивната продуктивност и по завршувањето на кризата. 12.4% се ограничени да направат такви инвестиции поради недоволно средства. Додека, најголем процент од помалку трудоинтензивните извозници (69%) планираат да го унапредат своето технолошко ниво, иако процентот на потрудоинтензивните извозници (64.8%) е исто така значаен. Генерално, извозниците покажуваат голем потенцијал за инвестиции во технологија.

График 4: Потенцијали за инвестирање во автоматизација

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



Извор: FT – XBCS – COVID19

ПРЕПОРАКИ И ПРОСТОР ЗА ДИЗАЈНИРАЊЕ МЕРКИ

Врз база на идентификуваните ограничувања во Бриф за политиките бр. 45 и потенцијали во овој Бриф, дефинираме пет сета мерки кои би помогнале извозниците брзо да се адаптираат на условите во пост-КОВИД-19 периодот и да учествуваат во забрзано закрепнување на економијата.

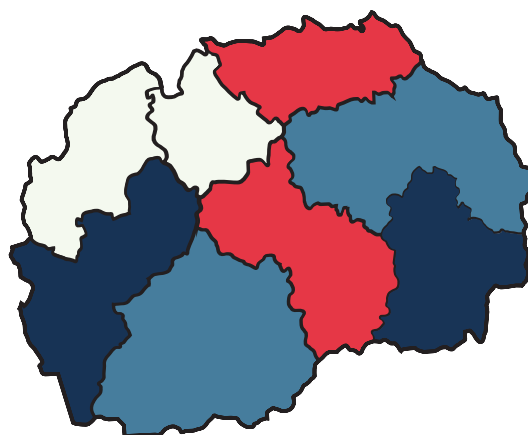
1) Усогласување на царинските стапки согласно ЕУ на клучни компоненти и намалување и/или ослободување од увозни давачки за активности за набавка на машини и изградба на нови капацитети – според податоците од FT – XBCS – COVID19, 77.6% од мултинационалните компании преферираат корекции во увозните давачки за да мотивираат прилив на нови производни линии во РСМ. Дополнително, овој сет мерки во просек би предизвикал пораст во инвестициите (како процент од средствата) од околу 25% на годишно ниво (График 5).

График 5: Потенцијални ефекти на мерките поврзани со увозните давачки

Во која мера, Мерката 1А/Мерката 1Б ќе предизвика раст во одредени сегменти во наредната година?



Извор: FT – XBCS – COVID19



2) Финансиска поддршка и менторство за подигнување на технолошкото ниво на добавувачите – во Законот за финансиска поддршка на инвестиции 2018 се предвидуваат субвенции за купувачот во износ од 1% од вредноста на набавката доколку е направена од домашен добавувач. Сепак, поддршката треба да се насочи кон добавувачот и треба да вклучува комбинација на финансиска поддршка и програм на менторство за зголемување на капацитетот на добавувачот во поглед на стандардизација и сертификација на производите/услугите, етиката на соработка, технолошкото ниво и слично, со цел да се вклучи во синџирот на набавки на извозниците.

3) Субвенционирање експанзија кон нови пазари и економска дипломатија – во Планот за економски раст 2018-2020 веќе е предвидена финансиска поддршка од 20% за трошоците при освојување нови пазари но оваа мерка би можела да се врзе за аутпутот наместо инпутот за зголемување на ефективност на мерката, која треба да биде надолполнета со економска дипломатија.

4) Стимулирање на креирањето човечки капитал преку субвенции за тренинг и едукација, и дуално образование – 45.5% од извозниците имаат капацитет да бидат вклучени во процесот на дуално образование, а

дополнителни 14.5% имаат капацитет но немаат соодветно стручно училиште со кое би се споиле (Извор: FT – XBCS – COVID19).

5) Долгорочни кредити за инвестиции по поволни услови – Во просек, бескаматните долгорочни кредити би предизвикале пораст во технолошкото ниво од 18%, но има разлика во однос на трудоинтензивноста. Извозниците со повисока трудоинтензивност преферираат бескаматни долгорочни кредити за да го зголемат своето технолошко ниво, додека капитално-интензивните преферираат ослободување од ДДВ за набавка на машини и опрема (Извор: FT – XBCS – COVID19).

БИБЛИОГРАФИЈА

Министерство за финансии. (2020). Макроекономски индикатори (Октомври, 2020). Retrieved from: <https://finance.gov.mk/mk/node/401>

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

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 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 Обединето Кралство, со поддршка на Британската амбасада Скопје. Мислењата и ставовите наведени во оваа содржина не ги одразуваат секогаш мислењата и ставовите на Британската Влада.