

**Влијанието на кризата предизвикана
од конфликтот во Украина врз
фирмите во Северна Македонија:
докази од микроанкета**



ВЛИЈАНИЕТО НА КРИЗАТА ПРЕДИЗВИКАНА ОД КОНФЛИКТОТ ВО УКРАИНА ВРЗ ФИРМИТЕ ВО СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА: ДОКАЗИ ОД МИКРОАНКЕТА

Марјан Петрески

Универзитет Американ колеџ Скопје / Finance Think – Институт за
економски истражувања и политики, Скопје

Студијата е ревидирана од анонимен рецензент.

Скопје, јуни 2023

„Содржината на оваа публикација е единствена одговорност на Finance Think – Институтот за економски истражувања и политики и на ниту еден начин не може да се смета дека ги одразува ставовите на Цивика мобилитас, Амбасадата на Швајцарија во Северна Македонија или организациите што ја спроведуваат“.



ПРИЗНАНИЕ

Студијата е изработена со поддршка на Цивика мобилитас. Finance Think изразува благодарност до Организацијата на работодавачи на Македонија, која даде поддршка во процесот на собирање податоци.

СОДРЖИНА

1. ВОВЕД	6
2. РИЗИЦИ ЗА ФИРМИТЕ ВО СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА	8
3. КАКО ПОМОГНА ВЛАДАТА?	13
4. МЕТОДОЛОШКА БЕЛЕШКА	15
5. РЕЗУЛТАТИ ОД ИСТРАЖУВАЊЕТО	18
5.1. Влијанието на кризата врз производствените трошоци и врз трошоците за сировини	18
5.2. Влијанието на кризата врз трошоците за енергија	22
5.3. Влијанието на кризата врз трудот и другите услуги	25
5.4. Други трошоци, побарувачка и најважни тековни предизвици	28
5.5. Спецификите на фирмите и силата да ја издржат кризата предизвикана од конфликтот во Украина	32
6. ЗАКЛУЧОЦИ И ПРЕПОРАКИ	37
РЕФЕРЕНЦИИ	41
 СПИСОК НА ТАБЕЛИ	
Табела 1 – Регулирани цени за домаќинствата и на малите деловни потрошувачи (ден. / KWh)	12
Табела 2 – Владини мерки наменети за фирмите	13
Табела 3 – Начини на соочување со зголемените трошоци за сировини	21
Табела 4 – Начини на соочување со зголемените трошоци за енергија	24
Табела 5 – Начини на соочување со зголемените трошоци за работна сила	27
Табела 6 – Трите најважни предизвици во моментов	31
Табела 7 – Веројатноста за префрлање на трошоците врз цените и влошување на конкурентноста	35

СПИСОК НА ФИГУРИ

Слика 1 – Удел на трговската размена со Русија и со Украина во вкупната трговска размена на Северна Македонија	8
Слика 2 – Удел на годишниот прилив на СДИ од Русија и од Украина во Северна Македонија во вкупниот прилив на СДИ	9
Слика 3 – Продажни цени на индустриските производители (2015=100)	10
Слика 4 – Удел на увозот на храна, пијалаци и на тутун во вкупната потрошувачка на храна, пијалаци и на тутун во Северна Македонија	10
Слика 5 – Просечни месечни цени на електрична енергија на отворен пазар (ЕУР / MWh)	11
Слика 6 – Енергетски интензитет и енергетска зависност во Северна Македонија	12
Слика 7 – Карактеристики на пондериран примерок	16
Слика 8 – Структура на оперативните трошоци на фирмите	18
Слика 9 – Потекло на суровините	19
Слика 10 – Промена на цената на клучната суровина (2022 година во споредба со 2021 година)	20
Слика 11 – Главен енергент во фирмите	22
Слика 12 – Промена на трошоците за енергија (2022 година во споредба со 2021 година)	23
Слика 13 – Промена на трошоците за работна сила (2022 година во споредба со 2021 година)	25
Слика 14 – Главна причина за зголемувањето на трошоците за работна сила	26
Слика 15 – Зголемување на трошоците за други услуги (2022 година во споредба со 2021 година)	28
Слика 16 – Процена на побарувачката за сопствени производи и услуги (2022 година, во споредба со 2021 година)	29
Слика 17 – Зголемувањето на цените во споредба со зголемувањето на трошоците	32
Слика 18 – Перцепција за промените во конкурентноста на сопствената фирма	33

1. ВОВЕД

По инвазијата на Руската Федерација на Украина на 24 февруари 2022 година политичкиот и економскиот пејзаж на Европа претрпи длабока трансформација пркосејќи им на претходните очекувања. Како одговор на овој чин на агресија, западните сојузници брзо спроведоа повеќе рунди санкции насочени кон Руската Федерација, првенствено со намера да ги прекинат нејзините економски врски со западните нации (ОН, 2022). Иако главните последици од овие санкции се проектираше да влијаат на руската економија, нивните реперкусии се проширија и врз земјите што ги наметнаа и влијаеја на глобалната заедница како целина (Borin et al. 2022; Darvas and Martin, 2022). Ова се должи на значајната улога на Русија како главен извозник на основни производи како жито, храна, основни метали и, особено, енергија. Некои европски економии, особено Германија, во голема мера беа зависни од рускиот гас. Иако снабдувањето со гас остана непроменето и имаше само релативно намалување до крајот на 2022 година, новата економска динамика доведе до невидено нарушување на пазарите.

Прво, на европските и на глобалните пазари се појави критичен недостиг од жито и од храна, првенствено предизвикан од руското ограничување на извозот на жито од Украина, што директно влијаеше на потрошувачите (Artuc et al. 2022). Второ, нестабилноста на овие пазари, заедно со недостигот од основни метали како бакар, никел и кадмиум, дополнително ги влоши предизвиците со кои се соочуваат многу индустрии, вклучително и автомобилскиот сектор, кој продолжува да се бори со нарушувањата на синцирот на снабдување, кои произлегуваат од пандемијата која беше во фаза на завршување. Трето, тензиите околу снабдувањето со гас и со други енергенти се појавија поради намалувањето на производството на енергија на европскиот континент, особено намаленото производство на електрична енергија од обновливи извори во текот на 2021 година. Овие нарушувања на пазарите извршија значително влијание врз цените на широк спектар производи, што резултираше со нагло зголемување во првата половина на 2022 година. Новата економска рамка ги принуди домаќинствата и претпријатијата да се приспособат на зголемените цени, што доведе до брз пад на нивните реални приходи (приспособени за инфлацијата). Според тоа, овие околности создадоа значителни рецесиски притисоци до крајот на 2022 година, при што прогнозите укажуваат дека одредени европски економии ќе влезат во рецесија уште во 2023 година (Светска банка, 2022).

Фирмите беа особено изложени на опасностите од кризата затоа што ковид-19 веќе ги ослабна фирмите, посебно малите претпријатија. Во времето кога почна конфликтот, фирмите полека се одвикуваа од владината поддршка. Кризата влијаеше врз фирмите преку различни канали. Прво, сметките за енергија на фирмите пораснаа во услови на вртоглаво растечки цени на струјата и на бензинот. Второ, слабеењето на економијата се манифестираше во намалена надворешна трговија, што беше важен канал за пораст и конкурентност за голем дел од фирмите директно, како и за многу други индиректно. Трето, цените на сировините значително се зголемија, особено во земјоделството и во прехранбената индустрија, што е посебно важно за земја што е нето-увозник. Четврто, пристапот до финансии се отежна поради затегнувачките сигнали од централните банки и поради променетите преференции на комерцијалните банки кон ризиците.

Новите студии веќе укажуваат на големи негативни ефекти од војната во Украина за фирмите, особено во Европа. На пример, ЕИБ (2022) процени дека за една година процентот на фирми во ЕУ што генерираат загуби се зголеми од осум на 15, а ризикот од неисполнување на обврските порасна од 10 проценти на 17 проценти. Најтешко погодени сектори се секторот за хемиски и фармацевтски производи, транспортот и храната и земјоделството. Глобалната академска литература за тековната криза, иако во зачеток, веќе ги прикажува негативните абнормални приноси предизвикани од кризата поради геополитичките ризици и трговската зависност (Abbassi et al. 2023; Orhan, 2022; Lo et al. 2022), пониските цени на корпоративните хартии од вредност, поголемата варијабилност на средствата (Bougias et al. 2022) и пониските приноси од капиталот, особено за фирмите со висок енергетски интензитет и јаглеродни емисии (Ferriani и Gazzani, 2023), инфлацискиот притисок што се пренесува на цените на сопствените производи (Ropele и Tagliabracci, 2022) и така натаму.

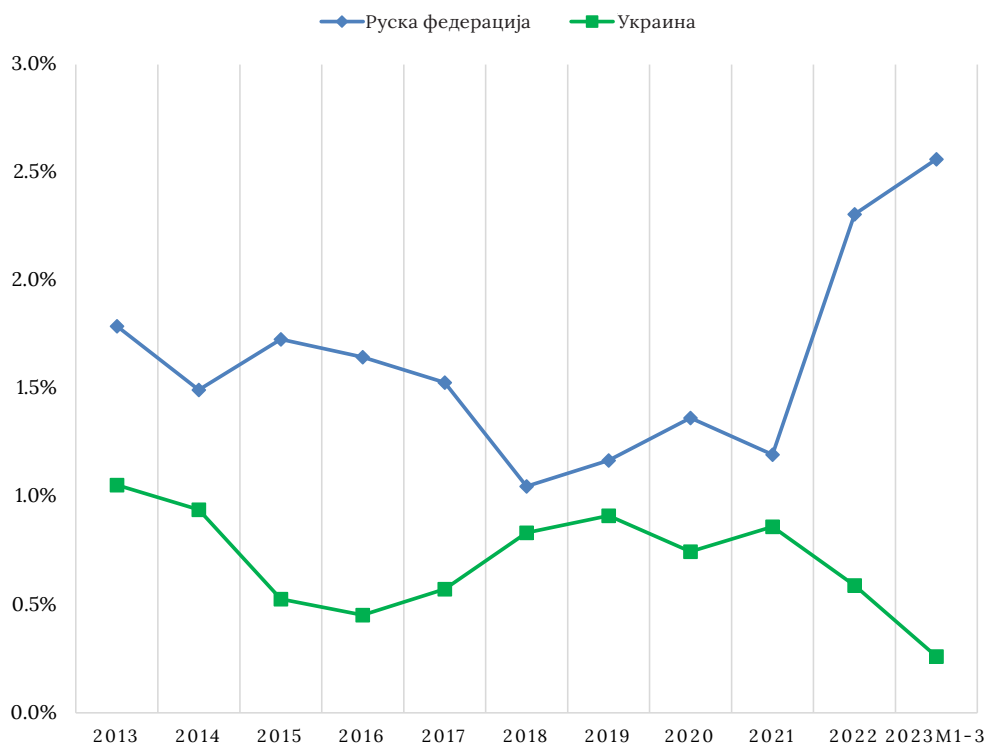
Целта на оваа студија е да го процени влијанието на кризата предизвикана од конфликтот во Украина врз фирмите во Северна Македонија. Се потпираме на нова микроанкета на фирмите за да ги измериме начините и интензитетот на кои фирмите ја почувствувале кризата. Анализата служи како основа за дизајнирање патоказ за мерки на политиките за ублажување на последиците на национално ниво.

Студијата е структурирана на следниов начин. Во вториот дел се разгледуваат опасностите за македонските фирми, кои произлегуваат од кризата предизвикана од конфликтот во Украина. Дел 3 ги разгледува владините мерки усвоени за заштита на фирмите за време на кризата. Во делот 4 се дискутира за методолошкиот пристап. Во петтиот дел се претставени резултатите од истражувањето што го документира влијанието на кризата врз македонските фирми. Дел 6 ги сумира заклучоците и развива препораки за политиките.

2. РИЗИЦИ ЗА ФИРМИТЕ ВО СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА

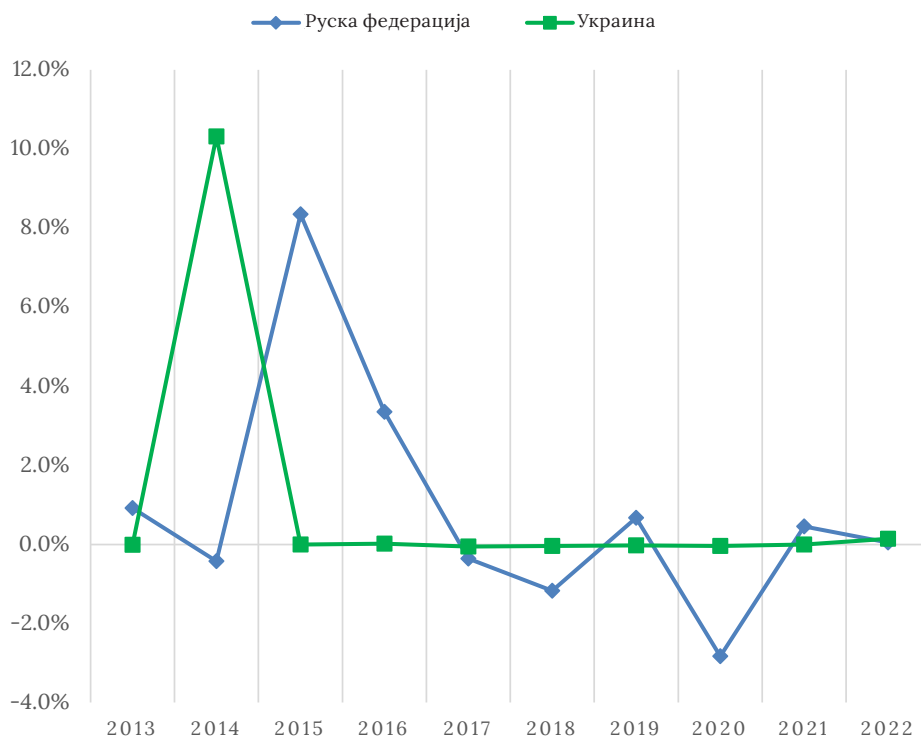
Северна Македонија има многу слаби економски врски и со Русија и со Украина. Овие земји не учествуваат со повеќе од 2,5 процента во надворешната трговија на Северна Македонија (**Слика 1**). Сепак, треба да се спомене дека една петтина од ѓубривата во земјоделството беа увезени од Русија во 2021 година, што заедно со гасот и со металите сочинува најголем дел од увозот од таму. Уделот на Русија и на Украина во приливот на странски директни инвестиции, во просек, изнесуваше помалку од една четвртина процент во последната деценија, со исклучок на одредени години кога руски или украински компании влегоа на пазарот, главно, во рударството и во трговијата со нафта (**Слика 2**). Финансискиот систем нема руска или украинска банка или друга финансиска институција. Сето ова ја заштити економијата од директното влијание на кризата.

