

University "Goce Delcev" - Stip
Faculty of Economics - Stip

ISSN 1857-8373



ICBEF

2012

September 13-15, 2012
Stip, R. Macedonia

First International Conference on Business,
Economics and Finance

Conference

From Liberalization to Globalization:

Theme:

Challenges in the Changing World

CONFERENCE PROCEEDINGS

September, 2012

Conference Organizing Committee

Violeta Madzova, PhD, President

Riste Temjanovski, PhD

Aleksandar Kostadinovski, PhD

Zoran Zdravev, PhD

Ljupco Davcev, PhD

Elena Nikolova, MSc

Tamara Jovanov-Marijanova, MSc

Vlatko Paceskoski, MSc

Conference Scientific & Programme Committee

Trajce Miceski, PhD, R.Macedonia

Riste Temjanovski, PhD, R.Macedonia

Violeta Madzova, PhD, R. Macedonia

Janka Dimitrova PhD, R.Macedonia

Rosica Koleva, PhD, R.Bulgaria

Tatjana Orehova Viktorovna, PhD, R.Ukraine

Miroslav Lutovac, PhD, R.Serbia

Nikolas Hourvoulides, PhD, R.Greece

Viktor Simoncic, PhD, R.Croatia

Marcin Staniewski, PhD, R.Poland

**First International Conference for Business,
Economy and Finance- ICBEF 2012**

CONFERENCE PROCEEDINGS

CONTENTS

GLOBALIZATION AND FINANCIAL MARKETS AND INSTITUTIONS

Risto Fotov, PhD ECONOMIC AND FINANCIAL ASPECTS OF THE GLOBALIZATION PROCESS	3
Ljubica Cikarska GLOBALIZATION OF FINANCIAL MARKETS: DOES THE FOREIGN DIRECT INVESTMENTS PROMOTE ECONOMIC GROWTH	12
liudmila Marinova Doncheva, PhD THE FINANCIAL CRISIS AND THE DEBT OF COMPANIES	19
Marija Gogova Samonikov, Msc, Elena Veselinova, Msc THE FINANCIAL CRISIS THROUGH THE HISTORY COMPARED WITH THE CRISIS FROM YEAR 2007	25

ENTREPRENEURSHIP AND THE GLOBAL MARKET

Jovan Pejkovski, PhD ENTERPRENEURSHIP AND JOBS CREATION	37
Kiril Postolov, PhD, Marija Magdincheva-Shopova, PhD THE COMPETITIVNES OF THE SMALL COMPANIES IN CONDITION EXPRESSED PROCESSES OF GLOBALIZATION	50
Ljubisha Nikolovski STRENGTHENING OF ENTREPRENEURSHIP AND ACCESS TO GLOBAL MARKET THROUGH VOUCHER COUNSELING SYSTEM	58
Lazar Gjurov, PhD , Angelina Taneva-Veshovska, PhD THE INFLUENCE OF THE DUTIFULNESS OF THE MACEDONIAN ENTREPRENEURS ON THE EMPLOYEES IN THE PROCESS OF CREATING COMPETITIVE COMPANIES	67
Martina Krstevska, Msc, Mila Zibak, Msc INCREASING INNOVATIVNESS OF MACEDONIAN ENTERPRENEURS AS A PRECONDITION FOR SUCCESSFUL INTEGRATION INTO THE WORLD GLOBAL PROCESSES	78
Biljana Conevska, Msc THE AUTONOMOUS REGULATION OF THE RELATIONS IN THE COMPANIES AS A FACTOR FOR SUCCESSFUL ENTREPRENEURSHIP STORY IN THE GLOBAL ENVIORMENT	87

MARKETING AND MANAGEMENT IN THE GLOBAL ECONOMY

Miroslav Lutovac, PhD BUILDING SUCCESSFUL E-COMMERCE SOLUTION FOR SMALL AND MEDIUM BUSINESSES TO ENTER THE GLOBAL MARKET	99
Rositsa Koleva, PhD RATING SYSTEM FOR ANALYSIS OF COMPETITIVENESS ON HOTEL CHAINS IN REPUBLIC OF BULGARIA	101
Trajko Miceski, PhD THE EFFECTIVE STRATEGIC LEADERSHIP IN THE GLOBAL COMPETITIVE ENVIRONMENT	107
Trajko Miceski, PhD, Silvana Pashoska, PhD FORMULATION OF THE MARKETING STRATEGIES OF THE COMPANIES FOR A SUCCESSFUL PRESENTATION AT THE GLOBAL MARKET	121
Suzana Dzamtoska-Zdravkovska, PhD ASPECTS OF COMMUNICATION MANAGEMENT IN THE GLOBAL WORLD	130
Cveta Martinovska, PhD, Biljana Teohareva Filipova ANALYZING CUSTOMER SPENDING PATTERNS AND BUYING PREFERANCES WITH DATA MINING TEHNIQUES	138

Ljupco Davcev, PhD, Marina Radosavljevic-Bojcheva, Msc MANAGING WITH THE BUSINESS PERFORMANCES THROUGH APPLICATION OF BUSINESS INTELEGENGE	148
Zlatko Bezovski CONDITIONS AND PERSPECTIVES OF THE ELECTRONIC COMMERCE IN REPUBLIC OF MACEDONIA	157
Snezana Ristevska-Jovanovska, PhD, Ezeni Brzovska, Msc CORPORATE REBRANDING PROCESS IN THE TELECOMMUNICATION INDUSTRY	165
Goce Menikinoski, PhD, Pece Nikoloski, PhD ESTABLISHING POSITIONING AND REPOSITIONING STRATEGY IN BUILDING THE COMPANY'S IMAGE	177
Snezana Ristevska-Jovanosvska, PhD Maja Petrushevska, Msc THE ROLE OF THE INTERNET IN CREATING COMPETITIVE VALUES FOR THE COMPANIES FROM THE FIELD OF TELECOMMUNICATION INDUSTRY	183
Elena Veselinova, Msc, Marija Gogova, Msc THE VALUE CHAIN AS A SOURCE OF COMPETITIVE ADVANTAGE FOR THE TEXTILE COMPANIES	194
Kalina Trenevaska Blagoeva, PhD, Sasho Josimovski, PhD PROCEDURAL APPROACH FOR CREATING OF E-BUSINESS SOLUTION-AN EXAMPLE OF A MACEDONIAN TOURIST AGENCY	204
Tamara Jovanov Marjanova, Msc, Mitre Stojanovski, PhD MARKET GROWTH BASED ON DEMAND BUILDING AND FORECASTING: THROUGH THE PRISM OF SME's	213
Stela Tsanova, PhD ANALYSIS OF THE FACTORS DETERMINING THE COSTS OF WHEAT-PRODUCTION (RESULTS OF A STUDY)	227
Živko Erceg, Predrag Đurić TRANSPARENCY OF BUSINESS OPERATIONS AS A FACTOR OF FAVOURABLE BUSINESS SETTING	241
Predrag Đurić, Boris Novarlić IMPACT OF PUBLIC INFORMING TO THE INCREASE OF SUCCESS OF THE FIRM: An Empirical Study on Doboj Region	253
Petkovska Sofija, Gjorgjevska Biljana ECONOMIC COST-EFFECTIVENESS OF THE IMPLEMENTATION OF THE QUALITY STANDARD ISO 9001 IN THE HEALTH SECTOR	266
CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE WORLD ECONOMY	
Viktor Simončić, PhD SUSTAINABLE DEVELOPMENT CHALLENGES IN THE CHANGING WORLD-THREATS AND CHALLENGES	274
Tome Nenovski, PhD POST CRISIS REMODELING OF THE ECONOMY FOR THE SUSTAINABLE GROWTH OF SOUTH-EASTERN EUROPEAN COUNTRIES	283
Zornitsa Gantcheva CUSTOMS COOPERATION FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT	294
Miroslav Andonovski, PhD DOES THE EXISTING LEVEL OF GLOBALIZATION OF THE MACEDONIAN ECONOMY ALLOW SUCCESSFUL DEVELOPMENT OF DOMESTIC BUSINESS	304
Vasilija Sharac, Dragan Minovski COMPARATIVE ANALYSIS OF THE MARKETS OF ELECTRIC ENERGY	315
Angelina Taneva-Veshoska, PhD, Lazar Gjurov, PhD THE GLOBALIZATION AND THE OPPORTUNITIES FOR DEVELOPMENT OF THE MACEDONIAN ORGANIZATIONS	326
Miroslav Andonovski, PhD, Ljupco Markusoski, Msc WHAT IS AND WHAT SHOULD BE TAKEN BY THE COMPETENT INSTITUTIONS FOR INTERNATIONALIZATION AND SUSTANABILITY OF THE MACEDONIAN ECONOMY	332

Riste Temjanovski, PhD REPUBLIC OF MACEDONIA AND NEIGHBOURHOOD ECONOMIC COOPERATION: PAST TRENDS AND FUTURE PERSPECTIVES IN TRANSPORT INFRASTRUCTURE	344
Vlatko Pacheshkoski, Msc, Krste Shajnoski, PhD GLOBALIZATION AND DEVELOPING COUNTRIES	357
Krste Shajnoski, PhD, Vlatko Pacheshkoski, Msc THE MACEDONIAN ECONOMY IN THE PROCESS OF GLOBALIZATION	370
Margarita Matlievska THE ROLE OF FISCAL POLICY IN ENVIRONMENTAL PROTECTION	381
Tatjana Dimoska, PhD Biljana Petrevska, PhD INDICATORS FOR SUSTAINABLE TOURISM DEVELOPMENT IN MACEDONIA	389
Gordana Bilbilovska, PhD, Ivana Bilbilovska, Msc THE GLOBALIZATION AS AN ASPIRATION TOWARD ECONOMIC UNIVERSALITY	401
Srdjana Dragomirovic ECONOMIC GROWTH AS THE TRANSMISSION MECHANISM OF THE PROCESS OF GLOBALIZATION	412
Bisera Gjosevska, PhD Goran Karanovic, Msc RECENT TRENDS IN SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND INVESTMENT IN RENEWABLE ENERGY	422
Andon Majhosev, PhD THE SOCIAL DIALOGUE AS FACTOR OF POSITIVE SOCIAL (ECONOMIC-SOCIAL) CHANGES IN THE WORLD WITH ACCENT OF THE REPUBLIC OF MACEDONIA	434
Galia Kusheva GLOBALIZATION AND THE DEVELOPMENT OF TOURISM INDUSTRY IN REPUBLIC OF BULGARIA	452
 THE CHALLENGES OF INTERNATIONAL BANKING	
Ljube Trpeski, PhD Bogoljub Jankoski, PhD OPERATIONAL EFFICIENCY OF THE CENTRAL BANKS – A CASE STUDY FOR THE NATIONAL BANK OF THE REPUBLIC OF MACEDONIA	461
Evica Delova Jolevska PhD, Ilija Andovski Msc THE EU MEMBERSHIP AND ITS EFFECTS ON THE BANKING SYSTEM IN REPUBLIC OF MACEDONIA	478
Violeta Madzova PhD, Ljupco Davcev, PhD THE ASPECTS AND ACTIVITIES OF INTERNATIONAL BANKING	487
Violeta Madzova PhD THE IMPACT OF THE INTERNATIONAL BANKING ON THE MACEDONIAN BANKING SECTOR IN THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS	494
Emanuela Efremovska, Msc THE INTERNATIONAL BANKING, THE NEW LIQUIDITY RULES AND THE MONETARY POLICY	509
 MACROECONOMICS FLOWS AND THE GLOBALIZATION	
Gjorgji Gockov, PhD, Kiril Jovanovski, Msc MACROECONOMIC IMBALANCES IN DIFFERENT GROUPS OF COUNTRIES	519
Ljube Trpeski, PhD, Gjorgji Gockov, PhD MAASTRICHT CRITERIA AND THEIR (NON)COMPLIANCE BY EU MEMBER STATES	529
Ilija Gruevski, Msc, Stevan Gaber, PhD TAX ISSUES OF THE INTERNATIONAL CAPITAL FLOWS (WITH SPECIAL ANALYSIS OF THE INTERNATIONAL CORPORATE TAX POSITION OF REPUBLIC OF MACEDONIA)	541
Ilija Gruevski, Msc, Stevan Gaber, PhD INTERNATIONAL TAX EFFICIENCY CONSIDERATIONS OF CONTEMPORARY CORPORATE INCOME TAX REFORM	552
Magdalena Tondeva Pavlovska, PhD, Nako Tashkov, PhD GLOBAL TRENDS OF THE FOREIGN DIRECT INVESTMENTS-BEFORE AND AFTER THE LAST FINANCIAL CRISIS	564

ACCOUNTING AND AUDITING IN THE GLOBAL WORLD

Silviya Kostova, PhD ETHICS IN THE LIGHT OF THE AUDIT QUALITY CONTROL SYSTEM	572
Aleksandar Kostadinovski, PhD, Blagica Jovanova, Msc COSTS AND BENEFITS OF INTERNATIONAL STANDARDS FOR FINANCIAL REPORTING	579
Hakan Ahmet Ozkurkculer, PhD, Mehmet Burak Ceran, PhD A STUDY ON PERSPECTIVES OF DIFFERENT GENDER STUDENTS, STUDYING AT DEPARTMENT OF ACCOUNTING PROFESSION AND ACCOUNTING EDUCATION AT VOCATIONAL COLLEGES	585
Olivera Gjorgieva-Trajkovska, PhD, Blagica Jovanova, Msc THE IMPACT OF GLOBALIZATION ON TNE ACCOUNTING HARMONIZATION PROCESS	595
Pece Nikoloski, PhD, Goce Menkinoski, PhD THE SIGNIFANCE OF THE INFORMATION FUNCTION OF THE AUDITED STATEMENTS IN MAKING ADEQUATE ECONOMIC AND BUSINESS DECISIONS	603
Janka Dimitrova, PhD WILL THE PROFFESION CERTIFIED ACCOUNTANTS IN MACEDONIA BECOME REALITY?	610
Janka Dimitrova, PhD AUDIT OPINION FOR THE FINANCIAL STATEMENTS IN THE ROLE OF GLOBAL INFORMATOR	620
Pepa Stoykova, Ph.D CYBERCRIME CONTROL (CYBER CONTROL)	631
Emilijan Tananeev, PhD COMPETENCIES OF TAX CONTROL BODIES	641
Nadezhda Tsvetkova, PhD SYSTEM OF STATE FINANCIAL INSPECTORATE IN THE CIRCUMSTANCES OF EUROPEAN INTEGRATION	647

GLOBALIZATION AND FINANCIAL MARKETS AND INSTITUTIONS

ECONOMIC AND FINANCIAL ASPECTS OF THE GLOBALIZATION PROCESS

Risto Fotov, PhD¹

Abstract

When we talk about globalization in economic terms this means: integration of national economies into the international economy, foreign direct investment, free capital flows, migration and proliferation of technological innovations. Undoubtedly, globalization as a mean of applying the doctrine of neoliberalism, is a process of transformation of local or regional phenomena into global. Globalization as a process involves a combination of economic, technological, sociocultural and political forces.

Key words: globalization, international trade, transformation.

ЕКОНОМСКО- ФИНАНСИСКИ АСПЕКТИ НА ПРОЦЕСОТ НА ГЛОБАЛИЗАЦИЈАТА

Абстракт

Кога зборуваме за глобализација од економски аспект се подразбира: интеграција на националните економии во меѓународната економија, директни странски инвестиции, слободни капитални текови, миграција и ширење на технолошки иновации. Несомнено, глобализацијата, како средство на примена на доктрината на неолиберализмот, претставува процес на трансформација на локалните или регионалните феномени во глобални. Глобализацијата како процес во себе вклучува комбинација на економски, технолошки, социокултурни и политички сили.

1. Вовед

Малку се прашањата кои имаат предизвикано толку страствена расправа помеѓу истражувачите на развојот и креаторите на политиката како што е тоа со економската и финансиската глобализација. Несомнено, факт е дека глобализацијата сама по себе е контрадикторна и актуелна тема со нејзината присутност во бројни расправи било во дневнополитичка или економска, филозофска, етичка, културна, социолошка, еколошка и друга природа. Таа (глобализацијата) претставува една биполаризирана тема околу која од една страна има бројни жестоки подржувачи на глобализмот, а од другата страна, пак, бројни жестоки противници, што зборува за отсуство на јасна визија во смисла на тоа што ќе му донесе глобализацијата на светот и човештвото.

2. Рамка на глобализацискиот процес

Процесот на глобализацијата е во мошне тесна врска со формирањето на новите области на економијата: »*knowledge economy*« (економија базирана на знаење или економија на знаење) и »*information economy*« (економија базирана на

¹ Risto Fotov, PhD, Associate professor at University "Goce Delcev" – Stip, "Faculty of Economics" – Stip, risto.fotov@ugd.edu.mk

информации или економии на информации). Информациите и знаењето во теоријата и практиката се повеќе третираат како и преживувањето.

Почетокот на 21 век во меѓународната економија, меѓу другото го карактеризираат силни процеси на глобализација. Кога се зборува за глобализацијата, во литературата како почеток се наведува 1980-тите години од минатиот 20 век. Определувањето на 1980 година како година кога се засилува процесот на глобализацијата се објаснува врз основа на следните два критериуми:

- Државната интервенција во стопанството и концептот на “држава на благосостојба” се заменува со јакнење на улогата на примарната распределба на доходи, смалување на државната регулатива и процесот на дерегулација (тоа се совпаѓа со владеењето со во популарниот жаргон дефинирани како реганоманика и тачеризам;
- Од 1980 година почнува силна афирмација на иновации во технологијата посебно во доменот на информатиката и транспортот, што во голема мера придонесоа за динамизирање на светското стопанство.

Тоа што претставува ново и без сомнени позитивно, е што современата светска економска динамика, освен некогашните метрополи, сега е видливо не само учеството на првиот свет и т.н. втор свет (поранешните земји од централното планирање, односн земји во транзиција), туку и третиот свет, односно неразвиените земји, додека надвор од овие текови се наоѓаат земјите од т.н. четврт свет, воглавно тоа се земји од афричкиот континент јужно од Сахара (со исклучок на Јужноафричката унија).

Глобализацијата како општ феномен го карактеризираат а) универзализација, хомогенизација и унификација на светот по некои значајни принципи, правила и норми на однесување и б) афирмација на растечката взаемна поврзаност и условеност помеѓу поедини земји, региони и крупни фирми. Таа се развива едновременно со многу економски процеси, како што се:

- Појавата на нови облици на спојување на различни фирми и купувањето на други фирми (кои претставуваат начин на опстанок и јакнење на меѓународната конкурентска способност). Стратегиските алијанси (коалиции) обезбедуваат големи конкурентски предности во глобалното стопанство. Се работи за сите облици на партнерство, односно поврзување на специфични аспекти и интереси на делување на две или повеќе фирми врз база на заеднички вложувања, давање на лиценци, кооперација и сл., поради пристап на некои пазари, подобрување на конкурентската позиција, освојување на нови технологии, поделба на ризикот и сл. Фирмите остануваат независни и по формирањето на алијансите, која подразбира заедничко извршување на усогласените цели, контрола и поделба на резултатите. Ривалите во таквите алијанси често стануваат партнери, како и меѓусебно неповрзани фирми внатре во рамките на гранката;

-Универзализацијата, хомогенизацијата и унификацијата на меѓународните текови на стоки, услугите и ресурсите, пазарите, производството, технологијата, комуникацијата и финансиите, кои се манифестираат се во поголема меѓународна поврзаност и доведуваат до релативизирање на државните граници и афирмација на растечката заемна поврзаност и условеност меѓу поедини земји, региони и крупни фирми. Во литературата се споменуваат т.н. „виртуелни организации” како можен вид на работење кое и припаѓа на иднината во XXI век.

Се работи за мрежа која прави неколку независни фирми, кои можат да бидат ривали, купувачи, добавувачи, институти и други заинтересирани организации и сл. Мрежната поврзаност се заснова на високософистицирани информациски системи кои овозможуваат брз договор и усогласување околу поделбата на знаење, трошоци, ризик и пристап на поедини пазари, иако немаат заеднички организација и менаџмент. Комуникацијата помеѓу партнерите не е само брза, туку и потполна, отворена, без процедури, проследено со голема доверба и вложување на топ-специјалности и способности за ефикасно извршување на поедини работи. Наведените партнерства се од формален и непостојан карактер, траат само додека постои заеднички интерес. Тоа го потврдува фактот дека мрежната деловна

соработка и кооперација претставува поефикасен начин на опстанок на пазарот од конкуренцијата, во која партнерството се комбинира со сопственоста. Современите виртуелни тимски партнерски „сојузи“, засновани на флексибилни деловно-организациски системи претставуваат сигурна и моќна алтернатива на транснационалната диверзификација и вертикалната интеграција. Тие обезбедуваат адаптивна синергистичка компетенција, различни фирми концентрирани во силен виртуелен конкурент, кој на сите им донесува користи.

Бројноста на облиците на економската глобализација се манифестира како: финансиска глобализација, глобализација на пазарите, формирање и влијание на глобални фирми и банки, денационализација и регионализација на економијата, интензификација, либерализација и стандардизација на производството, интитуционализација на светската трговија и меѓународните економски односи, мегатрендови, итн.

Доминацијата на финансиските операции (посебно виртуелни), кои претставуваат централен синергистички механизам на глобализацијата и област во која таа најмногу напредувала. Благодареејќи на либерализацијата, дерегулацијата и компјутеризацијата, многукратно е зголемен обемот на трансакциите и мобилноста на капиталот, намалени се трансакциони трошоци, интернационализирани се неговите текови и поместени се кон институционализираните инвеститори. Финансиските иновации ја овозможува доминацијата на огромни виртуелни суми на спекулативен капитал. Финансиските операции претставуваат централен синергетски механизам на глобализацијата, и може да се каже дека тоа е областа каде таа (глобализацијата) најмногу напредувала. Имено, со либерализацијата и дерегулацијата на финансиските пазари, подржани со комуникациско-компјутерска експанзија, доведе за повеќекратно зголемување на обемот на трансакциите и мобилноста на капиталот, смалување на трансакционите трошоци, и сл. Исклучително значајна улога има појавата на самостојниот транснационален капитал кој во економска смисла е ационален, бидејќи има своја сопствена езистенција и логика на развој, оригинална структура и внатрешни цели, голема слобода во преместување (селење) и слаба можност на контрола. Аационалноста на транснационалниот капитал значи дека тој, условно речено, станува глобален, поради фактот што сè повеќе се движи по меѓународни текови и има пристап во финансирањето на сè поголем број на земји.

Несомнено, дека кога зборуваме за финансиските аспекти на глобализацијата потребно е да се посвети определено внимание на теоретските различни погледи кои постојат меѓу економистите по ова прашање. Имено, тоа што расправата за финансиската глобализација ја прави фасцинантна е во тоа што неколку истакнати економисти се прашуваат дали ефектите во практиката се воопшто позитивни. Повеќето од овие економисти своите аргументи ги базираат врз теоријата на второто најдобро решение и потенцијално присуство на други дисторзии, произлезени од режимот на политиката на размена, од макроекономските политики, пазарот на труд и асиметричните информации. На пример, доколку определени индустриски гранки се заштитени со пазарни бариери, меѓународниот капитал би влегувал во овие сектори заради искористување на предностите, кои се стекнуваат, со заштитата на домашните пазари, што би резултирало со загуба во благосостојбата и со субоптимален раст (Eichengreen, 2001). Асиметричните информации произлезени од недостаток на транспарентност во финансиските институции може да предизвикаат неефикасна алокација на финансиските текови, тоа ќе доведе до генерирање на неусогласеност на датумот на достасување, што може да резултира во скапи кризи (Stiglitz, 2004).

Современото светско стопанство го карактеризира нагли промени кои се водени, пред сè, од технолошкиот прогрес на големите индустриски земји. Меѓу прогресивните технологии, пред сите предничи информацијата која ги има приближено оддалечените пазари и ресурси, ги обединила вкусовите и потребите. Таа е иницијатор на сите, како глобални исто така и поединечни промени. Нејзин финален производ е информацијата. По дефиниција информацијата претставува содржина на

тоа што разменуваме со надворешниот свет додека му се приспособуваме и повратно влијаеме на него со своето приспособување.² Прогресот на полето на информациите на ова подрачје фундаментално влијае на замена на старите и пронаоѓање на нови начини и методи на организација на работење и производство на стоки и услуги. Доаѓа до разградување на крутите организациони структури, едно-образноста на организирање, функционирање и развој на стопанските субјекти каде успехот во пазарната трка сè повеќе зависи од креативноста и ефикасноста во експлоатацијата на нови идеи. Новата технолошка парадигма подразбира покрај нови техно-логии, менаџерски и организациски техники, нови и разновидни облици на врски помеѓу претпријатијата, присна соработка помеѓу индустријата и науката, како и непречен тек на информации помеѓу стопанските учесници. Сето ова ја нагласува важноста на структуралните промени внатре во секое стопанство.

Современиот стопански амбиент подразбира многу поширок обем на делување на меѓународните фактори при што, се мисли на трговија и движење на капитал. Една од битните карактеристики на трговските трендови како последица на тековите на глобализација во последните триесет години е значајниот пораст на учеството на неразвиените земји во светската трговија. Така додека просечната стапка по која растела светската трговија во периодот од 1970 до 1999 година била 10%, просечната стапка по која растеше извозот на неразвиените земји била 12%, што го зголемило учеството на неразвиените земји во светската трговија од 25% на денешните 32.3%. Овој тренд се припишува на интензивирани процеси на приватизација и јакнењето на конкуренцијата на домашните пазари. Исто така, дојдено е до либерализација и дерегулација на финансиските текови, што имаше за последица значаен прилив на странки капитал. Посебно биле активни транснационалните компании (ТНК) кои по пат на странски директни инвестиции (СДИ) трансферирале значаен волумен на технологија. Погонската енергија на ваквиот динамичен раст на извозот на неразвиените земји се наоѓа во спроведените економски реформи и динамичниот раст и развојот на земјите од Азија (Тајван, Сингапур, Јужна Кореја, Кина) и во помала мера некои земји од Јужна Америка.³

Глобализацијата, благодарение на технологијата, комуникациите и новата економија му наметна на светот нови правила, нови содржини, нови димензии и нови знаења. Несомнено, таа (глобализацијата) внесе доминација со паричните, временските и просторните димензии во глобални рамки што претставува основната цел на крупниот капитал. Тоа е најдобар начин да се остварува не само конкурентска предност на глобалниот пазар, туку и да се постигнат и монополски топ компетенции, се разбира, преку нив да се обезбеди профит како основен движечки мотив. На тој начин станува сосема јасно дека доминирањето над паричните и временските компоненти претставува одлучувачка можност за поместување на моќта преку промена на просторните облици, во кои се содржани ресурсните, пазарните и други предизивци. Постојат бројни аргументи за и против глобализацијата. Несомнено, економските аргументи, аргументите за технолошки развој и иновации и аргументот на синергискиот ефект, кој се постигнува, претставуваат значајни аргументи за глобализацијата. Како битен економски аргумент за глобализацијата се смета тоа што производството на добра и услуги често се одвива со значајната економија на обем (растечки приноси): колку што поголем пазар имаме и што повеќе можеме да

² Дефиницијата потекнува од втемелувачот на кибернетиката Norbert Wiener. Стојановиќ, Б. 1997. "Современи предизвици на економијата." Зборник радова: Економска теорија у транзицији, Економски факултет, Београд.

³ Концентрацијата на извозот кај ЗВР е мошне висока. Така што на 11 водечки земји извознички (Кина, Тајван, Ј. Кореја, Сингапур, Хонг-Конг, Малезија, Филипини, Тајланд, Бразил, Мексико и Индија) отпаѓа 82.2% од вкупниот извоз на сите ЗВР, додека само азијските земји без Индија учествуваат со 46.5%. WTO, 2002, Annual Report..

³ The Economist, Business special, 2000. "The battle for efficient markets."
<http://www.economist.com/editorial/freeforall>

произведеме, толку стоките и услугите ќе бидат поефтини во производството. Во тоа има потенцијал за зголемување на стандардот на сите. Пример, развојот на нов лек може да чини повеќе стотина милиони долари. Колку што е поголем обемот на производството на кој што може да се распоредат таквите фиксни трошоци, толку помалку ќе се плати за секој пациент кој треба да се лечи со новиот лек.

Несомнено, дека капиталот, со својата основна цел – профит, претставува изворниот генератор на процесот на глобализацијата. Во тоа најзначајна улога одиграа ТНК од развиените земји. Тие денес, според БДП што го реализираат во светот се сместуваат на четврто место во рангот на најсилните економии во светот. ТНК вработуваат речиси 80 милиони –што претставува повеќе од половина вработени во поединечно најсиланата економија во светот- САД. Најголем број на вработени во странски афилијации на ТНК има во Кина- 16 милиони работници во 2008, што претставува околу 20 % од вкупниот број вработени во странски филијали на ТНК. Треба да се нагласи фактот дека како резултат на глобализацијата го потенцира интензитетот на размената на стоки и услуги и меѓузависноста внатре во рамките на светското стопанство. Имено, учеството на меѓународната трговија во БДП достигна историски рекорд од 52% во периодот пред глобалната финансиска криза од 2007 година, која придонесе тоа учество да опадне на околу 43%. Ваквиот импозантен развој, пред се, претставува непосредна последица на, речиси, неверојатното темпо на опаѓање на транспортните трошоци и на (теле)комуникациите. Тоа овозможи да се организира производство на места со силни пазари, развиена инфраструктура и добро образована и вешта работна сила, и на места достапни ефтини природни ресурси и ефтина работна сила (земји во развој, подоцна – земји во транзиција и/или пазари во настанување, а посебно БРИК⁴). Како резултат на глобализацискиот процес, во раните 90-ти години од 20 век, се забележа општо ширење на стопанските активности чие уредување се препушти на пазарните односи. Само во текот на една единствена деценија централно планските стопанства се претстроја во пазарни. На пример, во Кина во 1980 година учеството на стокопаричните трансакции, каде што цените на производителите се определувани од страна на државата, изнесувале 100%, а во малопродажбата 97%, за да во 2003 година 87 % од сите цени на производителите се формираат на пазарот слободно, а малопродажните цени 96%.⁵ Дури и земјите кои се на мислење за систем на регулирани економски односи спроведоа радикални реформи. Сето тоа придонесе за јакнење на глобалната конкуренција и со тоа влијаејќи врз започнувањето на нов економски динамизам во светот. Зголемен е обемот на вредноста на производите кои се упатуваат на пазарна размена. Едновремено со одвивањето на глобализацискиот процес, видлива специфичност на овој процес е во тоа што во него се вклучува претежен дел од светот. Имено, две земји со најмногу население, Кина и Индија, претставуваат третина од вкупното човештво, со огромни резерви на работна сила кои, се уште, не се вклучени во глобалниот производствен процес, а кога би биле, тоа во значителна мера ќе влијаат врз менувањето на светското производство, трговија, цени и валутни односи.

Глобализацијата не придонесе само позитивни резултати, односно ширење на извозниот пазар и дополнителна понуда на ефтина работна сила, туку таа изврши и масивна редистрибуција на доходот од богатите работници спрема сиромашните, од трудот спрема капиталот, од потрошувачите на енергија спрема нивните производители- и уште многу нешта. Во поглед на понудата на ефтина работна сила, од Кина, Индија и земјите од поранешниот советски блок, се зголеми во светската понуда на работна сила на светскиот пазар за близу 1,5 милијарда луѓе. Со други

⁴ Се смета дека Dzim O'Nil, главен економист на фирмата Goldman Saks, прв го има употребено акронимот БРИК, односно, ја дефинирал новата група на земји кои би требало да влезат во економската прва лига. Според пишувањето на The Economist 18.09.2008 година, од аспект на инвестирањето, некогашните земји од т.н. "трет свет" се поделени во три категории: напредни земји во успон, секундарни земји во успон и гранични пазари (тоа се земји кои освен берзи немаат ништо друго да понудат).

⁵ OECD (2005), Economic Survey of China 2005, Paris, OECD.

зборови, доколку овие земји не се отвораа меѓународните текови, вкупниот број на вработени на светскиот пазар би бил половина помалку: би изнесувал 1,46 милијарди. Вклучувањето на овој контингент на работна сила во понудата на работна сила на светскиот пазар во догледно време од една деценија на глобалниот пазар, може да се очекува дека, ќе влезат околу една милијарда нови потрошувачи.⁶

Ваквиот развој е, секако, подржан од финансискиот механизам, кој од своја страна, го поттикнува напредокот и длабоките промени во структурата и содржината на функционирањето на светското капиталистичко стопанство. Се развија глобални финансиски оператори и соодветна инфраструктура. Финансиската сфера е заплискана од силен бран на дерегулација на финансиските пазари и институции. Тоа впрочем се совпаѓа со дерегулацијата на работата на Лондонската берза (LSE) – 27 октомври 1986 година по кое е наречен "Big Bang Day". И ако се обидеме да ги дефинираме позначајните економски фактори кои придонесоа за поттикнување и развој на глобализацијата тогаш може да се набројат следните фактори:

- капиталистички начин на производство,
- технолошкиот напредок, и
- меѓународна регулација.

Но, најсилниот поттик на глобализацискиот процес доаѓа од дејствувањето на ТНК, пред се, од развиените стопанства во светот. Ова беше основната сила која го раздвижи процесот на реставрација на капиталистичкиот стопански и општествен систем во дотогашните социјалистички земји во 1990-тите. Едновремено концептот на водењето на економските политики на развиениот свет се помести кон неолиберализмот, кон реставриран „Laissez faire – Laissez passer“ пристап во практиката. Се повеќе се верува дека врз процесот на глобализацијата особено влијание имаат два тесно поврзани трендови кои се забележани денес а тоа се:

- Првиот тренд е технолошкиот, преку забрзување на комуникациите, и
- Вториот се состои во промена во политиката: „Револуција на либерализацијата“

Глобализацијата овозможи работната сила „дома“ да стане достапна по релативно пониски цени. Несомнено, глобалното ширење на светското стопанство придонесе за намалување на значењето на неопходно подржување на релацијата „пораст на продуктивноста да се рефлектира врз производството и надниците“

Кога зборуваме за глобализацијата, особено нејзината компонента либерализацијата треба да се каже дека либерализмот секогаш бил проект првенствено на економско – социјалните реформи, а не проект на развојот и модернизација на производно-технолошката структура.

Во врска со либерализмот треба да се наведе и следното дека економскиот либерализам не се покажал како прикладен со концепцијата за решавање на длабоките економски пореметувања и вонредните состојби. Може да се каже дека ниту за мирновременски прилики економскиот либерализам не ги има покажано тие предности, кои му се припишуваат. Само да се потсетиме дека државното регулирање во САД пораснало во периодот после гоелмата светска криза од 1929-1933 година па се до 70-тите години од 20 век и доаѓањето на Роналд Реган за Претседател, и притоа на никого тоа не му сметало. Впрочем тоа го потврдуваат и зборовите на К. Polany од 1944 година: “Патот кон слободен пазар и одржуван со отворени огромни напори на доследно, централизирано и контролиран интервенционизам”. Третирајќи го периодот на економскиот интервенционизам од 1960-1980 година, може да се констатира дека

⁶ Но ефектот од ваквиот голем прилив на вработени би довело до промена на односот помеѓу трудот и капиталот на ниво вкупното светско стопанство. Имен, ова од причини што порастот на бројот на работници во глобалниот производствен процес, односно светската понуда на работна сила, не е пропратено со едновремен пораст на расположлив производствен капитал. Споменатите земји воглавно се сиромашни и нивните работници располагаат со значително помал капитал од вработените во западните индустриски земји. Од тие причини коефициентот капитал-труд (capital-labour ratio) опасна за половина од својата поранешна вредност. (R. Freeman- 2006, Labor Market Imbalances: Shortages or Surpluses, or Fish Stories? Harvard University and NBER.)

развиените земји забележале 3.2% раст на доходот по жител, додека во периодот на неолиберализмот од 1980-1999 година овие земји забележале стапка на раст од 2,2%, а земјите во развој својата стапка на раст на доход по жител ја преполовиле од 3,0% на 1,5%, при што голем дел од тој пораст отпаѓаше на Кина и Индија, кои не ги следеле неолибералните препораки. Ваквите бројки недоволно ја изразуваат длабочината на економската криза токму на тие земји во развој кои спроведувале либерална економска политика. Годишната стапка на раст на доходот по жител на тој начин во Латинска Америка во истиот период опадна од 3,1 % на околу 0,6%, додека земјите од Африка и Блискиот Исток во последните две децении забележале негативни стапки на раст, т.е. опаѓање на доходот. Поранешните социјалистички земји од Средна и Источна Европа, при преминот во капиталистичко пазарно стопанисување забележале веројатно најголемо опаѓање на доходот и животниот стандард во поновата историја. Кога на сето тоа се додадат и негативните ефекти на растот на социјалната нееднаквост, одливот на капиталот и сломот на општествентните институции, оценката на неолибералната шок терапија е далеку попозителна.⁷

Новата ортодоксија на неолиберализмот претставен преку т.н. Вашингтонската спогодба⁸, како што го формулирал во 1990 година John Williamson, како програма за економска стабилизација преку институционално приспособување со нормите на слободниот пазар со цел конторла на инфлацијата и рационализација на структурата на производството и потрошувачката, односно подигање на степенот на ефикасноста и флексибилноста на работењето. Притоа ефикасноста се изедначила со максимизација на профитот на сопствениците, а флексибилноста се сфати и реализира како намалување на вработеноста и доходите (примањата) на работниците, пропратено со смалување на работничките права и се поголема несигурност на нивните работни места. Искажано сето тоа на инструментален јазик на економската политика, новата ортодоксија се сведе на следните десет кратки рецепти: фискална дисциплина; пренасочување на јавните издатоци (пред се, тие за здравство, образование, социјална згриженост и инфраструктура); даночни реформи; единствена конкурентна стапка на девизниот курс; сигурност на сопственичките права; дерегулација; либерализација на трговијата; приватизација; поттикнување на странските директни инвестиции и финансиска либерализација. Побарано е од страна на државата да се повлече од сферата на регулацијата и управување со стопанските активности и да се ограничи само на воспоставување на сигурна и поттикнувачка рамка и макроекономски услови за слободно одвивање на приватните активности. Со тоа доаѓа до израз залагањето на Jeremy Bentham кој се залагал и тврдел дека што помалку држава, толку подобро. Тој државата ја сметал како нужно зло, наклонета на корупција, ограничувања, злоупотреба на монополот, државата секогаш мора да биде под контрола на јавното мислење и универзалната одговорност... «Да се минимизира државата!» било основното гесло на неговиот проект за ревизија на британското законодавство, како средство за ослободување на индивидуалната енергија за

⁷ Види: Ha-Joon Chang, ed. (2003), Rethinking Development Economics, London: Anthem Press. стр. 6. и Делот II.

⁸ Williamson, John (1990), «What Washington means by policy reform», u John Williamson (ed.), Latin American Adjustment. How much has happened?, Washington: Institute for International Economics. Програмата на реформи на економската политика, била во потполност замислена за земјите од Латинска Америка, но подоцна истата програма се пропишувала за кризното подрачје од Југоисточна Азија како и за земјите од Средна и Источна Европа. Што се однесува за земјите во транзиција системската реформа ги опфаќала не само стабилизација и реструктурирањето на стопанствата, туку и темелна промена на социјалната структура и на политичкиот систем. Овој консензус (Вашингтонски) покрај грубата заблуда, која ја содржи во себе, за тоа дека едновременно може да се извршува стабилизација и реструктурирање на производството, од една страна, и да се спроведува темелна преобразба на социјалната структура и политичкиот систем, од друга страна, со примена на неолибералниот модел се покажа како погрешен, оставајќи зад себе, длабока депресија и хаотичен социјален и политички амбиент во повеќето од тие земји (во транзиција).

приватно претпримеништво, труд и инвентивност⁹. Тоа е слично на денешното барање за дерегулација и приватизација

Но, оправданото видување и залагање на Jeremy Bentham, во периодот на 18 и 19 век, се состои во тоа што требаше да придонесе за рушење на институционалната и социјалната рамка на феудалното или полуфеудалното општество, за разлика од денес што неолиберализмот, промовиран преку т.н. Вашингтонска спогодба, е насочен против економските и социјалните достигнувања, остварени во рамките на развиените капиталистички општества. Отука, несомнено, амбициите на неолиберализмот се состојат во рedefинирање на односите на општествените сили преку редуцирање на правата од трудот и социјалните права, и нивна што поголема нивелација во светски рамки, со цел да се зголеми учеството на сопственичката класа во распределбата на доходот во општеството. Сосема е видно дека технолошката и информациската поврзаност на светот и врз таа основа универзалната конкуренција послужи денес како економско оправдување и силно средство на таа нивелација. Од тие причини неолиберализмот, кој некои со право го нарекуваат и како приватно-капиталистички фундаментализам или пазарен фундаментализам, во себе има вграден механизам на рушење на социјалната компонента на одржлив светски развој, во нееднаквата дистрибуција на остварениот доход. Отука, наспроти утописката визија според која слободниот пазар и “чистата” конкуренција, дека се окружување кое “природно” одговараат на индивидуалната слобода, се заборава на тоа дека слободата не мора да има морални, законски, еколошки и други општествени ограничувања, поради што алчноста стана движечки нагон на поединците за богатење по секоја цена. На тој начин неолибералната доктрина, и врз таа основа практикувана практика и политика во регулирањето на економските активности, наметнува изопачен индивидуализам како општествена и цивилизациска норма.

Светот во знакот на неолиберализмот и глобализацијата се интегрира, заради заштита на сопственоста, слободното движење на стоки и капитал и целосно реализирање на филозофијата на индивидуализмот. Притоа најголемата сила на светот се стави во функција на заштита на слободата и правата на човекот во целиот свет. Со тоа повторно на сцена се појави верувањето на Џон Стјуарт Мил (John Stuart Mill) дека светскиот систем на слободна трговија претставува доволна гаранција за одржување на светскиот мир, сигурност и секаков напредок.¹⁰

3. Литература

- Davor Savin, “Globalizacijski procesi I inflacija”, Maribor, Slovenija;
 Eichengreen, Barry J., “Capital Account Liberalization: What Do Cross-Country Studies Tell Us?” *World Bank Economic Review*, Vol. 15, No.3, 2001, pp. 341-365.
 Ha-Joon Chang, ed., “Rethinking Development Economics”, London: Anthem Press. стр. 6. и Делот II, 2003;
 John Stuart Mill, “Principles of Political Economy”, ed W. J. Ashley, 1929, book III. p. 582;
 M. Ayhan Kose, Eswar Prasad, Kenneth Rogoff and Shang-Jin Wei, “Finansijska globalizacija: Ponovna procena”, PANOECOMICUS, 2009, 2, pp. 143-197;
 OECD 2005, “Economic Survey of China 2005”, Paris, OECD;
 R. Freeman, “Labor Market Imbalances: Shortages or Surpluses, or Fish Stories?” Harvard University and NBER, 2006;

⁹ Види: Jeremy Bentham, (1787) Defence of Usury, u Economic Writings, (1952), ed. W. Stark, London: Allen & Unwin; An Introduction to the Principles of Morals and Legislation, 1789.

¹⁰ « Може да се каже, без претерување, дека големите остварувања и брзиот пораст на меѓународната трговија, претставуваат главна гаранција за светскиот мир, големо и трајно обезбедување на континуиран напредок на идеи, институции и карактер на човечкото види», John Stuart Mill, Principles of Political Economy, ed W. J. Ashley, 1929, кн. III. стр. 582. (цитирано според Звонимир Балетич: Ekonomski liberalizam i ekonomska znanost, стр. 2)

- Stiglitz, Joseph, "Capital-Market Liberalization, Globalization, and the IMF", *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 20, No. 1, 2004, pp. 57–71.
- Svetlana Adamović, "Ekonomska globalizacija i kriza", Univerzitet u Beogradu, Fakultet političkih nauka;
- The Economist, Business special, "The battle for efficient markets", 2000, <http://www.economist.com/editorial/freeforall>;
- Tomislav Bandin, "Od globalizacionog vrtloga do globalizacijske kongruencije kao zakonitog civilizacijskog ishoda", Ekonomski fakultet, Subotica, 2009;
- Williamson John, "What Washington means by policy reform", John Williamson (ed.), *Latin American Adjustment. How much has happened?*, Washington: Institute for International Economics, 1990;
- Ристо Фотов, "Меѓународна економија, Економски факултет", Штип, 2008;
- Стојановиќ, Б, "Современи предизвици на економијата.", Зборник радова: Економска теорија у транзицији, Економски факултет, Београд, 1997;

GLOBALIZATION OF FINANCIAL MARKETS: DOES THE FOREIGN DIRECT INVESTMENTS PROMOTE ECONOMIC GROWTH

Ljubica Cikarska¹¹

Abstract

The financial globalization as a very familiar topic is often discussed among economists who often agree that is the most significant for increasing the economic growth in one country. The term is usually defined as a flow of capital and corporate investments between various countries. Due to the fact that there are many measures of financial globalization such as : Foreign Direct Investment (FDI) , portfolio equity flows, long-term bank flows and short-term borrowing, for the purpose of this paper there will be used data of FDI for particular countries as one of the most popular form of capital inflow and the most beneficial for economic growth.

Therefore, the aim of this paper is to find out whether the FDI , as a measure of the financial globalization , promote economic growth in specific countries, mainly in the transition economies. For the purpose of this research, a few econometric analyses (models of regression and coefficient of correlations), will be applied , which are made by different authors and the goal is to see the linkage between the FDI and economic growth in those countries.

The results are expected to show a positive relationship between FDI and the economic growth, where FDI give its contribution through: increase of productivity growth in the economy, improvement of the efficiency, transfer of advanced technology, increase of the competition etc.

Finally, it can be suggested that each country, should develop and consider different policies and strategies in order to attract foreign direct investment as one of the important drivers of economic growth in every transition economy.

Key words: *financial globalization, foreign direct investments, econometric analyses, economic growth.*

INTRODUCTION

In the recent years, the priorities of developing countries are directed toward international financial markets in order to find a way, how to finance their economic growth. These countries have been advised by many international organizations to rely primarily on foreign direct investment as one of the most popular form of capital inflow in stimulating economic growth. In order to attract foreign direct investment, all national governments of many countries try to promote their economy through tax relief, favorable business climate, various financial benefits and incentives, excellent location and infrastructure etc. as to get as much foreign investment on their territory as they can.

Usually defined as a long-term investment relationship between a resident entity and a non-resident one; FDI usually implies a significant degree of influence (either positive or negative) from the investor on the management of the direct investment company in which

¹¹ Ljubica Cikarska

has been invested. The investment could be appear in manufacturing sector, services, agriculture and etc., originating as green field investment ,acquisition or joint venture.

There is a huge literature regarding the different effects of foreign direct investment on the economic growth in a host country. This literature is often consisted of arguments” for and against” in an attempt to determine whether the foreign direct investment has positive influence on the economic growth or not.

The paper is organized as follows: the first part provides a theoretical background and literature review of the FDIs’ influence on the economic growth. In the second part there will be application of empirical analyses on CEE countries made by different authors, whose goal is to see whether foreign direct investment has positive influence on the economic growth in those countries. The last part concludes the paper and gives specific recommendations for the subject of the thesis.

LITERATURE REVIEW

The relationship between foreign direct investment (FDI) and economic growth is a subject of long debates. Although in principle, it seems that consensus is reached regarding the positive influence of FDI on the economic growth, among numerous authors, often, exist diametrically opposite views regarding this issue.

One group of authors as: Campos and Kinoshita (2002), Chowdhury and Mavrotas (2006), Alfaro et al (2009), Pessoa (2005) and Aizenman and Noy (2006), emphasizes that FDI has accelerated the economic growth of the host country, while another group of authors as: Gries (2002), Vissak and Roolah (2005), Abor and Harvey (2008), Hetes et al. (2009), Villegas-Sanchez (2009), Carkovic and Levine (2002) argue that FDI has bad effects on the economic growth of the host countries.

The two groups face their contradictory point of view by presenting arguments” for and against” in an attempt to determine whether the FDI has positive influence on the economic growth or not.

For example, Campos and Kinoshita (2002) point out a situation when foreign investment is carried out in activities in which the host economy has limited previous experience. In this case FDI will entail important knowledge transfer in terms of training, skill acquisition, new management practices and organisational arrangements. FDI diffuses knowledge about production methods, product design and new organisational and managerial techniques as well as enhancing the productivity of domestic R&D (Research and Development) activities. Chowdhury & Mavrotas (2006) suggest that FDI is an important source of capital, complements domestic private investment and is usually associated with new job opportunities, enhancement of technology transfer and boosts overall economic growth in host countries. Alfaro et al (2009), also give positive point of view regarding the positive influence of FDI on economic growth. They argue that FDI enhances the productivity of host countries and promotes economic development. This notion stems from the fact that FDI may not only provide direct capital enhancing but also create positive externalities via the adoption of foreign technology and know-how.

By contrast, Gries (2002) give contra argument to the previous statements above, concluding that human capital endowment – not FDI – is the critical factor for the success of technological upgrading and the final technological position. FDI can only accelerate technological growth as long as the economy converges to a steady state.

Looking from other perspective, Pessoa (2005) argue about the positive effects of FDI, which, through technological spillover and overlapping of the workforce, leads to increased productivity of domestic firms. The increased competition forces domestic firms to invest more in research and development in order to take greater market share or become suppliers of multinational companies

Vissak and Roolah (2005) give contra argument to the previous one, pointing out that the large inflow of FDI leads to a parallel economy (this means that foreign companies are stronger, more competitive, grow faster, have higher levels of salaries, have no tendency to cooperate with domestic companies, etc.).Therefore, this can accelerate inflation, lead to

political, social and cultural conflicts, destruction of the environment, reduced autonomy of domestic firms, lack of technological spillover, etc.

Abor and Harvey, (2008) prolong this statement, stating that some countries are skeptical in terms of FDI, since they consider it as a source of external influence, control and competition with the domestic companies.

While, Hetes et al. (2009), Vissak and Roolaht (2005) argue that FDI leads to collapse, reduced competitiveness and support of domestic firms, they supplement that with additional costs that governments do to attract FDI, they reduce support domestic companies that have greater need of funding. The position of domestic firms even more disturbed with the fact that banks prefer to borrow at branches of multinational companies than domestic firms due to lower risk. Villegas-Sanchez (2009), using firm level data from Mexico, shows that domestic firms only enjoy productivity increases from FDI if they are located in financially developed regions. The author further shows that domestic firms located in regions where the credit access is more problematic, will experience a negative spillover effect from FDI.

Positive impact on FDI inflow on economic growth depend on various factors such as the human capital, the degree of trade openness, the depth of financial market or the income per capita level (Aizenman and Noy, 2006).

By contrast, Carkovic and Levine (2002) examined the effect of FDI on economic growth and concluded that FDI had no impact on long term economic growth. They argued that the lack of positive impact of FDI on economic growth is not conditional upon human capital, level of economic development or openness of the economy.

From what is written above, it can be seen that there is no clear conclusion about whether the foreign direct investment positively affect the economic growth in a country. Since the opinions are often opposite, the goal of this paper is through different analyses, to find out whether the FDI has significant influence on the economic growth in CEE countries.

ECONOMETRIC ANALYSIS OF THE FOREIGN DIRECT INVESTMENTS' INFLUENCE ON THE ECONOMIC GROWTH IN CEE COUNTRIES

Besides theoretical background, a significant contribution to this paper will give the empirical literature, through the analysis and research of many authors which goal is to explore the influence of FDI on the economic growth in CEE countries.

There are many econometric analyses made by different authors, who investigate the relationship between FDI and economic growth. Therefore, they will be of very huge importance in order to carry out a conclusion regarding our topic of interest.

A) Regarding this, Roman and Padureanu, (2012) in order to explore the relationship between foreign direct investment and economic growth for Romanian economy, used neoclassical model with Cobb- Douglas production functions, covering the period 1990-2010. The authors performed many equations including FDI in physical capital, in human capital, equation that describes FDI's temporal efficiency growth and permanent efficiency influence of FDI etc., but they used only three models described below.

The authors started with a standard neoclassical production function in perfect competition and constant return to scale:

$$Y = AK^\alpha H^\beta L^{1-\alpha-\beta} \quad (1)$$

Where:

Y-production level (GDP level),

A -total productivity index,

K-physical capital, represented by tangible fixed assets,

H-human capital human capital, represented by Romanian population,
 L-used labour force, represented by average number of employees,
 α -capital elasticity,
 β -human capital elasticity,
 FSFDI - foreign direct investments,
 GC- government consumption.

Starting on data estimating production function by using E-views program, it was obtained:

$$Y = 32.02 \cdot K^{-9.199} \cdot H^{0.114} \cdot L^{1.111} \quad (2)$$

From the equation above, it can be seen that labour and human capital contribution to GDP dynamics are positive, but capital contribution is negative. This result is based on reevaluation of physical capital in analyzed period. It can be also observed that the most important influence on GDP evolution has labor contribution, with 1.11 %.

The second model of equation describes FDI's temporal efficiency growth:

$$\ln(y_{it}) = \gamma_{A0} + \gamma_{A1} \ln(\text{FSFDI}_{it}) + \alpha \ln(K_{it}) + \beta \ln(h_{it}) \quad (3)$$

i.e.

$$\ln(y_{it}) = 6.69 + 0.082 \cdot \ln(\text{FSFDI}_t) + 0.131 \cdot \ln(k_t) - 1.004 \cdot \ln(h_t)$$

The results show that FDI and capital endowment (kt) are positively correlated with GDP, but human capital/labour ratio (ht) is negatively correlated with GDP evolution. This result depends especially on Romanian population reduction in analyzed period.

Third estimated relationship on finance-growth in transition economies includes inflation and FDI flows as control variables:

$$\ln(y_{it}) = \gamma_{A0} + \gamma_{A1} \ln(\text{FSFDI}_{it}) + \alpha \ln(K_{it}) + \beta \ln(h_{it}) + \phi_1 \ln(\text{GC}_{it}) + \phi_2 \pi_{it} \quad (4)$$

i.e.

$$\ln(y_{it}) = 2.425 + 0.078 \cdot \ln(\text{FSFDI}_t) + 0.0477 \cdot \ln(k_t) + 0.2004 \cdot \ln(h_t) + 0.7168 \cdot \ln(\text{GC}_t)$$

In this equation all factors are positively correlated with GDP. Government consumption had a positive influence on GDP growth with 0.716 percent. FDI's influence on GDP is also positive but small, (0.078%), human capital/labour ratio (ht) influence on growth rate is 0.2%, and the smaller influence was registered from capital endowment (0.04 %). All equations are significant and t-tests are relevant with a 95% probability.

From what was written above, it can be concluded that FDI are a dynamic source of GDP growth and financial support, due on new technologies, increased productivity and efficiency. Models that were used above, suggest importance of labor, capital and FDI flows for the economy of Romania.

B) Other authors who explore the influence of FDI on economic growth are Kornecki and Rhoades (2007). In order to test this relationship, they made correlation matrix by using data for the period 1990-2005 for the analyzed CEE countries: Hungary, Czech Republic, Poland, Slovakia and Slovenia.

In Figure 1, it can be seen the correlation between the GDP growth and FDI in all CEE countries. As it presented below, the table indicates positive association between the two variables, as the correlation coefficient is positive in all analyzed CEE countries: in Hungary (0.940), Czech Republic (0.936), Poland (0.931), Slovakia (0.909) and Slovenia (0.888). This study shows strong link between FDI and economic growth.

Figure 1: Real GDP & Inward FDI Stock Correlation, CEE Comparison, 1990-2005

	Czech Republic	Hungary	Poland	Slovakia	Slovenia
Correlation	0.936	0.940	0.931	0.909	0.888
R ²	0.875	0.884	0.866	0.827	0.789

Source: UNECE & UNCTAD 2006

C) Other authors who explore the relationship between FDI and economic growth are Campos and Kinoshita (2002). In their paper, they assess the impact of FDI on economic growth in 25 Central and Eastern European and former Soviet Union transition countries between 1990 and 1998. The collected data are: annual per capita GDP growth rates, initial GDP per capita, basic education gross enrolment ratio, government consumption as a percentage of GDP, FDI, gross domestic fixed investment as a percentage of GDP, population growth, and government expenditures as a percentage of GDP.

In their paper, the authors first made a correlation matrix where the largest correlation coefficients that economic growth has with the external liberalization, with the dummy variable (war) and with FDI. It is also worth noting that the highest correlation coefficients involving FDI are with human capital (basic education enrolment ratio), the index of external liberalization and the index of the quality of the bureaucracy.

In the second part they used model developed by Borensztein, de Gregorio and Lee (1998), which yields the following basic specification:

$$y = f (y_0 , hk, fdi, infl, govc, war, buroqual) \quad (5)$$

where:

y - real GDP growth,

y₀ - initial GDP,

hk - human capital,

fdi - foreign direct investment,

infl - the inflation rate,

govc - government consumption as a percentage of GDP,

war - a dummy variable for war and

buroqual - an institutional variable capturing the quality of the bureaucracy.

There has been estimation of two variants of the Borensztein, de Gregorio and Lee (1998) model. One is as follows:

$$y = f (y_0 , hk, fdi, infl, govc, war, buroqual, inv) \quad (6)$$

where investment is included, thus allowing to examine the relationship between foreign and domestic investment. The second variant is the specification that includes this interaction term.

The results from the specification explained above are the following:

According to the OLS fixed-effects panel data estimates, it was concluded that per capita FDI is indeed an important determinant of economic growth in transition economies. On the other hand, human capital fails to have any impact on economic growth. The coefficient even carries a negative sign, although it is not significant. Other variables that contribute to economic growth are: low inflation rate, political stability reflected in the war dummy and the quality of bureaucracy variable. However, the specification behaves satisfactorily for the transition economies with a few exceptions of human capital and government consumption. In particular, FDI is one of the key factors for economic growth for these countries.

In the second specification where domestic investment as ratio of gross domestic fixed investment to GDP was added, the accumulation of domestic capital was also found to be a determining factor for economic growth in transition economies.

CONCLUSIONS

There are many theoretical and empirical analyses in order to find out whether FDI has positive or negative influence on the economic growth in a country.

Regarding this influence, among numerous authors, there are divided opinions which often have contradictory point of view.

Many authors, who give arguments regarding the positive influence of FDI, argue that the main channels through which FDI influence economic growth are: transfer in terms of training, new organizational and managerial techniques, increased competition in the domestic country, development of the domestic companies, transfer and adoption of foreign technology and know-how, increased efficiency and productivity, new job opportunities etc.

On the other side are those who argue that FDI have negative influence on the economic growth in the host countries due to: a parallel economy, which means that foreign companies are stronger, more competitive and have no tendency to collaborate with the domestic companies, the dependence of local companies by foreign technology, foreign influence and control which can lead to political and social conflict, declined and reduced support for the domestic companies especially by the banks, decreased interest in employees due to sophisticated technology, additional costs that governments do to attract FDI and etc.

From the previous empirical analyses, conducted to explore the influence of FDI on the economic growth in CEE countries, can be obtain the following conclusions:

1. FDI is indeed an important determinant and dynamic source of economic growth and financial support in the economies of CEE countries;
2. Other variables that contribute to economic growth are: low inflation rate, political stability and the quality of bureaucracy variable;
3. The accumulation of domestic capital was also found to be a determining factor for economic growth in transition economies.

The main result in this paper is that the effect of FDI on economic growth in transition economies is positive and statistically significant i.e. FDI is a significant explanatory variable for economic growth in transition economies. Therefore, as the effect we find is positive and significant, the transition economies are considered to be a suitable setting.

Finally, it can be suggested that each country, should develop and consider different policies and strategies in order to attract foreign direct investment as one of the important drivers of economic growth in every transition economy.

REFERENCES

- Abor, J. and Harvey, K.S., "Foreign direct investment and employment: host country experience, *Macroeconomics and finance in emerging market economies*, 1(2), 2008, p.213-225;
- Aizeman, J. and Noy, L., "FDI and trade-two way linkages?" *The Quarterly Review of Economics*, 2006, 46(3), pp. 317-337;
- Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli-Ozcan, S. and Sayek, S., "Does Foreign Direct Investment Promote Growth? Exploring the Role of Financial Markets on Linkages, 2009;

- Borensztein, E., De Gregorio, J. and Lee, J., "How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?" *Journal of International Economics* Vol. 45, 1998, pp. 115-135;
- Campos, F.N. and Kinoshita, Y., "Foreign direct investment as technology transferred: Some Panel Evidence from the Transition Economies, The Manchester School, 2002, 70 (3), p.398 – 419;
- Carkovic, M. and Levine, R., "Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?". *Working Paper University of Minnesota Department of Finance, 2002;*
- Chowdhry, A. and Mavrotas, G., "FDI and Growth: What Causes What", *The World Economy*, 29 (1), 2006, pp. 42-58
- Gries, T., "Catching – Up, Falling Behind and the role of FDI: A model of endogenous growth and development", *The South African Journal of Economics*, 2002, 70(4), pp. 181-211;
- Hetes, R., Moldovan, N. and Miru, O., "Foreign Direct Investments and Economic Growth in Central and Eastern European Countries, Megatrend review, 2009, 6(2), p.239-252;
- Kornecki, L. and Rhoades, D., "How FDI facilitates the globalization process and stimulates economic growth in CEE", *Journal of International Business Research*, Vol. 6, No. 1, 2007;
- Pessoa, A., "Foreign Direct Investment and Total Factor Productivity in OECD Countries: Evidence from Aggregate Data", *Working Paper (FEP) Universidade do Porto*, 2005, 79, p.1-19;
- Roman, M.D. and Padureanu, A., "Models of Foreign Direct Investments Influence on Economic Growth. Evidence from Romania, *International Journal of Trade, Economics and Finance*, Vol. 3, No. 1, 2012;
- Villegas-Sanchez, C., "FDI Spillovers and the Role of Local Financial Markets: Evidence from Mexico", 2009;
- Vissak, T. and Roolaht, T., "The negative impact of foreign direct investment on the Estonian economy, *Problems of Economic Transition*", 2005, 48(2), p.43-66.

THE FINANCIAL CRISIS AND THE DEBT OF COMPANIES

Iliudmila Marinova Doncheva, PhD¹²

Abstract

In terms of the economic and financial crisis in Bulgaria, as a consequence of the global crisis, there was a great increase of the inter-company indebtedness. The country is located in an extremely difficult period, due to the fact that the debt of non-financial sector in 2010 increased by 6% and reached 157.6 billion euro. Obligations between companies amounted 104.2 billion, including obligations towards suppliers.

It causes the interest of economic analysis for the problems of debt of the enterprises. The report makes a summary of long-term and short-term debt, resulting from claims and liabilities in accordance with the possible changes in the accounting documentation of the enterprises. Therefore, there are considered two possible approaches in research of claims and repayment of the company's obligations.

The traditional approach is presented briefly, focusing on deficiencies in modern market conditions. The second approach, called the management can be presented as revealed, technological several different analytical calculations, assessments and coordination procedures. Going through each of the presented seven stages is a prerequisite for achieving effective management of claims and obligations of the company. We believe that modern market conditions require a change in approach to the analysis of debt. Requirements for management present research approach of the obligations, which would turn into a real component analysis of its complete financial policy in the quality of the practical realization of the financial strategy of the enterprise. Rational financial policy of the company in the field of debt management 'is expressed not in packaged review and regulation of receivables and payables, and complex research and coordination. Transition from conventional approach to the economic analysis of the debt management company should be considered as a prerequisite for its successful management.

Key words: *financial crisis, economic analysis, receivables, obligations, inter-company indebtedness*

¹² Head assistant of The Academy of Economics "D.A. Cenov" - Svishtov, R. Bulgaria, doncheva@uni-svishtov.bg

INTRODUCTION

„Debt is like any other trap, easy enough to get into, but hard enough to get out of.“

H. W. Shaw

Under the conditions of an economic and financial crisis in Bulgaria, as a consequence of the world crisis, there is a great increase in intercompany indebtedness. Our country is having an extremely difficult time due to the fact that the non-financial sector indebtedness in 2010 rose by 6% and reached BGN 157.6 billion. The liabilities between companies amount to BGN 104.2 billion including liabilities to suppliers, as well as of different companies in a group. 43% of these liabilities are overdue. This shows that the situation with intercompany indebtedness is not only alarming but also dangerous for companies. It arouses hardships in carrying out routine activities and the possibility of getting revenues and profit due to blocking of company's turnover capital. The state and municipalities are the main generator of inter-corporate indebtedness.

This arouses the interest of the economic analysis in the problems of companies' indebtedness (receivables and liabilities), which can conditionally be divided into:

- *Ordinary (net)* – one entity has a liability to another entity. Such are the liabilities of companies from the economy's non-financial sector to the financial sector and employees, which are not bound with mutual receivables;
- *Inter-company (gross)* – in order to meet its obligation to another entity an entity has to receive a payment from a third entity, i.e there is chain indebtedness. This includes obligations between economic entities from the economy's non-financial sector to different entities of the economy – the government and government bodies, commercial companies, financial organizations, private individuals, etc. There may be a set-off of liabilities and receivables.

We consider that the modern market conditions lead to a change in the approach of analyzing indebtedness. **Managerial approach** has to be applied in studying obligations, which would turn the analysis into a real component of its entire financial policy as a practical realization of a company's financial strategy.

Its main characteristic is the **quality aspect** of studying indebtedness, reduced mainly to:

- studying and evaluating the reasons for non-adherence to the payment discipline both of the own entity and its contractors;
- developing of options and choosing a suitable alternative for normalizing of indebtedness;
- optimizing of plans regarding indebtedness by improving the company's contracting policy;

- ensuring a compliance between the terms of transforming debtor's liability into cash and the terms of repaying creditor's liability through comparing the schedules for settling the receivables and liabilities;
- restructuring of a company's debts;
- expanding the sphere of using modern market instruments like debt factoring; installment buying and selling, leasing, etc.

According to the changes occurring in the accounting documentation of a company's financial statements the long-term and short-term indebtedness resulting from receivables and liabilities can be summarized as follows:

1. Long-term indebtedness:

a. *Receivables from*: extended loans to related enterprises; extended trade loans; by advances, financial leasing; when capital is not paid in.

b. *liabilities in*: extended loans, delivery of assets and services to related enterprises; loans to financial enterprises; received trade loans; bond loans; received advances; deferred taxes; financial leasing.

2. Short-term indebtedness:

a. *Receivables from*: extended loans to related enterprises; sale of related enterprises; other receivables from related enterprises; clients; extended advances; extended trade loans; judicial receivables; adjudged receivables; recovery taxes; by lacks and deficits; from social insurance; by claims; etc.

b. *liabilities in*: delivered assets and services; dividends to related enterprises; loans to financial enterprises; received trade loans; received goods to suppliers; received advances; non-payment of salaries to employees; taxes; non-payment of sums to insurance enterprises – social and health; interests on short-term liabilities; etc.

The managerial approach in studying indebtedness can be presented as a technological sequence of different analytical, calculation, forecasting and coordinating procedures:

1. analysis of debtor's liability;
2. analysis of creditor's liability;
3. calculating the directed free funds for paying off liabilities;
4. measures for increasing the size of the funds for paying off liabilities;
5. reducing the mandatory payments to an acceptable level;
6. calculating the paying off of restructured debts;
7. settling the relations with creditors in company liquidation.

The transition through each of the presented seven stages is a prerequisite for achieving effective management of a company's receivables and liabilities. The traditional approaches for studying receivables and liabilities, which are widely used in the financial analysis methods, are the most suitable and admissible for the first two stages. The intensification of the analytical plans can be sought in the following directions:

regarding receivables:

- analyzing the state of the contractor and assessing the probability for getting receivables;
- carrying out of an ABC analysis of debtor's liability portfolio;
- investigating the possibilities for using factoring as an instrument for solving the interrelations between a company and its clients, especially in substantiating the economic effectiveness of factoring operations;
- using the forfeiting as a specific financial operation in exporting production (Blank, 2001);
- issuing of policies as guarantees for commodity credit (Petrov, 2000), etc.

regarding liabilities:

- précising the structuring of creditor's liability as first and secondary regarding the type of creditors, and the amount of the liability is taken into account for every liability; the date it appeared; the number of days of the indebtedness and deploying over time of the planned future paying-off of liabilities;
- if possible a differentiation of short-term assets into *permanent* (their minimum non-reducible balance) and *variable* (the difference between their maximum availability and the minimum balance);
- analysis of the balance between short-term creditor's liability and variable short-term assets;
- knowing the possible types of commodity credit between contractors and grounds for the most profitable type for use by the company regarding its interrelations with supplies /attracting commodity credits/;
- substantiating the choice of the form of company's short-term financing – with one or more suppliers offering a purchase with a price discount /i.e. greater or smaller supply/ or proving the profit of using short-term bank credit;
- analyzing the company's internal creditor's liability with a view to manage it more effectively.

The third stage of debt analysis is reduced to calculating the company's free funds, which can be directed for paying off its obligations. In this case it is necessary that both forms of indebtedness exclude their long-term and overdue options. The plan of the free funds leads to a comparison between the size of:

1. **the possible funds** of the company's main activity /revenues from selling goods or assets; collected receivables from debtors, etc./
2. **the paying for the main activity** – material and labour costs of production and sales; general economic expenses; paying taxes, etc.
3. **the free funds** for paying off a company's obligations (1-2).

The free funds calculated at this stage are summed with those available at the beginning of the period. The total cash resource for repaying a company's obligations is formed at the fourth stage by adding the *possible growth of funds* from: sale of non-accrual assets, sale of a company's debtor's liability and a sum of the discounted payments.

The debt restructuring by mutually respecting the debtors' and creditors' claims against each other and offering of assets to reduce debt, issuance of policies or bills to reduce secondary payments are the main operations carried out at the fifth stage, which is organically related to the establishment of a detailed plan (forecast) for repayment of restructured debts (stage six).

In case of exhausting all other possible variants for impact on indebtedness, the company has to settle its payments by announcing its own liquidation, as an ultimate measure. At this final stage, which is highly undesirable not only for the economic entity but

also in a general economic aspect, there must be a grouping of creditors' claims. Meeting them is possible only by observing the adopted order in the laws in force when complying with the creditors' claims.

Therefore, the activity in collecting a company's receivables is an important prerequisite for repaying its obligations. That is why it is necessary, especially in the future transactions, that the contractors are assessed according to their financial condition and the forecast for their development. This will facilitate the choice of the suitable tools for influencing the different groups of contractors. The collection of receivables should be focused on the prevention of new uncollectible receivables and on dealing with the consequences of the receivables that have already arisen.

In order to prevent bad or uncollectible receivables the following preventive measures are recommended:

- risk assessment in signing new contracts;
- registering of clear rules in the collectibles procedures;
- special training of employees to successfully communicate with rogue clients;
- insurance of receivables although it will make them more expensive.

In case there are overdue receivables the company can proceed to collect them out-of-court or in court. The first option is suitable for honest clients with temporary hardships. Negotiating a scheme of deferred payments is desirable if there are signs of its actual implementation. It is much more engaging to have a non-cash repayment of receivables through turning money in commodities, inventories, equipment and other property of the client. When there is no communication with the client or there is inefficiency of debt collection expenses, then it is advisable to proceed with court collection of receivables.

The forecast for the development of Bulgarian economy in 2012-2013 is not optimistic. The anticipated stagnation in the economic development, the hardships in funding, the decreased export of Bulgarian goods, the increased number of companies going bankrupt and factual insolvency cases, the slow legal insolvency procedures and the worsened credit servicing are factors for the increase in mutual obligations between companies.

Directive 2011/7/EU adopted on 16.02.2011 by the European Parliament and the Council of the European Union involves a number of measures for combating late payments in commercial transactions. For its implementation there is a change envisaged in the Commercial Law, which proposes the introduction of the obligation that the creditor requires interests for delaying all kinds of payment, incl. payments from ministries, agencies and municipalities. The market mechanisms for settling financial relationships will bring equality to the state authorities and other debtors. The creation of financial literacy for prompt payment would improve liquidity, competitiveness and financial management of companies.

In conclusion, we think that a company's rational policy in the sphere of debt management is expressed not in the isolated consideration and regulation of receivables and liabilities but in their complex studying and coordination. The managerial approach in studying companies' indebtedness is a prerequisite for its successful management, which is expected to normalize the economic turnover and to increase economic entities' business activities.

References

1. Blank, I. A. Osnovi finansovogo menidzhmenta. Moscow, Nika-Centre, 2001.
2. Dinev, D., D. Nenkov. Finansi na savremennata firma. Sofia, "DDC", 1992.
3. Petrov, G. Osnovi na finansite na firmata. Trakiya-M, 2000

THE FINANCIAL CRISIS THROUGH THE HISTORY COMPARED WITH THE CRISIS FROM YEAR 2007

Marija Gogova Samonikov, Msc¹³, Elena Veselinova, Msc¹⁴

Abstract

The research goal of this paper is the historical flow of the finances and their misbalances. The paper goal goes in the direction of comparison of the financial crisis through history, for the reason that the past should serve as a lesson for the future actions, and on the other side in an area where the globalisation has a primary effect (as is the financial area) the effects from certain flows should be anticipated and react on them on time according the lesson from before.

Methods of research are statistically analyzed data and their comparison for getting one summary result.

Expected results from the research are reviews of how the history repeats, how the crisis from the past are overlapping with the crisis from the 2007 in the GDP domain, prices level, public debt level, unemployment, real estate prices etc.

The signification of the paper is in the direction of financial sector and more coordinated control from reason that the prediction of some financial flows can mean salvation for a whole economy.

Key words: financial crisis, regulation, financial flows

ФИНАНСИСКИТЕ КРИЗИ НИЗ ИСТОРИЈАТА СПОРЕДЕНИ СО КРИЗАТА ОД 2007 ГОДИНА

Апстракт:

Цел на истражување на овој труд е историскиот тек на финансиите и нивните нерамнотежи. Целта на трудот оди во насока на споредување на финансиските кризи низ историјата, од причина што минатото треба да служи како лекција за идни збиднувања, а од друга страна во област во која глобализацијата има примарен ефект (каква што е финансиската област) ефектите од одредени текови треба да бидат антиципирани и на истите да се реагира навреме согласно поуката од порано.

Методи на истражување се статистички анализирани податоци и компарација на истите заради добивање на еден сумарен резултат.

Очекувани резултати од истражувањето се прикази на тоа колку историјата се повторува односно колку кризите од минатото се поклопуваат со кризата од 2007 година во доменот на БДП, нивото на цените, нивото на јавниот долг, невработеност, цените на недвижностите и сл.

Значењето на трудот е во насока на финансискиот сектор и покоординирана контрола од причина што предвидувањето на некои финансиски текови можат да значат спас за цела економија.

Клучни зборови: финансиски кризи, регулација, финансиски текови.

¹³ Assistant at the University "Goce Delcev"-Stip, "Faculty of Economics"-Stip, marija.gogova@ugd.edu.mk

¹⁴ Assistant at the University "Goce Delcev"-Stip, "Faculty of Economics"-Stip, elena.veselinova@ugd.edu.mk

1. ВОВЕД

Соединетите Американски Држави се високо софистициран глобален финансиски центар. Сепак кога станува збор за финансиските кризи, историјата покажала дека кризите во богатите земји и во земјите во развој имаат многу сличности. Сличности се забележуваат во влијанието на кризите врз *цената на капиталот и недвижностите, невработеноста, владините активности и буџетскиот долг*. Истото се случува и со фреквенцијата или инцидентноста на кризите кои не се разликуваат многу, гледано од историски аспект.

Според Carme M. Reinhart – University of Maryland NBER and CERP and Kenneth S. Rogoff – Harvard University and NBER (2008) „Зборувано во општи рамки, финансиските кризи се долгорочна работа. Три карактеристики се среќаваат скоро кај сите финансиски кризи: првата, *колапсот на пазарот на средства (капитал) е длабок и пролонгиран*. Цената на недвижностите во просек опаѓа за 35 проценти (период на пресврт од 6 години), додека цената на капиталот опаѓа за 55 проценти (период на пресврт од 3,5 години); второ, *асоцијација за последица од банкарските кризи е намалување на аутпутот и вработеноста*. Стапката на невработеност расте во просек до 7 процентни поени во најниската точка од фазата на циклусот, која трае во просек до четири години. Аутпутот опаѓа за 9 проценти, а просек на пресвртот е 2 години; трето, *реалната вредност на владиниот долг има тенденција на зголемување* со раст во просек од 86 проценти во најголемите епизоди после Втората Светска војна“.

Историјата има забележано неколку кризи: во Шпанија 1977 година, Финска 1991 година, Шведска 1991 година, Јапонија 1992, Азиска криза (Хонг Конг, Индонезија, Малезија Филипини и Тајланд) 1997-1998 година, Колумбија 1998 година и во Аргентина 2001 година. Овие кризи се паметат како поголеми после Втората Светска војна, додека пред неа позначителни биле кризата во Норвешка 1899 и во САД 1929 година. Тековната криза, која започна 2007 година секако веќе е запишана во историјата, а најверојатно ќе биде обележана и како најголемата финансиска криза земајќи го тронот на кризата од САД 1929 година.

2. ФИНАНСИСКИТЕ КРИЗИ СПОРЕДЕНИ НИЗ ИСТОРИЈАТА

Во историјата на финансиите и воопшто на економијата како најзапамената беше кризата од 1929 – 1933 година. Официјално американскиот пазар забележал бум на пазарот на хартии од вредност во 1928 година, со прекумерна шпекулација и двоен пораст на цените на акциите. За заздување на настанатата ситуација ФЕД почнуваат да водат затегната монетарна политика и ги покачуваат каматните стапки. Со ваквата активност ФЕД добил „повеќе од спогодба“ кога берзата пропаѓа во октомври 1929 година. Инаку крахот што се случил 1929-та година извршил влијание врз населението и тие во средината на 30-тите не земале во предвид дека берзите се имаат опоравено. Ова предизвикало продлабочување на „нормалната“ рецесија. Берзите со својата неактивност продлабочена поради незаинтересираноста за тргување, шоките и во земјоделскиот сектор и сето ова надополнето со секвентни

банкарски колапси од октомври 1930 година, па се до март 1933 година предизвикало излегување на една третина од банките во САД од финансискиот пазар.

Континуитетното опаѓање на цените на хартиите од вредност и после средината на 1930-тите (кое всушност траело до средината на 1932 година и до тогаш опаѓањето било 10% од нивната вредност споредено со 1929-тата година) и зголемувањето на несигурноста и недовербата во нарушените бизнис услови ги влошиле и кредитните пазари. Со самото намалување на бројот на банките кои успеале да се одржат на пазарот се намалило и нивото на финансиско посредување. Ова го зголемило уште повеќе ризикот од погрешна селекција и морален hazard, така што способноста на финансиските институции да ги пренасочуваат средствата кон фирмите со продуктивни инвестициони можности се намалила. Вредноста на неисплатените заеми на деловните ентитети се намалила за половина од 1929 до 1933 година, а инвестирачките активности се намалиле дури за 90% од нивото споредено со инвестициони активности во 1929 година.

Краткорочноста на рецесиите, која дотогаш била забележувана сега не се појавила во такво светло поради тоа што настанатото нарушување било надополнето и со 25 процентно намалување на ценовното ниво во периодот 1930 – 1933 година. Ваквото опаѓање на цените предизвикува дефлација и опаѓање на нето заработката поради зголемувањето на оптеретеноста на задолжените фирми. Намалувањето на нето заработката водеа и кон намалување на вработеноста. Стапката на невработеност се зголемила за 25% (од работоспособно население).

