

ИДНИ ПРЕДИЗВИЦИ НА ЕКОНОМСКИОТ РАЗВОЈ  
И ЕКОНОМСКИТЕ ПОЛИТИКИ НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА





МАКЕДОНСКА АКАДЕМИЈА НА НАУКИТЕ И УМЕТНОСТИТЕ



# ИДНИ ПРЕДИЗВИЦИ НА ЕКОНОМСКИОТ РАЗВОЈ И ЕКОНОМСКИТЕ ПОЛИТИКИ НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

ЗБОРНИК ОД НАУЧНАТА КОНФЕРЕНЦИЈА ОДРЖАНА ВО ОХРИД  
НА 4-5 ОКТОМВРИ 2018 ГОДИНА

во соработка со



ВЛАДА НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА



НАРОДНА БАНКА НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА



СТОПАНСКА КОМОРА НА МАКЕДОНИЈА

СКОПЈЕ 2019

*Уредувачки одбор:*

акад. *Таки Фиџи, претседател*

акад. *Гоце Петрески*

доп. член *Изет Зеќири*

*Организациски одбор:*

акад. *Таки Фиџи*

акад. *Гоце Петрески*

акад. *Владо Камбовски*

проф. д-р *Изет Зеќири*, доп. член на МАНУ

проф. д-р *Кочо Анѓушев*, заменик на претседателот на Владата на Република Македонија задолжен за економски прашања

и за координација со економските ресори

проф. д-р *Драѓан Тевдовски*, министер за финансии

д-р *Аниџа Анѓеловска-Бежоска*, гувернер на НБРМ

м-р *Крешник Бекџеши*, министер за економија

*Бранко Азески*, Претседател на Стопанската комора на Македонија

проф. д-р *Владимир Филиповски*, Економски факултет – Скопје

м-р *Марица Анѓовска-Миџев*, секретар на Организацискиот одбор

м-р *Конџанџин Биџраков*, логистичка поддршка

CIP - Каталогизација во публикација

Национална и универзитетска библиотека „Св. Климент Охридски“, Скопје

330.34(497.7)(082)

338.2(497.7)(082)

ИДНИ предизвици на економскиот развој и економските политики на Република Македонија : зборник од научната конференција одржана во Охрид на 4–5 октомври 2018 година / уредувачки одбор Таки Фити, Гоце Петрески, Изет Зеќири. - Скопје : Македонска академија на науките и уметностите, 2019. - 453 стр. : табели, граф. прикази ; 25 см

Фусноти кон текстот. - Библиографија кон трудовите

ISBN 978-608-203-251-1

а) Економски развој - Македонија - Зборници б) Економска политика - Македонија - Зборници  
COBISS.MK-ID 109602570

*Оливера КОСТОСКА\**

## **ИЗВОЗНИТЕ ПЕРФОРМАНСИ И ЕКСТЕРНАТА КОНКУРЕНТНОСТ НА МАКЕДОНСКАТА ЕКОНОМИЈА**

### **Апстракт**

Одржувањето и подобрувањето на екстерната конкурентност претставува круцијално прашање за сите економии, особено за земјите-кандидати за членство во ЕУ, чиешто мали економии мора да се потпираат, главно, врз раст воден од извозот. Овој труд има за цел да ја оцени динамиката, поврзана со извозната конкурентност на Република Македонија. Домашните мали и средни фирми се соочуваат со предизвикот на пенетрација во меѓународните пазари, главно, како резултат на интерни фактори (недостиг на менаџерски и технички капацитет) и екстерни фактори, како што се асиметричните информации во рамки на нововоставените операции на странските инвеститори во земјата. Дополнително, пристапот до финансии и бавниот раст на кредитите претставуваат предизвик, како на страната на понудата (финансискиот сектор), така и на страната на побарувачката (фирмите). Странските директни инвестиции (СДИ) имаат незанемарлив ефект врз билансот на плаќања, особено во делот на извозните перформанси на земјата, односно акцелерацијата на извозот и неговата диверзификација. Оваа димензија би можела позитивно да ја афектира екстерната одржливост, но не треба да се смета за доволен услов при развојот на еластичен домашен разменлив сектор на долг рок. Прелевањата врз домашната економија имаат круцијална улога. Една од суштинските интервенции којашто ги олеснува прелевањата од СДИ е присуството на програми за поврзување на локалните фирми со странските инвеститори и мултинационалните корпо-

---

\* Вонреден професор, Економски факултет – Прилеп, Универзитет „Св. Климент Охридски“ во Битола, контакт: [olivera.kostoska@uklo.edu.mk](mailto:olivera.kostoska@uklo.edu.mk)

рации. Овие конекции, вообичаено, ја поставуваат основата за долгорочна индустриска диверзификација и раст на извозот, интернационализација на домашните фирми (најчесто на индиректен начин преку зголемени барања за исполнување на меѓународните стандарди), како и привлекување дополнителни странски инвеститори и нивно задржување во земјата, пред сè заради трошоците, поврзани со градењето нови мрежи на снабдувачи. Несомнено, капацитетот на државата да продолжи да привлекува инвестиции со пакетот на стимуланти ќе биде афектиран од зголемениот фискален притисок, потребата од натамошна анализа за изводливоста од воспоставувањето нови зони, сеопфатната и транспарентна оценка за импактот на стимулансите врз донесувањето одлуки од страна на инвеститорите и ерозијата на предностите во однос на трошоците на трудот. Оттука, за продлабочување на интеграцијата во европските синџири на снабдување, потребно е подобрување на фундаментите (инфраструктурата и квалификациите на трудот), како и натамошни реформи за олеснување на оперативната средина и зацврстување на иновациониот капацитет на домашниот приватен сектор.