Слика 1 – Удел на трговската размена со Русија и со Украина во вкупната трговска размена на Северна Македонија



Извор: Државен завод за статистика.

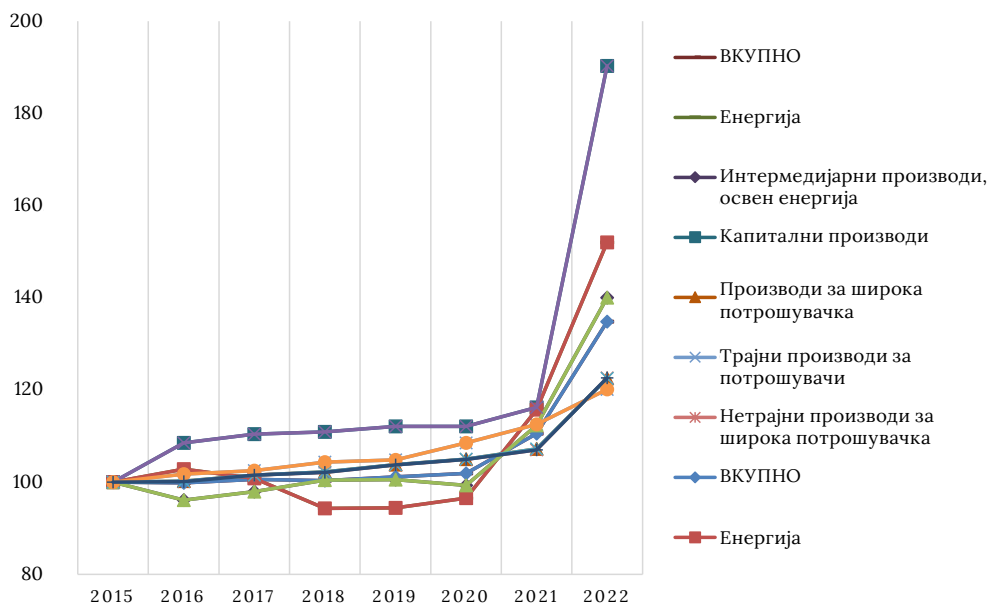
Слика 2 – Удел на годишниот прилив на СДИ од Русија и од Украина во Северна Македонија во вкупниот прилив на СДИ



Извор: Народна банка на Република Северна Македонија.

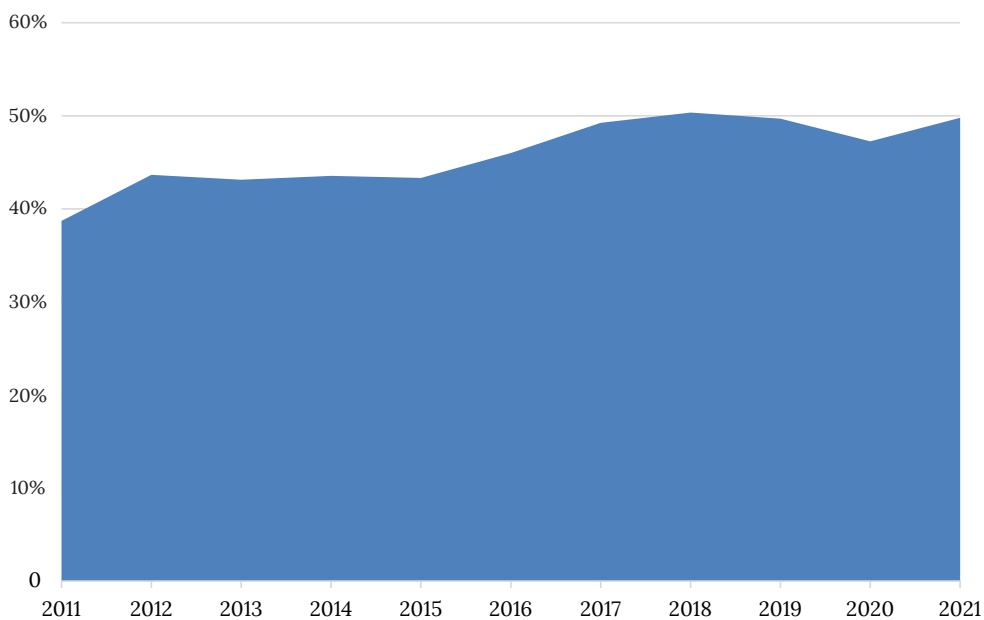
Сепак, македонските фирми беа индиректно погодени на неколку начини. Како резултат на значителната трговска отвореност, порастот на цените на клучните прехранбени и енергетски производи директно се пренесе во економијата веќе во првата половина од годината. До крајот на 2022 година, инфлацијата достигна 19,5 проценти, со годишен просек од 14,2 проценти, ниво невидено од транзициските години на земјата во раните 90-ти години од минатиот век. Продажните цени во преработувачката индустрија пораснаа во 2022 година (**Слика 3**), поттикнати од високите цени на влезните производи, првенствено на енергијата, но и на увезените сировини. Иако, набљудуваниот ценовен ефект на увезените сировини може да се апроксимира ако се земе предвид дека речиси една половина од потрошувачката на храна, пијалаци и на тутун во економијата се увезува (**Слика 4**), што ги прави домашните фирми прифаќачи на цените во голем ако не и целосен обем. Во рамките на примарните прехранбени производи, чиишто цени забележаа невиден пораст на глобалниот пазар, најмногу се увезува пченица и речиси цело сончогледово масло во Северна Македонија, што е надолнето со зависноста од снабдувањето со ѓубрива од Русија.

Слика 3 – Продажни цени на индустриските производители (2015=100)



Извор: Државен завод за статистика.

Слика 4 – Удел на увозот на храна, пијалаци и на тутун во вкупната потрошувачка на храна, пијалаци и на тутун во Северна Македонија

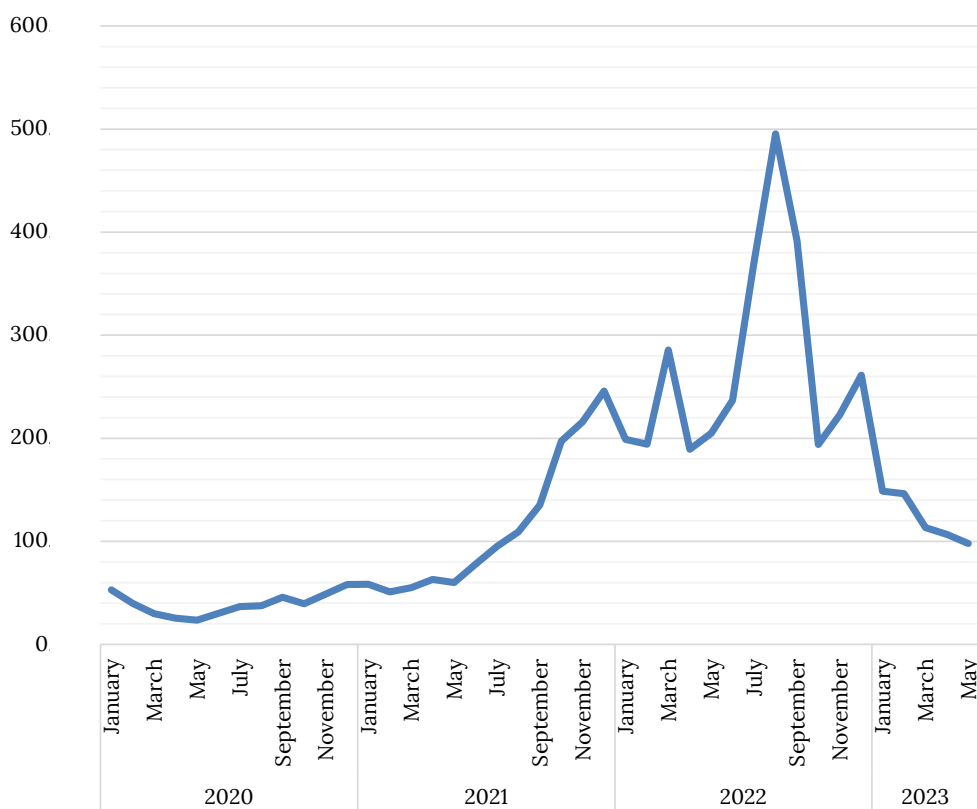


Извор: Државен завод за статистика.

Забелешка: Увозот на храна, пијалаци и на тутун опфаќа живи животни, кои не се вклучени во соодветната потрошувачка како таква.

Големите фирми во Северна Македонија се особено изложени на шок од цената на енергијата / струјата. Имено, само големите фирми во земјата купуваат струја на отворен пазар, најчесто на унгарската берза на електрична енергија HUPX. **Слика 5** го прикажува ценовниот шок на електричната енергија што кулминираше во летото 2022 година, кога цената на електричната енергија по MWh беше дванаесет пати повисока во споредба со просекот од 2020 година. Домаќинствата и малите деловни потрошувачи (иницијално дефинирани како потрошувачи со помалку од 50 вработени и обрт не поголем од 10 милиони евра) се заштитени од нестабилноста на цената на електричната енергија преку работење на регулираниот пазар. **Табела 1** ги прикажува регулираните цени на датумите кога регулаторната комисија за енергетика и води ја коригирала цената. На пример, од почетокот на 2023 година, цената за MWh за малите деловни потрошувачи е фиксирана на 179 ЕУР / MWh, што е две третини од просекот во 2022 година на слободниот пазар и повисоко од просекот од јануари – мај 2023 година од 120 ЕУР / MWh.

Слика 5 – Просечни месечни цени на електрична енергија на отворен пазар (ЕУР / MWh)



Извор: HUPX.

Табела 1 – Регулирани цени за домаќинствата и на малите деловни потрошувачи (ден. / KWh)

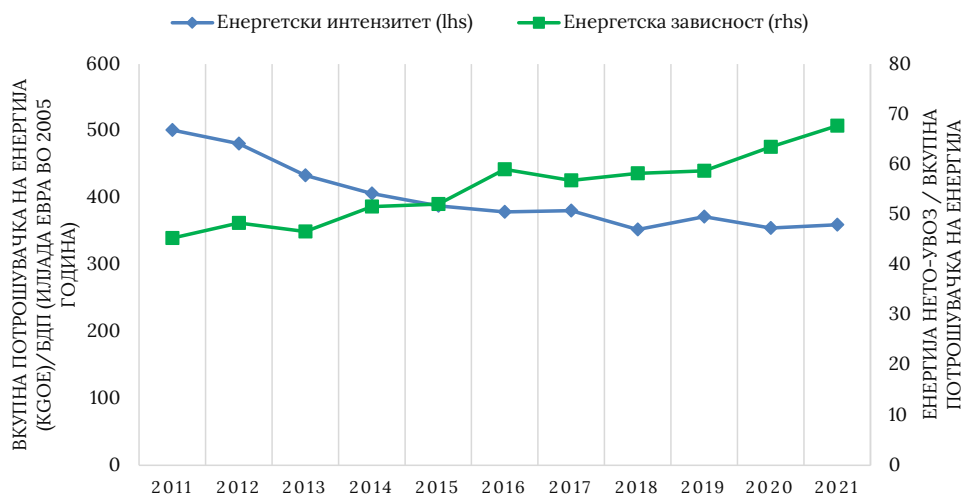
Категорија	1.8.2020 година	1.7.2021 година	1.1.2022 година	1.7.2022 година	1.1.2023 година
Домаќинства, висока тарифа*	5,9500	6.6900	7.3200	4,3484	4,7257
Домаќинства, ниска тарифа	2.9900	3,3600	3,6700	0,6193	1,3183
Мали потрошувачи, висока тарифа	9,2700	10,4200	11,4100	13,8204	11,05
Мали потрошувачи, ниска тарифа	-	-	-	10,1348	8,1
Надомест за пренос и дистрибуција	1,768	1,767	2,4570	2,6237	2,6795

Извор: Регулаторна комисија за енергетика и за води.

Забелешка: Од 1 јули 2022 година домаќинствата подлежат на прогресивна цена на електричната енергија во зависност од нивната потрошувачка. Во оваа табела е прикажана основната тарифа (тарифа 1).

Енергетскиот интензитет и енергетската зависност се високи во Северна Македонија, што во голема мера се одразува на работата и конкурентноста на фирмите. Енергетскиот интензитет е многу висок во земјата, и покрај подобрувањата во последната деценија (**Слика 6**). Сепак, со 350 килограми еквивалент на нафта на илјада евра од БДП, земјата сè уште е трипати помалку енергетски ефикасна од просекот на ЕУ (117 во 2021 година, Евростат: NRG_IND_EI). Овој тренд е проследен и со растечката енергетска зависност на земјата, при што повеќе од две третини од потрошувачката на енергија во 2021 година е обезбедена од увоз.

Слика 6 – Енергетски интензитет и енергетска зависност во Северна Македонија



Извор: Државен завод за статистика.