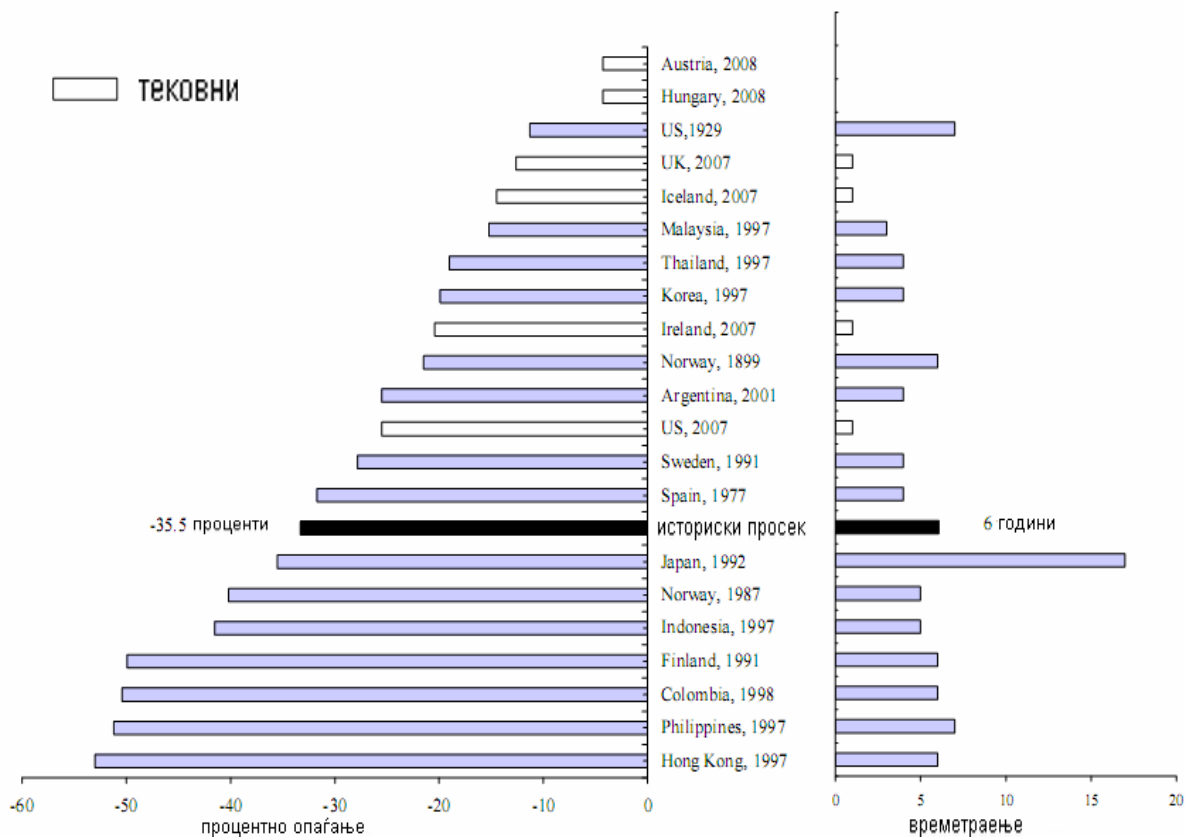
Се до 2007 година, Големата депресија беше запаметена како најголема финансиска криза во историјата на човештвото. Податоците кои тековно ги покажува кризата од 2007 година покажуваат размери и предвидувања кои ја надминуваат и кризата од 1929 година.

Сепак, помеѓу кризите, постојат многу сличности во нивото на цените на недвижностите, капиталот, невработеноста и владините долгови. Фреквенцијата или инцидентноста на кризите не се разликува многу историски.

Со подолу прикажаните графикони процентуално и временски се изразува влијанието на финансиските кризи гледано согласно ефектите на пооделни величини, цени на недвижности, цени на капитал, невработеност, БДП и јавен долг. Така издиференцирани пооделно сите варијабли овозможуваат јасна слика за последиците кои ги предизвикувале кризите низ историјата, но и последиците од кризата денес.

Минати и тековни циклуси на цените на недвижности и банкарски кризи

max. до min. ценовно опаѓање (лев панел) - година на траење и пресврт (десен панел)



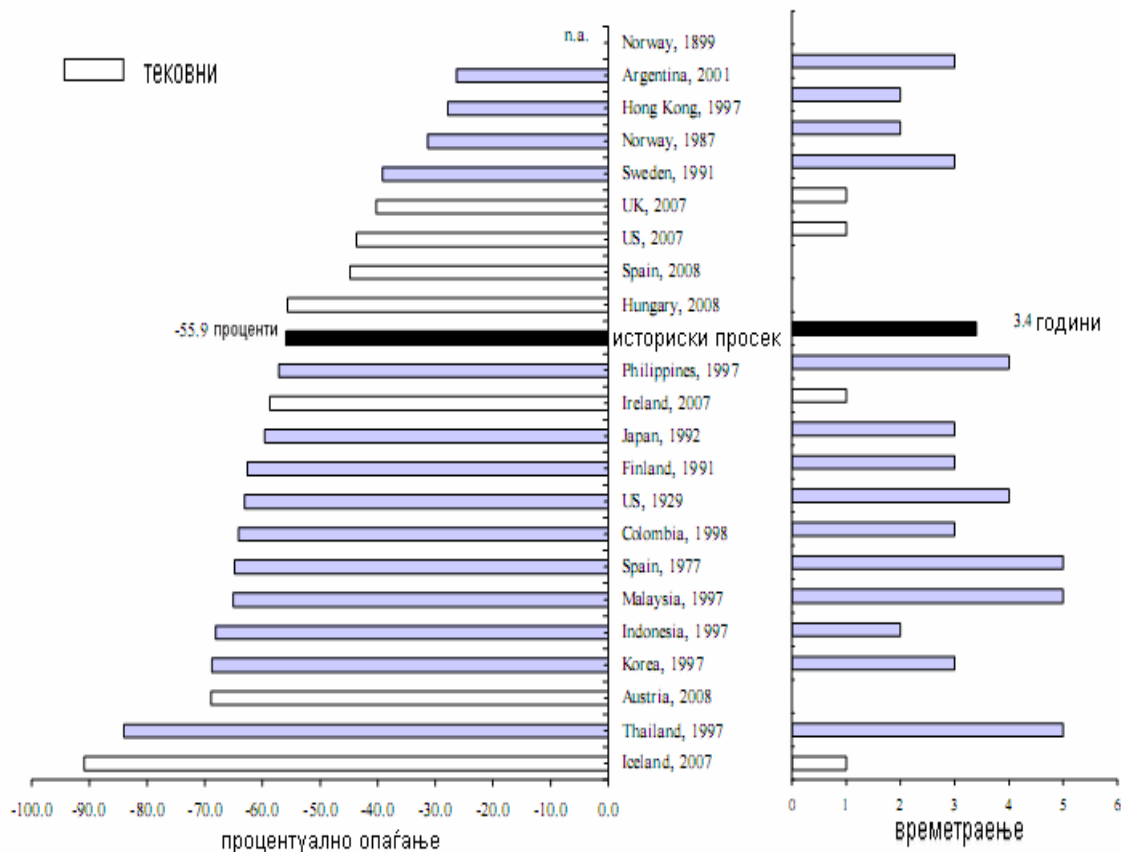
Слика 1: Минати и тековни циклуси на цените на недвижности и банкарски кризи

Извор: Carmen M. Reinhart and Kenneth S. Rogoff, "The Aftermath of Financial Crises"

Слика 1 ги покажува процентуалните опаѓања на цените на недвижностите во периоди на кризи во Хонг Конг 1997 година, Филипини 1997 година, Колумбија 1998 година, Финска 1991 година, Индонезија 1997 година, Норвешка 1987 година, Јапонија 1992 година, Шпанија 1977 година, Шведска 1991 година, САД 2007 година, Аргентина 2001 година, Норвешка 1899 година, Ирска 2007 година, Кореа 1997 година, Тајланд 1997 година, Малезија 1997 година, Исланд 2007 година, Велика Британија 2007 година, САД 1929 година, Унгарија 2008 и Австрија 2008 година. *Carme M. Reinhart – University of Maryland NBER and CERP and Kenneth S. Rogoff – Harvard University and NBER, "The Aftermath of Financial Crises", (December 19, 2008)* Историскиот просек покажува дека при криза цените на недвижностите опаѓаат за 35.5%, а просек на времетраење на ефектите од кризата врз нив е 6 години. Цените на недвижностите во САД, потврдено според тековната епизода имаа опаднато за скоро 28 проценти според Case – Shiller – овиот индекс, што е повеќе од два пати од она што е регистрирано во САД за време на Големата депресија.

Минати и тековни циклуси на цени на капитал и банкарски кризи

max. до min. ценовни опаѓања (лев панел) - години на траење и пресврт (десен панел)



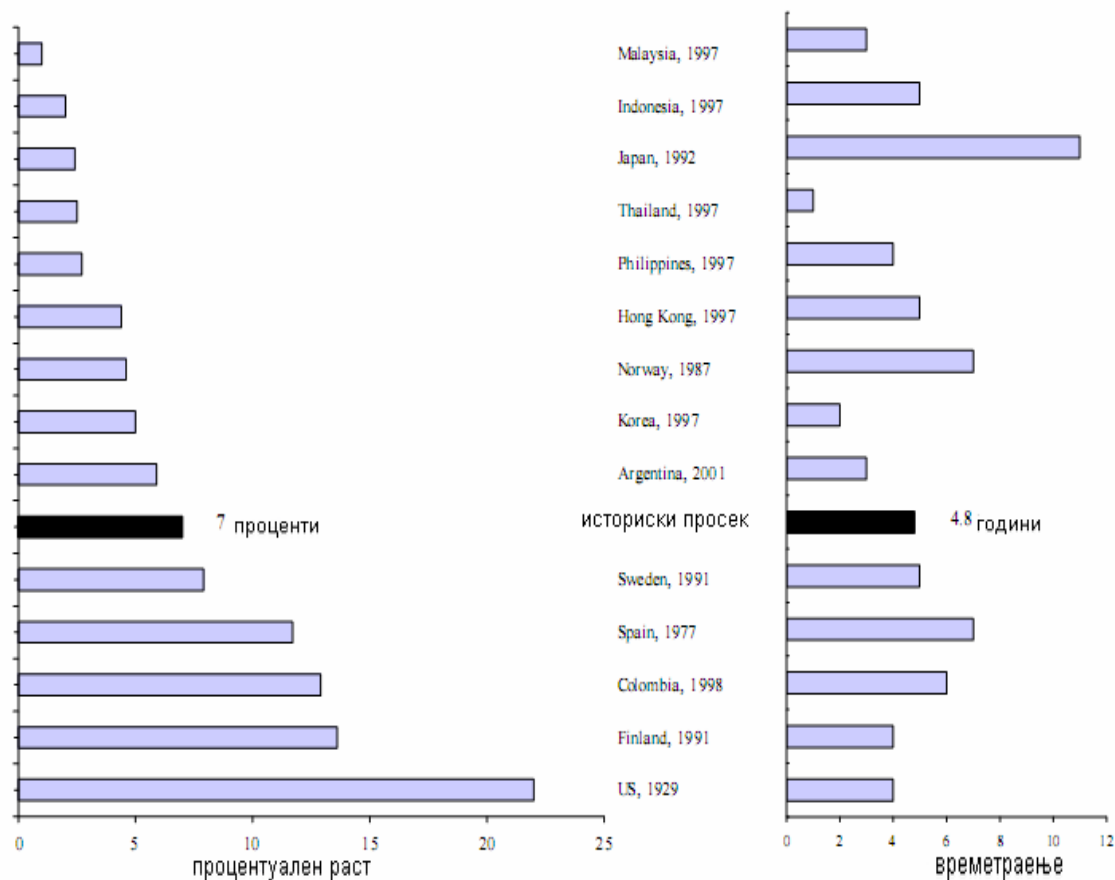
Слика 2: Минати и тековни циклуси на цени на капитал и банкарски кризи

Извор: Carmen M. Reinhart and Kenneth S. Rogoff, "The Aftermath of Financial Crises"

Ценовното опаѓање на капиталот е многу поголемо во споредба со опаѓањето на цените на недвижностите и во просек е 55.9%. Времетраење на пресвртот е пократок и просечно изнесува 3.4 години што е логично кога во предвид се земе различноста на инертноста на цените на недвижностите и на капиталот.

Минати циклуси на невработеност и банкарски кризи

max. до min. процентуален пораст на стапката на невработеност (лев панел) - години на траење и пресврт (десен панел)



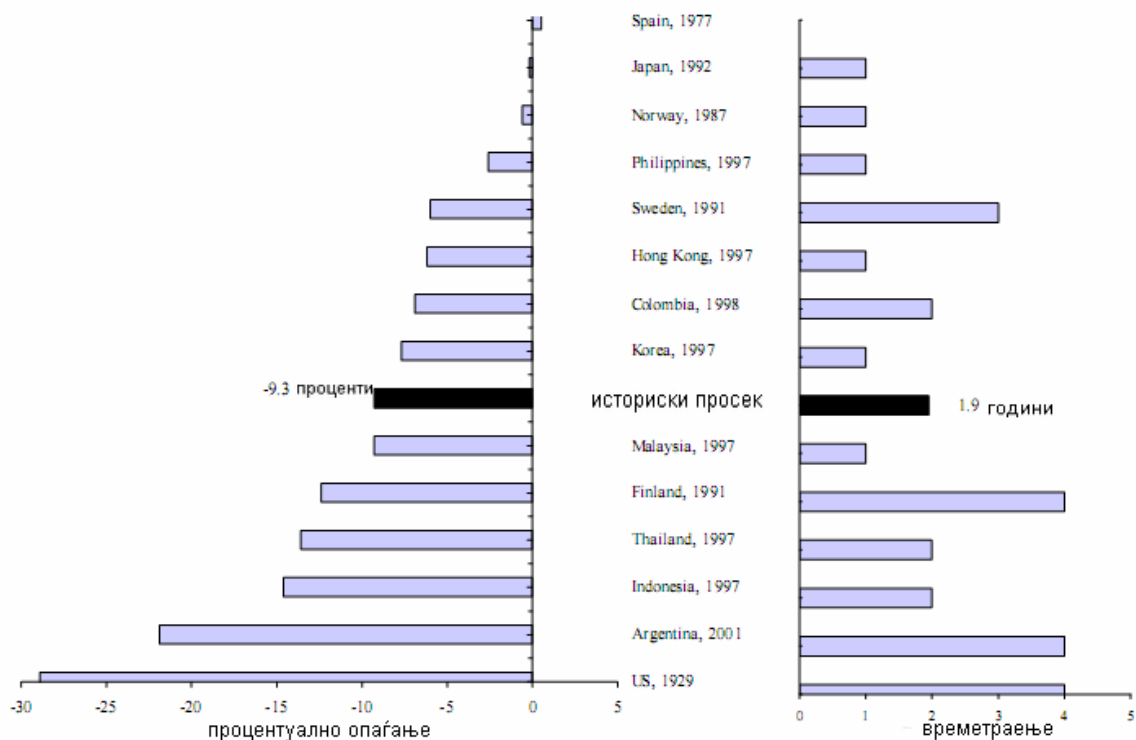
Слика 3: Минати циклуси на невработеност и банкарски кризи

Извор: ОЕЦД, ММФ, Историска статистика на САД, други извори од останати земји и истражувања на Carmen M. Reinhart and Kenneth S. Rogoff

Слика 3 посочува еден важен момент, посебно специфичен кој покажува дека земјите во развој, посебно оние од Источна Азија полесно се справиле со невработеноста отколку развиените земји. Стапката на невработеност 1929тата година во САД ги зема максималните вредности (над 20%). Друг важен момент кај оваа анализа е споредбата со времетраењето на ефектите од кризата врз невработеноста. Таму каде што невработеноста се појавила во помали размери времетраењето е подолго, додека таму каде што невработеноста е во поголеми размери во просек времетраењето на пресвртот од кризата е помал. Специфично е и тоа што недостатоците кои ги има во мрежата на социјалната безбедност кај земјите во развој ги прави работниците да даваат поголем отпор за губењето работа. Во просек во тек на кризи невработеноста се зголемува за 7% со траење од 4.8 години.

Минати БДП по жител и банкарски кризи

max. до min. процент на опаѓање на реалниот БДП (лев панел) - години на траење и пресврт (десен панел)

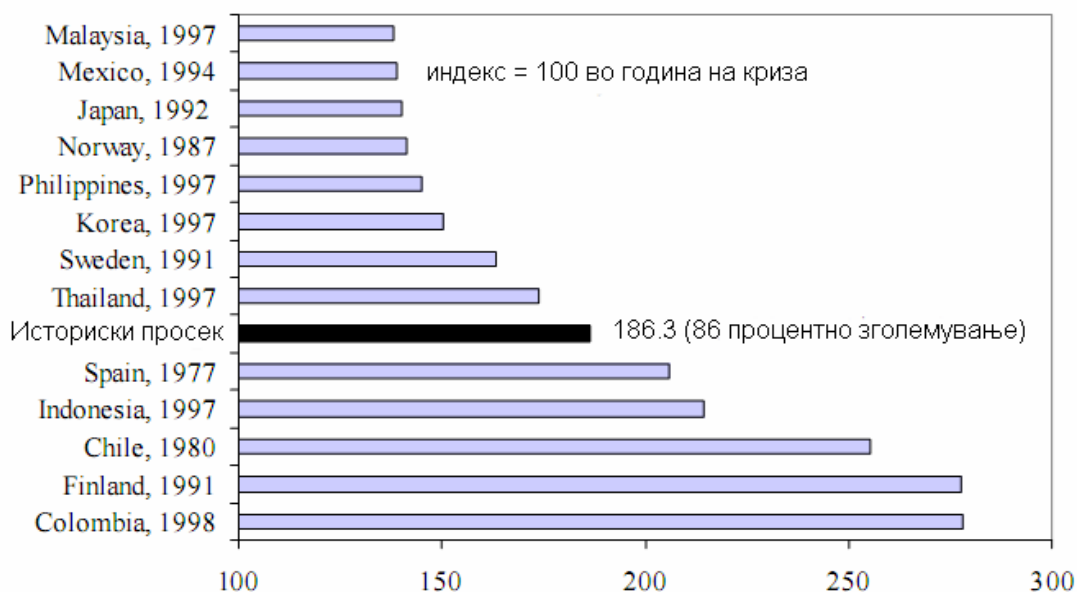


Слика 4: Минати БДП по жител и банкарски кризи

Извор: Вкупна економска база на податоци (TED), Историска статистика на САД (HSOUS) и истржувања на Carmen M. Reinhart and Kenneth S. Rogoff

Бруто домашниот производ просечно опаѓа за 9.3%. За кризите после Втората светска војна опаѓањето на БДП е многу помало за развиените земји отколку за земјите во развој. Најверојатно ова е така поради склоноста на нагол пресврт во достапноста на странски кредити. Споредено со слика 3 може да се воочи дека времетраењето на намалувањето на реалниот БДП е далеку пократко отколку кај вработеноста. Ова е така поради потенцијалниот позитивен раст на БДП и поради тоа што во предвид се земаат апсолутните промени во приходот, а не и недостатоците поврзани од потенцијалниот аутпут. *Carme M. Reinhart – University of Maryland NBER and CERP and Kenneth S. Rogoff – Harvard University and NBER, “The Aftermath of Financial Crises”, (December 19, 2008) Во врска со времетраењето, повеќегодишни рецесии се типични за економии кои бараат длабоки реконструкции, како што била Велика Британија во 1970тите, Швајцарија во 1990тите и јапониа после 1992та. Секако во обзир треба да се земе дека финансиските кризи бараат болни реконструкции на финансискиот систем.*

Кумулативно зголемување на реалниот јавен долг за три години следствено на банкарски кризи



Слика 5: Кумулативно зголемување на реалниот јавен долг за три години следствено на банкарски кризи

Извор: Carmen M. Reinhart and Kenneth S. Rogoff, "The Aftermath of Financial Crises"

Големите зголемувања на буџетскиот долг се водени главно од нагли намалувања на данокот на добивка и обично поради големите зафати во владините трошења за да се собори рецесијата. Трошоците за рекламирање во одредени случаи се релативно минорен придонесувач за пост-финансиските кризни должнички товари.

Некои од финансиските кризи се нарекуваат систематични финансиски кризи. Сепак современата финансиска криза е строга кон било кои мерки.

Последните емпириски истражувања се фокусираат на алтернативни проценки на кризите посебно на кризите на готовинските текови. Некои автори како што се Frankel и Rose користат опсег од 105 земји за периодот од 1970 – 1991 година за да заклучат дека тековната сметка нема значење во објаснувањето на кризите. Авторите Kaminsky и Reinhart имплицитно ја вклучуваат поврзаноста на тековната сметка и кризите на готовинските текови со вклучување на стапката на раст на увозот и извозот при нивните анализи. Овие автори, стапката на раст на увозот и извозот ја земаат како релевантен фактор за предвремено предупредување од кризи. Предупредувањето е базирано на noise – to – signal ратиото на сериите кои се анализираат. Анализата на Edwards, пак, покажува дека под некои дефинирања на кризите и делумно исклучување на африканските земји, дефицитите на тековните сметки се значајни детерминанти за веројатноста од искусување на кризи. Razin и Rubinstein се фокусираат на осцилирањето на реалниот девизен курс за да ги дефинираат кризите. До степен што многу скорешни кризи биле започнати преку кредитни шокови на интернационалните пазари, мерилото за кризите повеќе се

поврзува со големината и неочекуваноста на трансакциите на капиталната сметка отколку со големината на флукутирањето на номиналните готовински текови или обртот на тековната сметка. Впрочем, тековната сметка и движењето на девизниот курс може да се погодени од ендегените општествени одлуки отколку на систематските ненајдени застои (systemic sudden stops – 3S). *NBER Working paper 14026 – Guillermo A. Calvo, Alejandro Izquierdo, Luis – Fernando Mejia, “Systemic Sudden Stops: the Relevance of Balance – sheet Effects and Financial Integration”, National Bureau of Economic Research, Cambridge, May 2008* „Под систематски ненадејни застои се подразбираат големи и многу неочекувани контракции на капиталната сметка кои се појавуваат во периоди на систематичени превирања и важноста на ефектите врз билансите и нивната материјализација“. Систематските ненадејни застои се предизвикуваат од многу и големи егзогени агрегатни раширувања и влијанија на каматните стапки. Така, систематските ненадејни застои можат да се појават во делумно различен тајминг за кризите споредувани со девизните курсеви или обрт на капиталната сметка.

Финансиските кризи според Radelet и Sachs можат да се појават кога има остар пресврт (намалување) во нето приватните странски капитални текови. При ваквото дефинирање тие не целат кон потенцирање на „неочекуваната“ компонента во ненадејните застои и не дискриминираат дали кризните епизоди се од домашно или од странско потекло.

Индикатор за ненадејните застои може да биде и фокусиран на превртите на капиталната сметка кои коинцидираат кон големо зголемување на агрегатните распространувања. Овој индикатор се зема во предвид со оглед на потребата од прецизирање на кризите кои се поврзани со екстерно поттикнување, а екстерното поттикнување е систематично по природа т.е. станува збор на систематичните ненадејни застои. Треба да се земе во предвид дека при ваквото дефинирање на 3С пресвртите на капиталната сметка коинцидираат со намалување на аутпутот, така да има намалување на влијанието од домашните фактори во дефиницијата со што се овозможува фокус на екстерното потекло.

Rothenberg и Warnock се надополнуваат на Calvo, Izquierdo и Mejia во 2006 година за да ги истражуваат разликите помеѓу обртите на капиталните сметки со потекло од трансакциите на капиталните текови и нивно припишување на нерезиденти vis a vis оние кои се припишуваат на резидентите. Како случајот во Чиле, каде повеќето од промените на билансот на капиталната сметка се должи на промените на бруто тековите зацврстени од резидентите. За ограничениот пример на земји, откриле дека многу од обртите на нето капиталните текови се должат на трансакции извршени од странци.

Следната насока на трудот ги зафаќа кризите поттикнати од странски причини.

За ненадејните застои многу значајни и централни се термините *големи и неочекувани*. Постојат неколку услови со кои се среќаваат ненадејните застои за да се операционализираат и на нив да се гледа како фаза. Тие услови се според *NBER Working paper 14026 – Guillermo A. Calvo, Alejandro Izquierdo, Luis – Fernando Mejia, “Systemic Sudden Stops: the Relevance of Balance – sheet Effects and Financial Integration”, National Bureau of Economic Research, Cambridge, May 2008, cmp 11:*

- Застоите содржат најмалку една опсервација каде опаѓањата година за година се потпираат на најмалку две стандардни девијации под примерокот (ова се однесува на „неочекуваноста“ од ненадејни застој)
- Фазата на ненадеен застој завршува тогаш кога годишната промена на капитални текови надминува една стандардна девијација под примерокот. Ова генерално ќе воведо доследност, што е општ факт за ненадејни застои.
- Уште повеќе, за волја на симетријата, почетокот на фазата на ненадеен застој е детерминиран од првиот пат на годишната промена на опаднати капитални текови за една стандардна девијација под примерокот. Како резултат на што фазата на ненадеен застој почнува со опаѓање на капиталните текови кои ја надминуваат стандардната девијација и се следени од пад од две стандардни девијации. Процесот ќе трае се додека промената на капиталните текови е поголема од минус една стандардна девијација.

Ваквиот концепт на кризите претендира вклучување на епизоди кои инаку не би биле квалифицирани како кризи кога би се употребувале како мерила за праг на фиксен дефицит на тековна сметка. Следствено на ова подоцна многу кризи во развиените земји би биле исклучени едноставно поради тоа што нивната променливост и непостојаност е помала.

Да се максимизираат точните можности за навремено откривање на епизодите на ненадејни застои поради податоците со помало учество кои можат да го замаглат почетокот на епизодите се работи со месечни податоци. Одредувањето на точниот тајминг на овие епизоди е релевантно поради тоа што евентуалните промени на реалниот девизен курс кои можат да произлезат од потенцијалното затварање на дефицитот на тековната сметка треба да биде мерено *пред* ненајдениот застој да заземе позиција. Ако се земе во предвид дека информациите за капиталната сметка на ваков интервал (месечен) се недостапни, се конструира капитален тек приближно на нето трговскиот биланс од промените во странските резерви. Промените на 12 месечните кумулативни мерки на капиталните текови приближно се земаат за годишната основа за да се избегнат сезонските флукуации.

Ако се продолжи со тоа дека систематските ненадејни застои (3С) или ненадејни застои треба да се идентификуваат преку егзогените предизвикувачи, дополнително се бара откривањето на ненадејните застои кои имаат периоди на нагло зголемување на агрегатното проширување. Така се подвлекува дека откриените големи промени во капиталните текови се употребуваат за агрегатните проширувања, за да се откријат периодите на превирања на пазарот на капитал. Анализите од ваков тип се прават на 110 земји (21 развиена економија и 89 земји во развој за период од 1990 – 2004 година) според NBER Working paper 14026 – Guillermo A. Calvo, Alejandro Izquierdo, Luis – Fernando Mejia, “Systemic Sudden Stops: the Relevance of Balance – sheet Effects and Financial Integration”, National Bureau of Economic Research, Cambridge, May 2008, стр. 13

3. ЗАКЛУЧОК

Заклучокот би бил дека кризите ги имало и ги има. За одговор на прашањето каде е нивниот извор треба да се бара на повеќе локации и да се делува во рамки на реалното и можното. Секоја една активност треба да е поставена на реални основи, но и секоја една регулација треба да е можно изводлива. Регулацијата има голем удел во почетокот на актуелната финансиска криза. Овој удел не е единствен, но е доволно важен за да можат да му се препишат импликации за создавање и развивање на околности поволни за развивање на криза или во најмала мера нарушување на финансискиот систем.

4. РЕФЕРЕНЦИ

1. Frederic S. Mishkin and Stanley G. Eakins, "Financial Markets and Institutions", seventh edition, Addison Wesley Longman Publishing, New York , 2002
2. Frederic S. Mishkin, NBER working paper series, "Understanding Financial Crises: a Developing Countries Perspective", National Bureau of Economics Research, May 1996
3. Frederic S. Mishkin, "The Economics of Money, Banking and Financial Markets", seventh edition, Addison Wesley Longman Publishing, New York , 2004
4. George Alexander Walker, "International Banking regulation", Kluwer Law International, 2001
5. Warren Buffet, Mary Buffet & David Clark, "Interpretation of Financial Statement", Division of Simon & Schuster Inc., New York, 2008
6. William D. Cohan, "House of Cards – a tale of hubris and wretched excess on Wall street", Knoph Doubleday Publishing group, 2009
7. Доц. Д-р Ристо Фотов, „Основи на финансии“, Економски факултет – Универзитет „Гоце Делчев“ Штип, 2007
8. Државен Завод за ревизија, „Стратегија на ДЗР 2008-2012“, Скопје, јуни 2008
9. Зоран Ставрески, „Антикризни мерки“, Дневник, 24 април 2009 година
10. Македонска Берза на хартии од вредност, „Статут на Македонска Берза на хартии од вредност АД Скопје“, Скопје, септември, 2007 година
11. Михаил Петковски, „Финансиски пазари и институции“, Економски факултет – Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ Скопје, 2004
12. Народна Банка на Република Македонија – Сектор за супервизија, банкарска регулатива и финансиска стабилност, Дирекција за финансиска стабилност, банкарска регулација и методологии, „Извештај за финансиската стабилност во Република Македонија во 2007 година“, Скопје, јули 2008 година
13. Народна Банка на Република Македонија – Кабинет на Гувернер, „Соопштение од седница на Советот на Народна Банка на Република Македонија“, Скопје, 15.07.2008 година
14. Проф. Д-р Љупчо Трпески, „Пари и банкарство“, второ дополнето и изменето издание, Економски факултет – Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ Скопје, 2003

ENTREPRENEURSHIP AND THE GLOBAL MARKET

ENTREPRENEURSHIP AND JOBS CREATION

Jovan Pejkovski, PhD¹⁵

Abstract:

Entrepreneurship and growth appear to be positively related at the level of the individual firm. Much evidence also suggests that entrepreneurship and growth are linked at the industry level. There is, for example, evidence that industries with higher rates of entry by small firms have above average rates of productivity growth and innovation. At the same time, smaller and younger firms appear to be more innovative than their larger counterparts. Smaller and newer enterprises tend to have systematically higher growth rates than average. Some studies in the field of economic geography indicate that regions with higher new firm formation rates tend to enjoy higher rates of economic growth. Many results also point to a positive relationship between economic growth, entrepreneurship and jobs creation.

The question is how entrepreneurship causes jobs creation and economic growth? The answers of this question will be presented in the paper through the comparative analysis of different countries and cross-sectional findings that business ownership rates are associated with employment growth. The interest in the paper will be concentrated on the country level in the OECD; and compare with situation in the Republic of Macedonia. The main issue is: What are the correlations between “total entrepreneurship activity” and national growth rates? Also the interaction between entrepreneurship and R&D is the “knowledge filter” between the creation and exploitation of knowledge. That is, entrepreneurs found new firms in order to exploit opportunities created by knowledge spillovers. Both knowledge creation and exploitation are crucial ingredients of growth.

Innovation, entrepreneurship and growth come together with the jobs opportunity creation and recognition literature at this juncture. The role of the government intervention to promote entrepreneurship as a growth-enhancing strategy will be discuss as an important vehicle for generating innovations and stimulating growth.

Key words: *entrepreneurship, jobs, employment, grow, development*

¹⁵ Faculty of Philosophy, Ss. Cyril and Methodius University, Skopje, Macedonia, pejkovskij@yahoo.com

ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО И ГЛОБАЛНИОТ ПАЗАР

1. Вовед

Претприемништвото како движечка сила во пазарните односи и основа за ангажирање на факторите за производство несомнено бара услови и поддршка кои ќе го воспостават системот на претприемничко ангажирање на граѓаните во сите сфери на делување. Преку поттикнување на претприемништвото се создаваат услови и можности за зголемувањето на бројот на мали и средни претпријатија со што се зголемува шансата за вработување во нив. Невработеноста особено кај образовани млади и квалификувани лица станува се посложен проблем. Претприемачите со својата активност генерираат вработување, како директно така и индиректно. Директното е преку самовработување, а индиректно со отворањето бројни бизниси во разни дејности и гранки каде што се вработуваат голем број лица. Оттаму, претприемништвото претставува најдобар начин за справување со невработеноста преку создавањето нови работни места.

Поттикнувањето кон претприемничко образование ги оформува поединците своите идеи да ги обликуваат во пазарен производ за која цел основаат мали или микро претпријатија како почетна форма на организација. Во таа насока неопходни се нефинансиски и финансиски форми на поддршка на претприемништвото, подигање на јавната свест за значењето на претприемништвото, подобрување на вештините на претприемачите со цел зајакнување на конкурентноста на малите и средни претпријатија и создавање работни места.

Со олеснување на пристапот за поевтини финансиски средства преку проширување на лепезата на хипотекарни инструменти и создавање можности за користење на недвижниот имот се овозможува стопанска активност што повлекува нови вработувања. На тој начин претприемништвото станува предуслов за создавање на нови работни места во секоја држава. Ова е често елаборирано во литературата но и практиката ги потврдува овие факти. Од таму давањето помош и поддршка на претприемачите за оформување на нивните идеи во конкретни проекти или пак учество во проекти, навремени информации за објавени тендери, во рамки на програми и фондови кои институционално се поддржуваат се битни елементи за поголеми можности за креирање нови работни места.

Авторите Audretsch and Thurik (2001) ја објаснуваат повторната појава на претприемништвото во Еворпа и Северна Америка врз основа на глобализацијата, која ја замени компаративната предност со економската активност која се заснова на знаењето. Тие го објаснуваат влијанието врз економските перформанси: претприемничкиот капитал можеби не може да даде објаснување на варијациите во економските перформанси (Audretsch and Keilbach, 2003). Алтернативно и продлабочено објаснување на тоа може да биде институционалната рамка која придонесува за разликата меѓу повисоката и пониската перформанса. На пример, додека традиционалните производни фактори како што се капиталот, трудот и знаењето како капитал, се важни за создавање аутпутни вредности, можностите да се креираат нови идеи со создавањето нови претпријатија е исто така од суштинско значење за економскиот аутпут. Додека претприемачите преземаат конкретни активности, односно започнуваат нов бизнис, овие активности не можат да бидат набљудувани во изолација. Напротив претприемништвото се обликува во контекст на

многубројни сили и фактори, вклучувајќи ги како правните и институционалните, така и општествените фактори.

2. Форми на поддршка

Се среќаваат разни форми на поддршка кои влијаат на поголемо изразување на претприемничките потенцијали кај населението. Имено, таа поддршка се однесува на: давање погодности за локации на претпријатијата, локални развојни планови, основање на бизнис центри, бизнис инкубатори и техничко-технолошките паркови како и за зајакнување на капацитетот на одделни локални и регионални центри, заради развој на иницијативи и програми кои обезбедуваат деловни врски низ светот. Особено важно за развој на пазарот и на капацитетите е основање нови и поддршка на постојните нови бизнис инкубатори во информатичко комуникациската сфера како најпропулзивна дејност со што се обезбедуваат бројни услуги за малите и средните претпријатија, а со тоа се креираат нови работни места.

Претприемничкото опкружување се карактеризира со зајакнување на мрежите за поддршка кои овозможуваат институционалната рамка која ги поврзува индивидуалните претприемачи со организирани извори на учење и ресурси. Токму комуникацијата меѓу поединците го овозможува трансферот на знаење меѓу агенциите, фирмите, индустриите, што покажува дека не се работи само за индивидуално поседување знаење, туку за цел спектар на можности за трансфер на знаењата како што се многубројните мрежи, кластери, регионални институции, универзитети, трговски здруженија, локални бизнис организации, специјализирани компании за консалтинг, маркетинг, јавни односи и ризико капитални фирми кои не би успеале самостојно доколку не постои цела мрежа од нивна меѓусебна поврзаност. Овие мрежи ги рушат секторските бариери: полесно се станува од фирма во зародиш до докажана успешна компанија, но и обратно од воспоставена фирма до стартап, или од консултантска фирма до стартап. Полесно се остварува комуникација на разни трговски изложби, индустриски конференции, семинари, состаноци и социјални активности организирани од локалните трговски асоцијации. На овие форуми, лесно се формираат и одржуваат врските, се разменуваат технички и пазарни информации, се воспоставуваат бизнис контакти и се формираат нови претпријатија. Ова децентрализирано и флуидно опкружување исто така промовира дифузија на неопипливи технолошки способности и знаења. Таквите контексти кои генерираат висока тенденција за економските агенти да отворат нови фирми можат да се карактеризираат како богати со претприемнички капитал. Другите контексти, каде почетните фирми се стационираат можат да се карактеризираат по слабиот претприемнички капитал.

Неопходна е поддршка на работењето на центрите за трансфер на технологија како форма што покажала успешни резултати во развиените средини, а со цел подигање на свеста за важноста на примената на новата технологија, нејзин полесен трансфер и развој на центри за истражување и развој.

За таа цел неопходно е да се обликуваат форми за размена на искуства за развој и унапредување на претприемништвото, менаџментот, техниките на водење на преговори, нови маркетиншки стратегии, методи на продажба, современи техники за

освојување на нови пазари и други активности со што се создаваат можности за нови работни места и за поголема социјална инклузија.

3. Креирање на нови работни места

Невработеноста е иманентна на пазарното работење. Прашање е во кој обем во современите услови оваа појава може да се смета за прифатлива и да се влијае со мерките на макроекономската политика на нејзиното намалување. Економската криза и рецесионите осцилации во најголем број земји го зголеми нивото на невработеноста. Тоа уште повеќе ја усложнува и компликува можноста за наоѓање нови работни места. Генерациите кои го завршуваат образованието и стасуваат за вработување го чувствуваат поиразено овој проблем чекајќи долги години за работно ангажирање. Затоа високите стапки на невработеност наметнуваат итност од креирање и имплементирање на постојана, одговорна и ефикасна политиката на вработување што е приоритет од највисока важност. Тоа станува првостепена потребата да се креираат нови работни места за намалување на социјалните тензии.

Кога се разгледуваат состојбите во доменот на невработеноста, особено во пострецесионен период треба да се имаат предвид и други неповолни индикатори како што се: значителното ниво на непријавена работна сила, работа во сферата на сивата економија, ниско квалификуваната работна сила потешко може да биде ангажирана, повисоки стапки на невработеност помеѓу одделни етнички групи, пониски стапки на учество на жените на пазарот на трудот и тн.

Оценка е дека подобрувањето на неповолните показатели за вработување на работната сила е зависно од спроведување на макроекономската политика, насочена кон поттикнување на засилен економски раст и инвестиции. Имено, во фазата на заздравување односно во пост рецесиона фаза, состојбите со вработеноста можат да се подобрат преку превземање на одредени мерки во делот на институционалното, административното и законското насочување на политиките за вработување. Со тоа би се подобриле условите и можностите за вработување и намалување на невработеноста, за подобрување на стандардот на живеење и одржливиот демографски развој.

Остварувањето на ваквите цели претпоставува откривање и анализа на причините за невработеноста и врз таа основа предлагање на системски и други мерки за нејзино намалување. Исто така неопходно е да се согледаат ефектите од претходно преземените активни мерки и политики, нивната ефикасност и остварливост, откривање на негативни влијанија на делување од одредени политики и отстранување на пречките кои ја создаваат долготрајната невработеност. Познати се искуствата (особено од западните земји) каде со примена на индивидуални програми и активни делувања со согледуваат пречките за вработување на долготрајно невработените кои стануваат стигматизирани тешко наоѓаат работа и мошне тешко се прифаќани од пазарот на труд. Како мерка за нив се предлага да се дефинираат квоти за првенствено вработување на овие лица, како и на лица со ограничени способности со давање субвенции за работодавачите кои ангажираат социјално загрозувани.

Покренувањето иницијативи за јавни работи во региони во кои значаен дел од населението е изложен на социјални ризици овозможува привремен ангажирања, но и приходи кои значат обезбедување на подобра егзистенција и услови за натамошно ангажирање на лицата. Тоа заедно со зголемено користење на домашни ресурси во инвестиционата изградба со цел за мултипликација на ефектите од инвестиците бидејќи користењето домашни ресурси ја поттикнува економската активност и влијае на раст на вработувањата.

Вработувањето значи можност за остварување приход и подобар личен живот, за што надлежните институции и органи мора да создаваат услови и обврска секоја мерка, без разлика на ресорната припадност што влегува во парламентарна или владина процедура мора го инкорпорира приоритетниот интерес за поголеми вработувања. Тоа значи слично како кај обврската за декларирање на фискалните импликации за секој одреден пропис, да се планира и дел за импликации за пазарот на работна сила, или колку која мерка ќе влијае за растот на вработувањето, за смалување на сиромаштијата и за поголема социјална инклузија. На овој начин директно се поттикнуваат институциите да го планираат и поттикнуваат вработувањето, како неопходен дел од севкупните политики за кои тие се одговорни и во насока на користење на човечките ресурси со кои се располага. Ова се однесува како на државно така и на општинско ниво со што се создава приоритетна обврска за планирање и за оценување во смисла дека мерката може да се квантифицира од аспект на ефектот што го предизвикува, а е поврзан со вработувањето.

Изразена е потребата од создавање на "зони за вработување", како механизам за насочување и концентрација на политиката и средствата за вработување во одделни урбани и рурални средини, а особено во подрачја со високи стапки на невработеност. Во овие зони би се предвидувале гаранции за вложувањата и партнерство на инвеститорите со државата или општината, како и давање бенефиции (локации, инфраструктура, покривање на дел од трошоците и слично) со цел за поголеми инвестиции и за отварање на нови работни места. Ваквите зони би значеле и можност за инвеститорите да користат субвенции и/или бенефиции за едукација за вработување, за преквалификација, даночни олеснувања и долготрајни бенефиции, а особено доколку постои раст и се отвараат нови работни места во одредена динамика. Ваквите зони може да прераснат во модел за решавање на високата концентрација на невработеноста, особено во неразвиените региони, во недоволно развиените делови и ридско планинските краишта каде прагот на интерес за инвестиции е ограничен.

Со водење на активни политики за вработување, со поддршка за самовработување и со кредитирање активни програми и мерки насочени кон вработување на невработените може да се постигнат резултати. Целта е зголемување на вработени лица и остварување на повисока стапка на вработеност. Ова вклучува: обука, активности за поттикнување на претприемничкиот дух, зголемување на свеста за претприемништвото во националната економија (на пазарот на труд, пазарот на капитал, посебни инвестициони политики, учеството во создавањето на БДП), активности за дообразование, стручно оспособување, преквалификација на невработени, вработување и самовработување, регулирање на работно-правниот статус и статус на земјоделец од руралните средини

Во овој контекст треба да се согледаат политиките во однос на нивото на пензиите како мерка која би значела интерес за навремено, па и предвременно, одење во пензија со што се создаат услови за нови вработувања. Со одржувањето на ниво на пензиски стандард, како минимум гаранција за покривање на трошоците за живот и како долгорочна одржлива политика кон старите лица и нивните пензии, се избегнува негативната состојба кога пензијата се доживува како гаранција за социјална исклученост. Тоа е основот поради што се јавува притисокот од старите лица за повторно работно ангажирање и активирање, особено во неформалниот сектор.

Неформалната економија во Македонија не е официјално проценета, но се смета дека е со значителна големина од 30-40% од БДП. Соочувањето со проблемот на неформалната односно сивата економија значи и директно влијание врз условите на живеење главно на најранливите категории, како што се оние со недоволно образование, старите, оние со ниски плати, како и поранливите етнички групи. Сепак, доколку целта за формализирање на неформалната економија биде прифатена како консензуален договор меѓу политичките структури, вклучувајќи го и учеството на сите заинтересирани страни на пазарот на трудот, но исто така истакнувајќи дека тоа е висок, но долготраен приоритет на земјата, тогаш оваа стратегија може да придонесе кон реален раст на вработувањето, поголеми добивки отколку трошоци, како за државата, така и за поединецот. Лицата кои се занимаваат со неформална или со сива економија, за да работат во официјалната економија треба да имаат можности за регистрирање на активностите со плаќање одредени минимални даноци или паушали. Поединците, исто така би имале зголемена сигурност и тоа не само во актуелната состојба, туку исто така и во однос на нивните идни приходи, како што се пензиите, осигурување за невработеност, користење на социјалните права итн. Со постепен приход во регистрирањето на „сивите“ бизниси и работи во формалниот пазар, вклучувајќи фази кои се неопходни за „новиот“ учесник на пазарот на трудот да се справи со финансиските оптеретувања, т.е. со реалните трошоци на формалниот пазар, може да вклучи: постепени плаќања, одлагање на плаќањето на обврските за одреден период, давање заеми по „државно-фиксни“ стапки, субвенционирани грантови за определени намени кои значат формализирање на бизнисите итн.

4. Поттикнување на перманентно претприемништво

Претприемништвото не е еднократен чин или постапка, се работи за процес за кој се неопходни услови за остварување на перманентно претприемништво, како неопходен ресурс за развој на општеството и за креирање на нови работни ангажирања на луѓето. Притоа се поаѓа од потребата за изразување на принципите на претприемничкото работење во сите сфери на општествената активност.

Изградувањето на претприемничка култура во општеството овозможува на претприемничката функција да и се признае местото, значењето и улогата што ја има во остварувањето на развојните процеси во целина. Од друга страна изградбата на неопходната општествена (системска) инфраструктура го овозможува остварувањето на гаранциите за слободата на пазарот и претприемништвото и за изградба на конзистентен систем за поттикнување на претприемништвото. Тоа не би били можно без признавање на неопходноста од еквиваленција за претприемничкиот напор и

прифатениот ризик, што како мотивирачки фактор директно го поттикнува и овозможува претприемништвото и отварањето на нови работни места и развојот.

Претприемништвото како продукт на системот на дејствување се јавува во двојна улога: и како развоен ресурс и како појава односно индивидуален чин што ја обезбедува предноста за остварување на идеите и можностите во стварноста. Преку закономерностите на пазарниот стопански систем претприемништвото израснува во претприемничка функција чие послабо или посилено изразување директно влијае врз развојот. Оттаму неопходноста од создавање на релевантни предуслови за слободно изразување на оваа функција и нејзино насочување кон поттикнување на развојот на општеството.

Всушност прашањето на развојот на едно општество може да биде и поинаку поставено: Има ли претприемништвото (индивидуалното претприемништво и интрапретприемништвото), односно претприемничката функција во целина, своја перспектива и иднина за слободно изразување и кои се поттикнувачките односно ограничувачките елементи што послабо или поизразено влијаат врз овие појави?

Од одговорот на ова прашање се осознава дали во рамките на еден систем постојат услови да се овозможи поттикнување на претприемништвото, или за тоа не постојат соодветни услови. Исто така од тоа зависи и потребата за остварување на поголеми или помали промени или пак радикални зафати што ќе го овозможат остварувањето на саканата цел. Ова се однесува, во прв ред, на начинот на кој државата е подготвена да го овозможи т.е. да го поттикнува претприемништвото. Ако се има предвид дека правниот, односно стопанскиот систем е димензиониран во одреден обем да го овозможи изразувањето на претприемништвото во сите негови видови и форми, се поставува прашањето што е потребно за неговата доградба, со што претприемничката функција ќе добие најширок простор за нејзино изразување.

Имено, уставната гаранција за слободата на пазарот и претприемништвото што постои во Македонија е само институционалната рамка што може да биде дообликувана во различни насоки, а во прв ред кон посилено или послабо изразување на одделни видови дејности, на облиците на организација на претприемничките активности, обемот на задолжителниот капитал за основање на разни видови претпријатија, дуќани и слично. Всушност уставната рамка се разработува и дообликува во законските и подзаконските прописи на начин што значи спроведување на одредена национална стратегија, а со мерките на макроекономската политика утврдена од највисокото управувачко ниво на националната економија. Со тоа се создава амбиентот во кој граѓаните можат да ги остваруваат своите претприемнички идеи и да преземаат активности согласно правата утврдени во овие прописи, да отвараат бизниси и да се самовработуваат и да вработуваат други лица.

Независно од промената на политичкиот или партискиот естаблишмент во државата или од обемот на предизборните ветувања, креирањето на економска политика што ќе биде насочена во правец на поттикнување на претприемничката функција претставува уставна обврска во Република Македонија. Тоа е мошне важно да биде сфатено како темелен принцип што треба да се доградува во насока на обезбедување на системски услови за изразување на перманентно претприемништво и развој.

Колку институционалната рамка може да го поттикне или ограничи масовното изразување на претприемништвото кај нас е, всушност, клучното прашање на кое може да се одговори повеќезначно. Имено, претприемничката функција што како резултанта се јавува од збирот на одделните изразени активности на претприемачите во општеството, директно е условена од стопанско-системските решенија и од севкупниот однос кон неа на општественото опкружување сфатено во инфраструктурна смисла. Примерите за таа условеност во случај на отсутност на односните решенија се познати:

- претприемачите не можат да дејствуваат успешно во услови кога економската политика дејствува само како рестриктивна монетарно-кредитна политика, со висока цена на капиталот што ги обесхрабрува иницијативите на претприемачите и бизнисмените.
- немањето објективни мерила т.е. интермедии што како механизми влијаат врз остварувањето на стабилноста судскиот систем и на макроекономскиот систем, не го мотивира претприемничкото однесување и активност;
- непостоењето на гаранција за претприемачот за избегнување на последиците од радикалните промени во системот што можат да го изменат целосно амбиентот на претприемничкото работење;
- системската грижа која е неопходна за поттикнување на претприемништвото, за негово извозно насочување и слично.

Наспроти ова се посочените примери на институционална инфраструктура базирани на стратегиите на повеќе земји каде што постојат системски вградени инструменти и механизми за поттикнување на претприемништвото, институции (агенции или органи) задолжени за претприемништвото со свои мрежи или шеми за спроведување на поттикнувачките мерки, фондови за финансирање или гарантирање на кредитите за претприемничките иницијални зафати, стратегии, програми и проекти за поттикнување на претприемништвото на државно, регионално и локално ниво, особено во малите и средните претпријатија, објективизирани мерила во макроекономскиот систем и други предуслови што го оформуваат позитивниот амбиент за ова ангажирање, како и други елементи на кои е претходно укажано.

Овие позитивни примери недвосмислено ја докажуваат потребата и реалноста за тоа кои се релевантните предуслови за поттикнување на перманентно претприемништво и за развој на општеството, а кои се потврдени во практиката во одделни развиени држави.

5. Изградување претприемничка култура

Изградувањето претприемничка култура во општеството, како организациона и управувачка концепција за развој на претприемничката функција, е стратешки пристап во овозможувањето на нејзиното масовно изразување. Со оглед дека претприемничката култура е "идеологија на организацијата што придонесува за иновативни промени, за зголемување на склоноста кон преземање ризик, го фаворизира слободното и независно одлучување, успешно ги совладува пропустите, ја поттикнува одговорноста за грешките, при што учењето е основен мотивирачки

поттик” , стратешка цел на секое општество е нејзиното промовирање. Во системот на вредностите на претприемничката култура се вреднуваат, односно се наградуваат иницијативата, проценката, креативноста и етиката во стратешкото одлучување.

Во секој систем се случуваат промени. Преминот од еден општествен систем во друг, односно изградбата на ново демократско општество претставува радикална промена во која се овозможува силен развој на претприемништвото. Се случуваат промени и во сфаќањата и во културните вредности, во верувањата и т.н. Исто така промените се одвиваат и во социјалната структура, во популацијата, во социјалната организација, во технологијата и во свеста за човековото опкружување. Сите овие промени создаваат нови простори за креирање нови можности, за нови претприемнички потфати, кои врз основа на тие промени и ја реализираат претприемничката идеја, иновација и сл.

Никогаш порано за претприемачите не се пишувало и зборувало со толкаво почитување и очекување, како што тоа во последниве неколку години е изразено и во развиените земји и во земјите во транзиција, меѓу кои е и Република Македонија. Дури претприемачите сè почесто се вклучуваат во најпрестижните социјални групи, при што им се изразуваат сите почести. Голема заслуга за тоа лежи во промената на сфаќањето за значењето на претприемништвото во општеството и за улогата на претприемничката функција во неговиот развој. Исто така и медиумите за масовно комуницирање имаат голем придонес за ширењето на претприемничкиот дух и за прифаќање на вредностите на претприемничката култура. Посебно се интересни презентациите на успешноста на претприемачите и пораките што ги упатуваат тие, а кои би можело приближно да се синтетизираат во следниве зборови: следете го примерот на успешните. Бројни списанија, телевизиски канали, радио програми и други медиуми постојано го шират примерот на успешноста, а со тоа јакне и претприемничкиот дух и се прифаќаат вредностите на новата претприемничка култура. Истовремено се зацврстува влијанието на претприемачките активности врз креирањето на севкупната економска политика во државата.

Покрај споменатите медиуми, претприемничката култура ја дооформуваат и градат и другите институции во системот, кои всушност ја сочинуваат инфраструктурата што го овозможува нејзиното пенетрирање во сите пори на работата и живеењето во општеството. Спомнатото влијание на образованието врз претприемничкото изразување, изградбата на соодветни институции на системот што непосредно ќе го олеснуваат вршењето на претприемничката функција во општеството, како и создавањето мрежа на финансиски институции и организации што го поттикнуваат креирањето, промоцијата и реализацијата на новите претприемнички идеи, се делови што треба да бидат вградени во претприемничката стратегија што треба да биде изградена во Република Македонија.

Државно регулирање на односите претставува систем на ограничувања и мешање на државата во областа каде што тоа е непожелно или пак е нужно но само во одредена мера. Основен постулат е потребата за заштита на слободата на поединецот-претприемач од државното ограничување и од наметнувањето на државната бирократија со нејзината моќ да ги уредува прашањата што не се од нејзина надлежност. Поради тоа, системот што обезбедува државата, односно бирократијата строго да ги почитува законите и да биде оневозможена за нивна злоупотреба, ги дефинира строго ограничените простори за нејзино дејствување.

По дефиниција државата е лош претприемач, со оглед дека нејзината мотивација базира на политичката борба да се освои власта од страна на политичкиот естаблишмент, кој пак преку државата ги зазема и задржува командните системи на моќ и влијание во општеството. Поради тоа ограничувањето на слободите на претприемачите може да биде пренесено на државата само во оние случаи каде што појавата или конфликтите воопшто не можат да се решат или надминат со влијанието на пазарот. Одделни гранични случаи и би можеле пазарно да се регулираат но со достигнување на така висока цена што природна предност би им се дало на користењето на политичките патишта за уредување на односите во државата. Со вака дефинирани лимити се дава простор или еднакви можности на граѓаните за пошироко изразување на индивидуалната иницијатива. Исто така со сведување на државните ограничувања на најнеопходното ниво, како и со пренесување на компетенциите на надлежните органи за претприемништво би се елиминираше на пречките за развој на претприемништвото, јакнат слободите и просторите за слободно пазарно и претприемничко работење а со тоа самовработување и ангажирање на работна сила.

Оформувањето на претприемничката култура претпоставува воспоставување на претприемништво и во државните служби односно во јавните претпријатија. Тоа значи напуштање на инертноста, бирократското однесување и хиерархиската централизација во управата, што по правило е трома и затворена за граѓаните. Од традиционалниот начин на давање услуги на граѓаните државата ќе треба да дејствува во правец на воведување претприемнички принципи на работење, со различни инструменти и механизми во стопанството и општеството Тоа претпоставува изградба на стимулативни инструментариуми кои ќе го овозможуваат претприемништвото во стопанството, а исти односно соодветни такви стимулации да бидат одмерени и за функционирање на државната управа. Преку воведување конкуренција и со избор на квалитетни и добро платени кадри се мотивира раководниот носечки слој на државната администрација да иновира во своето работење, а со цел да се постигне поголема ефикасност во работењето и со пониски трошоци. Всушност државната управа што ќе базира на претприемнички принципи во своето работење ќе се залага за примена на најсоодветни механизми кои ќе базираат на предвидувањата на идните ефекти и кон превентивно ангажирање, а не кон санација на конфликтите и кризните состојби во работењето.

Во доменот на претприемничката инфраструктура треба да се спомне и неопходноста од адекватна образовна структура и ниво на образование што ќе ја јакне претприемничката способност, а особено за предвидување и користење на можностите што ги нуди пазарот. Значењето и неопходноста од образование во поглед на доградба на образовниот систем, како предуслов за поттикнување на перманентно претприемништво и развој и за отварање нови работни места се несомнени. Во едукацијата на личноста во сите фази на образовниот процес неопходно е и нејзино ослободување и подготовка за осознавање и решавање на проблемите со кои ќе се соочи. Тоа значи едукација за изразување на способноста да се проценува и да се наоѓаат патишта за решавање на проблемите. Со тоа образовниот систем им ја дава и единствената економска сигурност на поединците, а тоа е нивната способност за благовремено стекнување стручни квалификации и знаења што се потребни и барани од пазарот.

Секој граѓанин кај нас треба да биде свесен дека без оспособеност и готовност за снаоѓање во новите услови на претприемничко работење мали се изгледите за опстанок на фирмата во која работи, за напредување во работата и за совладување на конкуренцијата на пазарот. Гаранцијата за работното место во пазарни услови е нереална и оттаму потребата од подигнување на општото образовно ниво кај работниците за постигнување нови и повисоки стандарди и поквалитетно работење.

На примерот на нациите кои за мошне кратки временски периоди остварија рапиден раст на општествениот производ се потврдуваат овие констатации, а со тоа и потребата од донесување мерки од стратешко и системско ниво што се неопходни во Македонија. Со овозможувањето на овие и на други мерки во кои можат да бидат вброени: даночните стимулации, кредитните олеснувања, насочувања кон инвестиции што се значајни за развојот и извозот и т.н., можно е постигнување на исти или слични ефекти како и во овие земји.

Од аспектот на индивидуалниот претприемач овие фундаментални прашања се примаат како мотивациски слободи и елементи кои го водат и поттикнуваат претприемничкиот процес во услови на пазарно стопанисување. Всушност тие слободи овозможуваат:

- секој граѓанин да може да ја оствари својата претприемничка идеја, иновација, шанса или можност, достапност на ресурсите (технички, технолошки и финансиски);
- индивидуално раководење на претприемничкиот процес без интервентни лимитирања од државата и присуство на широки пазарни можности за претприемничко работење;
- еднаш иницирана, претприемничката активност го продолжува својот логичен тек на слобода на изразот, што е реално можено и недевијантно само во услови на политичка и економска стабилност на земјата. Со тоа со поголема динамика се остварува и претприемничката функција и тоа во развојна насока, со помали трошоци, нови вработувања а со поголеми општествени ефекти.

6. Промени на пазарот на трудот

Мерките кои треба да влијаат кон пазарот на трудот треба да се изразуваат пред сè со постојаното отварање на нови и на слободни работни места, усогласување на образовниот систем со потребите на пазарот на трудот, а особено јакнење на интересот и услови за започнување на сопствен бизнис. Покрај тоа со давање поддршка за прво вработување на млади лица, со овозможување стекнување искуство преку стажирање и практиканство се оспособуваат поголем број млади луѓе полесно да се вработат, односно социјално да се инклузираат. Неопходни се индивидуални планови за вработување, програми за обука за младите кои ќе започнат сопствен бизнис.

Со оглед на неповолните резултати на македонскиот пазар на труд, постои потреба за спроведување на сеопфатен пакет на политики на микро-ниво, соодветно комбинирани и координирани макроекономските политики, како и политики за вработување на сите нивоа.

Микроекономските реформи треба уште повеќе да ја подобрат деловната клима, со цел олеснување на административните процедури за отпочнување и раст на фирмите. Овие зафати, заедно со мерките за намалување на трошоците за работна сила, ќе го поттикнат создавањето на нови работни места и побарувачката на работна сила.

Координираните макроекономски политики треба да ја зачуваат тековната стабилна средина, но истовремено и да овозможат поголема динамика во економијата. Започнувањето на инвестициона активност базирана на користење на домашни ресурси¹ и работна сила ќе значи двоен поттик и за домашните стопански субјекти и за граѓаните кои работно ќе се ангажираат. Во услови на пост рецесија преземањето мерки со кои се поттикнуваат домашните фактори на производство станува неминовност до воспоставувањето на динамичен економски раст.

Мерките и активностите во доменот на вработувањето кои се донесени и кои во одредена мерка влијаат на ублажување на невработеноста, и натаму се актуелни и се дел од потребата за делување за подобрување на пристапот кон пазарот на трудот. Покрај нив, националните приоритети за дејствување треба да се усогласат или да се идентични со оние кои се идентификувани во ревидираната Стратегија за раст и работни места, а тоа значи да се привлечат и задржат повеќе лица во вработеност, да се зголеми понудата на работна сила и да се модернизираат системите за социјална заштита; да се подобри приспособливоста на работниците и претпријатијата; и да се зголемат инвестициите во човечки капитал преку подобро стекнување современо знаење и вештини прилагодени на потребите на домашниот пазар на труд. Реализацијата на овие европски цели треба да е во согласност со оформените политики креирани и промовирани на макроекономско и системско ниво а Република Македонија и во насока на развоен динамизам и повисоки економски и социјални перформанси.

Заклучок

Политиките и мерките за зголемување на вработеноста и флексибилноста на пазарот на трудот се едни од главните приоритети кои владите ги дефинираат како стратешки цели. Отварање на нови работни места е реално можно преку структурни промени и динамизирање на активностите кон нови вработувања. Со препознавање на разликите и карактеристиките што произлегуваат од пазарните барања, кои неминовно мора да ги респектираат градењето на политиката за нови работни места станува долгорочна цел. Со воспоставување на стимулации за оформување на постојан работен однос, регулирање на ангажирањето на нерезидентни работници, потоа односот на исплата на просечни плати и должина на работните ангажирања, како и други проблеми поврзани со невработеноста и вработувањето се оформува систем што продуцира стабилни и посакувани движења во оваа сфера.

Поттикнувањето на вработувањето претпоставува: создавање на поттикнувачки амбиент и елиминирање на пречките за влез во и излез од бизнисот, јакнење на институционалната и финансиска поддршка на малите и средни претпријатија, воспоставување на систем за нивно постојано следење и помагање, поттикнување на конкурентноста и на извозот, поттикнување на иновациона и технолошка конкурентност, примена и развој на информациско-комуникациони технологии.

Неопходно е да се оформува систем на вредности во општеството што врши интерактивно влијание врз претприемништвото. Севкупниот систем на вредности со неговите сегменти (институционален, социолошки, психолошки, едукативен,

медиумски и т.н.) што овозможуваат мотивирање, односно општествена поддршка на претприемништвото ја сочинуваат средината во кое се изразува тоа. Од нивното дејство зависи оформувањето на позитивна општествена клима што го мотивира поединецот (или го демотивира доколку е со негативен набој) кон преземање претприемнички активности, за сопствено работно ангажирање и за отварање на нови работни места.

За остварување на овите цели институциите, власта, државната управа и општините неопходно е да се организирани, со координирани политики и ефикасни во дефинирањето и имплементирањето на нов концепт за ефикасна и рационална микро-држава која ќе го поттикнува поединецот во насока на развој. Со намалување на бирократијата и со воведување на конкуренција во јавните установи и институции, како и со јакнење на социјалното претприемништво, се ослободуваат силите и потенцијалите за ангажирање на секој поединец, за поефикасна но и поевтина држава и за социјална кохезија во општеството.

Литература

Audretsch D., Thurik R. (2004) *A Model of the Entrepreneurial Economy*, *International Journal of Entrepreneurship Education* 2(2): 143-166, Senate Hall Academic Publishing.

Carree M., Thurik R, (2005) *Understanding the role of entrepreneurship for economic growth*, Erasmus University Rotterdam NL-3000 DR Rotterdam The Netherlands

Van Stel A., Carree M., Thurik R. (2004) *The effect of entrepreneurship on national economic growth: An analysis using the GEM database*, Scales Paper

European Commission (2009i), *The return to viability and the assessment of restructuring measures in the financial sector in the current crisis under the State aid rules*, 2009/C 195/04.

Furceri, D. and A. Mourougane (2009), 'Financial crisis: past lessons and policy implications', *OECD*

IMF (2009), "From Recession to Recovery: How Soon and How Strong?", in *World Economic Outlook*, April 2009.

THE COMPETITIVNES OF THE SMALL COMPANIES IN CONDITION EXPRESSED PROCESSES OF GLOBALIZATION

Kiril Postolov, PhD, Marija Magdincheva-Shopova, PhD¹⁶

Abstract

Globalization processes are dominant social phenomenon that affects all aspects of social life including entrepreneurship and small enterprises as an important economic segment. Research competitiveness of small enterprises by analyzing the threats and opportunities that arise as a result of the phenomenon of globalization, the characteristics of the entrepreneur 21st century, change entrepreneurship model and the emergence of new trends in the economy and entrepreneurship, just confirm the fact that globalization an inevitable process that requires small businesses substantially and institutionally to adapt. Competition involves a set of activities that continuously check its own advantages and mutual relations with competing enterprises in the environment in order to detect features that are advantageous. Small businesses achieve a competitive positioning through constant improvement and increase of the acquired advantages but also by creating new, original benefits that are different from the previous acquired. In this research will be used in the methods of analysis of the literature on the impact of globalization on small businesses and entrepreneurship. The research will also be used and the synthetic method as well as inductive, deductive and comparative method. The research starts from the notion that globalization processes as one of the most important features of current residence which is characterized by rapid technological progress and rapid development of information and communication technology are inevitable processes in which small businesses must be involved in order to achieve economic development. The purpose of this paper is to elaborate on certain issues related to increasing the competitiveness of small enterprises in the conditions of globalization and economic integration. Sources of competitive advantage for small enterprises can be both internal and external and the activities undertaken by small enterprises through appropriate strategies to maintain competitive advantage contribute to reducing the negative effects of globalization on integration.

Key words: *small companies, processes of globalization, competitiveness, entrepreneurs*

¹⁶ Kiril Postolov, PhD, Marija Magdincheva-Shopova, PhD

КОНКУРЕНТНОСТА НА МАЛИТЕ ПРЕТПРИЈАТИЈА ВО УСЛОВИ НА ИЗРАЗЕНИ ГЛОБАЛИЗАЦИСКИ ПРОЦЕСИ

АБСТРАКТ

Глобализациските процеси претставуваат доминантен општествен феномен кој има влијание на сите аспекти од општествениот живот вклучително и претприемништвото и малите претпријатија како значаен економски сегмент. Истражувањето на конкурентноста на малите претпријатија преку анализа на законите и можностите кои се јавуваат како резултат на феноменот глобализација, карактеристиките на претприемачот на 21-ви век, промената на претприемничкиот модел и појавата на нови трендови во економијата и претприемништвото, само го потврдуваат фактот дека глобализацијата претставува неминовен процес кој бара малите претпријатија суштински и институционално да се прилагодат. Конкурентноста подразбира збир на активности преку кои континуирано се врши проверка на сопствените предности и меѓусебни односи со конкурентните претпријатија во окружувањето заради откривање на можностите кои претставуваат предност. Малите претпријатија постигнуваат состојба на конкурентско позиционирање преку постојано унапредување и зголемување на стекнатите предности но и преку создавање на нови, оригинални предности кои се различни од предходно стекнатите.

Во ова истражување ќе бидат користени методите на анализа на стручната литература за влијанието на глобализацијата на малите претпријатија и претприемништвото. Во истражувањето исто така ќе биде користен и синтетичкиот метод како и индуктивниот, дедуктивниот и компаративниот метод. Истражувањето поаѓа од констатацијата дека глобализациските процеси како едно од најважните обележја на тековното живеење кое се карактеризира со забрзан техничко-технолошки прогрес и забрзан развој на информациската и комуникациската технологија, претставуваат неизбежни процеси во кои малите претпријатија мора да се вклучат за да постигнат економски развој.

Целта на овој труд е да се елаборираат одредени работи поврзани за зголемување на конкурентноста на малите претпријатија во услови на глобализациска и економска интеграција. Изворите на конкурентската предност кај малите претпријатија може да бидат интерни и екстерни активности кои ги преземаат малите претпријатија преку соодветни стратегии за задржување на конкурентската предност придонесуваат за намалување на негативните ефекти од глобализациската интеграција.

КЛУЧНИ ЗБОРОВИ: мали претпријатија, глобализациски процеси, конкурентност, претприемачи

1. ВОВЕД

Во денешниот деловен свет малите претпријатија се среќаваат со предизвиците од брзите и постојани промени, конкурентноста, глобализацијата, глобалните кризи и сл. Современите услови на работа ги принудуваат малите претпријатија и претприемачите постојано да бараат нови решенија за да ја заджат или одржат својата конкурентност која претставува основа за успех или неуспех на секое претпријатие. Конкурентноста претставува средство, начин преку кој малите претпријатија можат да ги реализираат своите развојни предности и можности. Конкурентското позиционирање на малите претпријатија подразбира збир на активности преку кои постојано претпријатието ги проверува сопствените предности во однос на конкурентните претпријатија со цел да се откријат разликите, задржи сегашната состојба и зголеми предходно стекнатата конкурентска предност. Конкурентското позиционирање на малите претпријатија се состои во зголемување на

предходно стекнатата конкурентска предност но и создавање на нови предности преку примена на оригинални иновативни процеси. Зголемувањето на конкурентноста на малите претпријатија во услови на изразени глобализациски процеси зависи од способноста на претпријатијата за прилагодување кон предизвиците од процесите на економски интеграции. Преку овој труд се прави обид да се даде одговор на одредени прашања поврзани со зголемувањето на конкурентноста на малите претпријатија во услови на изразени глобализациски процеси и економски интеграции, која директно зависи од способноста на претпријатијата да се прилагодат кон новите случувања. Малите претпријатија треба постојано да бараат нови извори на конкурентска предност за да бидат во состојба да се прилагодат на новите форми на конкуренција. Тоа подразбира активно следење и разбирање на карактерот на конкуренцијата. Во одредена национална економија, конкурентноста е резултат на условите во националната економија и стратегиите на претпријатијата. Конкурентноста на една национална економија ја претставува способноста за најефикасно искористување на сопствените ресурси во согласност со меѓународната специјализација и трговија. На глобален план, конкурентноста се изразува во зголеменото учество на националната економија во глобалната трговија.

2. ИЗВОРИ НА КОНКУРЕНТНОСТ

Глобалниот карактер на работење значително го менува и самиот карактер на конкурентноста на малите претпријатија во глобални рамки. На глобалниот пазар, основна претпоставка за успех на малото претпријатие е откривањето на можностите на посакуваниот пазар а сето тоа во согласност со потенцијалот на претпријатието. Конкурентноста на малите претпријатија произлегува од самите производи и процеси кои претпријатијата може да ги понудат на глобалниот пазар со постојано прилагодување на промените. На глобалниот пазар тешко се создава конкурентската предност но уште потешко се одржува бидејќи стратегиите на соодветни цени, квалитет и технолошки иновации кои ги приемнуваат малите претпријатија многу лесно може да се имитираат а претпријатијата тешко може да се одбранат од агресивните конкурентни претпријатија. Малите претпријатија потребно е постојано да бараат и откриваат соодветните пазари за своите производи. Глобалниот пазар е место каде се нудат производи со висок квалитет а со најниски трошоци и бара од претпријатијата да бидат најдобри и да им понудат на потрошувачите најмногу или најголема вредност. Затоа најголемо значење за малите претпријатија има прилагодувањето кон изворите и способноста за конкурентност како и стекнувањето и одржувањето на конкурентноста.

Претприемачите за да работат профитабилно во услови на глобализациски интеграции не е доволно само да извршуваат одредена деловна активност која за нив претставува еден вид можност, туку потребно е да обезбедат конкурентска предност. Конкурентската предност на малите претпријатија им овозможува успешно да ги искористат претприемничките можности. Конкурентската предност претставува карактеристика со чија што помош малите претпријатија а не потенцијалните конкурентни претпријатија успеваат да го добијат профитот од искористување на дадената можност. Преку искористување на можностите, потенцијалните конкурентни претпријатија може да добијат информации за деловната идеја на претприемачот и прават обид преку имитирање да го намалат профитот на претприемачот. Конкурентската предност му овозможува на претприемачот да ја оневозможи целосната имитација на потенцијалните конкуренти. Секој претприемач доколку сака да има успешно претпријатие треба да поседува конкурентска предност.

Интерната конкурентска предност на претпријатијата се состои во способноста ефикасно и ефективно да ги искористат сопствените ресурси и способности. Екстерната предност на малите претпријатија постои доколку понудата резултира со задоволување на потребите на потрошувачите и продажба на производите и услугите

со задоволителен степен на профитабилност. Преку интернационализација на производствената активност на помалку развиени пазари се овозможува реализирање на ниски трошоци на работа а развојот на техниката и технологијата го намалува учеството на човечките ресурси. На глобално ниво, претпријатијата можат да постигнат конкурентност преку намалување на трошоците на работа или зголемување на понудата. Доколку претпријатијата конкурентноста на глобалниот пазар ја остваруваат преку стратегија на ниски трошоци, тогаш се применува ефектот на економија на обем и искусвен ефект. Конкурентноста на малите претпријатија преку понудата може да се реализира за производи за кои трошоците за маркетинг се доминантни во структурата со останатите трошоци. Конкурентноста преку понудата се остварува кај посебно чувствителните потрошувачи за кои диференцијацијата по квалитет има посебна важност. Глобалниот пазар бара понуда на високо квалитетни производи. Малите претпријатија кои работат на глобалниот пазар својата конкурентска предност ја постигнуваат не само преку стратегијата на намалување на трошоците на работа туку и преку постојано, интензивно вложување во истражување, развој и производство на нови производи, развој во нови технолошки процеси, методи и постапки, воведување на нови стратегии и техники на менаџмент, откривање на нови пазари и потрошувачи и поттикнување на нови потреби кај потрошувачите. Претпријатијата кои во своето подрачје на работа сакаат да ги надминат конкурентите, односно да станат конкурентни мора постојано да пронаоѓаат нови начини преку кои ќе ја постигнат посакуваната состојба. Како можни начини за зголемување на конкурентноста може да бидат:

- квалитетот на производите и услугите,
- минималните трошоци на производство и
- максимално или задоволително производство¹⁷

За да може постојано да бараат нови решенија кои би биле во функција на зголемување на конкурентноста, малите претпријатија потребно е да бидат способни да ги разбираат промените и да управуваат со нив. Во денешни услови, динамиката на промените е многу поголема споредбено со порано. Конкурентска предност во подрачјето на кое работат, малите претпријатија може да ја остварат преку имплементирање на нови проекти кои во основа се базираат на нови знаења, вештини и иновации. Реалниот раст на претпријатијата е во директна зависност од иновациите. Иновациите претставуваат основа за раст и конкурентност на малите претпријатија во однос на конкурентите. Инвестирањето во создавање на нови процеси, нови производи и услуги придонесува за зголемување на конкурентноста. Иновациите создаваат можност за примена на нови знаења во практичното работење. Иновациите се содржани во следните облици:

- нови производи,
- нови процеси,
- нови пазари,
- нови ресурси и
- нови претпријатија¹⁸

3. СТРАТЕГИИ ЗА КОНКУРЕНТСКО ПОЗИЦИОНИРАЊЕ НА МАЛИТЕ ПРЕТПРИЈАТИЈА

Во зависност од сопствените сили, основните предности и карактеристики на конкурентската предност на глобалниот пазар, малите претпријатија може да применат стратегијата на акција и стратегија на реакција.

Преку стратегијата на акција, малите претпријатија се обидуваат да обезбедат конкурентска позиција во иднина или да ја оджат постоечката позиција. Преку оваа стратегија, малите претпријатија антиципативно или превентивно а во зависност од

¹⁷ Hauc 2007

¹⁸ Holbrook 2005

сопствените способности ја зацврстуваат својата позиција на глобалниот пазар. Антиципативната стратегија подразбира позиционирање на претпријатието во сегашноста имајќи ги во предвид можните акции на конкурентните претпријатија во насока на постигнување на цврсто позиционирање на претпријатието но и задржување на сегашната конкурентска позиција. Преку ова стратегија, малите претпријатија ги предвидуваат акциите на конкурентните претпријатија и однапред, пред да се појават акциите на конкурентите тие се подготвени да одговорат на нивните акции. Во овие ситуации, претпријатијата пласираат нови производи преку однапред идентификувани потребите на пазарот и предвидувања за можните акции на конкурентите. Конкурентската позиција претпоставува дека претпријатијата се способни да понудат поголема или иста количина на производи со висок квалитет. Конкурентската предност им овозможува на претпријатијата да применат стратегија на високи и единствени цени кои ги покриваат трошоците настанати со воведување на иновациите, намалување на вкупните трошоци на производство и создавање на можност за нови вложувања во квалитетот и постигнување на конкурентност во цена и квалитет.

Преку стратегијата на реакција, малите претпријатија ги намалуваат ефектите од неочекуваните активности на конкурентните претпријатија. Глобалните услови за работа креираат т.н. претпријатија-имитатори. Тие за многу ниска цена можат да понудат производи кои се многу слични со оригиналните и вообичаено барат место на оној дел од глобалниот пазар каде потрошувачите не се моќни да купат оригинални, иновативни производи. Глобализациските процеси создаваат глобален пазар на кој т.н. претпријатија-имитатори не можат да успеат бидејќи вредноста на производите кои се продаваат на глобалниот пазар е резултат на истражувањето и развојот и примена на нови технологии на работа.

Малите претпријатија применуваат т.н. стратегија за превенција за да ја штитат својата позиција на пазарот. За да ја задржат постоечката позиција на пазарот, малите претпријатија ги предвидуваат можните конкурентски акции за иновирање на постоечките производи, воведување на различни модалитети на постоечките производи или освојување на нов пазари. Малите претпријатија ќе постигнат успех на пазарот само ако се способни да понудат подобар квалитет, бренд или да применат супериорна технологија но не и производи со лош квалитет или фалсификати-имитатори.

За да ја збогатат својата понуда, претпријатијата може да применат стратегија на здружување. Во случај кога конкурентската позиција на претпријатијата не е дефинирана постои можност претпријатијата да се здружат и заеднички да пронајдат нови извори и стратегии на конкурентска предност. Заедничкиот настап на претпријатијата подразбира заедничко вложување во техничко-технолошките иновации а тоа придонесува за меѓусебно распоредување на трошоците со што не се загрозува конкурентската позиција ниту на еден член посебно.

Претпријатијата применуваат т.н. стратегија на одбрана кога не се чувствуваат доволно способни да креираат одговор на активностите преземени од страна на конкурентните претпријатија преку кои тие ја зацврстуваат својата конкурентска предност. Оваа стратегија најчесто ја применуваат локалните претпријатија во однос на глобалните конкуренти доколку се обидуваат да ги избегнат меѓусебните несогласувања. Во тој случај, претпријатијата кои имаат лоша позиција на пазарот нудат производи за кои немаат интерес глобалните конкуренти.

Заштитата на профитот од искористувањето на можноста претставува еден вид стратегија која ја применуваат претприемачите за да не дозволат другите претприемачи да дознаат за можностите за искористување на деловните идеи. Претприемачите се обидуваат да ги држат во тајност информациите кои им помогнале да ги осознаат можностите за искористување и стекнување профит. Заради тоа тие може да користат четири вида на ограничувања преку кои ги оневозможуваат останатите претприемачи да ги искористат можностите кои нив им овозможуваат да остварат профит а тоа се: контрола врз ресурсите, поставување на легални препреки

на имитација, создавање репутација за задоволни муштери и иновирање-секогаш да се биде чекор понапред од конкуренцијата¹⁹.

За да ги оневозможат конкурентните претпријатија да ги дознаат информациите за препознавање на можностите потребно е претпримачите да имаат изграден систем за чување на деловните информации во тајност. Целта на чувањето на информациите во тајност е да се оневозможат конкурентните претприемачи да дознаат за постоењето на можностите. И покрај тоа што претприемачот ги држи во тајност деловните информации тешко се заштитуваат информациите и потенцијалните конкуренти може да добие пристап до нив и да ги искористат можностите. Вообичаено, препознавањето на можностите бара поседување на познавања за нови и сложени процеси кои претприемачот ги задржува за себе како трговска тајна така да потенцијалните конкуренти имаат потешкотии во обезбедувањето на пристап до потребните информации за осознавање на можностите. Понекогаш претприемачот може да открие нов, производствен процес а потенцијалните конкуренти може да немаат информации за новиот начин на работа. Тоа всушност претставува деловна тајна. Деловната тајна е еден вид интелектуална сопственост која не е патентирана но им на малите претпријатија да создадат конкурентска предност.

4. УЛОГАТА НА ПРЕТПРИЕМАЧОТ ВО КРЕИРАЊЕТО НА КОНКУРЕНТНОСТА НА МАЛИТЕ ПРЕТПРИЈАТИЈА

Индивидуалните претприемачи и нивните претпријатија не може да бидат изолирани од општите глобализациски трендови. Секое претпријатие работи во глобално окружување а тоа значи препознавање на одредени оптимални можности за работа врз основа на кои ја базира деловната стратегија. Деловните стратегии на малите претпријатија се во зависност од расположливите ресурси, (технички, финансиски и човечки), видот на производи кои се произведуваат и природата на технолошкиот процес. Тоа подразбира прифаќање на стратегии за заедничко вложување, како дел од глобалната мрежа на претпријатија и дел од мрежата за споделување на ресурси и информации. Претприемачите доколку посакуваат успешно претпријатие мора да размислуваат глобално. Таканаречените “глобални претприемачи” мора да поседуваат одредени знаења за различните претприемнички култури во различни земји.

Малите претпријатија кои се карактеризираат со висок раст на глобалниот пазар мора да бидат управувани од претприемач кој умее да се однесува глобализациски и да биде способен да го процени значењето од застапеноста на глобалните пазари. Работењето на глобалниот пазар подразбира поседување на потребни знаења и квалификации за:

- производство и извезување на глобалниот пазар преку партнери или посредници,
- производство и лиценцирање на друго претприемничко претпријатие на глобалниот пазар и
- постигнување на договор за заедничко вложување или партнерство.