*Клучни зборови: Република Македонија, извозна конкурентност, странски директни инвестиции, структурни карактеристики*

## 1. Вовед

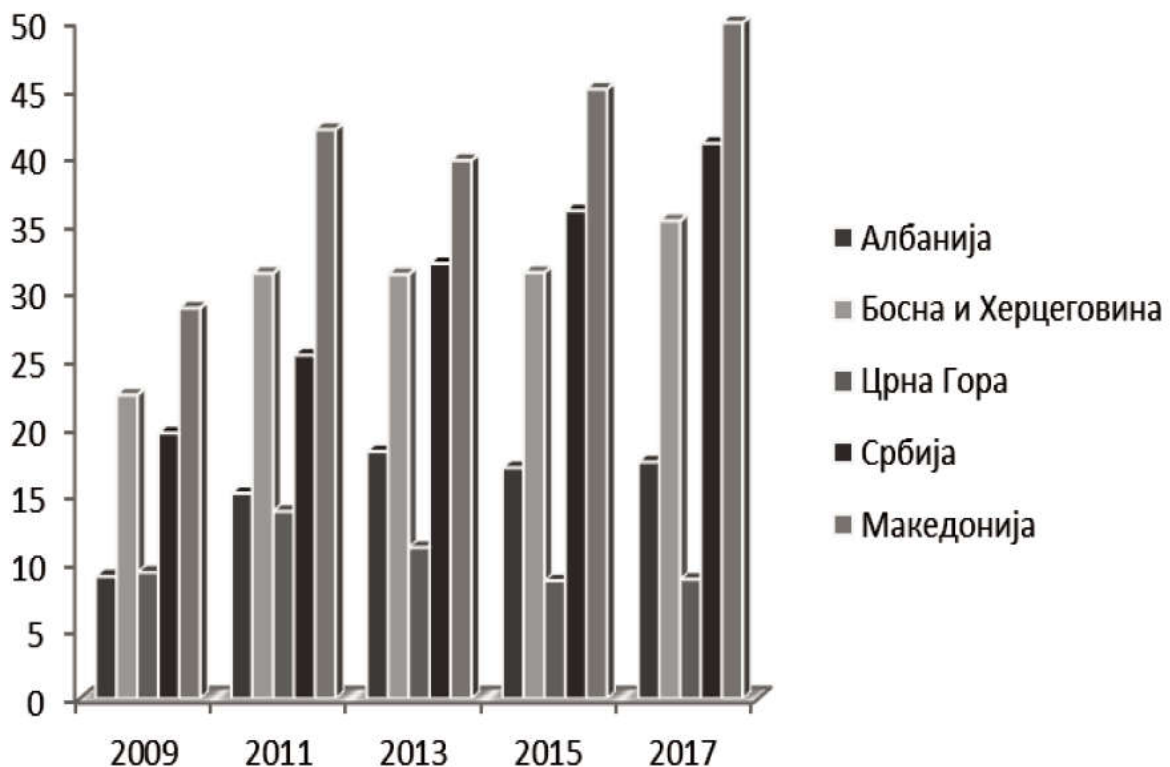
Неодамнешната економска криза јасно демонстрираше дека макро-економската нерамнотежа, рефлектирана низ перзистентниот трговски дефицит и дефицитот на тековната сметка, може сериозно да ја наруши еластичноста на една земја на меѓународни економски шокови. Ова прашање е особено значајно за земјите кандидати за членство во Европската Унија. Преткризниот модел на раст превалентен во повеќето од овие земји (воден од потрошувачка и финансиран од екстерни извори) се покажа како неодржлив, така што многу од нив се соочуваат со предизвикот за постигнување одржлив и балансиран раст. Имајќи предвид дека повеќето од овие економии (со исклучок на Турција) се мали, од особена важност е растот воден од извозот. Оттука, екстерната конкурентност претставува круцијално прашање за земјите кандидати (меѓу коишто е Република Македонија), а нејзиното подобрување има особена важност во контекстот на пристапување на овие земји кон ЕУ, бидејќи за успешно функционирање на Економската и монетарна унија потребна е трајна економска конвергенција меѓу земјите

членки (Orszaghova, Savelin, & Schudel, 2013). На краток до среден рок, подобрените извозни перформанси се потребни за зацврстување на трговскиот биланс и редуцирање на зависноста на земјата од дознаки. На долг рок, технолошките и менаџерски прелевања (spillovers), вообичаено асоцирани со воспоставување на странски извозно-ориентирани фирми, може да се очекува да ги поттикнат повратните врски (backward linkages) со локалните производители (Javorcik, 2004), а на тој начин, да се промовира интегрирање на домашниот сектор на разменливи стоки во глобалните синџири на снабдување и поттикнување на одржливиот раст. Отука, привлекувањето странски директни инвестиции и градењето извозни капацитети претставуваат значаен сегмент на политичката агенда, пред сè, на транзициските економии, каде што потенцијалните бенефити од СДИ се особено вреднувани поради лимитираните домашни ресурси за екстензивно реструктуирање на фирмите и модернизација (Demekas, Horvath, Ribakova, & Wu, 2005). Истражувањата покажуваат дека подобрените извозни перформанси и трговска отвореност се вообичаено асоцирани со подобра алокација на ресурси и развој на еластичен сектор на разменливи стоки (Edwards, 1993), а тоа, во крајна линија, придонесува кон повисок животен стандард. Оваа позитивна корелација меѓу извозот и реалниот БДП по жител се задржа во земјите од Централна и Источна Европа (новите земји членки на ЕУ) во текот на минатата деценија. Иако корелацијата е послаба за некои балкански економии, истражувањата покажуваат дека реалниот раст на БДП во Македонија е силно асоциран со растот на извозот (Chai et al., 2015). Сепак, постои значителен простор за подобрување на севкупниот квалитет на македонските производи, наменети за извоз (на дезагрерирано ниво оправдан дури и за најуспешните производи, како што се автомобилските компоненти). Оттука, овој труд има за цел да ги оцени извозните перформанси и динамиката на екстерната конкурентност на Македонија, критички да ги анализира параметрите на агресивните напори за реформи и промоција на инвестициите, како и да даде определени препораки за зголемување на придонесот на извозниот сектор кон растот на економијата. Вториот дел од трудот е посветен на анализа на извозот на Република Македонија, главно, низ призмата на неговата диверзификација, откриените компаративни предности и придонесот кон домашната економија. Третиот дел ги евалуира резултатите од програмата за привлекување инвестиции, со посебен фокус кон автомобилските компоненти. Последниот дел од трудот се осврнува на идентификуваните предизвици и неадресираните прашања, но и дава определени препораки за идните чекори.

## 2. Евалуација на извозните перформанси на Република Македонија

Од средината на 2000-те години, севкупните извозни перформанси на Македонија се подобри од оние забележани во другите балкански земји. Извозот на стоки се движи меѓу 29% и 50% од номиналниот БДП, т.е. повеќе од учеството во другите земји од Западниот Балкан (графикон 1). Овие нивоа се во согласност со оние што преовладуваа во текот на минатата деценија во понапредните земји од Централна и Источна Европа, како што се Чешка, Словачка и Унгарија. Во суштина, извозот придонесе повеќе кон растот на БДП во Македонија, отколку во другите балкански земји. Иако нето-извозот имаше негативен придонес кон растот, главно заради високата увозна содржина на новите инвестиции и важноста на склопувањето производи со ниска цена, извозот имаше исклучителен придонес кон реалниот раст, овозможувајќи економијата да се извлече од краткотрајната рецесија којашто се појави во 2012 година (Chai et al., 2015). Извозот, којшто произлегува од технолошко-индустриските развојни зони (ТИРЗ) постојано се

Графикон 1. Учество на извозот во БДП (%)



Извор: WTO Statistics Database, WEO, сопствени пресметки.