3. КАКО ПОМОГНА ВЛАДАТА?

Владините мерки во Северна Македонија првенствено беа насочени кон регулирање на цените на струјата и намалување на цените на некои примарни прехранбени производи со цел да се спречи позначајна ерозија на животниот стандард на домаќинствата. Само неколку од мерките беа насочени кон фирмите, а дел од нив веќе постоеја и пред почетокот на кризата со цел да се поддржи зелената транзиција. Претходно, во зимата 2021/22 година, Владата прогласи „енергетска криза“ што ѝ овозможи да издвојува дополнителни средства од централниот буџет за компаниите за производство на електрична енергија и централно греење. Енергетската криза беше продолжена во текот на 2022 година.

Во текот на 2022 година беа донесени два пакета антикризни мерки во вкупна декларирана вредност од 760 милиони евра. Од вкупно 33 мерки во двата пакета, 16 беа наменети за компании (или компании и домаќинства), а тие се прикажани во **Табела 2**. Со исклучок на регулирањето на цената на струјата / топлинската енергија за малите деловни потрошувачи, што во суштина се сведува на субвенционирање на цената на струјата / топлинската енергија од страна на Владата, другите мерки се канализирани преку Развојна банка, а многу од нив, како зелените линии од ЕБОР, Гарантниот фонд итн. постоеја и порано, односно иако тие ги ублажуваат ефектите од кризата, не можат директно да се сврзат со неа.

Табела 2 – Владини мерки наменети за фирмите

	Насочени кон	Одговорна институција
1. Субвенционирање на цената на електричната енергија за регулиран пазар (за домаќинства и за мали деловни потрошувачи) – донесен на крајот на 2021 година	МСП	Влада преку ЕСМ – компанија за производство на електрична енергија
2. Субвенционирање на цената на топлинската енергија (за домаќинствата и за малите деловни корисници на парно греење)	МСП	Влада преку ЕСМ – компанија за производство на електрична енергија
3. Промена на методологијата за утврдување на цената на електричната енергија за домаќинствата и за малите деловни потрошувачи на регулираниот пазар	МСП	Регулаторна комисија за енергетика и води
4. Кредити за инвестиции во проекти за енергетска ефикасност и обновливи извори на енергија, со каматна стапка не повисока од 1,6 процент	МСП	Банка за развој

5. Нова линија за поддршка на економијата преку Европската инвестициска банка за зелена транзиција	МСП	Банка за развој
6. Зелено финансирање преку ЕБОР, УНДП и комерцијалните банки (за домаќинства и за мали и средни претпријатија)	МСП	Банка за развој
7. Финансиска поддршка преку директно кредитирање од Банката за развој на компаниите	МСП	Банка за развој
8. Финансиска поддршка преку деловните банки со бескаматни кредити за работен капитал	МСП	Банка за развој
9. Кредитна линија за МСП за поддршка на ликвидноста	МСП	Банка за развој
10. Кредитна линија за производство, рафинирање и извоз на земјоделски производи	МСП	Банка за развој
11. Субвенционирана цена од 80 евра / MWh за компаниите за производство на храна	Големи фирми	Влада / МЕ
12. Користење Гарантен фонд при Развојна банка	Сите фирми	Банка за развој
13. Субвенционирање договорна каматна стапка на кредитите што ги доделуваат деловните банки на деловни субјекти што ќе ја реинвестираат добивката за 2021 година	Сите фирми	Влада / МЕ
14. Автономна мерка за увоз на основни прехранбени производи и сировини што имаат царини од сите земји	Сите фирми	МФ / Царинска управа
15. Ослободување од ДДВ при увоз на електрична енергија, природен гас, топлинска енергија и енергија за ладење	Сите фирми	МФ / Царинска управа
16. Консултантска поддршка за изработка на студии за економска оправданост за проекти за енергетска ефикасност и обновливи извори на енергија	Сите фирми	Government / MoE

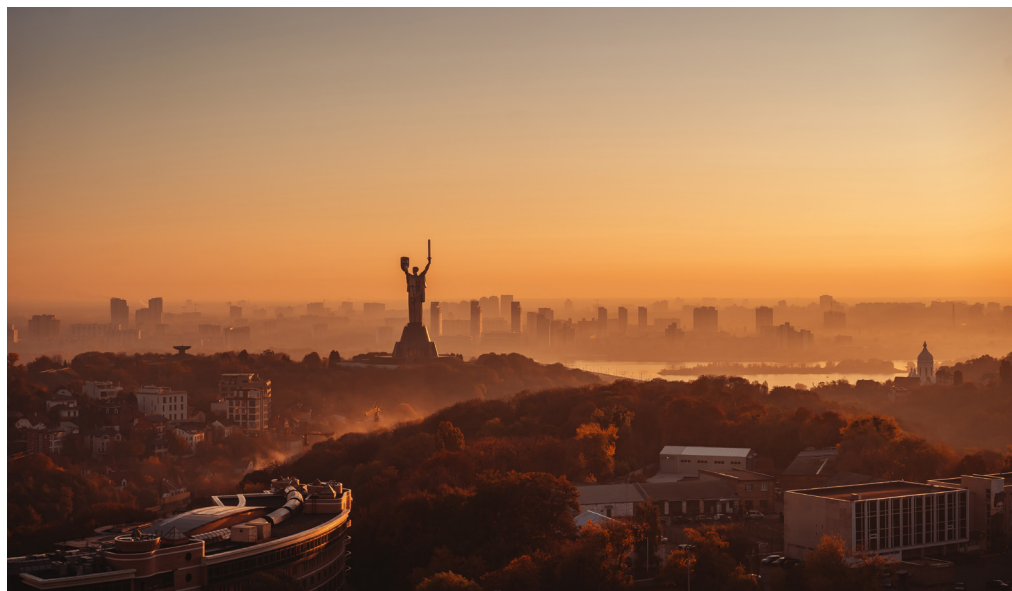
Извор: Авторска компилација врз основа на објави на www.vlada.mk.

Само две од мерките се однесуваат на намалување на цените на инпутите за компаниите: таа за намалување на царинските давачки за основните прехранбени производи и сировини, помагајќи да потиснат светските цени, но не и нивната варијабилност; и фиксирање на цената на струјата за прехранбената индустрија со цел да се стабилизираат цените на основните прехранбени производи како леб, млеко и месо. Последната, сепак, беше краткотрајна бидејќи не резултираше со значителен пад на цените на финалните производи. Оттука, вкупно, не беше понудена мерка од страна на владата, која директно и експлицитно им помагаше на компаниите, особено големите, кои ја купуваа електричната енергија на отворен пазар и беа најмногу изложени на поскапувањето на електричната енергија во 2022 година. Поради ова, ставивме помал акцент на владините мерки за да разбереме на кој начин компаниите ја издржаа кризата.

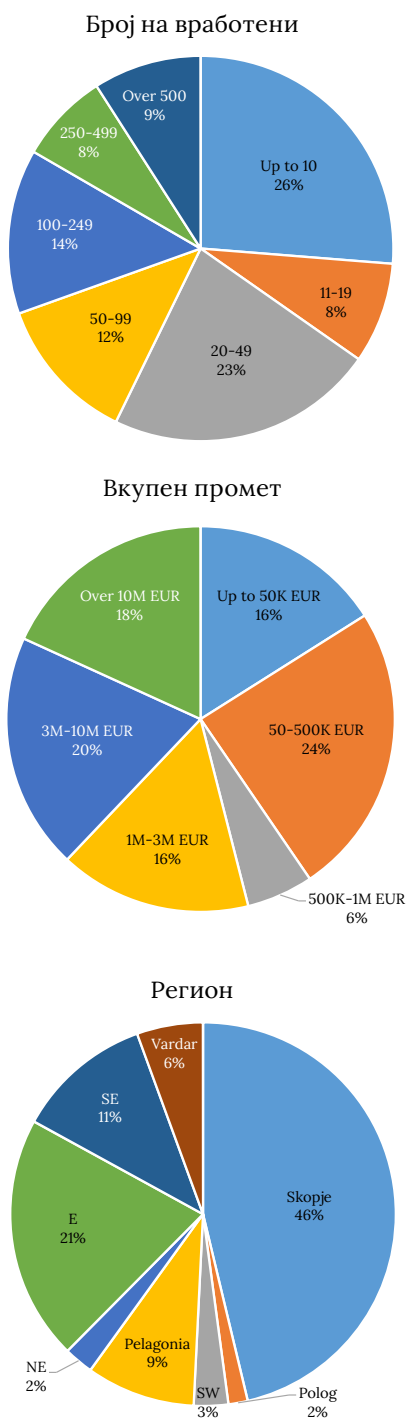
4. МЕТОДОЛОШКА БЕЛЕШКА

Основниот инструмент за собирање податоци за оваа анализа е Анкетата за влијанието на кризата предизвикана од конфликтот во Украина врз фирмите во Северна Македонија. Анкетата е спроведена на хетероген примерок од 112 компании во Северна Македонија од различни сектори, големини и региони во земјата во текот на април и на мај 2023 година. Генерално, не постои доволно развиена култура за одговарање анкети во Северна Македонија, што спречува да се добие целосно репрезентативен примерок. Собирачите на податоци се соочуваат со големи стапки на неодговорени прашалници. Во нашиот случај, анкетата беше испратена до голема листа од повеќе од 2.000 компании, од кои стапката на одговор беше шест проценти.

За да се надминат потенцијалните проблеми со пристрасен примерок, ја користевме националната статистика за фирмите за да создадеме пондери што ги користиме во текот на целата анализа. Имено, се потпираме на бројот на фирми по сектор (се користат вкупно 13 агрегатни сектори) од Државниот завод за статистика на Северна Македонија, со цел соодветно да ги пондерираме фирмите во нашата анкета и да обезбедиме задоволителен потенцијал за статистичко заклучување. Со изедначување на секторската дистрибуција на фирмите во нашиот примерок со таа на националната статистика, ја добиваме следнава дистрибуција на три други мерки: големина, според број на вработени и промет, и регионална дистрибуција (**Слика 7**). Забележуваме дистрибуции што доволно добро ја одразуваат распределбата на фирмите во рамки на националната статистика.



Слика 7 – Карактеристики на пондериран примерок



Извор: Анкета за влијанието на кризата предизвикана од конфликтот во Украина врз фирмите 2023 година.

Прашањата во Анкетата беа поделени на неколку теми:

- Влијанието на кризата врз производствените трошоци
- Користење енергија и цени
- Цена на трудот
- Трошоци за услугите што се користат во фирмата
- Побарувачка за производи и за услуги на фирмата
- Набљудувања за општото работење на фирмата

Во следниот дел користиме описни табели и графикони за да ги претставиме одговорите на различни прашања во нивната фреквенција и дистрибуција низ карактеристиките на фирмата, како сектор, големина (вработени и промет) и степенот до кој фирмата е извозник. Треба да се истакне дека применуваме одредена агрегација на секторите на земјоделство, индустрија, градежништво, нископлатежни услуги (трговија, транспорт и хотели); средноплатежни услуги (административни, професионални и лични услуги); и високоплатежни услуги (финансии, осигурување, недвижен имот и ИТ). Последново се потпира на идејата дека извозот беше погоден од поскапувањата поради директната изложеност на глобалните случувања.

Конечно, за да го разбереме влијанието на кризата врз механизмот за приспособување и конкурентноста на фирмите, се потпираме на подредена пробит регресија од следниов тип:

$$P(\text{outcome}_i) = \alpha + \sum \beta_j X_i + \sum \gamma_j Z_i + \varepsilon_i$$

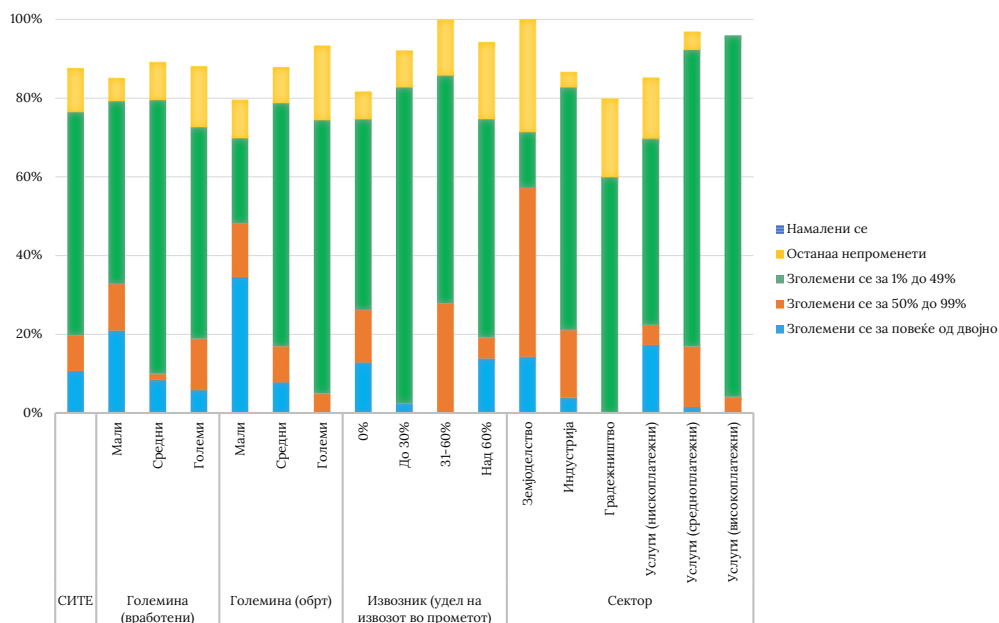
При што, $P(\text{outcome}_i)$ се однесува на веројатноста дека фирмата известила дека нејзините крајни цени се зголемиле повеќе од вкупните трошоци (Ликертова скала 1-5) или дека е одговорено дека нејзината конкурентност во 2022 година, во споредба со 2021 година, значително се влошила (Ликертова скала 1-5); x_i е вектор на видливи карактеристики на фирмата: регион, сектор, големина (вработени и промет) и степенот до кој фирмата е извозник; z_i е уште еден вектор што содржи променливи од наш специфичен интерес: енергетскиот интензитет на фирмата (удел на трошоците за енергија во вкупните трошоци); интензитет на трудот (удел на трошоците за работна сила во вкупните трошоци); самооценување за однесувањето на побарувачката за време на кризата; и бинарен индикатор што означува дека фирмата не презела никаков чекор за борба против зголемените трошоци за суровини, енергија или работна сила. Ја проценуваме горната равенка со техника на подреден пробит оценувач и на општ начин коментираме за начинот на кој овие карактеристики на фирмата влијаеле врз веројатноста да се помине кризата на полесен или потежок начин.