Конкурентското позиционирање на малите претпријатија бара од претприемачите да поседуваат интуитивно знаење кое им овозможува на претприемачите да спречат имитација и тогаш кога потенцијалните конкуренти ги познаваат можностите кои ги има претпријатието. За да ги искористат можностите кои ги има, претприемачот има потреба од поседување на интуитивно знаење. Интуитивното знаење не запишано или кодифицирано. Претприемачите ја спречуваат имитацијата токму со користењето на интуитивното знаење. Тоа им овозможува да ги спречат другите, потенцијални конкуренти да ја дознаат нивната деловна идеја и да ја спречат имитацијата. Способноста на претприемачот да ја чува можноста во тајност е поврзано со

¹⁹ Delgado M. Porter M.E., Stern S. 2010

интуитивното знаење. Претприемничката активност е составена од голем број на интуитивни аспекти. Добриот претприемач знае како да оставри профит но не и да напише упатство, пишана програма за остварување на профит. Интуитивното знаење е подобро од кодифицираното знаење во искористувањето на можностите. Кога знаењето е кодифицирано во упатства или програми и процедури, секој кој ќе изрази желба за имитација на претприемачот, може тоа да го направи доколку се обиде да ги пронајде пишаните упатства и процедури. Кога не постои пишано упатство за оставрување профит, најтешко е да се открие нашиот на кој претприемачот успева да направи профит.

Искористувањето на можностите преку интуитивното знаење помага да се сфатат клучните елементи од процесите на организација, производство, дистрибуција и маркетинг. Потенцијалните конкуренти доколку не можат да ги разберат елементите од претприемничките процеси не можат да бидат во состојба да имитираат. Така на пример, доколку претприемачот на пекарницата поседува интуитивно знаење за остварување на продажба, потенцијалното конкурентно претпријатие не може да оставри профит од наведената можност бидејќи не може да го имитира неговото интуитивно знаење за остварување на продажба. Доколку голем број претприемачи имаат вештини, знаење или искуство за искористување на можностите, некои од нив ќе се обидат на одредени начини да ги искористат можностите. Ако мал број претприемачи имаат вештини, знаење или искуство за искористување на можностите, претприемачот ќе се заштити од имитација само ако го чува интуитивното знаење во тајност.

За да постигнат конкурентска предност, претприемачите треба да бидат способни да постават препреки за оневозможување на конкурентните претпријатија преку имитација да ги користат можностите. Претприемачите може да постават една од следните четири типа на препреки: воспоставување на контрола врз потребните ресурси, воспоставување на правни препреки, создавање углед и постојано воведување на новини, иновации и постигнување на состојба чекор понапред од конкурентите.

Поставувањето на препрека преку воспоставување на контрола на потребните ресурси ги оневозможува потенцијалните конкуренти да ја искористат можноста на претприемачот бидејќи тој има контрола на вкупните ресурси и потенцијали.

Воспоставувањето на правни препреки им овозможува на претприемачите да наметнат законски монопол врз постапките и процесите за искористување на можностите, патентите и дозволиите за работа од државните институции а сето тоа претставува метод за искористување на можностите.

Градењето на углед за добри односи со потрошувачите и создавање на реноме кај потрошувачите со стекнување на нивната доверба овозможува профитот од искористување на можностите да остане за претприемачот а потенцијалните конкуренти се спречени да учествуваат во поделбата на профитот. Стекнатиот углед претставува конкурентска предност при што претприемачот ќе биде пред останатите а профитот ќе биде заштитен од конкурентните претпријатија.

Воведувањето на новините и иновациите во работењето подразбира вложување на напор од страна на претприемачот да направи подобри производи и услуги од производите и услугите на конкурентните претпријатија од аспект на квалитетот, карактеристиките, цената и сл. Воведувањето на новини и иновации создава предност за претприемачот.

5. ЗАКЛУЧОК

Денешните услови за работа кои се карактеризираат со големи и брзи промени, изразена конкурентност, глобализациска и економска интеграција, секојдневно им создава нови предизвици на малите претпријатија и претприемачите кои не можат да се надминат на едноставен начин. Комплексните услови за работа ги принудуваат малите претпријатија секојдневно да ги прилагодуваат своите стратегии на работа и

да бараат нови решенија доколку сакаат да ја задржат или зголемат својата конкурентност која претставува основа за успех или неуспех. Зголемувањето на конкурентноста најнапред треба да се базира на развој и примена на нови знаења, вештини и иновации. Како можно решение за успешно справување со предходно наведените предизвици е приемната на соодветни стратегии за конкурентско позиционирање на малите претпријатија.

Глобалното претприемништво создава глобални претприемачи. Тие треба да бидат способни да го користат интуитивното знаење во насока на постигнување и одржување на конкурентската предност

ЛИТЕРАТУРА

1. Hauc, A.(2007), *Projektni menadzment I projektно poslovanje*, Zagreb, MEP, Consult
2. Delgado, M,Porter M.E., Strem, S.(2010), Clusers and entrepreneurship, *Journal of Economic Geography*, 10(2010)
3. Hoolbork, J.A.(2005), Quantifying Innovation,*UNESCO South Asian Regional Workshop on S&T Statistics*, New Delhi
4. Drucker, P.(1996), *Inovacije I preduzetnistvo,praksa i principi*,Grmec,Beograd

STRENGTHENING OF ENTREPRENEURSHIP AND ACCESS TO GLOBAL MARKET THROUGH VOUCHER COUNSELING SYSTEM

Ljubisha Nikolovski²⁰

Abstract:

Countries worldwide have accepted the logic of the support role of the state in areas where achieving greater competitiveness of the economy in the international framework. Among these areas are located and creating an entrepreneurial climate, with an effective support network that includes various forms of technical assistance, financial assistance instruments, technological parks and business areas. Entrepreneurship is the driving force of sustainable economic growth. Therefore it needs external business support, especially during the early stage of development of small and medium enterprises, would create opportunities for growth and development. In that sense, government agencies have developed numerous initiatives including a “voucher” system aimed at support in consultation with opportunities to combine with information and training. As part of the government program for entrepreneurship development, since 2005 actively involved Voucher system for subsidized counseling. This support system is introduced as a tool to improve performance in small businesses by subsidizing specific advisory services in accordance with the needs of entrepreneurs. Objectives of the voucher program (subsidized) counseling are: (1) greater number of potential entrepreneurs to start implementation of new business, and (2) a growing number of firms to achieve higher growth rates. The paper presents the basic concept of the “voucher” system, methodology, rules and procedures for full access as well as organizational structure and functions of various stakeholders. In addition the paper presents the results of recent research by the method of survey and interviews (end of 2011 and beginning of 2012) for different aspects of the voucher system of subsidized counseling: (1) Profile of companies involved in the system, (2) causes for their involvement, (3) areas of counseling, (4) satisfaction with counselors and organizers – enforcers of the voucher system, (5) the impact of counseling on general business, (6) challenges and problems of Macedonian entrepreneurs.

The novelty and value of the Voucher counseling system presented in this paper, primarily contained in: (1) facilitating access to entrepreneurial career at all innovative and creative individuals, (2) improving the quality of the entrepreneurial process, (3) increasing number of dynamic companies and encouraging the implementation of their development plans in the area of technology, innovation of products and services, production processes, and (4) entry into new markets.

Key words: *Entrepreneurship, “Voucher” system of counseling, Consulting, Regional Support Center, Small and medium enterprise*

²⁰ PhD, Agency for promotion of entrepreneurship of the Republic of Macedonia, ljubisa@apprm.gov.mk

ЈАКНЕЊЕ НА ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО И ПРИСТАП НА ГЛОБАЛНИОТ ПАЗАР ПРЕКУ ВАУЧЕРСКИОТ СИСТЕМ НА СОВЕТУВАЊЕ

Апстракт:

Земјите во светот ја прифатија логиката на поттикнувачката улога на државата во областите каде се постигнува поголема конкурентност на стопанството во меѓународни рамки. Меѓу тие области се наоѓа и создавањето на претприемничка клима, со ефикасна мрежа за поддршка, која вклучува различни облици на техничка помош, инструменти на финансиска помош, технолошки паркови, деловни зони и слично. Претприемништвото е движечка сила на одржливиот економски раст. Затоа истото има потреба од надворешна деловна поддршка, особено во текот на раната фаза на развој на малите и средните претпријатија, како би се создале можности за раст и развој. Во таа смисла, владините агенции развиле бројни иницијативи меѓу кои и „ваучерскиот“ систем чија цел е поддршка во делот на советувањето со можности за комбинирање со информирање и оспособување. Како дел од Владината програма за развој на претприемништвото, од 2005 година активно се вклучува Ваучерскиот систем на субвенционирано советување. Овој систем на поддршка се воведува како инструмент за подобрување на работењето во малото стопанство преку субвенционирање на конкретни советодавни услуги согласно потребите на претприемачите. Цели на програмата за ваучерско (субвенционирано) советување се: (1) се' поголем број на потенцијални претприемачи да започнат со имплементација на новиот бизнис, и (2) се' поголем број на фирми да остварат повисоки стапки на развој. Во трудот е презентирани основниот концепт на „ваучерскиот“ систем, методологијата, правилата и процедурите за целосен пристап, како и организациската структура и функциите на различни засегнати страни. Покрај ова во трудот се презентирани резултатите од најновото истражување по методата на анкета и интервјуа (крај на 2011 и почеток на 2012 година) за различни аспекти на ваучерскиот систем на субвенционирано советување: (1) профил на вклучени претпријатија во системот; (2) причини за нивно вклучување; (3) подрачја на советување; (4) задоволство од советниците и организаторите - спроведувачи на ваучерскиот систем; (5) влијанието на советувањето врз бизнисот воопшто; (6) предизвици и проблеми на македонските претприемачи.

Новината и вредностите на Ваучерскиот систем на советување, презентирани во овој труд, пред се' се содржани во: (1) олеснување на пристапот до претприемачка кариера на сите инвентивни и креативни лица, (2) подобрување на квалитетот на претприемачкиот процес, (3) зголемување на бројот на динамични претпријатија и поттикнување на реализацијата на нивните развојни планови во областа на технологијата, иновации на производи и услуги, производни постапки, и (4) влез на нови пазари.

Клучни зборови: Претприемништво, „Ваучерски“ систем на советување, Советување, Регионален центар за поддршка, Мали и среди претпријатија

1. ВОВЕД

Отвореноста спрема светскиот пазар како и вклучување во процесите на глобализација и регионализација претставува пат за стопански развој на мала земја како што е Република Македонија. Денес технологијата ги брише стопанските граници и нациите, доколку настојуваат да останат конкурентни, мораат да се потпираат на динамиката и способноста на своите претприемачи. Иако мултинационалните

компаниите некогаш биле клучен фактор на стопанскиот раст и развој, денес малите и средните претпријатија (МСП) стануваат се позначајни во сите индустриски стопанства. Развојот на претпријатијата како процес на краток или долг рок, се јавува како неопходен одговор на промените кои секојдневно се случуваат во нивното опкружување. Ако нема соодветен одговор на тие промени или ако го нема на подолг рок, во тој случај можни се негативни импликации за претпријатието, кои пак сигурно ќе бараат сериозни зафати.

Во врска со потребите на МСП, искуствата на развиените земји укажуваат дека државата треба да создаде целина на трите елементи на успешна поддршка во растот и развојот на МСП: (1) стратегија / политики за малото стопанство, (2) организации за поддршка, (3) програми за поддршка. Кога станува збор за растот и развојот на претпријатијата, односно за нивната конкурентност, многу се важни следните фактори:

- истражување и развој (креација на знаење), и
- иновации (имплементација, односно комерцијализација на знаењето).

Наспроти големото значење на истражувањата, МСП имаат лимитирани можности за инвестирање во неопходните истражувања. Во таа смисла, оваа неможност треба да ја компензираат јавните институции и воопшто организациите за деловна поддршка. Од друга страна, МСП немаат релевантни информации и сознанија за истражувањата кои се реализираат на универзитетите, факултетите и институтите. Повторно, оваа празнина потребно е да ја премостат јавните институции.

Во рамките на овие сознанија, треба да се истакне дека институционалната мрежа за поддршка на МСП е во процес на континуирано подобрување, односно зголемување на капацитетите. Во такви услови, може да се каже дека е прифатливо однесувањето на претприемачите, во повеќето случаи, самостојно да пристапат кон воспоставување или развој на својот бизнис. Во овој контекст, интересно е прашањето дали кај овие претприемачи постои соодветно знаење за самостојно реструктурирање и развој на својот бизнис? Во Европската унија, имено, и покрај долгорочната традиција на поттикнувањето, констатираат дека малите претпријатија имаат големи проблеми при достапот кон услугите на поддршка: 17% изјавуваат дека не знаат каде можат да добијат совети и информации за тоа кои услуги за поддршка воопшто им стојат на располагање. Воедно, 40% од нив сметаат дека надворешните услуги за поддршка се прескапи (затоа е добро субвенционирање од страна на државата), додека 26% се колебаат во врска со одлуката за користење на тие услуги затоа што советувањето не е доволно прилагодено на нивните потреби. Она што треба да се подобри во наредниот период е поголем степен на транспарентност на информациите за разните можности кои ги нудат овие институции. Ова од причина што најчесто претприемачите не знаат каде и како благовремено да пристапат кон одредени информации.

Деловната поддршка која Агенцијата за поддршка на претприемништвото на Република Македонија (АППРМ) ја реализирала во досегашната работа, овозможила успешен развој на МСП во земјата, што од своја страна резултираше во подобрување на вкупниот општествен и економски амбиент во Република Македонија.

2. ПОТРЕБА ЗА СОВЕТУВАЊЕ

Советувањето е многу важен „мек“ облик на претприемачка поддршка. Претприемачите секојпат даваат предност на финасиските форми на поддршка, но на крајот многу често се покажува дека финансиските потреби настанале заради нецелисходно управување со резервите на финасиските средства. Заради тоа е потребно информирање, насочување и оспособување на претприемачите.

Во услови на недостаток на финасиски средства, државата, односно креаторите на програмите и проектите, се соочени со низа дилеми: (1) кои целни групи да се поддржат?, (2) на што да се влијае и како?, (3) како да се воспостави рамнотежа помеѓу меките и тврдите форми на поддршка?, (4) колку е делотворна поддршката за претприемачите, односно како тие истата ја прифаќаат и ценат?, (5) дали претприемачите знаат кој е навистина нивниот проблем, односно кои се вистинските причини за настанатите потешкотии?. Гледајќи од психолошки аспект, можеме да истакнеме дека претприемачите тешко признаваат дека им е потребна помош. Тоа го погодува нивното его и тежнението за независност. Откако претприемачот не ќе може сам себеси да си помогне, дури тогаш ќе признае дека помошта му е потребна, но тогаш се чини дека е предоцна.

Искуствата покажуваат дека советувањето е значително различно од конулантството кај големите претпријатија. Заради тоа кај МСП се потребни други пристапи и техники на давање совети. На прашањето зошто е тоа така, постои еден глобален одговор во смисла дека кај малите претпријатија постојат „дупки“ во капацитетот, кои опфаќаат: (1) информации, (2) можности за решавање на проблемот, (3) образованието на претприемачите, и (4) дупки во расположивите ресурси.

Кај микро и малите претпријатија, претприемачот (сопственик/менаџер) е синоним, односно е персонификација на претпријатието. Тоа практично значи дека развојот на сопственикот/претприемачот е воедно и развој на претпријатието. Од друга страна, анализата на проблемите во овие претпријатија е посебно тешка заради персонализираниот стил на водење на претпријатијата. Не постои јасно функционално разграничување во организацијата бидејќи претприемачот не е склон да гради формална организација. Се' е во рацете на претприемачот. 60-80% од бизнисите во микро и малите претпријатија се фамилијарни бизниси. Претприемачите, некако интуитивно често стануваат свесни за: (1) големата корист од советниците, и (2) опасностите кои може да се јават со влегувањето на советникот во претпријатието. Ова последново е знак за вработените дека се работи за сериозни потешкотии или знак за промени кои може да влијаат на нивниот статус.

Специфичностите на процесот на претприемачкото советување, покрај останатите фактори, се во функција на карактеристиките на давателот (советникот) и примателот на советувањето (претприемачот).

Советникот мора да ги има следните карактеристики:

- да има добри аналитички способности,
- интензивно да ги користи своите комуникациски способности,
- да дава обмислени предлози за решавање на утврдените проблеми во работењето,
- да користи методи на советување прилагодени на клиентот,
- добро да ја познава локалната средина,
- советникот мора да има углед и статус во таа средина,
- мора да има добро деловно искуство,
- да има советничка етика, односно да биде искрен и да му каже на клиентот/претприемачот дали навистина му е потребна соодветна услуга,
- советникот и клиентот/претприемачот мораат да работат заедно.

Корисниците на советодавните услуги/претприемачите ги имаат следните карактеристики:

- претприемачите многу често многу тражат од советниците, и

- очекуваат големо знаење кое ќе ги „покрие“ сите фази на советодавниот процес – од дијагноза па се’ до имплементација и мониторинг на соодветно решение на проблемот.

Проблемите многу често се јавуваат од разликите помеѓу очекувањата на претприемачите и вистинското однесување на соодветното решение на проблемот. Од наведеното може да се заклучи дека во стварноста процесот на советување е противречен. Од една страна, советувањето претставува голема помош на претприемачите, а од друга страна претприемачите најчесто не се во состојба тоа и да го платат. Во овој случај, кога зборуваме за советувањето како систем, на сцена доаѓа државата со своите институции кои овозможуваат соодветна поддршка и го решаваат овој проблем. Во таа смисла, „ваучерскиот“ ситем на советување (ВСС) има за цел да даде поттик на самовработувањето кај невработените лица, да помогне на постојните активни МСП и да го развива локалниот пазар на советување и консултанство.

3. КОНЦЕПТ НА СИСТЕМОТ НА ВАУЧЕРСКО СОВЕТУВАЊЕ

ВСС е пример на “најдобра меѓународна практика“ за развој на МСП и унапредување на претприемништвото. Креираниот концепт на моделот за субвенционирано ваучерско советување во Република Македонија користи искуства од Република Словенија. Овој систем овозможува:

- да ги охрабри МСП да користат советодавни услуги за да го подобрат своето работење и конкурентноста,
- да обезбеди советување, обука и информации на потенцијалните претприемачи од редот на невработените и да го олесни патот за самовработување.

Од аспект на обезбедувачите на советодавни услуги, цел на ВСС е да ги поттикне квалификуваните лица да влезат во консултантската арена и/или на постојните консултанти да ги прошират своите услуги, како и да ги ангажира организациите за деловна поддршка да станат регионален партнер на АППРМ. Имплементацијата на ВСС на национално ниво е од страна на АППРМ. Изведувачи на овој систем на локално ниво се организациите за деловна поддршка заедно со советниците (генералисти и специјалисти) и истие се избираат на отворен јавен повик за искажување интерес, во согласност со однапред дефинирани услови и критериуми. Финансиските средства за субвенционирање на советувањето на различни целни групи се обезбедува од буџетот на државата и донатори.

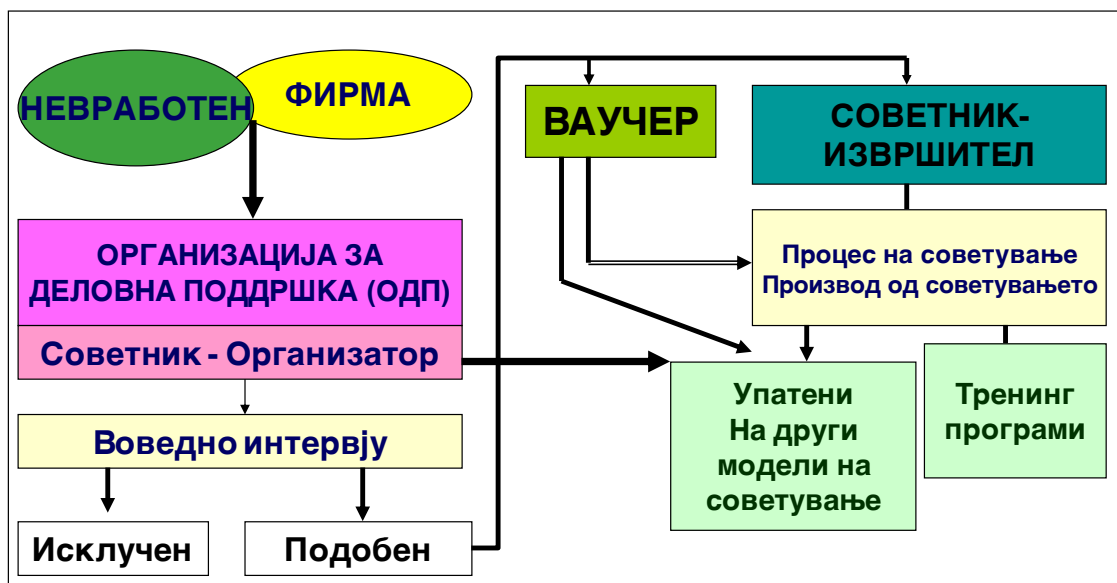
ВСС има за цел:

- се’ поголем број потенцијални претприемачи да ја реализираат својата бизнис идеја,
- воспоставување нови работни места,
- се’ поголем број на претпријатија да бидат во состојба да преживеат во текот на првите критични години на постоење,
- се’ поголем број на претпријатија да бидат во состојба да остварат поголем степен на развој, и
- поттик за користење на локалниот пазар на советување.

Самиот концепт на ВСС е даден на слика 1.

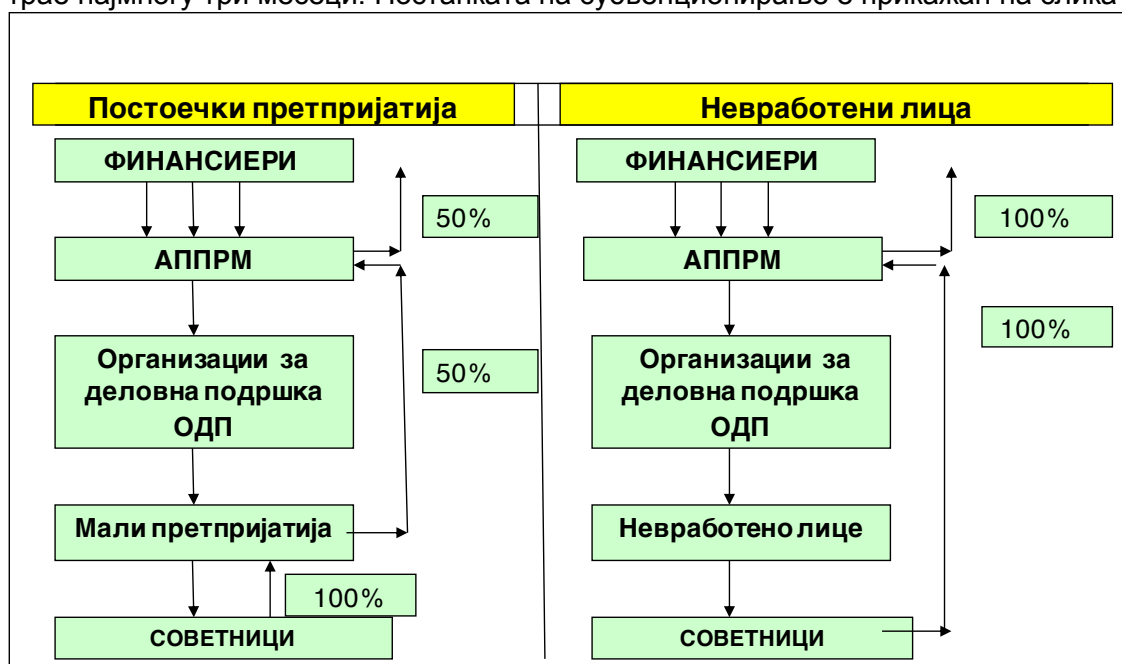
Советувањето кое се дава на невработените лица се состои од следните чекори:

- советодавно интервју,
- тестирање на бизнис идејата,
- подготовка на бизнис план, и
- регистрирање на претпријатие.



Слика 1: Концепт на ВСС

За двете целни групи, секој ваучер соодветствува на советодавен проект кој може да трае најмногу три месеци. Постапката на субвенционирање е прикажан на слика 2.



Слика 2: Постапка на субвенционирање

4. РЕЗУЛТАТИ ОД ИСТРАЖУВАЊЕТО

Во периодот ноември 2011 – март 2012 година е спроведено истражување за ефектите од ВСС во последните три години (2008 – 2011) со користење на методите на анкетање и интервјуирање на корисниците на овој систем. Истражуважниот примерок се состоеше од 55 испитаници – корисници на ВСС во овој период. Анкетниот прашалник имаше 25 прашања. Сите прашања беа систематизирани во пет групи, кои овозможува фокус на истражувањето во следните подрачја:

- 1) Профил на претпријатијата корисници на ВСС,

- 2) Профил на испитаниците во истражувањето,
- 3) Процес на вклучување во ВСС,
- 4) Користење на видови советодавни услуги,
- 5) Оценка на користените советодавни услуги.

На тој начин, беше овозможено анализата да резултира кон релевантни заклучоци, насоки и конкретни предлози и решенија за подобрување на ВСС воопшто.

Профилот на претпријатијата корисници на ВСС е анализиран преку одговорите на седум прашања од анкетниот прашалник: правна форма на претпријатието; старост на претпријатието; дејност; дали претпријатието е фамилијарен бизнис; број на вработени пред и по добиените советодавни услуги; целни групи на купувачи на производи / услуги и инвестирање на претпријатието во истражување и развој.

Најголем број на претпријатија корисници на ВСС (74,50%) се „стари“ од 5-10 години и повеќе, што од своја страна упатува на заклучок дека младите претпријатија не користат советодавни услуги, а тоа воопшто не е добро за нивниот развој и организација на работата. Единствено прифатливо образложение би била финансиската неможност за партиципација на трошоците (50%) за добиените советодавни услуги. Со цел подобрување на оваа состојба, во иднина треба да се воведат новина – партиципацијата на претпријатието корисник на ВСС да биде во функција на нивната старост.

Анализата на одговорите на бројот на вработените пред и после користењето на ВСС, упатува на заклучок дека зголемувањето е значајно (30%), што укажува на оправданоста од зголемување на буџетот за ВСС со што државата директно ќе влијае на намалување на невработеноста.

За активните МСП, кои се целна група на ВСС, од голема важност е вложување во истражување и развој со што полесно би се имплементирале иновациите, кои пак резултираат во зголемувањето на нивната оспособеност за конкурентност и извозни можности. Резултатите од спроведените истражувања укажуваат дека овие издвојувања се недозволено многу мали. Едно друго истражување, укажува дека овие издвојувања изнесуваат 0,18% од GDP за 2010 година (62% Влада на Република Македонија, 37% универзитети, 1% бизнис сектор). Симптоматично е тоа што овој податок за 2004 година изнесува 0,44%, а за 2008 година 0,22% од GDP.

Профилот на испитаниците кои беа вклучени во ВСС е претставен со одговорите на четири прашања во врска со: полот; степенот на стручното образование; положбата која ја имаат во претпријатието; подрачје со најголемо искуство.

Во однос на подрачјата со најголемо искуство доминираат маркетингот, продажбата, производството и управувањето, што упатува на заклучок дека испитаниците имаат релативно добра распределба на искуството, токму во најзначајните подрачја од кои зависи успешноста на работењето на претпријатието во целина.

Вклучувањето во ВСС е претставено со анализата на шест прашања во врска со: начинот на добивање информација за можноста за вклучување; регионален/ локален центар во кој пристапиле во процесот на добивање услуги; задоволството од користените услуги од страна на соодветен центар; дали вклучувањето во ВСС придонело за постигнување на очекуваните резултати.

Табела 1: Причини за вклучување во ВСС

Кои се причините за Ваше вклучување во ВСС?	%
Претпријатието имало развоен проект	25,4
Да се вклучам ми препорача советникот кој и порано ме советуваше	20,6

Претпријатието имало потреба од стручна помош поврзано со идниот раст и развој	28,6
Претпријатието имало потреба од советодавна помош поврзана со подготовка на законски обврзувачки документи	9,52
Претпријатието се наоѓало во тешка деловна состојба	0,0
Се вклучивме затоа што ни беше понудена Програмата	15,9
Останато	0,0
Вкупно:	100,0

Табела 2: Постигнување на очекуваните резултати

Дали вклучувањето во ВСС придонесе за постигнување на очекуваните резултати?	%
Да	89,1
Не	3,64
Резултатите сеуште не се познати	7,27
Вкупно:	100,0

Користењето на советодавните услуги е анализирано преку одговорите на едно прашање со девет потпрашања во зависност за кое подрачје на советување се работи.

Табела 3: Видови на користени советодавни подрачја

Од кое подрачје сте користеле советодавни услуги?	%
Маркетинг	22,9
Производство / квалитет	25,7
Човечки ресурси	2,86
Финансии	1,43
Право	0,0
Раст на претпријатието	0,0
Е –бизнис/ ИТ и МИС	8,57
Елаборати	38,6
Останато	0,0
Вкупно:	100,0

Секое од наведените подрачја е посебно анализирано.

Оцената за користењето на советодавните услуги е анализирана преку одговорите на шест прашања поврзани со: подрачја на кои ВСС има влијание; периодот на добивање резултати после користењето на ВСС; оценка на работењето на претпријатието во последната деловна година; намерите за зголемување на вложувањата за користење на ВСС; проблеми и предизвици на македонските претприемачи; како државата би можела да помогне на македонските претприемачи.

Анализата покажа дека 69,8% од испитаниците се изјасниле дека позитивни резултати оствариле веќе после неколку месеци, а 20,8% после една година. Она што е охрабрувачко е податокот да 88,9% од испитаниците се изјасниле дека имаат намера да ги зголемат вложувањата за користење на советодавни услуги.

5. ЗАКЛУЧОК

Непобитно е сознанието дека секторот на МСП претставува еден од главните столбови во економијата на било која земја. Развојот на МСП и претприемништвото во Република Македонија е проследен со сите оние потешкотии, проблеми и дефинирани насоки на движење како дел од една глобална и долгорочна стратегија. АПРМ во рамките на овие процеси во последните 15 години обезбеди позиција која се' повеќе зацврстува и објективно е прифаќања од разни структури во Република Македонија и надвор од неа.

Од друга страна, потребите на претприемачите и МСП се големи и бараат професионален пристап во давањето различни видови на поддршка за нивниот развој. Во таа смисла, АППРМ се' повеќе се ангажира во јакнење на своите и капацитетите на организации за деловна поддршка. Преку спроведувањето на Програмата за Ваучерско субвенционирано советување во изминатиот период се обезбеди:

- ширење на деловната култура во општеството,
- поттикнување за нето раст на нови мали претпријатија со акцент на квалитетот и технологијата, како и вклучување на помалку застапените групи во претприемништвото (младите, жените, рурално население),
- поддршка на растот на мали претпријатија со поголем потенцијал на раст, кој се темели на програми за реструктурирање и интернационализација на работењето.

6. РЕФЕРЕНЦИ

Joe Tidd, John Bassant, Keith Pavitt, „*Managing innovation*”, 1988,

Т.Фити, В.Х.В. Марковска, М.Веуктмен, „*Претприемништво*”, 1999, Скопје

P.Dracker, „*Новаторство и претприемништво*”, Софија, 1992

J.H.Pichler, J.H.Pleitner, K.H.Schmidt, „*Management in KMU*”, 1996

Редакција на Кирил Тодоров, „*Основи на малиот бизнис*”, 2005, Софија

THE INFLUENCE OF THE DUTIFULNESS OF THE MACEDONIAN ENTREPRENEURS ON THE EMPLOYEES IN THE PROCESS OF CREATING COMPETITIVE COMPANIES

Lazar Gjurov, PhD²¹, Angelina Taneva-Veshovska, PhD²²

Abstract

Enterprise sector in the contemporary Macedonian independent economy have a relatively short history of existence, which is largely tied to the period of independence of the state. Unlike Macedonia, the more developed countries in the world can boast a truly developed entrepreneurial structure, practices, legislation and in accordance with the scientific research in this area. In Macedonia, despite the expansion of higher education institutions, with regret, we can conclude that the lack of systematized explorative quantitative and empirical research in the field of entrepreneurship. It is this type of research can be of tremendous benefit for Macedonian companies strive to become more competitive in the global market.

The purpose of this paper is to investigate the impact of the efficiency as a personal characteristic of the Macedonian entrepreneurs on the autonomy of employees as an important aspect of organizational climate. Established scientific hypothesis is that: The efficiency of the Macedonian entrepreneurs have a crucial impact on employee autonomy. For the purposes of the survey will be used instruments for measuring personality traits - NEO PI-R by Paul T. Costa and Robert R. McCrae and instrument for measuring organizational climate - Work Environment Scale - WES by Rudolf H. Moos and Paul M. Insel. Concrete will be measured variable fulfillment of the NEO PI-R instrument and variable Autonomy instrument Work Environment Scale. The study will include 32 entrepreneurs and 198 employees in these companies in the Republic of Macedonia. Obtained quantitative values will be carried out statistical analysis of the relationship between these two variables thus obtain scientifically compelling evidence for confirmation or rejection of the established hypothesis of the research.

The concrete empirical results of this paper will be clear and unambiguous fact and will emphasize the necessity of cooperation of science and practice in the successful development of the competitiveness of Macedonian companies in the global market.

Key words: *entrepreneurship, dutifulness, autonomy, personal characteristics organizational climate, competitive companies.*

²¹ PhD in economics, Military Academy "General Mihailo Apostolski"-Skopje, Associate member of the University "Goce Delcev", lazar.gjurov@ugd

²² PhD in economics, Assistant professor at the Fon University-Skopje

ВЛИЈАНИЕТО НА ИСПОЛНИТЕЛНОСТА НА МАКЕДОНСКИТЕ БИЗНИС ЛИДЕРИ ВРЗ ВРАБОТЕНИТЕ ВО ПРОЦЕСОТ НА КРЕИРАЊЕ НА КОНКУРЕНТНИ КОМПАНИИ

Претприемачкиот сектор во современата македонска независна економија имаат релативно кратка историја на постоење, која во голема мера се врзува со периодот на осамостојување на државата. За разлика од Македонија, поразвиените земји во светот можат да се пофалат со навистина развиена претприемачка структура, искуства, законска регулатива а согласно на тоа и научни истражувања во оваа област. Во Македонија и покрај експанзијата на високо образовни институции, со жалење можеме да констатираме дека недостасуваат систематизирани, експлоративни, квантитативни и емпириски истражувања во сферата на претприемништвото. Токму ваквиот тип на истражувања можат да бидат од огромна корист за македонските компании кои тежнеат да станат конкурентни на глобалниот пазар.

Целта на овој труд е да го истражи влијанието на исполнителноста како лична карактеристика на македонските претприемачи, врз автономијата на вработените како важен аспект во организациската клима. Поставената научна хипотеза е дека: Исполнителноста на македонските претприемачи има клучно влијание на Автономијата на вработените.

За потребите на истражувањето ќе биде искористен инструментот за мерење на лични карактеристики - NEO PI-R од Paul T. Costa и Robert R. McCrae и инструментот за мерење на организациска клима - Work Environment Scale - WES од Rudolf H. Moos и Paul M. Insel. Конкретно ќе биде измерена варијаблата Исполнителност од инструментот NEO PI-R и варијаблата Автономија од инструментот Work Environment Scale. Во истражувањето ќе бидат вклучени 32 претприемачи и 198 вработени во овие компании во Република Македонија. За добиените квантитивни вредности ќе биде направена статистичка анализа на поврзаноста помеѓу овие две варијалби со што ќе се добијат научно релевантни докази за потврдување или отфрлање на поставената хипотеза на истражувањето.

Со резултатите од ова истражување ќе се добие јасна слика за важноста од развивање и негување на исполнителноста како важна лична карактеристика кај македонските претприемачи. Конкретните емпириски резултати од овој труд ќе бидат јасен и недвосмислен факт и ќе ја нагласат неопходноста од соработката на науката и практиката во процесот на успешен развој на конкурентноста на македонските компании на глобалниот пазар.

Клучни зборови: претприемништво, исполнителност, автономија, лични карактеристики, организациска клима, конкурентни компании.

Вовед

Проучувањето на влијанијата на личните карактеристики на бизнис лидерите врз однесувањето на вработените во организациите стана еден од најистакнатите трендови во менаџментот во првата половина на деведесетите години. До овој заклучок можеме да дојдеме ако ја погледнеме застапеноста на оваа тема во реномираните списанијата од областа на економијата, според бројот на организирани конференции и признанијата за истражувања во оваа област, добиени од престижни институции како што е American Management Association.²³ Во тој период на многумина им станало јасно дека мора да дојде до базично иновирање на традиционалните методи за управување и водење. Порастот на несигурноста, економската и политичката турбуленција и зголемената конкурентност од глобалните пазари и глобалните компании довеле до повик за промена. Многумина ја препознале потребата за развој на способност за учење во целата организација, нешто што традиционалните авторитарни хиерархиски организации не го поседувале.

Било согледано дека колку не се истражуваат влијанијата на бизнис лидерите во организациите се прави големо неискористување на човечки ресурси. „Луѓето влегуваат во работењето како бистри, образовани, полни со енергија и желба да се истакнат. До триесетата година, само неколку од нив ќе се најдат на брзата патека за напредување во кариерата, додека останатите го поминуваат времето во размислување за тоа што им се случило преку викенд. Ја губат преданоста, чувствувањето на мисијата и восхитувањето со кое ја започнале својата кариера. Добиваме проклето малку од нивната енергија и ништо до нивниот дух“ го потврдува сознанието О'Brien од Hanover Insurance.²⁴ Во светото на научната мисла станува кристално јасно дека организациите кои во иднина навистина ќе напредуваат ќе бидат само оние кои ќе откријат како да ја поттикнат човечката преданост и способност да учат и да се развиваат на сите нивоа на организацијата.

За разлика од светските трендови претприемачкиот сектор во современата македонска независна економија имаат релативно кратка историја на постоење, која во голема мера се врзува со периодот на осамостојување на државата. За разлика од Македонија, поразвиените земји во светот можат да се пофалат со навистина развиена претприемачка структура, искуства, законска регулатива а согласно на тоа и научни истражувања во оваа област. Во Македонија и покрај експанзијата на високо образовни институции, со жалење можеме да констатираме дека недостасуваат систематизирани, експлоративни, квантитативни и емпириски истражувања во сферата на претприемништвото. Токму ваквиот тип на истражувања можат да бидат од огромна корист за македонските компании кои тежнеат да станат конкурентни на глобалниот пазар.

Цел, проблем и научна хипотеза на истражувањето

Целта на овој труд е да одговори на реалната потреба од конкретни истражувања на терен и да го истражи влијанието на исполнителноста, како лична карактеристика на македонските претприемачи, врз автономијата на вработените, како важен аспект во организациската клима. За потребите на овој труд е спроведено е

²³ Byrne J., Managements New Gurus, Business Week, American Management Association, 1993, p 44;

²⁴ O'Brain B., Advanced Maturity, Hanover Insurance, 100 North Parkway, Worcester, 1999, p.74;

научно емпириско истражување во организации/компани во Република Македонија. Добиените резултати се анализирани во насока на потврдување или отфрлање на поставената научна хипотеза во рамките на проблемот на истражување.

Научниот истражувачки проблем на ова истражување е: Дали исполнителноста на македонските бизнис лидери влијание на автономијата на вработените во македонските компании?

Вака поставениот истражувачки проблем во целост ги задоволува научните критериуми кои вообичаено се поставуваат при концепирање на овој вид на истражувања:²⁵

- да изразува релација меѓу две или повеќе варијабли;
- да е поставен во вид на прашање; и,
- да содржи можност за емпириска проверка.

Врз основа на дефинираниот истражувачки проблем преку ова истражување се побара научен доказ за следната истражувачка хипотезата: *Исполнителноста на македонските бизнис лидери има изразено влијание врз автономијата на вработените во македонските компании.*

Методолошки пристап на истражувањето

Методолошки гледано, прибирањето, систематизирањето, анализирањето и претставувањето на расположивите податоци и информации во овој научен труд се изврши со употреба на логичко оправдан, заокружен и научно фундиран пристап. Во суштина, научното истражување кое е спроведено во овој труд претставува емпириско, експлоративно и квантитативно истражување на поставена научна хипотеза.

Емпирииската класификација е поради тоа што ова истражување е базирано на научни методи на прибирање на конкретни нумерички податоци за појавата што треба да се осознае. Се добиваат соодветни и конкретни податоци со кои може да се провери вистинитоста на хипотезата.

Експлоративната класификација е поради тоа што ова истражување има за цел да опише присуство на некоја појава и да провери дали постои поврзаност помеѓу две појави.

Квантитативната класификација е поради тоа што со инструментите и методите кои се користат во ова истражувањето се настојува да се истражи поставената научна хипотеза врз основа на податоци добиени во форма на бројки. Преку согледувањето на поврзаноста помеѓу квантитативните варијабли ќе се согледа дали промените во едната варијабла се последени со зголемување или намалување на другата варијабла. При тоа, треба да се нагласи дека, поврзаност помеѓу две квантитативни варијабли не се изразува само преку интензитетот туку и правецот на поврзаноста. Доколку со зголемувањето на едната варијабла се намалува другата нивната поврзаност има негативен предзнак.

²⁵ Kirlinger F. N., Foundations of Behavioral Research (3rd Edition) New York: Holt, Rinehart & Winston, 1973, p:74;

Методолошки во истражувањето доминира дескриптивниот метод со сите свои модалитети:

- аналитичко-дескриптивниот метод;
- аналитичко-компаративниот метод; и,
- аналитичко-експликативниот метод.

На добиените емпириски податоци е извршена обработка со анализа, компарација и генерализација. Согледани се битните заеднички карактеристики и појави кои произлегуваат од резултатите, истите се интерпретирани и споредени, се со цел да сè изврши научно поткрепување или отфрлање на поставената хипотеза.

Истражувањето беше спроведено во период од 8 месеци во три компании кои функционираат во Република Македонија. Беа избрани компании кои функционираат во три области: малопродажба, производство и софтверско програмирање. Истражувањето се спроведе во две фази. Во првата фаза прашалниците беа самостојно пополнувани од страна на лидерите, а во втората фаза прашалниците беа самостојно пополнувани од вработените во три компании кои работат во Република Македонија. Пред пополнувањето на прашалниците на сите има беше соопштено дека прашалниците нема да бидат дадени на увид на команиите, ниту на нивните надредени. Со оваа постапка во целост се задоволи принципот на анонимност и објективност во одговарање на прашалниците.

По собирањето, прашалниците беа обработени и резултатите беа претставени во нумерички вредности. Потоа, истите беа анализирани и дескриптивно и компаративно. На крајот, врз основа на добиените резултати од анализите беа извлечени заклучоци и докази за поставената научно истражувачка хипотеза.

Статистичка структура на испитаниците

Во истражувањето беа вклучени вкупно 230 испитаници од кои 32 се лидери на тимови, а 198 се членови на тимовите. Статистичката структура е прикажана на следните табели.

Табела бр.1. Статистичката структура на лидерите

Σ	Пол		Образование			Возраст					
	Мажи	Жени	V	VI	VII	18-25	<25-30	<30-35	<35-40	<40-45	<45-50
32	15	17	18	12	2	3	2	12	7	4	4
100 %	47 %	53 %	56%	38%	6%	9,4%	6,2%	37,6%	21,8%	12,5%	12,5%
Σ	Работно искуство (во години)										
	до 1	<1-3	<3-5	<5-7	<7-10	<10-13	<13-15	<15-17	<17-20	<20-23	<23-25
32	0	0	5	5	8	5	4	2	1	1	1
100 %	0 %	0 %	15,6 %	15,6 %	25,2 %	15,6 %	12,5 %	6,2 %	3,1 %	3,1 %	3,1 %

Табела бр.2. Статистичката структура на членовите на тимовите

Σ	Пол		Образование		Возраст						
	Мажи	Жени	V	VI	18-25	<25-30	<30-35	<35-40	<40-45	<45-50	<50-55
198	112	86	132	66	28	49	43	37	23	13	5
100 %	56,6%	43,3%	66,7%	33,3%	14,1%	24,9%	21,7%	18,7%	11,5%	6,5%	2,6%
Σ	Работно искуство										
	до 1	<1-3	<3-5	<5-7	<7-10	<10-13	<13-15	<15-17	<17-20	<20-23	<23-25
198	16	38	29	29	22	25	16	5	12	3	3
100 %	8 %	19,2 %	14,6%	14,6%	11,1%	12,6%	8,4%	2,5%	6%	1,5%	1,5%

Инструменти во научното истражување

Во истражувањето се користени два инструменти:

1. **Лични карактеристики - NEO PI-R** од Paul T. Costa и Robert R. McCrae,²⁶
2. **Организациска клима - Work Environment Scale - WES** од Rudolf H. Moos и Paul M. Insel,²⁷

Лидерите на тимовите ги пополнуваа прашалникот NEO PI-R додека пак членовите на тимовите ги пополнуваа прашалникот Work Environment Scale – WES.

Инструментот за мерење на лични карактеристики - NEO PI-R

Првиот инструмент NEO PI-R ги истражува карактеристиките на лидерот како личност. Искористениот прашалник во истражувањето, NEO PI-R кој е дизајниран од Paul T. Costa и Robert R. McCrae ги мери факторите од теоријата Големи Пет²⁸. Овој инструмент прв пат бил користен во Македонија во 1997 година од страна на м-р В. Јаневска и Е. Стојменова Цаневска. Целиот комплекс мери 30 фактори распределени во пет главни групи за одредување на карактеристиките на личност. Прашалникот NEO PI-R содржи тврдења за кои лидерите требаше да го заокружат степенот на нивно согласување со тврдењето:

- 1 - Потполно не се согласувам;
- 2 - Делумно не се согласувам;
- 3 - Не можам да се одлучам;
- 4 - Делумно се согласувам; и,
- 5 - Потполно се согласувам.

Во прашалникот за мерење на факторите може да се добие минимум 8 поени, а максимим 40 поени. За ова истражување од целиот комплекс е мерена варијаблата

²⁶ Costa P.T. и McCrae R.R., Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R) and NEO Five-Factor Inventory (NEO-FFI) manual. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources, 1992;

²⁷ Paul M. Insel and Rudolf H. Moos, Work Environment Scale, Consulting Psychologists Press, Inc., 1974;

²⁸ Tupes E.C. Cristal, R.E., Recurrent Personality Factors Based on Trait Ratings, Technical Report ASD-TR-61-97, Lackland Air Force Base, TX: Personnel Laboratory, Air Force Systems Command., 1961;

(факторот) Исполнителност (Ц3). Овој фактор се објаснува како степен на нагласување на важноста од исполнувањето на моралните и етичките принципи. Високата изразеност на оваа карактеристика води кон доследно однесување според етичките принципи и исполнување на моралните задолженија. Ниската изразеност на оваа карактеристика води кон лежерно и неисполнително однесување на лидерите, нив не може да им се верува на зборот дека ветеното ќе биде остварено.

Инструментот за мерење на скала за работната средина - Work environment scale - WES

Вториот инструмент е скалата за работната средина - Work environment scale – WES. Целата скала мери десет варијабли кои се поделени во три димензии:

- Димензија насочена кон релациите во организациите;
- Димензија насочена кон личниот развој и ефикасноста;
- Димензија насочена кон одржувањето на системот и негова промена;

Од целата скала за работната средина за нашето истражување е избрана варијаблата Автономија. Таа го мери нивото на кое вработените се охрабрани да бидат автономни, самостојно да донесуваат свои одлуки, на пример: колку вработените имаат слобода да покренат иницијативи за работи кои сметаат дека треба да бидат направени во организацијата или колку имаат слободата да донесуваат одлуки за задачите кои ги добиле без да прават постојани консултации со своите надредени.

Прашалникот содржи девет тврдења за кои членовите на тимовите и лидерите се определија кои од тврдењата се точни (Т), а кои се неточни (Н). На секој од факторите може да се добијат минимум 0 поени, а максимум 9 поени.

За двете варијабли е направена статистичка обработка на резултатите, пресметан е минимум и максимум, пресметана е аритметичка средина, пресметано е стандардно отстапување, направена е дескриптивна анализа а воедно е разгледана и корелацијата помеѓу резултатите од варијаблите во рамките на инструментот од кои се обработените резултати.

Анализа на резултатите за варијаблата Исполнителност

Одговорите од испитаниците за варијаблата исполнителност од прашалникот за **Лични карактеристики - NEO PI-R** се статистички обработени и во следната табела е прикажана процентуалната застапеност на поените за секој од факторите (варијаблите):

Табела бр. 3. Процентуалната застапеност на факторот исполнителност (Ц3)

Вредност	15<	<15-20	<20-25	<25-30	<30-35	<35-40
Фреквенција	0	0	4	81	88	25
%	0	0	2	40,9	44,4	12,7

Во процесот на обработка на податоците е пресметана и аритметичка средина (M) и емпириски стандардните отстапувања (σ) за секој од факторите. Во табеларниот приказ се прикажани и минималните и максималните вредности.

Табела бр.4. Минимални и максимални вредности, аритметичка средина и стандардно отстапување од прашалникот за личните карактеристики на лидерот

Варијабла	Минимум	Максимум	M	σ
Исполнителност (ЦЗ)	23,00	40,00	31,2813	3,91222

При анализа на податоците може да се забележи дека добиените резултати за варијаблата исполнителност (ЦЗ) е 31,28. Доколку се направи дескриптивната анализа на оваа вредност во која таа ќе се спореди со теоретската средна вредност која изнесува 24,00 може да се заклучи дека кај испитаниците карактеристиката исполнителност (ЦЗ) е за 7,28 над теоретската вредност. Според ова може да се заклучи дека лидерите имаат за одреден степен над просекот изразена способноста да ја завршат работата без разлика на потешкотиите и изразената упорност и доследно извршување на добиените задачи.

Анализа на резултатите за варијаблата Автономија

Добиените податоци се статистички обработени, при што се пресметани аритметичките средини за секоја варијабла (M) и емпириски стандардните отстапувања (σ).

Табела бр. 5. Минимални и максимални вредности, аритметичка средина и стандардно отстапување од скалата за работната средина

Варијабла	Минимум	Максимум	M	σ
Автономија	3,00	8,00	5,5041	1,13614

Во компаративна анализа со теоретската просечна вредност која изнесува 4,5 може да се заклучи дека факторот автономија со 1,00 над просечната вредност е малку присутен во работната средина. Ова покажува дека во членовите на тимови имаат можности, за мал степен над просекот во своите тимови, да донесуваат самостојно одлуки без да се консултираат со надредените, да покренуваат иницијативи и да бидат автономни во рамките на ингеренциите кои им ги пропишува работното место.

При тоа важно е да напоменеме дека вредноста за факторот автономија со кој правевме компарација со теоретската просечна вредност претставува аритметичка средина од измерените фактори за секоја од 198-те релации на лидер и член на тим.

Направена е дополнителна статистичка обработка на процентуалната застапеност на вредностите кои членовите на тимови ги дале за факторот автономија и тие се прикажани во следната табела.

Табела. 6. Процентуалната застапеност на автономија

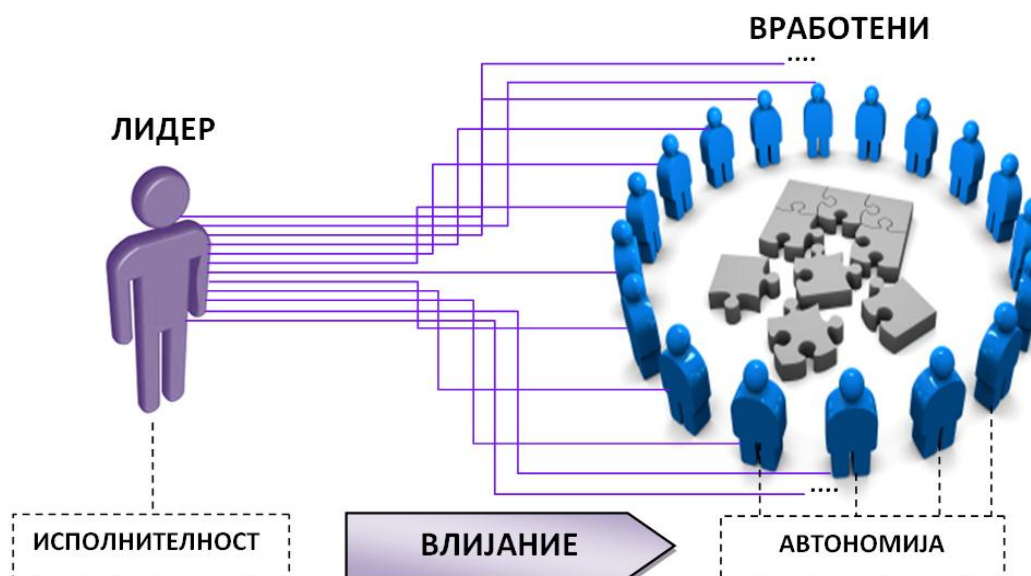
Вредност	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Фреквенција	2	8	23	28	31	40	37	22	7
%	1	4	11,6	14,1	15,7	20,2	18,7	11,1	3,5

Од табелата јасно се гледа дека не може да се донесе заклучок за општа вредност за автономијата како резултат на лидерството на лидерите на тимови. Но, оваа состојба нема никакво влијание на докажувањето на главната теза на ова истражување. Во потврдување на поставената истражувачка хипотеза статистичката разработка на податокот за исполнителност, се користени и компарирани вредностите кои се добиени во секоја релација помеѓу лидерот и следбеник, а не нивната аритметичка средина.

Проверка на истражувачката хипотеза

После анализата на резултатите на секоја од варијаблите од двата инструменти кои се користени во рамките на ова научно истражување и направената дескриптивна анализа на нивните вредности во следниот дел ќе се прикажат статистички анализи за поврзаноста на двата фактори со што ќе се даде директен одговор на поставената научна хипотеза и потхипотези.

На следната слика е направен графички приказ на истражувањето на влијанието на исполнителноста на лидерот на автономијата на вработените.



Слика бр.1 Графички приказ на научното истражување

Во направените статистички анализи за поврзаност помеѓу двете варијаблите во ова истражување е тестирана поврзаност помеѓу овие две варијабли. На следната табела се прикажани добиените резултати.

Табела 6. Корелации помеѓу Исполнителноста и Автономијата

	Автономија од WES
Исполнителност од NEO PI-R	0,219**

** - добиениот резултат е статистички значаен на ниво 0,01

* - добиениот резултат е статистички значаен на ниво 0,05

ЗАКЛУЧОК

Од добиените резултати се гледа дека помеѓу исполнителноста на македонските бизнис лидери и автономијата на вработените во македонските компании постои изразена поврзаност. Конкретно, факторот исполнителност има поврзаност од 0,219 со статистичка значајност статистички значаен на ниво 0,01 со факторот автономија. Според добиените емпириските резултати може да се согледа дека е пронајдена значајна поврзаност помеѓу исполнителноста и автономијата со што може јасно да се заклучи дека се потврдува хипотеза која беше поставена на почетокот: *Исполнителноста на македонските бизнис лидери има изразено влијание врз автономноста на вработените во македонските компании.*

Овој заклучок дава јасна насока дека исполнителноста која се објаснува како степен на нагласување на важноста од исполнувањето на моралните и етичките принципи води кон автономија т.е. вработените се охрабрени самостојно да донесуваат свои одлуки. Високата вредност на исполнителноста ќе ги охрабри вработените да имаат слобода да покренат иницијативи за работи кои сметаат дека треба да бидат направени во организацијата и да донесуваат одлуки за задачите кои ги добиле без да прават постојани консултации со своите надредени. Оваа состојба ќе креира компании кои ќе бидат силни и компактни. Во компаниите во кои лидерите имаат изразена исполнителност, ќе се креира клима во која вработените самостојно ќе се соочуваат со предизвиците, ќе ги вложуваат своите потенцијали, ќе се развиваат и целосно ќе бидат предадени на тоа што го работат. Таквата вложеност со сигурност ќе доведе до поголем развој на компаниите а со тоа таа ќе стане многу поконкурентна на базарот.

Добиените резултати можат да им послужат како јасна насока за македонските бизнис лидери. Добиените научни докази покажуваат дека секој македонски претприемач кој сака да ја развива својата компанија мора да работи на развој на исполнителноста како лична карактеристика. Токму оваа особина ќе помогне во развој на компании во кои вработените ќе имаат висок степен на автономија. Оваа

карактеристика на организациската клима ќе креира компаниии кои целосно ќе ги вградат целосните потенцијали на своите вработени што со сигурност ќе ги направи нивните поконкуренти на пазарот.

ЛИТЕРАТУРА:

- Byrne J., Managements New Gurus, Business Week, American Management Association, 1993;
- Costa P.T. и McCrae R.R., Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R) and NEO Five-Factor Inventory (NEO-FFI) manual. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources, 1992;
- Paul M. Insel and Rudolf H. Moos, Work Environment Scale, Consulting Psychologists Press, Inc., 1974;
- Kirlinger F. N., Foundations of Behavioral Research (3rd Edition) New York: Holt, Rinehart & Winston, 1973;
- Tichy N. M. и DeVanna M. A., *The transformational leader*, (2nd ed.) New York: John Wiley, 1990;
- Ivanchevich J., Konopaske R., Matteson M., *Organizational Behavior and Management*, Boston: McGraw Hill Irwin, 2005;

INCREASING INNOVATIVENESS OF MACEDONIAN ENTREPRENEURS AS A PRECONDITION FOR SUCCESSFUL INTEGRATION INTO THE WORLD GLOBAL PROCESSES

Martina Krstevska, Msc²⁹, Mila Zibak, Msc³⁰

Abstract

The paper is devoted to the importance of improving the innovativeness of the Macedonian entrepreneurs in order to successfully integrate into the world global processes that are based on knowledge and innovation. The importance that the European Union pays to the innovation can be seen from the fact that innovation is at the “heart” of the Lisbon Agreement and the “Europe 2020” Program. This Program provides Europe to transform into a society in sustainable development, based on knowledge. In this sense, for the Republic of Macedonia it is particularly important to strengthen the innovative policy of supporting SMEs, reinforcing the existing measures of support and enriching them with new ones, using the experience of the EU policy in innovation support, as well as exchanging the best practices with the European countries in the field of research policy, with the final goal to establish a society based on knowledge

The aim of the research paper will be to summarize and synthesize the European Union policies, measures and instruments that support the innovation of the Member States; to elaborate in details the measures that support innovation in the EU, such as: Business innovation centers, Network support of European e-Business, Center for assistance with intellectual property and others.; to elaborate the EU programs that support innovation and to select those measures that support innovation in the EU and would be applicable in Republic of Macedonia, but still do not exist.

The analysis in the paper is based on the method of induction which will identify the measures and the policies that support innovation in small businesses in the individual Member States; comparative analysis that will compare the EU applied measures that support the innovation with the ones in the Republic of Macedonia, and the method of deduction, which will be applied when drawing conclusions about the benefits of Macedonia from supporting the innovation of entrepreneurs.

The EU successful practices in support of the innovation will serve as a guideline and basis for policy creation to enhance the innovation in Macedonia, as an imperative for successful integration into the world global processes.

Key words: *Innovation, entrepreneurship, global processes, “Europe 2020”, successful practices*

²⁹ Master in Economic Science in the field of European Studies, “Svetlost”-Kumanovo, krstevska_martina@yahoo.com

³⁰ Master in Economic Science in the field of E-business Management-Distance Learning, SOU.”Pero Nakov”-Kumanovo, milazibak@yahoo.com

“ЗГОЛЕМУВАЊЕ НА ИНОВАТИВНОСТА НА МАКЕДОНСКИТЕ ПРЕТПРИЕМАЧИ КАКО ПРЕДУСЛОВ ЗА УСПЕШНО ИНТЕГРИРАЊЕ ВО СВЕТСКИТЕ ГЛОБАЛНИ ПРОЦЕСИ”

Апстракт:

Трудот е посветен на значењето на подобрувањето на иновативноста на македонските претприемачи, со цел поуспешно интегрирање кон глобалните светски процеси, кои се засноваат на знаење и иновации. Значењето кое Европската Унија го придава на иновативноста може да се види од самиот факт што иновативноста е во “срцето” на Лисабонскиот договор и Програмата “Европа 2020”. Со оваа Програма се предвидува Европа да се трансформира во општество на одржлив развој, кое ќе базира на знаење. Во таа смисла, за Р.Македонија особено е битно да ја зајакне иновативната политика на поддршка на МСП, зацврстувајќи ги постојните мерки на поддршка и збогатувајќи ја со нови, користејќи го искуството на политиката на ЕУ во поддршка на иновативноста, како и размена на најдобрите практики со европските земји во однос на истражувачката политика, со цел воспоставување на општество кое ќе базира на знаење.

Целта на истражувањето на трудот ќе биде да се сумираат и синтетизираат политиките, мерките и инструментите на Европската Унија во поддршка на иновативноста на земјите-членки на ЕУ; детално да се елаборираат мерките на поддршка на иновативноста во ЕУ, како на пример: Бизнес иновативни центри, Мрежа на поддршка на европски е-бизнис, Центар за помош околу права на интелектуална сопственост и др.; да се елаборираат програмите на ЕУ кои вршат поддршка на иновативноста и да се селектираат оние мерки на поддршка на иновативноста во ЕУ кои би биле применливи во Р.Македонија, а засега не постојат.

Анализата во трудот ќе биде базирана на метод на индукција со кој ќе се согледаат мерките и политиките на поддршка на иновативноста кај малите бизниси во одделни земји-членки на ЕУ; компаративна анализа со која ќе се изврши споредба на примена на мерките на поддршка на иновативноста на ниво на ЕУ со мерките на поддршка на иновативноста во Р.Македонија и метод на дедуција, кој ќе се примени при извлекување на заклучоци за придобивките на Р.Македонија со поддршка на иновативноста на претприемачите.

Успешните практики на поддршка на иновативноста во ЕУ, ќе послужат како насока и подлога за креирање на политиката за подобрување на иновативноста во Р.Македонија, како императив за поуспешно интегрирање во светските глобални процеси.

Клучни зборови: Иновативност, претприемачи, глобални процеси, “Европа 2020”, успешни практики

1. ИНОВАТИВНОСТА ВО “СРЦЕТО” НА ЛИСАБОНСКИОТ ДОГОВОР И СТРАТЕГИЈАТА “ЕВРОПА 2020”

Иновативноста беше ставена и во срцето на стратегијата “Европа 2020”, на која се гледа како решение на проблемите со невработеноста зголемени за време на кризата.. На иновативноста се гледа како на предводник во остварување на стратегијата “Европа 2020”, нарекувајќи ја Европската Унија “Иновациона Унија”.³¹

За постигнување на Иновационата Унија, неопходно е :

- ЕУ и земјите-членки да инвестираат во образование, истражување и развој и информационо-комуникационата технологија;
- Европската Унија и националните истражувачко-иновациони системи треба подобро да бидат поврзани и нивните перформанси да бидат подобрени;
- образовниот систем на сите нивоа треба да биде модернизирани, со препорака за привлекување на најдобрите студенти од целиот свет;
- неопходно е зголемување на соработката помеѓу универзитетите и бизнисите;
- неопходно е отстранување на бариерите на претприемачите за реализирање на нивните идеи и тоа: подобар пристап до финансии, обезбедување на права на интелектуална сопственост кои би можеле да си ги дозволат претприемачите, подобра и попраста регулатива за МСП, како и неопходност од донесување на договор за заеднички ЕУ патент;
- неопходно е зголемување на пристапот до програмите за истражување и развој.

Иновационата Унија до 2020 ќе биде од големо значење за европската економија. Остварување на таргетираната цел, одвојување на 3% од БДП на ЕУ за истражување и развој, според проценките до 2020 година може да создаде 3,7 милиони работни места и да го зголеми годишниот БДП за приближно 800 билиони евра до 2025 година. Остварувањето на оваа цел бара поддршка од Европскиот совет, Европскиот парламент, владите на земјите-членки на Унијата, приватниот сектор, јавноста и истражувачите.³²

Европската Унија има висок потенцијал за иновативност, располагајќи со врвни истражувачи, претприемачи и компании познати по својата креативност, традиција и диверзитет. ЕУ превзема бројни иницијативи за поддршка на иновативноста. Постојат и бројни програми за поддршка на иновативноста во ЕУ меѓу кои најзначајни се: Седмата рамковна програма, Програмата за конкурентност и иновации, Иницијативата за иновативна соработка и Иницијативата за иновативни професионалци. Со обновената Лисабонска Агенда земјите-членки на ЕУ превземаат акции за подобрување на иновативноста и во рамки на нивните Програми за национални реформи.³³ Како иновативни лидери во ЕУ се јавуваат Шведска, Финска, Данска, Германија, В.Британија и Луксембург, додека новите земји-членки од Централна и Источна Европа најчесто се јавуваат како земји кои вршат примена на воведените иновации (табела 1)

³¹ Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, *Europe 2020 flagship Initiative Innovation Union*, SEC(2010), 1161, COM(2010) 546 final, Brussels, 06.10.2010, p.2

³² Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, *Europe 2020 flagship Initiative Innovation Union*, SEC(2010), 1161, COM(2010) 546 final, Brussels, 06.10.2010, p.4

³³ “More Research and Innovation – Investing for growth and employment: A Common Approach” - COM(2005) 488, 12.10.2005

Табела 1 Групирање на земји-членки на ЕУ, според иновативноста

Класификација на земји	Земји
Иновативни лидери	Шведска, Финска, Данска, Германија, В.Британија, Луксембург
Иновативни следбеници	Ирска, Австрија, Холандија, Франција, Белгија
Умерени иноватори	Естонија, Чешка, Словенија, Италија, Кипар, Шпанија, Малта, Литванија
Земји кои ги применуваат иновациите	Унгарија, Грција, Словачка, Полска, Португалија, Бугарија, Летонија, Романија

Извор: Stephen Flowers, Tanja Sinozic and Parimal Patel, *Prevalence of User Innovation in the EU-Analysis based on the Innobarometer Surveys of 2007-2009*, INNO-Metrics Thematic Paper, 2009, p.12

Во Европската Унија се повеќе се потенцира значењето на еко-иновациите, кои претставуваат иновации кои го намалуваат користењето на природните ресурси и кои го намалуваат испуштањето на штетни субстанции во околината. На тој начин ефикасното искористување на ресурсите стана дел од многу политички агенди. Ефикасното искористување на ресурсите и еко-иновациите се темелници на стратегијата “Европа 2020”, која претставува 10 годишна стратегија за развој на ЕУ, донесена од Комисијата во јуни 2010 година. Два приоритета на Стратегијата од наведените три (“паметен развој” и оддржлив развој) се директно поврзани со еко-иновациите. “Паметен развој” (Smart growth) значи развој на економија која ќе базира на знаење и иновативност, додека оддржлив развој значи промоција на ефикасно искористување на енергијата, промоција на европската еколошка и конкурентна економија. Еко-иновациите се наоѓаат во срцето на Иницијативата за ефикасно искористување на ресурсите во Европа, Иницијативата за иновациона Унија и во Индустриската политика за ерата на глобализацијата.³⁴

Имајќи го во предвид фактот што малите и средните претпријатија ја сочинуваат сржта на европската економија и нивната огромна улога во економскиот пораст, истите имаат клучна улога во иновативноста и истражување и развојот. Со обезбедување на неопходната поддршка МСП може да обезбедат идна генерација на технологии кои ќе овозможат економски раст без загадување на околината. Креативноста и динамичноста на МСП им дава витална улога и во областа на создавање на еко-иновациите и во областа на примена на “зелените” технологии. ЕУ започна со отстранување на бариерите со кои се соочуваат МСП. Со Акциониот план за европски еколошки технологии од 2004 година беа направени напори за отстранување на пречките за влез на еко-иновациите на МСП на пазарот. Со Иницијативата за еко-иновативноста во рамки на Програмата за иновации и конкурентност, алоцирани се 200 милиони евра од 2008 до 2013 година, за да им се помогне еко-иновативните МСП да ги трансферираат еколошките решенија од нивните лаборатории и да ги понудат на пазарот.³⁵

1.1. Студии на случај за успешни еко – иновации од МСП

- **Биопластика “NAKU”.** NaKu е мало семејно претпријатие со сопствено финансирање. Името на претпријатието потекнува од германскиот збор “Natürlicher

³⁴ Meghan O’Brien, Raimund Bleischwitz, Stefan Brinzeu and others, *The Eco-Innovation Challenge-Pathways to a Resource-Efficient Europe*, Annual Report 2010, Eco Innovation Observatory, Brussels, 2011, p. 6

³⁵ European Commission, Environment: *Policy News-Removing Barriers to Eco-Innovation SMEs*, 2011, http://ec.europa.eu/environment/etap/inaction/policynews/495_en.html

Kunststoff", што означува природни полимери. Претпријатието во своето производство користи обновливи извори на материјали, а крајните производи се многу слични на пластика. Крајните производи се направени од 100% природни полимери, кои се обновливи и се рециклираат. Производите на NaKu добија широка потрошувачка во секојдневниот живот од кеси за пазарење, фолии, чаши, садови до хигиенски производи. Модерната технологија овозможува производство на природни полимери од локалните растенија, како што се: пченка, домати и жито. Материјалите добиени на овој начин се слични со пластиката. Природните полимери со изложување на ветер се разградуваат од неколку недели до неколку месеци. Со производство на биопластика ова претпријатие успеа да го постигне она што се нарекува "оддржлив ефект". Всушност, според филозофијата на природните и техничките циклуси биопластиката може да биде вратена во природата по нејзино искористување. Биопластиката е направена од природни обновливи ресурси, кои се целосно биоразградливи и кои овозможуваат намалување на емисијата на CO₂. Биопластиката овозможува доволен проток на кислород, кое ја држи храната свежа подолго време. Воедно, бидејќи биопластиката се произведува од локални сировини, производството на истата обезбедува приходи за локалните фармери и развој на регионалната економија. NaKu има добиено бројни награди и признанија за иновацијата.³⁶

- Претпријатието CEL (Connaught Electronics Ltd.) е ирско електронски претпријатие, основано во 1982 година, кое моментално вработува 200 луѓе. CEL е светски лидер во дизајн, производство и маркетинг на високо квалитетни електронски производи за автомобилската индустрија. CEL е специјализирано претпријатие за системи со далечинско отворање без клуч, како и за генералните електронски контролни единици. Главни клиенти на претпријатието се: BMW, Rover, Volvo и General Motors. CEL врши производство и управување со далечинските влезни сигнали кои возилата ги примаат од трансмитерите. Приемната единица, која е фиксна во автомобилот, се состои од печатени кола обвиткани со електронски суб-компоненти. Со Иницијативата Еколошки супериорни производи претпријатието превзеде проект за подобрување на животниот циклус на влезните приемни единици. Проектот резултираше со замена на основната суб-компонента на влезната единица (претходно увезувана од Јапонија) со компонента сопствено произведена од CEL. На овој начин претпријатието успеа да ја намали содржината на опасните материји за 40% и да ја намали потрошувачката на енергијата за 3 пати. Новата електронска единица е полесна и поевтина за производство, а во исто време намалено е влијанието на производот врз околината.³⁷

- Globe Hope Ltd- маркетинг иновација. Претпријатието Globe Hope Ltd. создаде дизајнирачки концепт со кој постојаните (потрошените) материјали ги претвора во индивидуално дизајнирани облеку, додатоци и текстил. Производството базира на принципот за оддржлив развој, со основна цел да им понуди на потрошувачите еколошки и оддржливи производи. Но, главната цел е да се произведат производи кои ќе бидат естетски, функционални и иновативни. Претпријатието беше основано 2001 година, а првата колекција ја претстави во 2003 година. Сите производи се направени од рециклирани материјали како што се: текстил од болничките облеку, од армијата, работни униформи, знамиња, рециклирани едра, појаси и класичен домашен текстил (на пример завеси, постелнина и сл.) Globe Hope Ltd. успеа да развие еколошки бренд за пазарот со дизајнирање на модерни облеку и создавање на алтернатива за

³⁶ Eco-Innovation Observatory: Bioplastics- "Naku", http://www.eco-innovation.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=76%3Austria-case-study-2&catid=50%3Austria&Itemid=50

³⁷ Eco-Innovation Observatory: CEL (Connaught Electronics Ltd.), http://www.eco-innovation.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=258%3Acel-connaught-electronics-ltd&catid=62%3Aireland&Itemid=129

текстилната индустрија. Globe Hope Ltd е добитник на многу награди во областа на еколошката мода и дизајнерство.³⁸

2. ИНОВАТИВНОСТ КАЈ МАКЕДОНСКИТЕ МАЛИ И СРЕДНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА

Науката технологијата и иновативноста во Р.Македонија како главен движечки фактор за креирање на она што се нарекува економија базирана на знаење во Р.Македонија се маргинализирани, со многу малку трошоци за истражување и развој кои што се одвојуваат од БДП. Тоа можеме да го видиме од табелата подолу.

Табела 2 Трошоци за истражување и развој по години, како процент од БДП

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Бизнис сектор	0,02	0,01	0,003	0,015	0,03	0,03	0,04	0,04
Владин сектор	0,16	0,15	0,14	0,12	0,11	0,10	0,09	0,10
Високо образование	0,13	0,11	0,08	0,11	0,10	0,08	0,05	0,08
Вкупно	0,32	0,26	0,22	0,25	0,24	0,21	0,18	0,22

Извор: Национална програма за научно-истражувачка и развојна дејност во Р.Македонија (2012-2016), стр.9

Иновативниот капацитет на македонските МСП е ограничен и недоволно ресурси се инвестираат за примена на иновативните технологии од страна на МСП. Врските помеѓу универзитетите и бизнис секторот се слаби. Не постои развиен пазар на ризичен капитал, кој е на располагање на иновативните мали и средни претпријатија. Не постојат финансиски стимулации или иницијативи за инвестиции во ови технологии и иновации, а институциите кои вршат поддршка на МСП во сферата на иновациите или се на почеток од својот развој или не постојат.

Истражување на ставот на претприемачите од Р.Македонија во однос на прашањето дали постојат програми во Р.Македонија кои вршат поддршка на МСП за примена на технологијата, развиена и пронајдена на универзитетите, покажува дека 92% од претприемачите одговориле дека не се запознаени со постоење на вакви програми во земјата, додека 8% одговориле дека постојат, но не се ефективни.³⁹

Од тука можеме да заклучиме дека во Р.Македонија недоволно се врши промовирање на иновативноста, која претставува клучен сегмент на Лисабонскиот договор и Програмата за новата декада “Европа 2020”. Имено, за подобрување на иновативноста во Р.Македонија е изработена Стратегија на иновативност 2012-2020 година, меѓутоа ефектите од планираните мерки сеуште не се чувствуваат, што води

³⁸ Eco-Innovation Observatory: Marketing Innovation-Waste flows turned into high quality fashion, http://www.eco-innovation.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=193%3Amarketing-innovation-waste-flows-turned-into-high-quality-fashion&catid=57%3Afinland&Itemid=129

³⁹ Составено врз основа на сопствено истражување

кон ниската свест за примена на технологијата развиена и пронајдена на универзитетите.

Ова упатува на заклучокот дека макроекономската клима во земјата не е доволно стимулативна за воведување на иновации. Имено, како главна причина за ова состојба се ниските трошоци кои се издвојуваат од БДП за истражувањето и развојот, како и непостоење на финансиски стимулации за иновативните претпријатија.

3. МОЖНОСТИ ЗА КОРИСТЕЊЕ НА ЕВРОПСКИТЕ ИСКУСТВА ВО ПОДОБРУВАЊЕ НА ИНОВАТИВНОСТА КАЈ МАКЕДОНСКИТЕ МСП

За Р.Македонија, како мала земја со отворена економија, особено е битно да се адаптира на глобалните процеси, кои се засноваат на знаење за глобалните пазари, знаење за новите технологии и иновации. Овој императив за Р.Македонија уште повеќе се нагласува со одредбите на Лисабонскиот договор и Програмата “Европа 2020”, со што се предвидува Европа да се трансформира во општество на оддржлив развој, кое ќе базира на знаење.⁴⁰ Во таа смисла, за Р.Македонија особено е битно да ја зајакне иновативната политика на поддршка на МСП, заврстувајќи ги постојните мерки на поддршка и збогатувајќи ја со нови, користејќи го искуството на политиката на ЕУ во поддршка на иновативноста, како и размена на најдобрите практики со европските земји во однос на истражувачката политика, со цел воспоставување на општество кое ќе базира на знаење.

Во ЕУ, освен финансиска поддршка на иноваторите (преку постојните програми), се обезбедува и широка лепеза на услуги за поддршка на иноваторите, меѓу кои позначајни се:⁴¹

— Центар за помош околу права на интелектуална сопственост (Intellectual Property Rights Helpdesk-IPR Helpdesk), кој обезбедува информации, за прашања поврзани со FP7 Програмата;

— Бизнес иновативни центри (Business Innovation Centers-BIC), кои обезбедуваат услуги за иновативни бизниси на комерцијална основа;

— Мрежа за поддршка на европски е бизнис (European e-Business Support Network- eBSN), претставува едношалтерски систем за сите европски е-бизнис иницијативи претставени од јавните власти на национално, регионално и локално ниво, кои имаат за цел промовирање на усвојување на е-бизнис и информационо-комуникационата технологија кај малите и средните претпријатија;

— Алатка за развој на бизнис план (Business Plan Innovation Tool), услуга обезбедена преку интернет, која дава експертско мислење за бизнис планови, овозможувајќи им на преприемачите да видат како изгледа иновативен бизнис проект во очите на инвеститорот;

За Р.Македонија во процесот на интегрирање, како приоритетна цел неопходно е постојано зголемување на бруто трошоците за истражување и развој, така што до 2020 година го достигнат нивото на ЕУ т.е. 3% од БДП. Особено е битно зголемување на финансиската поддршка за развој на човечки ресурси, со зголемени вработувања, особено на млад кадар во научно-истражувачки институции, зголемено вложување во научно-истражувачки проекти, финансирање на истражувачки проекти во рамки на докторски и пост-докторски студии, стимулирање на македонски научно-истражувачки

⁴⁰ Национална програма за научно-истражувачка и развојна дејност во Р.Македонија (2012-2016), стр.16

⁴¹ European Commission, Enterprise and Industry, *Industrial Innovation-Overview of EU support for Innovation*, 2012, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/support/eu-support-for-innovation/index_en.htm#h2-1

кадри да работат во странство одреден период и пренесување на знаењето потоа во Р.Македонија.⁴²

Неопходно е зајакнување на технолошката инфраструктура, особено зајакнување на работата на иновативни центри и технолошки паркови, за кои искуствата на земјите-членки од ЕУ говорат дека претставуваат битен фактор за стимулирање на технолошки развој и зголемување на вработеноста. За таа цел особено е битно воведување на технолошки паркови во Р.Македонија и нивно вмрежување во европските мрежи на технолошки паркови.

Неопходно е зајакнување на соработката помеѓу разните учесници во иновативниот процес, особено помеѓу универзитетите и стопанството.

Со цел да се постигне стимулирање на научната мисла, потребно е да се води сметка за младите иноватори, со креирање на посебен фонд за научни достигнувања и техничко-технолошки иновации.⁴³ Само на овој начин Р.Македонија ќе може да се вклопи во современиот тренд на глобализација и да креира она што се нарекува општество базирано на знаење.

ЗАКЛУЧОК

Во денешното време на глобализацијата конкурентноста главно зависи од брзината со која производите можат да бидат понудени на пазарот како и техниките за намалување на трошоците во нивно производство. На тој начин, благосостојбата и вработеноста главно ќе зависат од брзината со која научно-технолошките откритија ќе бидат претворени во практични решенија. Иновативноста, освен наука и технолошките откритија, опфаќа креирање на нови производи и услуги, нови маркетинг методи, нови начини во организирање на бизнисите и сл. На тој начин се повеќе се зголемува улогата на малите и средните претпријатија во процесот на иновативноста. Малите и средните претпријатија воведуваат нови, иновативни производи, процеси, организациони методи, маркетинг техники и сл.

Значењето на иновативноста за успешно интегрирање во светските глобални процеси, кои базираат на знаење и иновации, уште повеќе се зголеми со Лисабонскиот договор и програмата "Европа 2020", каде беше нагласено дека иновациите претставуваат с'рж за динамизирање на растот и развојот на економиите.

Со цел адаптирање и побрзо интегрирање кон светските глобални процеси, за Р.Македонија, особено е битно да се зголеми иновативниот потенцијал на малите и средните претпријатија. При профилирање на политиката на поддршка на иновативноста, за Р.Македонија особено е битно да ги искористи искуствата и најдобрите практики на земјите-членки на ЕУ, како и политиката на поддршка на ниво на целата Европска Унија, создавајќи широка лепеза на институционална, финансиска и технолошка поддршка на иноваторите. Само на овој начин во Р.Македонија ќе може да се создаде она што се нарекува општество кое базира на знаење.