зголемува, достигнувајќи 47,1% од вкупниот извоз во 2016 година (графикон 2). Имајќи предвид дека овие компании увезуваат репроматеријали и опрема од странство, учеството на увозот на овие капацитети, исто така, перманентно расте (27,3% од вкупниот увоз во 2016 година), но со побавна динамика од растот на извозот (графикон 2).

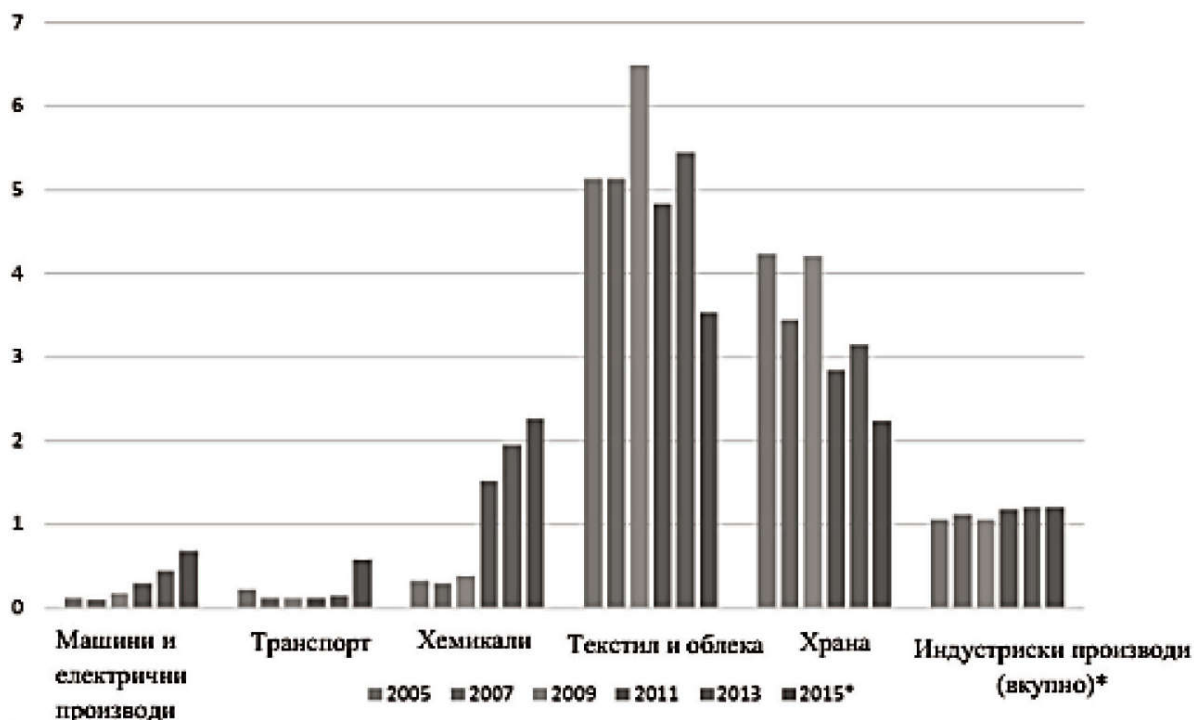
Графикон 2. Извоз и увоз на ТИРЗ, структурно учество во %



Извор: Рамадани, Г., Петровска, М., Стојчевска, В., Јаневска-Стефанова, Д., „Анализа на ефектите од новите извозно ориентирани компании во домашната економија“, НБРМ, 2017

Ваквите движења упатуваат на постојано редуцирање на увозната компонента на извозот, односно постојан раст на додадената вредност на извозот на стоки (Рамадани, Петровска, Стојчевска, & Јаневска-Стефанова, 2017). Рефлектирајќи ја развојната динамика на ТИРЗ, извозот, исто така, забележува поголема технолошка софистицираност. Имено, учеството на високо и среднотехнолошките производи во извозната кошница на земјата се зголеми од 39% во 2011 година на 57% во 2016 година (World Bank Group, 2017). Иако главните компаративни предности остануваат во производството на интермедијарни производи и стоки за широка потрошувачка, структурата на откриените компаративни предности на Македонија, во одреден степен, се промени во текот на последните неколку години (графикон 3).

Графикон 3. Откриени компаративни предности за селектирани производи, 2005–2015 год.



Извор: World Bank Group 2017; <http://hdl.handle.net/10986/29427>

Забелешка: \* означува дека податоците за 2015 не се достапни.

Податоци од 2014 се користат за индустриските производи.