5. РЕЗУЛТАТИ ОД ИСТРАЖУВАЊЕТО

5.1. Влијанието на кризата врз производствените трошоци и врз трошоците за сировини

Првиот сет резултати се однесува на структурата на трошоците на фирмите и на влијанието на кризата врз цената на сировините. **Слика 8** покажува дека, во просек, најголем дел од трошоците на фирмите се поврзани со вработените, 31,3 процент, потоа со сировините, 24,2 проценти и со енергијата, 20,8 проценти. Сепак, постојат одредени структурни разлики во категориите на фирмите. Уделот на трошоците за сировини е поголем за поголемите фирми, кои почесто се извозници што припаѓаат на индустријата. Интересно, уделот на трошоците за енергија е најголем меѓу нископлатежните услужни сектори како трговијата, транспортот и хотелите (27,2 проценти), кои, меѓу другото, беа најсилно погодени од пандемијата. Трошоците за услуги и за надворешни услуги се најголеми меѓу најмалите фирми, кои почесто се вгнездени во високоплатежните услужни сектори. Нема големи разлики во уделот на трошоците за труд.

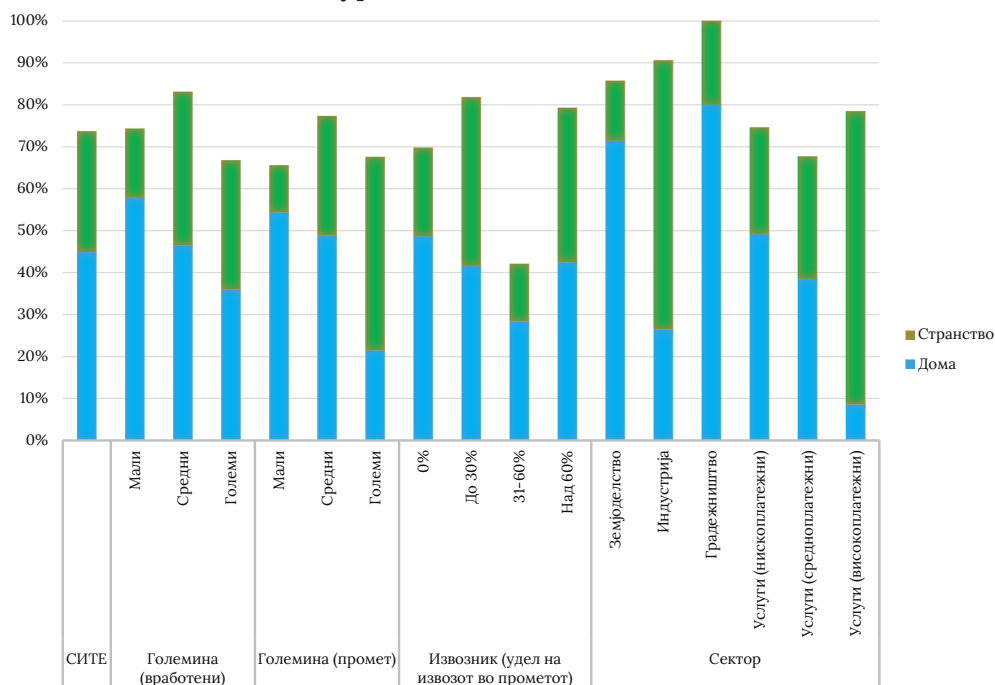
Слика 8 – Структура на оперативните трошоци на фирмите



Извор: Анкета за влијанието на кризата предизвикана од конфликтот во Украина врз фирмите, 2023 година.

За да се разбере директното влијание на покачувањето на цените врз фирмите во Северна Македонија, **Слика 9** го прикажува доминантното потекло на купените сировини (каде што е применливо). Во помалку од една половина од случаите, сировините се купуваат во странство, и покрај тоа што овој процент е значително поголем за поголемите фирми со извоз, кои работат во индустрискиот сектор. Ова ги изложува овие фирми на брз пренос на глобалните случувања во домашната економија, на нивната профитна маржа и на крајот на нивните излезни цени.

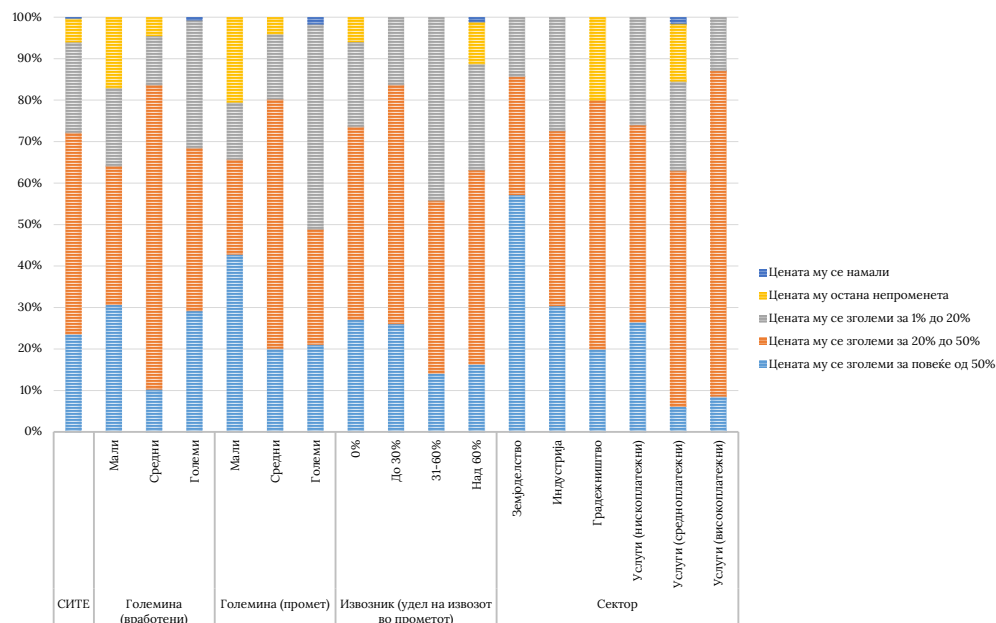
Слика 9 – Потекло на сировините



Извор: Анкета за влијанието на кризата предизвикана од конфликтот во Украина врз фирмите, 2023 година.

Сепак, поскапувањата на сировините во 2022 година не беа највисоки меѓу големите индустриски извозници. Еднаков дел големи и мали фирми (по 30 проценти) пријавија пораст на цената на сировините што надмина 50 проценти; уделот е уште поголем кај малите фирми според промет. По сектори, овој удел е најголем во земјоделството, потоа во индустријата и нископлатежните услуги. Ова открива дека товарот од поскапувањата на сировините е најголем за помалите фирми во нископлатежните сектори. Сепак, за останатите расчленувања, доминира уделот на фирми што пријавиле пораст на цената на сировините во опсег од 20 до 50 проценти. Интересно е што сосем мал дел од најголемите извозници пријавиле пад на цената.

Слика 10 – Промена на цената на клучната сировина (2022 година во споредба со 2021 година)



Извор: Анкета за влијанието на кризата предизвикана од конфликтот во Украина врз фирмите, 2023 година.

Табелата 3 ги прикажува стратегиите за соочување на фирмите со зголемените трошоци за сировини. Забележете дека на ова и на слично прашање, фирмите беа слободни да изберат толку можни одговори колку што е потребно, и оттука вертикалната сума е повисока од 100 проценти. Боенето во табелата ја прикажува големината на уделот / процентот, така што малите проценти добиваат црвена, додека високите проценти зелена боја.

Зголемувањето на цените на сопствените производи (аутпути) е најчеста стратегија за соочување со зголемените цени на сировините, пријавено од 57,6 проценти од фирмите (**Табела 3**). Сепак, 46,4 проценти од фирмите изјавија дека презеле стратегија за консолидација на трошоците во другите сегменти од структурата на трошоците, а 37,6 проценти одложиле некои планирани инвестиции. Додека фирмите од сите големина презеле стратегија за зголемување на цената на производството, стратегијата за намалување на трошоците е почеста карактеристика кај поголемите фирми во земјоделството, индустријата и во нископлатежните услуги, каде што ценовниот шок изврши најголемо оптоварување.

Табела 3 – Начини на соочување со зголемените трошоци за сировини

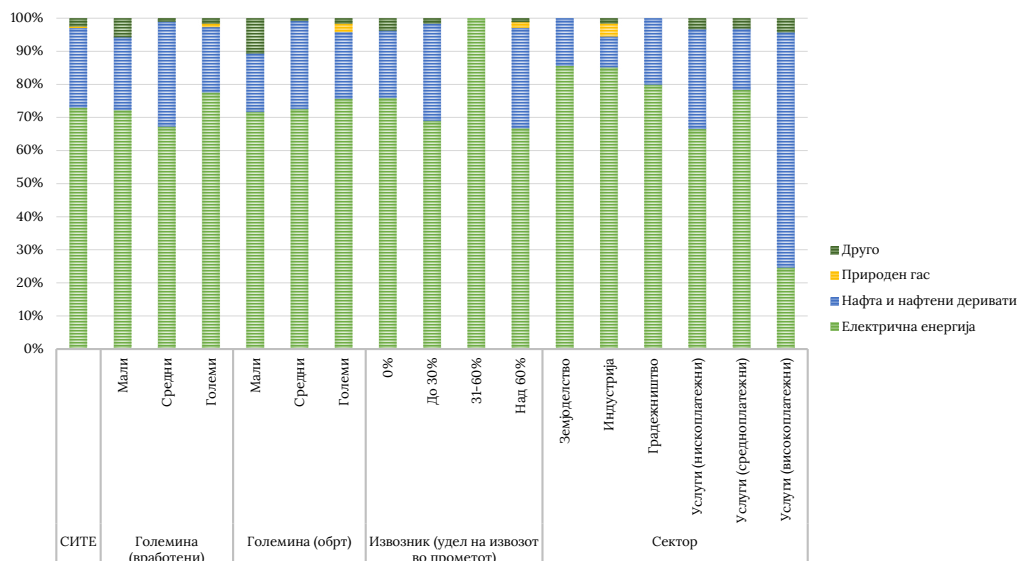
	Големина (вработени)				Големина (промет)			Извозник (удел на извозот во прометот)			
	СИТЕ	Мали	Средни	Големи	Мали	Средни	Големи	0%	До 30%	31-60%	Над 60%
Не презедовме ништо	4.7%	12.4%	0.0%	3.5%	3.7%	6.3%	0.0%	4.1%	0.0%	0.0%	10.1%
Го сменивме / направивме диверзификација / преговаравме со снабдувачот	20.8%	20.5%	20.7%	21.0%	14.1%	22.1%	21.7%	24.3%	22.0%	0.0%	15.8%
Се фокусиравме на намалување на другите оперативни трошоци	46.4%	18.2%	34.9%	71.9%	16.5%	49.3%	61.7%	38.3%	73.4%	28.4%	44.9%
Ги зголемивме цените на нашите производи (аутпути)	57.6%	47.4%	60.4%	61.8%	43.8%	60.1%	60.4%	57.5%	68.8%	55.8%	49.8%
Го намаливме или запревме производството додека не се смират цените	5.9%	7.5%	0.0%	9.2%	9.4%	3.0%	13.1%	8.7%	0.0%	14.2%	3.6%
Одложивме некои планирани инвестиции	37.9%	35.7%	31.3%	44.0%	44.6%	35.7%	39.8%	40.3%	36.3%	41.7%	33.7%
Применивме друга стратегија	17.6%	10.4%	10.6%	27.2%	11.2%	12.5%	41.2%	11.8%	25.0%	57.9%	18.5%
Сектор											
	Земјо-делство	Инду-стрија	Градеж-ништво	Услуги (ниски)	Услуги (средни)	Услуги (високи)					
Не презедовме ништо	0.0%	1.5%	0.0%	3.3%	13.9%	8.2%					
Го сменивме / направивме диверзификација / преговаравме со снабдувачот	14.3%	23.5%	0.0%	26.8%	20.0%	0.0%					
Се фокусиравме на намалување на другите оперативни трошоци	100.0%	53.9%	20.0%	50.6%	43.1%	16.5%					
Ги зголемивме цените на нашите производи (аутпути)	85.7%	77.4%	60.0%	67.1%	26.1%	75.3%					
Го намаливме или запревме производството додека не се смират цените	28.6%	3.9%	0.0%	9.7%	0.0%	0.0%					
Одложивме некои планирани инвестиции	42.9%	53.9%	60.0%	38.7%	16.9%	4.1%					
Применивме друга стратегија	14.3%	11.7%	20.0%	27.8%	7.7%	0.0%					

Извор: Истражување за влијанието на кризата предизвикана од конфликтот во Украина врз фирмите 2023 година.