⁴² Види пошироко: *Национална програма за научно-истражувачка и развојна дејност во Р.Македонија (2012-2016)*, стр. 11-15

⁴³ Види пошироко: *Национална програма за научно-истражувачка и развојна дејност во Р.Македонија (2012-2016)*, стр. 18-21

БИБЛИОГРАФИЈА

1. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, *Europe 2020 flagship Initiative Innovation Union*, SEC(2010), 1161, COM(2010) 546 final, Brussels, 06.10.2010
2. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, *Europe 2020 flagship Initiative Innovation Union*, SEC(2010), 1161, COM(2010) 546 final, Brussels, 06.10.2010
3. *More Research and Innovation – Investing for growth and employment: A Common Approach*” - COM(2005) 488, 12.10.2005
4. Meghan O'Brien, Raimund Bleischwitz, Stefan Brinzeu and others, *The Eco-Innovation Challenge-Pathways to a Resource-Efficient Europe*, Annual Report 2010, Eco Innovation Observatory, Brussels, 2011
5. European Commission, Environment: *Policy News-Removing Barriers to Eco-Innovation SMEs*, 2011, http://ec.europa.eu/environment/etap/inaction/policynews/495_en.html
6. *Национална програма за научно-истражувачка и развојна дејност во Р.Македонија (2012-2016)*
7. European Commission, Enterprise and Industry, *Industrial Innovation-Overview of EU support for Innovation*, 2012, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/support/eu-support-for-innovation/index_en.htm#h2-1
8. *Национална програма за научно-истражувачка и развојна дејност во Р.Македонија (2012-2016)*
9. Stephen Flowers, Tanja Sinozic and Parimal Patel, *Prevalence of User Innovation in the EU-Analysis based on the Innobarometer Surveys of 2007-2009*, INNO-Metrics Thematic Paper, 2009
10. Eco-Innovation Observatory: Bioplastics-”Naku”, http://www.eco-innovation.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=76%3Aaustria-case-study-2&catid=50%3Aaustria&Itemid=50
11. Eco-Innovation Observatory: CEL (Conaught Electronics Ltd.), http://www.eco-innovation.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=258%3Acel-conaught-electronics-ltd&catid=62%3Aireland&Itemid=129
12. Eco-Innovation Observatory: Marketing Innovation-Waste flows turned into high quality fashion,
13. http://www.eco-innovation.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=193%3Amarketing-innovation-waste-flows-turned-into-high-quality-fashion&catid=57%3Afinland&Itemid=129
14. Фити Таки, Хаџи-Василева Марковска Верица, Беитмен Милфорд, *Претприемништво*, Економски Факултет, Скопје, 2007
15. Edit Lucas, *The Economic Role of SMEs in world economy, especially Europe*, Institute of Business Science, Hungary, 2005

THE AUTONOMOUS REGULATION OF THE RELATIONS IN THE COMPANIES AS A FACTOR FOR SUCCESSFUL ENTREPRENEURSHIP STORY IN THE GLOBAL ENVIRONMENT

Biljana Conevska, Msc⁴⁴

Abstract

The claim that modern capitalism couldn't develop if there were no companies is generally accepted not only in the law of companies in our country, but worldwide. But the question arises: "How to start a successful entrepreneurial story in the global environment and who are the factors that influence the formation of a new own business?"

Exploiting the opportunity offered by the Company Law of the Republic of Macedonia for autonomous regulation of the majority of relationships in companies, at the very beginning of establishment of the company, with founding act, is one of the important factors for stable development of new companies that allows a solid structure that would survive great shocks that could occur in the life of the company. By using this opportunity that the law offers, and the self regulation of number of issues within the founding act, companies become more competitive in the market, are able to successfully built their reputation and avoid problems that can occur in the operation of the company at the very beginning, and thus would avoid costly and lengthy court procedure.

The main point and intention of this paper is to show the meaning of self regulation - how the autonomous regulation of relations in companies are used, and to make the general economic public aware of the importance which an autonomic regulation of all relationships has in the process of building a successful business. In the autonomous regulation of the relationships among the LTD, the Company Law allows some 40 paragraphs, which is considered a great freedom, unlike the join stock company as another form of company, which provides a number of imperative norms. Therefore the entrepreneurs are allowed to independently model their company as more or less open or closed.

Starting from the main aim and motive of the making of this paper, through the methods of analysis and synthesis, using a research technique - questionnaires, I will try to answer several questions: 1. "What is the current situation in the Republic of Macedonia on this subject?", 2. "What is the knowledge of entrepreneurs about the opportunities offered by the Company Law of autonomous regulation of relations?", 3. "How many of our companies exploit these provisions?" and at the end I will make a comparison with EU countries. Issues concerning the autonomous regulation of relations with the founding acts in companies in Macedonia are very important because they deal with relationships that arise between investors themselves, issues that are of particular importance to the company's existence, as well as relationships that arise between the company and the wider community in which it lives and exists.

Key words: *capitalism, company, entrepreneurship, autonomous regulation*

⁴⁴ Biljana Conevska, Msc

АВТОНОМНО УРЕДУВАЊЕ НА ОДНОСИТЕ ВО КАПИТАЛСКИТЕ ДРУШТВА КАКО ФАКТОР ЗА УСПЕШНА ПРЕТПРИЕМНИЧКА ПРИКАЗНА ВО ГЛОБАЛНОТО ОПКРУЖУВАЊЕ

М-р Билјана Цоневска ⁴⁵

Апстракт

Тврдењето дека модерниот капитализам немаше да се развива ако не постоеа капиталските друштва е општо прифатено не само во правото на друштвата во нашата земја, туку и пошироко во светот. Но, веднаш се наметнува прашањето, како да се започне успешна претприемничка приказна во глобалното опкружување, кои сè фактори влијаат врз формирањето на нов сопствен бизнис. Искористувањето на можноста што ја нуди Закон за трговски друштва на Р. Македонија за автономно уредување на добар дел од односите во капиталските друштва, уште на самиот почеток на основање на друштвото со основачкиот акт, претставува еден од значајните фактори за стабилен развој на новите компании и градење на цврста градба која би ги преживеала и најголемите потреси кои би можеле да настанат во животниот век на компанијата. Главна цел и мотив при изработка на овој труд е да се прикажат начините на автономно уредување на односите во капиталските друштва и да се укаже на пошироката економска стручна јавност за значењето кое би го имало темелното автономно уредување на сите односи за градење на успешен бизнис. Автономното, факултативно уредување на односите кај ДОО, Законот го дозволува во околу 40 члена, што претставува прилично голема слобода, за разлика од АД како друга форма на капиталско друштво, за која се предвидени поголем број на императивни норми. Од овде произлегува дека на претприемачите им е дозволено самостојно да го моделираат своето друштво како повеќе или помалку отворено или затворено.

Поаѓајќи од главната цел и мотив за изработка на трудот преку методите на анализа и синтеза, со помош на инструментот анкета, ќе се обидеме да дадеме одговор на прашањето каква е моменталната ситуација во Р. Македонија, колкаво е знаењето на претприемачите за можностите кои ги нуди Законот за трговски друштва за автономно уредување на односите, колку од нашите компании ги искористуваат ваквите одредби и на крај ќе направиме компарација со земјите од ЕУ. Проблематиката која се однесува на автономно уредување на односите со основачките акти кај капиталските друштва во Р. Македонија е особено значајна и актуелна, бидејќи обработува прашања и односи кои настануваат помеѓу самите инвеститори, прашања кои се од особено значење за постоењето на компанијата како и прашања и односи кои настануваат помеѓу компанијата и пошироката заедница во која таа живее и egzистира.

Клучни зборови: Капиталски друштва, претприемништво, глобално опкружување, внатрешни односи, акционерско друштво, друштво со ограничена одговорност.

Abstract

The claim that modern capitalism couldn't develop if there were no companies is generally accepted not only in the law of companies in our country, but worldwide. But the question

⁴⁵ Магистер на правни науки од областа деловно право, Универзитет „Гоце Делчев“ – Штип, biljana.conevska@ugd.edu.mk

arises: “ How to start a successful entrepreneurial story in the global environment and who are the factors that influence the formation of a new own business? ”

Exploiting the opportunity offered by the Company Law of the Republic of Macedonia for autonomous regulation of the majority of relationships in companies, at the very beginning of establishment of the company, with founding act, is one of the important factors for stable development of new companies that allows a solid structure that would survive great shocks that could occur in the life of the company. By using this opportunity that the law offers, and the self regulation of number of issues within the founding act, companies become more competitive in the market, are able to successfully built their reputation and avoid problems that can occur in the operation of the company at the very beginning, and thus would avoid costly and lengthy court procedure.

The main point and intention of this paper is to show the meaning of self regulation - how the autonomous regulation of relations in companies are used, and to make the general economic public aware of the importance which an autonomic regulation of all relationships has in the process of building a successful business. In the autonomous regulation of the relationships among the LTD, the Company Law allows some 40 paragraphs, which is considered a great freedom, unlike the join stock company as another form of company, which provides a number of imperative norms. Therefore the entrepreneurs are allowed to independently model their company as more or less open or closed.

Starting from the main aim and motive of the making of this paper, through the methods of analysis and synthesis, using a research technique - questionnaires, I will try to answer several questions: 1. “What is the current situation in the Republic of Macedonia on this subject?”, 2. “What is the knowledge of entrepreneurs about the opportunities offered by the Company Law of autonomous regulation of relations?”, 3. “How many of our companies exploit these provisions?” and at the end I will make a comparison with EU countries. Issues concerning the autonomous regulation of relations with the founding acts in companies in Macedonia are very important because they deal with relationships that arise between investors themselves, issues that are of particular importance to the company's existence, as well as relationships that arise between the company and the wider community in which it lives and exists.

1. ВОВЕД

Живееме во ера на глобализација, во време кога сè може да се произведе во секој дел од земјината топка. Одовде се наметнува прашањето што е тоа што треба да го поседува една компанија за да изгради успешна претприемничка приказна и да се одржи на долг рок на сè по прибирливиот пазар. Дали е тоа добриот маркетинг, градењето на долгорочна стратегија за развој, брендирањето или начинот на продажба на крајниот производ? Секако дека сè од споменатото има огромно значење за развојот и опстанокот на компанијата, но ништо од ова нема да има значење доколку на почетокот не се избере најсоодветната форма во која ќе се основа компанијата и не се конституира носечкиот столб на истата преку основачките акти, во кои постои можност за автономно уредување на дел од внатрешните односи на друштвото. Регулацијата на односите во целокупното работење на друштвото уште на самиот старт на работењето на компанијата претставува камен темелник за постоењето на секоја компанија, кој треба да биде така поставен да може да ги издржи и најсилните турбуленции во животниот циклус на компанијата. Фазите на настанување на капиталските друштва како и општите и основачки акти кои притоа се донесуваат се од особено важно значење за понатамошното постоење и добро функционирање на самото новонастанато друштво. Само илустративно, ќе кажеме дека секое новороденче се раѓа како „tabula rasa“ или празна, чиста табла, а понатаму од родителите и нивното воспитување зависи во кој правец ќе го насочат развојот на детето. Истото се случува и кај капиталските друштва. Од самите основачи и од нивното добро познавање на правилата за основање на друштвата, како и доброто формулирање на основачките акти т.е договорот за основање кај друштвото со ограничена одговорност и статутот кај акционерското

друштво ќе зависи и понатамошното добро и успешно функционирање на самото друштво.

Македонскиот Закон за трговски друштва (ЗТД во натамошниот текст) дава голема слобода за моделирање на друштвото од страна на самите основачи, со автономно уредување на голем број внатрешни и надворешни односи, особено ако се одлучат за друштвото со ограничена одговорност, како хибридна форма. Стопанствениците во нашата земја во најголем дел се имаат одлучено токму за користење на ваквата форма на организација, но нашето истражување покажа дека сеуште не доволно ја познаваат можноста за автономно уредување на односите која ја нуди Законот за трговски друштва. Нашето истражување поаѓа од мислата на F. Easterbrook и D. Fischel, кои велат: „ Компанијата е доброволна авантура во која индивидуите одбрале да се впуштат под услови и правила кои самите ги договориле “ (F. Easterbrook и D. Fischel, 2001)

2. АВТОНОМНО УРЕДУВАЊЕ НА ОДНОСИТЕ КАЈ КАПИТАЛСКИТЕ ДРУШТВА

Капиталските друштва се основаат со цел да опстојуваат долг временски период, заради континуирано и постојано вршење на одредена трговска дејност. Нивната улога не е извршување само на една конкретна деловна активност, туку тие како отворени трговски друштва во кои што можат да влегуваат и излегуваат содружници или акционери, по правило ги надживуваат своите основачи, т.е имаат долг рок на постоење. (М. Недков, Т. Беличанец, Е. Г. Лазаревска, 2003) Поради ваквата природа на капиталските друштва од особено значење е да се сфати најпрвин самиот поим на основен, општ, основачки акт, како и значењето што овој акт го има за опстанокот и животниот циклус на самото друштво. Како општ основачки акт кај друштвото со ограничена одговорност се јавува договорот за друштвото, додека кај другата форма на капиталско друштво основен општ основачки акт е статутот на друштвото. Во овој труд ќе се задржиме на договорот за друштвото и неговото значење, бидејќи според статистиката на Централниот регистар на Р. Македонија, од сите трговски друштва кои се регистрирани вклучувајќи ги и неактивните, само 1.566 од нив се формирани како А.Д, додека останатите 137.349 се друштва со ограничена одговорност (ДОО или ДООЕЛ) (www.crm.com.mk, посетена 12.05.2012).

Ваквата хибридна форма на капиталско друштво која има својство на персонално и на капиталско друштво е најзастапена кај нас токму од причина што Законот за трговски друштва остава голем простор за автономно уредување на голем број прашања во врска со работата на друштвото со одредбите на општиот акт - договорот. (Закон за трговски друштва, 28/04, 84/05, 25/07, 87/08, 42/10, 48/10, 24/11). Од самото име на општиот, основачки акт произлегува дека одредбите во него со исклучок на оние кои се стриктно предвидени со законот и кои задолжително мора да ги содржи секој договор за друштвото се од диспозитивна, облигациона природа. Со договорот за друштвото, содружниците на некој начин вршат моделирање на обликот на самото друштво и го прават повеќе или помалку затворено. За разлика од ова, акционерското друштво како друштво кое апсорбира поголем капитал од поголем број на инвеститори, има посложена структура на мрежата на односи кои се јавуваат во него. Исто така оваа форма на капиталско друштво претставува форма со изразена корпоративна структура, па заради избегнување на можните злоупотреби и самоволие на некои од акционерите, односно основачите, во Законот за трговски друштва се содржани најголем дел императивни норми кои се однесуваат на регулацијата на односите во акционерското друштво (М. Недков, 2007).

Се поставува прашањето кои се тие односи кои можат автономно да се регулираат со основачкиот акт на друштвата со ограничена одговорност и на кој начин истите би влијаеле на градењето на успешна претприемничка приказна? Законот за трговски друштва дава можност, со општиот основачки акт слободно да се регулираат прашања од типот на регулирање на односи кои се однесуваат на учеството на инвеститорите

во основната главнина на компанијата, регулирање на односите меѓу инвеститорите како содружници во друштвото, донесување на одлуки како ќе се управува со тој здружен капитал, каков модел на управување ќе се избере, начинот на кој ќе се делегираат овластувањата за донесување на одлуки, утврдување на начинот на кој ќе се извршуваат одлуките и на кој начин ќе се спроведува контрола над нивното извршување. Со добро структурирање на основачките општи акти кај капиталските друштва ќе се обезбедат услови за сведување на конфликтите кои можат да настанат на минимум, односно на најниско можно ниво, а со самото тоа ќе се обезбеди уште на самиот почеток на дејствување на компанијата поголема правна сигурност како за инвеститорите, акционерите и содружниците така и за сите лица кои влегуваат во било какви деловни односи со новонастанатата компанија, односно сите „засегнати лица“.

Законот за трговски друштва, покрај таксативно наведените одредби кои се задолжителна содржина на општиот, основачки акт (*essentialia negotii*), во околу 40 члена дозволува факултативно уредување на односите кај ДОО (Закон за трговски друштва, 28/04, 84/05, 25/07, 87/08, 42/10, 48/10, 24/11). Ако го анализираме законот уште на самиот старт ќе видиме дека истиот дозволува содружниците сами да ја определат постапката или начинот на формирање на подружница во основачкиот, општ акт на друштвото, како и можноста сами да определат со каква одлука ќе се формира истата, понатаму дозволува содружниците сами да го определат начинот и постапката по која ќе се определува и менува фирмата на трговското друштво. Името или фирмата на друштвото е особено значајно, бидејќи тоа претставува основниот белег за идентификација по кој е препознатливо самото друштво. Исто така содружниците можат на свој начин да ја уредат и постапката за издавање на прокура и самостојно да одлучат дали воопшто им е потребно вакво нешто. Во членовите 176 и 178 од ЗТД, е предвидено, дека содружниците можат детално со договорот за основање на друштвото да ги уредат сите погодности кои ги задржува за себе некој од содружниците или основачите, ако е таква нивната заедничка волја, односно ако таквото нешто произлегува од нивниот меѓусебен договор. Во договорот, можат во подробности и во целина да наведат кои посебни погодности ги стекнува одреден содружник, наведувајќи ги неговите генералии, опис на она што се задржува како посебна погодност и утврдување на вредноста изразена во пари.

Направеното истражување на примената на овие можности од страна на македонските претприемачи покажа дека полека, но сигурно истите стануваат свесни за законските можности, па така на поставеното прашање: дали во основачкиот акт се определени предностите што за себе ги задржуваат основачите, односно посебните погодности, 80% од испитаниците одговорија потврдно, а останатите 20% негативно. Ова значи дека основачите или содружници на македонските друштва со ограничена одговорност, ја познаваат и ја користат ваквата законска можност.

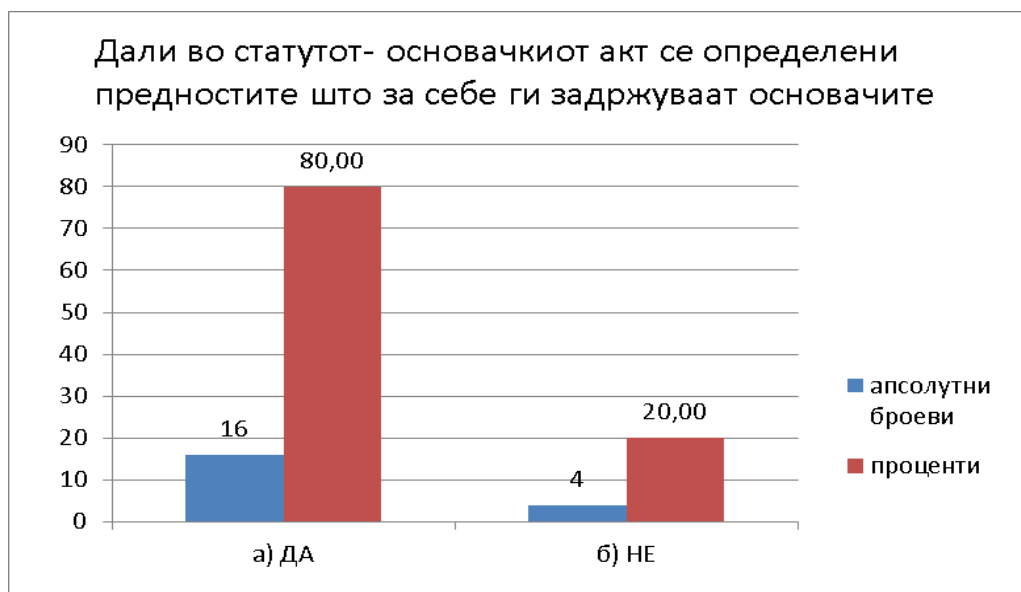


График бр.1

Она што е особено интересно за претприемачите и што како можност е дадено во Законот за трговски друштва е автономно да се договори и предвиди во основачкиот акт, кој ќе ги сноси трошоците околу основање на новата компанија. Во договорот за основање на ДОО исто така можат да се предвидат поголеми права за содружниците од оние кои се предвидени во Законот за трговски друштва, а можат автономно да се определат и обемот, начинот и условите според кои ќе се остваруваат ваквите права. Така на пример, во договорот за друштвото можат да се определат одредени права кои ќе им припаѓаат само на еден одреден или група одредени содружници, па ваквите права ги нарекуваме специјални права на содружниците. Со договорот може да се определи надлежност, кој орган на друштвото ќе одлучува за распределбата на добивката, според кои услови и критериуми ќе се врши истата и слично. Содружниците автономно можат да определат и на кој начин ќе се води евиденција во друштвото за распределбата на добивката и утврдување на износот на кој секој содружник одделно има право, ограничувања при распределбата и други прашања, за кои според законот е определено да одлучува соборот на содружници. Законот им дава можност на содружниците и да го ограничат или исклучат правото на учество во соодветен дел од добивката со договорот за друштвото, односно со основачкиот акт, поради определени причини кои самите ќе ги утврдат (Закон за трговски друштва, 28/04, 84/05, 25/07, 87/08, 42/10, 48/10, 24/11). Кај ДОО постои можност содружниците во договорот за друштвото да определат поинакви правила од законски предвидените кои велат дека добивката од работењето се дели меѓу содружниците сразмерно на нивните удели во друштвото. Би можело да се јават ситуации во кои содружникот покрај основниот влог во друштвото, допринесува за развој на истото и со целокупното негово знаење и искуство (know – how), па поради тоа бара да му се определи поголем износ од законски предвиденото правило. Можна е и друга ситуација, кога на пример некој од содружниците уште на самиот почеток на основањето на друштвото се знае дека ќе вложува поголем труд во работењето на друштвото од останатите содружници, па и во ваков случај тие ќе можат да договорат поголем дел од добивката за ваквиот содружник, иако неговиот реален влог во друштвото е значително помал. Постојат голем број на вакви и слични ситуации во практиката од причина што целта, идејата и природата на секое друштво е индивидуална и различна, па одовде и потребата за автономно уредување на ваквите односи во друштвото. Во контекст на ова, е и одредбата со која законот остава слобода, содружниците да ја определат големината на уделите, постапката за нивен пре-

нос, можноста и постапката по која ќе може да се направи поделба на удел како и предвидување на постапка за повлекување на удел од друштвото.

Договорот за основање на ДОО, е особено значаен во поглед на донесувањето на одлуките од страна на содружниците во друштвото. Во овој акт содружниците уште на самиот почеток, можат да го определат начинот, условите и постапката на носење на одлуки во друштвото. Со ова им се оставени одврзани раце на содружниците, самите да определат на кој начин и за кои прашања како ќе се носат одлуките, односно сами да одлучат дали ќе ја прошират или ќе ја стеснат надлежноста на собирот на содружници. Со ваквата определба на нашиот законодавец, е извршено едно приближување кон европското законодавство, поточно кон германското законодавство, кое за ваквите прашања исто како кај нас им остава слободен простор на содружниците самите да одлучат на кој начин ќе ги носат одлуките на друштвото, и сами ќе ја определат надлежноста на собирот на содружници. Со договорот, содружниците можат автономно да одредат и какво мнозинство ќе биде потребно за донесување на определена одлука. Слободно може да се определи и начинот на свикување и местото на одржување на собирот на содружници, како и лицето кое го свикува собирот, поинаку од она што е со законот предвидено. Автономно можат да се определат и дополнителните рокови за свикување на собир на содружници, освен оној законски услов за свикување на собир на содружници најмалку еднаш годишно. Договорот за друштвото, како општ акт на друштвото е значаен и по тоа што законот дозволува со него да се определи поинакво право или граница на правото на глас од она што е предвидено со законот, со едно ограничување во слободата на изборот, а тоа е дека секој содружник мора да има право на најмалку еден глас, што би значело дека со договорот не може да се одземе правото на глас на некој содружник, односно тој не може да биде лишен од правото на глас. На пример, во едно ДОО со два содружника и основна главнина чија номинална вредност изнесува 5.000 евра, содружниците можат со договорот за друштвото да определат бројот на гласовите да не зависи од износот на влогот. Би можеле да се договораат и покрај тоа што едниот содружник има влог во висина од 30% од основната главнина, а другиот содружник има 70% во основната главнина, и двајцата содружници да имаат по 50 гласа (A. Mancuso, 2007). Ваквото нешто, на самиот почеток на работењето на друштвото, уште при самото изготвување на договорот за друштвото како општ основачки акт, на основачите им се чини како небитен момент и незначајна одредба, па во практиката кај нас, во нашите друштва со ограничена одговорност најчесто ова прашање не се регулира. Ваквите прашања стануваат особено значајни во период кога друштвото е во фаза на опаѓање, односно во криза, па затоа е подобро кризата навреме да се спречи со темелно уредување на гласачкото право во договорот за друштвото, отколку подоцна истата да се лечи.

Автономно, содружниците можат да го договораат и потребниот кворум за донесување на одлуки на собирот на содружници. Законот ја допушта и оваа можност како би се овозможило прилагодување и олеснување на работењето на друштвото, согласно потребите на содружниците. ЗТД не ја исклучува и можноста, содружниците да се договораат, одлуките на собирот на содружници да ги донесуваат со консензус (Закон за трговски друштва, 28/04, 84/05, 25/07, 87/08, 42/10, 48/10, 24/11). Во договорот може да се уреди и можноста за право на вето од страна на некој од содружниците за определени таксативно наброени во договорот, одлуки кои се од особено големо значење за самото опстојување и функционирање на друштвото. Нашето истражување на моменталната ситуација кај нас покажа дека ваквите одредби не се предвидени во договорите на ДОО, и практика е најчесто компаниите при основањето да користат кратки шаблонизирани договори кои ги содржат само задолжителните одредби на ЗТД, кои се неопходни за полноважност на договорот и упис во трговскиот регистар. На поставеното прашање колку е детална содржината на општиот основачки акт на вашата компанија ги добивме следните резултати:



График бр.2

Од графикот можеме да заклучиме дека моменталната ситуација кај нашите друштва, во врска со познавањето на законската можност за автономно уредување на одредени прашања во договорот за друштвото е во фаза во која инвеститорите, односно основачите сеуште не го познаваат доволно ЗТД или пак не користат доволно стручна правна помош при изготвувањето на општите основачки акти и не се доволно свесни за придобивките од законската можност за автономно уредување на одредени прашања со општиот акт на друштвото

Доколку го компарираме нашето законодавство во поглед на овие прашања со земјите од Common law системот во кој спаѓаат Велика Британија и САД, ќе забележиме дека и во овие земји е дозволено договорот за основање на ДОО да биде подолг и посложен или пократок и поедноставен зависно од волјата на самите содружници (Companies Act, 2006). Во овие системи се смета дека основачите на некоја идна компанија, подоцна содружници во друштвото се доволно софистицирани да можат сами да ги договорат правилата кои ќе важат во нивната идна компанија (M. Shenkman, S. Weiner, I. Taback, 2003). Истото се случува и со законодавството во СР. Германија. Друштвото со ограничена одговорност во Германија е многу малку уредено со прописи во законот, а неговиот развој повеќе се темели на праксата. Законот за друштвата со ограничена одговорност е многу помал во споредба со законот за акционерските друштва како друга форма на капиталски друштва. Во Германското право со реформите од 2008 година, дури во 87 параграфи од законот е дозволено слободно уредување на односите во друштвото на сопствен начин со договорот за друштвото. Ова значи дека германското право е доста либерално поставено во однос на оваа хибридна форма на капиталско друштво. Германското право го третира договорот за друштвото со ограничена одговорност како организациски договор, чии одредби се определени од потребите на содружниците – основачи на друштвото. Меѓутоа и германскиот закон ги предвидува оние задолжителни одредби на договорот кои се предвидени и во нашето право. Можеме да заклучиме дека нашата земја во поглед на овие прашања од делот на трговските друштва е прилично усогласена со земјите од ЕУ, а дека европската унија се залага за афирмација на автономното уредување на односите во друштвата со ограничена одговорност говори и фактот што истата донесе определени насоки со кои се уредува друштвото со ограничена одговорност само ограничено и тоа во толкава мера што задолжително се предвидуваат одредби со кои би се уредиле само најопштите прашања кои гарантираат правна сигурност и правилно водење на сметковод-

ството во истото. Сè останато е предмет на договор на самите содружници. (Службен весник на европска заедница, бр. I.294, Акт на Европско друштво, 10.11.2001)

3. ЗАКЛУЧОК

Овој труд претставува анализа на состојбата во Р. Македонија во поглед на искористувањето на одредбите од Законот за трговски друштва, кои дозволуваат автономно уредување на голем број односи кај капиталските друштва, а посебно кај ДОО и укажување на придобивките кои би произлегле од ова за градењето на успешна претприемничка приказна кај компаниите.

Резултатите добиени од нашето истражување индицираат на неколку детектирани слабости при започнувањето на сопствен бизнис и креирањето на основачките акти на друштвата. Тие слабости би можеле да ги класифицираме како: недостаток на вештини кај основачите – идните содружници за препознавање на предностите кои ги нуди автономното уредување на односите кај секое капиталско друштво поединечно, некористење на правна помош при подготовка на ваквите акти, користење на шаблонизирани договори кои ги содржат само законски предвидените одредби, недоволно познавање на Законот за трговски друштва и можностите кои тој ги нуди и недоволна верба во она што можат да го добијат како придобивка за својата компанија.

Со договорот за друштвото како општ основачки акт всушност се уредува и моделира нормативната, имотната и управувачката инфраструктура на друштвото (М. Недков, 2007). Темелното изготвување на основачките акти и искористувањето на сите диспозитивни одредби кои ги дозволува законот, ќе значи формирање на еден вид на компаниска култура која се гради и развива уште на самиот старт на работењето на друштвото, а која продолжува да егзистира низ принципите на етичност на органите на управување, менаџментот и самите основачи, кои како приоритет на сопственото дејствување го имаат остварувањето на најдобриот интерес на компанијата и на сите засегнати лица. Но, во фазата на основање на друштвото, идните содружници се најчесто еуфорични, ентузијастички настроени и понесени од идејата за работење, па практика кај нас е да не се обраќа потребното внимание при подготовка на ваквиот значаен акт. Наша препорака е почесто да се користи стручна правна помош, која ќе укаже на значењето на актот. Со самото тоа, ќе се обезбеди понатамошно глатко и ефикасно работење на друштвото, а ќе се избегнат 3 групи на можни спорови:

- спорови меѓу членовите на капиталското друштво кои се однесуваат на нивната положба или статус во друштвото, спорови околу управувањето и водењето на деловното работење на друштвото, како и спорови околу правата и обврските кои произлегуваат од таквата положба или статус;
- спорови помеѓу членовите на друштвото и самото друштво, кои се однесуваат на прашањата наведени погоре;
- спорови меѓу претседателот и членовите на управниот или надзорниот одбор и самото друштво, околу овластувањата дадени во основачкиот акт или околу нивното работење.

Со самото тоа би се избегнале долгите и скапи судски постапки, кои кај нас според нашето истражување траат и до 7 години, а доколку дојде до вакви постапки со прецизното уредување на односите во општиот основачки акт, би се олеснила и работата на судиите. Од овде може да произлезе и заклучокот дека автономното уредување на односите со основачкиот акт, се одразува и врз целокупната финансиска состојба на друштвото, бидејќи го штити истото од непредвидени трошоци за скапите судски процедури и исплаќањето на оштети доколку такви произлезат од нерегулирани и спорни односи.

Бенефитот од добро уреден општ акт на друштвото, може да биде од интерна и екстерна природа за новиот бизнис. Интерни придобивки на друштвото се: создавање на етичка, мотивирана и стабилна работна средина, создавање на правна сигурност како за основачите така и за идните инвеститори, а преку тоа и подобро позиционирање на пазарот и подобрување на конкурентноста, воспоставување на фер односи во

друштвото, поголема одговорност и транспарентност. Екстерни придобивки пак се: зголемување на вредноста на друштвото и привлекување на инвеститори.

Со темелно уредување на односите во општиот основачки акт, односно со целосно искористување на диспозитивните одредби кои ги нуди ЗТД, можеби би можело да се решат проблемите на агенцијата, односно да се направи менаџментот или управниот одбор на друштвото по одговорен за интересите на самото капиталско друштво. Предвидувањето на идните ситуации и нивното регулирање со општите основачки акти, ќе допринесе за воспоставување на баланс меѓу обврските, односно должностите кои им се дадени на органите на управување и правата кои им следуваат.

За крај она што како препорака произлегува од овој текст е користење на правна помош при изработка на општите основачки акти на капиталските друштва, темелно обработување на сите прашања кои можат да се регулираат со него, со што ризиците во работењето би се сведеле на минимално ниво, би се подобрило одлучувањето и носењето на одлуки во друштвото, а со самото тоа би се поштедило друштвото од големи скандали и рушење на ремето кое го поседува со впуштање во судски процедури. Со ваквиот општ основачки акт го градиме имиџот и успехот на нашата компанија и градиме успешна претприемничка приказна.

4. РЕФЕРЕНЦИ

- A.F.Topham, *Principles of Company law*, 3th Edition, Butterworth & Co., London
 A.Mancuso, *Nolo`s quick LLC*, 4th Edition, Delta printing solutions inc, USA, 2007
 A.A.Mancuso, *Your limited liability company*, 5th Edition, Nolo, Berkeley CA, 2007
 A.F.Schuster, *The German Commercial Code*, Stevens & Sons Limited, London, 1911
 C.Wankel, *Encyclopedia of Business in Today`s world*, St.John`s University, Sage Publications Inc., 2009
 J. Cassidy, *Concise corporations law*, 5th Edition, The Federation Press, 2006
 J.A.McCahery, *Comparativ perspectives on the evolution of the unincorporated firm*, The jurnal of corporation law, 2001
 J.Barbic, *Pravo drustava – Opci dio*, Drugo izmijenjeno i dopunjeno izdanje/ Zagreb, Organizator 2006
 J.Baric, *Pravo drustava / kniga druga*, Organizator, Zagreb, 2005
 J.De Lacy, *The reform of United Kingdom Company law*, London, Cavendish Publishing Limited, UK, 2002
 J.Dine, *Company law*, 4th Edition, New York, Palgrave, 2001
 J.Franks, C.Mayer, H.F.Wagner, *The Origins of the German Corporation – Finance, Ownership and Control*, Munich School of Management University of Munich, 2004
 K.Oplustil, C.Teichmann, *The European Company – all over Europe*, Hubert & Co., Berlin, 2004
 L.D.Duboff, *The law for small business*, 2nd Edition, Sphinx Publishing, An Imprint of Sourcebooks, Inc, 2004
 M.Shenkman, S.Weiner, I.Taback, *Starting a Limited Liability Company*, 2th Edition, John Wiley & Sons inc., USA, 2003
 M.Wendler, B.Tremml, B.Buecker, *Key aspects of german business law*, 3th Edition, Springer, Berlin, Germany, 2006
 Г.Коевски, *Збирка меѓународни прописи од областа на статусното трговско право, со посебен осврт на управувањето со трговските друштва*, Правен факултет, Скопје, 2001
 Г.Коевски, *Компаративно корпоративно управување*, Скопје, Правен факултет „Јустинијан Први“, 2005
 М.Недков, *Акционерско друштво Правна физиономија, устројство и функционирање*, Рафајловски консалтинг, Скопје, 2007
 М.Недков, Т.Беличанец, Е.Г.Лазаревска, *Право на друштвата*, Кн.1, Скопје: Сигмапрес, 2003

М.Недков, Т.Беличанец, *Право на друштвата*, Кн.2 / Скопје : Проект за деловното опкружување на УСАИД, 2008

О.М.Тикваровска, *Прирачник за корпоративно управување во македонските акционерски друштва*, Комисија за хартии од вредност, 2008

С.К.Ванчева, *Правни проблеми во врска со статусните промени и поделба на добивката со посебен осврт на нормативната уреденост на овие прашања во договорот за друштвото*, Деловно право бр.22, Скопје, Здружение на правници на Р.М, 2010

Т.Беличанец, *Водич Собир на содружници*, Здружение на правници од стопанството на Р. М, Скопје, 2005

Закон за трговски друштва, Службен весник на Р.М, бр.28/04, 84/05, 25/07, 87/08, 42/10, 48/10, 24/11 и Одлуки на Уставен суд на Р.М, У.бр. 177/05, 177/08, 153/08, 75/10, 169/10

Службен весник на европска заедница, бр. I.294, Регулатива на советот (Европскиот совет) бр.2157/2001 за Акт на Европско друштво, 10.11.2001

Companies Act, 2006/ Chapter 46

**MARKETING AND MANAGEMENT
IN THE GLOBAL ECONOMY**

BUILDING SUCCESSFUL E-COMMERCE SOLUTION FOR SMALL AND MEDIUM BUSINESSES TO ENTER THE GLOBAL MARKET

Miroslav Lutovac, PhD⁴⁶

Abstract

Small and medium enterprises (SMEs) are the most important economic components in economy of developing countries. Today is commonly adopted to use e-business and electronic commerce solutions by SMEs. Small companies are gaining a competitive advantage by using the Internet for direct selling and for communication with suppliers, customers, partners, and competitors thus yielding better customer service, greater efficiency, and improved products. The strategic goal is entering into new markets without harming or cannibalizing brick and mortar operations. According to market-data firms, most consumers use the Internet even more than TV. Wrong strategic decisions on how to enter the market using Internet were fatal to many companies. Internet presence is unavoidable issue in marketing audit checklist in SWOT analysis and strategic decisions on determine goals and objectives. On the other hand, many entrepreneurs believe that Internet access is impractical, expensive, or unaffordable for SMEs.

In this paper we present an implementation of e-commerce solution based on open source software. The solution is especial suitable for SMEs because it is inexpensive and very simple. The importance of implementation different business models and Internet marketing analysis is also presented.

Key words: e-commerce, SMEs, SWOT analysis.

INTRODUCTION

In the late 1990s, electronic commerce was emerging as a new way to do business. For that reason, some companies had established solid footholds online [1]. The site's popularity allowed some companies to charge increasingly higher rates for advertising space on its Web pages. Digital economy is changing the way we communicate, the way we buy things, the way businesses interact, the way we talk. Our expectations of what we can do and how we can do it have been transformed [2]. The new e-commerce relays on customers' expectations: anytime, anywhere, anyhow. Electronic commerce allows companies to sell products, advertise, purchase supplies, bypass intermediaries, track inventory, eliminate paperwork, and share information. E-commerce is minimizing the expense and cumbersomeness of time and distance in doing business yielding better customer service and experience, greater efficiency, improved products, and higher profitability [3]. Many companies have develop own e-commerce functionality for the company's website [4].

An implementation of own e-commerce solution can be based on inexpensive open source software. The low-cost solution is especial suitable for SMEs because it is inexpensive and very simple to implement [5]. For example, students of several schools are learning practical software e-commerce solutions and a detailed manual is already available in many languages [6]. For some free e-commerce solutions it is not required programming knowledge [7]. Also, there are over 7,000 add-ons and user friendly templates available for free to customize online stores that help increase sales [8]. Any store can launch an integrated e-commerce site that allows

⁴⁶ University Singidunum, Belgrade, Serbia, mlutovac@singidunum.ac.rs

customers to buy its products. Customers are in a position to post comments and recommendations to their friends when they visit the online store. The application may link to Web Analytics, to enable company to analyze its return on investment by tracking campaigns, page metrics and conversions.

The most important strategic decision is to frequently change business models in order to prevent copying e-business and keep the unique selling proposition. Business model is the method of doing business by which a company can sustain itself, i.e. generate revenue. The business model describes how a company makes money by specifying where it is positioned in the value chain. More detail on business models can be discovered in [9]. For SMEs a unique and specific inexpensive marketing is of great importance. For example, guerrilla marketing strategies is unconventional, low-cost, creative techniques designed to give small companies an edge over their larger, richer, more powerful rivals. Many of the guerrilla marketing techniques that SMEs can use are either low-cost or of no-cost [10]. The mixed usage of business models, building own electronic commerce solution with appropriate web analytics is presented in [11]. More details on how e-commerce can be combined with different methodology for supporting business systems are elaborated in [12, 13].

REFERENCE

- [1] G. P. Schneider, *Electronic Commerce*, Course Technology, Boston, Massachusetts, USA, 2011, 9th edition, pages 627.
- [2] M. De Kare-Silver, *W-shock 2020, How the Digital Technology Revolution Is Changing Business and All Our Lives*, Palgrave Macmillan, 2011, pages 160.
- [3] F. R. David, *Strategic Management, Concepts and Cases*, Prentice Hall, Boston, USA, 2011, 13th edition, pages 694.
- [4] M. Lee, *Business Plans Handbook*, Gale Cengage Learning, Detroit, USA, 2012, pages 386.
- [5] P. Staletic, A. Simovic, and M. Lutovac, *E-Commerce Solution Based on Open-Source Software*, Telfor 2010, Belgrade, Serbia (in Serbian), pp. 1253-1256.
- [6] M. Lutovac and A. Simovic, *Electronic Commerce – manual* (in Serbian), VISER, Belgrade, Serbia, 2012, pages 70.
- [7] <http://www.freewebstore.org/>
- [8] <http://www.oscommerce.com/>
- [9] <http://digitalenterprise.org/models/models.html>
- [10] N. M. Scarborough, *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*, 6th edition, Pearson Education, 2011, pages 648.
- [11] A. Simovic and M. Lutovac, *Strategic Management Decisions on E-Commerce Solutions for Small Companies*, May Conference on Strategic Management, 2012, pp. 208-214.
- [12] D. Manojlov and M. Lutovac, *Enterprise Resource Planning Systems and Legacy Systems from Manager Perspective*, May Conference on Strategic Management, 2012, pp. 195-201.
- [13] D. Manojlov and M. Lutovac, *Impact of Methodology in the Success of Enterprise Resource Planning (ERP) Implementation*, Conference SymOrg, 2012, pp. 885-892.

RATING SYSTEM FOR ANALYSIS OF COMPETITIVENESS ON HOTEL CHAINS IN REPUBLIC OF BULGARIA

Rositsa Koleva, PhD ⁴⁷

Abstract

The problem for the competitiveness of tourism businesses is being examined in many economic elaborations, but recently became one of the most topical problems of tourism industry. The development of that industry, the contemporary trends, new socio-economic conditions and modified standards and requirements for quality and competitiveness are major challenges for the hotel chains. For purposes of analysis of competitiveness is justified the need to implement a system to manage it.

This system is a set of tools which acts to improve the tourist product and meet customer requirements as a prerequisite for the prosperity of any hotel chain. In addition to increasing the competitiveness seriously, implementation and effective use of management system reduces production costs, improve productivity, increase profits and eliminate inefficient business process. In this regard, efforts are directed to turn Bulgaria in modern developed tourist destination, aimed at promoting quality tourism product as the basis for the competitiveness of hotel chains.

The main aim of this paper is to offer a rating system for analysis and management of the competitiveness of hotel chains. In this regard, the following paper perform a few objectives: to develop a methodological apparatus for examination of the relationship “quality of tourism product – the competitiveness of business”; to model a system for analysis and management of competitiveness, to determine the competitiveness based on the results of the comparative analysis of two hotel chains.

The main object of study in this paper are a hotel chains which have mountain and seaside hotels. The examination covers three-and four-star hotels, restaurants and accompanying service for 2007-2010.

This suggested methodological apparatus of examination on the strongly expressed interdependence between the quality of tourism products and competitiveness of tourism enriches economic theory in the field of business analysis.

Key words: *competitiveness, quality, indicators, system, rating.*

Introduction

The issue of enhancing competitiveness of hotel chains is not only complex and multi-aspectual, but also extremely topical. We are witnessing the development of tourist destinations of a new type, which meet the growing consumer demands for a higher standard of living. The formation of modern consumer values is determined by the good use of one's leisure time, pursuit of eco-friendly holidays, maintaining more social contacts, as well as by the need to live more actively and more consciously. Under these conditions innovation and the application of modern technologies and achievements of scientific and technical progress are key determinants that provide growth, high productivity and competitiveness of hotel chains.

* * *

⁴⁷ Assoc. Prof. Rositsa Koleva, Ph. D., D. A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov, Bulgaria, e-mail: rossi@uni-svishtov.bg

Undoubtedly in recent years Bulgarian tourism has recorded a significant growth, but along with the positive results there are also difficulties which should be paid attention to. They are related primarily to the delaying of infrastructure projects, the territorial and town planning of tourist regions and the lagging behind of Bulgarian entrepreneurs in the tourism sector in terms of differentiation of the integrated tourist product that is being offered. Investors show an increased interest in the development of mountain resorts in our country. The mountains offer recreational opportunities all the year round and this increases the interest in its resources. What is specific of winter tourism is that its development is slower in comparison with sea tourism, it requires larger capital investments, but it is profitable and provides continuous operation of tourism infrastructure and relatively permanent employment of staff.

The main aim of the paper is to model the rating system for analyzing competitiveness of hotel chains and to offer guidelines for boosting it. With regard to this the following main issues are solved: criteria are formulated and indicators for analyzing competitiveness are selected; a rating system of hotel chains' competitiveness is designed; the system is tested by means of empirical data for three hotel chains; recommendations are given for raising competitiveness.

Three mountain hotel chains in Bulgaria are the object of the study. Mountains cover about 40 % of the country's territory and their overall importance and role as a great national treasure should be taken into account. The incessantly increasing demands of international tourism market increase the intensity of competition among market participants. Tourist demand is highly elastic, which affects the integrated tourist product by making it quickly replaceable. It must be highly competitive in order to be chosen. This requires that the phenomenon of tourism destination competitiveness should be studied, competitive advantages should be identified and their specific manifestation should be determined.

The rating system is based primarily on external publicly available information. In this sense it is limited by the information base on which the key indicators for analyzing competitiveness are built. Therefore, the presented model deliberately sets such guidelines of analysis that can be implemented with data from financial statements of companies, owners of hotel chains. The reports contain consolidated data, but they have an official nature, which makes the rating objective. These findings oppose the subjective results obtained when using expert assessments, although this method is not completely ignored.

A characteristic feature and peculiar disadvantage of rating systems based on information from financial statements is that they reflect the current state of the hotel chain. This affects negatively the entities using the rating as they would also be interested in the future competitiveness of the hotel. Furthermore, the rating is a dynamic variable and its establishment is related to systematizing and processing of data which are constantly changing. Therefore, the rating system is based on trend analysis. The aim is to identify the regularities in the development of specific aspects of the hotel chains' operation and to outline forecasts for their future development. Assigning the rating is accompanied by an assessment of monthly data for a two-year period.

The rating system is intended to form a comprehensive assessment of the condition and operation of hotel chains, i.e. whether they are competitive. In this sense, the methodology for making a well-grounded and correct rating should include the following elements:

- criteria on which to build the system, i.e. the parameters that define the scope of the system;
- selection of important indicators that reflect the specificity of each criterion;

- substantiating an appropriate assessment scale for each indicator according to the meanings of the indicators that represent it;
- developing a model for analyzing competitiveness by generalizing individual assessments by criteria and forming a final integrated assessment.

The first element is the criteria on which the rating assessment is to be built. In our opinion criteria can be divided into three types: market, managerial and financial. Due to the specificity of these three types we consider it reasonable that each criterion should participate with a different weight in the integrated assessment. We suggest that the first two (formed by an expert assessment) are assigned a relative weight of respectively 35 and 25%, and the last one – 40%. The arguments in favour of the last criterion relate to the fact that it actually reflects the results achieved and is an indicator of sustainable development of hotel chains. The first criterion, the market one, relates to the products and services offered. The second criterion relates to the managerial processes of the hotel. The third criterion relates to financial and economic indicators established by the financial statements.

The second element of the rating system is extremely important in the process of its modelling as indicators that are to reflect each criterion most completely and reliably should be selected. We believe that the indicators could be (see fig. 1).

The next element of the rating implies the use of a grading scale for each indicator. It is as follows:

- grade 5 (very good) – when the indicator is constantly improving. This gives grounds to presume that the trend will be preserved in the future;
- grade 4 (good) – the overall dynamics of the indicator is positive, although there are some fluctuations and irregularities in certain periods;
- grade 3 (satisfactory) – the indicator hardly ever changes, i.e. it neither worsens nor improves. Future development is unclear or difficult to predict;
- grade 2 (low) – unstable indicator tending to have negative manifestations. This raises suspicions that the negative trend could worsen in the future;
- grade 1 (poor) – an indicator that is constantly worsening and the consequences for the hotel chain are dangerous for its competitiveness.

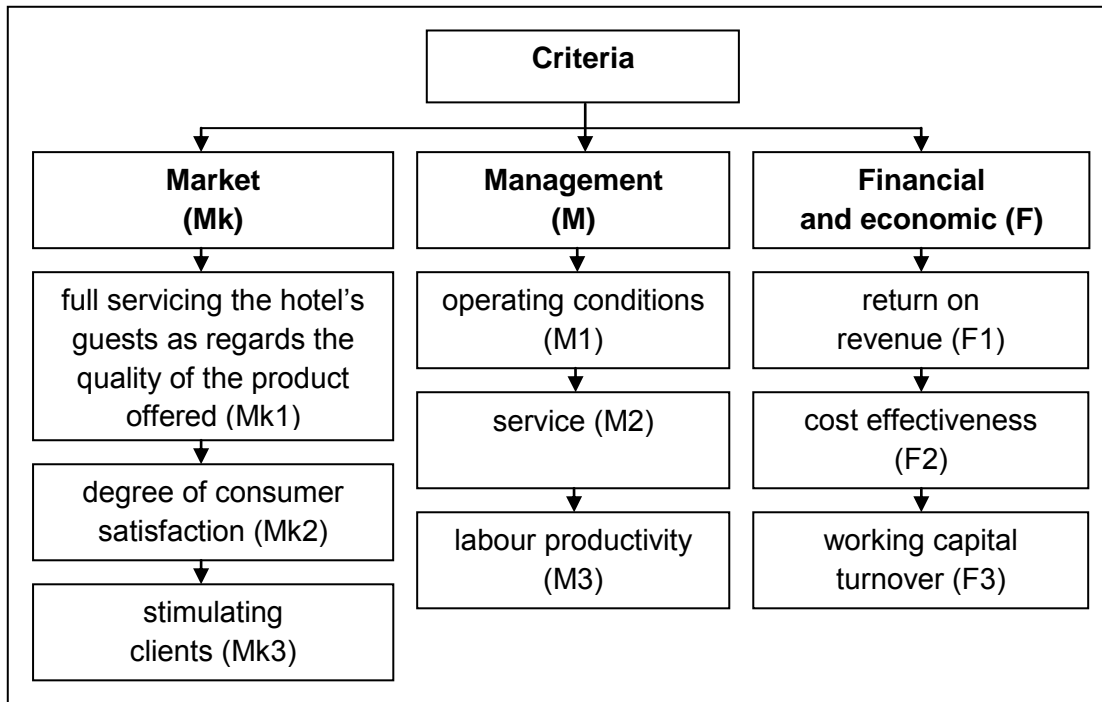


Fig. 1. Criteria and indicators for assessing competitiveness

On this basis, total grades are formed for each of the three criteria. The total grade for each criterion is calculated as a sum of individual grades obtained in assessing the individual indicators. For example, the total grade for the market criterion is obtained as follows:

$$Mk = Mk1 + Mk2 + Mk3 \quad (1)$$

etc. for the other the criteria.

The grade for each criterion can be of minimum 3 to maximum 15 units.

It is already possible to construct the rating-model (R), which has the following form:

$$R = 0.35 \times Mk + 0.25 \times M + 0.4 \times F \quad (2)$$

The integrated rating of a certain hotel chain refers to the following characteristics for each integrated assessment (see fig. 2).

The practical applicability of the rating system is tested by using real data about the activities of three hotel chains. Comparability is ensured by considering the following restricting conditions: same classification, the sample involves only mountain hotels, the number of staff is within the same range (from 20 to 49 employees). In this sense the rating system has an important advantage: it is open, it can be supplemented, developed and improved.

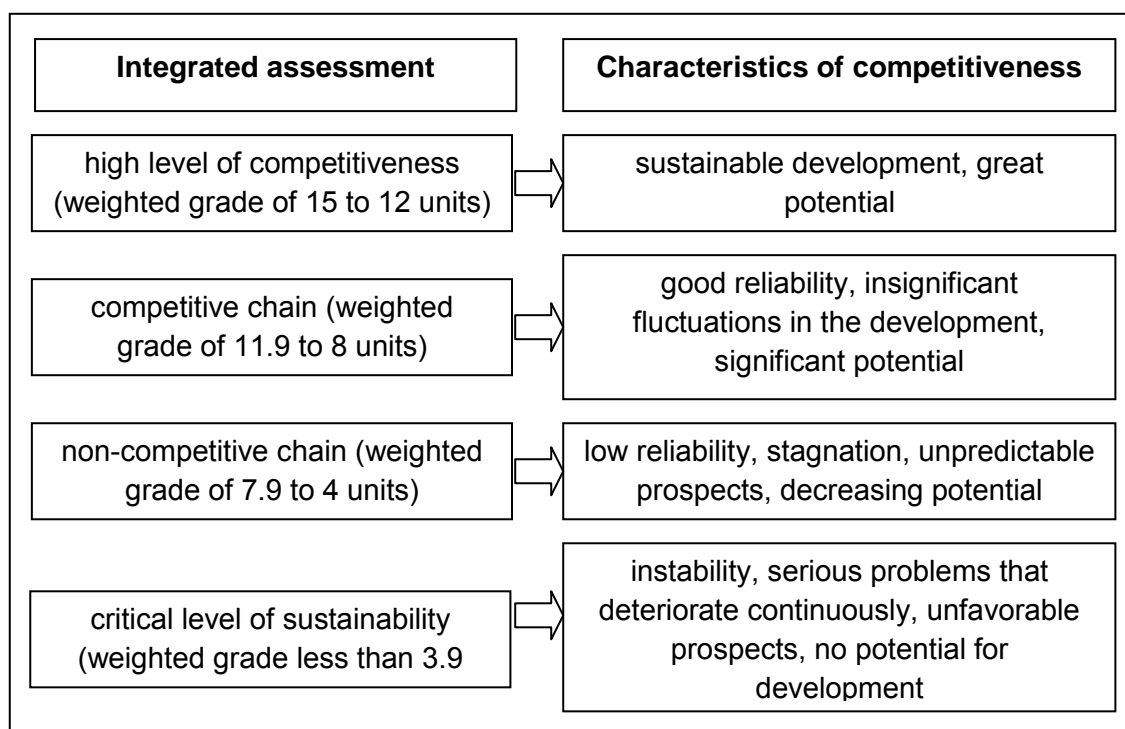


Figure 2. Integrated assessment and characteristics of competitiveness

The results of the rating study of the three hotel chains⁴⁸ by the above criteria for the two-year period are presented in Table 1.

Table 1. *Weighted average rating of hotel chains by criteria for the period 2010-2011*

Criteria	Hotel chain „A“		Hotel chain „B“		Hotel chain „C“	
	2010	2011	2010	2011	2010	2011
Market	14	15	13	12	11	11
Management	9	10	9	9	8	6
Financial-economic	7	11	8	9	6	6
Weighted average grade	9.95	12.15	10	10.05	8.25	7.75

Table 2 systematizes the hotel chains according to the grading scale for 2010 and 2011.

Table 2. *Rating of hotel chains for the period 2010-2011*

Grading scale	2010	2011
High competitiveness		A
Competitiveness	A, B, C	B
Non-competitiveness		C
Critical level of sustainability		

⁴⁸ The hotel chains are conditionally denoted by “A”, “B” and “C” because of the fact that the studied rating model in the paper has an illustrating nature. The actual survey is not completed by the time of writing this paper. It is part of a larger study, a joint research project between the departments "Control and analysis of economic activity" and "Statistics and Mathematics."

The above said leads to the following conclusions:

First, in 2010 hotel chain "B" ranked the highest with a weighted average grade of 10 units, which is due to the high values of the market criterion. The three chains are competitive;

Second, in 2011 hotel chain "A" ranked the highest with a weighted average grade of 12.15 units, which is due to the maximum values of the market criterion. Hotel chain "B" remains competitive, while "C" becomes non-competitive;

Third, the existing reserves can be sought in all criteria and their corresponding indicators, not only for the last hotel chain, but also where maximum values are not reached;

Fourth, applying appropriate systems for rating assessment is one of the modern ways to obtain an integrated assessment of the condition and performance of hotel chains. The use of the system is related to the inability to mechanically apply the experience of other countries in this area, given the peculiarities of functioning of the studied entities in Bulgaria.

* * *

Conclusion

The proposed methodological apparatus for studying the strongly expressed interdependence between the quality of a tourism product and the competitiveness of tourism enriches the economic theory in the sphere of business analysis. There is a possibility for commercializing the project mentioned at the beginning of the paper, as the developed analytical models are universal and facilitate practical support and consultancy activities of tourism enterprises. The study enriches the knowledge of competitiveness of hotel chains of mountain resorts type and complements the existing knowledge in this area. It has become clear that mountain resorts in Bulgaria have excellent, but poorly utilized potential for development of various tourist activities.

THE EFFECTIVE STRATEGIC LEADERSHIP IN THE GLOBAL COMPETITIVE ENVIRONMENT

Trajko Miceski, PhD⁴⁹

Abstract

This paper focuses on strategic leadership and its importance as a potential source of competitive advantage in today's era of globalization.

Strategic leadership can be defined as ability to: influence without coercion, prediction, vision, maintaining flexibility, anticipation of positive change, mobilizing and effectuation of human resources and many other activities that allow the company to the forefront in the global competitive environment.

The top managers who are performing their role of strategic leaders must lead the company in a way that will be resulting in forming of a strategic intent and strategic mission. This leadership prefers attainment of competitive goals that affect everyone in the organization in aim to improve their performances.

The paper is completed with a description of the nine key components of effective strategic leadership: development impact without coercion, developing a vision, determining the strategic direction, use and maintenance of the essential advantages, developing human capital, maintenance of an effective organizational culture, emphasis on ethical principles, set of balanced systems of organizational control and analyzing and evaluating feedback information.

The aim of the paper is to indicate for the role of the effective strategic leadership to achieve competitive participation in the global market.

Key words: *strategic leadership, globalization, competition, influence, vision, strengths, ethical practices.*

ЕФЕКТИВНОТО СТРАТЕГИСКО ЛИДЕРСТВОТО ВО ГЛОБАЛНИОТ КОНКУРЕНТСКИ АМБИЕНТ

Апстракт

Овај труд се фокусира на стратегиското лидерство и неговото значење како потенцијален извор на конкурентска предност во ова ера на глобализација.

Стратегиското лидерството е способност за: влијание без принуда, предвидување, визија, одржување на флексибилност, антиципирање на позитивните промени, мобилизирање и ефектуирање на човечките ресурси, како и за многу други активности кои овозможуваат претпријатието да предничи во глобалниот конкурентски амбиент.

Врвните менаџери во улога и на стратегиски лидери мораат да ја водат фирмата на начин кој ќе резултира со формирање стратегиска намера и стратегиска мисија. Ова лидерство преферира остварување на конкурентни цели кои го засегаат секого во организацијата за подобрување на нивниот перформанси

Трудот е заокружен со опис на девет клучни компоненти на ефективното стратегиско лидерство: развивање на влијание без принуда, развивање на визија,

⁴⁹ Professor at the Faculty of Economics-Stip, University "Goce Delcev"-Stip

одредување на стратегиска насока, користење и одржување на суштинските предности, развивање на човечки капитал, одржување на ефективна организациска култура, нагласување на етички принципи, поставување на балансиран системи за организациска контрола и анализирање и оценување на feedback информациите.

Целта на трудот е да укаже за улогата на ефективното стратегиско лидерство за остварување на конкурентно учество на глобалниот пазар.

Клучни зборови: *стратегиското лидерството, глобализација, конкуренција, влијание, визија, предности, етички практики.*

Вовед

Стратегиското лидерство, вклучува управување на цело претпријатие и спроведување на промени, за остварување на своите визионерски цели.

Во тој поглед, ефективните стратегиски лидери, се тие кои со нивната способност успеваат да ја осмислат иднината, значително да влијаат на однесувањето, мислите и чувствата на оние со кои работат и соработуваат.

Ефективното стратегиското лидерство е комплексна, но клучна форма на лидерство, кое овозможува, постигнување на натпросечни добивки.

Него го карактеризираат девет клучни компоненти и тоа: развивање на визија, одредување на стратегиска насока, користење и одржување на суштинските предности, развивање на човечки капитал, развивање на влијание без принуда, одржување на ефективна организациска култура, нагласување на етички принципи, поставување на балансиран системи за организациска контрола и анализирање и оценување на feedback информациите.

Во тој поглед, целта на трудот е да укаже за улогата на ефективното стратегиско лидерство за остварување на конкурентна предност на глобалниот пазар.

1. Генерички осврт кон стратегиското лидерство

Тајната на стратегиското лидерство е во способноста, правилно, да се управува со човечкиот капитал и ефективно да се управува со активностите и операциите на фирмата, при тоа, континуирано, да се одржуваат високи перформанси, во текот на денешното и идно време.

Денешното време, бара стратегиските лидери да можаат да се справуваат со различни и когнитивно комплексни конкурентски ситуации, а утрешното време уште повеќе.

Една од најпредизвикувачките промени е надминувањето на сопствениот ментален склоп, кога тоа се бара⁵⁰.

Ефективните стратегиски лидери, мораат да се спремни да донесуваат храбри, и прагматични одлуки, кои што се неопходни при работењето во внатрешни и надворешни услови со кои се соочува фирмата.⁵¹

Примарната одговорност за ефективното стратегиско лидерство се наоѓа на врвот, на топ менаџментот, особено кај врвниот менаџер⁵².

⁵⁰ R. Calard, G. Johnson, & P. Sarning, 1994, CEOs' cognitive maps and the scope of the organization, Strategic Management Journal, 15: 437-457.

⁵¹ U. S. Daellenbach, A. M. McCarthy, & T. S. Schoenecker, 1999, Commitment to innovation: The impact of top management team characteristics, R&D Management, 29: 199-208.

Но, исто така одговорност сносат и сите други менаџерите кои се членови на одборот на директори, на топ менаџментот на ниво на претпријатие или на ниво на сектори.

2. Менаџерите-лидри како значаен организациски ресурс

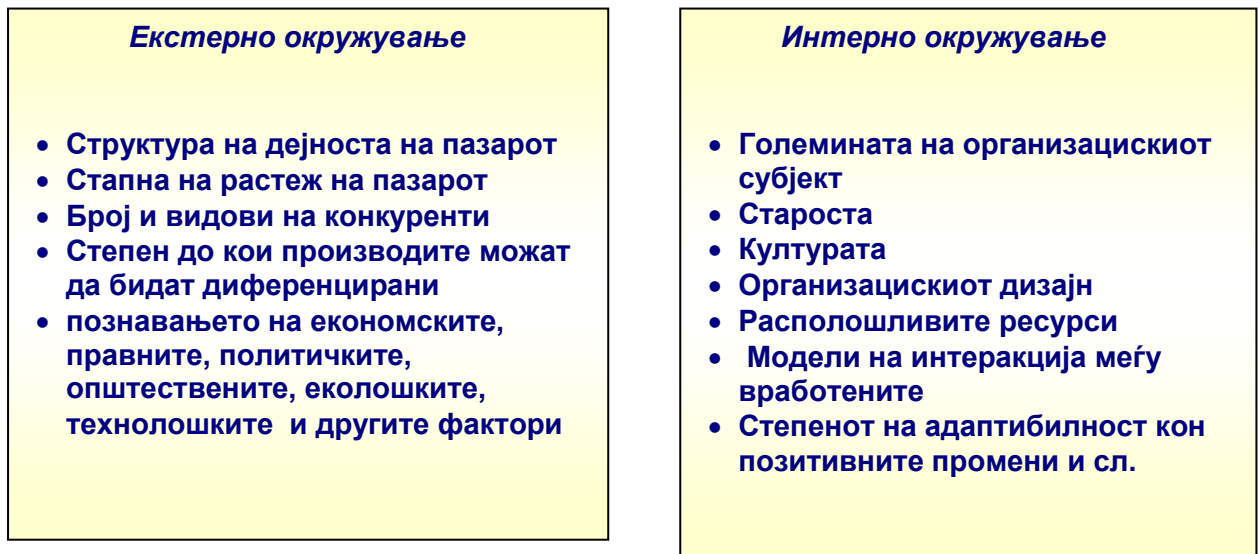
Врвните менаџери се значаен ресурс за фирмите кои креираат, формулираат и ефикасно имплементираат стратегии. Стратегиските одлуки донесени од врвните менаџери влијаат врз создавањето, развојот и растот на фирмата, односно влијаат врз постигнувањето на целите. Врвните менаџери при носењето на стратегиски одлуки, често ја користат нивната слобода на одлучување⁵³.

Како фактори кои го детерминираат степенот на менаџерска слобода на одлучување во донесувањето одлуки особено се јавуваат:

- *екстерните фактори*, односно факторите на окружувањето (како на пример: структурата на дејноста, стапката на растеж на пазарот во примарната дејност на фирмите и степенот до кои што производите можат да бидат диференцирани, познавањето на економските, правните, политичките, општествените, еколошките, технолошките и другите фактори.),
- *интерните фактори* т.е. карактеристиките на самиот организациски субјект (производството, големината, староста, ресурсите, културата и сл.) и
- *карактеристиките на менаџерот* (убедителност, залагањата за фирмата и стратегиски резултати, познавањето на луѓето, проценка на вештините за работа со различни луѓе и степените на аспирација и сл.) (Слика 1.).

⁵² S. Finkelstein & D. C. Hambrick, 1996, Strategic Leadership Top Executives and Their Effects on Organizations (St. Paul, Minn.: West Publishing Company), 2.

⁵³ M. J. Waller, G. P. Huber, & w. H. Glick, 1995, Functional background as a determinant of executives' selective perception, Academy of Management Journal, 38: 943-974; N. Rajagopalan, A. M. Rasheed, & D. K. Datta, 1993, Strategic decision processes Critical review and future directions, Journal of Management, 19: 349-384.



Слика 1.. Фактори кои влијаат врз менаџерската слобода на одлучување

Менаџерската слобода на одлучување значително е зависна од дејноста на фирмата.

Врвните менаџери мораат да бидат ориентирани кон носење на одлуки. Така, одлуките што тие ги донесуваат треба да ја поттикнуваат компанијата на активност.

Всушност, самата активност претставува живост на компанијата, а додека неактивноста и „самозадоволството претставува смрт“⁵⁴ за компанијата, истакнал познатиот истражувач Robert Swan.

Според тоа, врвните менаџери имаат значаен ефект врз организациските активности и перформанс на работњето.

3. Врвен менаџерски тим, како перформанс на фирмата и стратегиските промени

Врвниот менаџерски тим е составен од клучни менаџери кои се одговорни за формулирање и имплементирање на стратегиите на организацијата.

Работата на врвните менаџери е комплексна активност и бара широко познавање како на дејноста на фирмата и вработените, така и на клучните прашања од надворешното окружување каде дејствува фирмата.

Затоа, фирмите треба да преферираат врвен менаџерски тим кој што поседува соодветно знаење и експертиза за поефикасно и поефективно да оперира со бизнис активностите, да ги одржува интерперсоналните односи на внатрешните стеикхолдери, и успешно да се справува со интересите на надворешните стеикхолдери⁵⁵

Ова нормално бара хетероген менаџерски тим, кој е составен од менаџери со различно функционално предзнаење, експертство и образование.

Исто така, е важно членовите на врвниот менаџерски тим да функционираат кохезивно. Најголема кохезивност и ефективност кај менаџерскиот тим се јавува кога тој е составен од оптимален број на членови од различни области, но сепак со менаџмент способности.

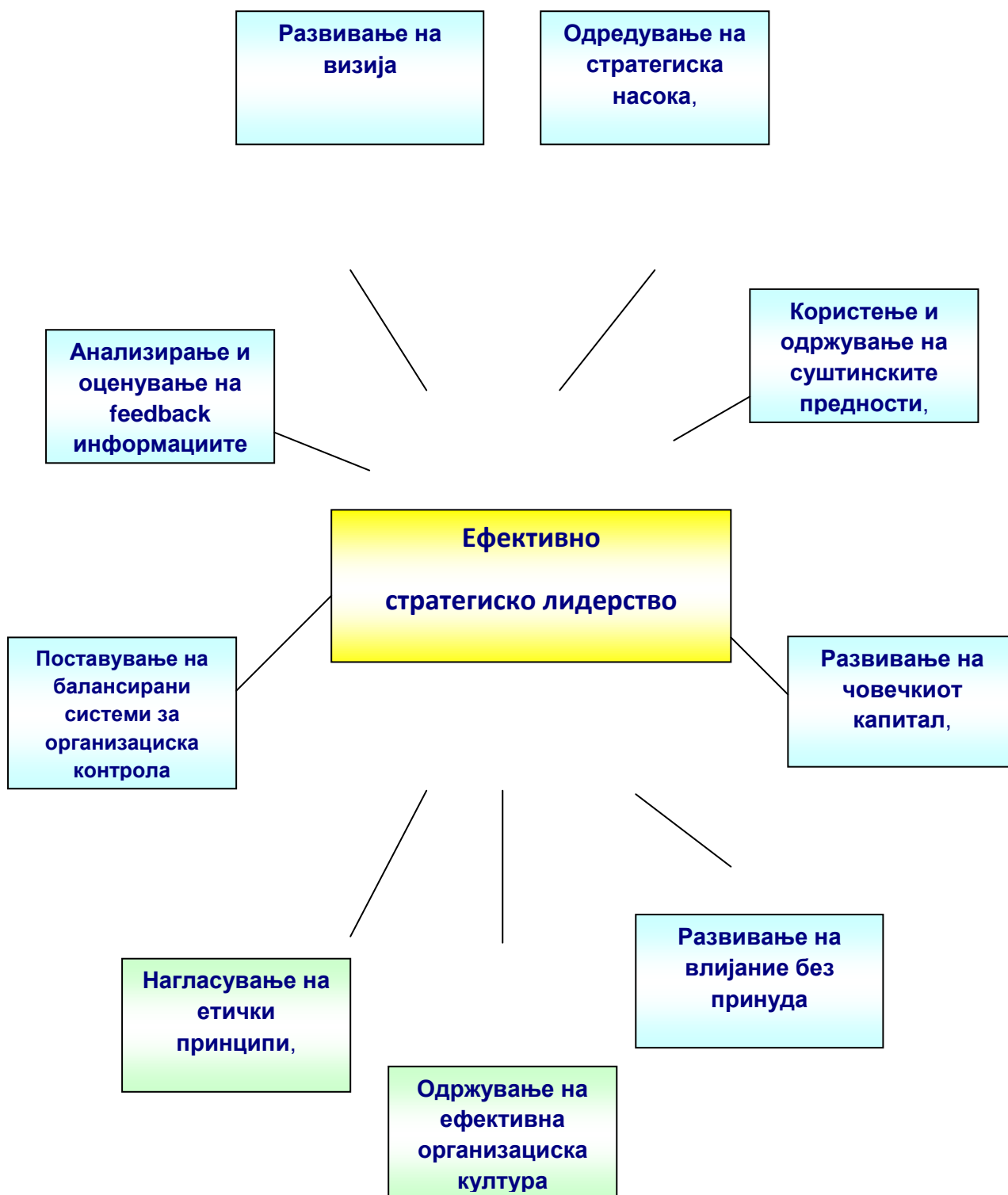
4. Компоненти на ефективноста на стратегиското лидерство

Ефективното стратегиското лидерство е комплексна, но клучна форма на лидерство, кое преферира остварување на конкурентни цели кои го засегаат секого во организацијата за подобрување на нивниот перформанс.

⁵⁴ C. Sittenfied, 2000, Leader on the edge, Fast Company Online, March 1, www.fastcompany.com.

⁵⁵ N. Athanassiou & D. Nigh, 1999, The impact of U.S. company internationalization on top management team advice networks: A knowledge perspective, Academy of Management Journal, 20, 83-92.

Ова лидерство овозможува, постигнување на натпросечни добивки. Него го карактеризираат девет клучни компоненти претставни на слика 2.



Слика 2. Компоненти на ефективно стратегиско лидерство

Всушност, деветте клучни компоненти се: развивање на влијание без принуда, развивање на визија, одредување на стратегиска насока, користење и одржување на

суштинските предности, развивање на човечки капитал, одржување на ефективна организациска култура, нагласување на етички принципи, поставување на балансиран системи за организациска контрола и анализирање и оценување на feedback информациите.

4.1. Развивање на долгорочна визија

Ефективното стратегиско лидерство преферира развивање на долгорочна визија на фирмата. Таа опфаќа период од пет до десет години во иднина.

При што, *долгорочна визија* е замислена слика (изглед, преставување) и патоводилка на фирмата во иднина.

Идеалната долгорочна визија има два дела: *суштинска идеологија* и *визионерска иднина*.

Суштинската идеологија ги мотивира вработените на компанијата за успешно остварување на целите, а *визионерската иднина* ги охрабрува вработените да одат над своите очекувања на остварување и бара значително промени и напредок, со цел тие да бидат реализирани.⁵⁶

Всушност визионерската иднина служи како водич во многу аспекти на процесот на имплементација на стратегија на фирмата, вклучувајќи мотивација, лидерство, овластување на вработените и организациски дизајн⁵⁷.

Формулирањето на стратегијата, бара размислување и развивање на вештини од страна на врвнит менаџери, преку вклучување на анализа на надворешното и внатрешното окружување и нејзините моментални перформанси, како и следење, контролирање и оценување на стратегијата.

4.2. Одредување стратегиска насока

Правилното одредување на стратегиската насока е основен фактор за остварување на визијата, а со тоа и целите на компанијата.

Во тој поглед, особен придонес може да даде, *самата харизма* на врвниот менаџер преку придобивање на заложбите на вработените за реализација на истата.

Врвните менаџери мора ефективно да ја структурираат фирмата за да помогнат да се оствари нивната визија.

При тоа, треба е да се балансира тековното дејствување на фирмата, за да се прилагоди на новата визија, истовремено задржувајќи го своето долгорочно опстојување, со преферирање нејзините суштински предности.

Како најважен фактор за реализирање на стратегиската насока на фирмата и за исполнување на интересите на стејкхолдерите, особено акционерите е топ менаџментот (т.е. врвниот менаџерски тим).

⁵⁶ J. C. Collins & J. I. Porras, 1996, Building your company's vision, Harvard Business Review, 74(5): 65-77.

⁵⁷ C. M. Falbe, M. P. Kriger, & P. Miesing, 1995, Structure and meaning of organizational vision, Academy of Management Journal, 39: 740-769.

Всушност, *повисоки перформанси* обично се постигнуваат кога топ менаџментот е подиректно вклучен во креирање на стратегиска насока на фирмата⁵⁸.

Затоа, изборот на вистински врвните менаџери е клучен фактор за подобрување на перформансите на фирмата преку прилагодување на фирмата кон позитивните промени што се појавуваат во екстерното окружување.

4.3. Користење и одржување на суштинските предности

Во секоја организација, како основни, односно суштинските предности се јавуваат способности на ресурсите, што служат како извор на конкурентна предност за фирмата, пред нејзините ривали.

Обично, суштинските предности се поврзани со правилниот менаџмент на човечките ресурси и ефикасниот и ефективниот приод кон организациските функционални вештини како што се производството, финансиите, маркетингот и истражувањето и развојот.

Стратегиските лидери мораат да знаат дека предностите на фирмата се изразуваат преку заедничката заложба и напор за имплементација и реализација на стратегијата од сите влијателни структури⁵⁹.

Суштинските предности, сепак, без исклучок, не можаат да бидат развивани или ефективно експлоатирани без унапредување на способностите на човечкиот капитал.

4.4. Оспособување (унапредување) на човечки капитал

Човечкиот капитал се однесува на способностите, знаењето и вештините на вкупната работна сила на фирмата.

Ефективниот развој и управување со човечкиот капитал на фирмата - поточно, со целиот менаџерски и неменаџерски персонал на фирмата - може да биде примарен одлучувачки фактор на фирмата успешно да ги формулира и имплементира стратегиите.

Во тој поглед, применетите програми за обука и развој, ја зголемуваат можноста менаџерот да биде успешен стратегиски лидер, а вработените добри извршители.

Програмите, помагаат стратегиските лидери да ги подобрат вештините, кои се клучни за развивање на активности поврзани со ефективното стратегиско лидерство (пример, суштинските предности на фирмата и развивање на организациска култура што поддржува етички практики, подигнување на имиџот на

⁵⁸ P. Beckett, 1999, Diebold expected to name O'Dell as its new president and CEO, Wall Street Journal Interactive, October 26, www.interactive.vsj.com/articles.

⁵⁹ R. N. Askenas, L. J. DeMonaco, & S. C. Francis, 1998, Making the deal real: How GE Capital integrates acquisitions, Harvard Business Review, 76(1): 165-178.

фирмата, нејзината препознатливост и сл.)⁶⁰ како и да се подобрат способностите на човечки капитал во севкупните области на одговорност.

Истражувања во голем бој на земји, покажал дека фирмите кои се грижаат и ги вреднуваат човечките ресурси и имаат ефективни планови за нивна награда, остваруваат повисок профит во однос на другите, кои тоа не го практикуваат.⁶¹

Самите програми кои постигнуваат отскокнувачки резултати во обуката и развојот на идните стратески лидери, стануваат конкурентна предност за фирмата.

4.5. Развивање на влијание без принуда преку харизматично и трансформациско лидерство

Развивање на влијание без принуда може да се изврши само преку лидери кои се одликуваат со харизматични и трансформациски карактеристики.

Всушност, харизмата како индивидуална карактеристика на лидерот, која произлегува од неговиот вредносен систем, изграден со вистински вредности и предизвикува влијание на подредените за да го следат, е многу важен фактор во ефективното стратеско лидерство.

Како главни карактеристики на харизматичните лидери, би ги потенцирале следниве: самопознавање, самодоверба, визија, способност за артикулација на визијата, силна верба во визијата, остварување на визијата, невообичаено однесување, чувствителност за окружувањето, претставник на позитивни промени итн.

Додека пак, *трансформациското лидерство* е поврзано со радикално подобрување на работењето преку: зголемување на напорот на вработените за унапредување на севкупното работење, воведување на иновативни и револуционерни идеи и визии за идните можности.

Харизматичкото и трансформациското лидерство внесуваат ентузијазам и довербата кај вработените за прифаќање на мисијата и визијата на организацијата.

4.6. Одржување на ефективна организациска култура

Организациската култура се состои од комплексен сет на идеологии, симболи и суштински предности што се споделуваат во целата фирма и влијаат на начинот на кој таа го води бизнисот и како се користат способностите за продуцирање на стратески активности.

Всушност, тоа влијае на начинот на водењето на бизнисот на фирмата и помага да се регулира и контролира однесувањето на вработените, организациската култура може да биде извор на конкурентна предност.⁶²

Организациската култура често охрабрува (или обесхрабрува) за спроведување на претприемачки можности, особен во големите фирми.

⁶⁰ J. Lee & D. Miller, 1999, People matter; Commitment to employees, strategy and performance in Korean firms, *Academy of Management Journal*, 20: 579-593.

⁶¹ T. M. Welbourne & L. A. Cyr, 1999, The human resource executive effect in initial public offering firms, *Academy of Management Journal*, 42: 616-629; J. Pfeffer & J. F. Veiga, 1999, Putting people first for organizational success, *Academy of Management Executive*, 13(2): 37-48.

⁶² C. M. Fiol, 1991, Managing culture as a competitive resource: An identity-based view of sustainable competitive advantage, *Journal of Management*, 17: 191-211; J. B. Barney, 1986, Organizational culture: Can it be a source of competitive advantage? *Academy of Management Review*, 11: 656-665.

Фактите покажуваат дека менаџерските вредности се клучни за креирање на културните вредности на фирмата.⁶³

За одржување и унапредување на ефективна организациска култура е способноста за нејзино навремено и правилно менување, како и реорганизирање на бизнисот

Менувањето на организациската култура со имплементирање на стратегии е потешко од нејзиното одржување. Затоа, ефективните стратегиски лидери треба да увидат кога е потребно да се изврши промена⁶⁴.

Обликувањето и спроведувањето на новата култура бара ефективна комуникација и решавање на проблеми, заедно со изборот на вистински луѓе (луѓе кои се одликуваат со вистински вредности), ефективни пофалби за перформансите (поставување цели и мерење на индивидуалните перформанси кон цели што одговараат на новите суштински вредности) и соодветни системи за наградување (наградување на посакуваното однесување што се рефлектира на новите суштински вредности).⁶⁵

Всушност, за успешно спроведување на промените од поголем обем, треба да бидат вклучени сите менаџери во активностите за убедување на сите стејкхолдери кои се под влијание и влијаат на одлуките на менаџментот.

4.7. Акцент на етички принципи

Ефективноста на процесот што ја имплементира стратегијата, се зголемува кога процесите се засноваат на етички практики. Етичките компании ги охрабруваат луѓето и им даваат можност, на сите организациски нивоа да донесуваат етички мислења. Зашто, тие се свесни дека, доколку се појави *неетички однесувања* и примена на *неетички принципи* во една организација, тие се шираат како *заразна болест*⁶⁶.

За правилно да се влијае врз расудувањата и однесувањето на вработените, сите одлуки кои се носат мораат да се одликуваат со етичките принципи и истите да бидат составен дел на организациската култура, заснивана врз вистински вредности.