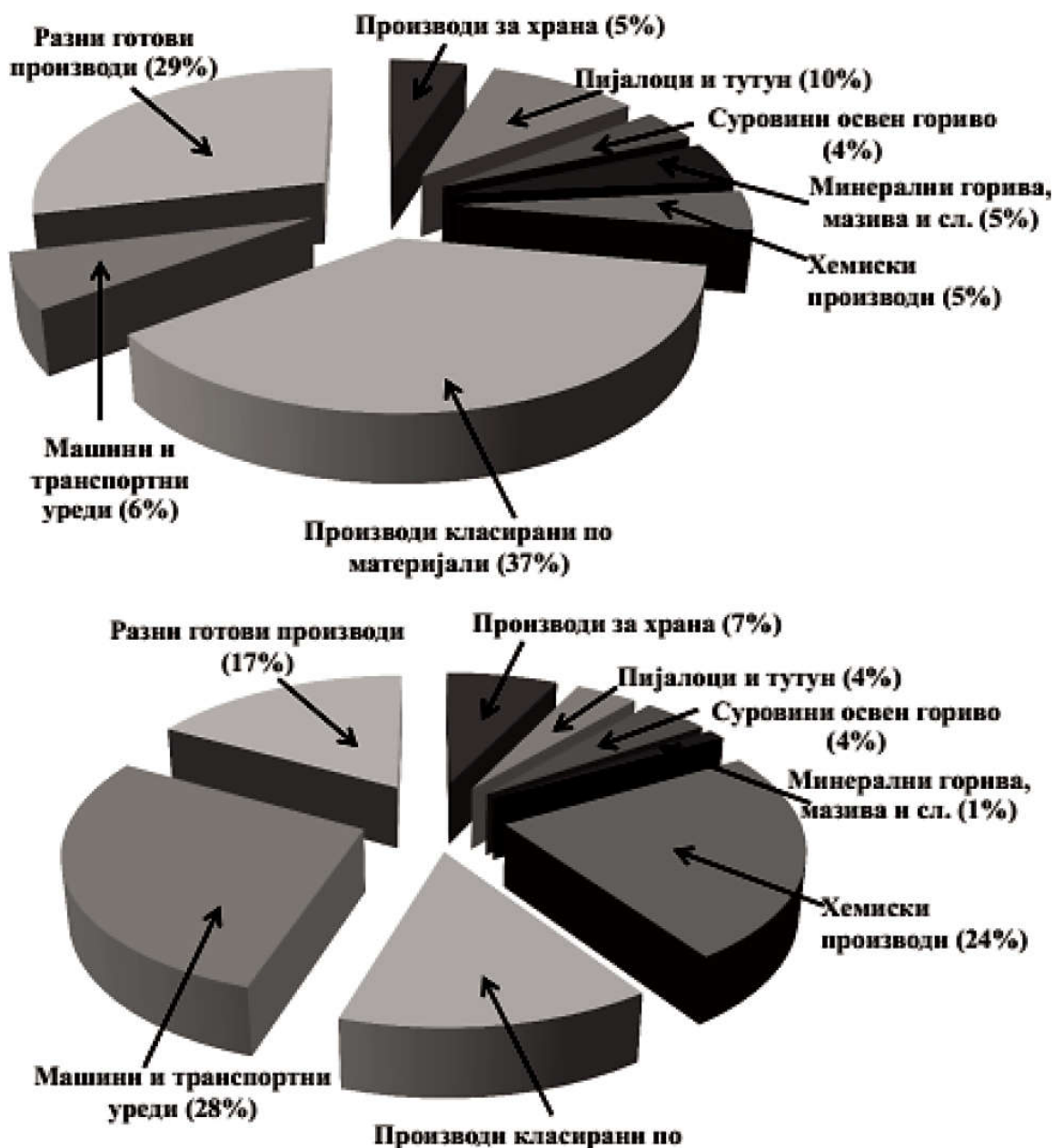
Во принцип, резултатите се припишуваат на диверзификацијата на извозот и структурните промени во економијата, главно, како резултат на странските инвестиции. Со зголемување на производството на странските инвеститори, структурата на извозот се помести кон производи со повисока додадена вредност коишто не се чувствителни на промени на берзански цени, а со тоа се намалува неговата ранливост на ценовни шокови (Kostoska & Hristoski, 2018). Со други зборови, во услови на пад на учеството на традиционалните извозни сектори<sup>1</sup>, извозот на делови за автомобилската индустрија (во рамките на категоријата „машини и транспортни уреди“)<sup>2</sup> претставува основен двигател за раст на целокупната извозна активност на земјата (графикон 4). Извозот на хемиски материи и производи, исто така, се зголеми како резултат на експлоатацијата на еден од извозно ориентираните капацитети во ТИРЗ. Сепак, и покрај реструктурирањето на севкупната

<sup>1</sup> Извозот на железо и челик во вкупниот извоз се намали од 22% во 2000 на 9% во 2016 година. Извозот на облека сочинуваше 24% и 11% од вкупниот извоз во 2000 и 2016 година, респективно.

<sup>2</sup> Извозот на машини и транспортни уреди сочинуваше 6% и 28% од вкупниот извоз во 2000 и 2016, соодветно.

композиција на трговијата во текот на последните години, Република Македонија се придвижува многу бавно надвор од производите коишто бараат неквалификуван труд, ниска технологија и значителни ресурси (вклучувајќи ги и примарните производи). Повеќе од сигурно, ова би ги лимитирало перспективите за натамошен раст, земајќи ја предвид конкуренцијата од Азија и другите земји со ниски плати (Kostoska & Mitrevski, 2016).

Графикон 4. Структура на извозот на Република Македонија, учество во % на одделни сектори<sup>3</sup> во вкупниот извоз, 2000 и 2016 година



Извор: НБРМ, сопствени пресметки

<sup>3</sup> Според стандардната меѓународна трговска класификација.

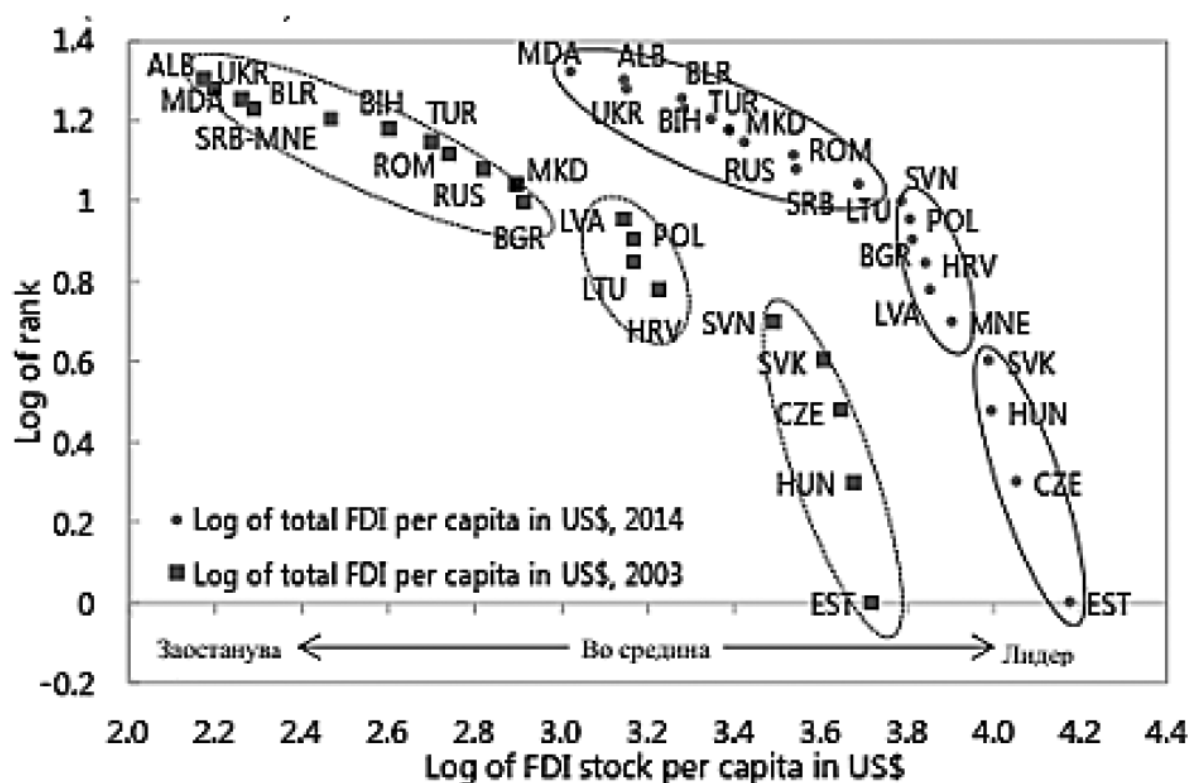
### **3. Резултати од програмата за привлекување инвестиции: колкав е придонесот кон интеграцијата во глобалните вредносни синџири?**