5.2. Влијанието на кризата врз трошоците за енергија

Македонските фирми се потпираат на електричната енергија како главен енергент, со 73,1 проценти од испитаниците (**Слика 11**). Следниот значаен енергент е нафтата и дериватите, со 24 проценти. Нема значајни разлики кога фирмите се набљудуваат по големина, туку само кога се набљудуваат секторски. Уделот на електричната енергија во енергентите е повисоко од просекот во земјоделството и во индустријата, додека уделот на нафтата и на дериватите е повисоко од просекот во нископлатежните услуги (поради тоа што транспортот е дел од нив) и во високоплатежните услуги (и покрај тоа што може да биде одраз на прилично малата вкупна потрошувачка на енергија во овие сектори).

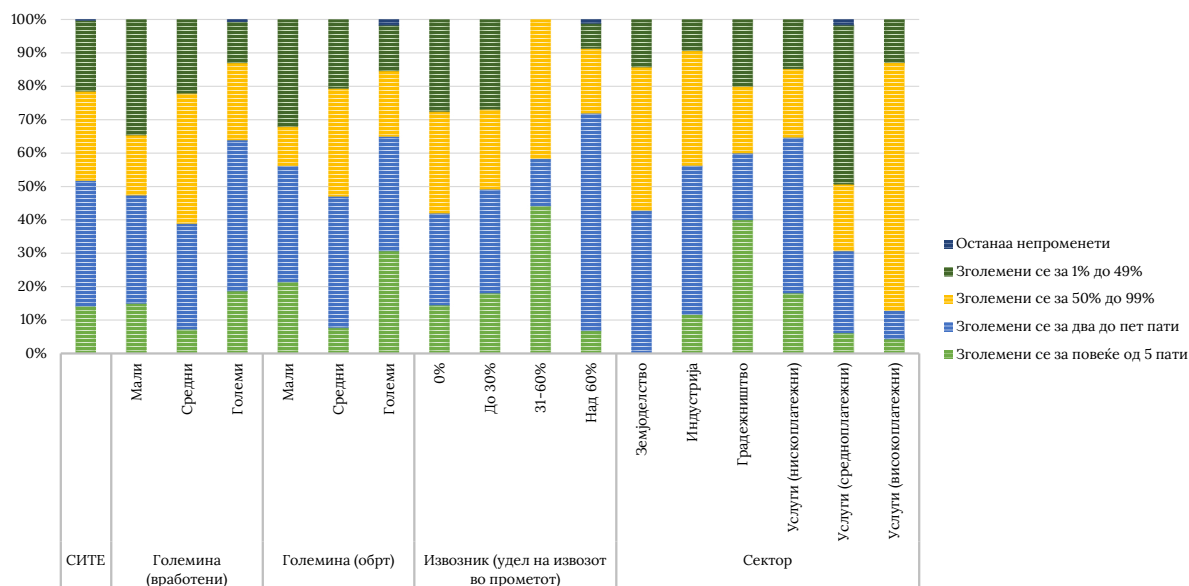
Слика 11 – Главен енергент во фирмите



Извор: Анкета за влијанието на кризата предизвикана од конфликтот во Украина врз фирмите, 2023 година.

За повеќе од третина од фирмите (37,6 проценти), зголемувањето на цената на клучниот енергент се движеше од двојно до петкратно меѓу 2021 година и 2022 година (Слика 12). Ова беше повеќе случај за големите фирми што купуваа електрична енергија на отворен пазар, вклучително и што поголем дел од нив бележат зголемување на овој трошок петпати поголем во споредба со претходната година (30,7 проценти за фирми со промет поголем од 10 милиони евра годишно). Секторски, зголемувањето на трошоците за енергија е најголемо во градежништвото (40 проценти од фирмите пријавиле зголемување за повеќе од петпати), додека најниско кај средноплатежните услуги (47,7 проценти пријавиле зголемување до 50 проценти).

Слика 12 – Промена на трошоците за енергија (2022 година во споредба со 2021 година)



Извор: Анкета за влијанието на кризата предизвикана од конфликтот во Украина врз фирмите, 2023 година.

Огроман дел од малите фирми не презеле ништо за да се соочат со зголемените трошоци за енергија (Табела 4). Ова може да биде поврзано со фактот дека тие работат на регулираниот пазар, но, исто така, може да ги одразува и ограничените ресурси на овие фирми да издржат голем шок врз нивните трошоци. Од друга страна, голем дел од средните и од големите фирми (меѓу 40 проценти и 50 проценти) го реорганизираа работниот процес за да ја намалат потрошувачката на енергија. Главно, фирмите од оваа големина инвестираа во енергетски ефикасна опрема, и покрај прилично малиот удел, како и во производство на сопствена енергија (41,5 процент од големите фирми). Всушност, во текот на 2022 година и на 2023 година има проширување на инсталирањето сопствени капацитети – најчесто фотонапонски централи – за производство на електрична енергија за сопствена потрошувачка, заедно со олеснетите процедури за овие процеси (и покрај некои непосредни пречки).

И покрај ваквите структурни приспособувања, особено кај поголемите фирми, сепак речиси една половина од нив одговориле дека ги зголемиле цените на сопствените производи и услуги како одговор на ценовниот енергетски шок, односно го пренесле товарот врз потрошувачите. Исто така, поголемите компании се приспособија и преку консолидација на трошоците.

Секторски, реорганизацијата на процесите за намалување на потрошувачката на енергија е почеста во земјоделството, индустријата и во нископлатежните услуги. Претежно индустриските капацитети инсталираа сопствени капацитети за производство на електрична енергија (43 проценти). Пренесувањето на ценовниот шок врз цените на сопствените производи е најчесто во индустријата и во градежништвото, но, изненадувачки, присутен е и кај високоплатежните услуги, иако тие не трпеа најголем товар од цените на енергијата. Консолидацијата на трошоците како стратегија беше присутна во сите сектори.

Табела 4 – Начини на соочување со зголемените трошоци за енергија

	СИТЕ	Големина (вработени)			Големина (промет)			Извозник (удел на извозот во прометот)			
		Мали	Средни	Големи	Мали	Средни	Големи	0%	До 30%	31-60%	Над 60%
Не презедовме ништо	18.8%	51.5%	9.6%	5.4%	27.5%	17.5%	16.1%	22.8%	9.4%	0.0%	20.2%
Го реорганизиравме работниот процес со цел намалување на енергетската потрошувачка	37.5%	6.5%	43.3%	52.3%	11.8%	41.2%	46.4%	31.2%	46.3%	42.1%	42.7%
Инвестиравме во енергетски-ефикасни машини и постројки	14.3%	11.1%	7.3%	21.4%	10.1%	14.0%	18.8%	8.4%	15.6%	14.2%	24.9%
Инвестиравме во машини и постројки кои користат алтернативни енергенти	1.5%	0.0%	0.0%	3.5%	0.0%	2.3%	0.0%	2.9%	0.0%	0.0%	0.0%
Инвестиравме во постојни или нови енергетски-ефикасни згради / хали	4.8%	0.0%	4.5%	7.9%	0.0%	6.6%	2.6%	6.6%	7.4%	0.0%	0.0%
Инвестиравме во сопствено производство на енергија	20.8%	0.0%	9.7%	41.5%	0.0%	23.1%	30.4%	11.1%	23.7%	41.7%	34.8%
Навремено набавивме енергенти, уште додека цените беа поволни	4.9%	0.0%	6.3%	6.8%	0.0%	6.0%	5.0%	3.8%	7.8%	14.2%	3.5%
Ги зголемивме цените на нашите производи (аутпути)	37.8%	19.4%	43.9%	44.7%	30.4%	37.7%	44.8%	38.1%	47.1%	41.7%	30.1%
Го намаливме обемот на работењето (привремено или трајно отпуштивме работници и / или го намаливме производството генерално)	12.3%	26.8%	0.0%	12.3%	37.8%	5.0%	16.2%	16.4%	0.0%	0.0%	14.7%
Се фокусиравме на намалување на другите оперативни трошоци	42.9%	7.2%	59.8%	52.6%	21.8%	43.3%	59.4%	38.3%	54.1%	86.3%	38.1%

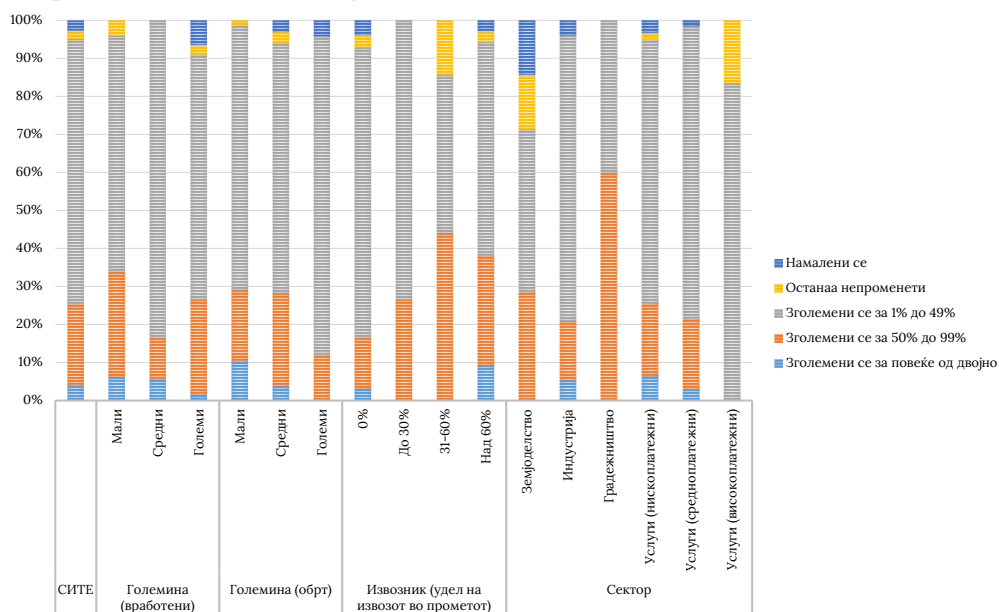
	Сектор					
	Земјо-делство	Инду-стрија	Градеж-ништво	Услуги (ниски)	Услуги (средни)	Услуги (високи)
Не презедовме ништо	0.0%	0.0%	20.0%	18.5%	44.6%	4.1%
Го реорганизиравме работниот процес со цел намалување на енергетската потрошувачка	57.1%	48.5%	20.0%	43.1%	27.7%	8.2%
Инвестиравме во енергетски-ефикасни машини и постројки	14.3%	11.7%	0.0%	19.1%	10.8%	4.1%
Инвестиравме во машини и постројки кои користат алтернативни енергенти	0.0%	0.0%	0.0%	3.3%	0.0%	0.0%
Инвестиравме во постојни или нови енергетски-ефикасни згради / хали	14.3%	0.0%	0.0%	3.3%	0.0%	0.0%
Инвестиравме во сопствено производство на енергија	28.6%	43.0%	20.0%	17.3%	26.1%	4.1%
Навремено набавивме енергенти, уште додека цените беа поволни	28.6%	7.8%	0.0%	6.5%	0.0%	0.0%
Ги зголемивме цените на нашите производи (аутпути)	28.6%	67.2%	60.0%	37.2%	10.8%	75.3%
Го намаливме обемот на работењето (привремено или трајно отпуштивме работници и / или го намаливме производството генерално)	14.3%	11.7%	0.0%	17.3%	4.6%	4.1%
Се фокусиравме на намалување на другите оперативни трошоци	71.4%	42.2%	40.0%	39.4%	41.5%	71.2%

Извор: Анкета за влијанието на кризата предизвикана од конфликтот во Украина врз фирмите, 2023 година.

5.3. Влијанието на кризата врз трудот и другите услуги

Трошоците за работна сила се зголемија, главно, до 50 проценти во споредба со претходната година (**Слика 13**). Товарот од зголемените трошоци за работна сила е малку поголем кај малите фирми, во споредба со поголемите фирми, како и кај извозниците. Последново може да се должи на недостигот на пазарот на труд од работна сила со средно ниво на вештини, што, исто така, ги „придвижува“ платите нагоре. Секторски, недостигот од специфични занимања, веројатно, е изразен во градежништвото, при што не се непознати случаи на увезување градежни работници. Притисокот на трошоците за работна сила беше најмал кај високоплатежните услуги, веројатно затоа што нивото на платите таму веќе беше многу високо.

Слика 13 – Промена на трошоците за работна сила (2022 година во споредба со 2021 година)

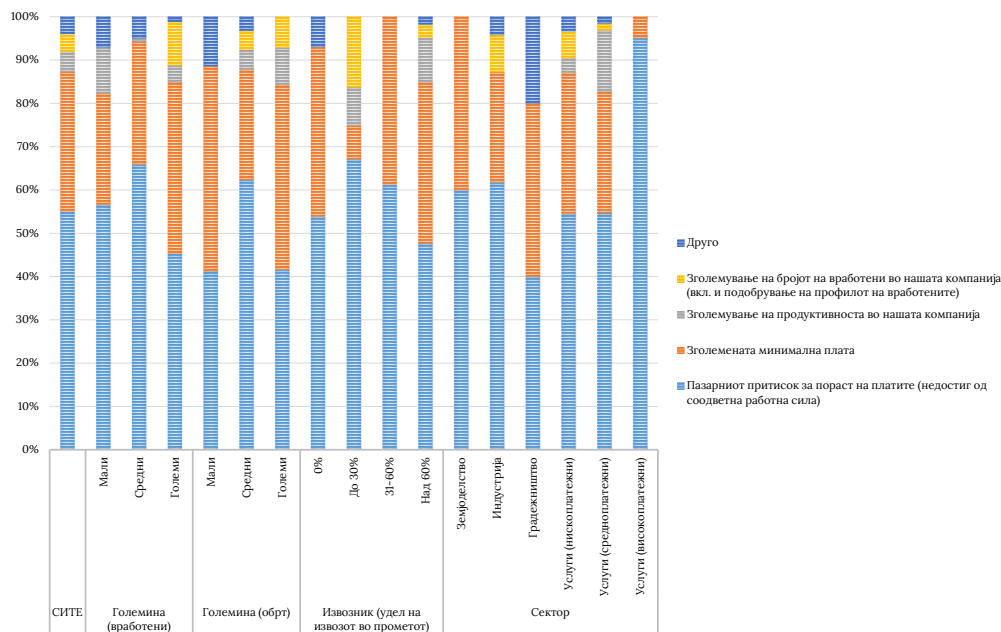


Извор: Анкета за влијанието на кризата предизвикана од конфликтот во Украина врз фирмите, 2023 година.