Истражувањата покажуваат, дека оние *организациски култури кои се заснивани на вистински вредности*, им влеваат голема сигурност на вработените за да ги преферираат таквите етички норми.

Исто така, стратегиските лидери кои се одликуваат со јак вредносен систем и кои преферираат етички принципи, ги инспирираат вработените за постигнување на повисоки деловни перформанси и развивање и поддржување на организациската култура заснивана на етичките принципи и етички норми на однесување.

⁶³ R. C. Mayer, J. H. Davis, & F. D. Schoorman, 1995, An integrative model of organizational trust, *Academy of Management Review*, 20: 709-734.

⁶⁴ FT. com, 1999, Gradual process One that cannot be pushed. October 28, www.ft.com.

⁶⁵ Ireland & Hitt, Achieving and maintaining strategic competitiveness.

⁶⁶ D. J. Brass, K. D. Butterfield, & B. C. Skaggs, 1998, Relationships and unethical behavior: A social network perspective, *Academy of Management Review*, 23: 14-31.

Активности на таквите, стратегиски лидери за развивање на етичката организациска култура, вклучува:

1. поставување, развивање и ширење на кодекс на однесување врз етичките принципи,
2. континуирано ревидирање и осовременување на кодексот на однесување,
3. ширење на кодексот на однесување до сите стејкхолдери,
4. развивање и имплементирање на методи и постапки за постигнување на етичките стандарди на фирмата (пр. користење на интерни ревизорски практики кои се конзистентни со стандардите),
5. создавање и примена на експлицитни системи на наградување кои ги преферираат етичките принципи и преземаат смели активности при непочитување на тичките стандарди (пр. наградување на оние кои применуваат соодветни канали и постапки за известување на неправилни постапки)
6. создавање на работна средина во која сите луѓе ќе се третираат достоинствено⁶⁷ и
7. унапредување и проширување на етичките стандарди при реализирање на позитивни промени во организацијата.

Ефективноста на овие активности се зголемува кога тие истовремено се преземаат, и заемно се поодржуваат од страна на сите стејкхолдери.

4.8. Воспоставување балансирано организациски контроли

Организациските контроли се важен дел од процесот на имплементација на стратегијата.

Тие, во литературата, често, се дефинираат како „официјални, информациски стандардни постапки, применувани од менаџерите за одржување или изменување на моделите во организациските активности“. Контролите им помагаат на стратегиските лидери да изградат кредибилитет, да ја демонстрираат вредноста на стратегиите пред стејкхолдерите на фирмата и да промовираат и поддржуваат политика на стратегиски промени.⁶⁸

Контролите обезбедуваат параметри во кои треба да се имплементираат стратегиите, како и корективните активности што треба да бидат преземени, кога се бараат прилагодувања за имплементацијата. Најзастапени се: стратегиската и финансиската контрола.

Стратегиската контрола повеќе се фокусира на содржината на стратегиските активности, отколку на нивните резултати. Некои стратегиски активности можат да бидат правилни, но слабите финансиски резултати можат, сепак, да резултираат поради надворешните услови како застој на општиот развој на

⁶⁷ Brief et al., What's wrong? 194; P. E. Murphy, 1995, Corporate ethics statements: Current status and future prospects, Journal of Business Ethics, 14: 727-740.

⁶⁸ R. Simons, 1994, How new top managers use control system as levers of strategic renewal 15: 170-171.

економијата, неочекувани домашни или странски влијанија, или други нередовни фактори (природни катастрофи, немири и сл.)⁶⁹.

Финансиската контрола често е нагласена во големите организации. Претежно таа се фокусира на краткорочните финансиски резултати.

Стратегиската контрола може да се користи за да се промовира споделувањето на видливите и невидливи ресурси меѓу меѓусебно-зависните бизниси во портфолиото на фирмата⁷⁰.

Општо погледнато, организациските контроли поставуваат еден интегриран збир на анализи и активности кои се поддржуваат едни со други. Преку ефективна примена на стратегиски контроли, стратегиските лидери ја зголемуваат можноста нивните фирми да ги преферираат предностите на внимателно формулирани стратегии.

Ефективните организациски контроли обезбедуваат цврста логика за стратегиското лидерство, фокусирано внимание на клучните стратегиски прашања, поддршка на конкурентната култура и обезбедување форум што гради заложби за стратегиската намера на фирмата.

4.9. Анализирање и оценување на feedback информациите за реализирањето на стратгијата

Способноста на претпријатието да ја одржи својата конкурентска позиција во турбулентното окружување, и окружувањето на ривалите, зависи од способноста на менаџерите да обезбедат спроведување на стратегијата на тековните активности и поддржување и унапредување на идните активности, во согласност со информациите добиени од анализата и оценката при реализирањето на стратегијата.

Стратегиските менаџери со менаџерскиот тим, треба да обезбедат подобра позиција на претпријатието во рамките на променливото окружување.

Окружувањето е основен екстерен извор кој придонесува за отстапување на формулираните цели, стратегијата и плановите. Затоа, оценувањето и контролирањето на извршувањето на стратегијата се многу важни за нејзино приспособување на променливите услови. Стратегиските менаџери треба да бидат способни да го измерат отстапувањето, да ги оценат девијациите од планираните стандарди и да иницираат преземање корективна акција.

Во услови на динамично окружување, потребно е стратезите систематично да го оценуваат остварувањето на мисијата, целите и стратегијата.

Оценувањето на окружувањето е важно бидејќи претпријатијата се судруваат со комплексно окружување во кое можностите и ограничувањата, предностите и слабостите се менуваат брзо и динамично.

⁶⁹ K. J. Laverty, 1996, Economic "short-termism": The debate, the, resolved issues, and the implications for management practice and research, Academy of Management Review, 21: 825-860.

⁷⁰ Ireland & Hitt, Achieving and maintaining strategic competitiveness.

Оценувањето на стратегијата има критична улога за виталноста на претпријатието.

Навремето оценување може да ги предупреди стратезите за потенцијалните проблеми пред ситуацијата да стане тешка и безизлезна. Навременото оценување е камен темелник за ефективна стратегија. Тоа е важно за да се убеди менаџмент дека формулираните цели и стратегијата се остваруваат.

Заклучок

Ефективното стратегиско лидерство е фактор за успешна реализација на визионерските цели на организацијата. Тоа вклучува стратегиски активности поврзани со имплементација и реализација на стратегии.

Стратегиското лидерство наметнува способност за предвидување на настаните, предвидување на можностите, одржување на флексибилност и овластување на други да креираат стратегиски промени.

Тајната на стратегиското лидерство е во способноста, правилно, да се управуваат со човечкиот капитал и ефективно да се управува со активностите и операциите на фирмата, при тоа, континуирано, одржувајќи високи перформанси, во текот на сегашното и идно време.

Ефективното стратегиско лидерство го карактеризираат девет клучни компоненти и тоа: развивање на влијание без принуда, развивање на визија, одредување на стратегиска насока, користење и одржување на суштинските предности, развивање на човечки капитал, одржување на ефективна организациска култура, нагласување на етички принципи, поставување на балансиран системи за организациска контрола и анализирање и оценување на feedback информациите.

Всушност, во трудот е направен обид да се укаже на улогата на ефективното стратегиско лидерство во остварувањето на конкурентска предност на глобалниот пазар.

Користена литература

- Assail H. (1985): Marketing Management, Strategy and Action, Kent Publishing Company, Boston.
- Gravens W.D. and N.,F. Percy (2006), Strategic Marketing, eight, edition, McGraw-Hill, Boston
- Gregory Moorhead, Ricky W. Griffin: Organizational Behavior, Managing People and Organizations, Houghton Mifflin Company, Boston,
- Gary A. Yukl: Leadership in Organizations, Prentice Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1981
- G.A. Cole: Personnel Management: Theory and Practice, DP Publications Ltd., London, 1993,

- Daellenbach.U. S., McCarthy. A. M. & Schoenecker. T. S., 1999, Commitment to innovation: The impact of top management team characteristics, R&D Management, 29
- James A. F. Stoner: Management, Prentice - Hall, INC., Englewood Cliffs, New Jersey, 1978,
- Paine Frank T., Carl R. Anderson: Strategic Management, The Dryden Press, New York, 1983,
- Pearce II John A., Richard B. Robinson Jr.: Strategic Management Strategy Formulation and Implementation, Richard D.Irwin, Inc., Homewood, Illinois, 1985,
- P. Beckett, 1999, Diebold expected to name O'Dell as its new president and CEO, Wall Street Journal Interactive, October 26, www.interactive.wsj.com/articles.
- Stephen P. Robbins, Mary Coulter: Management, Prentice Hall, International, London, 1996,
- Stephen R. Robbins, Mary Coulter: Management, Prentice - Hall, International. London, 1996,
- Fred R. David: Concepts of Strategic Management, Prentice - Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1995,
- Finkelstein S. & Hambrick. D. C., 1996, Strategic Leadership Top Executives and Their Effects on Organizations (St. Paul, Minn.: West Publishing Company), 2.
- Hayes H. M. et al. Business Marketing, Global Perspective, IRWIN, Chicago., 1996,
- Hunger David J., Thomas L.Wheelen: Strategic Management, Addison Wesley Publishing Company, Reading, Massachusetts, 1996,

Списанија:

- Academy of Management Journal,
- Academy of Management Executive,
- Academy of Management Review,
- Journal of Business Ethics
- Strategic Management Journal,
- Harvard Business Review,

FORMULATION OF THE MARKETING STRATEGIES OF THE COMPANIES FOR A SUCCESSFUL PRESENTATION AT THE GLOBAL MARKET

Trajko Miceski, PhD⁷¹, Silvana Pashoska, PhD⁷²

Abstract

The global strategic position allows the company to maintain competitive advantage in the future. That advantage should be maintained on long-term basis and is based on strategic competence of the enterprise and array global advantages in the global market. The primary factor for it is the enterprise and the impact on consumers and their financial and strategy performances.

The companies that are oriented to the international market servicing can choose the same market segments on the global basis, the market segments on national basis or to combine global and national segments.

It means, the market segment should be selected and classified according to their contribution to overall global competitive position of the company.

The adaptation of the marketing strategy in the global market is conditioned by the global market segmentation as a process of identifying specific segments groups of consumers who will show similar behavior.

A successful strategy creates a unique marketing program that should not cause more efficient company with lower costs.

Nowadays, responding enterprises must be conducted in accordance with the requirements consumers in the global market for reasons that they have more choices of more products.

That means that, they need to apply global marketing concept which helps to gain competitiveness in the world production.

Key words: *marketing strategies, global market, strategic options, global brand, globalization, market segments*

ФОРМУЛИРАЊЕ НА МАРКЕТИНГ СТРАТЕГИИ НА ПРЕТПРИЈАТИЈАТА ЗА УСПЕШЕН НАСТАП НА ГЛОБАЛНИОТ ПАЗАР

Апстракт

Глобалната стратeгиска позиција на претпријатието му овозможува да ја одржи конкурентската предност во иднина. Таа предност, треба да се заснива на долгорочна основа со преферирање на стратeгиска компетентност на претпријатието и користење на глобалните конкурентски предности на глобалниот пазар. Примарен фактор за тоа е самото претпријатие, но и влијанието на потрошувачите и неговите финансиски и стратeгиски перформанси.

Претпријатијата што се ориентирани на меѓународниот пазар, за опслужување можат да изберат исти пазарни сегменти на глобална основа, исти пазарни сегменти на национална основа или да комбинираат глобални и национални сегменти. При тоа, пазарните сегменти треба да се бираат и класифицираат според нивниот придонес кон општата глобална конкурентска позиција на претпријатието.

⁷¹ Professor at the Faculty of Economics-Stip, University "Goce Delcev"-Stip

⁷² Assistant professor at the Faculty of Economics-Stip, University "Goce Delcev"-Stip

Адаптирањето на маркетинг стратегијата на глобалниот пазар е условено од глобалната сегментација на пазарот како процес на идентификување на специфичните сегменти-групи на земји или хомогени групи на потрошувачи кои ќе покажат слично однесување.

Успешната стратегија создава единствена маркетинг програма која треба да биде стандардизирана и која треба да предизвика поголема ефикасност на претпријатието со помали трошоци.

Во денешни услови, реагирањето на претпријатијата мора да се одвива во согласност со барањата на потрошувачите на глобалниот пазар и да се применува глобалниот маркетинг концепт со што полесно ќе се стекнат со конкурентност во светското производство.

Клучни зборови: *маркетинг стратегии, глобален пазар, стратегиски опции, глобална марка, глобализација, пазарни сегменти*

Вовед

Формулирањето на меѓународната маркетинг стратегија овозможува координирање на маркетинг активностите на глобалниот пазар. Со тоа, се избегнуваат непотребните ангажмани кон безориентирани прилагодувања, па, сите акции се насочуваат кон дефинираните цели. Тоа придонесува кон минимизирање на трошоците во работењето, навремено донесување на рационални одлуки за настап на пазарите, глобално и посебно на секоја земја, добра конкурентска спремност, која се базира на претходно дефинираните цели, и сл.

Меѓународно ориентираното претпријатието може да избира помеѓу неколку стратегиските опции, како што се: *регионална, мултинационалната (или мултидомашната), глобална, традиционалната, транснационална стратегија и сл.*

Самата глобализација со своите различности е преплавена со различни стратегиски опции на конкурентните претпријатија.

Стратегиските опции преставуваат можности (начини, пристапи) за рационално реагирање на претпријатијата на случувањата во средината, а посебно на оние можности кои што влијаат врз неговната стратешка позиција.

Всушност се зборува за *стратегиските опции* бидејќи не постои единствена опција (пристап) кон делување во конкуренцијата, туку мора да се делува на различни начини во глобалната стратегија. Тоа го диктира и самата глобализацијата, која на различни начини предизвикува промени на карактерот на конкуренцијата.

Денес, само глобалната стратегиска позиција на претпријатието му овозможува да ја одржува конкурентската предност во иднина. Затоа е потребно тоа да располага со стратегиска компонентност и глобалните предности на глобалниот пазар. Всушност, стратегиската компетентност на претпријатието и глобалните предности на глобалниот пазар зависаат како од влијанието на потрошувачите, така и од неговите стратегиски и финансиски перформанси.

Стратегиските перформанси се оценуваат на долгорочна основа, а финансиските перформанси повеќе се резултат од минатите активности и се од краток рок. Финансиските перформанси се однесуваат на стапката на зголемување на продажбата и профитот од глобалните операции и приносот на инвестицијата.

1. Меѓународна маркетинг ориентација

Претпријатието што е ориентирано на меѓународниот пазар, може да избере за опслужување: исти пазарни сегменти на глобална основа, исти пазарни сегменти на национална основа или да комбинира глобален и национален сегмент.

Глобалните пазарни сегменти се стратегиска ориентација кога претпријатието ќе одбере да го сегментира пазарот по одредени критериуми на начин, кој што ги игнорира државните граници. Тоа се концентрира на идентификување што е заедничко и различно во потребите на купувачите на странските пазарни сегменти.

Националните пазарни сегменти се стратешка ориентација кога претпријатието опслужува повеќе сегменти на повеќе пазари, но, на национална основа. Претпријатието настојува да ги задоволува потребните пазарни сегменти кои што се во рамката на националната граница. Географската локација е основен критериум да се диференцира пазарот.

Комбинираните пазарни сегменти се стратешка ориентација кога претпријатието оди во комбинацијата на глобалните и националните сегменти⁷³.

Ориентацијата на глобалните пазарни сегменти обично бара создавање на „меѓумарки“ и глобален маркетинг микс, кој што ја акцентира расположливоста, снабденоста и прифатливоста.

Пазарните сегменти се бираат и се класифицираат спрема нивниот придонес кон општата глобална конкурентска позиција на претпријатието. Посебно внимание, може, по потреба да се посвети на потребите на поединечно значајните *групи на потрошувачите*⁷⁴.

Глобална (светска) мегамарка е онаа која што ги дели истите стратегиски пристапи и маркетингот на секој пазар на светот односно познат како глобален пазар. Таа има исто име или лого.

Нејзината вредност е идентична во сите земји, има значајно пазарно учество во сите земји и споредлива лојалност на потрошувачите на марката. Каналите на дистрибуција се слични и глобалната марка на ист начин се позиционира во целиот свет.

Секако, глобалната марка се создава во одредена земја. *Универзалната функција на марката за потрошувачите се обезбедува со квалитет.*

⁷³ Top B. and PG. Walkers (1989), Global Marketing Management, Allyn and Bacon, Boston. p.350

⁷⁴ Keegen J. W. and M. C. Green (2005), Global Marketing, fourth edition, Pearson/Prentice Hall, Upper Saddle River, N. J.p.254

Во литературата се истакнуваат неколку начини на развивање на маркетинг стратегии кои што претпријатието може да ги користи за да ја идентификува својата марка, меѓу кои се и следниве:

1. Развивање на маркетинг стратегија на унапредување на локалната марка – *националната марка да се развие во интернационална*, односно да се пренесе вредноста на марката и стратегијата во повеќе земји.
2. Развивање на маркетинг стратегија на постоење на глобална платформа, односно концепти за светот, а потоа се врши локално прилагодување на целните пазари.
3. Развивање на маркетинг стратегија на преферирање на нова марка врз основа на согледувањата на глобалните потреби и барања.
4. Развивање на маркетинг стратегија на купување на познатите успешни марки од странски претпријатија и нивна интернационализација.
5. Развивање на маркетинг стратегија на проширување на линиите на производи да се користи глобалната програма на пропагирање.
6. Користење на мултидомашна стратегија како посебна стратегија за различните цели пазари, со можност за локално прилагодување.
7. Постепено развивање на сопствена маркетинг стратегија на глобалниот пазар врз основа на стекнатите искуства во соработка со истокнати претпријатија кои преферираат успешни глобални маркетинг стратегии.

Глобалната сегментација на пазарот е процес на идентификување на специфичните сегменти – група на земји или група на потрошувачи во различни земји – потенцијалните потрошувачи со хомогени атрибути, кои што веројатно ќе покажуваат слични начини на однесување.

Целта е да расчлени пазарот за производот или услугите во различни групи на земји/потрошувачи кои што се разликуваат по своето реагирање на маркетинг миксот на програмата на претпријатијата.

Битно е да се најдат соодветни основи за сегментација. Успешната сегментација овозможува создавање на единствена маркетинг програма, односно понуди во повеќе земји фокусирајќи на исти сегменти на потрошувачи во различни земји.

Ориентацијата на националните пазарни сегменти е ориентација на задоволување на потребите на пазарните сегменти во рамките на одредените државни граници.

При тоа, потребно е добро да се познаваат потребите и барањата на секоја земја (пазар), за да се создаде адекватна маркетинг понуда.

Изборот на пазарите се врши врз основа на нивните индивидуални потенцијали. Пазарите се третираат независно како елементи на општото маркетинг

портфолио, кое што се зголемува или намалува во зависност од поединечната рентабилност.

Претпријатијата ги користат искуствата во комбинирањето на инструментите на маркетинг миксот со поедини пазари во мерки во кои што им одговараат на локалните услови.

2. Конкурентност на глобалниот пазар

Дизајнирањето на глобалните производи и услуги треба да се врши со идеата да се максимизира она што ја прави општата глобална суштина, а да се отвори простор за локалното прилагодување околу основните карактеристики на производот.

Во истражувањето на меѓународниот пазар, потребно е истражувачите да обрнат внимание како на сличностите така и на разликите на производите.

За ефикасно да се конкурира на глобалниот пазар, претпријатието мора да ја оствари ефикасноста во трошоците, стандардизирајќи ја својата маркетинг програма.

Глобализацијата на производите и гранките влијае на намалувањето на трошоците за истражувања и развојот, инженерингот, дизајнот, производните трошоци од инвестициите до производство и маркетинг, посебно дистрибуцијата и промоцијата⁷⁵.

Технологијата и начинот на нејзиното користење од страна на менаџментот на потрошувачите битно влијаат на дефинирањето на програмата на маркетинг активностите.

Во истражувачко развојната активност треба да се размислува како за три категории на активности: *следење, портфолио на менаџментот и програмата за спроведување*⁷⁶.

Под *следење* се подразбира активноста за истражувањето на новата технологија на производите и процесите и согледувањето на нивните релевантности за конкурентската позиција на претпријатијата.

Портфолиото на менаџментот е фаза во која што се одлучува за балансирањето на различните развојни активности.

Спроведувањето на програмата е фаза во која што се истражувачко развојната активност се извршува, се одредуваат атрибутите и спецификацијата на производите и управува со времето и буџетот.

Големината на претпријатијата овозможува да се обезбеди пазарно учество на поголем број национални пазари, комбинирајќи поголем степен на стандардизација на производите со концентрацијата на одредени активности во синџирот од вредности, при што тоа може да оди на повеќе линии на производи и повеќе работи.

⁷⁵ Keegan J. W. (1995), Global Marketing Management, fifth edition, Prentice Hall, Englewood Cliffs, N. J. стр.14

⁷⁶ Ericson J. T. (1991), Competing with Technology in the World Arena, The Journal of Business Strategy, March-April. p.13

Во бројни случаи подобро е да се оди само на неколку глобални приозводи отколку на мноштво приозводи наменети кон тесниот национален пазар.

Во поново време, т.е. од средината на деведесетите години од минатиот век, се заговара глобален „еден на еден“ маркетинг⁷⁷.

Овој вид на маркетинг (т.е. „еден на еден“ маркетинг), всушност се јавува кога е забележано дека *потрошувачите се повеќе бараат прилагодено решение за задоволување на своите желби*, од голем број на причини.

Кога претпријатието оди *глобално на масовен сегмент*, се практикува *глобален маркетинг*.

Кога претпријатието оди *прилагодено и масовно*, тоа практикува *традиционален маркетинг*.

Кога претпријатието оди *прилагодено и индивидуално* тоа практикува *еден на еден маркетинг*.

Кога претпријатието ќе се *ориентира глобално и индивидуално*, тоа практикува *глобален еден на еден маркетинг*.

Значи во зависност од барањата на потрошувачите за задоволување на своите желби, претпријатието врши и свое ориентирање на глобален или прилагоден начин.

Денес потрошувачите добиваат сè поголеми можности да избираат помеѓу повеќе производи отколку порано. Во тој поглед и реагирањата на претпријатијата мора да се одвива во согласност со нивните барања.

3. Стратегија за настап на меѓународен пазар

Претпријатието доколку се одлучи да се ориентира на меѓународниот пазар, тоа мора да гради меѓународна маркетинг стратегија која што ќе му овозможи рационален пристап на поедини сегменти на меѓународниот пазар. Тоа наложува да се создадат маркетинг програми кои што овозможуваат работен успех на целните пазарни сегменти.

При создавањето на маркетинг програмата се наметнува дилемата во која мера претпријатието може да биде специјализирано, а во која пак прилагодено кон особеностите на поедини пазарни сегменти, доколку се претпоставува дека тие навистина постојат.

Нема сомнение дека во добар број случаи се наметнува извесно *прилагодување кон системот за дистрибуција како и начините на промоција* на приозводите, односно услугите

Дефинирањето на стратегијата за настап на меѓународниот пазар би требало да се заснива на постулатите на општата меѓународна стратегија на претпријатијата,

⁷⁷ Doyle I., and R. Lowe (2001), International Marketing Strategy, third edition, Thompson, Australia, стр. 236

зашто е тешко е да се дефинира меѓународна маркетинг стратегија, независно од општата меѓународна стратегија на претпријатијата⁷⁸.

Во некои глобални стратегии на маркетингот треба да се игра улогата на прилагодување. Некогаш стандардизираната маркетинг програма води кон конкурентска предност која што ја поддржува општата глобална стратегија. Затоа маркетинг истражувачот, Porter укажува на две битни варијабли и тоа првата е *конфигурација на претпријатијата* глобално гледано, а втората *координација помеѓу активностите*, глобално гледано.

Конфигурацијата, според Porter, означува положба или локација (место) каде пазарно ориентираното претпријатие одлучува дека ќе ја извршува секоја своја активност во синцирот на вредности во глобалниот свет.

Координацијата е поврзана со *активностите* на претпријатието на глобално поле, односно, како тие активности во различни земји се однесуваат една спрема друга. Дали треба и во кој степен да бидат поврзани, а во која да се прилагодени кон локалните услови (поедини пазарни сегменти).

Поголемите претпријатијата и со поголем број на линии од производи, се ориентираат на поголемиот број на сегменти (категории на пазари и категории на потрошувачи) како на домашниот така и на глобалниот пазар. Исто така, во таква положба се и претпријатијата со тесни производни програми, кои што се продаваат на хомогената група на потрошувачи, скоро во целиот свет⁷⁹.

Тука клучниот фактор за успехот, е да се пронајде и да се развива конкурентската предност. Имено, треба да се најде она што претпријатието најдобро го работи и врз таа основа да се котира на конкурентскиот пазар.

Суштината на маркетингот е да се најде адекватен производ или услуга за одреден пазар во својата земја или на меѓународниот пазар.

Всушност постојат три варијанти на физичкиот производ во меѓународниот маркетинг и тоа: *универзален производ*, *модифицирен производ* и *прилагоден производ спрема земјата*.

Универзален производ, односно физички производ е оној кој што е идентичен и се продава во секоја земја на идентичен начин со исклучок што се ставаат налепници на друг јазик.

Модифицирен производ е оној базичен физички производ кој што се модифицира на разни начини, како на пример по облик, по изглед, по волтажа, по намена, и сл.

Производот кој е прилагоден спрема земјата претпоставува битни промени во карактеристиките на физичкиот производ.

⁷⁸ Porter M. (1986), The Strategic Role of International Marketing, The Journal of Consumer Marketing, Spring, p.58.

⁷⁹ Emoks G. (2003), Globalization Revisted, Harvard Business School Bulletin, September, стр. 29.

Од тој аспект, Kigen смета дека во современото производство постојат четири категории на производи и тоа: *локални, меѓународни, мултинационални и глоблни производи*⁸⁰.

Во глобализацијата на поедини инструменти на маркетинг миксот, постојат одредени ограничувања кои што треба да се почитуваат. Затоа, треба да се обрне, посебно внимание на фактот дека *ограничувањата на униформноста* произлегуваат од деловувањето на економските, културните, конкурентските и правните фактори.

Не постои најдобар начин на настап на меѓународниот пазар и претпријатието треба да настојува да најде како најповолни посредници рано во рамките на националното производство, така и на странскиот пазар.

Одлуката не се донесува еднаш за секогаш. Таа не зависи само од големината на претпријатието, неговиот потенцијал и потребите, туку и од условите на меѓународниот пазар. Во начелото на поголемите пазари овозмуваат повеќе директен, а помалку индиректен пристап

За создавање на програмите на комуницирање со потрошувачите во глобалното производство потребно е да се користи процесот кој што ги има следниве фази: да се изберат целните пазари, да се утврди степенот на светската стандардизација, да се обезбеди промотивен микс по националните и глобалните пазари, да се создадат најефикасни пораки, да се изберат ефективни медиуми и да се утврди неопходната контрола за да се следи остварувањето на меѓународните маркетинг цели.

Само со правилно избрана маркетинг стратегија, претпријатието може да опстане на глобалниот пазар и успешно да се вклучи во освојувањето на конкуретско место.

Заклучок

Врз основа на претходно изнесените согледувања во врска со адаптирањето на маркетинг стратегиите на претпријатијата на глобалниот пазар, можат да се донесат следните заклучоци:

1. Формулирањето на меѓународната маркетинг стратегија овозможува координирање на маркетинг активностите на глобалниот пазар, со што се овозможува минимизирање на трошоците во работењето и донесување на рационални одлуки во склад со дефинираните цели.

2. Рационалното реагирање на претпријатијата кон случувањата во средината, го овозможуваат стратегиските опции кои овозможуваат различно реагирање според карактерот на конкуренцијата.

3. Ориентацијата кон глобалните пазарни сегменти бара создавање на меѓумарки и глобален маркетинг микс кој што ја акцентира расположливоста,

⁸⁰ Keegen J.W. (1995), Global Marketing Management, fifth edition, Prentice Hall, Englewood Cliffs, N. J., p.368.

снабденоста и прифатливоста, со истовремено посветување на потребите на поединечно значајните групи на потрошувачи.

4. Реномираните глобални марки обезбедуваат значајно пазарно учество и на земјите во развој, кои поради недоволно разбирање на перформансите на марките не се доволно прифатени. Тоа доведува до дисфункционалност на вредностите и недоволно разбирање за тоа што го бараат потрошувачите.

5. Ефикасноста и конкурентноста на глобалниот пазар е условена од ефикасноста во трошоците и стандардизирањето на маркетинг програмата, при што треба да се има во предвид дека стимулациите за конкурентност на глобалниот пазар се условени и од ширењето на активностите-повеќе линии на повеќе производи и повеќе работи.

6. Доколку претпријатието се ориентира кон меѓународниот пазар, тоа мора да гради меѓународна маркетинг стратегија која ќе овозможи рационален пристап на поедини сегменти на меѓународниот пазар, за што треба да се создаде маркетинг програма која ќе им овозможи работен успех на целните пазарни сегмент

Л и т е р а т у р а

Doyle I., and R. Lowe (2001), *International Marketing Strategy*, third edition, Thompson, Australia,

Emoks G. (2003), *Globalization Revisted*, Harvard Business School Bulletin, September,
Ericson J. T. (1991), *Competing with Technology in the World Arena*, The Journal of Business Strategy, March-April.

Keegen J. W. and M. C. Green (2005), *Global Marketing*, fourth edition, Pearson/Prentice Hall, Upper Saddle River, N. J.

Keegen J. W. (1995), *Global Marketing Management*, fifth edition, Prentice Hall, Englewood Cliffs, N. J.

Keegen J.W. (1995), *Global Marketing Management*, fifth edition, Prentice Hall, Englewood Cliffs, N. J.

Porter M. (1986), *The Strategic Role of International Marketing*, The Journal of Consumer Marketing, Spring,

Top B. and PG. Walkers (1989), *Global Marketing Management*, Alyn and Bacon, Boston.

ASPECTS OF COMMUNICATION MANAGEMENT IN THE GLOBAL WORLD

Suzana Dzamtoska-Zdravkovska, PhD⁸¹

Abstract

In today's global world where computer culture and information society reaches their progress, no organization or company can imagine to position itself effectively on the global market, without constant flow of information.

Considering that the essence of every communication is the transfer of information, the management of communications in an organization gains greater importance and priority role. This is why communication management receives increasing attention worldwide, tending to separate as a special area of study.

The paper analyzes the theoretical aspects of the importance of communication management, its purpose and role in the organization with a focus on communication as a key factor for successful conduct of the other functions of management. All of this with aim to reflect and elaborate the evolutionary dimension of communication management according to dynamic changes in the modern world.

The analysis leads to the conclusion that communication management is not a fixed, unchangeable category, but rather dynamic, which incorporates in itself the new conditions that are caused by globalization.

Key words: *communication, communication management, organization, exchange of information.*

АСПЕКТИТЕ НА КОМУНИКАЦИСКИОТ МЕНАЏМЕНТ ВО ГЛОБАЛНИОТ СВЕТ

Апстракт

Во денешниот глобален свет кога компјутерската култура и информатичкото општество го доживуваат својот подем ниту една организација или компанија не може да замисли да се соочи со предизвиците на глобалниот свет, да просперира и да доживее успешно позиционирање без секојдневен постојан прилив и одлив на информации. Кога ќе се земе предвид дека во суштината на секоја комуникација е пренос на информации, тогаш менаџирањето или управувањето со комуникациите во една организација добива уште поголемо значење и приоритетна улога. Токму од тие причини комуникацискиот менаџмент добива сè поголемо внимание во светски рамки, претендирајќи да се одвои како посебна област за изучување. Трудот ги анализира теоретските клучни аспекти на значењето на комуникацискиот менаџмент, неговата цел и улога во организацијата со фокус на комуникацијата како столб за успешно одвивање на другите функции на управувањето. Сето ова во насока на акцентирање на еволутивната димензија на управувањето со комуникациите согласно динамичните промени и состојби во современиот свет. Анализата упатува на заклучокот дека комуникацискиот менаџмент не е фиксирана категорија, туку динамична која во својот корпус ги вградува и новонастанатите состојби предизвикани од глобализацијата.

Клучни зборови: Комуникација, комуникациски менаџмент, организација, размена на информации.

⁸¹ PhD at Faculty of Law, University "Goce Delcev", Stip

ВОВЕД

Значењето на комуникацијата во процесот на управување денес го достигна нивото кога повеќе не се говори за комуникацијата само како составен дел од менаџментот. Во литературата, но и во практиката, сè повеќе станува збор за **комуникациски менаџмент**. Терминот во себе го сублимира управувањето со комуникацијата во рамки на една организација, регулирањето на комуникацијата, начинот и формата на комуникацијата, со цел воспоставување на ефикасни комуникациски канали внатре во организацијата и од неа кон корисниците на услугите.

Комуникациските теории и теориите за организациското комуницирање ја истакнуваат улогата и значењето на комуникацијата како приоритетен услов за функционирање на една организација.

Општеството е систем составен од сите комуникациски доживувања и дејствувања, кој може да се изгради и одржи само тогаш, кога учесниците се заемно поврзани преку комуникацијата, бидејќи секое заедничко дејствување на индивидуите се базира врз споделени (преку комуникацијата) пренесени значења (communication не значи само соопштување, туку и “заедница“, “учество“). Тоа значи дека “поимот комуникација преминува во поимот организација, бидејќи без комуникација организираното делување е невозможно”, (Кунчик, Ципфел, 1998:12).

Комуникацијата е универзално препознатлива вредност во глобалниот свет која, независно од начинот и формите по коишто се одвива, има улога на своевиден индикатор според кој се мери прогресот и достигнувањето на едно општество. Нејзината ефикасност на индивидуално, интерперсонално ниво, групно, организациско, општествено и глобално ниво, односно нејзиното практикување и успешната изведба се предуслов за успехот на индивидуата, групата, организацијата, општеството.

КОМУНИКАЦИЈАТА – ДЕТЕРМИНАНТА ВО УПРАВУВАЊЕТО

Во однос на функциите на управувањето сè уште не постои консензус за бројот на функциите, па согласно тоа кај различни автори се среќаваат различни функции. Најчесто прифатени функции се планирањето, организирањето и контролирањето, потврдена и од страна на American Management Association. Тоа се минимум функции кои овозможуваат функционирање на менаџментот. Другите две функции кои овозможуваат да се конституира модел на менаџмент се координирање и мотивирање. Ниту една од нив не би можела да се реализира без комуникација, односно без воспоставени текови на комуникација во рамки на организацијата и надвор од неа кон корисниците на нејзините услуги.

Во зависност од воспоставените текови на комуникација и точноста на пренесувањето на информациите (без разлика дали тоа ќе биде одозгора надолу - наредба, одлука - одоздола нагоре - извештај за сработеното, или пак хоризонтално - координирањето) зависи успешното одвивање на останатите наведени функции на управувањето. Според теоретичарите, најголем дел од проблемите во менаџментот се предизвикани од недостигот на комуникација. Односно, „невозможно е да се изведуваат менаџерските функции без комуницирање - што претставува процес на

размена на факти, идеи, мислења и емоции во меѓусебното однесување” (С. Lorenzana, 1993:5).

Теоријата за комуникации ги дава следниве нивоа на глобалното општествено комуницирање:

- меѓусебно ниво - дијадично, тријадично или уште побројно комуницирање;
- групно ниво - во мали групи во кои се воспоставува хиерархиска структура, а особено кај формализираните групи со нагласени норми;
- организациско (институционално) ниво; категоријално ниво - каде што се појавува меѓусебното комуницирање, но преовладува масовното;
- ниво на масовно комуницирање - каде што спаѓаат масовните медиуми: печатот, радиото, ТВ и другите медиуми (Vreg, 1990: 33-35).

Во однос на комуникацијата на организациското ниво, тоа е ниво каде што се појавуваат обата претходни облици на меѓусебно комуницирање, но како составен дел на формализираното вертикално и хоризонтално комуницирање во хиерархиската пирамидална структура, при насочувањето на организацијата кон целта. Учењето за организациското комуницирање не е ново, но од неодамна доби верификација како поле за академско учење. Интересот за изучување на оваа област е објаснет пред сè со потребите на бизнис секторот. Ако првично, комуникациските програми биле типично лоцирани во одделенијата за говор (speech departments), денес најголем дел од бизнис школите ја вклучуваат организациската комуникација како клучен елемент за проучување, со оглед на сè поголемото согледување дека сите организации, не само бизнис организациите, имаат комуникациски потреби и предизвици (On line: Backer 2002, Chapter 13:1). Токму затоа, сè поголем е интересот за менаџирањето со комуникацијата, особено во услови на постојано усовршување на новите методи и техники, со примена на најновите технолошки достигнувања, како што се интернетот и on line комуникацијата.

КОМУНИКАЦИСКИОТ МЕНАЏМЕНТ - ФУНДАМЕНТ НА МОДЕРНИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Комуникацискиот менаџмент претставува систематско планирање, спроведување, следење и ревизија на сите канали на комуникација во рамките на една организација и помеѓу организации.

Аспектите на управување со комуникацијата вклучуваат развој на корпоративни комуникациски стратегии, дизајнирање на внатрешни и надворешни комуникациски правила и контролирање на информациските текови, вклучувајќи ја и on-line комуникација.

Ефективната организациска комуникација е суштински предуслов за ефикасен менаџмент. Организациите со повеќе од едно ниво на менаџмент многу често страдаат од проблеми со комуникацијата, внатрешно - во рамки на организацијата, и надворешно - што може да се рефлектира речиси врз секој аспект на организацијата, координацијата на работните задачи, нивното ефикасно и ефективно извршување, што често предизвикува повторување и корегирање на активностите и пробивање на временската рамка за нивно извршување.

Целта на комуникацискиот менаџмент е да овозможи и менаџерите и работниците да имаат пристап до истата информација. На овој начин, теоретски, тие ќе можат да ја зголемат меѓусебната координација, да ги разменат информациите, да ги усогласат задачите и начинот на нивното извршување, со што би се подобриле перформансите на организацијата.

Во однос на организациската комуникација, можат да се издвојат две струи: едната која на организациската комуникација гледа како на еден аспект од организацијата и втората која на организациската комуникација гледа како на фундамент на самата организација. Дрент ја дефинира комуникацијата како испраќање и примање на пораки преку значење на симболи и на неа гледа како на клучен елемент на организациската клима. Подоцна Маерс и Маерс организациската комуникација ја дефинираат како “централна поврзувачка сила која овозможува координација помеѓу луѓето и на тој начин придонесува за организирано однесување”, а Роџерс и Роџерс тврдат дека “однесувањето на индивидуите во организацијата најдобро се разбира од гледна точка на комуникациите” (Baker 2002:2).

Глобалните текови и случувања предизвикуваат низа промени кои го апострофираат значењето на комуникацијата за ефикасно работење на организациите. Меѓу клучните промени може да се издвојат следниве:

- Комплексноста на работата;
- Побрзото темпо на работа;
- Сложеноста и бројноста на работните задачи на вработените;
- Преклопувањето на работните задачи и процеси;
- Значењето на знаењето и иновациите за конкурентската предност на организациите;
- Комуникациските технологии и мрежи, кои стануваат сè посуштински за организациската структура и стратегија.

Оттука, може да се земе како точно тврдењето дека комуникацијата не е само суштински елемент на овие организациски промени, туку ефективната комуникација може да се гледа како фундамент за модерните организации (Grenier and Metes 1992; D'Aprix 1996; Witherspoon 1997; von Krogh et al. 2000 цитирани во Baker 2002:2).

Во однос на значењето на управувањето со комуникацијата во организацијата, во теоријата се истакнува дека комуникацијата во организација не само што овозможува навремено и исцрпно информирање на менаџерите и вработените за она што е предмет на нивна активност и за целокупните и поединечни резултати на претпријатието, туку и дека преку комуникацијата се овозможува непречен тек на работниот процес без нарушувања и девијации, проследено со надминување на неправилностите, пропустите или застоите во работата. Согледувајќи го сето ова, McNamara вели дека “како што лидерите и менаџерите созреваат, така тие ја осознаваат потребата од ефективно испраќање и добивање информации, и нивниот интерес за комуникацијата (интерна и екстерна) значително се зголемува” (On line: McNamara).

Во денешниот глобален свет, неопходната размена на информациите станува незамислива без воспоставени начини, форми и облици на комуникација. Ниту една организација, мало или средно претпријатие, ниту една компанија не може да замисли да се соочи со новите предизвици, да просперира и да доживее успешно

позиционирање без секојдневен постојан прилив и одлив на информации, преку прецизно поставени канали. Со нив се овозможува комуникација во рамки на организацијата - меѓу вработените, надвор од организацијата на микро ново - со најблиските конзументи, и на макро ниво - со партнерски организации и потенцијални корисници од целиот свет. Имено, факт е дека секоја компанија може да го наруши стереотипот на локалноста и да ја прошири својата дејност насекаде, преку најновите технолошки достигнувања и интернетот како алатка за комуницирање со корисници и во најодалечените места во светот. Со тоа, локалноста го губи своето суштинско значење, а синтагмата “размислувај глобално – делувај локално”, прераснува во “размислувај глобално – делувај глобално”, услови во кои комуникацискиот менаџмент добива многу пошироко поле на дејствување, преку веб порталите и социјалните мрежи.

КООРДИНАТИ И ФУНКЦИИ НА КОМУНИКАЦИЈАТА

Базичната намена на комуникацијата е да информира, насочува, регулира, социјализира и убедува, со што влијае врз знаењето или однесувањето на примачот. Различни автори имаат различни ставови поврзани со примарните функции на организациската комуникација. Така, Нехер (Neher 1997 цитирано во Baker 2002:10-11) ги идентификува следниве:

- Придобивање согласност;
- Водење, мотивација и влијание;
- Создавање на мислење (sense-making);
- Решавање на проблеми и донесување одлуки;
- Управување со конфликти и преговарање.

Со тоа, тој повеќе ги истакнува социјалните и организациските функции на организациската комуникација како целина, отколку што се фокусира на специфичните организациски размени. На тој начин, тој ги комбинира функциите на информирање, насочување и регулирањето во поширока категорија на усогласување на однесувањето. Сепак, поголем акцент дава на улогата на комуникацијата во управувањето со законите за организацискиот ред и контрола, на идентификувањето и решавањето на проблемите и конфликтниот менаџмент, како клучни функции на организациската комуникација. Ова гледиште го делат и познатите теоретичари Роџерс и Роџерс (Rogers and Rogers 1976 *ibid*).

Од друга страна, Маерс и Маерс (Myers and Myers) ги комбинираат сличните функции во една заедничка (здружена) функција на повисоко ниво и даваат особено концизна и чиста верзија на функциите на организациската комуникација. Нивниот пристап се фокусира повеќе врз функционалните цели на организациската комуникација, при што посочуваат три примарни функции:

- Координирање и регулирање на производните активности. Ова е функција која најмногу се менува со текот на времето. Според традиционалното, бирократско гледање на организацијата, основата за ред и соодветна контрола на работењето, неопходна е процедурализирана комуникација, ориентирана кон правила и едностраночна - од врвот надолу (top-down). Но, со текот на времето, работните задачи станаа многу покомплексни, помалку рутински и повторувачки, и интерактивни (Reggow 1986), со што традиционалното гледање на организациските комуникации стана анахроно. Новата динамика ја наметна потребата од подинамична, реципроцитетна, хоризонтална комуникација меѓу вработените и двонасочна, вертикална комуникација

меѓу вработените и менаџерите. Со тоа, комуникацијата како средство за координирање и регулирање стана многу поважна, покомплексна и потешка.

- Социјализација. Како функција, го нагласува аспектот на односите односно релациите меѓу вработените во организацијата. Суштината на оваа функција е дека за ефективно координирање на севкупната активност во насока на постигнување на заедничките организациските цели, неопходно е “фаќање” на срцата и мозоците на вработените во организацијата. Комуникацијата насочена кон социјализација се фокусира на артикулација и засилување на организациските вредности и усогласување на индивидуалните цели со целите на организацијата. Тоа е поврзано со етаблирање на соодветна организациска култура и клима. Оваа форма на комуникација не може да биде еднонасочна или од горе надолу (top-down). Таа мора да се одвива реципрочно помеѓу менаџмент нивоата и нивоата на вработените.

- Иновација. Литературата за организациската комуникација сè повеќе го истакнува значењето на комуникацијата во насока на промовирање на иновациите, во иста мера како и за контролата и координацијата. Промовирањето на иновациите е поврзано со силна комуникација во и надвор од организацијата (Myers and Myers 1982 *ibid.*).

Како сублимат на претходното, а со цел ефикасност во работењето на организацијата, клучни функции на комуникацијата се:

- информирање (двонасочно, хоризонтално и вертикално);
- насочување, координирање, регулирање и планирање на работните активности;
- запознавањето со активностите (што придонесува вработените да бидат запознати со состојбите, повеќе мотивирани и вклучени во работата на организацијата);
- социјализирање на вработените;
- подобро сфаќање на потребата за промени;
- решавање на проблеми;
- усогласување на индивидуалните цели со целите на организацијата.

ЗАКЛУЧОК

Новонастанатите состојби предизвикани од глобализацијата свој одраз имаат и врз комуникацијата во современиот свет. Согласно, на комуникацискиот менаџмент не може да се гледа како на фиксна, неменлива категорија, туку како динамичен механизам за следење на промените во организацијата и надвор од неа. Комуникацискиот менаџмент може да биде успешен само доколку постојано развива ефикасни начини за размена на информации, а внатрешните и надворешните комуникациски методи се дополнуваат и се поддржуваат едни со други. Уште повеќе што практикувањето на успешен комуникациски менаџмент се наметнува како значаен предуслов за ефективно и ефикасно спроведување на низа организациони промени чија цел е исполнување на современите барања на пазарот, што подобро позиционирање на компаниите, создавање лојалност и мотивираност кај вработените, успешно афирмирање и презентирање на компанијата пред клиентите, граѓаните, корисниците на услугите.

Со воспоставувањето на ефикасни канали на комуникација во рамки и надвор од организацијата и со нивно усогласување со новите можности за комуницирање, се овозможува имплементирање на следниве многу важни компоненти за поуспешно

функционирање на една организација интерно, во внатрешни рамки, а со самото тоа и во надворешно (екстерно):

- Редовно информирање на вработените;
- Редовната размена на информации што ќе предизвика и процес на размена на идеи и поттикнување на иницијативноста на вработените, зголемување на нивна мотивација и посветеност;
- Поттикнување на компетенцијата меѓу организационите оддели во однос на давањето што е можно повеќе информации за нивните активности, што само од себе ќе влијае и врз забрзување на нивните активности;
- Навремено и точно пренесување на информации;
- Подобрување на односот и разбирањето меѓу вработените
- Полесно разбирање на потребите за промени и полесно соочување со предизвиците на секоја промена;
- Поголема транспарентност на организацијата што претпоставува и поефикасно излегување во пресрет на барањата на граѓаните;
- Воспоставување на поефикасни канали на комуникација со јавноста и практикување на поуспешни односи со јавноста.

Користена литература:

1. Gordon R. Judith, (1991), *A diagnostic approach to Organizational Behavior, Third Edition*, Carrol School of Management, Boston College, Allyn and Bacon, USA
2. Hall T. Douglas, Bowen D. Donald, Lewicki J. Roy, Hall S. Francine, (1975), *Experiences in Management and Organizational Behavior*, John Wiley & Sons, USA
3. Hatterlsey Michael E., McJannet Linda, (2008), *Management Communication, principles and practice*, Third edition, McGraw-Hill International edition
4. Jablin M. Fredric, Putnam L. Linda, (2001), *The New handbook of Organizational Communication, Advances in theory, Research and Methods*, Sage publication, USA
5. Judith R. Gordon, (1991), *A Diagnostic Approach to Organizational Behavior - 3rd ed.*, Carroll School of Management, Boston College, Allyn and Bacon, Boston/London/Toronto/Sydney/ Tokyo/Singapore
6. Lorsch W. Jay, Lawrence R. Paul, (1972), *Managing Group and Intergroup Relations*, Richard D. Irwin and Dorsey Press, USA
7. Lorsch W. Jay, Lawrence R. Paul, (1972), *Organization Planning - Cases and Concept*, Richard D. Irwin and Dorsey Press, USA
8. Miller, J. G., (1965), *Living Systems*, bo: Behavior Science, 10
9. Pauley Judith A. and Joseph F. Pauley. 2009. *Communication: the Key to Effective Leadership*. Milwaukee, Wis.: ASQ Quality
10. Raymond McLeod, Jr., (1983), *Management information systems*, second edition, Texas A&M University
11. Schramm, W. (1954) 'How communication works' in Schramm W (ed.) *The Process and Effects of Mass Communication* Urbana: University of Illinois Press.
12. T. J. Atchison and W. W. Hill, (1978), *Management Today: Managing Work in Organizations*, New York: Harcourt Brace Jovanovich, Inc.
13. Шуклев Бобек, (2004), *Менаџмент*, Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ - Скопје, Економски факултет, Скопје

Интернет извори:

* Baker A. Kathryn (2002) *Organizational communication*

<http://www.wren-network.net/resources/benchmark/13-OrganizationalCommunication.pdf>

* Carlos C. Lorenzana, *Management, Theory and Practice*, REX Book Store, Quezon City, 1998

http://books.google.com/books?id=PtVlhYg3_0EC&pg=PP1&dq=management&lr=&as_brr=3#v=onepage&q=&f=false

* Donald O. Wilson *Diagonal Communication Links Within Organizations*

<http://job.sagepub.com/cgi/content/abstract/29/2/129>

* Glossary definition

http://www.google.com/search?hl=en&defl=en&q=define:communication&sa=X&oi=glossary_definition&ct=title

* Johansson, C. (2007) *Research on Organizational Communication - The Case of Sweden*

http://www.nordicom.gu.se/common/publ_pdf/247_johansson.pdf

* Kuchar, B. (2006), *Institucionalna komunikacija (Civil Service Training Project)*, UNDP

<http://209.85.135.104/search?q=cache:6yMGTaEBh9YJ:cstp.undp.ba/download.aspx%3Fid%3D621+institucionalna+komunikacija&hl=mk&ct=clnk&cd=2>.

* McNamara, C. (Copyright 1997-2007), *Basics in Internal Organizational Communications*

http://www.managementhelp.org/mrktng/org_cmm.htm

ANALYZING CUSTOMER SPENDING PATTERNS AND BUYING PREFERENCES WITH DATA MINING TECHNIQUES

Cveta Martinovska, PhD⁸², Biljana Teohareva Filipova⁸³

Abstract

Apart from using information systems for management of procurement data, sales and purchase transactions, warehouse operations, finance and human resources, information technologies are increasingly used for analysis, planning and control of business processes. In contemporary economy companies need various business intelligence techniques for analyzing business data, such as sales revenue or production costs.

The term business intelligence (BI) was first introduced by Howard Dresner, Gartner Group analyst, to denote "concepts and methods to improve business decision making by using fact-based support systems". Business intelligence as it is understood today provides tools for online analytical processing, data mining, process mining, business performance management and predictive analytics. Numerous data mining methods are used for marketing, sales and customer support: market basket analysis, clustering, neural networks, decision trees, genetic algorithms, association rules, statistical methods, etc.

There are a lot of programming tools for data mining present on the market, produced by leading software companies. For example tools which are part of the statistical program packages, like Enterprise Miner (SAS) and Clementine (SPSS), specialized tools for general or business usage, such as Intelligent Miner (IBM) and Data Miner (SAS), OLAP tools, as Hiperion, Pentaho and IBM Cognos Business Intelligence.

Some DBMS include data mining tools, as for example Microsoft SQL Server Business Intelligence and Oracle Data Mining suit Darwin. Besides the above mentioned tools, there are many others on the market such as: Advanced Miner, Affinium Model, DataDetective, DataLab, Kalidara Advisor, XLMiner and open source data mining systems as WEKA, Orange, Tanagra, Rapid Miner, KEEL, KNIME, MiningMart, MLC ++.

In this paper we are considering the implementation of methodologies for market segmentation, discovering the profile of typical customers for particular kind of products, their buying preferences and cross selling motivators. We use several data mining techniques, such as Bayesian network, decision tree and neural network, to determine the factors that affect the spending pattern and buying preferences of the customers.

From the obtained results several conclusions can be drawn. Customer's income affects the spending pattern compared to other factors, such as age, marital status, and the number of children. Issuing loyalty cards combined with promotional activities and discounts for pairs of associated products can increase the profit. Using decision tree and market basket analysis the spending patterns of the customers with loyalty cards were discovered.

Key words: *customer spending, buying preferences, business intelligence, data mining,*

1 INTRODUCTION

Business intelligence consists of technologies for acquiring, storing and analyzing data to support strategic and operational business decisions (Nagash, 2004). From IT perspective, BI is a complex information system that uses automated procedures to collect data from various sources, transforms and integrates the data, offering to user access to quality information in an intuitive and easily understandable way.

⁸² Faculty of Computer Science, University Goce Delcev-Stip, cveta.martinovska@ugd.edu.mk

⁸³ SOU Kosta Susinov, biljana.21036@student.ugd.edu.mk

Although the term business intelligence proposed by Howard Dresner, Gartner Group analyst, is rather new, BI systems existed before in the form of decision support systems, executive and management information systems (Power, 2004). Some recent trends of BI development are increased scalability which enables simultaneous access of more users to data, pervasive BI which makes these capabilities accessible to greater number of employees and customers and real time data analysis instead of using historical data (Watson, 2009; Watson and Wixom, 2007).

BI systems use transactional data and analytical tools to obtain information and present it to executives, managers and analysts. The objective is to discover trends and directions in the markets and the environment in which company exists, and to predict the actions of competitors.

BI consists of methodologies and platforms for data storage (data warehouse), online analytical processing of data (OLAP), data mining, process mining, business performance management and predictive analytics.

There are a lot of BI tools on the market produced by leading software companies. According to International Data Corporation (IDC) report (Vesset, 2011) top 5 producers in 2010 were SAP, IBM, SAS, Oracle and Microsoft, covering 64,9% of the BI tools market. IDC is service and analysis provider for information technology, telecommunications and consumer technology market. Some of the software tools are part of the statistical program packages, like Enterprise Miner (SAS) and Clementine (SPSS). Others are specialized tools for general or business usage, such as Intelligent Miner (IBM) and Data Miner (SAS). Also, there are OLAP tools, like Hiperion, Pentaho and IBM Cognos Business Intelligence.

Some DBMS include data mining tools, as for example, Microsoft SQL Server Business Intelligence and Oracle Data Mining suit Darwin. Besides the above mentioned tools, there are many others on the market such as: Advanced Miner, Affinium Model, DataDetective, DataLab, Kalidara Advisor, XLMiner and open source data mining systems as WEKA, Orange, Tanagra, Rapid Miner, KEEL, KNIME, MiningMart, MLC ++.

Data mining (Berry and Linoff, 2000) is fast becoming a preferred technique for extracting useful knowledge from data. The purpose of applying data mining techniques is to identify trends and patterns in data. A common information system stores data in one or more transactional databases. These databases store data so as to optimize transaction processing. In order to reduce the redundancy and efficiently access the records relational databases consist of normalized tables. Usually, operational data are transferred to a data warehouse, a historical database designed primarily for decision support. Data mining (Witten and Frank, 2001) has been applied to problems across different disciplines, like health care, business and finance, scientific applications as sky image analysis, etc. Data mining applications include systems for fraud detection in credit card transactions and in mobile phone networks, and systems for determining the risk of investment, insurance rates or customer trends and needs based on characteristics such as age, number of children, income, etc.

This paper describes techniques for analyzing customer profiles for a company that deals with retail and wholesale. Several clusters of customers with different spending patterns and buying preferences are obtained using data mining tools. Results from data analysis can be used in promotional activities, for defining rewarding policies in order to increase the loyalty of customers, etc. Information stored in the company's database and data from a conducted survey are processed with program tools from IBM SPSS and Clementine. Several data mining techniques are applied, such as decision trees, neural networks, regression, Bayesian networks, associative rules and method of market basket analysis.

2 CUSTOMERS ASSESSMENT AND MARKET ANALYSIS

The company Monevi deals with wholesale and retail and possesses several sales centers. This company sells consumer products. Sales data are recorded in a transactional database (Microsoft SQL). In July 2011 the company began to issue loyalty cards. With loyalty cards customer can receive discounts or periodic rewards based on collecting certain

number of points. When issuing loyalty cards to customers some information is recorded, including name, address, year of birth, marital status, number of children, education and monthly income.

The analysis of the market situation requested by this company should reveal whether there is stagnation in sales and whether there are trends for customer migration towards competing companies. To determine the characteristics of customers who leaved, to analyze the trends of migration and to determine the length of cooperation survival analysis are conducted. Survival methods can be used with inverse logic, too. For example, to specify the characteristics of customers who prefer the products of the company. Such approach allows monitoring trends caused by a campaign. Information on trends of migration can have impact over the business decisions. Usually, reasons for termination of cooperation might be a bad service or product, better conditions (price) of the competition, bad or incomplete information about the product, bad relations with the customers, etc.

Strategic goal of the company is to increase the degree of customer loyalty and to acquire new customers. Scoring models are used to evaluate the customers according to two characteristics, profitability and loyalty. Customers that have high scoring in the category profitability are especially important for the company. Important indicators for the definition of profitability are sales revenue, promotion costs (rewards for loyal customers), period of cooperation, etc. Loyalty of customers is assessed by the number of purchases, responses to promotions and the number of points on a loyalty card. The spending pattern and buying preferences are also important for defining the customer's profile, as for example weather they buy new brands, expensive products, etc.

2.1. Spending patterns and buying preferences

In this study a decision tree is used to obtain the characteristics of the customers and their buying preferences for certain types of products. Decision tree is usually used for prediction and classification. This method of knowledge discovery is often combined with other methods, such as clustering.

Results obtained by applying a decision tree (Fig. 1) show that loyal customers make smaller bills and that they prefer to visit the store more often. Customers that do not possess loyalty cards are marked as “normal” customers. Further analysis show that customers with loyalty cards make 80% of the sales revenue.

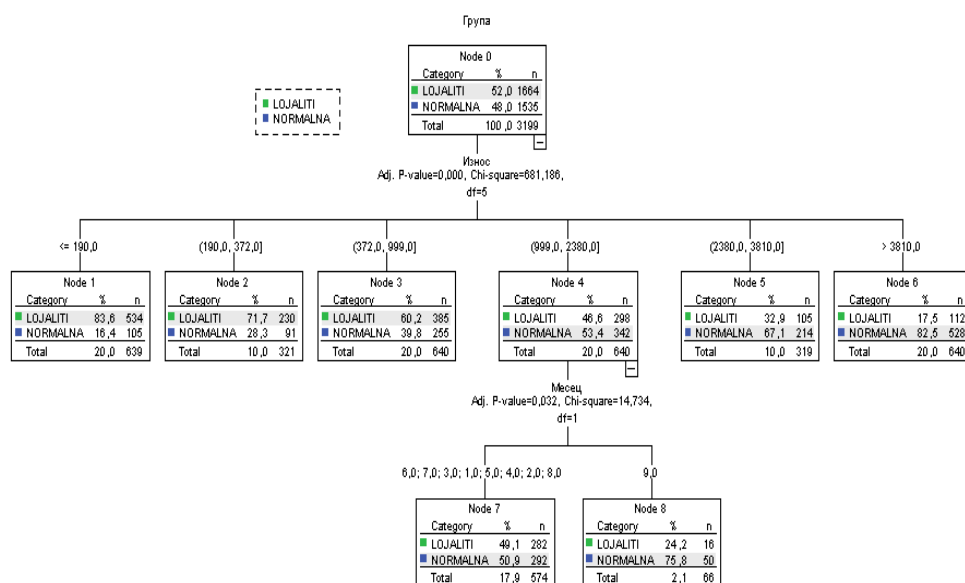


Figure 1. Spending patterns of the customers

In order to determine categories of products bought by customers with loyalty cards a method of clustering is performed. Figure 2 shows six clusters and the first two are formed from the customers with loyalty cards.

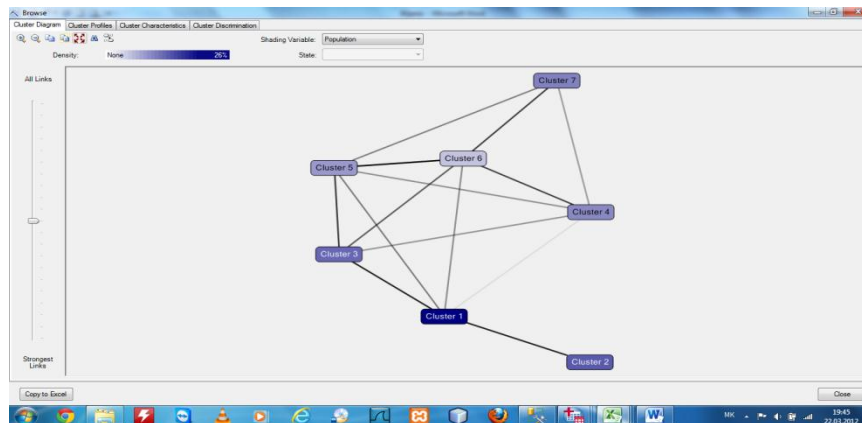


Figure 2. Customers clusters

The buying preferences of the customers with loyalty cards are shown in Fig. 3. The customers from the first two clusters usually buy food and hygiene products.

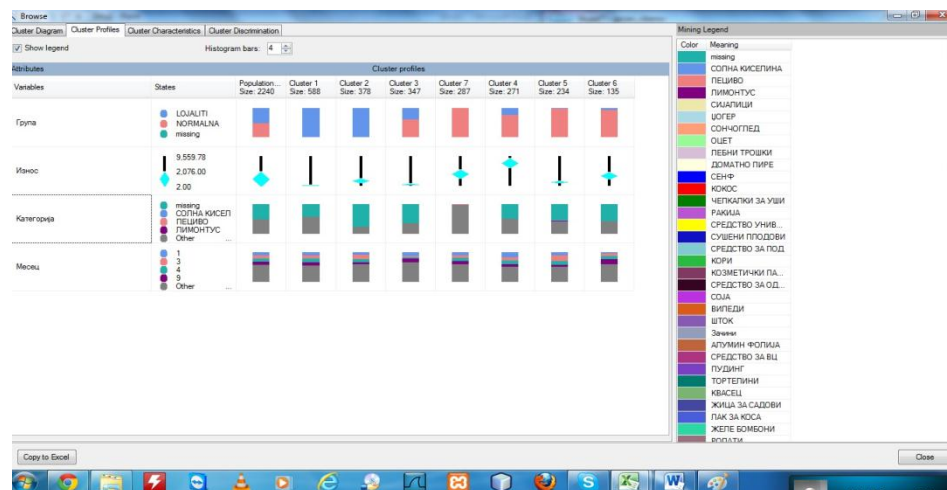


Figure 3. Buying preferences of the customers grouped in clusters

2.2. Products that are purchased together

Association rules indicate how often two phenomena occur together. For example, in the association rule: “In 40% of the cases when milk is bought, also bread is bought, and 10% of the transactions contain both products”, 40% is a measure of confidence while 10% is a measure of support. The best known algorithms for extracting association rules are Apriori algorithm and Frequent Pattern Growth (FP-growth). Disadvantage of Apriori algorithm is sensitivity to the number of elements. Popular methods for reducing the number of candidates is grouping of products based on common characteristics. FP-growth algorithm builds a tree of frequent elements. After sorting of the elements according to their frequency of occurrence and discarding the ones with low frequency, a tree is built that represents the common occurrences of the elements.

Market basket analysis is a synonym for the association rules and reveals the tendency for buying a particular category of products. The market basket analysis method is applied to

Bayesian belief networks enable modeling conditional independence between sets of variables. Every variable in the Bayesian network is conditionally independent of its followers in the network. Bayesian network represents a joint probability distribution for ordered group of variables.

With Bayesian network we model the dependency of customer’s bill on monthly income, marital status and number of children. Bayesian network (Fig. 6) shows that the largest impact on the customer’s bill has monthly income, then marital status, age and number of children.

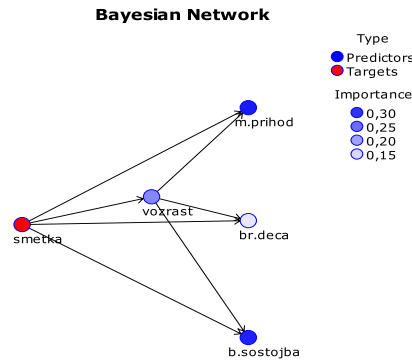


Figure 6. Bayesian network that represents dependency of customer bill on income, marital status and number of children

The monthly income here is divided into 4 categories and ranges from 0 to above 25000 MKD. The variable marital status has two values single and married while the number of children is divided in 5 categories from 1 to over 3 children. Bill’s total is divided in 5 categories from 0 - 3000 MKD. The data processed with SPSS Statistics are used as input to Clementine. Bill’s total is considered as goal variable and the other variables as predictive variables.

The largest impact 0.30 has the monthly income. Also from the Bayesian network is obvious that the customer age affects the other variables and therefore of great importance will be to predict the age of loyal buyers in the further analysis. Conditional probability of the variable monthly income is given in Table 1.

Table 1. Conditional probability of the variable monthly income

Conditional Probabilities of m.prihod

Parents		Probability			
vozrast	smetka	1	2	3	4
1	1	0.086	0.782	0.130	0
1	2	0.142	0.714	0.142	0
1	3	0	1	0	0
1	4	0	0	0.5	0.5
2	1	0.062	0.625	0.312	0
2	2	0.058	0.588	0.294	0.058
2	3	1	0	0	0
2	5	0	0	0	1
3	1	0	0.583	0.416	0
3	2	0	0.25	0.5	0.25
3	3	0	0.333	0.333	0.333
3	5	0	0	0	1
4	1	0.047	0.761	0.190	0
4	2	0.125	0.625	0.125	0.125
4	3	0	0	0.5	0.5

From the conditional probability table of the monthly income which is correlated with age and bill's total is evident that the dependency is higher where the probability is closer to 1.

Results in the table show that customers aged 20 to 30 years who make the bill 000-500 MKD are most likely to have a monthly income of 5000 to 15 000 MKD or customers over the age of 50 years who have 000-500 MKD bill are unlikely to have a monthly income above 25 000 MKD.

2.4. Determining the factors that affect the customer bill using decision tree

Decision tree is a structure that can be used to split a large collection of data into many small sets using a simple decision rules. With each subsequent division members of the resulting sets are becoming more similar to each other. The model of the decision tree consists of a set of rules for dividing a heterogeneous population into smaller homogeneous groups in terms of a goal variable.

Decision tree can be constructed automatically by applying one of several algorithms for decision trees on the data. The goal variable is usually of categorical type. The decision tree model is used to calculate the probability that a given record belongs to particular category or to classify a record, assigning it to the class where it probably belongs.

In this case we will use decision trees to classify data and to answer whether the customer's monthly income affects the bill's value and whether customers take the lower price as the decisive factor. The lower price is given with the variable p5. CHAID algorithm is used for creation of the decision tree shown in Fig.7.

From the decision tree is evident that the monthly income affects the customer bill, but mostly for the category of customers with income from 5000 to 15 000 MKD. The same category of customers (66.7%) often makes bills with values less than 500-1000 MKD. The bill with total value greater then 500-1000 MKD is made by the category of customers with monthly income above 25000 MKD.

For the category of customers with bill total value less than 500-1000 MKD lower price (71.4%) was the decisive factor for buying a product. It is obvious that most common customers in the store are customers with income from 5000 to 15000 MKD, which often make the bill with value less than 500-1000 MKD. That would mean if the prices are lower in the store, the most frequent category of customers is likely to make larger bills.

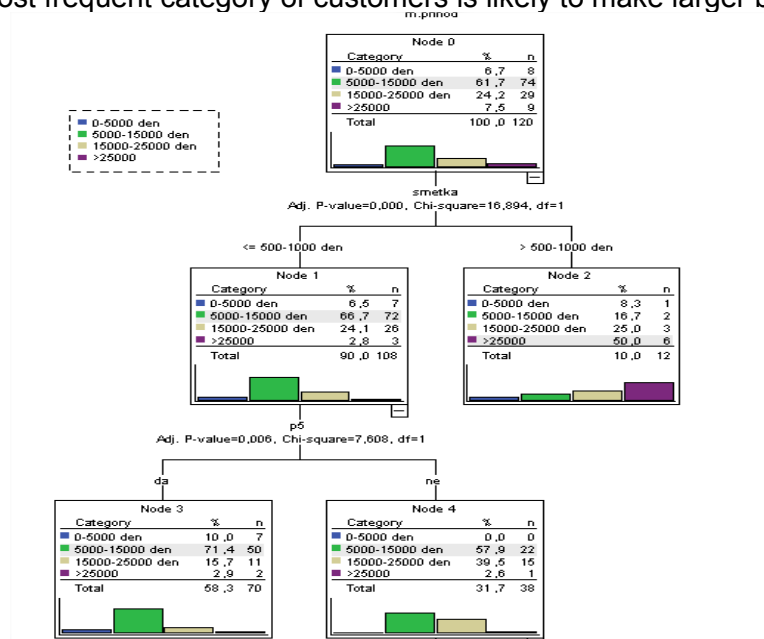


Figure 7: Decision tree that represents dependency of customer's bill on income, marital status and number of children

2.5. The impact of issued loyalty cards over the sales

Neural networks are a powerful general purpose tool used for prediction, classification and clustering. The training of neural network builds a model which can then be used to calculate the result in cases where the output result is not known. The process of training the neural networks is actually a process of tuning the weights in order to achieve the best combination of weights for calculating the desired results. Neural networks consist of nodes or units that are directly connected. Each neuron first calculates the weighted sum of its inputs, and then applies the so-called activation function. The activation function should satisfy two basic requirements: a neuron should be active when certain desirable inputs are present and not active for undesirable inputs and the activation function should be nonlinear.

The neural network is used in this paper to determine the characteristics of the groups of customers interested and not interested in receiving loyalty cards. For this purpose data from questionnaires filled anonymously in a company store are used. For our neural network dependent variable is whether customer wants loyalty card, coded as p8, where value 0 means not interested and 1 interested to get a loyalty card. We assume that this interest depends on variables age, number of children and marital status. Table 2, Table 3 and Table 4 are obtained using SPSS Statistics.

Table 2. Summary of the cases: 75% of cases are used for training the neural network, and 25% for testing

	N	Percent
Sample Training	90	75.0%
Testing	30	25.0%
Valid	120	100.0%
Excluded	0	
Total	120	

Data presented in Table 2 show that 100% of the examples are valid. 75% of data set is used for training and 25% for testing the neural network.

Table 3 contains information about the dependent variable (interest to receive loyalty card) and the factors on which it depends (age, marital status, number of children). The table also shows the number of units in input, hidden and output layers, types of activation functions and error function.

Table 3. Dependent variable (interest in receiving loyalty card) and variables on which it depends (age, marital status, number of children) and neural network structure

Input Layer	Factors	1	voznrast
		2	b.sostojba
		3	br.deca
Hidden Layer(s)	Number of Units	11	
	Number of Hidden Layers	1	
	Number of Units in Hidden Layer 1a	6	
Output Layer	Activation Function		Hyperbolic tangent
	Dependent Variables	1	karta na lojalnost
	Number of Units	2	
	Activation Function		dentity
	Error Function		Sum of Squares

Table 4. Classification of customers using neural network

Sample	Observed	Predicted		
		ne	da	Percent Correct
Training	ne	0	5	0.0%
	da	0	85	100.0%
	Overall Percent	0.0%	100.0%	94.4%
Testing	ne	0	2	0.0%
	da	0	28	100.0%
	Overall Percent	0.0%	100.0%	93.3%

Table 4 shows that 94.4% of the training set and 93.3% of the testing set are correctly classified. From the visual presentation of the neural network (Fig. 8) is evident that the group interested in receiving a loyalty card consists of customers aged 40-50 years, with more children, in our case 3 children.

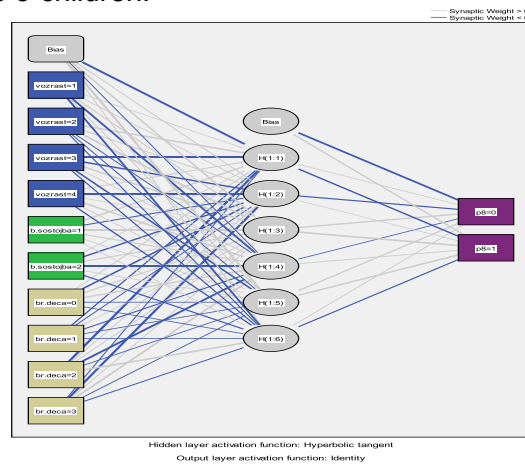


Figure 8. Neural network expressing interest for receiving loyalty cards: target group are customers aged 40-50 years with more children

Customers above 50 years are not interested in getting a loyalty card. Loyalty cards are often used by supermarket chains to improve customer retention and to increase their profit. They enable tracking the spending patterns and customer preferences in order to make special offers and rewarding. Loyalty cards are issued in this Macedonian company in July 2011.

Analyzing the retail before and after issuing the loyalty cards in the period from January till September 2011 a slight increase is evident in July (Fig. 9). Figure 9 also shows the prediction of retail till the end of the year.

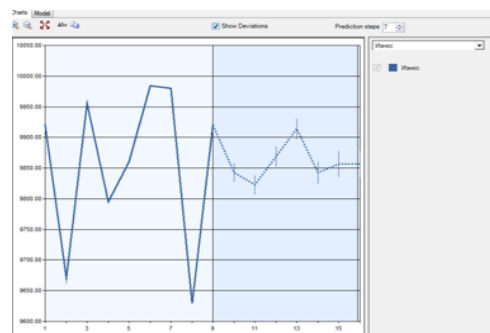


Figure 9. Analysis of the retail before and after issuing loyalty cards in July 2011

3. Conclusion

This research shows that data extracted from the survey and customer bills, processed and analyzed with data mining tools provide useful information for the company.

From the obtained results several conclusions can be drawn:

-Customers income affects the spending pattern compared to other factors, such as age, marital status, and the number of children. The lower price of the products is important factor that influences customer's decisions.

-Issuing loyalty cards combined with promotional activities and discounts for pairs of associated products can increase the profit.

According to analysis performed in the stores of Macedonian company customers more interested for receiving loyalty cards were aged 40-50 years and had more children. Issuing loyalty cards should be accompanied with rewarding policy in order to increase customer loyalty.

Using decision tree and market basket analysis the spending patterns of the customers with loyalty cards can be discovered. Results from our analysis show that the customers aged 40-50 with more children prefer visiting the store more often but their bills are smaller. These analyses also show the buying preferences of this category of customers.

Using simple statistical methods from the survey we concluded that 78% of the customers want to buy with cross selling and that 60% of them prefer these products to be food.

4. References

- Berry M., Linoff G. Mastering Data Mining. John Wiley & Sons; 2000
- Negash, S (2004). "Business Intelligence" Communications of the Association of Information Systems 13: 177–195. <http://site.xavier.edu/sena/info600/businessintelligence.pdf>
- Power, D.J. Decisions Support Systems: Concepts and Resources for Managers, Westport, CT: Quorum Books, 2002
- Watson, H. What's New and Important in Business Intelligences, Proc. of the ITI 2009 31st Int. Conf. on Information Technology Interfaces, June 22-25, 2009, Cavtat, Croatia
- Watson, H., Wixom, B. (2007). "The Current State of Business Intelligence". Computer 40 (9): 96
- Witten I.H., Frank E. Data Mining. Morgan Kaufmann Publishers; 2001
- Vesset, D, IDC, Jun. 2011, www.sas.com/news/analysts/103115_0611.pdf

MANAGING WITH THE BUSINESS PERFORMANCES THROUGH APPLICATION OF BUSINESS INTELEGENGE

Ljupco Davcev, PhD⁸⁴, Marina Radosavljevic-Bojcheva, Msc⁸⁵

Abstract

Managing business performance is actually a set of integrated analytical processes which using technology is directed towards financial and operational activities in a company. The creation and management of business development performance is not a simple one-time process. The emergence of new technologies and changes in company objectives that go along with contemporary economic trends have a huge impact in the management of companies. Managing business performance influences the process of reducing costs, increasing revenues and strengthening the competitive advantages of companies. This can be implemented using the technologies of business intelligence. Along with setting the basics of business performance management, it is necessary to precisely define the key-performance indicators. Balanced scorecard in turn provide a framework for organizing strategic objectives in four different fields, namely financial, customer, internal business processes and development. This paper is the beginning and giving directions to the ways of implementation of business performance management in software tools, where using the balanced scorecard will overcome difficulties with the management of data related to indicators of performance that the company collected from different sources.

Key words: *managing, business performance, analytical processes, business intelligence, software tools*

⁸⁴ Faculty of Economics, University "Goce Delcev"-Stip, ljupco.davcev@ugd.edu.mk

⁸⁵ Faculty of Economics, University "Goce Delcev"-Stip, marina.radosavljevik@ugd.edu.mk

УПРАВУВАЊЕ СО ДЕЛОВНИТЕ ПЕРФОРМАНСИ ПРЕКУ ПРИМЕНА НА ДЕЛОВНА ИНТЕЛИГЕНЦИЈА

Апстракт

Управувањето со деловните перформанси всушност претставува збир на интегрирани аналитички процеси кои со помош на технологијата се насочуваат кон финансиските и оперативните активности во една компанија. Создавањето и управувањето на развојните деловни перформанси не е едноставен и еднокретен процес. Појавата на нови технологии, како и промените на целите на компанијата кои одат паралелно со современите економски текови, имаат огромно влијание во управувањето на компаниите. Управувањето со деловните перформанси влијае врз намалувањето на трошоците, зголемување на приходите и зајакнување на конкурентските предности на компаниите. Ова може да биде имплементирано со помош на технологиите на деловната интелигенција. Но, при поставувањето на основите на управувањето со деловните перформанси, потребно е прецизно да се дефинираат клучните перформансни показатели. Избалансираните картички со показатели пак од друга страна обезбедуваат рамка за организирање на стратегиските цели во четири различни полиња, а тоа се финансиите, купувачите, внатрешните деловни процеси и развојот. Овој труд е почеток и давање насоки кон начините на имплементација на управувањето со деловните перформанси во софтверски алатки, каде употребувајќи ги избалансираните картички со показатели ќе се надминат потешкотиите со управувањето на податоци поврзани со показателите за работата на компанијата собрани од различни извори.

Клучни зборови : клучни перформансни показатели, избалансирани картички со показатели, нефинансиски податоци, податочна рударство, моменталната аналитичка обработка

Управување со деловните перформанси со помош на технологиите на деловната интелигенција

Управувањето со деловните перформанси (Business Performance Management) влијае врз намалувањето на трошоците, зголемување на приходите и зајакнување на конкурентските предности на компаниите. Овој процес овозможува да се обработат и споредат основните показатели за работењето, преку следење и управување на основните деловни процеси, и целите кои треба да се постигнат преку преземање на соодветни акции кои ќе ги дадат очекуваните резултати⁸⁶. Управувањето со деловните перформанси претставува сложен деловен пристап за управување во соединувањето на стратегиските и оперативните цели со тековните деловни активности⁸⁷. Ова може да биде имплементирано со помош на технологиите на деловната интелигенција⁸⁸.

Создавањето и управувањето на развојните деловни перформанси не е едноставен и еднокретен процес. Појавата на нови технологии, како и промените на

⁸⁶ A. Neely, *Business Performance Measurement* (pp. 280-304). Cambridge University Press. (2007).

⁸⁷ Kenny, G. (2005). *Strategic Planning and Performance Management*. Elsevier.

⁸⁸ Bill Hostmann, Nigel Rayner, Ted Friedman, (October 2006) *Gartner's business intelligence and performance management framework*, Gartner Inc.

целите на компанијата кои одат паралелно со современите економски текови, имаат огромно влијание во управувањето на компаниите. Производите или услугите кои ги нуди самата компанија претрпуваат промени. Како настануваат промените во деловното опкружување, така компаниите мораат да ги модифицираат деловните процеси кои влијаат на нивната успешност⁸⁹. За да бидат во чекор со конкурентите, компаниите мораат брзо да ги детектираат предностите и слабостите во нивното работење, со што ефикасно би можеле да ги донесат своите одлуки. Управувањето со деловните перформанси им овозможува флексибилност на компаниите која ќе ги приспособи на брзите и тековни промени. Според тоа, потребите на бизнисот ја создаваат употребата на управувањето со деловните перформанси. Како и да е, имплементацијата на управувањето со деловните перформанси е многу повеќе отколку инсталирање на нова технологија. Таа бара компанијата да го испита деловното опкружување и да ги утврди потребните промени на веќе постоечките деловни процеси за да може да ги искористи решенијата што управувањето со деловните перформанси може да ги понуди⁹⁰.