Како главна компонента на извозната стратегија на земјата, од средината на 2000-те години, Македонија презеде крупни политички чекори за да ја подобри бизнис средината и да обезбеди стимулаци за привлекување СДИ во разменливите сектори. Главен столб на стратегијата за привлекување СДИ беше поволната даночна политика. Во текот на минатиот период, имплементацијата на овие мерки, во комбинација со релативно ниската ефикасност на приходите (според регионални стандарди), придонесе кон континуиран пад на државните приходи како процент од БДП, за разлика од искуствата во другите европски земји во развој. Од неодамна, повеќето приливи на СДИ, главно, се фокусирани кон гринфилд проекти и се концентрирани на извозно ориентираниот сектор од преработувачката индустрија (за разлика од финансискиот сектор во раните 2000-ти години). Во однос на индустријата, инвестициите постепено се разгранија од традиционалните сектори, како што се преработката на храна и метали, во технолошкоинтензивни гранки, особено автомобилски компоненти за коишто големите глобални играчи станаа главни извозници на Македонија. Сепак, анализирано по жител, приливите на СДИ во Република Македонија забележуваат скромни резултати во споредба со другите земји од Централна, Источна и Југоисточна Европа. Кластерската анализа заснована на Demekas et al. (2005) ја позиционира Македонија во групата на земји коишто „заостануваат“ во 2003 и 2014 година заедно со другите балкански земји и земјите од Комонвелтот на независни држави (графикон 5). Во суштина, перформансите за СДИ го рефлектираат нискиот потенцијал на земјата, главно, како резултат на недостатокот на природни ресурси и атрактивноста на пазарот (малата економија и популација) (табела 1).

Економските политики можеби не можат да направат многу во врска со поседувањето природни ресурси и проширувањето на големината на пазарот, но би можеле да се фокусираат на подобрувањето на инфраструктурата (транспорт и енергија) и вештините, потребни за преработувачката индустрија.

Преку агендата за реформи и промовирање на инвестициите, Македонија, всушност, имаше за цел да им се придружи на земјите коишто имаат значајна улога во глобалните синџири на снабдување. Таргетираните сектори ги вклучија извозно ориентираниот индустрии, вклучувајќи го аг-

Графикон 5. СДИ кластери во Централна и Југоисточна Европа (2003 vs. 2014)



Извор: IMF, the FYR of Macedonia Country Report No. 16/357.

Табела 1. Рангирање на земјите според индексот на потенцијали за СДИ, 2011

	Атрактивност на пазарот	Трошоци на трудот и вештини	Инфраструктура	Природни ресурси	Севкупен ранг
Полска	15	32	26	20	18
Чешка	61	26	30	38	35
Романија	67	34	47	32	39
Унгарија	68	35	50	43	43
Бугарија	91	36	40	46	49
Словачка	53	44	62	61	52
Хрватска	103	...	23	92	63
Србија	102	...	51	68	64
Литванија	33	68	57	71	65
Естонија	29	86	63	97	75
Летонија	55	73	77	100	80
Словенија	97	85	21	102	81
БиХ	135	...	93	91	93
Албанија	133	...	96	114	123
Македонија	114	87	84	130	130

Извор: IMF, the FYR of Macedonia Country Report No. 15/243.

робизнисот, текстилот и облеката, како и автомобилските компоненти. Некои од традиционалните лесни индустрии на земјата, како што се текстилот и прехранбените производи, се значајни заради нивната големина, но се соочуваат со предизвикот да постигнат повисоки нивоа на конкурентност и раст. Во суштина, перформансите на овие гранки се мешовити, односно извозот на прехранбените производи и текстилот порасна за 3,5% и 4,2%, респективно, меѓу 2011 и 2014 година, но во 2015 и 2016 година тој опадна под нивоата забележани во 2011 година (World Bank Group, 2017). Во агробизнисот, Владата на Република Македонија, со поддршка на Светската банка, направи напори да ги реориентира земјоделските субвенции за да поттикне инвестиции коишто ќе ја зголемат продуктивноста. Сепак, транзициското наследство на фрагментирани земјопоседи и функционалните недостатоци на пазарите и натаму претставуваат структурен предизвик којшто ги намалува иницијативите да се инвестира во секторот. Во текстилот и облеката, земјата се соочува со сериозна слабост, поврзана со глобалното поместување кон снабдувачи коишто се во состојба да обезбедат услуги со повисока додадена вредност, но и пад на конкурентноста, поврзана со платите во однос на другите извозници на облека, особено оние коишто доаѓаат од Азија. Земјите, како што е Република Македонија, со текстилни производители фокусирани на cut-make-trim (СМТ) влегуваат во замка каде што цената е единствен диференцијатор на пазарот. Оттука, предизвик за земјата би бил да поттикне инвестиции во сегменти со повисока додадена вредност, но и да ги таргетира стратегиите за привлекување СДИ кон компании коишто имаат СМТ способности за мал пазарен сегмент и коишто се интегрирани во глобалните синџири на снабдување.