Дека недостигот од работна сила и вештини може да го поттикне порастот на трошоците за работна сила се гледа преку наодот дека 55,1 проценти од фирмите како главна причина за зголемувањето на трошоците за работна сила го посочиле пазарниот притисок (Слика 14). Овој притисок силно се одразува во средните локални фирми од високоплатежните услуги. Веројатно е дека повеќето од високоплатежните фирми за услуги се почесто изложени на глобалните случувања, така што зголемувањето на платите таму е поттикнато од пазарните сили и на домашно и на глобално ниво.

Сепак, минималната плата е значаен притисок на цената на трудот, пријавена од 32,2 процента од фирмите. Малите фирми се најпогодени од зголемувањето на минималната плата, но притисокот врз другите фирми не е особено помал. Нископлатежните сектори како земјоделството, градежништвото и нископлатежните услуги (трговија, транспорт, хотели) се очекува најмногу да претрпат од зголемувањата на минималната плата.

Слика 14 – Главна причина за зголемувањето на трошоците за работна сила



Извор: Анкета за влијанието на кризата предизвикана од конфликтот во Украина врз фирмите, 2023 година.

Фирмите, главно, не реагираа на зголемените трошоци за работна сила (Табела 5). Ова е пријавено од 35,8 проценти од фирмите, но реакцијата била најсилна кај малите локални фирми – тоа го пријавиле меѓу една половина и три четвртини од нив. Другите две стратегии за соочување беа тие што ги набљудувавме преку механизмите за соочување во рамки на порастот на другите трошоци: пренесување на товарот врз потрошувачите преку зголемување на цените на сопствените производи и консолидација на трошоците. Другите потенцијални стратегии за соочување со трошоците за работна сила вклучуваа намалување на бројот на работници или часови, користење владини мерки или издвоени услуги или процеси, но сите тие беа известени од мал број фирми. Интересно е тоа што само големите фирми се решија за издвојување на некои процеси, вклучително и преку инвестирање во софтвер, вештачка интелигенција итн. и тие, обично, беа во индустријата и во градежништвото.

Табела 5 – Начини на соочување со зголемените трошоци за работна сила

	СИТЕ	Големина (вработени)			Големина (промет)			Извозник (удел на извозот во прометот)			
		Мали	Средни	Големи	Мали	Средни	Големи	0%	До 30%	31-60%	Над 60%
Никако, ставката за овие трошоци остана зголемена	35.8%	52.7%	34.6%	26.2%	76.2%	28.3%	27.7%	43.5%	41.6%	14.2%	19.2%
Го намаливме бројот на вработени или ги скративме работните часови	11.1%	13.9%	2.2%	15.8%	16.5%	7.9%	17.7%	10.6%	11.3%	44.2%	7.6%
Искористивме владини мерки (на пример, активни мерки од АВРМ) за поддршка на трошоците	7.0%	5.4%	4.0%	10.3%	8.9%	6.3%	8.0%	0.0%	2.4%	44.2%	19.3%
Издвоивме некои услуги кои досега беа изведувани од вработени	7.4%	0.0%	10.7%	9.6%	0.0%	6.4%	17.7%	8.1%	7.8%	44.2%	1.1%
Автоматизиравме некои процеси (вкл. со инвестиција во, на пример, софтвери, АИ и сл.)	11.1%	5.7%	2.5%	20.7%	9.4%	8.0%	23.5%	3.8%	17.7%	44.2%	16.3%
Ги зголемивме цените на нашите производи (аутпути)	48.3%	33.8%	61.3%	47.8%	38.4%	51.5%	45.3%	47.2%	52.5%	57.9%	46.1%
Се фокусиравме на намалување на другите оперативни трошоци	39.7%	25.7%	41.1%	47.2%	18.8%	44.6%	40.0%	33.1%	29.5%	72.1%	55.5%

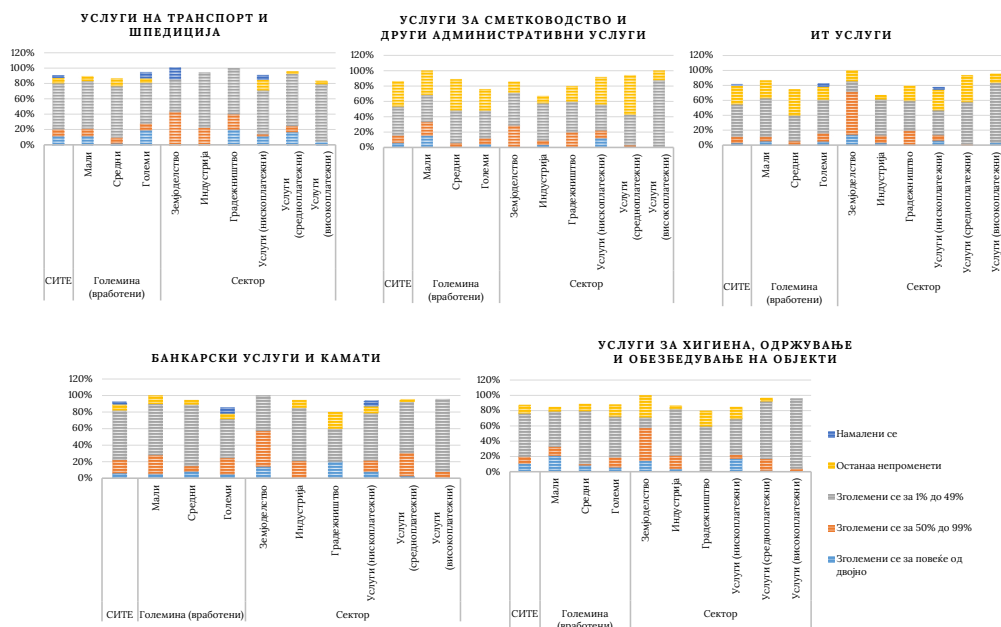
	Сектор					
	Земјо-делство	Инду-стрија	Градеж-ништво	Услуги (ниско платени)	Услуги (средно платени)	Услуги (високо платени)
Никако, ставката за овие трошоци остана зголемена	28.6%	30.4%	40.0%	42.9%	26.1%	12.4%
Го намаливме бројот на вработени или ги скративме работните часови	14.3%	15.6%	0.0%	16.7%	4.6%	4.1%
Искористивме владини мерки (на пример, активни мерки од АВРМ) за поддршка на трошоците	14.3%	3.9%	0.0%	9.0%	3.1%	0.0%
Издвоивме некои услуги кои досега беа изведувани од вработени	0.0%	0.0%	0.0%	8.3%	1.5%	67.0%
Автоматизиравме некои процеси (вкл. со инвестиција во, на пример, софтвери, АИ и сл.)	14.3%	19.6%	20.0%	9.7%	4.6%	0.0%
Ги зголемивме цените на нашите производи (аутпути)	28.6%	50.0%	40.0%	57.7%	27.7%	75.3%
Се фокусиравме на намалување на другите оперативни трошоци	42.9%	40.6%	40.0%	26.4%	55.4%	67.0%

Извор: Анкета за влијанието на кризата предизвикана од конфликтот во Украина врз фирмите, 2023 година

5.4. Други трошоци, побарувачка и најважни тековни предизвици

Трошоците за другите услуги што ги користат фирмите, главно, беа во пораст, со различен, но, сепак, значително помал степен од трошоците за суровините, енергијата и работната сила (**Слика 15**). Транспортните трошоци на фирмите се зголемија, главно, до 50 проценти во 2022 година во споредба со 2021 година, при што притисокот е поголем во земјоделството, индустријата и градежништвото. За значителен дел од фирмите, сметководствените трошоци не се промениле (во просек, за една третина од фирмите), но уделот на тие што пријавиле зголемување до 50 проценти е значаен. Истото важи и за ИТ услугите, чии цени пораснаа само во земјоделството. Услугите и каматите на банките забележаа големи зголемувања, вообичаено до 50 проценти, но и незанемарлив удел на фирми што пријавија пораст од повеќе од двојно. Повторно, ваквите трошоци беа особено упорни во земјоделството. Трошоците за одржување и за услуги на обезбедување, главно, се зголемија во истиот опсег до 50 проценти, но незанемарлив дел од фирмите се изјаснија дека таквите трошоци останаа непроменети.

Слика 15 – Зголемување на трошоците за други услуги (2022 година во споредба со 2021 година)

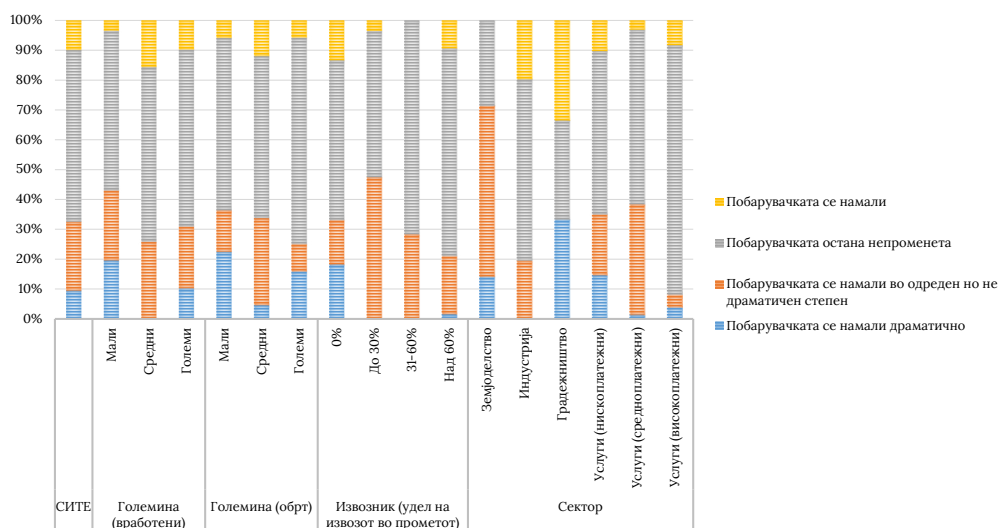


Извор: Анкета за влијанието на кризата предизвикана од конфликтот во Украина врз фирмите, 2023 година. 2023.

Со инвазијата на Украина од страна на Руската Федерација, светската економија се соочи со невиден шок од страната на понудата. Сепак, зголемувањето на неизвесноста, опаѓањето на реалните приходи и високите трошоци, веројатно, имаа негативен ефект врз побарувачката, што доведе до рецесиски притисоци. Оттука, очекувањата за раст како на глобално ниво, така и во многу економии, се намалени; на пример, во Северна Македонија првичната проекција од четири проценти пораст на БДП пред конфликтот во Украина се преполови во текот на 2022 година и на крај на годината заврши со 2,1 процента. Проекциите за 2023 година се еднакво мрачни; проекциите се движат во опсегот од два до 2,5 процента, што е една половина од потенцијалот на економијата (кој се проценува дека се движи четири – 4,5 проценти). Реакцијата на централните банки е постепено затегање, со цел да се избегне дополнително потиснување на побарувачката.

Сепак, за 57,6 проценти од македонските фирми побарувачката остана иста (**Слика 16**), но е зголемена за поголемите фирми извозници во индустријата и високоплатежните услуги. Интересно е што една третина од градежните фирми пријавиле зголемување на побарувачката, што може да објасни дел од порастот на цените на недвижниот имот. Ова е, веројатно, механизам за соочување на купувачите со инфлациските притисоци и очекувања. Сепак, во некои сегменти, се забележува спротивното: значаен удел фирми известиле за пад на побарувачката. Ова е почесто случај за помалите фирми, најчесто локалните фирми во нископлатежните сектори, како што се земјоделството, трговијата, транспортот и хотелите.

Слика 16 – Процена на побарувачката за сопствени производи и услуги (2022 година, во споредба со 2021 година)



Извор: Анкета за влијанието на кризата предизвикана од конфликтот во Украина врз фирмите 2023 година.

Од фирмите во Северна Македонија, 42,3 проценти и 41,6 процент, соодветно, пријавиле дека општата неизвесност поврзана со нејасните потези на економските политики и неизвесноста во економското опкружување околу работата на фирмите се меѓу трите клучни предизвици со кои се соочуваат во моментот (**Табела 6**). Сепак, ниту еден од нив не е проблем број еден, кој е поструктурен по природа, а тоа е недостигот од квалификувана работна сила, кој го пријавиле 55,3 проценти од фирмите. Претходно забележавме дека ова, веројатно, ги притисна трошоците за работна сила повеќе од другите случувања поврзани со платите, како што е зголемувањето на минималната плата.

Сепак, постојат очигледни разлики меѓу видовите фирми. За малите фирми клучен проблем е економската неизвесност, проследена со недостигот од работна сила и вештини. Последното е клучен и силно изразен проблем за средните фирми. Но, за големите фирми овој проблем има еднаква тежина како и високата цена на струјата и на енергентите. Ова не е изненадувачки, со оглед на нивната висока изложеност на нестабилните пазарни услови, односно тие немаа никаква заштита во овој поглед како што имаа домаќинствата и малите и средни фирми.

Во земјоделството, високата цена на електричната енергија е еднакво важна како и високата цена на суровините и на влезните услуги (и двете пријавени од 71,4 проценти од фирмите), што, можеби, е предизвикано од зголемените цени на вештачките ѓубрива и другите поврзани ресурси, директно определени од конфликтот во Украина. Недостигот од работна сила и вештини се предизвик за сите испитаници во индустријата, а, очигледно, имаат голем удел и во сите други сектори. Последново се однесува на потребната полуквалификувана или висококвалификувана работна сила, која во последната деценија беше преземена од надојдените МНК во слободните зони или беше предмет на интензивно иселување. Сепак, за секторите на средноплатежни и високоплатежни услуги, најважен проблем се економската и политичката неизвесност, додека недостигот од работна сила и вештини се на трето место.