Управувањето со деловните перформанси всушност претставува збир на интегрирани аналитички процеси кои со помош на технологијата се насочуваат кон финансиските и оперативните активности во една компанија. Во основа, процесите на управување со деловните перформанси вклучуваат финансиско и оперативно планирање, но и следење и известување, модели и анализи на клучните перформансни показатели (Key Performance Indicators). Овие показатели се однесуваат на одделни деловни активности кои имаат заедничка цел. Следењето и анализата на клучните перформансни показатели, им овозможува на управителите и креаторите на иднината на компаниите увид во потребите за оптималност на деловните перформанси. Апликациите и алатките на деловната интелигенција се потребни за да ги овозможат информациите кои се користат за да се развијат и следат клучните перформансни показатели. На пример, кога некоја активност или одреден процес е надвор од лимитите на клучните перформансни показатели, алармирањето на управителите предизвикува корективни акции кои треба да бидат преземени од нивна страна⁹¹. Деловната интелигенција се користи да се добијат клучните перформансни показатели и да ги води управителите во преземање на соодветни чекори за решавање на деловните проблеми кои се јавуваат во компанијата.

Деловната интелигенција се употребува од страна на компаниите за долгорочно стратеско планирање, краткорочни тактички анализи и управување со секојдневните операции и активности. Управувањето со деловните перформанси ја користи деловната интелигенција за пристап, селекција, комбинација, анализа на информациите и нивна употреба при донесувањето на одлуките кои ќе влијаат на идните чекори преземени од управата на компанијата.

Деловната интелигенција има големо влијание при планирањето на деловните активности. Ова особено се однесува на стратеските прашања како што се зголемување на приходите, намалување на трошоците и одлука околу воведување на нови производи или услуги. Ако главната цел на компаниите е зголемување на

⁸⁹ B. Marr, *Strategic Performance Management* (pp. 91-124). Great Britain: Elsevier Ltd. (2006).

⁹⁰ P. Taticchi, *Business Performance Measurement and Management* (pp. 1-34). London: Springer. (2010).

⁹¹ Taticchi P, Balachandran K, Botarelli M, Cagnazzo L (2008) Performance measurement and management for small and medium enterprises: an integrated approach. *J Appl Manag Account Res* 5(2):57–72.

продажбата, тогаш со употребата на деловната интелигенција треба да се дадат насоки со информации за тоа кои производи најмногу се продаваат, на кои локации и по која цена, каква е конкуренцијата и кое е можното влијание на маркетингот при продажбата⁹². Управувањето со деловните перформанси и деловната интелигенција се дополнуваат во поддршката на стратемиското планирање преку обезбедување на системи едноставни за употреба кои ја споредуваат постоечката ситуација во компанијата со деловните цели и им помага на управителите да ги утврдат начините на долгорочно подобрување на деловните перформанси.

Освен во однос на планирањето на долгорочните активности за остварување на целите на компанијата, употребата на деловната интелигенција може да има големо влијание и врз секојдневните операции и активности во компанијата во однос на развој и извршување на овие краткорочни активности на ефикасен начин. Доколку една од главните цели на компанијата е постигнување на поголема продажба и профитабилност, тогаш начинот на кој тоа може да се реализира, е ревидирање на самото производство и достава на производите за пократко време и со најниски трошоци. Овде се употребува тактичкиот и оперативниот дел на деловната интелигенција при помошта за донесување на одлуки и преземање на соодветни чекори од страна на управителите. Притоа, деловната интелигенција може да се употребува на добро познатиот традиционален начин, каде ќе се следи производството и достигнувањата на планираните производствени количини и можните намалувања на трошоците во овој процес. Но, деловната интелигенција може да се користи и при следење и контрола на работата со цел да ја подобри и управува целокупната работа на компанијата⁹³. Овде може да се интервенира со идентификување на можностите за подобрување на квалитетот или намалување на варијабилните трошоци поврзани со производството. Сите овие начини на употреба на деловната интелигенција во однос на воспоставување на стратегиите, како и преземање на тактички и оперативни активности, во согласност со управувањето со деловните перформанси, ѝ помага на компанијата за воспоставување на деловните планови и извршување на секојдневните активности⁹⁴.

Во управувањето со деловните перформанси се вклучени различни типови на информации кои произлегуваат од работата на самата компанија, како што се информациите од редовните работни активности, минатите анализи на активностите, деловните планови, предвидувањата, податоците од надворешното опкружување на компанијата и други. Овие типови на податоци се искористуваат и обработуваат со помош на деловната интелигенција за да се создаде основа која ќе го овозможи управувањето со деловните перформанси. Гледано од финансиски аспект, овде се употребуваат клучните перформансни показатели (Key performance indicators) и избалансираните картички со показатели (Balanced scorecards) како главни

⁹² Agrawal, D. (2008). The Reality of Real-Time Business Intelligence. In *Business Intelligence for the Real-Time Enterprise* (pp. 75-88). Springer.

⁹³ Kudyba, S., & Hoptroff, R (2001), 'Data Mining and Business Intelligence: A Guide to Productivity', Idea Group Publishing.

⁹⁴ Williams, S., and Williams, N., "The Business Value of Business Intelligence," *Business*

финансиски техники кои се користат кај управувањето со деловните перформанси⁹⁵. Притоа, различните техники на деловната интелигенција се користат при нивната разработка, како што се: податочно рударство (Data mining), податочни складишта (Data warehousing), како и моменталната аналитичка обработка (On-line analytical processing)⁹⁶.

За да се надминат проблемите со управувањето со деловните перформанси само со употреба и анализа на броеви, како и да се употреби управувањето со деловните перформанси за да се добијат определени нумерички показатели како финални резултати, се воведува обработката на нефинансиските податоци. Како примери може да се наведат задоволството на клиентите, истражувањата и развојот во компанијата, надворешната слика и рејтингот на компанијата, сигурноста во производите, влијанието на околината, задоволството на вработените и други. Сите овие податоци можат да бидат добиени со помош на социјалните мрежи, блоговите и веб страните, како и различните видови на медиуми (весници, списанија, ТВ емисии и други)⁹⁷.

Избалансираните картички со показатели

При поставувањето на основите на управувањето со деловните перформанси, потребно е прецизно да се дефинираат клучните перформансни показатели. Секој од овие клучни перформансни показатели треба да изразува една од повеќето главни цели на компанијата и нејзините идни планови, со тоа што управувањето со овие клучни деловни показатели ќе резултира со подобрувањето на деловните перформанси. Овие показатели всушност ги насочуваат и водат одлуките во компанијата покажувајќи дали работата на компанијата е во согласност со оперативните планови и претходно дефинираните стратегии. Различни типови на компании имаат голем број на клучни деловни показатели, од поедноставни до посложени. Управувањето со деловните перформанси треба да ги извлече најбитните показатели што се потребни да се обработат и според тоа да се одредат наредните чекори и начини за исполнување на целите на компанијата. Помеѓу долгата листа на можни клучни перформансни показатели може да се споменат: број на компании купувачи на производите, просечен број на купувачи во одреден временски период, вредност на производи по купувач, неизвршени порачки, времено задоцнување при испорачување, точни испорачувања, обрт на средства, просечни трошоци при транспорт до купувачи, трендови на продажба, непланирани трошоци, демографска поделба на купувачите, наплата на заостанати долгови и други. При избирањето на клучните перформансни показатели може да се користат едноставни показатели како што е производство во една смена, па сè до посложени показатели кои даваат резултати поврзани со профитабилноста по производ, локација или сезона. Изборот зависи од тоа дали се управуваат секојдневните активности или подолгорочните деловни перформанси.

⁹⁵ Kaplan, R. and D. Norton (1992). "The Balanced Scorecard – measures that drive performance." Harvard Business Review(January/February): 9.

⁹⁶ Dyche, Jill. e-Data: Turning Data into Information with Data Warehousing. Boston: Addison-Wesley, 2000.

⁹⁷ Miles, M, & Huberman, A (1990), 'Qualitative Data Analysis', Sage Publications, London.

Потребата од управување со деловните перформанси се изразува во сите нивоа и во однос на целокупното функционирање во една компанија. Управителите ја распознаваат потребата за стратешко управување со деловните перформанси, односно потребата да ја детектираат поврзаноста на стратегијата и деловните процеси и активностите кои се преземени да ја исполнат таа стратегија и притоа да се извршат анализи дали и колку тие процеси успеваат во имплементација на таа стратегија. Извршните управители имаат потреба од управување на перформансите кои ќе бидат во согласност со деловните процеси кои тие ги управуваат и треба да се поврзани со целосната деловна стратегија на компанијата, што ја дава главната причина за употребата на избалансираните картички со показатели. Вклучувајќи ја овде деловната интелигенција, избалансираните картички со показатели всушност претставуваат аналитички апликации кои ги акумулираат, моделираат и прикажуваат мултидимензионалните перформансни информации⁹⁸. Овде спаѓаат финансиските, но и нефинансиските перформансни цели, секојдневните показатели, анализата на трендовите во компанијата и други⁹⁹. Традиционалните алатки на деловната интелигенција се употребуваат за целосна суштинска обработка на собраните податоци, анализа и презентација со цел поставување на целите при управувањето со деловните перформанси.

Избалансираните картички со показатели обезбедуваат рамка за организирање на стратешките цели во четири различни полиња, а тоа се финансиите, купувачите, внатрешните деловни процеси и развојот. Финансискиот дел се однесува на стратегијата за развој, профитилност, и ризик гледано од перспектива на акционерите, но и другите субјекти директно и индиректно поврзани со компанијата. Во однос на купувачите, стратегијата се однесува на создавање на вредности и разлики за самата компанија во однос на другите компании кои ќе бидат видливи од страна на купувачите. Стратегијата во однос на внатрешните деловни процеси дава стратешки приоритети за различни деловни процеси кои имаат влијание врз остварувањето на целите на компанијата. Развојот, како еден од четирите делови кај избалансираните картички со показатели, за приоритет има создавање на клима која ќе ги поддржи организациските промени, иновации и раст на компанијата. Овие четири области даваат основа за конструирање на план кој ќе ги вклучи и имплементира овие стратегии. Овде може да се споменат неколку критични елементи кои ќе имаат директна поврзаност со организациската стратегија, како што се растот на продуктивноста, раст на профитабилноста преку зголемување на делот од пазарот каде компанијата е застапена, подобрување на оперативните процеси и редовно постигнување на зададените цели, иновативност кај производите и услугите кои се нудат, како и потреба од инвестиции за генерирање на одржлив развој¹⁰⁰. Креирајќи ја логичната архитектура на стратешката рамка со помош на овие елементи, се создава јасна слика за целите на компанијата и начинот на кој тие цели ќе се постигнат.

⁹⁸ Wisner, P. (2010). Multidimensional Performance Measurement Using the Balanced Scorecard. In *Operations and Performance Management* (pp. 23-33). London: BLOOMSBURY.

⁹⁹ Banker, R. D., G. Potter, and D. Srinivasan. 2000. An empirical investigation of an incentive plan that includes nonfinancial performance measures. *The Accounting Review* 75 (1): 65-92.

¹⁰⁰ Morris, H., "The BSC and Analytic Application Integration," *Balanced Scorecard*

Нефинансиските показатели им овозможуваат на управителите подобар увид на целосното функционирање на компанијата, бидејќи нефинансиските показатели многу често може да ги рефлектираат нематеријалните вредности во компанијата, што сметководствените правила одбиваат да ги прифатат за обработка. Освен ова, нефинансиските показатели даваат информации околу специфичните активности кои треба да се преземат за да се постигнат определени стратегиски цели. Современите начини на функционирање на компаниите наложуваат идентификување на подрачјата каде нефинансиските показатели може да имаат големо влијание врз остварувањето на зададената стратегија. Освен ова, правилното избирање на нефинансиските показатели и нивно соодветно поврзување со финансиските показатели даваат доволна основа за длабока анализа која треба да ја извршат управителите за подобро функционирање на компанијата. Притоа, овде многу важно е да се определат кои нефинансиски фактори имаат најголем ефект врз долгорочните економски перформанси. Избирањето на соодветен модел според кој ќе се определуваат овие нефинансиски показатели и формирањето на база на податоци со чиешто претворање во информации ќе произлезат вредностите на показателите се најважните делови при поставувањето на основите за добивање на нефинансиските показатели.

Понатамошни насоки

Овој труд е почеток и давање насоки кон начините на имплементација на управувањето со деловните перформанси во софтверски алатки, каде употребувајќи ги избалансираните картички со показатели ќе се надминат потешкотиите со управувањето на податоци поврзани со показателите за работата на компанијата собрани од различни извори. Овие податоци се интегрираат во складиште на податоци, се зачувуваат за понатамошна идна обработка и потребно е да бидат претставени преку различни графички алатки за презентација. Преку имплементацијата на управувањето со деловните перформанси треба да се поврзат повеќедимензионалните деловни податоци и информации со посебно именувани делови (преспективи, цели, релации, иницијативи) кои се употребуваат од страна на избалансираните картички со показатели. Мора да се утврди и поврзаноста помеѓу различните делови. Имплементацијата се однесува и во однос на изработка на посебни извештаи кои ќе даваат графички приказ на позначајните показатели. Добро изведената имплементација ќе биде од огромно значење на управителите при водењето на компаниите и подобрување на нивните деловни перформанси.

При прибирањето на нефинансиските податоци потребна е рамка за лингвистичко моделирање со помош на семантика на ознаки и пресметка со зборови, кои како техники за собирање на податоци ќе послужат за целосна анализа на нефинансиските податоци и извлекување на трендови и заклучоци. Целосна евалуација на нефинансиските податоци што ќе се базира на семантиката на ознаки и пресметка со зборови треба да користи идеата на пресметка базирана не на нумерички податоци, туку на јазични термини и изрази. Внесувањето на јазичните правила во определени математички модели ќе даде основата за обработка и вадење на заклучоци, кои понатаму би ги дале правците за краткорочните и долгорочните стратегии кои ќе бидат преземени од управителите во компанијата. Всушност, ова е основа за обработка на информации кои ги има во базите на податоци, како и начини

за евалуација на одредени заклучоци кои се произлезени од анализата на овие бази на податоци. Ова би служело и за користење на техниките на фузија на податоци (Data fusion), кои ќе комбинираат податоци од различни извори, и преку собирањето и фузијата на овие податоци ќе се изведат заклучоци кои ќе бидат точни, актуелни, значајни и употребливи, но и многу покорисни во споредба со обработените податоци пред нивното фузирање.

Покрај употребата на техниките на определени научни дисциплини и разработени концепти, потребно е да се користат и структурирани интервјуа со управители на мали, средни и големи компании кои ќе дадат корисни информации во однос на потребите кои ги имаат нивните компании, проблемите кои се јавуваат при поставување на стратегиите и целите, можните начини за обработка на финансиските, но и на нефинансиските податоци кои ќе им бидат потребни на управителите за контрола на работата, но и за одредување на правецот во кој ќе се движи самата компанија во иднина. Многу од проблемите и потребите добиени од управителите, кои само теоретски не можат да бидат согледани поради потребата од практична примена, ќе дадат насоки за обработка на дополнителни теми.

Заклучок

Самата фузија на економијата и информатичките технологии во однос на оваа тема би дале интегриран модел на архитектура на систем за деловна интелигенција во кој ќе бидат вклучени горенаведените мерки од управувањето со деловните перформанси. Потребен е подобрен начин за претставување и анализа на клучните перформансни показатели и избалансираните картички со показатели од аспект на управител кој нема големи познавања од областа на информатиката. Ова подразбира разработка на систем кој ќе ги дава актуелните во однос на целните показатели, кој ќе овозможи трансформација на целите во секојдневно дејствување, но и стратешко влијание во однос на тие дејствувања во компанијата со дополнителни аналитички можности. Потребно е да се изгради формална рамка за моделирање на економските поими преку зборови на македонски и англиски јазик, коишто се однесуваат за одредени индустриски гранки или области, пр. прехранбена индустрија, банкарство, осигурителни компании, политика и др.

Користена литература

A. Neely, *Business Performance Measurement* (pp. 280-304). Cambridge University Press. (2007). Kenny, G. (2005). *Strategic Planning and Performance Management*. Elsevier.

Agrawal, D. (2008). The Reality of Real-Time Business Intelligence. In *Business Intelligence for the Real-Time Enterprise* (pp. 75-88). Springer.

Banker, R. D., G. Potter, and D. Srinivasan. 2000. An empirical investigation of an incentive plan that includes nonfinancial performance measures. *The Accounting Review* 75 (1): 65-92.

Bill Hostmann, Nigel Rayner, Ted Friedman, (October 2006) *Gartner's business intelligence and performance management framework*, Gartner Inc.

B. Marr, *Strategic Performance Management* (pp. 91-124). Great Britain: Elsevier Ltd. (2006).

Dyche, Jill. e-Data: Turning Data into Information with Data Warehousing. Boston: Addison-Wesley, 2000.

Kaplan, R. and D. Norton (1992). "The Balanced Scorecard – measures that drive performance." *Harvard Business Review*(January/February): 9.

Kudyba, S, & Hoptroff, R (2001), 'Data Mining and Business Intelligence: A Guide to Productivity', Idea Group Publishing.

Miles, M, & Huberman, A (1990), 'Qualitative Data Analysis', Sage Publications, London

Morris, H., "The BSC and Analytic Application Integration," *Balanced Scorecard Report*, January–February 2002.

P. Taticchi, *Business Performance Measurement and Management* (pp. 1-34). London: Springer. (2010).

Taticchi P, Balachandran K, Botarelli M, Cagnazzo L (2008) Performance measurement and management for small and medium enterprises: an integrated approach. *J Appl Manag Account Res* 5(2):57–72.

Williams, S., and Williams, N., "The Business Value of Business Intelligence," *Business Intelligence Journal*, Fall 2003.

Wisner, P. (2010). Multidimensional Performance Measurement Using the Balanced Scorecard. In *Operations and Performance Management* (pp. 23-33). London: BLOOMSBURY.

CONDITIONS AND PERSPECTIVES OF THE ELECTRONIC COMMERCE IN REPUBLIC OF MACEDONIA

Zlatko Bezovski¹⁰¹

Abstract

During the last few years, in the Republic of Macedonia conditions for development of electronic commerce were formed gradually and many businesses started to offer their products and services online. First of all, the number of Internet users rapidly increased forming substantial pool of potential customers, thus, several options for efficient online payments were offered by the banks and the post services were liberalized what enabled competitive shipment of small packages around the country.

One of the major challenges that Macedonian online businesses are facing with, is building a critical mass of customers in order to reach profitability and to enable long term growth. In this paper we would analyze past development, current circumstances and future perspectives of e-commerce in Republic of Macedonia.

Keywords: e-business, e-commerce, online payment, internet marketing, information and communication technologies.

СОСТОЈБИТЕ И ПЕРСПЕКТИВИТЕ НА ЕЛЕКТРОНСКАТА ТРГОВИЈА ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА.

Апстракт

Во последните неколку години постепено се оформија потребните предуслови за развој на електронската трговија во Р. Македонија и со тоа започнаа да се појавуваат се повеќе бизниси кои ги нудат своите производи и услуги онлајн. Првенствено, се зголеми бројот на интернет корисници а со тоа и потенцијални онлајн купувачи, потоа се овозможија начини за ефикасна онлајн наплата а се либерализираше и поштенскиот пазар со што се овозможи конкурентна достава на пратки од врата до врата. Еден од следните најголеми предизвици за онлајн бизнисите во Македонија е креирање на критична маса на клиенти кои ќе овозможат профитабилност на бизнисот и развој на долг рок. Во овој труд ќе направиме анализа на досегашниот развој, сегашната состојба како и идните перспективи на електронската трговија во наша земја.

Клучни зборови: е-бизнис, онлајн наплата, е-трговија, интернет маркетинг, информациски и телекомуникациски технологии.

1. Вовед

Подолг период Република Македонија, во однос на развиените земјите и земјите од регионот, заостануваше во користењето на Интернетот и од страна на граѓаните и од страна на бизнисите за со тоа заостануваше и во развојот на е-трговијата и е-бизнисот. Малиот пазар, високите цени за користење на Интернетот, непостоењето на соодветна правна регулатива, неможност да се изврши електронско плаќање како и

¹⁰¹ Faculty of Economics, University "Goce Delcev" – Štip (e-mail: zlatko.bezovski@ugd.edu.mk)

малиот пазар долго време беа (и делумно) сè уште се фактори кои го кочат и ограничуваат развојот на електронскиот бизнис.

Со либерализацијата на телекомуникацискиот сектор, донесувањето на првите правни акти од областа на е-бизнисот¹⁰², пројавата на можностите за онлајн наплата, либерализацијата на поштенскиот пазар постепено се отстрануваат овие бариери и се отвораат вратите за развојот на е-трговијата и е-бизнисот и во нашата држава.

Намалените цени на интернет услугите во голема мерка придонесоа драстично да се зголеми бројот Интернет корисници во Македонија и од страна на граѓаните и од страна на компаниите. Само во последните три години бројот на корисници на интернет е дуплиран и сега во Македонија Интернет користат 50.9%¹⁰³ од вкупното население, со што според Интернет пенетрацијата се доближуваме, а и надминуваме некои до земјите во регионот.

Паралелно со бројот на Интернет корисници расте и бројот на Веб сајтови со македонска содржина наменета за македонските интернет корисници. Во македонскиот веб простор доминираат сајтовите со информативни и забавна содржини кои воедно се и најпосетуваните домашни сајтови од страна македонските интернет корисници.

2. Досегашен развојот на електронската трговија во Македонија

Историски погледнато првите е-комерц сајтови во Македонија се појавуваат уште во периодот кога во нашата држава не постоеше начин да се овозможи интегрирано електронско плаќање. Овие сајтови тој проблем го решаваа со алтернативни начини на плаќање, на пример користење на странски процесори, вирманска уплата во банка или пак наплата на производите во готово при нивната испорака.

За прв пат во Македонија онлајн наплата се овозможи преку платежните картички на „Дајнерс“ во 2007та година¹⁰⁴, но ваквиот систем не доживеа експанзија поради малиот број на корисници на оваа картичка во Македонија.

Меѓу првите веб сајтови кои започнаа електронска продажба во Македонија би ги издвоиле следните:

- **telepica.com.mk**, која освен нарачка на пици по телефон овозможува и онлајн нарачка,
- **klever.com.mk** кој на македонските компании им нуди можност за нарачка на канцелариски материјали преку интернет, (наплата со Дајнерс, во готово или вирмански)
- **topshop.com.mk** е веб страната на Студио Модерна која во главно своите производи ги продава преку ТВ презентација, а преку веб страната постои можност и за онлајн нарачка.
- **giftshop.com.mk** е онлајн продавница за подароци,
- **flowershop.com.mk** им нуди можност на сопствениците на странски платежни картички да купат цвеќе кое ќе биде испорачано на било која адреса во Македонија

Покрај овие постоеја и некои други онлајн продавници чија што главна специфика е тоа што или не примаа онлајн плаќање или нудеа релативно ограничена можност за наплата. Имено, во тој период „Телепица“ најчесто наплатуваше при испораката на нарачката но сепак се нудеше и можност за онлајн плаќање но само со Дајнерс, додека „flowershop.com.mk“ можеше да им наплати само на сопственици на странски платежни картички бидејќи користеше странски трансакциски процесор

¹⁰² Законот за електронска трговија, 2007 година („Службен весник на Република Македонија“ 133/07).

Закон за електронски комуникации и Закон за податоци во електронски облик и електронски потпис

¹⁰³ Internet World Stats. <http://www.internetworldstats.com/europa2.htm#mk> (12.07.2011)

¹⁰⁴ Dnevnik.com.mk, „Купена првата пица преку интернет - Првпат онлајн-шопинг во Македонија“ 29.05.2007 <http://www.dnevnik.com.mk/default-mk.asp?itemID=ECFAD2D0A3024F41A4F701665ECD6FE2&arc=1>

(2CheckOut.com) кој не ги примаше картичките издадени од македонските банки. Ваква ситуација беше сосема очекувана и разбирлива со оглед на ограничените можности кои се нудеа од страна на македонските банки при онлајн плаќањето.

3. Состојбите и перспективи во е-трговијата

Системот за онлајн наплата на Касис (регионален процесор на кредитни картички) за прв пат почнува да функционира преку УниБанка во декември 2008та година¹⁰⁵ и овозможува наплата преку Masters и Viza платежните картички. Освен УниБанка преку системот Касис можност за онлајн наплата нуди и ИК банка (Seга HalkBank). Меѓу првите веб сајтови кои го имаат имплементирано системот на Касис се следните¹⁰⁶:

- www.vip.com.mk
(мобилен оператор, набавка на ваучери)
- www.3maks.com
(географски карти и мапи, печатени и дигитални)
- www.sunwireless.com.mk
(безжичен интернет)
- www.crm.com.mk
(Централен регистар на Република Македонија)
- www.exploringmacedonia.com
(туристички портал, онлајн резервации за сместување)
- www.marhost.mk
(хостинг услуги)
- www.humanost.org.mk
(онлајн донации)
- www.doma.com.mk
(онлајн супер-маркет)

До денес бројот на веб сајтови кои го имплементирале овој систем расте со бавно темпо и достигнува до 45 сајтови^{107, 108}, меѓу кои има онлајн продавници за различни категории производи, продажба на билети, веб услуги, туристички агенции и сл.

Во 2009^{та} година започнува да функционира и системот за онлајн наплата на НЛБ Тутунска Банка овозможено од реномираниот светски процесот на платежни картички First Data.¹⁰⁹ Овој систем за наплата го користат околу 15 онлајн бизниси¹¹⁰.

Разгледувајќи ги веб сајтовите кои ги користат наведените системи за наплата може да се забележи дека постепено расте бројот на онлајн продавници во Македонија а се зголемува и бројот на туристички портали кои овозможуваат резервации и од страна на странски туристи. Исто така и две државни институции, „Централен регистар“ и „Службен весник“, своите услуги и производи овозможуваат да се набават и платат онлајн.

Освен сајтовите за онлајн продажба веќе подовлго време во нашата држава е евидентна појавата на голем број на сајтови со најразлична содржина и одредени онлајн услуги како што се на пример онлајн медиумите, информативните сајтови,

¹⁰⁵ Канал 5 Телевизија. "УНИ банка го промовира принципот на електронска трговија" 03.12.2008
<http://www.kanal5.com.mk/default.aspx?mId=37&eventId=42016&egId=13>

¹⁰⁶ Уни Банка, <http://www.unibank.com.mk/categories/view/402> (10.09.2009)

¹⁰⁷ Уни Банка, <http://www.unibank.com.mk/categories/view/402> (12.07.2011)

¹⁰⁸ ИК Банка, „On-line Продавници“,

<http://www.ikbanka.com.mk/default.asp?ItemID=F2ACEA7F3E5BAE499569B3118A85A24D> (13.07.2011)

¹⁰⁹ Ризаов, Горан. "Сигурен е-шопинг од дома". Дневник. 07.01.2010

<http://www.dnevnik.com.mk/default.asp?ItemID=E97B78018BF8BD44881A50F49E165D67>

¹¹⁰ НЛБ Тутунска Банка, <http://www.nlbt.com.mk/Default.aspx?mId=259&IId=1> (15.07.2011)

забавните сајтови, онлајн банкарството, онлајн огласување, форуми и сл. Појавата и зголемувањето на популарноста на овие сајтови би требало да придонесе за понатамошен развој на онлајн рекламирањето како дејност и афилијативната продажба кои се условно поврзани со развојот на онлајн продажбата.

Доколку направиме анализа на 100^{те} нај посетувани македонски веб сајтови¹¹¹, доаѓаме до заклучок дека 44 од нив се со забавно-информативни содржини, 21 сајт се онлајн медиуми (сајтови на весници, телевизии, новински агенции и сл.), 10 се од областа на телекомуникациите, 7 мрежни заедници (или сродни), 4 од областа на образованието, 4 сајтови за огласи, 3 банки, 2 сајта за електронска трговија, 1 туристичка агенција итн. Најголемиот дел од овие сајтови приходите ги остваруваа со објавување на реклами, додека само 10 овозможуваат електронско плаќање за нивните производи или услуги или некаков друг вид на електронски трансакции (на пример онлајн банкарство).

Уште еден битен предуслов за успешно функционирање на онлајн продажбата е решавањето на проблемот на испорака на физичките производи до адресата на купувачот. Со либерализација на пазарот за поштенски услуги во Македонија се појавуваат бројни компании кои вршат услуги за достава на брзи пратки и достава по принципот „од врата до врата“.

Зголемената конкуренција овозможи намалување на цените на овие услуги до прифатливи граници но се очекува како резултат на зголемување на прометот цените и понатаму да се намалуваат¹¹² што се очекува поволно да влијае на онлајн продажбата во идниот период.

Кога говориме за онлајн купо-продажбата, од страна на понудата може да се заклучи дека бариерите за водење на онлајн бизнис во Македонија се воглавно надминати. Тоа значи дека постојат можности за онлајн наплата, постојат компании за испорака на пратки од врата до врата и што е најважно постои активот и интерес од страна на купаните да ги понудат своите производи и услуги онлајн. Она што исто така е значајно од страна на понудата е да се постигнат што пониски оперативни трошоци за да се биде и ценовно конкурентен во однос на класичната продажба што несомнено ќе се оствари со зголемен обем на продажбата и испораките со текот на времето.

Имајќи ги предвид наведените констатации, како клучен фактор за понатамошен развој на електронската трговија може да се идентификува спремноста или поточно кажано неспремноста на македонскиот потрошувач своите набавки да ги врши онлајн. Како битен предуслов за развој на е-трговијата се наведува користењето на платежни картички од страна на интернет корисниците, што всушност е најшироко распространет начин на онлајн плаќање ширум светот. Во Македонија откако исплаќањето на плати се врши преку трансакциски сметки, во употреба има околу 1.400.000¹¹³ платежни картички што укажува на тоа дека од тој аспект вратите за онлајн трговија се широко отворени. Сепак, според направените истражувања македонските интернет корисници најмногу интернетот го користат за комуникација и пребарување на информации (околу 90%) додека само мал дел од нив или 3% го користат и за онлајн купување¹¹⁴. Во спроведеното истражување од маркетинг агенцијата „New Moment“ главна причина поради која македонските Интернет корисници не се одлучуваат да купуваа онлајн е нивната перцепција дека плаќањето преку интернет не е доволно безбедно¹¹⁵, а исто така заклучено е дека корисниците не

¹¹¹ Time.mk, "Macedonian web sites sorted by average Alexa rank", 12/07/2011 12:02h

<http://www.time.mk/rank/>

¹¹² USAID eGov Project. "Анализа на состојбата со електронската трговија во Република Македонија". Ноември 2010. Стр. 26-27 http://www.mio.gov.mk/files/pdf/dokumenti/Analiza_e-trgovija_29.11.10.pdf

¹¹³ USAID eGov Project . (2010) Стр. 21

¹¹⁴ Државен завод за статистика, „Инфиорматичко Општество“ Бр. 8.1.9.23 XLVII (26.10.2009) , <http://www.stat.gov.mk/pdf/2009/8.1.9.23.pdf>

¹¹⁵ Мк Фондови. „Граѓаните не се сигурни дали интернет тргувањето е безбедно.“ (22.04.2010)

http://www.mkfondovi.com/mk_MK/news/15755-граѓаните-не-се-сигурни-дали-интернет-тргувањето-е-безбедно.html

се доволно информирани за постоењето на македонските онлајн продавници и нивната понудата.

И покрај скептичноста на македонските интернет корисници да купуваат онлајн забележани се позитивни трендови во растот на онлајн продажбата. Така на пример прометот во македонските интернет продавници во првите 10 месеци од 2010^{та} година изнесувал околу 4 милиони денари (65 илјади евра)¹¹⁶ при што од онлајн продавницата „Exquisite.mk“ забележуваат дека во првите три месеци од 2010^{та} година ја надминале продажбата за целата претходна година.¹¹⁷ Исто така тука е битно да се нагласи дека македонските интернет корисници во истиот период потрошиле 20 пати повеќе средства од своите картички за набавка на производи и услуги од странски онлајн бизниси.¹¹⁸ Овие податоци укажуваат на тоа дека македонските интернет корисници се сè повеќе спремни да купуваат онлајн но и на тоа дека македонските трговци веќе се соочуваат со конкуренција од надвор што во иднина може да се очекува уште повеќе да се заостри. Особено е значајно да се истакне дека со појавата на сајтови за групен попуст како што се „Групер“ и „Колектива“ бројот на онлајн трансакции кои се одвиваат преку „HalkBanka“ во 2011 во однос на 2010 поранува за 600% додека нивната вредност пораснува за 430% со што се постигнува забележително раздвижување на електронската трговија во Р. Македонија особено затоа што овие трансакции опфаќаат и 80% од вкупните онлајн трансакции во банката¹¹⁹.

Меѓу главните препораки за надминување на постоечките бариери и понатамошен развој на е-трговијата во Македонија кои произлегуваат од анализата на „eGov-Project“ на USAID е спроведување на „сеопфатна кампања за подигање на свеста меѓу граѓаните како потенцијални купувачи, но и меѓу компаниите кои се занимаваат со трговија како потенцијални интернет трговци со што би се зголемила и понудата на интернет пазарот“¹²⁰. Спроведувањето на една ваква кампања би требало да донесе понатамошно зголемување на онлајн продажбата со што ќе се отворат и повеќе можности за започнување на нови бизниси и креирање на нови работни места. Со растот на онлајн продажбата ќе се овозможи раст и на другите форми на онлајн приходи како што се на пример афилијативната провизија или онлајн рекламирањето.

Со оглед на тоа што македонскиот пазар, не само на интернет туку и како целина, е со релативно мал капацитет може да се заклучи дека и кога ќе се надминат сите бариери за внатрешна онлајн трговија пазарот ќе остане ограничувачки фактор за развој на интернет бизнисите. Меѓутоа не треба да се заборава дека Интернетот со своите карактеристики отвора можност за настап на огромен светскиот пазар кој брои и преку 2 милијарда интернет корисници. Интернетот ги надминува далечинските, временските и граничните бариери и на македонските компании и претприемачи им отвора огромни пазарни потенцијали. Тука пред се мислиме на европскиот и американскиот пазар но и на пазарите на другите развиени земји чии потенцијали несомнено се огромни споредени во однос на деловните можности на македонските компании и претприемачи. Секако не треба да се пренебрегне фактот дека конкуренцијата на интернет е исклучително силна и дека конкурентската борба ќе се води со искусни и реномирани компании на глобално ниво. Сепак со избор на соодветна стратегија, примена на соодветни е-бизнис и е-комерц решенија, решавање на проблемот на испорака и наплата, како и сеопфатен интернет маркетинг план, македонските компании и претприемачи може да се изборат за соодветно место на овие пазари. Како успешен пример тука можеме да ја споменеме фирмата Сивус која

¹¹⁶ USAID eGov Project . (2010) Стр. 21

¹¹⁷ Арсовски, Виктор. „Интернет трговијата во Македонија има потенцијал, но...“. IT.com.mk (22 април 2010) <http://www.it.com.mk/it-mk-internet-trgovijata-vo-makedonija-ima-potencijal-no/>

¹¹⁸ USAID eGov Project, 2010) Стр. 21

¹¹⁹ Колева, Ивана. „Интернет-страниците за групни попусти „растураат“ во време на криза“. Капитал. 16.04.2012 <http://www.kapital.mk/mk/makedonija/82965/internet-stranicite-za-grupni-popusti-%E2%80%9Erasturaat%E2%80%9C-vo-vreme-na-kriza.aspx>

¹²⁰ USAID eGov Project, 2010) Стр. 21.

својот софтверски производ Seavus Project Viewer успеа да го продаде во стотици илјади примероци ширум светот¹²¹. Понатаму би можеле да ги издвоиме проект на фирмата “Работилница” од Струмица „Dryicons.com“, веб сајт кој нуди графички дизајни и кој постигнува солидни резултати благодарение на добрите позиции во пребарувачот Google, со што е и еден од најпосетуваните сајтови креирани од македонски компании во глобални рамки. Како успешен пример може да се наведе и „SportyPal“ – спортска апликација за мобилни телефони креиран од фирмата „CreationPal“ од Скопје а која се користи од стотици илјади корисници ширум светот.

Главниот збор за отворање и водење на онлајн бизниси секако треба да го имаат самите компании и претприемачи но сепак секоја институционална помош и поддршка е добредојдена во контекст на успешен развој на електронската трговија. Од бројните проекти на „Министерството за информатичко општество и администрација“ како директно поврзан со водењето на онлајн бизнис би го издвоиле проектот за „поддршка на 100 нови електронски продавници за македонските претприемачи“¹²². Владата преку овој проект ќе обезбеди развој, имплементација и хостирање на 100 електронски продавници, во текот на 2012 и 2013 година. Целта на проектот е да се зголеми бројот на електронските услуги во земјата, да се поттикне развојот на малите и средни претпријатија и занаетчиите и да се зголеми извозот преку тоа што македонските производи ќе станат достапни за целиот свет преку Интернет. Претприемачите кои ќе бидат вклучени во проектот ќе бидат избрани на конкурс¹²³ при што 50 од нив ќе добијат бесплатни онлајн продавници во 2012 а другите 50 во 2013^{та} година. Притоа истите ќе бидат и обучени за управување со ваков тип на виртуелна продавница од аспект на најновите технолошки и интернет трендови. На тој начин, овие претприемачи ќе подготват подготвени да ги продаваат своите производи или услуги во Македонија, но и во странство. По завршувањето на првата година претприемачот ќе треба сам да си продолжи со финансирањето на продавницата. Во наредната фаза кога бројот на продавници ќе достигне до 100, доколку кај претприемачите постои интерес, се планира да се субвенционира подигање на комерцијален drop-shipping дистрибутер (испорака по парче) кој од централна локација би ги испорачувал производите во странство за сите субвенционирани 100 онлајн продавници и за други е-продавници кои би се појавиле или веќе функционираат на македонскиот пазар.

4. Заклучок

Анализата на развојот и тековната состојба на е-трговијата во Македонија говори дека бариерите за водење на онлајн бизнис во нашата земја кои постоеја повеќе години наназад се надминати и дека се создадени сите неопходните предуслови за успешно спроведување на потребни трансакции поврзани со онлајн купопродажбата. Порастот на бројот на интернет корисници и платежни картички, оформувањето на законската рамка, либерализацијата на поштенскиот пазар, можностите за онлајн наплата придонесоа да се појават бројни онлајн продавници и други типови на онлајн бизниси, со што постепено почнува да заживува онлајн продажбата што е особено изразено кај сајтовите за групни попусти кои што се јавуваат како специфичен е-бизнис модел.

Како главни понатамошни предизвици за развој на електронската трговија во Република Македонија остануваат; подигањето на свеста на македонскиот

¹²¹ Лочев, Владимир. „Македонски софтвер ги прелистува плановите на НАСА“. Дневник 08.07.2008. <http://www.dnevnik.com.mk/?itemID=E83119C4647456479D5E442489F7A49F&arc=1>

¹²² Министерство за информатичко општество и администрација. „100 електронски продавници за 100 македонски претприемачи“ 17.10.2011 <http://mio.gov.mk/?q=node/2655>

¹²³ Министерство за информатичко општество и администрација. „Конкурс за избор на 50 најдобри е-бизнис планови за отворање на електронска продавница“ <http://www.mio.gov.mk/?q=node/2709> (18.11.2011)

потрошуваш за придобивките и безбедноста на купувањето онлајн и надминување на ограничувачкиот фактор на малиот македонски пазар преку настап на странски и/или глобален пазар. Позитивните примери за успешна електронска трговија како на домашен така и на странски пазар говорат дека со вистински пристап и издржана стратегија и македонските компании и претприемачи имаат можност да започнат и водат успешни онлајн бизниси во кои централно место зазема електронската трговија.

Со оглед на тоа што се надминати бариерите и створени се сите потребни услови за водење на електронска трговија останува на самите компании да преземат иницијативи и водени од своите економски интереси да се впуштат во освојување и понатамошно развивање на онлајн трговијата. Секако, институционалната поддршка на постоечките и потенцијалните онлајн трговци е потребна и добредојдена, се разбира доколку е издржаба пред се сè заснова на реалните потреби на бизнисите.

5. Референци

- Dnevnik.com.mk, „Купена првата пица преку интернет - Првпат онлајн-шопинг во Македонија“ 29.05.2007 <http://www.dnevnik.com.mk/default-mk.asp?itemID=ECFAD2D0A3024F41A4F701665ECD6FE2&arc=1>
- Internet World Stats. <http://www.internetworldstats.com/europa2.htm#mk> (12.07.2011)
- Time.mk, "Macedonian web sites sorted by average Alexa rank", 12/07/2011 12:02h <http://www.time.mk/rank/>
- USAID eGov Project. "Анализа на состојбата со електронската трговија во Република Македонија“. Ноември 2010. Стр. 26-27 http://www.mio.gov.mk/files/pdf/dokumenti/Analiza_e-trgovija_29.11.10.pdf
- Арсовски, Виктор. „Интернет трговијата во Македонија има потенцијал, но...“. IT.com.mk (22 април 2010) <http://www.it.com.mk/it-mk-internet-trgovijata-vo-makedonija-ima-potencijal-no/>
- Државен завод за статистика, „Информатичко Општество“ Бр. 8.1.9.23 XLVII (26.10.2009) , <http://www.stat.gov.mk/pdf/2009/8.1.9.23.pdf>
- Законот за електронска трговија, 2007 година („Службен весник на Република Македонија“ 133/07). Закон за електронски комуникации и Закон за податоци во електронски облик и електронски потпис
- ИК Банка, „On-line Продавници“, <http://www.ikbanka.com.mk/default.asp?itemID=F2ACEA7F3E5BAE499569B3118A85A24D> (13.07.2011)
- Канал 5 Телевизија. "УНИ банка го промовира принципот на електронска трговија" 03.12.2008 <http://www.kanal5.com.mk/default.aspx?mId=37&eventId=42016&egId=13>
- Колева, Ивана. „Интернет-страниците за групни попусти „растураат“ во време на криза“. Капитал. 16.04.2012 http://www.kapital.mk/mk/makedonija/82965/internet-stranicite_za_grupni_popusti_%E2%80%9Erasturaat%E2%80%9C_vo_vreme_na_kriza.aspx
- Лочев, Владимир. „Македонски софтвер ги прелистува плановите на НАСА“. Дневник 08.07.2008. <http://www.dnevnik.com.mk/?itemID=E83119C4647456479D5E442489F7A49F&arc=1>
- Министерство за информатичко општество и администрација. „100 електронски продавници за 100 македонски претприемачи“ 17.10.2011 <http://mio.gov.mk/?q=node/2655>
- Министерство за информатичко општество и администрација. „Конкурс за избор на 50 најдобри е-бизнис планови за отворање на електронска продавница“ <http://www.mio.gov.mk/?q=node/2709> (18.11.2011)

- Мк Фондови. „ Граѓаните не се сигурни дали интернет тргувањето е безбедно.“
(22.04.2010) http://www.mkfondovi.com/mk_MK/news/15755-граѓаните-не-се-сигурни-дали-интернет-тргувањето-е-безбедно..html
- НЛБ Тутунска Банка, <http://www.nlbtb.com.mk/Default.aspx?mId=259&lId=1> (15.07.2011)
- Ризаов, Горан. "Сигурен е-шопинг од дома". Дневник. 07.01.2010
<http://www.dnevnik.com.mk/default.asp?ItemID=E97B78018BF8BD44881A50F49E165D67>
- Уни Банка, <http://www.unibank.com.mk/categories/view/402> (10.09.2009)
- Уни Банка, <http://www.unibank.com.mk/categories/view/402> (12.07.2011)

CORPORATE REBRANDING PROCESS IN THE TELECOMMUNICATION INDUSTRY

Snezana Ristevska-Jovanovska, PhD¹²⁴, Ezeni Brzovska, Msc¹²⁵

Abstract

Corporate brand management theory emphasizes the importance of linking the vision of the corporate brand with organizational culture and image of the company. Beside the increased tendency of corporate rebranding campaigns, there is a lack of theoretical content and academic research in this field. Corporate rebranding causes change in the companies, with main focus on implementing rebranding procedures in all organizational units. All organizational units accept new culture and different way of thinking during the process of rebranding. In the paper is stressed the meaning of the corporate rebranding in the telecommunication industry. We analyzed telecommunication industry as the industry with the largest partaking of the corporate rebranding.

The goal of this paper is to highlight the significance of the corporate strategy for rebranding and its methodological implementation in the companies. Therefore, telecommunication companies should understand and implement integrated marketing strategy in the corporate rebranding process.

Corporate managers that explore the rebranding possibilities must decide how to implement the change. They have option to choose one or combine several strategic options.

Corporate rebranding campaigns have a role to redefine corporate brand identity according crucial changes in structure, strategy and performances in company. The corporate rebranding process might result in increased risk of destroying long lasting marketing efforts for building the value of the corporate brand. Designing the adequate brand vision for the process of corporate rebranding, should be balanced between the need to preserve the basic ideology of the corporate brand, and the parallel refreshment of the brand which is in line with the always changing conditions on the market. This way, the successful corporate management creates link between the existing and the modified corporate brand.

In this paper it will be examine the major reasons for the corporate rebranding and the problems that executives during the process of corporate rebranding are facing with. Considering the fact that currently available literature for corporate rebranding is not sufficient to provide conceptual framework for the potential threats during the implementation of the rebranding process which the executors might face with, we hope that this paper will contribute the theoretical contents and researches for the rebranding process to get into focus.

Key words: *corporate rebranding, telecommunication companies, brand identity, brand vision, marketing strategy.*

¹²⁴ University "Ss. Cyril and Methodius"- Skopje, Faculty of Economics - Skopje, snezanarj@eccf.ukim.edu.mk

¹²⁵ University "Ss. Cyril and Methodius"- Skopje, Faculty of Economics - Skopje, ezeni@eccf.ukim.edu.mk

ПРОЦЕС НА КОРПОРАТИВНО РЕБРЕНДИРАЊЕ ВО ТЕЛЕКОМУНИКАЦИСКАТА ИНДУСТРИЈА

Апстракт

Теоријата за корпоративен бренд менаџмент ја потенцира важноста од поврзување на визијата на корпоративниот бренд со организационата култура и имиџот на компанијата. И покрај зголемениот тренд на кампањи за корпоративно ребрендирање, сепак нема голем број на теоретски содржини и академски истражувања во оваа област. Со корпоративното ребрендирање, доаѓа до промени во организацијата, при што главен фокус е ставен на имплементирање на ребрендинг процедурите низ сите организациски единици. Со корпоративното ребрендирање сите организациски единици прифаќаат нова култура и поинаков начин на размислување.

Во трудот се потенцира значењето на корпоративното ребрендирање во телекомуникациската индустрија. Ја анализиравме телекомуникациската индустрија како индустрија со најголема застапеност на корпоративното ребрендирање.

Целта на трудот е да се потенцира важноста на корпоративната стратегија за ребрендинг и нејзината методолошка имплементираност од страна на компаниите. Затоа телекомуникациските компании треба да ја разберат и имплементираат улогата на интегрирана маркетинг стратегија во процесот на корпоративното ребрендирање.

Корпоративните менаџери кои ги истражуваат можностите за ребрендирање, мора да донесат одлука како ќе ја имплементираат промената. Изборот може да биде една или комбинација од повеќе стратегиски опции.

Кампањите за корпоративно ребрендирање имаат улога да го рedefинираат корпоративниот бренд идентитет, во согласност со неопходните промени во структурата, стратегијата и перформансите на компанијата. Од тука произлегува и големиот ризик на процесот на корпоративно ребрендирање од потенцијалното уништување на повеќегодишниот маркетинг напор за градење на вредноста на корпоративниот бренд. Дизајнирањето на правилна бренд визија за процесот на корпоративното ребрендирање треба да балансира помеѓу потребата да се продолжи со исполнување на основната идеологија на корпоративниот бренд, со паралелно освежување на брендот согласно променливите услови на пазарот. Така, успешното корпоративно управување гради мост помеѓу постоечкиот и променетиот корпоративен бренд.

Во овој труд ќе бидат разгледани и главните причинители за корпоративно ребрендирање, како и проблемите со кои се соочувале директорите за време на целиот процес на корпоративни ребрендирање.

Со оглед на фактот дека моменталната литература за корпоративно ребрендирање не е доволно изобилна за да обезбеди концептуална рамка за можните опасности при имплементирање на процесот на ребрендирање со кои може да се соочат извршителите, се надеваме дека трудот ќе допринесе да се актуализираат теоретските содржини и истражувања за процесот на ребрендирање.

Клучни зборови: корпоративното ребрендирање, телекомуникациски компании, бренд идентитет, бренд визија, маркетинг стратегија

1. Вовед

Денешните телекомуникациски компании нудат интегриран животен стил, комбинирајќи ги своите понуди за работа и забава на начин кој не бил доживеан од претходните генерации. Секоја од телекомуникациските компании настојува да создаде нов имиџ на компанија која е млада и иновативна, фокусирана на новите генерации.

Имено, неопходно е корпоративните брендови да останат допадливи во динамичното окружување во кое потребите и желбите на потрошувачите (особено на генерацијата Y), стандардите на индустријата и стратемиските приоритети постојано еволуираат (Stuart и Muzelec, 2004, p. 473). Подобрувањата во работењето на компаниите се од витално значење за секоја индустрија, особено за телекомуникациската со оглед на фактот што се карактеризира со динамично окружување со секојдневни промени. Без разлика дали станува збор за целосна промена или само неколку визуелни прилагодувања секоја компанија мора да направи соодветни подобрувања во своето работење. Доколку дадена компанија работи на истиот начин како на самиот почеток, тоа значи дека пополека го губи бизнисот.

2. Процес на корпоративно ребрендирање

Самиот процес на ребрендирање е многу повеќе од визуелна промена на дадениот бренд, и чини неколку милиони евра. Меѓутоа, корпоративното ребрендирање не е само скапа практика, туку е неопходна активност за одржување на конкурентската предност на компанијата. Поради тоа, било каква инвестиција во ребрендирањето се смета како потполно оправдана, па во некои случаи, дури и есенцијална за опстанокот на компанијата.

Ребрендирањето допринесува за слободен пристап до најновите светски достигнувања во сферата на модерните телекомуникации, при што телекомуникациските компании играат клучна улога во економскиот просперитет.

Самиот збор ребрендинг е кованица, кој е составен од два дефинирани термини: ре и бренд. Ре е префикс на голем број глаголи на акција кој значи повторно или ново, алудирајќи на акција која се реализира по втор пат. Асоцијацијата со ребрендингот е креацијата на ново име, термин, симбол, дизајн или комбинација на сите за основање на бренд кој ќе создаде нова позиција во умот на акционерите и потрошувачите (Muzelec и Lambkin, 2006, p. 812).

Кога станува збор за спојувања и аквизиции, создавање на стратемиски алијанси, партнерства или проблеми поврзани со имиџот, корпоративното ребрендирање најчесто користи револуционерни промени за ново корпоративно име, подржано со нова корпоративна бренд визија и нови корпоративни бренд вредности (Stuart и Muzelec, 2004, p.478).

Кампањите за корпоративно ребрендирање имаат улога да го рedefинираат корпоративниот бренд идентитет, во согласност со неопходните промени во структурата, стратегијата и перформансите на компанијата (Muzellec и Lambkin, 2006, p. 820). Од тука произлегува и големиот ризик на процесот на корпоративно ребрендирање од потенцијалното уништување на повеќегодишниот маркетинг напор за градење на вредноста на корпоративниот бренд.

Меѓутоа и покрај зголемениот тренд на кампањи за корпоративно ребрендирање, сепак нема голем број на теоретски содржини и академски истражувања во оваа област (Jaju et al., 2006, p. 212). Теоријата за корпоративен бренд менаџмент ја потенцира важноста од поврзување на визијата на корпоративниот бренд со организационата култура и имиџот на компанијата.

Корпоративното ребрендирање значително се разликува од ребрендирањето на производи. Имено, додека ребрендирањето на производите се фокусира на потрошувачите, при ребрендирање на компанијата се инволвираат сите акционери. Ова ги вклучува вработените, потрошувачите, инвеститорите, добавувачите, партнерите, регулаторите, локалната заедница. Постои голема веројатност акционерите да имаат различни асоцијации за компанијата, а со тоа и можност за различни очекувања од процесот на ребрендирање. Затоа при корпоративното ребрендирање, потребно е менаџерите да ги имаат во предвид различните ставови и асоцијации од страна на различни групи во и надвор од компанијата. Корпоративното ребрендирање се однесува на промената на иницијално креираниот корпоративен бренд и новата формулација. Самиот процес на реализација на промената низ самата компанија бара промена и на начинот на управување. Со корпоративното ребрендирање, доаѓа до промени во организацијата, при што главен фокус е ставен на имплементирање на ребрендинг процедурите низ сите организациски единици (правилна употреба на новите бои, користење на нови визит карти и меморандуми...). Со корпоративното ребрендирање сите организациски единици прифаќаат нова култура и поинаков начин на размислување.

Корпоративното ребрендирање во себе вклучува неколку заеднички карактеристики (Muzellec и Lambkin, 2006, p. 712):

- јасен фокус како и до кој степен треба да се смени корпоративниот бренд,
- посочување на оправданоста за ревизија на брендот – анализа на предностите и трошоците на процесот на ребрендирање,
- чувствителност за потенцијалниот внатрешен отпор за промена на брендот. Заради тоа се јавува потреба од добро организирана програма за прифаќање на новиот бренд,
- потенцирање на потребата за известување на сите акционери за новиот бренд (Merrilees и Miller, 2008, p.540).

Најголемиот број автори сметаат дека структурните фактори како што се спојувањата и аквизициите се главните причинители за корпоративно ребрендирање со 33 %. По нив следува отцепувањето на делови од компанијата 20% и проблеми со имиџот 17,5%. Имено, новиот брендот треба да допринесе за подобар имиџ и поголем број корисници.

Табела 1: Главни причини за корпоративно ребрендирање (процентуално учество)

Спојување/аквизиција	33.10%
Отцепување	19.90%
Бренд имиџ	17.50%
Рефокусирање	9.00%
Интернационализација	7.20%
Диверзификација	4.80%
Законска обврска	2.40%
Спонзорство	2.40%
Банкрот	1.20%
Станување јавна компанија	1.20%
Локализација	1.20%

Извор: Muzellec, L and Lambkin, M., "Corporate rebranding: destroying, transferring or creating brand equity?", *European Journal of Marketing*, Vol. 40 No. 7/8, 2006, p. 710

Доколку се анализира застапеноста на корпоративното ребрендирање по индустрии, може да се заклучи дека најголема застапеност има во телекомуникациската индустрија со 22,3%.

Табела 2: Застапеност на различните индустрии по процентуалното учество на ребрендираните компании

ИТ – телекомуникации	22.3%
Финансии и осигурување	16.3%
Јавни услуги, енергија и градежништво	15.1%
Здравство и фармација	8.4%
Професионални, научни и образовни услуги	8.4%
Производство	6.6%
Услуги за сместување и храна	4.8%
Уметност, забава и медиуми	4.2%
Останати услуги	4.2%
Потрошни добра	3.6%
Малопродажба	3.0%
Транспорт и складирање	3.0%

Извор: Muzellec, L and Lambkin, M., "Corporate rebranding: destroying, transferring or creating brand equity?", *European Journal of Marketing*, Vol. 40 No. 7/8, 2006, p. 710

Глобалните телекомуникациски компании преку процесот на корпоративно ребрендирање настојуваат да реализираат доминантно присуство на локалниот телекомуникациски пазар, обезбедувајќи и нов идентитет на компанијата која ја презема. Една од целите на процесот на ребрендирање е

да се подобри имиџот на телекомуникациската компанија преку подобрување на постојната понуда на услуги.

Овие тврдења се потврдуваат и на телекомуникацискиот пазар во Р.Македонија.

На телекомуникацискиот пазар во Р.Македонија последниве години се случува три поголеми ребрендирања. Причината и за трите ребрендирања беше преземањето на македонската телекомуникациска компанија од страна на странска компанија.

Телекомуникациската компанија Македонски телекомуникација беше купена од страна на германскиот телекомуникациски гигант Дојче телеком. Имиџот на Македонски телекомуникации беше слаб и негативен, и самиот процес на ребрендирањето беше воден од желбата да се избрише негативниот имиџ, преку промена на перцепцијата со воведување на глобален бренд.

Со процесот на ребрендирање Македонски телекомуникации, во мај 2008, доби ново трговско име - „Македонски телеком“. Исто така на македонскиот пазар се воведоа два светски познати бренда: Т-мобиле брендот кој се однесува за понудите од мобилната телефонија и Т-хоум за фиксната телефонија и забава во домовите.

Со логото и боите на брендот „Т“ се понудија широк спектар на телекомуникациски услуги, но и нови цени.

Со самото ребрендирање на Македонски телеком му се овозможи влезот во семејството од 150 милиони корисници од 50 држави во светот. Така, Македонски телеком понуди широк спектар на услуги при што ја зголеми брзината на интернетот, воведоа нови, пониски, тарифи, најави воведување на интернет телевизија и 4Г, со цел да биде перцепирана како компанија која ги следи светските трендови.

На телекомуникацискиот пазар во Р.Македонија се случи уште едно поголемо ребрендирање кога Космофон, Он.нет и Герамон го претставија новиот бренд – Оне со што сакаа да ја консолидираат својата позиција во рамките на групацијата Телеком Словенија, на крајот на 2009 година.

Со процесот на ребрендирање се смени дизајнот и бојата на старото лого, како и дизајнот на продажните салони, амбалажата на производите и корпоративната веб страница.

Телекомуникациската компанија Оне сакаше да се позиционира како компанија со комплетно портфолио на високо – квалитетни и уникатни производи и услуги. Нејзината визијата беше да прерасне во компанија што ќе значи синоним за комуникација и за забава без граници. Со процесот на ребрендирање дефинираа повеќе ефикасни процеси, со цел да ја подобрат комуникацијата и да воспостават дијалог со потрошувачите, преку промена на маркетинг стратегијата и начинот на рекламирање.

Претставниците на телекомуникациската компанија Оне изјавија дека компанијата и понатаму ќе ги нуди своите производи и услуги по најконкурентни услови на пазарот, со транспарентно прикажување на она што корисниците треба да го платат за истите, без сокривање на одредени трошоци и користење на маркетиншки трикови во привлекувањето на нови и задржувањето на постојните корисници. Последното ребрендирање на телекомуникацискиот пазар се случи во ноември минатата година кога кабелскиот оператор Кејблтел и официјално почна да работи под името Blizoo(Fiber power). Близу е компанија во сопствеништво на шведски приватен фонд, кој стана присутен и на македонскиот пазар како резултат на ребрендирањето на Кејблтел. За

првпат на македонскиот пазар, Близу во својата понуда вовеле голем број HD канали. Телекомуникациската компанија Близу сега има комплетно нов имиџ и преку новиот бренд е претставена брзината на оптичката врска.

И покрај актуелноста на процесот на ребрендирање, сепак оваа проблематика сеуште нема значителен број на истражувања.

Теоретската рамка го опишува корпоративно ребрендирање како процесот составен од три чекори: промена на брендот, негово прифаќање од страна на акционерите и имплементирање на бренд стратегија со промена на маркетинг миксот согласно новите бренд вредности.

Првите фази од процесот на ребрендирање се фокусирани на ревизија на брендот, излагајќи им во пресрет на постоечките и потенцијалните потреби на потрошувачите.

Во втората фаза се имплементира интерниот маркетинг со цел да се придобие согласноста на сите акционери. Последната фаза ја нагласува улогата на рекламирањето и останатите елементи од маркетинг миксот (Merrilees и Miller, 2008, p. 545).

Дизајнирањето на правилна бренд визија за процесот на корпоративното ребрендирање треба да балансира помеѓу потребата да се продолжи со исполнување на основната идеологија на корпоративниот бренд, со паралелно освежување на брендот согласно променливите услови на пазарот. Така, успешното корпоративно управување гради мост помеѓу постоечкиот и променетиот корпоративен бренд.

Преку успешното корпоративно управување се излага во пресрет на потребите и на нови пазарни сегменти кои се очекува да го подржат новиот бренд. Додадените нови особини може да ги задоволат новите сегменти, како што е потребата за социјално поодговорна компанија. Со растењето на брендот може да дојде до ситуација кога компанија се фокусира на група потрошувачи кои имаат различни потреби од првичната база на потрошувачи. Појавувањето на нови пазарни сегменти ја изразува природната еволуција на пазарите и потребата брендските да добиваат нов лик.

Со оглед на фактот дека моменталната литература за корпоративно ребрендирање не е доволно изобилна за да обезбеди концептуална рамка за можните опасности при имплементирање на процесот на ребрендирање со кои може да се соочат извршителите. Музелек и Ламбкин за оваа потреба дизајнирале експлораторна квалитативна студија (Muzellec and Lambkin, 2006, p. 823). Оваа студија вклучувала 14 длабински интервјуа со директори кои биле вклучени во процесот на корпоративно ребрендирање на водечките телекомуникациски компании. За имињата на телекомуникациските компании го користеле псевдонимот TELCI заради доверливоста на податоците. Самите интервјуа траеле од 1 час и 30 минути до 2 часа и 45 минути, при што сите биле снимени. Директорите кои учествувале во ова истражување биле избрани од различни области како што се маркетинг, деловни интеграции, област за човечки ресурси, претставувајќи ги воедно областите кои биле директно вклучени во самиот процес на корпоративно ребрендирање. Директорите биле испрашувани за различни аспекти од процесот на корпоративното ребрендирање (нивниот поглед за корпоративно ребрендирање, со кои проблеми биле соочени, кои чекори биле вклучени во самиот процес). Од страна на корпоративните директори биле обезбедени сите интерни комуникациски публикации, маркетинг материјали и објави во весници.

Најзначајни заклучоци кои произлегле од ова истражување биле фокусирани на проблемите со кои се соочувале директорите за време на целиот процес на корпоративно ребрендирање. Се издвоиле четири проблеми кои биле главниот услов за успешно позиционирање на новиот бренд во свеста и срцата на интерната и екстерната публика. Тие се (Muzellec and Lambkin, 2006, p. 824):

- неповрзаност со јадрото
- кратковидост на акционерите

- ставање нагласок на ознаките, а не на значењето
- една компанија, еден глас: предизвикот за заеднички идентитет

Неповрзаност со јадрото – клучен фактор при изборот на соодветен нов корпоративен бренд е разбирањето на очекувањата на различните групи на акционери за новиот бренд. Сепак, телекомуникациските директори не поминуваат значително време и напор за разбирање како различните акционери го перцепираат новиот бренд. Во најголемиот број на случаи ниту вработените, ниту потрошувачите не успеваат да се идентификуваат со новиот бренд. Несовпаѓањето помеѓу новиот бренд идентитет и очекувањата за новиот корпоративен бренд може да резултира во празнина која тешко би можела да се премости.

Кратковидост на акционерите – за време на самиот процес, најголемиот дел од инволвираните директори признале дека биле повеќе загрижени за финансиската состојба на компанијата и за лансирањето на новиот корпоративен бренд, отколку за инвестирање во време за дијалог со вработените и потрошувачите, за да се осознае нивното мислење за ребрендирањето. Најголемиот дел од директорите сметале дека се добри во раскажување на приказни за брендот, но не и во нивно реализирање. Така тие постојано изјавувале дека вработените се нивниот највреден имот, но сепак во реалноста најмногу се фокусирале за финансиите, а за вработените размислувале на крај. Исто така огромно внимание се посветува на екстерната комуникација, односите со јавност, со цел да се влијае на перцепцијата на акционерите за новиот корпоративен бренд. Во екстерната комуникација телекомуникациските компании мора да водат сметка да не ветуваат нешто, што не би можеле реално да го понудат.

Меѓутоа, потрошувачите многу често се ослонуваат на комуникацијата со вработените на телекомуникациската компанија. Затоа е потребно вработените да бидат запознаени со новиот бренд, пред да се лансира на пазарот.

Ставање нагласок на ознаките, а не на значењето – директорите изјавиле дека премногу време се посветува на развојот на обележјата на новиот бренд (ново име, лого, нови бренд вредности), без да се објасни нивното значење на вработените (Jevons et al., 2005, p. 305). Вработените најчесто не знаат што треба да сменат во нивното однесување, што предизвикува проблем при нивна идентификација со новиот бренд. Имено многу често интерната комуникација само ги информира вработените, наместо да ги инволвира во процесот на корпоративно ребрендирање.

Синергијата помеѓу областа за човечки ресурси и маркетингот е лимитирана, при што фокусот е ставен на што е ново, наместо на како и зошто би требало вработените да го подржат процесот на ребрендирање преку нивни активности (Gioia et al., 2000, p.72).

Една компанија, еден глас: предизвикот за заеднички идентитет – иако целиот менаџерски тим се труди да допринесе за единственост во организацијата (една компанија – еден глас), сепак ова тешко се реализира во пракса. Дел од вработените се уште го изразуваат стариот идентитет и култура. Културното окружување во телекомуникациските компании е комплексно. Имено и самите директори се согласни дека култура во телекомуникациските компании е под влијание да долгите процедури, за кои мора да постои документација и голема контрола. Вработените во различни области во телекомуникациските компании манифестираат различни начини на прифаќање на новата култура при обавувањето на секојдневни активности.

Слепото следење на глобалните трендови во ребрендирањето, не само што може да биде скапо туку и контрапродуктивно. Секоја компанија мора прецизно да ги идентификува мотивите и целите поврзани со сопственото

ребрендирање. Мултинационалните компании може да се судрат со предизвикот да ги обединат нивните различни регионални брендови под еден глобален бренд, доколку бројот на различни брендови кои се употребуваат стане проблематичен и предизвикува забуни. Унифицираниот глобален бренд има за цел да ги намали трошоците со тоа што се избегнуваат активностите поврзани со повеќекратно дизајнирање, производство, дистрибуција и промоција

Иако некои од мултинационалните компании се покажаа успешни во обединувањето на нивните глобални брендови, таквите постигнувања може да предизвикаат цврст отпор кај лојалните корисници. Пред да се одлучат за глобално ребрендирање, корпоративните менаџери треба да извршат анализа на степенот и природата на лојалноста кон брендот за секоја територија посебно.

3. Стратегии за корпоративно ребрендирање

Корпоративните менаџери кои ги истражуваат можностите за ребрендирање, мора да донесат одлука како ќе ја имплементираат промената. Изборот може да биде една или комбинација од повеќе стратешки опции (Kaikati и Kaikati, 2003, p.20):

1. Стратегија на фази на етапно воведување и напуштање на брендот
2. Стратегија на комбинирано брендирање под покривот на еден главен бренд
3. Стратегија на транспарентно предупредување
4. Стратегија на целосно искоренување
5. Стратегија на контра преземање
6. Стратегија на ретро-брендирање.

Стратегија на фази на етапно воведување е и напуштање на брендот

За време на фазата на етапно воведување, брендот е сеуште на некој начин поврзан со постојниот бренд во текот на воведниот период. По транзициониот период, стариот бренд постепено се елиминира.

Дизни ја имплементирал оваа стратегија за нивниот забавен парк во Париз. По отворањето во 1992 година под името Еуро Дизни, постепено бил ребрендиран во Дизнилен Париз, процес кој опраќал неколку фази. Имено по извесен период се додала наставката „ленд“ со што брендот се променил во Еуро Дизниленд, а подоцна и во Еуро Дизниленд Париз. Во 1994, комплетно бил избришан префиксот Еуро и забавниот парк бил комплетно ребрендиран во „Дизнилен Париз“, со цел истиот прецизно да се лоцира на Европската мапа.

Телекомуникациската компанија која применила ваков стратегија на корпоративно ребрендирање е Водафон. Имено, авторите Дејли и Молони го анализирале преземањето на Еирсел (Eircell), водечкиот ирски телекомуникациски оператор од страна на Водафон, како и процесот на ребрендирање кој следел потоа. Имено, во првата фаза од процесот на ребрендирање се применило времено рекламирање на двата бренда по диметот Еирсел Водафон, пред целосно да се напушти брендот Еирсел од пазарот.

Паралелно со оваа активност се одвивала интерна кампања со која се настојувало да се придобие поддршката на вработените на компанијата Еирсел (Daly и Moloney, 2004, p. 33).

Стратегија на комбинирано брендирање под покривот на еден главен бренд

Втората стратегија претставува комбинирање на веќе постојни брендови според одредени сличности. Како пример, брендирањето под еден покрив може да биде соодветно за одредени компании, при што брендот би се користел глобално за речиси целото портфолио на производи на компанијата. Пример за ова е National Bank Americard, која иницијално издавала кредитни картички под 22 различни имиња низ целиот свет, пред сите тие да ги консолитира под чадорот на Visa. Името Visa била избрана заради идентичниот изговор на најголем број јазици. Денес Visa групацијата претставува водечка платежна мрежа со повеќе од 1 милијарда картички во 130 држави кои генерираат плаќања во висина од 2 трилиони долари на годишно ниво (Kaikati и Kaikati, 2003, p.23).

Стратегија на транспарентно предупредување

Оваа стратегија се базира на информирање/предупредување на корисниците пред и по промената на брендот, што се реализира преку интензивни промоции, комуникација во продажните места и пакувањето на продуктот. Типичен пример е ребрендирањето во Велика Британија на дотогаш успешниот бренд за чоколади Маратон во новиот непознат бренд Сникерс, што претставувало голем ризик за можните негативни ефекти врз продажбата.

Сепак кампањата се покажала успешна поради две причини. Непосредно пред кампањата, на опаковките на Маратон чоколадите била додадена ознаката „Во светот познати како Сникерс“, а по завршувањето на ребрендирањето, оваа ознака се променила во „Претходно познати како Маратон“. Бидејќи дизајнот на пакувањето останал речиси непроменет, визуелниот изглед ја задржал јачината на брендот. Ова ребрендирање било успешно, бидејќи промената била искомуницирана кон корисниците преку агресивна рекламна кампања, иако дизајнот на пакувањето и самиот производ всушност останале речиси непроменети.

Стратегија на целосно искоренување

Оваа стратегија подразбира целосно напуштање на стариот бренд, речиси преку ноќ, и негова моментална замена со ново име, без никаков преоден период. Оваа стратегија е погодна кога компанијата сака да ги избрише сите свои асоцијации со „старата“ слика. Брендите кои се во изумирање без шанса за воскреснување се добри кандидати за оваа стратегија, но компаниите треба да имаат добро разработена тактика на справување со изумирањето и загубата на своите постари брендови.

На македонскиот пазар сите три ребрендирања применија стратегија на целосно искоренување. Имено Мобимак премина во Т-Мобиле, Космофон во Оне и Кејблтел во Близу. Како најголема телекомуникациска компанија на македонскиот пазар Македонски телекомуникации беше преименувана во Македонски Телеком како дел од групацијата на Дојче Телеком.

Од особено значење за големите телекомуникациски компании е да проценат колку корисниците ја ценат националната вредност на брендот. Во овој случај се настојуваше на имплементирање на националната компонента во новиот бренд

Меѓутоа во некои земји се настојува да се отфрли националното име од името на компанијата. Во последно време станува модерно за некои големи компании од

Велика Британија, да се ослободуваат или да го занемаруваат нивниот „Британизам“. British Telecom, British Petroleum и British Gas, направиле брзи промени со намера да прикажат вистински глобален имиџ, со тоа што го одстраниле терминот “British” од нивните препознатливи имиња. Овој тренд е потполно спротивен на славните денови на Британската империја, кога компаниите копнееа да ги додадат термините “Britis”, “Imperial” или “Royal” кон нивните имиња, бидејќи во тоа време, монархијата била перцепирана како значителна компонента на брендот. Британските медиуми ги обвиниле иницијаторите на скорешните бренд кампањи за културно ималоважување со тенденциите да се прикрива Британското наследство. Впрочем, некои корисници сепак преферирале брендови со историско наследство и автентичност.

Стратегија на контра преземање

Ова е стратегија која се користи после преземање на одредена компанија од страна на друга компанија - преземач. Најчесто преземачот настојува да се задржи неговиот бренд, со што се покажува неговиот статус на доминантен сопственик, но при ребрендирањето со контра-преземање, улогите се менуваат. Во овој случај, преземачот го напушта својот сопствен бренд за корист на преземениот бренд, што е признание од страна на преземачот дека преземениот бренд е повеќе познат и почитуван во однос на нивниот сопствен бренд. Иако оваа стратегија е помалку присилна, може да биде погодна кога конкурентите агресивно настапуваат глобално со зајакнувањето на нивните глобални брендови.

Пример е брендот Оринџ во Европа. По лансирањето на Оринџ од страна на Hutchison Telecom во Велика Британија во 1994 година, медиумите биле скептични за соодветноста на ова име. Но, во мај 2000 година, France Telecom не само што го преземал овој Британски безжичен оператор, туку и ги ребрендираше сите свои Француски безжични подружници под брендот Orange. Во суштина тие ги напуштиле своите брендови во корист на Orange брендот, со што Orange брендот бил подигнат на ниво на водечки Европски и глобален бренд кој покривал 33 милиони корисници во 20 држави.

Стратегија на ретро-брендирање

Се спроведува од компаниите кои ги признаваат своите грешки во ребрендирањето со тоа што повторно ги обновуваат и заживуваат брендovите кои биле напуштени пред одредено време (Kaikati и Kaikati, 2003, p.22).

4. Заклучок

Корпоративното ребрендирање треба да се сфати како сложен процес кој опфаќа различни нивоа во организациската хиерархија и голем број на дисциплини (Balmer и Greyser, 2006, p.738). Имено, процесот на ребрендирање треба да е усогласен од највисоките до најниските нивоа во телекомуникациската компанија. Секој од вработените треба да живее со новиот бренд. Интердисциплинарноста се манифестира во инволвирање на голем број на области во процесот на ребрендирање: маркетинг, човечки ресурси, финансии, корпоративни комуникации, техничка поддршка.

Може да се заклучи дека телекомуникациската компанија која применува висок степен на бренд ориентација преку комуникација, обуки и интерен маркетинг има поголема веројатност да имплементира ефективно корпоративни управување (Karmark, 2005, p.105). Добро реализираната интерна кампања допринесува вработените да го живеат брендот, наместо да имаат отпор за негово прифаќање. Успешните компании

имаат висок степен на интеграција и координација на сите аспекти од маркетинг миксот.

Корпоративната стратегија за ребрендинг треба да биде методолошки имплементирана од страна на компаниите. Сите елементи на стратегијата за ребрендирање, како што се дизајн на производ, услуга на потрошувачите, дистрибуција, цена, односи со јавност, начин на комуникација мора да се интегрираат согласно дефинираните процедури за ребрендирање. (Merrilees, 2005, p.207). Затоа телекомуникациските компании треба да ја разберат и имплементираат улогата на интегрирана маркетинг стратегија во процесот на корпоративното ребрендирање.

5. Референци

1. Stuart, H. and Muzelec, L., "Corporate makeovers: can a Hyena be rebranded?", *The Journal of Brand Management*, Vol. 11 No. 6, 2004, pp. 472-82.;
2. Muzellec, L. and Lambkin, M., "Corporate rebranding: destroying, transferring or creating brand equity?", *European Journal of Marketing*, Vol. 40 No. 7/8, 2006, pp. 803-24;
3. Jaju, A., Joiner, C. and Reddy, S.K., "Consumer evaluations of corporate brand redeployments", *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 34 No. 2, 2006, pp. 206-15;
4. Merrilees, B., Miller, D., "Principles of corporate rebranding", *European Journal of Marketing*, Vol. 42 Iss: 5/6, 2008, pp.537 – 552;
5. Jevons, C., Gabbott, M. and de Chernatony, L., "Customer and brand manager perspective on brand relationships: a conceptual framework", *Journal of Product & Brand Management*, Vol. 4 No. 5, 2005, pp. 300-9;
6. Gioia, D.A., Schultz, M. and Corley, K., "Organizational identity, image and adaptive instability", *Academy of Management Review*, Vol. 25 No. 1, 2000, pp. 63-81;
7. Kaikati, J. G., Kaikati, A. M., "A rose by any other name: rebranding campaigns that work", *Journal of Business Strategy*, Vol. 24 Iss: 6, 2003, pp.17 – 23;
8. Daly, A. and Moloney, D., "Managing corporate rebranding", *Irish Marketing Review*, Vol. 17 Nos 1/2, 2004, pp. 30-6;
9. Balmer, J.M.T. and Greyser, S.A., "Corporate marketing: integrating corporate identity, corporate branding, corporate communications, corporate image and corporate reputation", *European Journal of Marketing*, Vol. 40 Nos 7/8, 2006, pp. 730-41;
10. Karmark, E. , "Living the brand", in Schultz, M., Antorini, Y. and Csaba, F. (Eds), *Towards the Second Wave of Corporate Branding: Corporate Branding Purpose/People/Process*, Copenhagen Business School, Copenhagen, 2005, pp. 103-24;
11. Merrilees, B., "Radical brand evolution: a case-based framework", *Journal of Advertising Research*, Vol. 45 No. 2, 2005, pp. 201-10.

ESTABLISHING POSITIONING AND REPOSITIONING STRATEGY IN BUILDING THE COMPANY'S IMAGE

Goce Menikinoski, PhD¹²⁶, Pece Nikoloski, PhD¹²⁷

Abstract

Positioning is one of the central problems in marketing. It is also a key stage in target marketing that follows after segmentation and selection of target market. Due to this fact, the goal of research in this paper is solving the problem of creating a strategy for positioning and repositioning.

For that purpose the methods of analysis, synthesis and comparison will be used and a questionnaire will be prepared to collect primary data problem, which will further be used to draw the appropriate conclusions.

This research is expected to reveal some strategies that would be effective in positioning the company to determine their impact on the image of company. Positioning actually position the product in the minds of consumers. It is the result of ranking, based on some attributes that are important to consumers. Positioning is evaluated by measuring the perception and performance of the target segment. Differences and similarities between the products and the brand image created multidimensional space called the map of perception.

This paper will contribute in terms of defining the company positioning strategy. It will obtain information about the most important attributes that have the greatest impact on consumer attitudes. Based on these attributes companies need to continue to build a strategy of positioning which in turn affects their image. The image is built over a long period of time and once it is gained, it is very difficult to change it. Due to this fact, it is very important in positioning to build a good image of the company.

Key words: *positioning, repositioning, competition, image attributes, consumers attitudes*

INTRODUCTION

Today many marketers promote only a convenience for your targeted market. The company developed a unique sales offer for each brand and remains on it. So tooth paste company Grest constantly promotes the protection of caries. Each brand must choose only one feature and out as number one in this feature, thus building image. Buyers are prone to memory number one in the messages, especially in a society where it is littered with high information. Positioning with a single convenience is not the best. Positioning based on double convenience may be necessary if two or more companies are best towards the same feature. For example, Volvo has positioned their cars as reliable and najtrajni. There are cases of positioning the three facilities. The company Smith Kline Bee-cham promote your tooth paste that offers three benefits: protection against cavities, fresh breath and white teeth.

Communicative positioning the company in favor of building its image

When company developed a clear positioning strategy, suppose that she chose the best strategy for quality. Quality communicate with selected physical signs and zborovikoi people

¹²⁶ Faculty of Economics in Prilep, St. Kliment Ohridski – Bitola, R.. Macedonia

¹²⁷ Faculty of Economics – Prilep, St. Kliment Ohridski – Bitola, R. Macedonia

usually use for quality assessment. For example, the manufacturer of lawn mowers mower claims that his mower is strong and uses a noisy engine, why customers think that noisy mowers are simultaneously strong. Quality communicate through other elements of marketing. The high price usually signals high quality product. The image quality of the product affect the packaging, advertising and promotion. Listed a number of examples where the image quality of a mark may be threatened, and thus the image of the company. Well-known brand of frozen food lost their image, why was often on sale. The image at top beer was threatened when the beer began to be filled in cans, not glass bottles. Highly valued television receiver has lost its image of quality, when he began to sell in stores for the consumer. The image of the producer also contributed to gledanjata to quality.

Strategy of repositioning

During his life many times the product can be positioned. The strategy of repositioning the current stage of maturity and decline. In this phase, management should decide whether to extend the life of the product. Repositioning of the product contributes to management to decide whether to maintain the superiority of the product or to withdraw from the market and develop new product. The reasons for repositioning are numerous, but usually manifest in stagnation or decline in sales or loss in market share. It is necessary to investigate the main reasons for repositioning.

Repositioning a review of the current positioning of the product and accompanying marketing mix and the requirements of new attractive positions. There are three ways of repositioning of-products:

1. For existing customers
2. For new customers
3. For new use

In the first case repositioning is based on the change of image or value of the marketing offer. If the first bit of positioning strategy was aimed at existing customers, repositioning can be done by promoting the various uses of existing products or attracting new customers.

Repositioning of the product is the company's effort to change the image or the value of marketing offer so that the target segment to understand and evaluate marketing offer that changes in the competition. Repositioning means minor changes to the image and value of the offering organization. The focus of psychological repositioning is considerably change the image. In actual repositioning is a change in the value of the offer and the strategic repositioning are made significant changes to the tender value and image. Insufficient struggle for the product over the competition and the existence of competitive advantage of certain target markets or loss of consumer preference requires repositioning of the product, be it physical repositioning, either psychological or direct repositioning in relation to competitive tender.