Раните СДИ во доцните 2000-ти години започнаа да ја поместуваат автомобилската индустрија на Македонија кон модерна, високо извозно ориентирана производна база, којашто е интегрирана во глобалните вредносни синџири. Извозот во секторот се прошири неколку пати во номинални рамки, достигнувајќи 1,8 милијарди евра во 2016 година (World Bank Group, 2017). Земјата се појавува како дестинација за СДИ во автомобилскиот сектор за снабдувачите на Ниво 1 и Ниво 2.<sup>4</sup> Странските инвестито-

---

4 Автомобилскиот вредносен синџир е организиран во нивоа на глобална, регионална и локална основа. Производителите на оригинална опрема се асемблери и финални производители во вредносниот синџир на преработувачката индустрија (пр. BMW, Mercedes). Тие снабдуваат инпути и услуги од фирмите на Ниво 1, коишто, вообичаено, се големи компании коишто обезбедуваат круцијални компоненти. Овие компании обезбедуваат индивидуални делови од компаниите на Ниво 2, коишто, пак, во одредени случаи, доставуваат директно до производителите на оригинална опрема и, поради

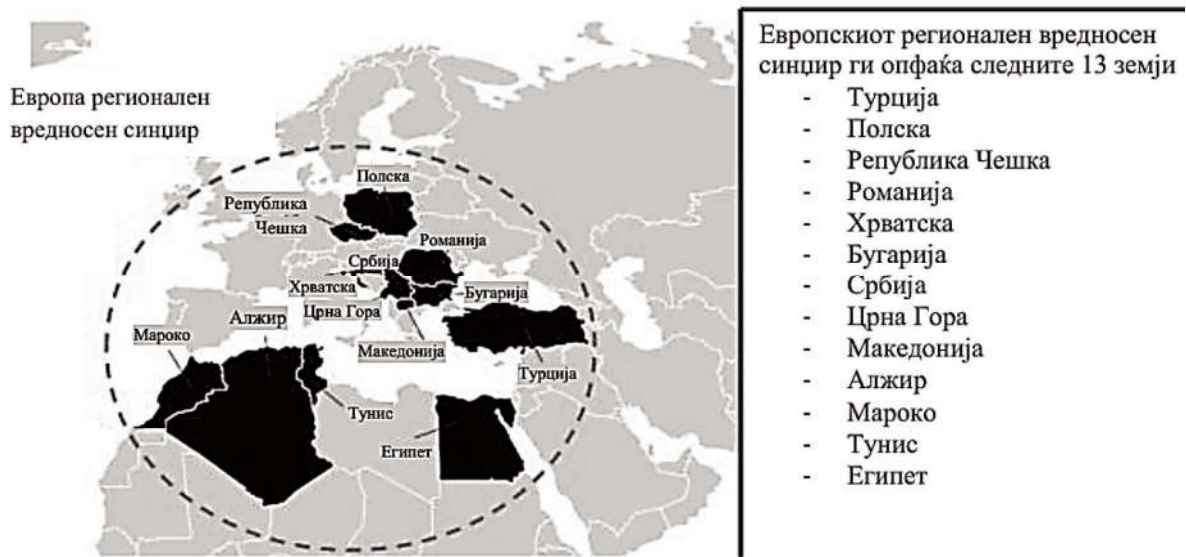
ри во автомобилскиот сектор се целосно интегрирани во EP RVC, сочинувајќи приближно 92% од приходот, генериран од страна на автомобилската индустрија во Македонија и околу 96% од извозот во секторот (Crisciolo, 2015). Според податоците на Народната банка и Државниот завод за статистика, во периодот од 2009 година до 2015 година, Македонија привлече нето-приливи од 503 милиони евра СДИ во секторот на возила и транспортна опрема, а тоа, пак, претставува 85% од СДИ во преработувачката индустрија и 35% од севкупните нето-приливи на СДИ во економијата во овој период. Сепак, географската концентрација на локалните фирми на Ниво 2 и Ниво 3 само делумно се поклопува (во областа околу Скопје) со производната локација на неодамнешните бранови СДИ во автомобилскиот сектор во Македонија, коишто, главно, се лоцирани во ТИРЗ. Лимитираниот степен на заедничко лоцирање меѓу локалните фирми и СДИ на Ниво 1 укажува на минималните ефекти од кластерирање, како и на речиси непостојните повратни врски меѓу локалните фирми и големите мултинационални компании коишто воспоставиле активности во земјата. Иако одлуките за лоцирање се услогласени со стратегиите за оптимизација на синцирот на снабдување на матичните компании во однос на EP RVC, овие компании ја имаат селектирано Македонија како локација за најтрудоинтензивните фази на производство во респективните синцири на снабдување. Генерално, одлуките за лоцирање на автомобилските СДИ во Македонија се водени од пониските плати, во споредба со другите земји во EP RVC и достапноста на квалификувани работници (со севкупна стапка на писменост од 96%), како и пониските цени на енергија достапни за нивните потреби во Македонија (во споредба со соседите) и можностите што ги нуди слободниот пристап до европските пазари.

Сепак, неопходно е да се потенцира дека, иако потрошувачката на енергија не претставува клучна компонента во трошоците при склопување автомобили и производство на компоненти, лимитираната сигурност на понудата на природен гас надвор од зоните каде што се сместени странските инвеститори (главно заради недоволно развиената инфраструктура во земјата), претставува критична препрека за потребното надградување на производните процеси на домашните снабдувачи. Во принцип, перспек-

---

тоа, можат да дејствуваат како компании на Ниво 1. Компаниите на Ниво 3 се помали снабдувачи коишто им служат на компаниите на Ниво 2. Автомобилскиот регионален вредносен синцир на европската периферија (European Periphery Automotive Regional Value Chain - EP RVC) вклучува приближно 13 земји во Централно-Источна и Југоисточна Европа, Северна Африка и Средниот Исток (слика 1). Главниот краен пазар за EP RVC е Западна Европа.

Слика 1. Земји во автомобилскиот регионален вредносен синџир на европската периферија



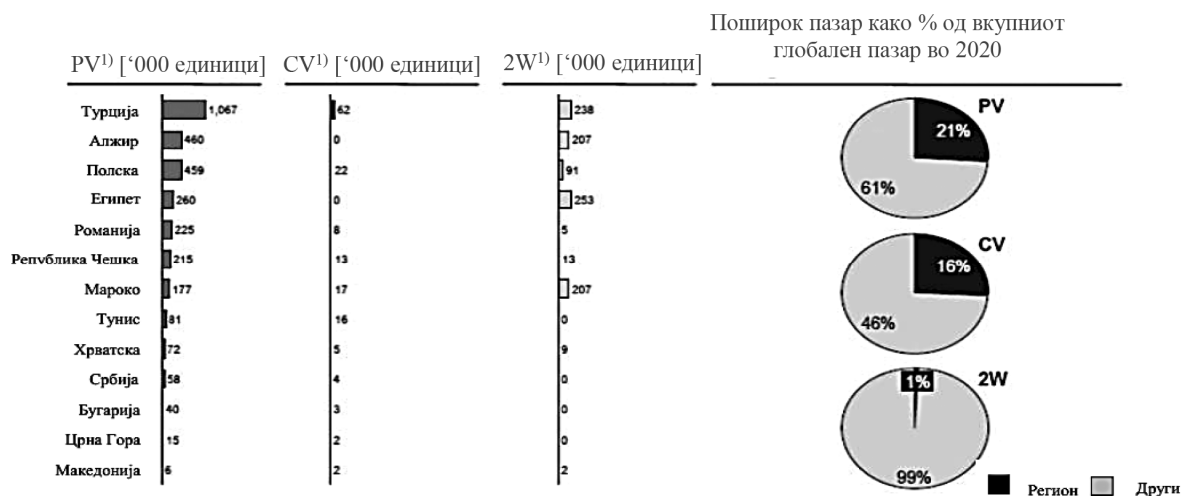
Извор: Criscuolo, Alberto. 2015. "FYR Macedonia and the European Periphery Automotive Regional Value Chain, industry-specific global value chain analytics project." Washington, DC: World Bank