Табела 6 – Трите најважни предизвици во моментот

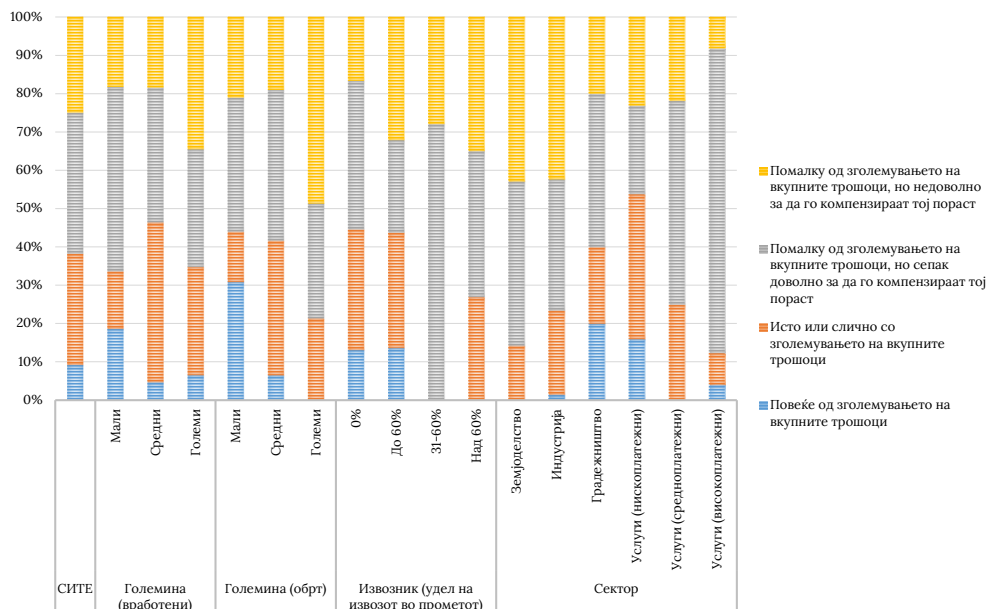
	СИТЕ	Големина (вработени)					Сектор			
		Мали	Средни	Големи	Земјоделство	Индустрија	Градежништво	Услуги (ниски)	Услуги (средни)	Услуги (високи)
Високи цени на струја и на енергенти	39.7%	32.9%	28.0%	52.3%	71.4%	67.2%	20.0%	45.2%	10.8%	16.5%
Високи цени на репроматеријали и на влезни услуги	24.2%	37.2%	16.9%	21.5%	71.4%	57.8%	0.0%	24.6%	10.8%	4.1%
Зголемена неизвесност во економското окружување	41.6%	50.9%	52.8%	27.8%	42.9%	27.4%	80.0%	26.0%	61.6%	83.5%
Недостиг од квалификувани работници	55.3%	44.7%	71.7%	50.0%	28.6%	47.6%	100.0%	55.7%	46.1%	75.3%
Високи трошоци за работната сила	28.0%	29.7%	29.0%	26.3%	14.3%	34.4%	40.0%	21.9%	36.9%	8.2%
Пречки и застои во снабдувањето со репроматеријали	5.4%	7.4%	0.0%	8.1%	14.3%	3.9%	0.0%	9.7%	0.0%	0.0%
Пречки и застои поврзани со транспортот и со логистиката	3.4%	3.2%	0.0%	5.9%	0.0%	3.9%	0.0%	5.1%	3.1%	0.0%
Недостиг од опции за финансирање на тековното работење и на инвестициите	10.3%	18.3%	8.4%	6.9%	28.6%	7.8%	20.0%	8.3%	7.7%	4.1%
Неизвесност околу каматните стапки и зголемени каматни стапки	8.6%	1.9%	25.5%	0.5%	0.0%	3.9%	0.0%	9.7%	16.9%	8.2%
Акумулирани долгови	6.5%	5.7%	4.5%	8.5%	0.0%	3.9%	0.0%	9.7%	0.0%	4.1%
Општа неизвесност и непредвидливост во опкружувањето (одредена и од нејасните потези на економските политики)	42.3%	43.8%	36.4%	45.7%	28.6%	27.4%	0.0%	37.6%	66.2%	79.4%

Извор: Анкета за влијанието на кризата предизвикана од конфликтот во Украина врз фирмите, 2023 година.

5.5. Спецификите на фирмите и силата да ја издржат кризата предизвикана од конфликтот во Украина

Општиот механизам за соочување со растечките трошоци кај македонските компании е префрлањето на товарот врз крајните потрошувачи на сопствените производи и услуги, односно преку зголемување на сопствените цени. Ова е забележано преку анализата на трошоците во претходниот дел. На прашањето до кој степен растечките крајни цени одговараат на зголемените влезни трошоци, одговорите варираат (**Слика 17**). Во просек, одговорите се речиси еднакво распределени меѓу „еднакви на зголемувањето на вкупните трошоци“, „помалку од вкупниот пораст на трошоците, но доволно за да се компензира“ и „помалку од вкупниот пораст на трошоците, но недоволно за да се компензира“. Сепак, постојат разлики во сегментите што ги анализираме. Малите фирми почесто можеа да го пренесат зголемувањето на трошоците во целост. Секторски, ова беше случај во градежништвото и нископлатежните услуги, што укажува на тоа дека во трговијата и хотелите, порастот на цените на инпутите целосно, ако не и повеќе, се рефлектираше во цените на сопствените производи и услуги. Спротивното важи за големите фирми, во индустријата и земјоделството, при што голем дел од нив не можеа да го пренесат товарот на трошоците врз финалниот производ, односно преносот беше недоволно ефикасен.

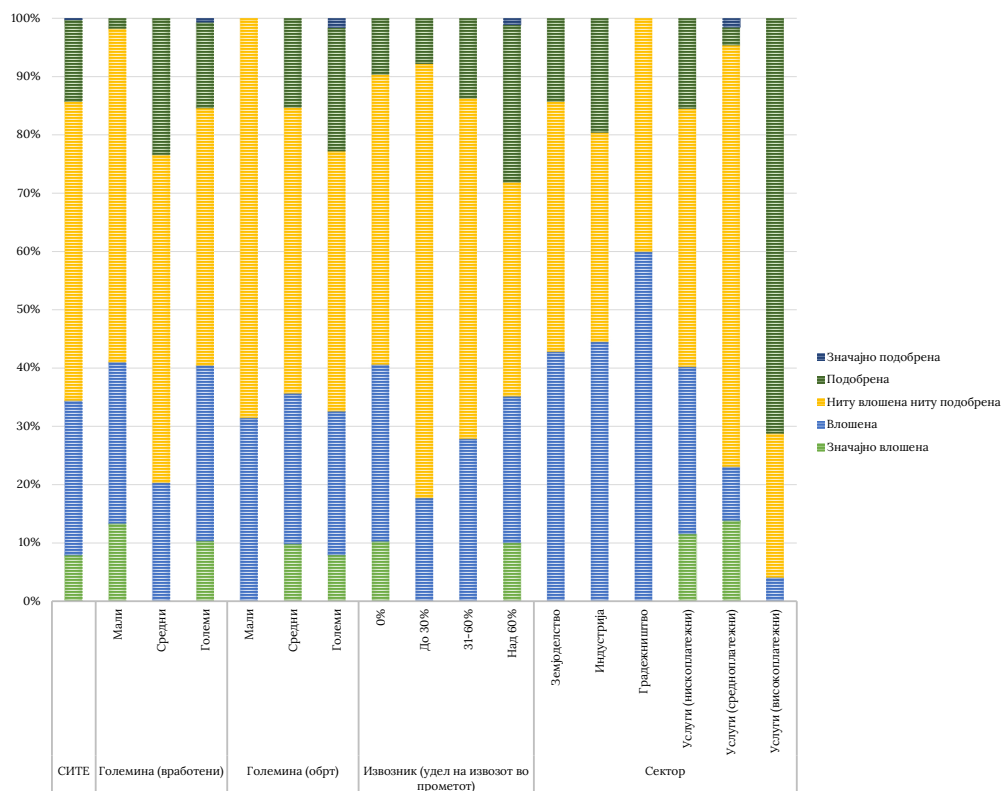
Слика 17 – Зголемувањето на цените во споредба со зголемувањето на трошоците



Извор: Анкета за влијанието на кризата предизвикана од конфликтот во Украина врз фирмите, 2023 година.

Структурата на трошоците и на цените во фирмите ја одредува нивната пазарна конкурентност. Драстичниот пораст во трошоците на инпутите, што во значителен или голем степен се пренесе на крајните цени на сопствените производи и услуги, веројатно влијаел на конкурентноста на фирмите. Сепак, во просек, една половина од нив (51,3 процент) изјавиле дека нивната конкурентност не била ниту оштетена ниту подобрена. За малите локални фирми, повеќе отколку за средните, конкурентноста се влошила. Секторски, ова е случај во земјоделството, индустријата и градежништвото, и покрај незанемарливиот удел на фирмите од индустријата (19,6 проценти), кои пријавиле подобрување на конкурентноста. Колку што е поголем интензитетот на вештините во услугите, толку е помало влошувањето на перцепцијата за конкурентност, при што кај високоплатежните услуги неверојатни 71,2 процент од фирмите пријавиле подобрување на нивната конкурентност.

Слика 18 – Перцепција за промените во конкурентноста на сопствената фирма



Извор: Анкета за влијанието на кризата предизвикана од конфликтот во Украина врз фирмите, 2023 година.

Во последниот дел пресметуваме како веројатноста порастот на трошоците да се пренесе на крајните цени и промените на конкурентноста зависат од одредени карактеристики на фирмата. Резултатите се претставени во **Табела 7**: не ги прикажуваме маргиналните ефекти поради ограничен простор, па оттука даваме толкување само во општа смисла. Прво, треба да забележиме дека многу од коефициентите не се значајни, што, меѓу другото, може да е одраз на релативно малиот примерок во услови на голем број употребени променливи. Сепак, постојат некои значајни променливи, на кои обрнуваме внимание.

Само високоплатежните услуги забележуваат значително подобрување на конкурентноста со оглед на развојот на настаните со кризата предизвикана од конфликтот во Украина. Ова е очекувано со оглед на тоа што тие се соочија со пораст на глобалната побарувачка, што влијаеше на нивната конкурентност. Ова укажува на фактот дека во табелата е регистрирана статистичка значајност и за средните фирми, кои забележале подобрување на конкурентноста во споредба со малите фирми. Како што беше забележано претходно, големите фирми помалку од малите го префрлија порастот на трошоци на инпутите на крајните цени во значителна или целосна мера.

Регионално, фирмите во Полошкиот, Југозападниот и во Југоисточниот регион беа помалку способни во споредба со фирмите во Скопје да го пренесат зголемувањето на влезните трошоци врз цените. Ова може да се должи на тоа што во овие региони почесто се среќаваа нископлатежни и нискоконкурентни фирми, чијашто пазарна моќ е слаба за да резултира со целосно пренесување на трошоците врз цените. Сепак, во однос на конкурентноста, фирмите во Југозападниот регион се соочија со пад на конкурентноста, додека тие во Југоисточниот регион со зголемување на конкурентноста во споредба со тие во Скопскиот регион.

Некои натамошни и поважни сознанија се изнесени во вториот дел од табелата. Колку што е поголемо уделот на трошоците за енергија во вкупните трошоци, толку повеќе влезните трошоци се префрлија на крајната цена, но и толку повеќе се влошуваше конкурентноста. Уделот на трошоците за работна сила не беше важен за преносот на трошоците ниту за конкурентноста, што потврдува дека порастот на трошоците за работна сила беше првенствено поттикнат од пазарните сили. Кога фирмите се соочија со поголема побарувачка за нивните производи за време на оваа криза, ова беше почесто поврзано со подобрување на конкурентноста. Кога фирмите не презедоа никаков чекор за да се соочат со зголемените трошоци, тоа не беше во корелација со начинот на кој ги пренесоа зголемените трошоци врз цените, ниту со конкурентноста, но, сепак, со исклучок на трошоците за работна сила. Забележете дека уделот на фирмите што не презеле чекор за да се соочат со порастот на трошоците за работна сила е значително поголем од уделите поврзани со другите две групи трошоци. Значајниот коефициент укажува дека фирмите што не презеле чекори за да се соочат со зголемениот трошок за работна сила поретко можеле да ги префрлат зголемените влезни трошоци во повисоки крајни цени.