The process of repositioning the product is the same as orginalnoto positioning with emphasis in repositioning is seeing new positions. Product differentiation in terms of konkurenstkite products to achieve better positions can be done by building recognition, reducing costs, improving quality, superior service, innovation developing partnerships with customers. In selecting new positions to assess two factors: income and expenses.

The term product positioning refers to the decision and activities that are planned creation and maintenance of certain product company in the consumer consciousness.

The company must carefully choose the method by which to differentiate and out over the competition. The valuable are those distinctions that meet certain criteria including:

- Importance

- Pointing
- Superiority
- Communicativeness
- The ability to copy
- Affordability
- Profitability

Positioning of the product is part of a natural process when done market segmentation. Segmentation enables the company to focus on a particular brand of a certain part of the total market. Successful positioning of the product helps in servicing specific market segment by creating awareness of the concept in the consumer market segment. The company can position your product so that it will compete directly with his as any specific example of Coca cola and Pepsi, or to avoid competition.

Positioning is the act of shaping the company's offer and image so that it occupies a significant position in competitiveness awareness of the consumer. To make positioning the company must determine how and what differences will promote the target segment. Today many markers represent stand for displaying only a convenience that has the product.

Today they can recognize different positioning strategies including:

- Positioning according to the characteristics
- Positioning by benefits
- Positioning by application
- Positioning by user
- Positioning by quality
- Positioning by Price

When the company will decide on the repositioning of the product can select a strategy of differentiation in image. The difference is the act of forming a group of significant differences, as offering a company apart from offering some competitors. The differentiation of their products and services to avoid direct competition. Even when competing messages seem equal, buyers can to treat the image of the company or brand's image. The image is a picture or performance that form the market and public company, business model or specific product or service. The high price usually signals high quality product. The image quality of the product affect the packaging, advertising and promotion. Listed a number of examples where the image quality of a mark may be threatened, and thus the image of the company. Well-known brand of frozen food lost their image, why was often on sale. The image at top beer was threatened when the beer began to be filled in cans, not glass bottles. Highly valued television receiver has lost its image of quality, when he began to sell in stores for the consumer. The image of the producer also contributed to gledanjata to quality.

The brand as a combination of rational and emotional elements and symbols, and symbol of the marketing offer, creates image and market recognition. The positive market image symbolizes quality overall marketing offer. The quality of the achieved image directly manifested through the level of loyalty of customers and end consumers. The image is very complex, serious, long-term professional and multidimensional work. The effects are not achieved easily and quickly. The goal is to transform the initial identity to the status of a

known company. Today are increasingly talking about selling an image rather than goods. Brazilian company carefully plotted their marketing goals and success in the U.S. due to a sophisticated advertising that is run alongside other media through TV advertising and billboards. In order to avoid protectionist feeling in the campaign does not mention the origin of shoes. It is necessary to distinguish between identity and image. Identity includes a way to identify the company or wants to position its product. The image is the way the public perceives the company or its products. The company creates identity and positioning in order to shape the public image, but other factors may be involved in determining different image.

The image creates three things about the product. First, transmits a unique message about the nature of the product and evaluation of the bid. Voro, transmits a message in a different way so it can not be replaced with a similar message from a competitor. Third, given emotional force, which affects the heart and mind of the buyer.

Creating a strong image requires creativity and hard work. The image can only be implanted in the minds of the public through the night or be established through a medium. The image must be transmitted through all the possibilities of communication (integrated marketing communications) media and constantly placed in the public. If IBM means service, this message must be expressed by the symbols to appear in print and audiovisual media and clearly expressed in a mood and behavior. Company that constantly transmit messages, confusing customers and they are vulnerable against competitors that have strong messages. Potent image consists of one or more symbols that promote recognition of the company. Company logos must be designed so that must be recognized in the field. Some symbols must be processed in their ads to impart a specific characteristic of the company or brand. Advertisements need to impart words, mood, level of effectiveness, something that stands out. The message should be reproduced in other publications such as annual reports, brochures, catalogs and the like. Documents, business manuals, the company's products require EDA reflect the image that the company wants to impart. Physical space in which a company produces or submit their income and services a strong generator of the image. Insurance company wants to build a friendship, you must select a good design of the building, interior, Employee Relations, color, materials and furniture.

The company can build image through event sponsors. IBM identified as a sponsor of cultural events such as symphony concerts and art exhibitions. The main factors that differentiate the service are: ordering, delivery, installation, training the customer, consulting with customers, maintenance, repair and other factors. The easy orders in regards to how much the buyer is easy to order something from the company. So today many banks receiving house banking software, which helps the buyer to collect the information and banking transactions.

In his lifetime product can repeatedly be positioned. The strategy of repositioning the current stage of maturity and decline. In these phases the company should decide whether to extend the life of the product, to reposition it to continue its superiority or withdraw from the market and develop new product. The reasons for re-positioning or repositioning of the product are many, but most manifest in the case of stagnation or decline in sales or loss of market share. Factors that lead to inequality of current positioning and initiate necessary for innovation are: changing preferences and demands of consumers, the action of competition in the form of repositioning or vovoeduvanje new product, rapid technological changes that reduce the lifespan of the product and carry out change requirements of customers through the discovery of new materials and technological procedures that led to the obsolescence of a series of products, globalization, state regulation, cost and availability of materials, demographic changes, relationships with suppliers, alliances, etc..

The aim of repositioning the extension of the lifespan of the product and correct the mistakes made during poziicioniranjeto. By repositioning the company aims to change the image or

the value of the offer. The necessity of separating the product over the competition or request konkurensta advantage of target markets or loss of consumer preferences requires the repositioning of the product and whether it is through physical differentiation, either directly or psychological differentiation differentiation in terms of konkurenstakata offer . With the prevalence of the problem can not speak for six strategies of repositioning:

- Modifying the product - a real modification;
- Change of conviction for the brand - psychological differentiation;
- Change in the conviction of konkurenstakata marks - konkurenstko Repositioning;
- Change the value of the significant attributes;
- Drawing attention to neglected attributes of the product;
- Changing the model of an ideal product for the consumer.

Changes include repositioning the target market, differentiation or both features. Using differentiating the product and target market, as key variables can be defined by the four generic strategy for repositioning:

The first strategic option is the product and target market to remain the same and change the image of the product. Functional product is good, but is unsuccessful due to inadequate image. Repositioning of the product means the product can be modified to be profitable in the existing market.

Intangible's strategy of repositioning required to choose a different target market. Palpable repositioning strategy seeks to change the product and target market. The company can be determined to move up or down market, introducing new products to meet the needs of your target market.

Often repositioning requires changing all instruments or creating new marketing mix. In this case it comes to offensive attack on a competitor to increase market share. Sometimes it is a defensive orientation, which means to go to other market segments, mainly to avoid competition. In practice very often used as price and quality positioning and for repositioning. The price and quality are suitable to go up and down, and repositioning to be tangible and intangible.

The process of repositioning is the same as the original positioning, repositioning with the emphasis put on recognition of new positions. Product differentiation in terms of competitor to achieve better positions can be done by building recognition, reducing costs, improving quality, superior service, innovation, developing partnerships with customers and the like. When choosing a new position to evaluate two factors. The first is cost, while changing the brand of a particular segment. Costs related to quality, service, packaging, promotion, image. Another factor relates to income derived by a brand in its new position. It is aimed at increasing the number of consumer segments, the average rate of purchases, number and strength of price competition and the newly formed product of that segment.

CONCLUSION

From the above it in this paper we can conclude that it is very important that a strategy of positioning the company will apply. Before the advent of the market must be well conceived overall marketing offer and combination of instruments of marketing mix. This should be taken so early to create a positive image for the product in the minds of consumers. Constructed image of the defense strategy of positioning must be maintained. You should also keep an eye on when the company needs to decide on repositioning. It is usually done

when the product is in stage of maturity or decline to continue its life cycle. Each company has available several types of positioning strategies and reposition. Which of these strategies will choose mostly depends on the preferences and demands of consumers and competition. The best is when you go with a strategy of differentiation and thus the product stand out from the competition for its quality, price, promotion or some other attribute. Repositioning very difficult to apply, owing to the fact that it is very difficult to change attitudes of consumers who already have an established position on the particular product and its image. But it certainly does not mean that it is impossible, because with appropriate marketing programs and strategies and longer term it may change. The image of the product largely depends on the image that has company. Corporate reputation of the company are transferred to the image of the products it offers. So unless the company should pay attention to creating an appropriate marketing mix should be careful and stretgiite that will apply to building a positive corporate image. Macedonian companies have realized all the seriousness of positioning and repositioning and largely try creating their strategies. They are clear that if they have konkurensta advantage that is most important has to offer products that will differ from competitors.

BIBLIOGRAPHY:

1. Golubovic Vesna, "Megunarodni marketing I globalni biznis", Beograd, 2003
2. Kotler Philip, "Marketing menadzment", Data status – Beograd, 2006
3. Dibb Sally, "Marketing", Mate, Zagreb, 1995
4. Milosavljevic Momcilo, "Marketing", Ekonomski fakultet Beograd, 2007
5. Milosavljevic Momcilo, "Strategijski marketing", Ekonomski fakultet Beograd, 2004

THE ROLE OF THE INTERNET IN CREATING COMPETITIVE VALUES FOR THE COMPANIES FROM THE FIELD OF TELECOMMUNICATION INDUSTRY

Snezana Ristevska-Jovanosvska, PhD¹²⁸, Maja Petrushevska, Msc¹²⁹

Abstract

The purpose of this paper is to highlight the opportunities for creating competitive advantages offered by the Internet and to analyze the reasons why it is important for companies to take advantage of its benefits as a modern means of communication with its customers. Enormous influence of the Internet has the ability to create competitive advantage is not yet sufficiently understood, and in some cases is underestimated by companies. After only a few years since the launch in 1990, it became globally indispensable communication tool for millions of people worldwide. With his help, the traditional way of trading completely change and enable new consumer more comfortable buying experience, which also saves time and money. Survival of companies in the global market is important to identify, maintain and increase their competitive advantage, thus ensuring you stable long-term market success. One of the ways to create competitive advantage is precisely the application of the Internet in the implementation of company marketing strategies. Telecommunications companies in the field of offer almost identical telecommunications services, but not each of them is able to offer online services that will be available to consumers at any time or to develop a positive online public relations campaign. How one company successfully apply the advantages offered by the Internet, the easier it will be able to create an advantage over its competitors.

Expected results are consistent with the goals of labor. Thus, on the one hand enabled synthesized and systematic presentation of the modern concepts of the role of the Internet in creating competitive benefits companies, and labor on the other hand creates a basis for future research that will confirm and extend these findings. In the preparation of this paper, we applied several methods of research. The method of induction is performed systematize foreign and domestic professional literature, the method of deduction will be applied during execution of appropriate suggestions and conclusions, while presenting a paper will serve theoretical and empirical analysis method. Labor can be of assistance to companies wishing to increase their awareness of the need to include online marketing in their work, especially in the current conditions of the development of technology and the need for constant global communication with consumers

Key words: internet, competitive advantage, on-line marketing, web sight, telecommunications.

УЛОГАТА НА ИНТЕРНЕТОТ ВО КРЕИРАЊЕ НА КОНКУРЕНТСКИ ПРЕДНОСТИ НА КОМПАНИИТЕ ОД ОБЛАСТА НА ТЕЛЕКОМУНИКАЦИСКАТА ИНДУСТРИЈ

Апстракт:

Целта на овој труд е да се истакнат можностите за создавање на конкурентски предности кои ги нуди интернетот и да се анализираат причините зошто е важно компаниите да ги искористат неговите бенефитии како современ начин на комуникација со своите потрошувачи. Огромното влијание кое го има интернетот врз можноста за креирање на конкурентски предности сеуште не е доволно разбрано, а во одредени случаи е и потценето од страна на компаниите.

¹²⁸ University "Ss. Cyril and Methodius"-Skopje, Faculty of Economics-Skopje, snezanarj@eccf.ukim.edu.mk

¹²⁹ Johnson Controls Macedonia, majapetrusevska82@yahoo.com

По само неколку години од лансирањето во 1990 година, тој стана глобално незаменливо средство за комуникација на милиони луѓе насекаде низ светот. Со негова помош традиционалниот начин на трговија целосно се промени и им овозможи ново поудобно купувачко искуство на потрошувачите, кое истовремено им заштедува време и пари. За опстанок на компаниите на глобалниот пазар од особена важност е да ги идентификуваат, одржуваат и зголемуваат своите конкурентски предности, на тој начин обезбедувајќи си стабилен долгорочен успех на пазарот. Еден од начините за создавање на конкурентска предност е токму примената на интернетот во реализирање на компаниските маркетинг стратегии. Компаниите од областа на телекомуникациите нудат речиси идентични телекомуникациски услуги, но не секоја од нив е способна да понуди онлајн услуги кои ќе им бидат достапни на потрошувачите во секое време или да развие позитивна онлајн кампања за односи со јавност. Колку една компанија поуспешно ги применува предностите кои ги нуди интернетот, толку полесно ќе успее да создаде предност во однос на нејзините конкуренти.

Очекуваните резултати се во согласност со поставените цели на трудот. Така, од една страна е овозможено синтетизирано и систематско претставување на современите концепти за улогата на интернетот во креирање на конкурентски предности на компаниите, а од друга страна со трудот се создава основа за идни истражувања кои ќе ги потврдат и прошират овие сознанија.

Во изработката на овој труд се применети неколку методи на истражување. Со методот на индукција се врши систематизирање на странската и домашната стручна литература, методот на дедуција ќе се примени при изведувањето на соодветни сугестии и заклучоци, додека пак за презентирање на трудот ќе послужи методот на теоретска и емпириска анализа.

Трудот може да биде од помош на компаниите кои сакаат да ја зголемат својата свест за потребата од вклучување на онлајн маркетингот во своето работење, особено во денешни услови на развој на технологијата и потребата од постојана глобална комуникација со потрошувачите.

Клучни зборови: интернет, конкурентска предност, онлајн маркетинг, веб страна, телекомуникации

1. ВОВЕД

Интернетот за многу кратко време откако се појави на пазарот доживеа неверојатен раст и се докажа како евтино, удобно, брзо и флексибилно средство за комуникација на милиони луѓе ангажирани во сите видови на активности. Електронската пошта стана секојдневна незаменлива форма на брза комуникација во и помеѓу компаниите. Со развојот на интернет технологијата електронската трговија завзема значајно место во светската трговија. Милиони луѓе практикуваат да купуваат и да плаќаат преку интернет, без воопшто да излезат од дома, штедејќи притоа време и пари.

Ако поседувањето на веб страна на почетокот од развојот на интернетот беше вистински луксуз, денес тоа е секојдневна потреба, односно неопходна бизнис алатка за успешно работење на секоја компанија. Невозможно е сериозно да се сфати некој бренд, доколку тој не е присутен на интернет мрежата со своја интернет страна. Кога

станува збор за изгледот на веб страната, тука постои навистина огромна слобода, која не е дозволена ниту при огласувањето во весници.

Не е за изненадување што интернетот како екстремно важна нова технологија доби толку многу внимание од претприемачите, директорите, инвеститорите и бизнис набљудувачите. Многу од нив претпоставуваа дека интернетот ќе промени сè, укажувајќи им на компаниите и конкуренцијата за застарените правила на игра на пазарот. Ваквата ситуација може да доведе до тоа многу компании да донесат погрешна одлука која ќе ја разјаде атрактивноста на нивната индустрија и ќе ги наруши нивните конкурентски предности.

2. ПРЕГЛЕД НА ЛИТЕРАТУРА

2.1. Распространетост на интернетот

Како што веќе беше споменато погоре, интернетот доживеа голем развој и неговата распространетост со текот на годините од неговото воведување доби голем замав. Така според податоците на Eurostat (2011) 56% од граѓаните на Европската унија користат интернет секој ден или речиси секој ден. Во шест земји членки – Данска, Луксембург, Холандија, Финска, Шведска и Обединетото Кралство, процентот на лицата кои редовно користат интернет надминува 80%. Кога станува збор за сите Европски земји, вклучувајќи ги и оние кои не се членки на Европската унија, 68% од индивидуите редовно користат интернет, најмалку еднаш неделно, без разлика дали е тоа дома, на работа или на друго место. Дури 58% од лицата во Европските земји нарачале или купиле производи или услуги во последните 12 месеци, во споредба со 57% во 2010 и 54% во 2009 година.

Една од основните предности кои ги нуди пазарењето преку интернет е комодијата, удобноста при пазарењето и заштеда на време. Корисникот може да нарача услуга, да провери состојба на сметка во банка или да купи мобилен телефон од својот компјутер без воопшто да излезе од дома или пак во движење било каде и да се наоѓа во присуство на интернет. Некои луѓе веќе купуваат преку притискање на копчето од својот мобилен телефон (Litan и Rivlin, 2001). 3G технологијата е заслужна оваа услуга веќе одамна да им биде достапна на корисниците на мобилни телефони не само во светот, туку и во нашата земја. Со најавување на интернет страница на посакуваниот оператор и со избор на посакуваниот производ може да се изврши купување. Откако корисникот ќе го избере посакуваниот производ ги внесува потребните информации за услугите поврзани со избраниот производ/услуга, неговите лични податоци и бројот на неговата платежна картичка. Со кликање на копчето за потврдување на нарачката купувањето се завршува. Доколку се работи за производ истиот се доставува во рок од неколку дена зависно од кој град или држава е нарачката. Доколку се работи за услуга таа се вклучува системски преку вработените во центарот до кој стигнуваат барањата преку интернет. Во нашата земја од сите три мобилни оператори кои се присутни на пазарот, ниту една од нив не ја нуди можноста за web-shop или купување преку интернет. Пред некоја година Т-Мобиле ја нудеше оваа услуга и за секоја трансакција преку веб страната се добиваше попуст од 10% (www.t-mobile.mk). Сепак одзивот на корисниците кои сакаат на овој начин да купат телефон или да станат корисник е многу мал, па компанијата се одлучила да ја укине оваа можност. Може да се каже дека кај нас сеуште луѓето немаат толку голема доверба во модерната технологија, и за нив е посигурно да одат во најблискиот продажен салон и да го купат она што им е потребно, отколку да направат нарачка преку интернет.

2.2. Постигнување на конкурентска предност

Способноста на компанијата да понуди подобри производи и услуги во споредба со производите и услугите на конкурентите претставува конкурентска предност (Bitner 1992; Day and Wensley 1988; Parasuraman, Berry and Zeithaml 1985). Каква и во која мера ќе биде изразена предноста зависи од цената, квалитетот на производот, квалитетот на пост-продажните услуги, способноста на компанијата да ја адаптира понудата според барањата на пазарот и техничкиот развој. Според Porter (1985), конкурентската предност на компанијата може да се постигне доколку се осигура на мален трошок или се креира различен производ или услуга која ќе биде јасно диференцирана во однос на квалитетот на производите и услугите на конкурентските компании. Повеќе автори (Barney et al., 1989; Barney, 1991; Bharadwaj et al., 1993) се согласуваат дека компанијата може да создаде конкурентска предност преку имплементирање на стратегија за креирање на вредност, односно преку понуда на супериорна вредност за корисниците, кои не се истовремено имплементирани од конкурентите. Сепак, не е важно само да се создаде конкурентска предност, туку истата треба да биде трајна и одржлива на долг рок. Задржувањето на предноста е возможно кога таа не е подложна на влијание од конкуренцијата, односно конкурентските компании не се во можност да ги користат бенефитите од стратегијата (Porter, 1985; Barney, 1991). Спротивно на ова, компаниите ќе имаат корист од краткорочна предност само врз основа на моментална можност за развој (Şipoş, 2008). Како што нагласува Stewart (1993) компаниите мора да бидат брзи и агилни, а истовремено да работат без пречки за да успеат да создадат и одржат конкурентска предност во 21-виот век.

Корисниците ги користат услугите на одредена компанија за телекомуникации поради различните предности кои ги нуди во споредба со конкуренцијата. Многу е важно за една компанија да ги идентификува своите конкурентски предности и на нивна основа да го гради својот бизнис. Во тој случај речиси сигурно ќе има успех во својата работа. Специфичните барања кои ги имаат корисниците треба да се присутни во конкурентските предности. Тоа ќе им помогне на корисниците да ги разликуваат производите и услугите на компанијата од нејзините конкуренти. Исто така, на тој начин ќе се создаде доверба и уверување кај корисниците дека компанијата ги задоволува токму нивните потреби. За да се утврдат конкурентските предности неопходна е целосна анализа на конкуренцијата.

Најцврста конкурентска предност компанијата може да изгради преку односи со корисниците кои се базираат на доверба, задоволство и лојалност. Особено во случај кога компанијата нуди слични услуги или производи како оние на конкуренцијата, токму довербата е таа која ќе направи разлика и ќе ги привлече и задржи корисниците. Ова е особено значајно во денешни пазарни услови, кога услугите се повеќе наликуваат едни на други, а цените помеѓу конкурентите се изедначуваат. Во услужните дејности односите со купувачот и квалитетот на извршената услуга се клучни за постигнување на конкурентска предност.

2.3. Интернетот како основа за креирање на конкурентска предност

Во обидот да се создаде конкурентска предност, користењето на информациски технологии во деловното работење стана потреба (Bradley, 1993). Интернетот револуционерно ја промени природата на комуникацијата помеѓу корисниците и компаниите при што моќта на купувачите значително се зголеми (Christy et al., 1996; Hagel и Armstrong, 1997). И покрај огромниот развој на интернетот, сепак многу

компаниите ја потценуваат вредноста од користење на веб страни со цел да добијат значителна конкурентска предност на пазарот. Голем дел од компаниите ги користат своите веб страни само за да прикажат основни информации за компанијата, карактеристики на производите и услугите, како и детали за контакт и е-мејл адреси (Thompson и Kaul, 1995; Cockburn и Wilson, 1996). Значајно е да се нагласи дека компаниите треба да гледаат на веб страните како на целокупен маркетинг микс со кој ќе допрат до корисниците и на различен начин ќе влијаат врз нивната перцепција и одлука за купување. Како што голем број автори наведуваат (Peppers и Rogers, 1993; Hoffman и Novak, 1996; Pine et al., 1995) интернетот како информациска технологија креира т.н. нова маркетинг парадигма. Според Chaffey et al. (2006) традиционалните четири инструменти на маркетингот (4P's) можат да се трансформираат во 4C's и тоа комуникација (communications), потреби на потрошувачите (customer needs), трошоци за потрошувачите (costs to customer) и удобност (convenience).

Еден од инструментите на маркетинг миксот кој го нуди интернетот е дистрибуцијата, односно можноста компанијата да ги прошири своите дистрибутивни канали и тоа глобално, овозможувајќи им на потрошувачите ширум светот да купат производи или услуги од компанијата, без разлика каде се наоѓаат. Користејќи услуги од светските компании за доставување, компанијата ќе биде во можност да достави производи насекаде, но во овој случај треба претпазливо да го истражи пазарот и да направи споредба со конкуренцијата во поглед на цените и карактеристиките на услугите.

Porter и Millar (1985) сметаат дека информациските технологи, па според тоа и интернетот може да придонесе за создавање на конкурентска предност преку нов начин на извршување на работата на компаниите, притоа овозможувајќи намалување на трошоците, зголемување на диференцираноста на производите, односно услугите, како и менување на целокупната конкурентна позиција на компанијата на пазарот. Според Thompson и Kaul (1995) развојот на интернет стратегијата во најголем дел зависи од продажните стратегии на компанијата.

Сепак, интернетот како технологија најмногу може да помогне во промоција на компанијата и нејзините производи и услуги. Можноста за рекламирање и промоција е огромна, а корисниците со само неколку клика можат да ја посетат веб страната и да се одлучат да користат одредена услуга, или едноставно да се информираат за новитетите. Овде е значајно да се спомене т.н. е-брендинг, кој не е само активност за создавање на брендови на интернет или правење на е-commerce сајтовите популарни. Не постои подобар начин за комплетно истакнување и демонстрирање на идентитетот на некој бренд од неговата веб страна, бидејќи брендот е всушност пораката која е комуницирана на таа страна. Интернетот претставува одлично место за промоција и продажба, а притоа постојат безброј можности кои еден бренд може да ги искористи на интернет. Најголем дел од нив се однесуваат на односи со јавност, а тие можат да ја зголемат свесноста, да го потврдат идентитетот на брендот и да го засилат неговиот интегритет исто толку или можеби подобро од повеќето останати форми на промоција на брендот (Levine, 2003). Како што наведуваат Czerniawska и Potter (1998), последните две декади се период кога компаниите интензивно настојуваа да изградат бренд преку диференцирање, кое ќе им овозможи на операторите да креираат свесност за брендот, што оди во прилог на лојалноста на корисниците.

Конкретно, телекомуникациските компании можат да го искористат интернетот за продажба на производи и услуги по пониски цени на потрошувачи од поширок пазар, да комуницираат интерактивно со своите корисници преку социјалните мрежи, да ги информираат корисниците преку е-мејл за сите нови услуги или производи, итн. Сепак една од најголемите предности која интернетот им ја нуди на компаниите од телекомуникацискиот сектор е можноста за давање услуги на корисниците он лајн, како на пример, преглед и плаќање на месечна сметка на корисниците на фиксна,

мобилна телефонија, интернет и кабелска телевизија, вклучување и исклучување на дополнителни услуги, уплата на кредит за припејд корисници, испраќање на бесплатни СМС пораки, симнување на одредени бесплатни содржини, како на пример, музика, слики, филмови итн. Доколку компаниите успеат да им понудат на корисниците поширок опсег на услуги кои одговараат на нивните потреби и желби, ги пресретнуваат нивните очекувања и се разликуваат од оние на конкуренцијата или барем се поповолни, тогаш тие имаат основа да создадат предност пред своите конкуренти. Еден од начините да се создаде предност е и градењето на односи со корисниците кои се базираат на долгорочна доверба и лојалност. Gay et al. (2007) истакнуваат дека поентата е да се “изгради” услуга, а не веб страна, којашто услуга има за цел да го подобри корисничкото искуство и да ја зголеми вредноста на потрошувачот за компанијата.

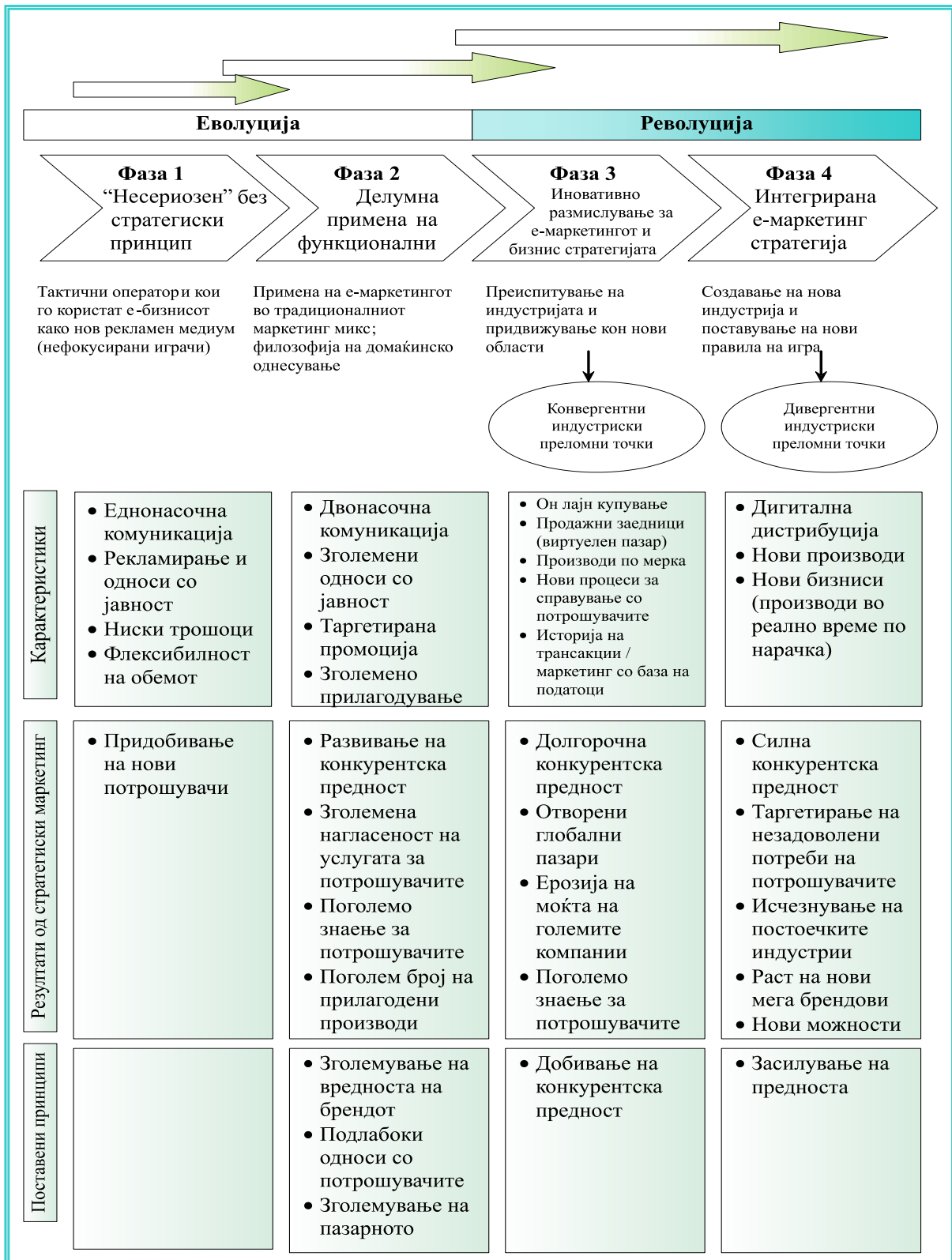
2.4. Стратегиски пристап за конкурентска предност

Стратегијата со која една компанија треба да ја зацврсти својата пазарна позиција, притоа остварувајќи конкурентна предност првенствено претставува начинот на кој таа ќе ги користи и развива ресурсите кои и стојат на располагање. Потенцијалот кој го има интернетот може да се искористи за зголемување на ефективност и ефикасноста на стратегијата, како и на операциите и активностите кои се дел од неа. Стратегијата претставува ланец на вредности, односно серија на активности неопходни за производство и доставување на одреден производ или услуга, кој и овозможува на компанијата да понуди единствена супериорна вредност на своите корисници. Кога активностите на една компанија се вклопуваат заедно како еден само-поттикнувачки систем, секој конкурент кој сака да ја имитира стратегијата мора да го копира целиот систем, а не само една или две посебни карактеристики или начин на извршување на одредени активности (Porter, 2001). Компаниите можат да се одбранат од обидот на конкуренцијата за рушење на нивната позицијата преку постигнување на одржлива конкурентска предност и работење со пониски трошоци, преку лидерство со премиум цена или и на двата начина. Според Porter (2001) предност во трошоци и цена може да се постигне на два начина. Едниот начин е оперативна ефективност – да се прават истите работи што ги прави конкуренцијата, но на подобар начин. На пример, оператор за мобилна телефонија кој нуди услуга за он лајн плаќање на сметка, исто како и неговиот конкурент треба да се обиде услугата да ја направи наједноставна и лесно достапна, чие користење нема да бара многу време или техничко знаење од страна на корисникот. Вториот начин да се постигне предност е стратегиско позиционирање – да се прават работите на поинаков начин кој ќе им обезбеди на купувачите единствена вредност. Пример за ова би можел да биде случајот кога две телекомуникациски компании нудат можност за купување преку интернет, но едната дава попуст за секоја онлајн нарачка и вклучува бесплатна испорака.

Во деловното работење постојат голем број на стратегии кои им стојат на располагање на компаниите. Porter (1980) сите нив ги собрал на едно место идентификувајќи ги како три генерички типови на стратегии и тоа целосно водство во трошоци, фокус и диференцирање. Овие стратегии претставуваат значајна основа за стратегиско размислување. Преку нив, тој ја нагласува потребата компанијата да идентификува јасна и разбирлива стратегија. Така, во случајот кога фирмите спроведуваат стратегија на водство во трошоци, фирмата која ќе постигне најниски трошоци ќе има најдобри резултати. Се разбира, не постои единствена т.н. “најдобра” стратегија, туку компанијата треба да избере соодветен стратегиски пристап кој на најдобар начин ќе овозможи максимизирање на нејзините јаки страни во однос на конкуренцијата. Тоа ќе го направи доколку ги земе во предвид факторите кои имаат огромно влијание и кои се изразени преку преговарачката моќ на добавувачите и

потрошувачите, заканата од нови играчи во индустријата, заканата од производи или услуги супститути и ривалството помеѓу моменталните конкуренти (Porter, 1979). Компаниите треба да посветат внимание на следењето на своите конкуренти во иста мера како што им посветуваат на потребите на своите корисници. Тие постојано треба да вршат анализа на конкуренцијата и да ги развиваат и адаптираат своите пазарни стратегии во насока на создавање најсилна можна конкурентска предност.

Развојот на интернетот и е-бизнисот придонесе да се промени маркетинг размислувањето и пристапот кон маркетинг планирањето кај компаниите. Ова пред сè е резултат на начинот на кој е-маркетингот има потенцијал за менување не само на правилата на игра на пазарот, туку и менување на пазарниот простор. На сликата подолу се прикажани начините преку кои компаниите можат да се поместат од позиција на минимална примена на интернетот во работењето, преку користење на веб страна, па сè до суштинска и стратегиска интеграција на е-маркетингот со корпоративната стратегија. Како што наведуваат Wilson и Gilligan (2005) компаниите се движат низ четири фази и од обемот на нивната проактивност ќе биде одредена и способноста за менување на основите на конкуренцијата. Компаниите кои нема да успеат да го препознаат потенцијалот на интернетот и ќе продолжат да се фокусираат на традиционалните основи на конкурентна предност, подлежат на ризик да бидат заостанати, со оглед дека правилата на пазарот и конкуренцијата постојано се развиваат и менуваат.



Слика 1: Е-маркетингот и развојот на стратегиско
размислување и конкурентска предност (Wilson и Gilligan, 2005)

3. ЗАКЛУЧОК

Интернетот како нов начин на пренесување информации и комуникација имаше огромен подем и навлезе во секој дел од општеството, па така и во бизнис светот. Денес тој е незаменливо средство за комуникација помеѓу компаниите и корисниците и сосема нов медиум, кој овозможува нов пристап кон маркетинг планирањето. Една од неговите најголеми предности е електронската трговија која им овозможува на корисниците и компаниите продажба на производи и услуги на глобален пазар, по пониски трошоци. Иако тоа порано беше луксус, денес голем дел од компаниите ја користат можноста за сопствена веб страна, што е основа за опстанок на кој било бренд на пазарот.

Компанијата може да ги искористи придобивките кои ги нуди интернетот за да понуди поповолни, подобри или производи и услуги кои имаат поголема вредност за корисниците и на тој начин да оствари конкурентска предност. Тоа пред се ќе зависи од квалитетот на услугата, брзината на нејзиното извршување, достапноста на услугата, пост-продажните услуги итн. Во секој случај конкурентната предност може да се оствари доколку компанијата успее да работи со пониски трошоци од своите конкуренти, или успее да ги диференцира своите производи и услуги од оние на конкурентите. На кој начин и да оствари предност, таа треба да се залага предноста да ја задржи на долг рок за да биде отпорна на нападите од конкуренцијата.

Стратегијата е комплекс од активности кои го насочуваат и помагаат постигнувањето на целите преку зацврстување на пазарната позиција на компанијата и градење на конкурентска предност преку начинот на кој таа ќе ги користи и развива ресурсите кои и стојат на располагање. Интернетот може да се искористи за зголемување на ефективностa и ефикасноста на стратегијата. Постојат три генерички стратегии кои им стојат на располагање на компаниите и тоа целосно водство во трошоци, фокус и диференцирање. Тие се основа која ќе им помогне на компаниите да креираат јасна и разбирлива цел, визија и стратегија, која ќе биде адаптирана на нивното работење и типот на услуги, со оглед дека не постои идеална стратегија која нуди гарантиран успех.

4. РЕФЕРЕНЦИ

Barney, J.B. (1991), "Firm resources and sustained competitive advantage", *Journal of Management*, 17 (March), pp.99-120. Barney, J.B., McWilliams. A. and Turk, T. (1989), "On the relevance of the concept of Entry barriers in the theory of competitive strategy", paper presented at the Annual Meeting of the Strategic Management Society, San Francisco, CA. Bharadwaj, S., Vadarajan, P., and Fahy, J. (1993), "Sustainable competitive advantage in services industries", *Journal of Marketing*, October, pp.83-99.

Bitner, M.J., (1992), "Servicescapes: The Impact of Physical Surroundings on Customers and Employees", *Journal of Marketing*, Volume 56, April, pp.57-71.

- Bradley, S.P. (1993) The role of IT networking in sustaining competitive advantage. In S.P. Bradley, J.A. Hausman and R.L. Nolan (eds) *Globalisation, Technology and Competition: the Fusion of Computers and Telecommunications in the 1990' s*. Boston, MA: Harvard Business School Press, pp. 133–42.
- Chaffey, D., Ellis-Chadwick, F., Johnston, K. & Mayer, R. (2006) *Internet Marketing – Strategy, Implementation and Practice*, 3rd edition, Edinburgh: Pearson Education.
- Christy, R., Oliver, G. and Penn, J. (1996) Relationship marketing in consumer markets. *Journal of Marketing Management* 12, 175–87.
- Cockburn, C. and Wilson, T.D. (1996) Business use of the World Wide Web. *International Journal of Information Management* 16(2), 83–102.
- Czemiawska, F. & Potter, G., *Business in a Virtual World - Exploiting Information for Competitive Advantage*, Macmillan Business, 1998.
- Day, G.S., and Wensley, R., (1988), "Assessing Advantage: A Framework for Diagnosing Competitive Superiority," *Journal of Marketing*, 52 (April), pp.1-20. Eurostat (2011) "Internet use in households and by individuals in 2011"
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>
- Hagel, J.I. and Armstrong, A.G. (1997) *Net Gain: Expanding Markets Through Virtual Communities*. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Hoffman, D.L. and Novak, T.P. (1996) A new marketing paradigm for electronic commerce, *The Information Society, special issue on electronic commerce*, 13(1), 43–54
- Levine Michael "A Branded World: Adventures in Public Relations and Creation of Superbrands", John Willey & Sons, Inc., New Jersey, 2003
- Litan, E. Robert; Rivlin, M. Alice "Beyond the Dot.coms: The Economic Promise of the Internet", Brookings Institution Press 2001, стр.1
- Parasuraman, A., Berry, L.L., and Zeithaml, V.A., (1985), "Service Firms Need Marketing Skills" *Business Horizons*, 26, (November-December), pp. 28-31
- Peppers, D. and Rogers, M. (1993) *The One to One Future: Building Relationships One Customer at a Time*. New York: Currency Doubleday.
- Pine, B.J., II, Peppers, D. and Rogers, M. (1995) Do you want to keep your customers forever? *Harvard Business Review* 73(2), 103–14.
- Porter, E. Michael "Strategy and the Internet", *Harvard Business Review*, March 2001, стр. 62-78
- Porter, M. E. (1985), *Competitive Advantage*, New York, The Free Press.
- Porter, M.E. (1979), How competitive forces shape strategy, *Harvard Business Review*, 57(2), 137–45.
- Porter, M.E. (1980), *Competitive Strategy*, New York: Free Press.
- Porter, M.E. and Millar, V.E. (1985) How information gives you competitive advantage. *Harvard Business Review* 63(4), 149–60.
- Șipoș Gabriela Lucia. *Annals of the University of Oradea, Economic Science Series*, 2008, Vol. 17 Issue 2, p767-771, 5p

Stewart, T. A. (1993), Welcome to the revolution. *Fortune*, 128 (15), 66-123

Thompson, D.G. and Kaul, A. (1995) *The Corporate Response to the World Wide Web. Evidence and Strategic Implications of the Hypermarketing Phenomenon*, University of Tasmania working paper <http://www.studassoc.utas.edu.au/webmaster/WWWMarketing.html>

Wilson M.S. Richard & Gilligan Colin "Strategic Marketing Management: Planning, Implementation and Control", third edition, Elsevier Butterworth – Heinemann 2005, стр. 418
www.t-mobile.mk

THE VALUE CHAIN AS A SOURCE OF COMPETITIVE ADVANTAGE FOR THE TEXTILE COMPANIES

Elena Veselinova, Msc¹³⁰, Marija Gogova, Msc¹³¹

Abstract

The textile companies in Macedonia are numerous, some more, some less successful. One thing is common for all: they engage a good part of the working population across the country and realize significant foreign exchange inflows from their export activities. However, there is a general opinion that the textile companies rarely practiced strategic planning. Their function is basically reactive to changes in the environment. The share of the textile industry in the creation of gross value added in the national economy is low.

This paper is devoted to the analysis of the current competition and offers ways to create sustainable competitive advantage of companies in the textile industry. The textile company's competitive advantage is a common denominator of all the activities it performs. Therefore, the competitive advantage comes from those individual activities such as designing, manufacturing, marketing, distribution and sale of products or services. Each of these activities has contributed to the formation of the relative cost-position and the basis for differentiating products; and at the same time each activity adds value to the final product.

There is a systematic approach to examining all activities and their mutual interaction and influence in creating the companies' competitive advantage. The basic tool for conducting this analysis is the value chain. Its analysis is the research subject in this paper. The methods of analysis and synthesis, as well induction and deduction lay in the basis of the research. The research results and findings suggest that textile companies should concentrate more on those activities which significantly contribute to improving the cost-position of the company or strengthen its competitive advantage based on differentiation. Regardless of the alternatives, the result would be higher added value, and the latter is the basis for higher profitability.

Keywords: *textile companies, competitive advantage, value chain*

¹³⁰ Msc, Assistant at the University "Goce Delcev"-Stip, elena.veselinova@ugd.edu.mk

¹³¹ Msc, Assistant at the University "Goce Delcev"-Stip, marija.gogova@ugd.edu.mk

ЛАНЕЦОТ НА ВРЕДНОСТИ КАКО ИЗВОР НА КОНКУРЕНТСКА ПРЕДНОСТ НА ТЕКСТИЛНИТЕ ПРЕТПРИЈАТИЈА

Апстракт: *Текстилните претпријатија во Р.Македонија се многубројни, некои повеќе, некои помалку успешни. Едно е заедничко за сите, тие ангажираат добар дел од работоспособното население ширум земјава и остваруваат значаен девизен прилив од своите извозни активности. Сепак, постои генерално мислење дека текстилните претпријатија ретко практикуваат стратемиско планирање. Нивното функционирање е во основа реактивно на промените во окружувањето. Учеството на текстилната индустрија во креирањето на вкупната додадена вредност во националната економија е на ниско ниво.*

Овој труд е посветен на анализа на моменталната конкурентност и нуди начини за создавање на одржлива конкурентска предност на претпријатијата од текстилната индустрија. Конкурентската предност на едно текстилно претпријатие е заеднички именител на сите активности што истото ги обавува. Токму затоа, конкурентската предност извира од сите оние поединечни активности како: дизајнирање, производство, маркетинг, дистрибуција и продажба на производите, односно услугите. Секоја од овие активности има свој придонес кон формирањето на релативната трошочна позиција и основите за диференцирање на производите, истовремено, секоја од овие активности додава вредност на финалниот производ.

Постои систематски пристап кон испитување на сите активности и нивната меѓусебна интеракција и влијание во креирањето на конкурентската предност на едно претпријатие. Основната алатка за спроведување на оваа анализа е ланецот на вредности. Неговата анализа е предмет на истражување во овој труд. Методите на анализа и синтеза, како и индукција и дедукција се во основата на истражувањето. Истото резултира со сознанија кои овоизможуваат концентрирање на оние активности кои значајно придонесуваат кон подобрување на трошочната позиција на претпријатието или зајакнување на неговата конкурентска предност базирана на диференцирање. Независно од алтернативите, резултатот би бил повисока додадена вредност, а последново е основата за повисока профитабилност.

Клучни зборови: *текстилни претпријатија, конкурентска предност ланец на вредности*

1. ВОВЕД

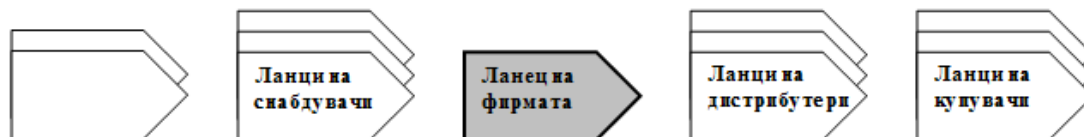
Ланецот на вредности ја разложува фирмата на *релевантни активности* со цел да се осознаат потенцијалните основи за диференцирање на производот и однесувањето на трошоците. Нагласувам, релевантните активности, затоа што сите активности што ги извршува претпријатието не се од исто значење во креирањето на финалниот производ. Токму затоа, неопходно е да се препознаат клучните активности кои додаваат вредност на производот и истите да се стимулираат, а останатите кои предизвикуваат непотребни трошоци, да се маргинализираат, односно елиминираат.

Претпријатието се здобива со конкурентска предност тогаш кога ќе успее да ги извршува релевантните активности во креирање на вредност за купувачот поефикасно или подобро од неговите конкуренти.

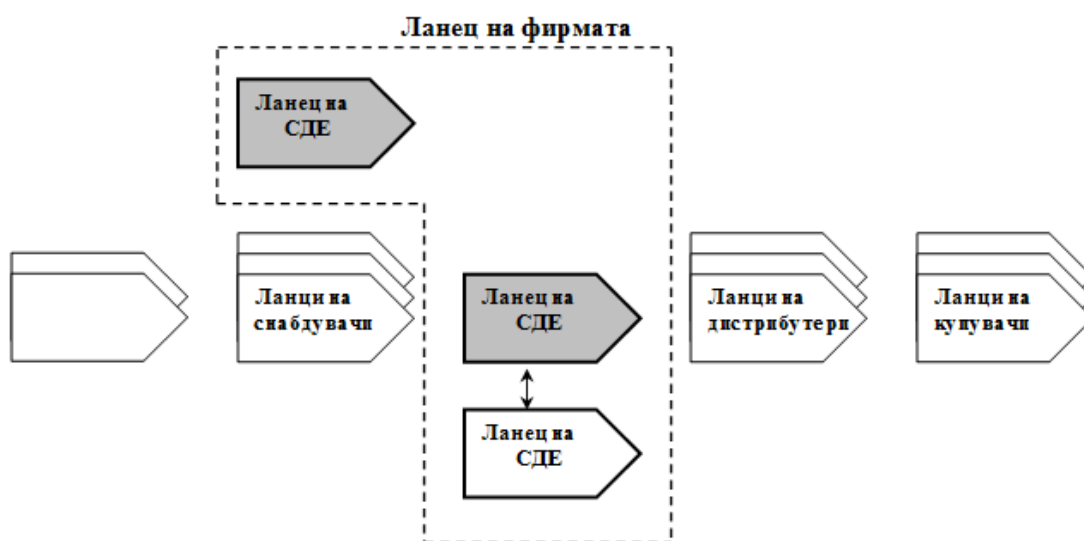
Ланецот на вредности на текстилните претпријатија е дел од *системот на вредности* во целина – систем од повисок ред кој ги опфаќа не само нивниот поединечен ланец на вредности, туку и ланецот на вредности на снабдувачите, дистрибуцијата и купувачите.

Слика 1. Систем на вредности

Систем на вредности за текстилно претпријатие во целина



Систем на вредности за текстилно претпријатие со повеќе деловни единици



* СДЕ: стратегиска деловна единица

Извор: Porter, E. Michael, *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, The Free Press, New York, 1998, p.35

Ланецот на вредности на снабдувачите создава и обезбедува инпути потребни за претпријатието кои директно влијаат на квалитетот на крајниот производ. Но, не само материјални производи, снабдувачите преземаат и одредени активности со кои несомнено може да влијаат на ланецот на вредности на самото претпријатие. Меѓусебните влијанија се неизбежни и бараат високо ниво на доверба и професионалност во работењето.

Производот на патот кон крајниот купувач станува дел и од *ланецот на вредности на дистрибутерите*, претрпувајќи одредени промени, односно здобивајќи се со нова дополнителна вредност од дистрибутивните активности. Потребен е внимателен избор на сите дополнителни дистрибутивни активности, со цел да се преземат само оние кои позитивно придонесуваат кон зголемување на вредноста на крајниот производ, а сите останати, односно оние кои не влијаат или ја намалуваат вредноста да бидат елиминирани.

На крај, финалниот производ станува дел од *ланецот на вредности на купувачите*. Ова е моментот на вистината и оправданоста на сите дотогашни напори и активности. Во зависност од степенот на прифаќање на крајниот производ од страна на купувачите и колку истиот ги задоволува нивните потреби и исполнува нивните очекувања, се одредува финалната вредност што еден производ или услуга може да

ја апсорбира. Ланецот на вредности на едно претпријатие ја постигнува својата цел и оправданост токму тогаш кога крајниот купувач сака и е способен да го купи финалниот производ.

Ланецот на вредности на купувачите како посебен потсистем во системот на вредности има пресудно значење при утврдување на потенцијалните основи за диференцирање на производот и со тоа и при изборот на активностите кои ќе бидат дел од ланецот на вредности на претпријатието.

Здобивањето и одржувањето на конкурентска предност зависи не само од разбирањето на сопствениот ланец на вредности, туку и од познавањето и разбирањето на позицијата на претпријатието во севкупниот систем на вредности.

Конкурентската предност на претпријатието може да се роди, одржи или засили преку комбинирање на бројни активности, не само во рамките на ланецот на вредности на претпријатието, туку и со комбинации и реконбинации на активности во рамките на системот на вредности во целина.

На пример, преку вертикална интеграција нанапред или наназад претпријатието воспоставува нови односи во системот на вредности, со што го менува својот ланец на вредности, но и ланците на останатите учесници.

2. ИДЕНТИФИКУВАЊЕ НА АКТИВНОСТИТЕ КОИ ДОДАВААТ ВРЕДНОСТ

Секое текстилно претпријатие обавува збир на активности кои вклучуваат: дизајнирање, производство, дистрибуција, продажба и одредени дополнителни услуги за своите производи. Секоја од овие активности има точно утврдено време и распоред на преземање. Токму затоа, активностите може да се систематизираат во т.н. ланец на вредности.

Ланецот на вредности на едно текстилно претпријатие и начинот на кој тоа ги извршува одделните активности се резултат на историјата и минатото искуство на претпријатието, неговата стратегија, пристапот во имплементирање на стратегијата и економијата на самите активности.¹³²

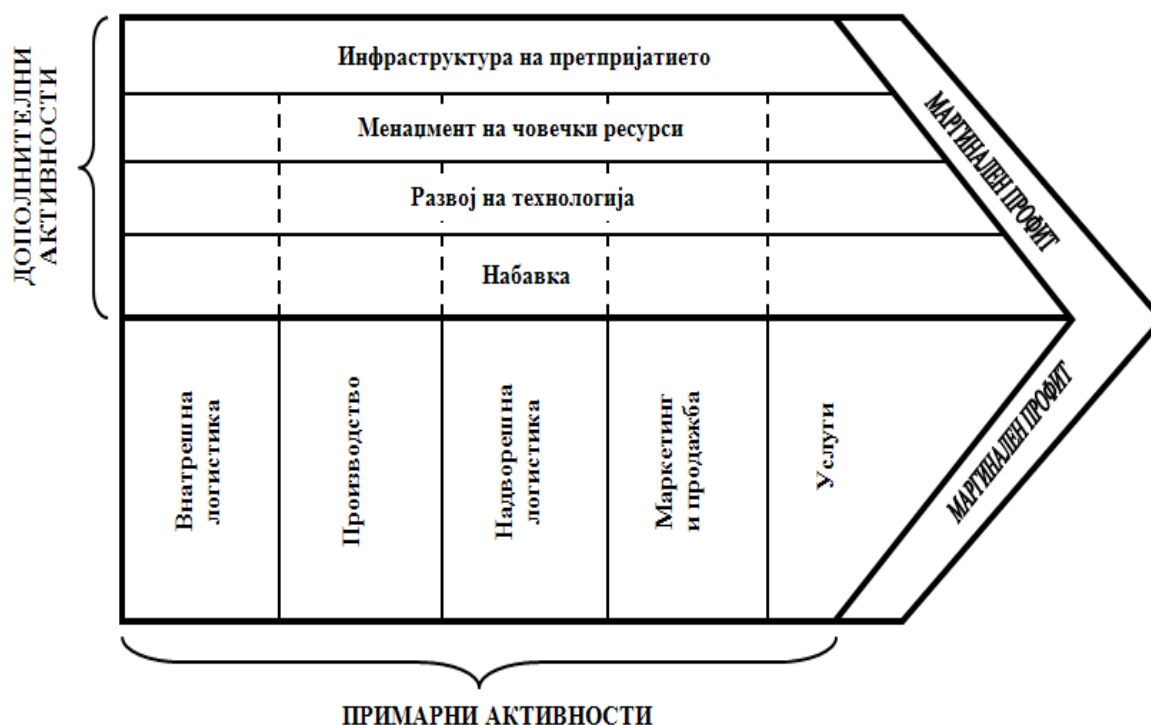
И покрај тоа што во рамките на текстилната индустрија се јавуваат голем број конкуренти, секој од нив се карактеризира со својот сопствен ланец на вредности и токму од тој збор на активности произлегуваат раликите меѓу одделните конкуренти. Таквите специфики во одделните ланци на вредности се потенцијалните извори на конкурентска предност, а таа е основата околу која се гради стратегијата и начинот на нејзина имплементација.

Во услови на пазарна конкуренција, вредноста преставува сума која купувачот сака и е способен да ја плати за она што претпријатието го обезбедува за него (производ или услуга), а вредноста се мери преку вкупниот приход (производ од бројот на продадените добра и пазарната цена по единица производ). Претпријатието се смета за профитабилно ако вредноста што ја реализира (т.е. вкупните приходи) е поголема од трошоците направени при нејзиното креирање (на финалниот производ). Креирањето на вредност за купувачите која ги надминува трошоците на нејзиното создавање е основна цел и причина заради која се формулираат и остваруваат различни стратегии.

Следува графички приказ на ланецот на вредности, како вовед за подетална анализа на сите активности кои го создаваат.

¹³² McKinsey and Co., *The Business System Concept*, McKinsey Quarterly, New York, 1981

Слика 2. Ланец на вредности



Извор: **Porter, E. Michael**, *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, The Free Press, New York, 1998, p.37

Ланецот на вредности ја прикажува вкупната вредност што крајниот производ ја содржи, а која се создава при извршувањето на сите одделни активности во претпријатието. Па така, ланецот на вредности се состои од активности кои додаваат вредност и магинален профит¹³³ (Слика 2).

Активностите кои додаваат вредност на крајниот производ се сите оние физички и технолошки активности што текстилното претпријатие ги извршува во процесот на создавање на финалниот производ. Ова се „градежните блокови“ со кои се гради производот и се креира вредноста за купувачите.

Маргиналниот профит ја претставува разликата меѓу вкупната вредност и кумулативот на трошоците што се создаваат при извршување на активностите кои додаваат вредност на производот. За секоја активност која додава вредност на производот неопходно е да се обезбедат соодветни инпути, човечки ресурси (работна сила и менаџмент) и одредена технологија.

Исто така, секоја активност која додава вредност користи и создава информации, на пример: информации за купувачите, тестирање на квалитетот на крајниот производ, статистичка евиденција на грешки и слично.

Квалитетното извршување на секоја активност која додава вредност на крајниот производ бара ангажирање на соодветни средства и создавање на одредени обврски.

Активностите кои го формираат ланецот на вредности се систематизирани во две основни групи.¹³⁴

- *Примарни активности и*
- *Дополнителни активности.*

¹³³ **Porter, E. Michael**, *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, The Free Press, New York, 1998, p.37

¹³⁴ *ibid*

Примарните активности ги опфаќаат активностите поврзани со физичкото создавање на производот, продажбата и трансферот до купувачите како и постпродажните услуги.

Во секое текстилно претпријатие примарните активности може да се поделат во следниве пет групи на активности (Слика 2):

1. *Внатрешна логистика*
2. *Производство*
3. *Надворешна логистика*
4. *Маркетинг и продажба*
5. *Услуги.*

Дополнителните активности ги поддржуваат примарните активности преку обезбедување на инпути, технологија, човечки ресурси и различни останати дополнителни активности што претпријатието ги обавува. Некои од нив ги поддржуваат одделните примарни активности, а некои се значајна поддршка на целиот систем.

Во секое текстилно претпријатие, дополнителните активности може да се поделат во следниве четири групи на активности (Слика 2):

1. *Набавка*
2. *Развој на технологија*
3. *Менаџмент на човечки ресурси*
4. *Инфраструктура на претпријатието.*

Според горенаведеното, лесно може да се согледа дека одделните активности кои го сочинуваат ланецот на вредности на текстилните претпријатија и нивната меѓусебна комбинација се потенцијалните извори на конкурентска предност на претпријатието. Како секоја од активностите ќе се извршува и комбинира со останатите ја детерминира економијата на секоја активност и вкупната економија во целина. На овој начин се утврдува релативната трошочна позиција претпријатието во однос на неговите конкуренти.¹³⁵ Дали текстилното претпријатие го создава својот ланец на вредности со помали или поголеми трошоци од своите конкуренти е основа за ориентација на претпријатието кон *стратегија на водство во трошоци*. Како секоја од активностите од ланецот на вредности ќе се извршува и која комбинација ќе се оствари исто така влијае и на степенот до кој ќе се задоволат потребите и очекувањата на купувачите. Ова го води текстилното претпријатие кон потенцијален избор на *стратегија на диференцирање*.¹³⁶

Споредувањето на ланецот на вредности на претпријатието со оние на конкурентите обезбедува значајна информациона основа за утврдување на разликите од кои произлегува конкурентската предност. Препознавањето на секоја одделна активност која придонесува за создавање на поголема вредност на крајниот производ е основата во креирањето на квалитетен ланец на вредности. Неопходно е вложување на дополнителен напор за соодветно групирање на активностите и добивање на финалниот ланец на вредности. За таа цел, секое текстилно претпријатие треба да подготви подетален опис на сите одделни активности кои се дел од примарните и дополнителните активности во ланецот на вредности.

2.1 Примарни активности во ланецот на вредности

Петте групи на примарни активности во ланецот на вредности се среќаваат кај сите претпријатија, а во рамките на секоја група се вбројуваат различни активности, во

¹³⁵ Porter, E. Michael, *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, The Free Press, New York, 1998, p.39

¹³⁶ *ibid*

зависност од конкретната дејност. За текстилните претпријатија карактеристични се следниве:

1. *Внатрешна логистика.* Ги опфаќа активностите поврзани со примање, складирање и издавање на инпути за започнување на процесот на производство, како што се чување и складирање на материјали, манипулирање со помошни материјали, контрола на залихите, големина и фреквенција на порачките од снабдувачите, временско распоредување на порачките и слично.

2. *Производство.* Ги опфаќа активностите на трансформација на инпутите во финален производ, како машинско производство, спојување, пакување, одржување на средствата и опремата, тестирање на квалитетот и останати производствени активности.

3. *Надворешна логистика.* Ја сочинуваат активности за чување, складирање, манипулирање и дистрибуирање на готовите производи до купувачите, меѓу кои: складирање на залихите на готови производи, анагажирање на превозни средства, процесирање на порачките од купувачите, временско распоредување на испораките и слично.

4. *Маркетинг и продажба.* Збир на активности поврзани со продажбата на финалниот производ, изнаоѓање на начини на стимулирање на побарувачката за производот или услугата, промоција, економска пропаганда, обука и тренинг на продажната сила, утврдување на ценовното ниво, избор и комбинирање на дистрибутивните канали и бројни слични активности.

5. *Услуги.* Опфаќаат активности поврзани со обезбедување на дополнителни услуги за одржување и засилување на вредноста на крајниот производ, како поправки, совети за одржување и низа активности за постпродажна поддршка.

Секоја од горенаведените групи активности има витално значење во создавањето на конкурентската предност на текстилното претпријатие, земајќи го во предвид и влијанието од текстилната индустрија и делогругот на активност на претпријатието. Секако, мора да се сфати дека сите групи на примарни активности се значајни за секое претпријатие. Не станува збор за избор на кои активности да се посвети повеќе, а на кои помалку внимание, напротив, неопходно е соодветно внимание за секоја група активности одделно.

2.2 Дополнителни активности во ланецот на вредности

Четирите групи на дополнителни активности во ланецот на вредности, исто како и основните, се среќаваат независно од дејноста на претпријатието, а конкретно кај текстилните претпријатија се среќаваат следниве:

1. *Набавка.* Набавката е функција која ги опфаќа сите активности поврзани со купување на поребните инпути за квалитетно обавување на процесот на производство или за било која друга активност во рамките на ланецот на вредности. Инпутите вклучуваат: материјали, сировини, помошни материјали, останати потрошни материјали, како и соодветни средства, опрема, машини и алати, канцелариска опрема и секако, згради.

Активностите кои се вклучени во оваа група многу често се претставуваат како примарни активности, но сепак, набавката се вбројува во групата на дополнителни активности, зашто токму таа е најсилна поддршка на сите останати примарни, па и дополнителни активности. Нормално, ова не значи дека ваквата категоризација ја намалува нејзината улога и значење во ланецот на вредности, напротив.

Активностите кои се дел од оваа група претставуваат значаен дел од вкупната трошошна структура на претпријатието, а со тоа имаат и значајно влијание при изборот на стратегиската позиција. Затоа е потребен соодветен систем на контрола и унапредување на квалитетот во извршувањето на овие активности, со цел да се избегнат сите потенцијални негативни ефекти врз ланецот на вредности во целина.

2. *Развој на технологија.* За секоја активност која додава вредност на производот е потребна одредена технологија, без разлика дали станува збор за know-how, процедури и постапки, знаење и искуство, технолошки процес или современа опрема. Разновидноста на технологиите кои се среќаваат кај различни фирми се рангираат од информациона технологија за производство на информации, сè до деталните производствени постапки и процедури.

Развојот на технологија се состои од спектар на активности кои генерално може да се класифицираат во група активности за подобрување на производот и активности за подобрување на процесот.

Оваа група на дополнителни активности ги опфаќа: дизајнот на производот, дизајнирање на процесот на производство, инсталирањето на машините и опремата, одржувањето и слично. Активностите од групата развој на технологија се поддржувачки активности на голем број останати примарни и дополнителни активности и се јавуваат како еден од клучните извори на конкурентка предност на претпријатието.

3. *Менаџмент на човечки ресурси.* Се состои од активности кои се однесуваат на: регрутирање, најмување, обука и тренинг, развој и плаќање на вработените на секое ниво. Активностите од оваа група ги поддржуваат истовремено сите поединечни примарни и дополнителни активности. Се обавуваат насекаде во фирмата и низ целиот ланец на вредности.

Поради трудоинтензивноста на текстилната индустрија неопходно е да се посвети внимание на оваа група активности, зашто истата креира еден добар дел од вкупните трошоци во ланецот на вредности. Истовремено, станува збор за активности кои се непосредно поврзани со човекот како фактор, а со тоа вметнуваат и доза на неизвесност и потешкотии во предвидувањето на идното однесување.

Менаџментот на човечките ресурси влијае на создавањето на конкурентската предност на секое претпријатие преку утврдувањето на улогата, вештините, знаењето и мотивираноста на вработените на секое ниво. Во текстилната индустрија токму овие активности се клучен извор на конкурентска предност.

4. *Инфраструктура на претпријатието.* Оваа група опфаќа голем број на разновидни поддржувачки активности, меѓу кои активностите на менаџментот на секое ниво: врвно, средно и ниско, како и планирање, финансии, сметководство, правни работи, односи со јавноста и слично.

Инфраструктурните активности, за разлика од останатите дополнителни активности, најчесто обезбедуваат поддршка на ланецот на вредности во целина, а не на индивидуални активности. И покрај тоа што на инфраструктурата на претпријатието најчесто се гледа како на неопходен „лепак“ за кохезија на останатите активности кои креираат вредност, мора да се истакне дека инфраструктурните активности се исто толку значајни во создавањето и одржувањето на конкурентската предност на претпријатието колку и останатите активности од ланецот на вредности. Во текстилната индустрија токму преговарачката моќ на менаџментот е пресудна за бизнисот.

2.3 Типови на активности во ланецот на вредности

Во рамките на секоја од групите на примарни и дополнителни активности во ланецот на вредности се среќаваат три типови на активности кои имаат различна улога во создавањето и одржувањето на конкурентска предност:¹³⁷

1. *Директни активности* се активности директно вклучени во креирањето на вредноста за купувачот, како процесот на производство, активностите на продажната сила, дизајнот на производот, рекламирањето, најмувањето и плаќањето на вработените и слично.

¹³⁷ Porter, E. Michael, *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, The Free Press, New York, 1998, p.43

2. *Индиректни активности* се оние активности кои овозможуваат секојдневно непречено одвивање на директните активности, како што се одржување и поправки на опремата, формирање на база на податоци за купувачите, администрирање со продажната сила, временско распоредување на порачките на материјали и испораките на готови производи и слично.

3. *Активности кои обезбедуваат квалитет.* Ова се активности кои го поддржуваат и обезбедуваат квалитетот на останатите активности, а меѓу нив се вбројуваат: набљудување, тестирање, ревидирање, проверки, приспособувања, реорганизирања и бројни контроли на секое ниво.

Секое текстилно претпријатие има директни, индиректни и активности кои обезбедуваат квалитет во својот ланец на вредности. Сите три типови се присутни не само во примарните активности, туку и меѓу дополнителните. Улогата на индиректните и активностите кои го обезбедуваат квалитетот понекогаш не е добро разбрана, но сепак, за полесно утврдување на конкурентската предност особено е важно да се прави јасна разлика меѓу секој од трите типови на активности. Индиректните активности и активностите кои обезбедуваат квалитет се носители на значителен дел од трошоците кои се создаваат при креирање на вредноста за купувачот, а истовремено преку поддршката што ја обезбедуваат за останатите активности, влијаат на потенцијалните основи за диференцирање.

Голем број менаџери-сопственици не обрнуваат соодветно внимание на групирање и анализирање на економијата на овие активности, често сметајќи ги директните и индиректните активности за една неразделна целина. Сепак, треба да имаат на ум дека помеѓу трошоците што овие групи активности најчесто ги предизивуваат постојат меѓусебни односи на компромис или т.н. trade-off. На пример, повеќе трошења поврзани со одржување на опремата го зголемуваат нејзиниот век и ја намалуваат амортизационата стапка.

Исто така, чести се случаите на класифицирање на индиректните активности и оние кои го обезбедуваат квалитетот на активности кои ги зголемуваат трошоците, при тоа не водејќи се сметка за потенцијалните основи за диференцирање што произлегуваат токму од овие дополнителни активности. Активностите кои го обезбедуваат квалитетот во процесот на креирање на вредноста за купувачот се присутни насекаде во ланецот на вредности, поради основата причина што не може да се постигнат супериорни преформанси доколку секоја поединечна активност не се извршува беспрекорно добро. Поради ова, лесно е да се претпостави дека трошоците поврзани со активностите кои го обезбедуваат квалитетот се големи, но во секој случај се помали од оние што ги создава лошиот квалитет. Прашањето кое заслужува да се анализира не е дали треба да се преземат вакви активности во ланецот на вредности, туку како да се утврди оној оптимален редослед на контролни активности кои го обезбедуваат саканото ниво на квалитет.

Несомнено, стремеж на секое претпријатие би било да ги доведе своите примарни и дополнителни активности од ланецот на вредности до тој степен на беспрекорност, што не би било потребно да се презема ниту една дополнителна корективна активност. Во тој случај, секако би можело да се каже дека квалитетот е „слободен“.

3. Заклучок

За да се препознае конкурентската предност на текстилното претпријатие потребно е да се формира ланецот на вредности, со цел успешно да се настапи во оваа дејност. За да се постигне ова, неопходно е да се анализираат сите поединечни активности што фирмата ги извршува, а потоа да се групираат во веќе утврдените

групи на примарни и дополнителни активности кои го формираат ланецот на вредности. Во секоја од двете групи се систематизираат одделните активности, во зависност од соодветната припадност.

Особено е важно да се потенцира дека не сите активности се вистински дел од ланецот на вредности. При нивното поединечно анализирање се утврдува колку таквата активност придонесува кон создавање на дополнителна вредност за крајниот купувач. Само оние активности кои додаваат вредност на крајниот производ се дел од ланецот на вредности, сите останати активности се елиминираат или маргинализираат.

Дефинирањето на релевантните активности кои додаваат вредност бара утврдување и анализирање на нивната економија. Широките групи на активности како производство, маркетинг и продажба треба да се деталнизираат во индивидуални активности. Степенот до кој е потребно да се изврши разложување на одделните групи активности зависи пред сè од поединечната економија на секоја од активностите и причините и целите поради кои се анализира ланецот на вредности. Основниот принцип кој треба да се почитува е следниот: треба да се изолираат и анализираат активности кои:

- Имаат своја економија;
- Имаат силно влијание врз основите за диференцирање;
- Предизвикуваат значајна сума на трошоци.

Изборот на соодветна група за систематизирање на одредена активност бара исклучителна комбинација од знаење и искуство, аналитичност, подготвеност за пресудување и не дозволува појава на грешки. Формирањето на ланецот на вредности не е ни малку лесна работа. Голем број поединечни активности покажуваат гранични својства за припадност во две или повеќе групи. На пример, процесирањето на порачките може да биде дел од надворешната логистика или маркетинг и продажба, а продажната сила често извршува активности од категоријата на дополнителни услуги.

Активностите кои додаваат вредност треба да се групираат во онаа група преку која најдобро придонесуваат во креирањето на вредност за купувачот, а со тоа и во создавањето и одржувањето на конкурентската предност. Вистинската комбинација се постигнува со вложување на големи напори и упорност.

Референци:

1. Afuah, A., (2009) *Strategic Innovation: New Game Strategies for Competitive Advantage*, Routledge, NY
2. Barney, J. and W.H., (2009) *Concepts, Strategic Management and Competitive Advantage*, Prentice Hall, Pearson, NY
3. Barney, J., (2006) *Gaining and Sustaining Competitive Advantage*, Addison Wesley Publishing Co., Boston, MA
4. Porter, M., (1998) *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, Free Press, NY
5. Porter, M., (1998) *Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors*, Free Press, NY
6. Porter, M., (2001) *From Competitive Advantage to Corporate Strategy*, Harvard Business Review, Boston, MA
7. Porter, M., (1990) *New Global Strategies for Competitive Advantage*, Planning Review, vol. 32
8. Porter, M., (2008) *On Competition*, HBS Publishing, Boston, MA, 2008

PROCEDURAL APPROACH FOR CREATING OF E-BUSINESS SOLUTION-AN EXAMPLE OF A MACEDONIAN TOURIST AGENCY

Kalina Trenevskа Blagoeva, PhD¹³⁸, Sasho Josimovski, PhD¹³⁹

Abstract

The main goal of the paper is to explain the process of creating integrated e-business solution for a specific client- Macedonian travel agency. Creating an e-business solution for the organization is a necessity for Macedonian tourist agencies. Tourism industry is important for the Republic of Macedonia because of its unused potentials and for the multiplicative effects that this industry has on the economy, mainly employment. E-business solution incorporates web presence inline with business processes. The formal well known BPM methodology was applied to analyze, model and design business processes. The consecutive phases of strategy formulation, competitive analysis, contextual inquiry and paper prototyping led to model of the core business processes. The importance of this exercise is that as a methodology it can be used in the process of creation of e-business solutions for other domestic travel agencies.

Key words: e-business, tourism, BPM, strategy, experience modeling

ПРОЦЕСЕН ПРИСТАП ЗА КРЕИРАЊЕ НА Е-БИЗНИС РЕШЕНИЕ-ПРИМЕР НА МАКЕДОНСКА ТУРИСТИЧКА АГЕНЦИЈА

Апстракт

Креирањето на е-бизнис решение за организацијата е неопходна активност за македонските туристички агенции. Индустијата на туризам е интересна за Република Македонија, бидејќи таа има неискористени потенцијали од аспект на современата туристичка понуда, а и заради познатиот мултипликативен ефект на туризмот врз економијата, а особено на вработеноста. Е-бизнис решението инкорпорира веб присуство и организирање на деловните процеси така што тие целосно ќе бидат усогласени и дизајнирани за да го поддржат истото. Применет е формалниот процесен пристап на BPTrends. Започнато е со анализа на бизнис активностите на агенцијата и согледување на стратегијата на фирмата преку структурирано интервју со нејзиниот сопственик и менаџер. Потоа, се преминува на т.н. анализа на конкурентите (competitive analysis), создавање на прототип на решението и негово реално тестирање. Се мапираат бизнис процесите користејќи ја нотација прифатлива за деловните луѓе - BPMN.

Значењето на овој проект е во тоа што е тестирана позната методологија на конкретен македонски бизнис случај. Овој разработен случај може да биде и референтна (почетна) точка, особено во индустријата на туризмот при постапката на креирање и дизајнирање на е-бизнис решенија.

Клучни зборови: е-бизнис, туризам, BPM, стратегија, моделирање на искуство

¹³⁸ PhD at University "Ss. Cyril and Methodius"-Skopje, Faculty of Economics-Skopje, kalina@eccf.ukim.edu.mk

¹³⁹ PhD at University "Ss. Cyril and Methodius"-Skopje, Faculty of Economics-Skopje, sasojos@eccf.ukim.edu.mk

1. **ВОВЕД**

Креирањето и имплементацијата на сеопфатно е-бизнис решение за организацијата е неопходност во современиот бизнис. Информациско-комуникациските технологии (ИКТ) се веќе наполно вгнездени во работењето на секоја организација без оглед на типот на индустријата, големината на организацијата и нејзиното место на пазарот. За организациите во водечките економии, вгнезденоста на ИКТ во сите пори на секојдневното работење не претставува новина, а во иднина само начинот на користење би претставувал значајна компаративна предност. Ако се префрлиме на домашно ниво, потребата за користење на ИКТ во работењето на фирмите веќе е забележана од голем број менаџери кои имаат преземено и конкретни активности за имплементација. Сепак, состојбата како просек не може да се споредува со таа во водечките економии, како логична закономерност и корелација што потекнува од општото ниво на економски, па и општествен развој. За македонските компании, поинтензивното користење на ИКТ и соодветните деловни решенија во работењето е задолжително за нивниот опстанок, не само на светскиот или на регионалниот, туку и на домашниот пазар. Корелацијата меѓу користењето на ИКТ и конкурентноста е значајна (Шарп, 2006), додека има и конкретни емпириски докази за поврзаност на менаџирањето со знаење, интер-организациските односи и иновациите со перформансите на фирмата (Вакаро, Паренте и Велоса, 2010). Вредно е да се истакне дека користењето на ИКТ се анализира најчесто од аспект на иновативност на менаџирањето со бизнис процесите на фирмите.

Степенот на вгнезденост на ИКТ во работењето на организациите може да биде многу различен. Целосно интегрираните решенија се најдобар пристап, бидејќи така се постигнува синхронизација на сите деловни активности (процеси) и интеграција на сите податоци од деловното работење на фирмите. Веќе се актуелни интеграциите на ЕРП решенијата со вградени CRM модули, но трендот на т.н. „проширено претпријатие“ каде што се врши интеграција и со добавувачите сеуште не е застапен кај македонските претпријатија.

Индустријата на туризам е интересна за Република Македонија и оваа констатација може да се аргументира од различни агли. На почеток, можеби невообичаено е што го истакнуваме аргументот на познатиот т.н. тренд аналитичар Карл Роде (www.scienceofthetime.com) кој при анализата на современите трендови истакнува дека трендот на *модерни номади* (туристи) е еден од „најжешките„ светски трендови. Друг актуелен тренд, според овие футуролози, е фактот што туристи кои што трошат повеќе, а и патуваат поинтензивно се повозрасните жители на високо развиените земји, од кои повеќето веќе не се во работен однос. Овие факти се на страната на побарувачката на туристички услуги што треба да биде движечка при креирањето на туристичкиот производ. Од страна на понудата, Македонија има и предности, но и ограничувања (Националната стратегија за развој на туризмот 2008-2012, Министерство за економија, 2007). Не нуди добри можности за развој на масовен туризам, заради ограничената големина, немањето морски брег или познати културни урбани центри. Сепак, таа има да понуди различност и специфичности, карактеристики кои се повеќе се ценат кај туристите. Тука би споменале само неколку: големите слатководни езера, релативно снежните планини за нашата географска ширина, винските тури, ловниот туризам, питорескните рурални подрачја, можностите

за екстремни спортови, длабоките и долги пештери, како и вредните сакрални споменици кои датираат од најраните христијански периоди за ова подрачје, повеќето одлично зачувани со фрески од предренесансниот период што, со своите специфики, го навестуваат. Маркетинг аспектите не се предмет на оваа статија (како да се претстави се што се има, но уште поважно како да се креираат препознатливи и барани туристички производи) (Илиоска, 2006). Како последна аргументација е мултипликативното влијание на туризмот врз економијата (Шуберт, Брида и Рисо, 2011) и емпириските докази базирани на голем примерок од земји (Фињи и Вики, 2011), (Холцнер 2011). Како релативно трудоинтензивна гранка, за земја со голема невработеност како нашата, нуди можности за вработувања. Не смее да се занемари и фактот дека туризмот значи и територијална дисперзија на потребите, а тоа подразбира побалансиран регионален развој што би можело да значи и намалување на интензивната депопулација на цели региони во земјата. Исто така, нуди можности за развој на комплементарни дејности, кои се пред се компатибилни за мали и средни бизниси. Тука најмногу се мисли на угостителството, различни занаетчиски дејности, транспорт, делови на индустријата за храна и др. (за податоци видете на www.stat.gov.mk).

Организации преку кои се одвива најголемиот дел од туризмот се туристичките агенции. Во Република Македонија има над 350 туристички агенции (www.mchamber.mk) со различна категоризација. Поголемиот дел од нив се фокусирани на нудење на услуги на домашните клиенти за организирање на патувања надвор од земјата, но во последно време и на прифаќање на странските туристи што доаѓаат во земјата. Туристичките агенции кај нас се по правило мали претпријатија, но заради карактеристиките на услугите, односно туристичките производите што ги нудат се целосно компатибилни за е-бизнис решенија. Индустријата на туристички услуги во Македонија е фрагментирна и многу конкурентна. Таква е ситуацијата и на светскиот пазар. Во последниве неколку години видлив е трендот на пораст на користење на онлајн резервации, а во САД дури 80% од аранжманите се букираат онлајн (Казанџиева, 2010).

Нудењето на услуги во туризмот значи пред се понуда на информации кои се достапни како текст, слика, видео, а резервацијата на веќе избрана услуга значи користење на податочни бази. Борбата за клиенти е секојдневие на македонските агенции, кои се ретко специјализирани и фокусирани кон специфични услуги или клиенти. Добро креираното е-бизнис решение за туристичката агенција може да значи конкурентска предност и пред домашните, но и пред странските туристи.

2. БИЗНИС ПРОЦЕС МЕНАЏМЕНТ МЕТОДОЛОГИЈА

Основна цел на овој труд е да се покаже како е можно да се примени методологијата на бизнис процесен менаџмент при анализа и креирање на е-бизнис решенија на примерот на македонска туристичка агенција. Конкурентската предност може да биде изразена преку усогласени процеси во фирмата, но поврзано со тоа и соодветно корисничко искуство. Искусвеноста на услугите во туризмот од физички аспект е неможна пред да се конзумираат, но корисничкото искуство преку веб е прв чекор кон целта – продажба на туристичка услуга.

За процесниот пристап може да се размислува како мошне актуелна менаџмент филозофија за 1. шематско претставување (моделирање) на бизнис процесите 2. менување на постојните процеси и 3. менаџирање со процесите. Основен термин што се користи е *бизнис процес*, кој може да се дефинира на различни начини. Еден од

можните начини на дефинирање е множество на последователни активности што се одвиваат во организацијата постојано, со дефиниран почеток и крај, а како резултат е задоволен клиент. Според Bprensassociates.com „Добро дефинираните процеси се клуч за агилно претпријатие. БПМ е сеопфатен пристап за подобрување на корпоративните перформанси преку усогласување на бизнис процесите со деловната стратегија и цели; обезбедување на поддршка од страна на ИТ апликациите, човечките компетенции и организацискиот развој кон целите на процесните перформанси на организацијата.“ Идејата за бизнис процеси потекнува иницијално од теоријата на системи и фундаменталните идеи на Портер (1985) каде што вредносната верига ја дефинира како „ низа на активности што додаваат вредност на производот или услугата што ги продава компанијата“. Понатаму концептот го проширува Рамлер во осумдесетите, за да продолжат Хамер и Давенпорт во деведесетите со нивниот значаен придонес на дефинирање на трите хиерархиски нивоа на анализа на деловните активности во организацијата – ниво на организација, ниво на процес и ниво на активности. Значајно е тоа што веќе е прифатена BPMN 2 (Business Process Modeling Notation 2) нотацијата за унифицирано претставување на бизнис процесите. За истакнување е и методологијата за редизајнирање на бизнис процеси на BPTrends (www.bptrends.com).