тивите за раст на EP RVC се позитивни, со проекции поширокиот пазар (Западна, Централна и Источна Европа) да претставува 21% од глобалните продажби на патнички возила (passengers vehicles – PV), 16% на комерцијални возила (commercial vehicles – CV) и 1% од видовите на велосипед или мотоцикл (two wheelers – 2W) во 2020 година. Сепак, се очекува Република Македонија и натаму да остане мал пазар и минорен играч во рамките на EP RVC (графикон 6). Малиот домашен пазар за возила и составот на трговските текови со главните трговски партнери (извозот се состои примарно од компоненти, а додека, пак, увозот од финални возила) упатуваат на фактот дека потенцијалите за специјализација на Македонија во рамките на EP RVC се наоѓаат во стратешкото позиционирање како значителен центар за производство на автомобилски компоненти. Сепак, доколку има за цел да се репозиционира како регионален центар за производство на автомобилски компоненти, Република Македонија ќе се соочи со основниот предизвик да ја надгради базата снабдувачи и да развие критична маса на локални производители за специфични компоненти. Во принцип, аспирациите на Македонија кон оваа цел се спротивни на перцепираната слика од инвеститорите за коишто Полска, Чешка и Турција претставуваат консолидирани центри за снабдувачи по компоненти.

Исто така, перспективите за стратешко репозиционирање на Македонија во рамките на EP RVC треба да го земат предвид и ограничениото присуство на придружните индустрии, релевантни за автомобилскиот



Графикон 6. Очекувани продажби во 2020 година



<sup>1</sup> Податоци за продажби

Забелешка: Поширокиот пазар вклучува продажби од Западна Европа, Централна Европа, Источна Европа

Извор: Criscuolo, Alberto. 2015. "FYR Macedonia and the European Periphery Automotive Regional Value Chain, industry-specific global value chain analytics project." Washington, DC: World Bank

сектор<sup>5</sup>, коишто имаат вкупно производство од 194 милиони американски долари, за разлика од Турција, Полска и Чешка, коишто прикажуваат 121 милијарда, 118 милијарди и 66 милијарди американски долари, респективно (Criscuolo, 2015).

#### 4. Констатации за идентификуваните предизвици и предлози за идните чекори

Пазарната динамика и зголемената конкуренција од соседните земји ќе претставуваат предизвик за способноста на Република Македонија да продолжи да привлекува СДИ. Оттука, клучен приоритет ќе претставува потребата за надградување на домашните фирми. Во иднина, обидите да се убедат инвеститорите преку користење на пакети стимуланси ќе бидат под влијание на неколку фактори, како што се: притисокот врз државните ресурси, потребата да се оцени побарувачката за нови зони, потребата од сеопфатна и транспарентна оценка за импактот на стимулансите за СДИ врз донесувањето одлуки од страна на инвеститорите, како и ерозијата на предностите во однос на трошоците на трудот. Прво, во услови на ниски нивоа на приходи, просторот за фискални стимуланси се чини дека е исцрпен, дури и кога би се

<sup>5</sup> Придружните индустрии вклучуваат хемикалии и хемиски производи, производи од гума и пластика, основни метали, фабрикувани метални производи, машини и опрема, електрични машини и апарати.

споредил со другите европски земји во развој коишто, исто така, обезбедуваат фискални стимуланси за странските инвеститори. Натаму, фирмите имаат тенденција да се концентрираат во зоните околу Скопје. Зоните Скопје 1 и Скопје 2 се домаќини за половина од активните фирми и 70% од активните инвестиции во автомобилскиот сектор во зоните (World Bank Group, 2017). Оттука, јавните инвестиции во новите зони мора да ја следат пазарната побарувачка, односно кога се планира изградбата на нови зони, владата треба да ги земе предвид идните инвеститори, достапноста на труд со квалификации коишто ги бараат инвеститорите и нивото на транспортна поврзаност. Република Македонија, исто така, ќе има корист од сеопфатна и транспарентна оценка за ефективноста на стимулансите. Истражувањата покажуваат дека СДИ се најмногу респонзивни на стимуланси кога таргетираните фирми бараат ефикасност, односно кога станува збор за извозно ориентирани компании коишто бараат начин да ја зголемат нивната глобална конкурентност (IMF, 2015). Иако фирмите коишто инвестираат во Македонија припаѓаат на оваа категорија, потребно е да се направи детална анализа за да може соодветно да се одговори на прашањето „дали земјата би генерирала слични износи на СДИ со помалку дарежливи пакети на стимуланси и дали инвеститорите би заминале по истекувањето на стимулансите?!“. Одговорите на овие прашања ќе бидат корисни за да можат поефикасно да се алоцираат државните ресурси, особено ако земјата има намера да привлече СДИ како начин за развивање дополнителни сектори во економијата. Натаму, имајќи ја предвид тенденцијата за нивно прогресивно еродирање со текот на времето, постои многу мала веројатност за обезбедување одржлива долгорочна конкурентивна предност преку ниските трошоци на трудот (една од клучните предности на земјата во очите на инвеститорите). Имено, побарувачката за труд, генерирана од континуируваниот прилив на СДИ, на релативно мала работна сила, го зголемува инфлаторниот притисок врз платите. Номиналните трошоци на трудот се зголемија од 334 евра во 2009 на 394 евра во 2015 година. Реалните трошоци на трудот флукутираат, но забележуваат растечки тренд од 2013 година (World Bank Group, 2017). Иако растот на продуктивноста може да го компензира растот на трошоците на трудот, постојат анализи што упатуваат на сознанието дека платите во индустрискиот сектор на земјата не може целосно да се објаснат со промените во продуктивноста на трудот, односно платите може да растат побрзо од растот на продуктивноста (Trpeski, Eftimov, & Svetanoska, 2016). Оттука, привлекувањето дополнителни СДИ во разменливиот сектор, на долг рок, ќе бара подобрување на фундаментите, како што се вештините и инфраструктурата.