Табела 7 – Веројатноста за префрлање на трошоците врз цените и влошување на конкурентноста

		Финалната цена ги одразува влезните трошоци (од повеќе до помалку)	Перцепција за конкурентност (од влошување до подобрување)
Сектор (Земјоделството е референтна категорија)	Индустрија	-0.2438	-0.1555
		(0.669)	(0.624)
	Градежништво	0.0948	-0.0536
		(0.838)	(0.696)
	Нископлатени услуги	-0.6726	-0.1262
		(0.625)	(0.602)
	Средноплатени услуги	-0.2379	-0.3058
		(0.642)	(0.659)
	Високоплатени услуги	0.1821	1.5090**
		(0.659)	(0.763)
Големина (Малите фирми се референтна категорија)	Средна големина	0.2213	0.7056*
		(0.523)	(0.418)
	Големи	1.0930**	0.2095
		(0.525)	(0.562)
Регион (Скопје е референтна категорија)	Полог	0.7832*	0.8537
		(0.451)	(0.546)
	Југозападен	2.3808*	-0.7122*
		(1.320)	(0.382)
	Пелагонија	-0.119	-0.5519
		(0.478)	(0.464)
	Североисточен	0.394	-0.6432
		(1.321)	(0.721)
	Источен	-0.4939	0.4345
		(0.442)	(0.508)
	Југоисточен	1.2807*	1.0589*
		(0.675)	(0.583)
	Вардарски	-0.3675	-0.1459
		(0.723)	(0.906)

Извоз, удел во прометот (неизвозниците се референтна категорија)	1-30%	-0.2984	0.8151**
		(0.470)	(0.413)
	31-60%	0.5088	0.887
		(0.412)	(0.549)
	Over 60%	0.0621	0.4012
		(0.278)	(0.523)
Удел на трошоците за енергија		-0.0275***	-0.0123*
		(0.009)	(0.007)
Удел на трошоците за работна сила		0.0044	-0.0019
		(0.008)	(0.007)
Побарувачка (од намалување до зголемување)		-0.2378	0.5974**
		(0.211)	(0.250)
Фирми што не презеле никаков чекор за соочување со порастот на цените на суровините		-0.4517	0.0585
		(0.537)	(0.370)
Фирми што не презеле никаков чекор за соочување со порастот на цената на енергијата		0.3706	0.0196
		(0.469)	(0.491)
Фирмите што не презеле никаков чекор за соочување со трошоците за работна сила растат		0.7499*	0.075
		(0.438)	(0.332)
	Набљудувања	92	94

Извор: Пресметки на авторот.

*, ** и *** се однесуваат на статистичка значајност на ниво од 10 проценти, 5 проценти и 1 процент, соодветно. Стандардните грешки дадени во загради. Стандардните грешки се прилагодени за хетероскедастичност. Соодветно се користат пондери.

6. ЗАКЛУЧОЦИ И ПРЕПОРАКИ

Целта на оваа студија е да се процени влијанието на кризата предизвикана од конфликтот во Украина врз фирмите во Северна Македонија. Се потпираме на Анкетата за влијанието на кризата предизвикана од конфликтот во Украина врз фирмите при што се прибрани податоци за 112 фирми од различни профили во текот на април и мај 2023 година. Податоците се анализирани преку описна статистика и пробит регресија.

Нашите резултати укажуваат на тоа дека и покрај тоа што уделот на трошоците за сировини е поголем во структурата на трошоците за поголемите индустриски извозници, од зголемувањето на цените на сировините почесто страдаа малите фирми во земјоделството и нископлатежните услуги. Фирмите од сите големини решија да го пренесат притисокот врз цената на нивните финални производи, додека големите фирми почесто преземаа стратегија за намалување на трошоците. Фирмите од сите големини одложија некои планирани инвестиции за да се соочат со порастот на цените на сировините, додека уделот на тие што го прекинаа производството, и покрај тоа што беше мал, главно, беше концентриран меѓу земјоделските фирми.

Македонските фирми, главно, се потпираат на електричната енергија како енергент во нивните производствени процеси. Големите фирми, кои купуваат електрична енергија на отворен пазар, забележаа пораст на трошоците за енергија во опсегот што надминува двојно и често до петпати, особено во индустријата и во градежништвото. Високоплатежните услуги забележаа поподносливи зголемувања на трошоците за енергија. Додека преносот на шокот од цената на енергијата врз цените на сопствените производи и консолидацијата на трошоците се забележани кај сите фирми, сепак има и други стратегии за соочување. На пример, средните и големите фирми се впуштија во инвестиции во капацитети за сопствено производство на електрична енергија, како и во реорганизирање на процесите за намалување на потрошувачката на енергија. Ова е најчесто случај во индустријата, а потоа во земјоделството и во нископлатежните услуги. Додека, малите фирми не преземаа никаква стратегија за соочување, што може да биде одраз на нивното работење на регулиран пазар на електрична енергија и, оттаму, тие беа заштитени од владата.

Трошоците за работна сила се зголемија за македонските фирми, главно, како резултат на пазарниот притисок создаден од недостигот од работна сила и вештини, проследено со притисокот што го вршат зголемувањата на минималната плата. Последново е особено важно за малите локални фирми во нископлатежните сектори. Малите локални фирми немаа осмислен начин за соочување со таквиот притисок, туку

само ја пренесуваа зголемената цена врз нивните услуги и производи. Само големите компании во индустријата и во градежништвото одговорија со изделување на некои процеси преку набавка на софтвер за вештачка интелигенција итн., опсег меѓу еден процент и 50 проценти, и покрај незанемарливиот удел на фирмите што известија дека некои од трошоците поврзани со таквите услуги не се зголемиле, додека само во земјоделството е забележан значителен пораст.

Побарувачката за производите и за услугите на македонските компании, главно, остана непроменета во текот на 2022 година. Сепак, за некои сегменти, како што се големите фирми во индустријата и во градежништвото, побарувачката се зголеми, додека за други, како помалите локални фирми во земјоделството, побарувачката прилично се намали.

Сепак, во просек, претходно постојниот структурен проблем, главно неповрзан со кризата предизвикана од конфликтот во Украина, е клучниот предизвик со кој се соочуваат фирмите: недостиг од квалификувана работна сила. Тоа е проследено со економската и со политичката неизвесност на работната средина. Недостигот од работна сила и вештини е поизразен кај малите и средни фирми, како и во градежништвото, додека неизвесностите почесто се изразени кај поголемите и кај високоплатежните фирми. За големите фирми, цената на електричната енергија, која се одредува единствено пазарно, очигледно, е највпечатлив проблем.

Резултатите од регресијата покажуваат дека колку што е поголем уделот на трошоците за енергија во вкупните трошоци, толку повеќе влезните трошоци се префрлале на крајната цена, но толку повеќе се влошувала и конкурентноста. Кога фирмите се соочија со поголема побарувачка за нивните производи за време на оваа криза, ова беше почесто поврзано со подобрување на конкурентноста. Кога фирмите не презедоа никаков чекор за да се соочат со зголемените трошоци, тоа не беше во корелација со начинот на кој ги пренесоа зголемените трошоци на цените, ниту со конкурентноста. Трошоците за работна сила се исклучок. Додека уделот на трошоците за работна сила не беше важен за преносот на трошоците ниту за конкурентноста, фирмите што не презедоа чекори за да се соочат со зголемените трошоци за работна сила поретко успеваа да ги претворат зголемените влезни трошоци во повисоки крајни цени. Индиректно, ова значи дека ако цената на трудот се притисне нагоре со зголемување на, на пример, минималната плата, тогаш трошочна инфлација нема да се случи само ако фирмите решат да го апсорбираат зголемувањето на сметка на нивниот профит.

Следново е збир препораки што произлегуваат од наведените заклучоци.

- Економската и политичката неизвесност се високи и, веројатно, ќе останат такви за подолг временски период, и покрај тоа што постепено се намалуваат и / или постојат можности за приспособување. Сепак, клучната препорака за владата во овој поглед е да избегне нагли потези во политиките и да се вклучи во суштински консултативни процеси за сите планирани промени во регулативата и во политиките, и со сите релевантни фактори (стопански комори, граѓанско општество, академија, експертска заедница итн.). Консултациите треба да се одржат во почетната фаза, пред да се донесат одлуки за одредени потези во економските политики. Потоа, од клучно значење е да се обезбеди доволно време додека промената да влезе во сила. Ова е особено суштинско за секоја политика во областа на даноците и на финансиите бидејќи многу компании применуваат повеќегодишно буџетирање и ненадејните и неочекувани промени може да предизвикаат нарушувања на ниво на фирма и на пазарот во целина.

- Недостигот од работна сила и вештини останува критична пречка на пазарот дури и во услови на криза предизвикана од конфликтот во Украина. Додека владата се обиде да обезбеди олеснување на ова прашање преку размислување за увоз на работна сила, таквиот потег може да го наруши пазарот со зголемени плати и работна сила. Примарниот одговор на ситуацијата може да се најде во реалното активирање на регистрираната невработена работна сила, преку нудење палета мерки за активирање, вклучително и преквалификација и усовршување, придружени со намалување на социјалната и неформална поддршка како гарантиран минимален приход и приход остварен во сивата економија. Друга насока на разгледување во овој поглед е приспособливост на пристапот кон можност за вработување редовни студенти во средното и во високото образование.

- Бидејќи критичното прашање за големите фирми е цената на електричната енергија која тие ја купуваат на отворен пазар, неопходно е да се разгледа модел што ќе ги поддржи овие фирми во време на прекумерна нестабилност на пазарот. Директниот одговор – или барањето на фирмите – обично е да се добие фиксна (гарантирана) цена од владата или даночни олеснувања, што за нив е легитимно, но може да биде неодржливо од фискален аспект. Место тоа, големите фирми и владата може да влезат во преговори за да разгледаат модел што ќе ги заштити не од евентуално високото ниво на цените, туку од нивната прекумерна варијабилност. Моделот може да вклучува набавна (гарантна) цена на електрична енергија по фиксна стапка за одреден подолг временски период, односно да вклучува и периоди кога пазарната цена е под фиксната цена.

- Долгорочна алтернатива за поголемите компании е интензивно инвестирање во капацитети за сопствено производство на електрична енергија, бран што почна и беше евидентен во истражувањето. Потоа, целта на владината политика (вклучувајќи ги и општинските власти) би била да ги рационализира и поедностави сите потребни процедури до наједноставно можно ниво, така што овие инвестиции да произведат брза заштита и придобивка. Исто така, пристапот поддржан од владата за инсталирање сопствени капацитети за производство на електрична енергија треба да се популаризира преку објавување насоки за процесот на добивање дозволи и инсталирање сопствени капацитети за производство на електрична енергија. Дополнително, треба да се популаризира и консултантската поддршка, која е веќе достапна во Банката за развој.

- Бидејќи капацитетите за сопствено производство на електрична енергија може брзо да се зголемуваат, од клучно значење е да се разбере капацитетот на сегашната мрежа за пренос на електрична енергија за поддржување нови приклучоци, особено на краток рок, и да се работи на надградба на таквиот капацитет. Алтернативно, акутното прашање е да се поддржат инвестициите и техничката инсталација на капацитети за складирање електрична енергија (батерии) за да се спречи губењето голем дел од произведената електрична енергија од новоинсталираните капацитети.

- Додека механизмите за финансирање и за фирмите и за домаќинствата за инвестирање во сопствени капацитети за производство на електрична енергија во последно време се проширија, нивното дополнување со можности потенцијално поддржани со државна помош може да обезбеди понатамошен поттик. На пример, Министерството за економија веќе поддржува енергетски ефикасни инвестиции првенствено за домаќинствата, кои може да се прошират во насока на фирмите, како, на пример, поддршка во купување енергетски ефикасни машини и опрема и во изградба на енергетски ефикасни згради и сали (нешто што во истражувањето се покажа како сè уште неискористено од фирмите) или поддршка за купување најсовремена опрема за складирање сопствено-произведена електрична енергија.

- Јасното претставување на мерките / механизмите понудени преку Банката за развој е од клучно значење бидејќи многу фирми остануваат неинформирани за чекорите и за процесите поврзани со конкретните мерки, вклучително и непредвидливоста за тоа кога може да се објави повик и напорот што е потребен за поднесување на документите.

РЕФЕРЕНЦИИ

Abbassi, W., Kumari, V. and Pandey, D.K. (2023) What makes firms vulnerable to the Russia–Ukraine crisis? *Journal of Risk Finance*, 24(1), p.24-39.

Artuc, E., Falcone, G., Porto, G. and Rijkers, B. (2022) War-induced food price inflation imperils the poor, *VoxEU.org*, Available at: <https://voxeu.org/article/war-induced-foodprice-inflation-imperils-poor>

Borin, A., Conteduca, F.P., Di Stefano, E., Gunnella, V., Mancini, M. and Panon, L. (2022) Quantitative Assessment of the Economic Impact of the Trade Disruptions Following the Russian Invasion of Ukraine. *Bank of Italy Occasional Paper No. 700*.

Bougias, A., Episcopos, A. and Leledakis, G. N. (2022) Valuation of European firms during the Russia–Ukraine war. *Economic Letters*, 218, 110750.

Darvas, Z. and Martin, C. (2022) The impact of the Ukraine crisis on international trade. *Brugel Working Paper 20/2022*.

EIB (2022) How bad is the Ukraine war for the European recovery? *Economics – Thematic Studies*. European Investment Bank, 2022.

Ferriani, F. and Gazzani, A. (2023) The impact of the war in Ukraine on energy prices: Consequences for firms' financial performance. *International Economics*, 174, p.221-230.

Jovanovik, B. and Kabashi, R. (2011) Потенцијален производ и произведен јаз за Македонија според неколку методи на пресметка. *Working Paper of the National Bank of North Macedonia*. Available here: https://www.nbrm.mk/WBStorage/Files/WebBuilder_Potencijalenproizvod_i_proizvodenjazaMakedonija.pdf [Access date: 3.6.2023].

Lo, G.D., Marcelin, I., Bassène, T. and Sène, B. (2022) The Russo-Ukrainian war and financial markets: the role of dependence on Russian commodities, *Finance Research Letters*, 50.

Orhan, E. (2022) The Effects of the Russia - Ukraine War On Global Trade. *Journal of International Trade, Logistics and Law*, 8(1), p.141-146.

Ropele, T. and Tagliabracci, A. (2022) Perceived economic effects of the war in Ukraine: survey-based evidence from Italian firms, Applied Economics Letters, DOI: 10.1080/13504851.2022.2131710

UN (2022) Global impact of war in Ukraine: Energy crisis. Brief No. 3. Accessible here: https://unsdg.un.org/sites/default/files/2022-08/GCRG_3rd-Brief_Aug3_2022_.pdf

World Bank (2022) Energy Crisis: Protecting Economies and Enhancing Energy Security in Europe and Central Asia. Washington, DC. © World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/38101> License: CC BY 3.0 IGO.