Предизвиците, поврзани со конкурентноста на домашните фирми, се подеднакво важни за да може земјата да генерира раст којшто е потребен за постигнување конвергенција со нивоата на доход во Европската Унија и адресирање на невработеноста. Но и покрај прогресот во привлекување СДИ, врските меѓу локалните снабдувачи и странските фирми во Македонија и натаму остануваат неразвиени. Износот на вкупните набавки на компаниите од индустриските зони од субјекти на домашниот пазар во 2014 и 2015 година изнесуваат по околу 45 милиони евра, додека во 2016 година износот е близу 33 милиони евра (Рамадани et al., 2017). Малата домашна содржина на производните активности во зоните, главно, оригинира од стриктните стандарди за безбедност и квалитет коишто интермедијарните стоки треба да ги исполнат, а додека, пак, повеќето локални снабдувачи, сè уште не се во состојба тоа да го испорачаат. Тековно, главните ефекти на прелевање можат да се забележат кај локалните транспортери и кај градежните компании. Една од клучните интервенции којашто може да ги олесни прелевањата од СДИ е креирањето програми за повратни врски. Главниот бенефит од имплементацијата на овие програми би можел да се забележи во потенцијалите за привлекување дополнителни СДИ и нивно задржување во земјата. Со други зборови, постои помала веројатност од заминување на странските инвеститори коишто развиваат силни врски со економијата на земјата домаќин, пред сè заради трошоците поврзани со градење нови мрежи на снабдувачи. Сознанијата од работата со домашните снабдувачи преку пилот програмата за развој на снабдувачите во областа на автомобилската индустрија укажуваат на неколку клучни поенти и тоа: постои недостаток на јавно достапни информации за странските инвеститори и за нивните потреби; пристапот до инвеститорите може да биде тежок процес за домашните фирми, особено можноста да се дојде до менаџерите за набавки. Во случаи на постоен договор и воспоставени врски меѓу локалната фирма и странскиот инвеститор, инвеститорот е тој којшто, честопати, пристапува кон локалниот снабдувач; кога локалните МСП имаат можност да склучат договор со странскиот инвеститор, тоа е најчесто на *ad hoc* основа којашто ретко води кон долгорочен ангажман; доколку инпутите коишто ги снабдуваат локалните МСП се вклучени во производниот процес, самиот процес на преговори (вклучувајќи го и тестирањето квалитет), вообичаено, одзема повеќе од една година; менаџментот на компаниите, вообичаено, добро го познава локалниот пазар, но на повеќето им е потребно повеќе време за подобро да го разберат глобалниот пазар и барањата на странските инвеститори. Тоа би им помогнало во развивањето стратегии за натпревар со по-

ефикасните снабдувачи од другите земји во развој; не постои недостаток на инвестиции во машини и опрема. Сепак постои недоволна искористеност на ресурсите и потреба од оптимизација на производството; потребни се натамошни инвестиции во обуки за менаџерски вештини, како и за техничкиот персонал и персоналот за квалитет и продажби, со цел да се постигне долгорочен развој и договори со странските инвеститори.

Економскиот мултипликаторски импакт на СДИ, исто така, би можел да се зголеми и преку таргетирање на напорите за привлекување стратешки инвеститори коишто се снабдувачи или купувачи на постојни домашни индустрии, бидејќи веќе постои компетентна база на снабдување којашто може да ги опслужи потребите на странските инвеститори, а на тој начин и потребата од поддршка би била лимитирана, како од страна на владата, така и од страна на инвеститорот. Можностите за овие активности би можеле да се истражат во секторите на агробизнисот, облеката, ИКТ и туризмот. На крај, потребно е да се разгледа можноста за придвижување кон регионална платформа за привлекување СДИ во автомобилскиот сектор од Западниот Балкан и дизајнирање програми за развој на снабдувачите коишто нема да бидат фокусирани само на Македонија (како што беше случај со минатите програми за развој на повратни врски), ами ќе бидат насочени кон искористување на регионалната димензија на европскиот автомобилски регионален вредносен синџир.

## Референции

1. Chai, H., Chen, S., Gerard, M., Gitton, P., Last, D., & Na, J. (2015). The Former Yugoslav Republic of Macedonia: selected issues. IMF, Country Report, No. 15/243.
2. Criscuolo, A. (2015). FYR Macedonia and the European Periphery Automotive Regional Value Chain, industry-specific global value chain analytics project. World Bank, Washington, DC.
3. Demekas, D. G., Horvath, B., Ribakova, E., & Wu, Y. (2005). Foreign Direct Investment in Southeastern Europe: How (and how much) can policies help?. IMF, Working Paper, No. 05/110.
4. Edwards, S. (1993). Openness, Trade Liberalization, and Growth in Developing Countries. *Journal of Economic Literature*, 31(3), 1358–1393.
5. International Monetary Fund. (2015). Options for low income countries' effective and efficient use of tax incentives for investment. Washington, DC.
6. Javorcik, B. S. (2004). Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In *Search of Spillovers Through Backward Linkages*. *The American Economic Review*, 94(3), 605–627.

7. Kostoska, O., & Hristoski, I. (2018). Trade Dynamics, Revealed Comparative Advantage, and International Competitiveness: Evidence from Macedonia. *Economic Annals*, 63(218), 23-59. doi: <https://doi.org/10.2298/EKA1818023K>.
8. Kostoska, O., & Mitrevski, P. (2016). Evaluating foreign trade specialization and qualitative competitiveness of a transition economy: the case of Macedonia. *Empirica. Journal of European Economics*, 43(3), 633-655. doi: 10.1007/s10663-015-9308-0.
9. Orszaghova, L., Savelin, L., & Schudel, W. (2013). External competitiveness of EU candidate countries. European Central Bank, Occasional Paper Series, No. 141.
10. Trpeski, P., Eftimov, Lj., & Cvetanoska, M. (2016). Labor Productivity and Real Wages in Macedonia: An Overview Before and After the Global Economic Crisis. *European Scientific Journal*, 12(10), 352-365.
11. World Bank Group. (2017). Positioning FYR Macedonia for the Global Economy: the Impact of Reforms and Investment Promotion in the Automotive Components Manufacturing Sector. World Bank, Washington, DC.
12. Рамадани, Г., Петровска, М., Стојчевска, В., & Јаневска-Стефанова, Д. (2017). Анализа на ефектите од новите извозно ориентирани компании во домашната економија. Народна банка на Република Македонија.

Издавач:  
Македонска академија на науките и уметностите

Лектура:  
„Момент мал“

Компјутерска обработка:  
Здравко Корвезирски

Печат:  
„Винсент графика“ – Скопје

Тираж:  
400 примероци