Со цел да остане конкурентен во оваа високо глобализирана индустрија, малите и средни туристички претпријатија треба постојано да ги намалуваат трошоците и на иновативен начин да го освојуваат и потврдуваат нивното присуство на пазарот. Иновативноста во контекст на индустријата на туризмот се опишува како подобрување на производот, организациски реформи и бизнис процес подобрувања (OECD, 2006). Што се однесува до бизнис процес подобрувањата се советува фокусирање на бизнис процесите од-еден-до-друг-крај (создавање на производ/услуга – консумација – пост консумација) (Рејерс, 2006) и дефинирање на јадрените процеси. При креирање на е-бизнис решение за туристичка агенција се тргнува Портеровски, од стратегијата на конкретната фирма, преку анализа на петте сили на конкурентност и SWOT анализата. Неопходно е да се анализира и окружувањето во целина како влијателен фактор за конкурентноста. Концептот на иновативност без оглед на тоа дали нуди нови производи/услуги со додадена вредност за клиентите или креира компетенции во постојните бизнис процеси, треба да има рефлексивност во организациската бизнис стратегија. Следствено, севкупната бизнис стратегија треба да биде декомпонирана во добро осмислени бизнис процеси, кои се адаптираат на промените во окружувањето (Чоб, Чеонг, 2009).

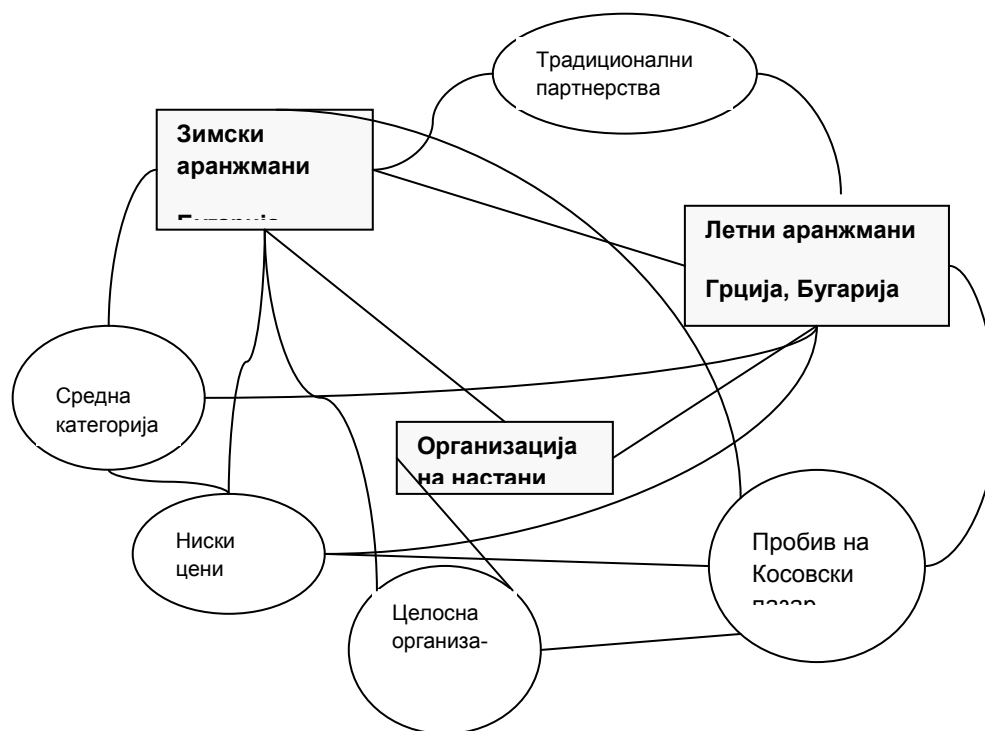
3. МАПИРАЊЕ НА БИЗНИС ПРОЦЕСИТЕ ЗА КРЕИРАЊЕ НА Е-БИЗНИС РЕШЕНИЕ – СТУДИЈА НА СЛУЧАЈ

Идејата на овој труд не е да се дебатира за полезноста на БПМ пристапот, туку да се покаже како тој може да се примени на студија на случај на една мала фирма, иако во литературата до неодамна преовладуваа примери за големи фирми. Проектите за мапирање, а потоа и редизајнирање на бизнис процесите имаат дури и до 90% успешност, а BPM софтверските решенија се флексибилни во контекст на нивната имплементација и модификација (Морис, 2007). Секогаш се предлага прво мапирање на состојбата „како е“, за да се дојде до состојбата „како треба да е“.

Креирањето на е-бизнис решение за македонска туристичка агенција подразбира креирање на веб сајт кој всушност би требало да ја претставува самата туристичка агенција. Тој не треба да претставува паралелна активност, туку севкупното работење на агенцијата да се одвива преку веб страницата. Се работи за туристичка агенција лоцирана во Скопје со лиценца „А“. Идејата беше да се применат методите за анализа на конкурентскиот амбиент, дефинирање на барањата и потребите на клиентите, дизајнирање на концептен модел, па се до прототип на хартија. Главната цел е да се предложи дизајн на нов (или подобрен стар) веб сајт кој ќе ги подрржува јадрените бизнис процеси на фирмата. Се спроведе детално интервју со сопственикот/главен менаџер околу тоа каква е стратегијата на фирмата и фокус групите на клиенти, кои се идните планови, како и околу организациската шема и улогите на вработените. Анализата на конкурентите (competitive analysis) е корисен метод за да се утврди моменталната позиција на фирмата на пазарот, како и увид во тоа што работат конкурентите, а и можност да се добијат нови идеи. Беше избран намерен примерок на сајтови од директно конкурентски македонски агенции, а и неколку од соседните земји. Анализата на конкурентските сајтови беше спроведена преку вреднување на одредени критериуми, односно карактеристи за тоа што треба да содржи еден добар веб сајт на туристичка агенција (ажурирани и релевантни информации, лесна навигација, повеќејазичност, присуство на социјалните мрежи, листа на партнери, блог, брошури, можност за резервации, естетски елементи и др). Понатаму, се спроведе дефинирање на целните групи (млади, семејства, повозрасни, деловни луѓе и сл.) и истражување на нивните потреби (contextual inquiry). Се користеше неформалната метода на интервјуа и зебележување на коментари, мислења, впечатоци. По вака собраните податоци околу конкуренцијата и потребите на клиентите се направи споредба на она што го има постојниот сајт и на она што треба да се подобри, како и предлог за нови функционалности. Концептниот модел е претставување на релациите меѓу процесите. Сортирањето на карти (card sorting) е корисна методологија кој се користи од страна на информациските архитекти за ефикасно организирање на веб содржините и дизајнот. Сортирањето на карти (методот може да биде со затворени и отворени карти) подразбира вметнување на содржини, главни зборови, односно користење на обележени карти кои им овозможуваат на учесниците да ги сортираат картите во групи, хиерархиски (по категории)(Дорн, Газдејл, 2010). На крајот, се дојде до прототип на хартија, односно веќе оформен предлог што може да го искористат веб програмерите. Вака течеше методолошки процесот на предлог на е-бизнис решение, кој може да биде и референтна рамка за македонските туристички агенции, без претенциозност за некаков референтен модел. За индустријата на туризмот нема познат референтен модел како што има за други индустрии (познат е оној за телекомуникациите еТОМ).

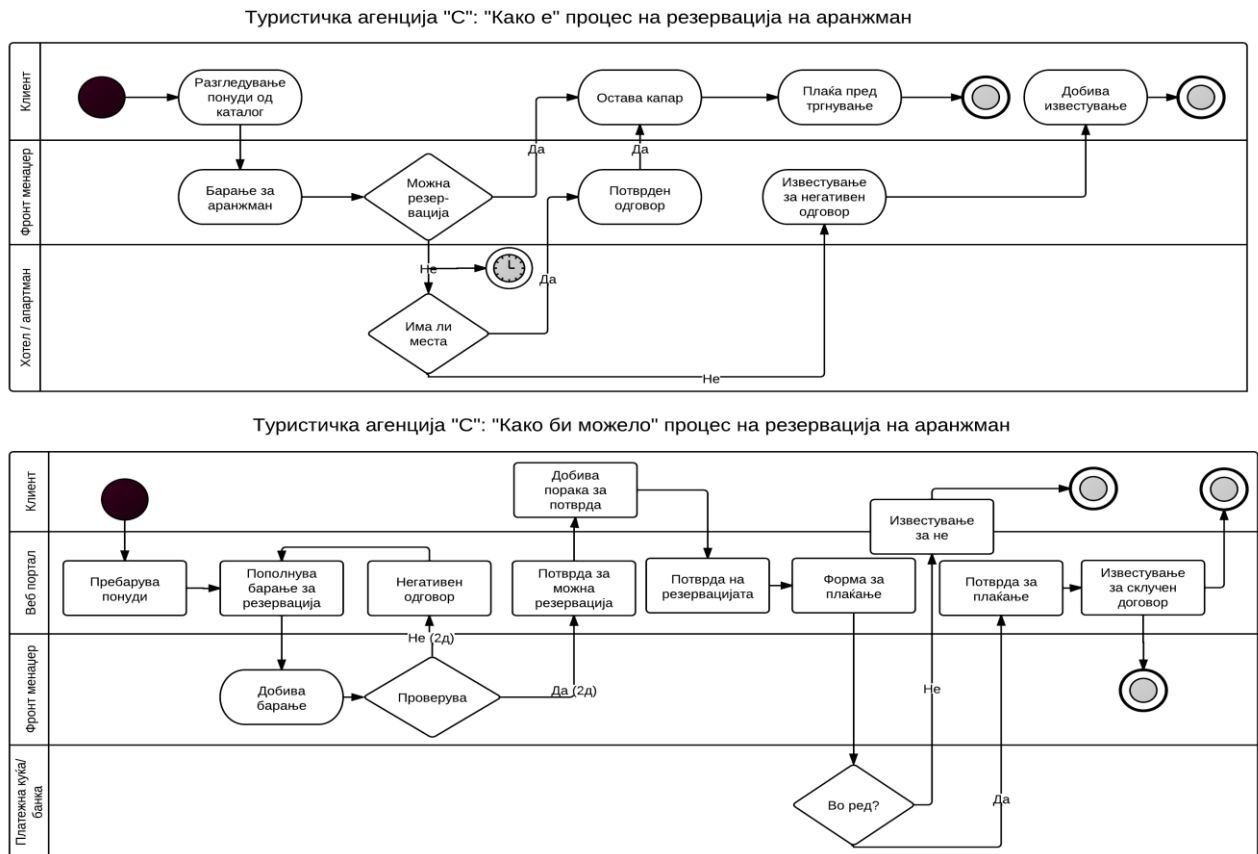
За компанијата „С“ спроведени се сите горенаведени методи за дефинирање на стратегијата, но и на креирање на е-бизнис решение што може да биде подобно во моментот. Не се работи за креирање на најсофистицирано решение, бидејќи тоа треба да биде одраз на стратегијата и целите на фирмата, но истовремено да биде привлечно како веб дизајн и функционалност и за клиентите. Стратегијата на фирмата е претставена со мапата на стратешки систем на активности на слика 1. (Портер, 1996) каде што се гледа дека има три теми и повеќе активности испреплетени и поврзани со нив. Избран е процесот на резервација на аранжман, кој што е всушност главен процес во фирмата. Таа нуди услуги и за резервација на авионски билети, но

таа активност не е земена како јадрена. На првиот дијаграм на слика 2. претставена е состојбата „како е“ во моментот. Се гледа дека улогата на веб решение не е ни претставена во посебна линија, бидејќи иако постои веб страница, таа е само информативна. Интеракцијата е на клиентот со фронт менаџерот во агенцијата, кој понатаму контактира евентуално со хотелот/апартманот. Можното решение е претставено на вториот дијаграм на слика 2. „како би можело“ каде што е вклучена нова улога на веб решение, а како можност за плаќање и улогата на платежна агенција/банка. Веднаш може да се забележи дека нема можност за директна резервација, односно контакт со хотел/апартман бидејќи при разговорите со менаџерот на агенцијата ни беше кажано дека таа функционалност во моментот е неможна и нивното работење се базира на поинакви односи со традиционалните партнери. Следствено, се предлага можност за пополнување на барање за резервација, што би било нова функционалност на веб сајтот,



Слика 1. Мапа на стратешки систем на активности (според Портер, 1996)

како и контакт околу статусот на резервацијата преку сајтот. Исто така, предвидена е можност за плаќање на аранжманот онлајн. Ваквото можно решение значи помалку потреба на клиентите за доаѓање во агенцијата, се заштедува нивното време, времето на фронт менаџерот, а тоа значи и дека агенцијата не би имала потреба од голем деловен простор.



Слика 2. Процесни мапи „како е“ и „како би можело“ за туристичката агенција „С“

Овде би го споменале и она што е веќе многу актуелно насекаде, а тоа е намалување на јаглеродниот отпечаток (со едно веб базирано решение би се очекувало намалување на емисијата на гасови). Исто така, ако серверската поддршка е во облак и ова би помогнало, иако помалку или подолгорочно, за т.н. „зелен менаџмент“ односно еколошка одржливост (Рекер, 2011). Веќе се предлагаат и нови симболи во нотацијата BPMN 2 кои би означувале потршувачка на гориво, потрошувачка на хартија, емисија на стакленички гасови и сл. Заштеди од овој аспект можат да се постигнат само преку подобро менаџирање со деловните процеси, задача што треба да биде константен императив на менаџерите и специјалистите за БПМ.

4. ЗАКЛУЧОК

Планирањето, дизајнирањето и правењето на е-бизнис решение на една организација е една од основните задачи кои треба да си ги постави пред себе современиот менаџмент. Ваквите решенија се всушност проекти кои бараат добар методолошки пристап за на крајот да бидат успешни. Е-бизнис решенијата можат да значат компаративна предност за организациите на конкурентскиот пазар на туристички услуги. Тие се неопходен услов за подобро корисничко искуство, а во

поново време за нив се размислува и како поеколошки решенија. Обработен е пример на туристичка агенција од Скопје, за која е понудено конкретно е-бизнис решение. Следени се фазите на анализа на стратегијата, анализа на конкурентите, потребите на клиентите, како и правење на прототип на хартија. На крај, предложено е можно решение со користење на формалниот јазик на денешниот процесен менаџмент BPMN.

Во текот на изведување на овие конкретни активности, утврдивме дека и на примерот на мала фирма може да се примени мапирањето на бизнис процесите, истото да се искомунцира со менаџментот на фирмата и да се пристапи кон подобрување на одредени процеси, во конкретниот случај предлагајќи нови функционалности на веб сајтот. Новите предложени функционалности значат и менување на реалните процеси во агенцијата, така што веб сајтот е всушност самата агенција; нејзиното работење е комплетно усогласено со нејзиното веб присуство. Менувањето на трендовите во туристичкиот бизнис, се поголемо комплетно продавање на аранжмани преку Интернет, е факт кој треба да се почитува и само така ќе може да се стекне позиција на пазарот што ќе значи препознатливост по добрата услуга и пријатното корисничко искуство. Предложеното решение може да послужи како мотив и референца и кај други туристички агенции во Македонија, при што круцијално е ако самата активност за мапирање на процесите се прифати како метод на анализа и подобрување на работењето.

5. РЕФЕРЕНЦИ

- Chib, Sanjay, Cheong, France “Investigation of the Applicability of Business Process Management in Swiss SMTE”, Pacific Asia Conference on Information Systems, PACIS Proceedings, 2009
- Dorn, B., Guzdial, M. “Learning on the Job: Characterizing the Programming Knowledge and Learning Strategies of Web Designers” Proceedings of the 28th International Conference on Human Factors in Computing Systems, p. 703-712
- Figini, Paolo; Vici, Laura “Tourism and growth in a cross section of countries” *Tourism Economics*, vol. 16, no. 4, 2010 , p. 789-805
- Holzner, M. “Tourism and economic development: The beach disease?” *Tourism Management*, vol.32, iss.4, 2011, p. 922-933
- Hsu, Pei-Fang, "ERP and eBusiness Integration in the Extended Enterprise" (2009). AMCIS 2009 Proceedings. Paper 391.
- Ilieska K. "Strategic Marketing: Management in Tourism" *Journal of Tourism*, no.5, p.29-33
- Kazandzieva, V. “The Electronic Commerce in the Travel Agencies’ activities in Bulgaria and Terms of Reference for its Elaboration” *UTMS Journal of Economics*, vol.1, no.2.p 67-76, 2010

Morris, D. "What is BPM?" www.infosys.com/industries/healthcare/white-papers/bpm.pdf

OECD "Innovation and Growth in Tourism" 2006

Porter, M. "What is strategy?" *Harvard Business Review*, 1996

Porter, M. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, The Free Press, 1985

Reijers, H.A. "Implementing BPM Systems: the role of process orientation" *Business Process Management Journal*, vol.12, no.4, p 389-404, 2006

Recker, J. "Green, Greener, BPM?" A BPTrends Column, www.bptrends.com

Schubert, S. F., Brida, H. Risso, A. "The Impacts of International Tourism Demand on Economic Growth of Small Economies Dependent on Tourism" *Tourism Management*, vol.32, iss.2, p. 377-385, 2011

Sharpe, A. "The Relationship Between ICT Investment and Productivity in the Canadian Economy: A Review of the Evidence" CSLS Research Report 2006-05, 2006

Vaccaro, A., Parente, R., Veloso, F. "Knowledge Management Tools, Inter-Organizational Relationships, Innovation and Firm Performance", *Technological Forecasting and Social Change*, vol 77, iss.7, 2010, p.1076-1089

www.thescienceoftime.com

www.bptrends.com

www.stat.gov.mk

www.mchamber.mk

MARKET GROWTH BASED ON DEMAND BUILDING AND FORECASTING: THROUGH THE PRISM OF SME'S

Tamara Jovanov Marjanova, Msc¹⁴⁰, Mitre Stojanovski, PhD¹⁴¹

Abstract

This paper places attention to the importance and the ways of building and predicting market demand, because one of the primary ways for growth of the enterprise on the market is through growth of its sales or demand for its products. The main objective of this research is to make insights into ways of building demand and identify patterns of current and future demand prediction, which are appropriate and can assist in the operation of small and medium enterprises (SMEs), bearing in mind the strategy of the European Union for 2020, according to which SMEs are one of the Fundamental tenets of economic development in the future. The significance of the demand comes from planning and proper allocation of resources within an enterprise. In this paper the methods of induction, deduction, analysis and synthesis, and methods of research, were applied. Also, data were derived both from secondary, and primary sources from the confectionery industry, and a representative statistical sample of 38% of total registered enterprises in the Republic of Macedonia was analyzed. The survey indicates significant difference of interpretation of the market, focuses on nine basic ways of building the market through demand, confirms the connection of predicting market demand with the successful operation of an enterprise and shows the qualitative and quantitative models predict that can simply be applied by SMEs to improve their business. The restriction of the research comes from the narrow range of the primary research, and a recommendation for further research is to expand that range and include other industries with mainly small and medium enterprises, to examine the current state of the problem of larger statistical sample.

Key words: demand building, SMEs, models for demand forecasting, market growth.

РАСТ НА ПАЗАРОТ ПРЕКУ ГРАДЕЊЕ И ПРЕДВИДУВАЊЕ НА ПОБАРУВАЧКАТА: НИЗ ПРИЗМАТА НА МСП

Апстракт

Во овој труд се посветува внимание на значењето и начините на градење и предвидување на побарувачката на пазарот, затоа што еден од основните начини на раст на претпријатието на пазарот е преку раст на неговата продажба, односно побарувачката за неговите производи. Основната цел на истражувањето е да се направи увид во начините на градење на побарувачката и идентификуваат моделите на предвидување на побарувачката, кои се соодветни и можат да им помогнат во работењето на малите и средните претпријатија (МСП), имајќи во предвид дека во стратегијата на Европската Унија за 2020 година, МСП се еден од основните постулати на економскиот развој во иднина. Значењето на побарувачката произлегува од нејзината суштина –планирање, регулирање и правилна алокација на ресурсите во рамките на едно претпријатие. Во трудот се применети методот на индукција, дедукција, анализа и синтеза, како и методот на истражување, кој вклучува како секундарни, така и примарни податоци од кондиторската индустрија, на репрезентативен статистички примерок од 38% од

¹⁴⁰ Master in Economics, Teaching Assistant, Faculty of Economics - Stip, University "Goce Delchev" – Stip, tamara.jovanov@ugd.edu.mk

¹⁴¹ Ph.D., Professor, Faculty of Economics - Skopje, University "Ss. Cyril and Methodius" - Skopje, donmite@eccf.ukim.edu.mk

вкупно регистрираните претпријатија во Република Македонија. Истражувањето посочува на различното значење на толкувањето на пазарот, ги издвојува деветте основни начини на градење на пазар преку побарувачката, ја потврдува поврзаноста на предвидувањето на побарувачката на пазарот со успешното делување на едно претпријатие и ги покажува квалитативните и квантитативните модели на предвидување кои едноставно можат да се применат од страна на МСП, за да го подобрат своето деловно работење. Ограничувањето на трудот произлегува од опфатот на примарното истражување, односно како препорака за натамошни истражувања е проширување и вклучување и на други индустрии во кои работат претежно мали и средни претпријатија, за да се испита актуелната состојба на проблематиката на поголем статистички примерок.

Клучни зборови: *градење на побарувачка, МСП, модели на предвидување на побарувачка, раст на пазарот.*

Abstract

This paper places attention to the importance and the ways of building and predicting market demand, because one of the primary ways for growth of the enterprise on the market is through growth of its sales or demand for its products. The main objective of this research is to make insights into ways of building demand and identify patterns of current and future demand prediction, which are appropriate and can assist in the operation of small and medium enterprises (SMEs), bearing in mind the strategy of the European Union for 2020, according to which SMEs are one of the Fundamental tenets of economic development in the future. The significance of the demand comes from planning and proper allocation of resources within an enterprise. In this paper the methods of induction, deduction, analysis and synthesis, and methods of research, were applied. Also, data were derived both from secondary, and primary sources from the confectionery industry, and a representative statistical sample of 38% of total registered enterprises in the Republic of Macedonia was analyzed. The survey indicates significant difference of interpretation of the market, focuses on nine basic ways of building the market through demand, confirms the connection of predicting market demand with the successful operation of an enterprise and shows the qualitative and quantitative models predict that can simply be applied by SMEs to improve their business. The restriction of the research comes from the narrow range of the primary research, and a recommendation for further research is to expand that range and include other industries with mainly small and medium enterprises, to examine the current state of the problem of larger statistical sample.

Key words: *demand building, SMEs, models for demand forecasting, market growth.*

1. ВОВЕД

Често е случај производите кои се пласираат на пазарот да исчезнат без широка употреба – веднаш по фазата на воведување од животниот циклус. Една од главните причини за ова е фактот што претприемачите кои ги започнале тие бизниси не ја завршиле најзначајната задача – собирање и толкување на значајни информации пред да ја започнат работата, кои би помогнале во одбегнување на многу потенцијални проблеми и замки. Меѓу најзначајните видови на информации потребни на претприемачите се истакнуваат (Robert A. B., Scot A. S., 2005, p.84): 1. маркетиншки информации; 2. Информации за владини регулативи и политики, вклучително оданочувањето; 3. Информации за релевантни закони.

Врз основа на двете генерални гледишта за постоење на претприемнички можности - Израел Кирзнер (1997) го нагласил постоењето на различни информации (погрешни и точни) како клучен елемент за развој на нови можности (p.60-85), а од друга страна, Јозеф Шумпетер (1934) вели дека значајните претприемнички можности

доаѓаат пред сè од надворешни промени што овозможува преземање на чекори за кои претходно немало услови или активности кои со промените стануваат поисплатливи за разлика од претходно, може да се каже дека внимателен пристап и примена на истражување на пазарот ги задоволува и двете гледишта, затоа што овозможува прибирање на точни и навремени информации, како и откривање и воочување на новонастанатите промени во окружувањето на претпријатието. Дел од тие информации се однесуваат и на предвидување на побарувачката, односно продажбата на самото претпријатие.

2. ПОБАРУВАЧКАТА – ОСНОВА ЗА РАСТ НА МСП НА ПАЗАРОТ

Една од основните цели на секое претпријатие, со зголемено значење во малите и средните претпријатија, поради големината како фактор кој ги разликува од останатите, е опстанок и раст на пазарот. Во услови на голема концентрација на конкуренти на пазарот, што е случај со најголемиот дел на зрели индустрии, борбата се сведува на ниво на секој поединечен потрошувач. Побарувачката како еден од основните начини за зголемување на пазарниот удел и раст на претпријатието бара следењето на движењата и трендовите, што понатаму овозможува увид во работењето и корегирање на грешките. Во економската литература се среќаваат повеќе видови на побарувачка, како што се (<http://www.mbaknol.com/managerial-economics/types-of-demand> и <http://www.marketing91.com/types-of-demand-2/>): директна (предмети за широка потрошувачка) и изведена (производна) побарувачка; индивидуална, побарувачка на пазарни сегменти и вкупна (пазарна) побарувачка; индустриска и побарувачка на домаќинствата; ефективна и потенцијална побарувачка; прва (почетна) и повторена (заменска) побарувачка; нормална и ексцесна побарувачка; итн. Врз побарувачката влијаат бројни фактори – социјални, демографски, економски, технолошки.

Следењето на трендовите кои доведуваат до промени во побарувачката на производите и услугите се основата на пазарната ориентација, а се однесува на детално запознавање со сите фактори кои влијаат врз однесувањето на потрошувачите и нивната одлука за купување. Во трудот се сугерира дека она на што особено внимание треба да посветат МСП, од што зависи анализата на конкретните пазарни можности, креирањето на маркетинг стратегијата и планот, како и формирањето на својата понуда е следново: 1. Правење на разлика помеѓу неколкуте различни поими на пазар: вкупен, потенцијален, расположлив, квалификуван расположлив пазар; целен и пенетриран пазар; 2. Проценка на потенцијалот на пазарот и потенцијалот на продажба; 3. Правилна проценка на тековната и идната пазарна побарувачка.

Дефинирањето на пазарот е првиот чекор кон анализата на истиот, односно следниве дефиниции можат да му помогнат на претпријатието да разбере кој пазар или дел од пазарот е од посебен интерес за неговото работење (<http://www.netmba.com/marketing/market/definition/>): 1. Вкупниот пазар се однесува на целата популација од одредено подрачје; 2. Потенцијалниот пазар е составен од популацијата која е заинтересирана за производот; 3. Расположлив пазар е делот од потенцијалниот пазар кој има доволно средства да го купи производот; 4. Квалификуваниот расположлив пазар е дел од расположливиот пазар на кој законски му е дозволено/ не му е забрането да го купи производот; 5. Целен пазар е сегментот од квалификуваниот расположлив пазар кој претпријатието го има избрано да му служи; 6. Пенетриран (освоен) пазар е делот од целниот пазар кој го купил производот.

Според ова, најблизок до интересот, особено на малото или средно претпријатие е освоениот пазар, а најдалечен - вкупниот пазар. Значењето на пазарот кој претпријатието треба да го земе во предвид произлегува од пазарната побарувачка која ќе се јави за производот/услугата, која од друга страна пак, ја условува големината на пазарниот удел кој ќе го има претпријатието. Од друга страна,

истражувањето покажа дека нашите претпријатија во најголем дел, а особено малите претпријатија (сите испитани) поимите пазарен потенцијал и потенцијал на продажбата честопати ги поистоветуваат, но тие сами по себе, освен во случај на монопол на пазарот, воопшто не се однесуваат на истиот проблем или, пазарен потенцијал е макро аспект – вкупна побарувачка на ниво на целокупниот целен пазар, а продажен потенцијал е микро аспект на проблематиката – побарувачка за производите на конкретното претпријатие. Вообичаено вкупниот пазарен потенцијал претставува производ од бројот на купувачи на специфичните производи, количината што ја купува просечен купувач при единечна набавка и просечната цена по единица производ.

Потенцијал на пазарот во услови блиски до совршена конкуренција какви што се на пазарот на кондиторски производи, ја претставува вкупната очекувана побарувачка за одреден производ/услуга или група на производи од страна на целната група на потрошувачи, на ниво на цела индустрија за конкретен, географски одреден пазар, за точно одреден временски период (месец, календарска година итн.), во предефинирана маркетинг околина. На пример, од аспект на мало претпријатие, пазарениот потенцијал за кондиторски производи може да биде одреден од големината/бројот на целната група на потрошувачи кои купуваат и/или конзумираат кондиторски производи, во рамките на Република Македонија (домашниот пазар), за една календарска година, во услови на слаб раст на пазарот како целина, но со тренд на брз пораст на побарувачката за производи од чоколада. Од друга страна, потенцијал на продажба се однесува на максималниот удел кој претпријатието може да го оствари со својот производ или линија на производи од асортиманот, во вкупниот пазарен потенцијал на таа група на производи, односно продажниот потенцијал на претпријатието е производ од пазарниот потенцијал и пазарниот удел на компанијата. Пазарниот удел зависи од начинот на кој производите, услугите, цените, брендот итн., се перципирани од страна на потрошувачите во споредба со конкурентите на пазарот, а е во правопрпорционален однос со обемот и ефективноста на вложувањата во маркетинг активностите, споредено со конкурентите. По утврдувањето на пазарниот и продажниот потенцијал за одреден производ, претпријатието може да ја следи и/или проектира тековната и идната пазарна побарувачка, што ќе му овозможи правилно да го планира своето работење. Поврзаноста на овие поими и потребата од маркетинг предвидувања се објаснети со слика 1.8. од страна на J. Scott Armstrong, Kesten C. Green, (2005).



Слика 1.8 Потребна од маркетинг предвидувања

Покрај можноста за предвидување на побарувачката, претпријатијата имаат и можност сами да ја креираат, односно постојат повеќе начини за правење на пари, кои вклучуваат (Robert J. Kaden, 2006, p.13-14): привлекување на нови потрошувачи, поттикнување на постојните потрошувачи да купуваат повеќе со секоја единечна набавка, зголемување на фреквенцијата на купување на постојните потрошувачи, подобрување на производните линии во асортиманот, додавање на нови производни линии, преговарање за пониски цени од добавувачите со истовремено задржување на малопродажната цена на исто ниво, намалување на непродуктивната работна сила, мотивирање на продажниот кадар да продава повеќе, зголемување на пазарниот удел, зголемување или промена на дистрибутивните канали преку кои се продава производот со цел за намалување на дистрибутивните трошоци, итн. За да се одреди кој начин на остварување на дополнителни или поголеми приходи и профити може да се примени, имајќи ги во предвид економските движења, потребно најпрво тесно и конкретно дефинирање на проблемот/ите со кој се соочува компанијата, како и идентификување на проблемите кои ги намалуваат приходите, со паралелно давање на приоритет на производи/пазари кои на организацијата и нудат најголема можност за раст. Во случај кога домашните производители каскаат зад странските брендови и имаат значително помали пазарни удели, каква што е состојбата на пазарот на кондиторски производи, од неколкуте алтернативи за зголемување на приходите - зголемување на цената на производите, намалување на трошоците и/или зголемување на продадената количина на производи (Dick Smith, et. al., 2002, p. xv), се препорачува избор на третата алтернатива, од едноставна причина што со оглед на моменталната состојба на рецесија која го има зафатено целиот свет логично е да се избегне првиот избор, а вториот поради растот на цените на суровините на светските берзи многу тешко може да се постигне. Доколку претпријатијата според препораката вниманието го насочат кон зголемување на побарувачката или кон креирање на нови типови на потрошувачи, може да бираат помеѓу девет различни начини за зголемување на побарувачката (таб.1.1).

Табела 1.1 Девет начини за градење на побарувачка (Philip Kotler, 1999, p. 47)

		Производи		
		Постојни	Изменети	Нови
Пазари	Постојни	Продава повеќе постојни производи на постојни купувачи (освојување на пазарот во длабочина)	Прилагодување на постојни производи и продавање на поголеми количини на постојни потрошувачи (промена на производот)	Креирање на нови производи за постојните купувачи (развој на нови производи)
	Изменети	Влез и продажба на постојни производи во други географски подрачја (географско	Нудење и продажба на променети производи на нови географски подрачја	Креирање на нови производи за потенцијални потрошувачи во нови географски подрачја

		ширење)		
	Нови	Продажба на постојни производи на нови типови на потрошувачи (освојување на нов сегмент)	Понуда и продажба на променети производи на нови типови на потрошувачи	Креирање на нови производи за нови типови на потрошувачи (диверзификација)

Во основа, значењето на истражувањето на пазарот и предвидувањето на побарувачката произлегува од поврзаноста со експанзија на работењето на претпријатијата, и тоа, на неколку различни начини: На пример, промовирање на чоколадите како слатка закуска помеѓу оброците и како одличен додаток во подготовка на торти и други специјалитети (зголемување на пазарниот удел преку создавање на нови начини на употреба на постојните производи); испитување на потребата и обемот на конзумирање на здрава храна на некој пазар за евентуално планирање на производство на темна чоколада или пренасочување на производите на нов пазарен сегмент – освен на поголемите, да се настапи и во помалите урбани центри; производство на чоколада со екзотични вкусови на манго, ананас и сл. или производство на помали грамажи (потреба на потрошувачите од нови видови/вкусови/големини на производи) и др. Често е случај производите кои се пласираат на пазарот да исчезнат без широка употреба – веднаш по фазата на воведување од животниот циклус. Една од главните причини за ова е фактот што претприемачите кои ги започнале тие бизниси не ја завршиле најзначајната задача – собирање и толкување на значајни информации пред да ја започнат работата, кои би помогнале во одбегнување на многу потенцијални проблеми и замки. Меѓу најзначајните видови на информации потребни на претприемачите се истакнуваат (Robert A. B., Scot A. S., 2005, p. 84): 1. маркетиншки информации; 2. Информации за владини регулативи и политики, вклучително оданочувањето; 3. Информации за релевантни закони. Може да се заклучи дека врз основа на двете генерални гледишта за постоење на претприемнички можности - Израел Кирзнер го нагласил постоењето на различни информации (погрешни и точни) како клучен елемент за развој на нови можности (Kirzner I., 1997, pp. 60-85), а од друга страна, според Јозеф Шумпетер значајните претприемнички можности доаѓаат пред сè од надворешни промени што овозможува преземање на чекори за кои претходно немало услови или активности кои со промените стануваат поисплатливи за разлика од претходно (Schumpeter J.A., 1934), внимателен пристап и примена на истражување на пазарот ги задоволува и двете гледишта, затоа што овозможува прибирање на точни и навремени информации, како и откривање и воочување на новонастанатите промени во окружувањето на претпријатието. Деловните одлуки кои како навигација можат да го користат истражувањето на пазарот, се однесуваат во главно на експанзија на работењето на едно претпријатие, што треба да биде и една од основните цели на МСП. Истовремено, примената на истражувањето на пазарот не треба да биде ограничена и достапна само за големите претпријатија, туку напротив, малите и средните претпријатија имаат голема корист од негово имплементирање во работењето. Наспроти скапите техники за истражување на пазарот, МСП можат да направат избор од палетата на различни нискобуџетни извори на податоци и техники на истражување, кои резултираат со успех, односно ги снабдуваат со неопходните информации за пазарот на кој настапуваат. Истражувањето на пазарот е основа за следењето на тековната и предвидувањето на идната побарувачка, значајно за планирањето и алокацијата на ресурси – од набавка на сировини до избор на канали на дистрибуирање на производите/услугите до крајниот потрошувач и комплетирање на сет од постпродажни услуги.

3. МОДЕЛИ ЗА ПРЕДВИДУВАЊЕ НА ПОБАРУВАЧКАТА СООДВЕТНИ ЗА МСП

Еден од најчестите изговори на сопствениците на МСП е дека во денешното бизнис опкружување обидите за предвидување на случувањата воопшто се неуспешни поради честото менување на условите на работење. Сепак, и во услови на исклучително брзи промени во средината на работење, предвидувањата можат да бидат успешен водич на претпријатието, како во планирање на производството, така и во градење на корпоративната стратегија. Во склоп на инсистирањето на употреба на пазарна ориентација во работењето на МСП, овде се претставени три основни методи за предвидување на пазарниот и продажниот потенцијал, кои се базираат на анализа на потрошувачите (она што потрошувачите го кажуваат, она што вистински го прават и она што го правеле во минатото) - императив за секое пазарно ориентирано претпријатие (Spiro L. R. et.al., 2008, pp.352-356):

- Изведување на побарувачката врз основа на пазарен/ни фактор/и (побарувачката се проценува врз основа на еден или неколку фактори од кои таа директно е определена или на некој начин е поврзана со истите. Пример 1. - побарувачка за млечна чоколада = број на население*просечен процент на расположлив доход потрошен за храна*просечен процент од потрошеното за храна што е потрошено за кондиторски производи*просечен процент од потрошеното количество на кондиторски производи што е потрошено за чоколада*очекуван процент од количеството на потрошена чоколада што ќе биде потрошено за млечна чоколада.. Пример 2. - бројот на деца до 10 години во конкретна година*процентот на деца до 12 години кои купуваат кондиторски производи = пазарниот потенцијал за кондиторски производи наменети за деца до 12 години*пазарниот удел¹⁴² на претпријатието на пазарот на кондиторски производи за деца до 12 години = продажен потенцијал на претпријатието на тој пазар);
- Прашалник за намерите на купувачите (подразбира контактирање со потенцијалните потрошувачи со цел да одговорат на прашања за намерата за купување на производот и за цената по која би го купиле, при што како потенцијал на пазарот се смета бројот на потрошувачи кои ќе одговорат дека би го купиле производот. На пример, претходно истражување на пазарот за чоколада покажа дека од 300 испитаници сите купуваат и конзумираат чоколада, а би купиле чоколада од домашен производител и по повисока цена од онаа по која се продава тековно, доколку таа подразбира и подобар квалитет, со што се утврди постоење на можност за зголемување на цените од 20-30% (Тамара Јованов, 2009, стр.161-164));
- Тест-пазари/тест-маркетинг (наменето е претежно за воведување на нови производи на пазарот или постоен производ во нов канал на дистрибуција или ново пазарно подрачје, а се спроведува преку избор на помали пазари кои се со сличен социо-економски и демографски профил како целиот пазар, каде производот се пласира во малопродажба пред да биде претставен на целиот пазар. Погодно е да се користи во случај кога релативно мал број на единици од производот можат да се произведат по минимални трошоци. Пример:

¹⁴² Пазарниот удел се пресметува како сооднос помеѓу вкупната продажба на производот/дите претпријатието на пазарот и вкупната продажба на тие производи на конкретниот пазар од страна на сите претпријатија кои настапуваат на истиот. Во случај на недостапност на податокот за вкупниот износ на продажбата, алтернатива за претпријатието може да биде разгледување на релативниот пазарен удел, кој го претставува соодносот помеѓу вкупниот обем на продажба на претпријатието во споредба со вкупната продажба на најголемиот/најсилниот конкурент на пазарот.

(остварена продажба во тест-пазар 1 + остварена продажба во тест-пазар 1)*број целни пазари – населби, градови, држави...= пазарен потенцијал).

Останати начини на предвидување на пазарниот и продажниот потенцијал се:¹⁴³

1. Едноставна анализа на трендот (годишна потрошувачка на кондитроски производи од 24 000t *годишна стапка на раст на пазарот од 0.02% = пазарен потенцијал за кондитроски производи од 24 005t); 2. Анализа на пазарниот удел (пазарен потенцијал за кондитроски производи од 24 005t * пазарен удел на претпријатието од 8% = продажен потенцијал на претпријатието од 1920t); 3. Метод на изградба на пазарот (вкупниот број на потенцијални купувачи на пазарот * нивниот куповен потенцијал); 4. Метод на пазарен индекс, односно индексот на куповна моќ (buying power index) претставен од списанието "Sales & Marketing Management" (Spiro L. R., et.al., 2008, pp.356-357)¹⁴⁴, според кој на пример, производителот на кондиторски производи може да претпостави дека потенцијалот на пазарот на кондиторски производи е во непосреден однос со бројот на жителите во одредените подрачја, што значи дека ако во градот Скопје живее приближно 27% од вкупното население на РМ, фирмата претпоставува дека Скопје ќе биде пазар за 27% од вкупната продажба на кондиторски производи (таб. 1.2). Потоа проценката дополнително може да се корегира за расположливиот доходот на жителите, како и % на национална малопродажба во подрачјето, како и други дополнителни фактори со кои може да се поткрепи проценката, како што се: присутност на конкуренцијата на конкретниот пазар, локалните трошоци за промоција, сезонските фактори и реакциите на поединците на локалниот пазар. Исплатливо е да се пресмета и индексот на пенетрирање на пазарот (однос помеѓу тековните и потенцијалните нивоа на побарувачката на одреден пазар) индекс на пенетрирање на учеството (тековните и потенцијалните учества на самата компанија), при што ниските индекси покажуваат дека постои простор за значаен пораст на потенцијалот на пазарот за сите фирми, односно дека компанијата може значително да го прошири своето учество (Kotler P., Keller K.L., 2009, p.125). Така на пример, во кондиторската индустрија во РМ, индексот на пенетрирање на пазарот од страна на домашните производители, според количината која тие ја пласираат на домашниот пазар (8000t) и горната граница на побарувачката (24.000t) изнесува 0.33, што значи дека постои можност за зголемување на потенцијалот на сите македонски фирми (Тамара Јованов, 2009, стр.78-79). Од друга страна, тековното учество на пример на АД „Европа“ – Скопје како најголем производител на пазарот во однос на вкупната понуда од македонски производители (1390t/8000t) го дава индексот на пенетрирање на учеството (0.17), односно покажува дека постои простор за компанијата да го зголеми своето учество на пазарот (Тамара Јованов, 2009, стр.78-79).

¹⁴³ Примерите се претставени преку податоци за кондиторската индустрија на РМ преземени од Стопанска комора на РМ

<http://www.mchamber.org.mk/%28S%28k4yj2s55pxtpvteklfrob145%29%29/default.aspx?mld=130&lld=1&smld=6> (03.06.2011) и податоци за претпријатието АД „Европа“ – Скопје

¹⁴⁴ Овој метод се базира на три фактори – популација, расположлив доход и малопродажба, и е најчесто користен за пресметување на пазарен и продажен потенцијал по одредени територии – држави, региони, градови, со цел поефективна алокација на активностите и ресурсите по области. $B_i = 0.5Y_i + 0.3R_i + 0.2P_i$, каде што: B_i = % на вкупна национална куповна моќ во подрачјето i , Y_i = % на расположлив персонален доход во подрачјето i , R_i = % на национална малопродажба во подрачјето i , P_i = % на населението кое се наоѓа во подрачјето i .

Табела 1.2 Пресметување на пазарниот и продажниот потенцијал по подрачја¹⁴⁵

Градови со над 10.000 жители	Население (популација)	% на население	Пазарен потенцијал за кондиторски производи во количина/единици*	Продажен потенцијал на фирмата во количина/единици**
Битола	70.550	0,03	720	57,6
Велес	43.716	0,02	480	38,4
Виница	10.863	0,005	120	9,6
Ѓевгелија	15.685	0,008	192	15,4
Гостивар	35.847	0,02	480	38,4
Дебар	14.561	0,007	168	13,4
Делчево	14.280	0,007	168	13,4
Кавадарци	38.741	0,02	480	38,4
Кичево	30.138	0,01	240	19,2
Кочани	38.092	0,02	480	38,4
Крива	14.558	0,007	168	13,4
Паланка	105.484	0,05	1200	96
Куманово	13.284	0,006	144	11,5
Неготино	42.033	0,02	480	38,4
Охрид	73.925	0,04	960	76,8
Прилеп	10.500	0,005	120	9,6
Пробиштип	16.223	0,008	192	15,4
Радовиш	506.926	0,25	6000	480
Скопје	16.559	0,008	192	15,4
Струга	35.311	0,02	480	38,4
Струмица	13.746	0,006	144	11,5
Св. Николе	52.915	0,03	720	57,6
Тетово	40.016	0,02	480	38,4
Штип				
Вкупно	1.253.953 од 2.049.613	0,62 од 1,00	14.424t од 24.000t	1194,2t од 1390t

Пазарниот и продажниот потенцијал, односно големината, растот и сегментираноста на пазарот, се основни атрибути на „условите на побарувачката“ кои ги одредуваат можностите за работење на МСП. „Услови на побарувачка“ е поим кој се користи да се објаснат преференциите на потрошувачите за производите во една индустрија. Истражувањата покажуваат дека условите за раст и развој на малите фирми се подобри во случај кога пазарот е поголем (Eisenhardt K., Schoonhoven K., 1990, p. 504-529), има брз или константен раст на пазарот (Mata J., Portugal P., 1994, p. 217-223) и дека сегментираноста на пазарот, односно искористувањето на пазарните ниши го потпомогнува формирањето на новите и развојот на постојните МСП (Shane S., 2001, p.205-220). Во зависност од потрошувачите, побарувачката односно продажбата може да биде мала или голема, постојана или променлива, да расте или да се намалува, хомогена или хетерогена. Тоа значи дека следен чекор во работењето е предвидување на побарувачката, односно продажбата, што е основа на одлуките за потребниот број на вработени, инвестициите во производниот капацитет, планирање на продажбата и калкулирање со маркетинг миксот при формулирање на маркетинг стратегијата на претпријатието. Предвидувањето на продажбата е всушност

¹⁴⁵ Забелешка: *колона се пресметува со множење на процентот на популацијата со вкупната продажба на пазарот која изнесува 24.000t, **колона се добива со множење на пазарниот потенцијал со учеството на АД “Европа“ во вкупната продажба на кондиторски производи на пазарот од 8%.

очекуваното ниво на продажба кое претпријатието сака да го оствари, врз основа на усвоен маркетинг план и маркетинг околина во која работи¹⁴⁶. Пред почетокот на прогнозирањето на побарувачката претпријатието мора да ја знае тековната состојба, односно ниво на продажба на пазарот, што подразбира и идентификација на конкурентите и проценка на нивните продажби. Овој податок честопати е публикуван (понекогаш достапен само за членовите) од страна на трговските асоцијации во индустријата или од Стопанската комора, иако поретко се случува да е прикажана поединечната продажба по компании. Преку овој податок секое претпријатие може да го оцени својот перформанс наспроти останатите учесници на пазарот, така на пример, доколу утврди дека продажбата на неговите производи расте во однос на претходната година за 5%, а вкупната продажба на пазарот стагнира или расте со помала стапка од продажбата на неговите производи, може да заклучи дека неговиот пазарен удел расте. Алтернативен извор на ваквиот податок се извештаи од компании со примарна дејност – истражување на пазарот, кои се богати извори на информации за пазари за широка потрошувачка, каде продажбата едноставно може да се следи на местото на продажба – во малопродажните објекти. Прогнозирањето на продажбата честопати се разликува во зависност од смата ситуација или категоријата на производот. Така на пример, поедноставно е да се предвиди продажбата на производите кои имаат стабилна продажба, без поголеми флукуации по периоди, како и за веќе постојни производи на пазарот, додека за нови производи и производи чија побарувачка драстично варира од еден во друг период, е потешко да се предвиди продажбата, што дополнително му дава на значење на правилниот период кон предвидување. Прогнозирањето на продажбата најчесто се врши за период од 3 месеци (квартално), 6 месеци или една година и се преклопува со фискалната година на фирмата, бидејќи финансиските извештаи се кроистат како основа за планирање на трошењето во фирмата (Spiro L. R., et.al., 2008, p.358). Прогнозирањето на побарувачката едноставно значи предвидување на она што се случува, односно ќе се случи со продажбата на постојниот или новиот производ/услуга.

При предвидување на побарувачката, без оглед дали се разгледува тековната или идната побарувачка, се препорачува употреба на мулти-функционален период, кој ги вклучува податоците од: 1. поширокото бизнис окружување - економските, политичките, културолошките фактори, легислативите и сл.; 2. условите и промените во индустријата - дали има раст, стагнација или опаѓање на продажбите на пазарот, бројот на конкурентите и нивните активности и стратегии на пазарот, потрошувачките преференции и трендовите на пазарот; 3. самото претпријатие - тековната продажба (големина изразена вредносно или во парчиња), маркетинг активностите и плановите (промени во цената, промени во трошоците за каналите на дистрибуција и промоцијата и сл.), финансиите и производството (обем на производствените капацитети, цена на чинење на средствата за работа, фиксни средства, тековни

¹⁴⁶ Треба да се забележи дека предвидување на продажбата не е исто со цели на продажбата и буџет за продажба. Целите на продажбата се поставуваат со намера да се одредат и мотивираат активностите на продажната сила и вообичаено се поставуваат малку повисоко од предвиденото ниво на продажба, за да се зголемат напорите на продажната сила. Буџетот на продажбата се креира за да се одреди обемот на потребните набавки на материјал за работа, капацитетот на производството и неговата искористеност и одлуките поврзани со готовинските текови. Буџетот мора да го земе во предвид ризикот кој го носи секое предвидување на продажбата, поради што е вообичаено да се утврди на пониско ниво од предвидената продажба. За повеќе види: http://tutor2u.net/business/marketing/sales_forecasting.asp (03.03.2012)

средства, обврски, побарувања, приходи од продажба, профит, стапка на поврат на продажбата, стапка на поврат на инвестициите итн.). Ваквиот пристап кон проблематиката овозможува елиминација или минимизирање на грешката, која се јавува во случај кога не се земени во предвид значајни информации кои влијаат на крајниот исход.

Во самиот процес на одредување на големината на побарувачката, претпријатието треба да ги вклучи следниве елементи (<http://www.smetoolkit.org/smetoolkit/en/content/en/416/Demand-Forecasting> и Spiro L. R., et.al., 2008, p.351): 1. Селектирање на производот кој се пласира на пазарот; 2. Вкупната продажба на ниво на индустрија во парична вредност или во единици на производ; 3. Конкретен временски период (одредување на временската рамка на предвидувањето: краткорочно предвидување – помалку од 3 месеци до максимално 1 година, за одредување на активностите и поделба на задачи на вработените; на среден рок – од 3 месеци до 3 години, за предвидување на продажбата, планирање на производството и буџетот; долгорочно предвидување – над 3 години, за развој на нов производ и планирање на капацитетите); 4. Конкретен пазар, одреден или на географска основа или на основа на целните потрошувачи или употреба на двете варијабли; 5. Избор на соодветен модел/и на предвидување; 6. Прибирање на податоци; 7. Потврдување на валидноста на моделот; 8. Извршување на предвидувањето и имплементација на резултатите. Селекцијата на самиот модел на предвидување на побарувачката зависи од неколку фактори (http://tutor2u.net/business/marketing/sales_forecasting.asp): 1. Степенот на точност кој се бара во проценката (во зависност од ризикот и трошоците кои се поврзани со производот); 2. Расположливоста на тековни податоци и информации (во некои индустрии – трговија со облека, храна, патувања, полесно се наоѓаат релевантни и незастарени податоци); 3. Временскиот период за кој се прави проценката (различен е пристапот при проценка на продажбата за наредната недела и за наредните 5 години); 4. Фазата од животниот циклус во која се наоѓа производот (различни методи можат да се користат во случај кога производот е во фаза на воведување и нема претходни податоци за продажбата на истиот и доколку е во фазата на зрелост, каде преку употреба на претходни податоци успешно може да се користи методот на нализа на временски серии при предвидувањето).

Во трудот повеќе внимание се посветува на моделите кои се на располагање за прогнозирање на идната побарувачката, а кои генерално се делат на квалитативни и квантитативни модели¹⁴⁷. Квалитативен приод се користи во ситуации кога не постои јасна слика за проблемот и има малку или оскудни претходни податоци на располагање за продажбата (на пример, во однос на нови производи, нови технологии и сл.). Извори на податоци за овие модели се сопствениците, менаџерите, продажната сила и потрошувачите, како неопходни способности се интуицијата и искуството. Техники кои се применуваат се:

1. Испитување на мислење експерти - Жири од менаџери/метод на групна дискусија - се разгледуваат мислењата на мала група на искусни менаџери, кои во проценката го користат нивното искуство и во некои случаи и резултати од статистички модели. Пример: На состанок, 6 менаџери даваат мислења за идниот раст на продажбата, при што 3ца сметаат дека тој ќе биде значаен раст од 12%, а другите тројца дека ќе биде ограничен раст од 3%. На крај се

¹⁴⁷ Моделите се адаптирани од <http://www.smetoolkit.org/smetoolkit/en/content/en/416/Demand-Forecasting> (05.03.2012) и Spiro L. R., Rich A. G. and Stanton J. W., (2008). "Management of a Sales Force", McGraw-Hill/Irwin, NY, pp.360-366.

постигнува компромис на средно ниво на раст на продажбата од 6%. Во случај тековната продажба да изнесува 4.200.000 денари, проектираната продажба ќе изнесува 4.452.000 ден. ($0.06 \cdot 4.200.000 = 252.000 + 4.200.000 = 4.452.000$);

2. Делфи метод - се идентификува панел од експерти, кои можат да бидат на позиција на носење на одлуки, обични работници или експерти во индустријата. Секој од нив дава своја индивидуална проценка за побарувачката која потоа се презентира на групата, за потоа пак да се бара да дадат проценка имајќи го во предвид мислењето на останатите. Процесот се повторува се до моментот кога експертите не постигнат консензус во мислењата;
3. Испитување на мислењето на продажната сила - од секој од продавачите/дистрибутерите на одредена територија се бара да ја проектираат продажбата, брз основа на познавањето на желбите на потрошувачите и количините и фреквенцијата на нивните набавки. Потоа тие проекции се комбинираат на локално, регионално и национално ниво. Пример: Продажниот персонал известува дека конкурентите ги намалиле цените за 10%, поради што се очекува дека побарувачката на претпријатието ќе се намали за 3%. На тековна продажба од 4.200.000 ден., проектираната продажба ќе биде за 3% пониска, односно 4.074.000 ден.
4. Анкетирање на потрошувачите - потрошувачите за прашуваат за нивните намери и планови за купување на скала од 1-10 или 0-1 (1/0-нема шанса, 10/1-сигурно), при што е неопходно за поточна проценка, примерокот на потрошувачи да е поголем. Пример: Преку анкетирање на потрошувачите, се дознава дека 85% од постојните потрошувачи (од вкупно 570.000 тековни потрошувачи) имаат намера да го купуваат производот и наредната година = 484.500; 6% од некорисниците (од вкупно 1.500.000) одговориле дека ќе го купуваат производот наредната година = 90.000; предвидената продажба ќе изнесува 575.500 потрошувачи, односно зголемување на бројот на потрошувачи за 1% ($575.500 - 570.000 = 5500 / 570.000 = 0,0096 \cdot 100 = 0,96\% = 1\%$). Ова може да се искористи како база за поиздржана пресметка, кога ќе се додаде податокот за просечната цена по која се продава производот и количината на единечните набавки на потрошувачите.

Квантитативниот приод се користат во ситуации кога проблематиката е јасна и стабилна и постојат историски податоци за продажбата (на пример, за постојни производи, постојна технологија и сл.). Податоци кои се користат се историски податоци од извешати, операции во рамки на претпријатието. Подразбираат математички и статистички познавања. Техники кои се применуваат се:

1. Модели на анализа на временски серии - временската серија е сет од еднакво распределени нумерички податоци, добиени со набљудување на појавата во редовни временски периоди. Предвидувањето се базира исклучиво на минати вредности, со претпоставка дека факторите кои имале влијание во минатото, ќе влијаат и во сегашноста и во иднината. Има неколку приоди: т.н наивен приод – побарувачката во идниот период ќе биде иста како во минатиот период; подвижни просеци – проценката за конкретен период-месец/година е аритметичка средина од фактичката продажба од неколку од претходните периоди (најчесто петходните 3 или 5 периоди), а се користи доколку има малку или воопшто нема тренд во побарувачката¹⁴⁸; експоненцијално израмнување –

¹⁴⁸ Подвижните просеци се делат на едноставни подвижни просеци (привидување ја користат просечната побарувачка за фиксен број на периоди и е соодветна за стабилна потрошувачка, без поголеми варијации во однесувањето на потрошувачите, односно: $F_4 = [D_1 + D_2 + D_3] / No$, каде F – forecast/предвидување, D – Demand/побарувачка за соодветен период, No – Period/број на периоди) и пондерирани подвижни просеци (ја прилагодува проекцијата кон одредени варијации во побарувачката, доделувајќи пондери базирани на интуиција од 0 до 1, со вкупен збир 1 на најблиските податоци, при што постарите податоци се сметаат за помалку

метод на просеци во случај кога во побарувачката се забележани промени во одреден период кои не се случајни, туку се повторуваат – сезонски варијации во побарувачката, со доделување на константа кон најновите податоци, кои се сметаат за најрелевантни¹⁴⁹; расчленување на временска серија – ја прилагодува сезонската варијација преку множење на нормалното предвидување со сезонски фактор;

2. Каузални (причино – последични) модели - каузалниот метод користи математички и статистички техники како што е регресионата анализа и повеќекратната регресиона анализа, кои ги поврзуваат зависната варијабла (побарувачката) со независна/ни варијабли (на пример, цената, трошоци за рекламирање итн.) во форма на линеарна равенка;
3. Модел „мора да се оствари“ – се базира на мислењето дека мора да се оствари ниво на продажба кое ќе ја достигне преломната точка, односно мора да се оствари ниво на продажба кое ќе може да ги покрие фиксните и варијабилните трошоци, а честопати во прогнозата се вметнува и одредено ниво на профит кое се сака да се оствари. Пример: Доколку вкупните трошоци на претпријатието се 3.000.000 денари и тоа сака да оствари профит од 1.200.000 денари, тогаш проектираната продажба треба да достигне ниво од 4.200.000 денари, по што планирањето продолжува на таа основа;
4. Модел базиран на капацитетот – во случај кога на пазарот може да се продаде скоро сè што ќе се произведе, ограничувачки фактор при проекциите станува капацитетот на фирмата. Пример: Доколку капацитетот на машините во фирмата е ограничен на 10.000 парчиња месечно, а тие се продаваат по просечна цена од 35 денари, во тој случај годишната проценка на продажбата би изнесувала 4.200.000 денари (10000парчиња*12месеци*35денари).

Употребата на некои од овие модели/техники на предвидување на побарувачката подразбираат и примена на одредени мерки при работењето со истите за намалување на ризикот од грешка, како на пример: изведување на анализата врз основа на податоци кои во основа имаат униформни и стандардизирани дефиниции; идентификување на трендови, коефициенти и врски со истовремено игнорирање на абнормални појави; критички осврт и внимателен избор на моделот; изедначување на квантитативните резултати со квалитативните информации во врска со потрошувачите, пазарот и сл.; континуирано следење на промените во окружувањето; ставање на резултатите во врска со можни импликации врз пазарот и конкурентите итн.

4. ЗАКЛУЧОК

Значењето на предвидувањето на побарувачката произлегува од нејзината суштина – регулирање и правилна алокација на ресурсите. Имено, врз основа на квалитетна прогноза се креираат сите останати планови на претпријатието - од план за производство (количина на набавката на сировини, бројот на работна сила, искористеност на капацитетите, големина на асортиманот), преку план за потребните

значајни и добиваат помал пондер, односно: $WMA_4 = [(W)*(D_3) + (W)*(D_2) + (W)*(D_1)] / \sum W$, каде WMA – Weighted moving average/пондерирани движечки просек, W – Weight/пондер, D – Demand/побарувачка).

¹⁴⁹ Начинот на пресметка е следниов: $F_{t+1} = a * D_t + (1 - a) * F_t$, каде F_{t+1} = the forecast for the next period/предвидувањето за следниот период, D_t = actual demand in the present period/фактичката побарувачка во тековниот период, F_t = the previously determined forecast for the present period/претходно утврдена проекција за тековниот период, a = weighting factor referred to as the smoothing constant/тежински фактор или константа на порамнување со вредност од 0 до 1). Пример: F_{t+1} = проценка за 2012 год. D_t за 2011 = 50.000, F_t за 2011 = 40.000, $a=0.4$, $F_{2012} = 0.4 * 50.000 + 0.6 * 40.000 = 44.000$

финансиски средства, до маркетинг план (утврдување на потребите за истражување на пазарот, потенцирање на значајните димензии на производот, политика на цени, комуникација со потрошувачот и пласман на производот на пазарот). Примената на предвидување на побарувачката на пазарот, било домашен или странски, не треба да биде ограничена и достапна само за големите претпријатија, туку напротив, малите и средните претпријатија имаат голема корист од нејзино имплементирање во работењето, од аспект на тоа што нивните финансиски ресурси се далеку поограничени и помали, за непланирано да се трошат. Наспроти скапите модели и техники за прогнозирање на продажбата на пазарот, МСП можат да направат избор од палетата на различни нискобуџетни извори на податоци и техники на истражување, кои резултираат со успех, односно ги снабдуваат со неопходните информации за пазарот на кој настапуваат. Следењето на тековната и предвидувањето на идната побарувачка, значајно за планирањето на претпријатијата, неминовно води кон побезбаден настап на пазарот, со што придонесува за зголемена конкурентност на самите претпријатија.

5. РЕФЕРЕНЦИ

- Dick Smith, Jerry Blakeslee, Richard Koonce, (2002), "Strategic Six Sigma – Best Practices from the Executive Suite", John Wiley & Sons, Inc., p. xv
- Eisenhardt K., Schoonhoven K., (1990), "Organizational Growth: Linking Founding Team, Strategy, Environment, and Growth Among U.S. Semiconductor Ventures", *Administrative Science Quarterly*, 35: p. 504-529
- J. Scott Armstrong, Kesten C. Green, (2005), "Demand Forecasting: Evidence-Based Methods", A chapter for the forthcoming book Strategic Marketing Management: A Business Process Approach, Department of Econometrics and Business Statistics, Monash University, Australia, ISSN1440-771X, p.2 <http://www.buseco.monash.edu.au/ebs/pubs/wpapers/2005/wp24-05.pdf> (05.03.2012)
- Kirzner I., (1997), "Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach". *The Journal of Economic Literature*, 35:pp.60-85
- Kotler P., Keller K.L., (2009), "Marketing Management", 13th Edition, Pearson Education, Inc., Prentice Hall, p.125
- Kotler P. (1999), "How to Create, Win and Dominate markets", The Free Press, p. 47
- Mata J., Portugal P., (1994), "Life Duration of New Firms", *Journal of Industrial Economics*, 34(2): p. 217-223
- Robert A. B., Scot A. S., (2005), "Entrepreneurship: A Process With Perspective", South – Western, Ohio, p.84
- Robert J. Kaden, (2006), "Guerrilla Marketing Research: Marketing Research Techniques That Can Help Any Business Make More Money", Kogan Page Limited, p.13-14
- Schumpeter J.A., (1934), "The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle", Harvard University Press
- Shane S., (2001), "Technology Regimes and New Firm Formation", *Management Science*, 47(2): p.205-220
- Spiro L. R., Rich A. G. and Stanton J. W., (2008). "Management of a Sales Force", McGraw-Hill/Irwin, NY, pp.352-356
- Тамара Јованов, (2009), „Истражување на пазарот за чоколада за подобро конкурентско позиционирање на АД „Европа“ - Скопје“, Магистерски труд, УКИМ, Економски факултет-Скопје, стр.161-164
- http://tutor2u.net/business/marketing/sales_forecasting.asp (03.03.2012)
- <http://www.marketing91.com/types-of-demand-2/> (02.02.2012)
- <http://www.mbaknol.com/managerial-economics/types-of-demand> (02.02.2012)
- <http://www.mchamber.org.mk/%28S%28k4yl2s55pxtpvteklfrob145%29%29/default.aspx?mld=130&lId=1&smld=6> (03.06.2011)
- <http://www.netmba.com/marketing/market/definition/> (02.02.2012)
- <http://www.smetoolkit.org/smetoolkit/en/content/en/416/Demand-Forecasting> (05.03.2012)
- <http://www.smetoolkit.org/smetoolkit/en/content/en/416/Demand-Forecasting> (05.03.2012)

ANALYSIS OF THE FACTORS DETERMINING THE COSTS OF WHEAT- PRODUCTION (RESULTS OF A STUDY)

Stela Tsanova, PhD¹⁵⁰

Abstract

The subject of this study is analyzing the prime cost in wheat production by economic components, as well as investigating the impact of the changes in the areas, the average yields (production, respectively) and the costs of a unit of produce on the product's prime cost. The main objective of the study is to accomplish a comprehensive assessment of wheat production costs; to investigate the shift of the costs over the two monitored economic years in total, as well as the alteration of each component of the costs by economic elements with regard to the total shift of costs. For investigating the variation of each constituent part of the costs according to economic components against the total variation we implement the index factor analysis.

The direction one must follow and perform accordingly is towards optimizing production costs so that for a unit of cost a bigger average yield is obtained through the choice of appropriate varieties of wheat (giving higher yields), adhering to the necessary procedures when cultivating the land, etc... Practice has shown that when using good sowing material and appropriate for the region varieties, when observing agricultural requirements, adverse climatic conditions do not have a significant impact on wheat yield and quality.

Key words: *index factor analysis, prime cost in wheat production, average prime cost, average yield, total production costs, average purchase price.*

INTRODUCTION

The key factors determining the costs for cultivating various grain crops are, on the one hand, the components forming the the prime cost of a unit of product, and on the other hand, the external factors such as: the average yield per decare, the areas under crop, the total yield, etc... In view of exploring the impact of those factors we have employed the findings of the conducted representative study of the listed grain-producers in the region of Veliko Turnovo.¹⁵¹ 130 agricultural co-operative societies involved in wheat, barley and maize production over two consecutive economic years (2007/08 and 2008/9) were monitored.

In the inquiry form are incorporated questions on the decares of arable agricultural land, the category of land and the kinds of soil, the species and varieties of sowed grain crops. Information has been gathered on the financial results of grain produce as well as on the expenditures by economic components. There is also an account of the macroeconomic conditions in Bulgaria with regard to grain production development and whether there is a

¹⁵⁰ Assistant Professor at Mathematics and Statistics Department, D. Tsenov Academy of Economics – Svishtov, Republic of Bulgaria

¹⁵¹ Тодоров, Т., и др. Оптимизирането на производствените разходи – предпоставка за устойчивост и конкурентоспособност на зърнопроизводството. Алманах научни изследвания. Проблеми на националното и регионалното развитие. ИНИ. Т. 14. АИ “Ценов”. 2011.

change following our country's accession in the EU. We have also included questions related to the key problems Bulgarian grain-producers are facing.

The subject of this elaboration are the factors determining the expenditures on wheat production based on the information obtained by a representative study of the grain-producers in the region of Veliko Turnovo. Out of the monitored 130 agricultural co-operative societies, the number of those cultivating wheat over the two monitored economic years is 109.

The subject of this study is analyzing the prime cost in wheat production by economic components, as well as investigating the impact of the changes in the areas, the average yields (production, respectively) and the costs of a unit of produce on the product's prime cost.

The main objective of the study is to accomplish a comprehensive assessment of wheat production costs; to investigate the shift of the costs over the two monitored economic years in total, as well as the alteration of each component of the costs by economic elements with regard to the total shift of costs.

The main economic indicators featuring wheat production are the average prime cost, the average yield per decare, the total production costs and the average purchase price for a ton. On a national level over the period 2001-2004 these indicators are shown in Table 1.

Table 1: Wheat – main economic indicators over the period 2001-2004.

Indicators	Measure	Crop 2001	Crop 2002	Crop 2003	Crop 2004
Total costs (average for the country)	Lev/dc	51,00	42,50	48,00	50,00
Average yield	Kg/dc	301	301	238	390
Average prime cost	Lev/t	170	141	202	128
Average purchase price of bread-grain	Lev/t	179	158	299	299

As per SAPI

The shifts in wheat production costs at a national level over the period 2001-2004 fluctuate between 43 and 50 lev per decare. The results of the inquiry for the region of Veliko Turnovo for 2008 and 2009 (Table 2) indicate a substantial spike of their value, 76.5 and 81.3 lev per decare, respectively.

Table 2: Wheat – key economic indicators for the region of Veliko Turnovo over the time span 2008-2009.

Indicators	Measure	Crop	Crop
		2008	2009
Total costs (average for the country)	Lev/dc	76,54	81,32
Average yield	Kg/dc	387,4	416,0
Average prime cost	Lev/t	197,6	195,5

The produce's prime cost fluctuates within a wide margin over the period under scrutiny: the highest prime cost was recorded for vintage 2003 – 202 lev/ ton of wheat, while the lowest one was in 2004 – 128 lev/ton, which is due to the yields accounted for. For the region of Veliko Turnovo the inquiry findings show a significant spike of the average prime cost compared to the year 2004, reaching the level of the one recorded in the poorest economic year over the period under scrutiny. One can single out in a positive light the fact that over the economic year 2008-2009 there is a decline of the average prime cost against the preceding year by over 2 lev per ton along with a rise of average yields by nearly 30 kg. per decare.

At analyzing the prime cost by economic components one observes that the biggest portion of expenditures belongs to the group of additional ones including costs for drying-room, site, warehouse, fuel, electric power for the drying-room, i.e., those are the costs for yield storage. Their percentage is 25.06 % over the first economic year, and for the second one it grows by over 2% (Table 3).

The rent or lease cost ranks second in significance. This means that a big proportion of arable land is not owned by wheat-producers, which additionally raises the product's prime cost. The percentage of this expenditure is maintained at a comparatively constant level within the margin of up to 19% for both economic years.

Table 3: Average percentage of expenditures for wheat production of the listed grain-producers in the region of Veliko Turnovo.

Costs by economic components	Economic year 2007-2008			
	Mean	Median	Standard Deviation	Rank
Funds for payroll / SSS, HI	7,73	7,64	2,99	18,44
Seeds	11,61	12,05	4,24	32,59
Fertilizers	13,07	12,07	7,44	59,19
Plant protection chemicals	8,64	8,66	3,44	22,15
Materials	1,73	0,80	4,21	30,93
External services and electric power	2,01	1,43	2,96	21,51
Insurance of crops	1,13	1,35	1,14	4,73
Credit interest rates	4,37	6,56	3,81	11,06
Rent or lease costs	18,54	18,84	8,18	66,08
MES	6,11	4,95	5,79	30,22
Additional costs	25,06	26,35	14,85	91,74
	Economic year 2008-2009			
Funds for payroll / SSS, HI	7,26	6,87	2,66	18,58
Seeds	10,77	10,74	3,66	21,52
Fertilizers	12,38	10,30	6,93	44,46
Plant protection chemicals	8,35	8,12	3,34	25,16
Materials	2,20	0,82	4,20	17,78
External services and electric power	2,09	1,56	2,72	16,53
Insurance of crops	1,38	1,30	1,92	12,05
Credit interest rates	3,37	0,00	3,86	8,91
Rent or lease costs	18,87	20,17	8,26	45,97
MES	5,84	4,51	5,78	27,00
Additional costs	27,50	29,09	15,72	98,34

Over the analyzed time span one can observe a trend towards a percentage decrease of the costs for employed raw and other materials (seeds, fertilizers, fuels and chemicals) as well as for salaries and social security premiums. "Most producers make up for the incrementally wider margin between the prices of resources employed in production and the wheat purchase prices by economization of obligatory agricultural events. Hence, the result is poor yields and increase of the prime cost of yielded wheat"¹⁵²

For investigating the variation of each constituent part of the costs according to economic components against the total variation we implement the index factor analysis with link $S = s' + s'' + \dots + s^{(n)}$. To this end the two economic years are compared: 2008-2009 – the analyzed year ($S_1 = s'_1 + s''_1 + \dots + s_1^{(n)} = \sum s_1$), against 2007-2008 – the year determined as a comparison basis ($S_0 = s'_0 + s''_0 + \dots + s_0^{(n)} = \sum s_0$).

Determining the impact of each component of costs is obtained by relating the amount of each one of them over the accounted-for period to the total amount of expenditures over the reference period:

$$I_s = \frac{\sum s_1}{\sum s_0} = \frac{s'_1}{\sum s_0} + \frac{s''_1}{\sum s_0} + \dots + \frac{s_1^{(n)}}{\sum s_0}$$

For the purpose of analysis we exploit the impact of each factor by means of its relative growth against the total amount of costs over the reference period:

$$P_s = I_s - 1 = \frac{\Delta s'}{\sum s_0} + \frac{\Delta s''}{\sum s_0} + \dots + \frac{\Delta s^{(n)}}{\sum s_0}$$

The results obtained for investigating the variation of costs according to economic components and according to individual co-operative societies are shown in appendix 1. The data is ranked in an incremental order according to the total variation of costs. Out of the total 109 agricultural co-operatives monitored, the first 44 have accomplished economization of the total amount of costs over the accounted-for period. The remaining bigger proportion (65 co-operative societies) have posted more costs over the latter economic year owing primarily to a decline in the average yields per decare.

The average variation of costs as per economic components is shown in Table 4:

¹⁵² Секторен анализ на производството и преработката на хлебна пшеница, с. 16, www.cpc.bg/storage/file/resh-50sa.DOC

Table 4: Variation of costs by factors and co-operative societies

Costs by economic components	Variation (%)
Funds for payroll / SSS, HI	0,001
Seeds	0,146
Fertilizers	0,323
Plant protection chemicals	0,265
Materials	0,660
External services and electric power	0,251
Insurance of crops	0,340
Credit interest rates	-0,882
Rent or lease costs	2,566
MES	4,668
Additional costs	0,207
Total variation	8,545

The average total increase of costs over the accounted-for period against the basic differential one is 8.55% owing to the increase of the percentages of all factors except for the credit interest rates. The biggest relative increase of costs is due to the factor “additional costs” (by 4.6%) and the rent or lease costs (2.57%). With regard to the costs for salaries and social security one can say that there is no variation when comparing the two economic years.

The reverse dependency between “average yields-prime cost” has been proven, i.e., the higher average yields ensure lower prime cost, and vice versa (model 1).

Model 1: Impact of the yields-per-decare variations on the shift of the prime cost

SUMMARY OUTPUT

Regression Statistics						
Multiple R	0,5602					
R Square	0,3138					
Adjusted R Square	0,3074					
Standard Error	0,1804					
Observations	109					

ANOVA	df	SS	MS	F	Sign. F	
Regression	1	1,5919	1,5919	48,9374	2,392E-10	
Residual	107	3,4807	0,0325			
Total	108	5,0726				

	Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%
Intercept	1,7027	0,0933	18,2566	0,0000	1,5178	1,8876
изм.добиви	-0,6235	0,0891	-6,9955	0,0000	-0,8001	-0,4468

The degree of dependency between the two variables is of the order of 0.5602. The coefficient of determination establishes that 31.38% of the shift of prime cost is due to changes in the average yields per decare. The adequacy verification of the model substantiates the significance of the linear link model ($F=48.93$ at a very low error risk - Significance $F= 2,392E-10$). The parameters of regression equation are statistically significant at $\alpha = 0.01$ and the regression coefficient determining the impact of yield shifts indicates that at yield increase by a unit the prime cost decreases by 0.62% units in coefficient form.

Wheat production is determined by the alterations of surface areas, average yields and production, respectively, as well as of costs for a unit of produce. These are the second group of factors (the so-called external factors), which have an impact on the product's prime cost. In order to investigate their impact an index factor analysis is employed with a factor link of the type $S = xyz$.

With the first index scheme the shifts in the total yields are viewed upon as a result of two factor features: the impact of the areas under crop (quantitative feature - $I_{x(y_0)}$) and the impact of the yields per decare (qualitative feature - $I_{y(x_1)}$). The index scheme in multiplication analysis is of the type:

$$I_{xy} = \frac{\sum x_1 y_1}{\sum x_0 y_0} = \frac{\sum x_1 y_0}{\sum x_0 y_0} * \frac{\sum x_1 y_1}{\sum x_1 y_0},$$

$$I_{xy} = I_{x(y_0)} * I_{y(x_1)},$$

and in the additive one:

$$\Delta_{xy} = \sum x_1 y_1 - \sum x_0 y_0 = (\sum x_1 y_0 - \sum x_0 y_0) + (\sum x_1 y_1 - \sum x_1 y_0),$$

$$\Delta_{xy} = \Delta_{x(y_0)} + \Delta_{y(x_1)}$$

Table 5: Index factor analysis with link $S = xy$

Components of impact	Multiplication analysis	Additive analysis (kg)
Impact of areas under crop	1,0182	2541470
Impact of yields per decare	1,0772	10949534
Variations of total yields	1,0968	13491004

The outcomes of this analysis show that the total variation of areas under crop is in a positive direction, therefore, with the co-operative societies under scrutiny there is an increase of the quantitative factor during the economic year under review – one can observe a rise of total yields by 2541.5 tons owing to the expansion of the areas under crop. The second factor feature has a considerably greater positive impact – the variation is by 7.72% extra compared to the reference year, at the amount of 10950 tons against the total increase of yields. Therefore, both factor features have an auspicious impact on the total wheat yields owing to which their total increase is 13491 tons (or 9.68% relative growth).

With the second index scheme wheat production is viewed upon in value measurements through investigating the link between the total amount of production costs and their constituent parts: impact of areas under crop ($I_{x(y_0 z_0)}$), impact of yields per decare ($I_{y(x_1 z_0)}$), and costs for a unit of product ($I_{z(x_1 y_1)}$). The index scheme with multiplication analysis is of the type:

$$I_{xyz} = \frac{\sum x_1 y_1 z_1}{\sum x_0 y_0 z_0} = \frac{\sum x_1 y_0 z_0}{\sum x_0 y_0 z_0} * \frac{\sum x_1 y_1 z_0}{\sum x_1 y_0 z_0} * \frac{\sum x_1 y_1 z_1}{\sum x_1 y_1 z_0},$$

$$I_{xyz} = I_{x(y_0 z_0)} * I_{y(x_1 z_0)} * I_{z(x_1 y_1)}.$$

Factor-by-factor dissolution in additive analysis has the following form:

$$\begin{aligned} \Delta_{xyz} &= \sum x_1 y_1 z_1 - \sum x_0 y_0 z_0 = \\ &= (\sum x_1 y_0 z_0 - \sum x_0 y_0 z_0) + (\sum x_1 y_1 z_0 - \sum x_1 y_0 z_0) + (\sum x_1 y_1 z_1 - \sum x_1 y_1 z_0), \end{aligned}$$

$$\Delta_{xyz} = \Delta_{x(y_0 z_0)} + \Delta_{y(x_1 z_0)} + \Delta_{z(x_1 y_1)}.$$

Table 6: Index factor analysis with link $S = xyz$. Additive analysis (lev)

Components of impact	Multiplication analysis	Additive analysis (kg)
Impact of areas under crop	1,044201	1195686
Impact of yields per decare	1,083648	2362804
Impact of costs per unit of product	1,013399	410144
Variations of total yields	1,146708	3968634

The outcomes of the analysis indicate an increase of the total amount of production costs during the period under scrutiny at the amount of 3968.6 thousand lev regarding the 109 co-operative societies under review. All the three factor features act in the direction of increasing the total costs, the biggest recorded impact being the yields per decare – by +8.36%, followed by an increase of the areas under corn (4.42%), and last, by an increase of costs per unit of product (1.34%). Therefore, over the economic year (2008-2009) under review considerably better outcomes are achieved compared to the reference year, which is due to the increase of average yields per decare as well as to the increase of the areas under crop.

The recording of a positive growth resulting from increasing the costs per unit is unfavorable with regard to the total amount of costs, but this increase is due to the spike of costs by economic components owing to the rise in prices of the utilized materials (seed, fertilizers, etc...), external services, etc... Furthermore, it should be noted that the total amount of costs increases barely by 1.34%, i.e., the recorded increase owing to this factor feature is insignificant compared to the other two features (yields per decare and areas under crop).

As a result of this study we establish the fact that for the economic year 2008-2009 the reviewed agricultural co-operative societies recorded higher average yields, given more areas under crop, which has a favorable impact on the total wheat yields. The direction one

must follow and perform accordingly is towards optimizing production costs so that for a unit of cost a bigger average yield per decare is obtained through the choice of appropriate varieties of wheat (giving higher yields), adhering to the necessary procedures when cultivating the land, etc... Practice has shown that when using good sowing material and appropriate for the region varieties, when observing agricultural requirements, adverse climatic conditions do not have a significant impact on wheat yield and quality.

References

Николова, Н. “Измерване на факторните влияния в селското стопанство – методологически постановки”, Икономика и управление на селското стопанство, кн. 3-4, 1993;

Николова, Н. “Факторните влияния и подходът за тяхното изследване”, Икономика и управление на селското стопанство, кн.1-2, 1993;

“Секторен анализ на производството и преработката на хлебна пшеница”, с. 16, www.cpc.bg/storage/file/resh-50sa.DOC;

Тодоров, Т., и др. “Оптимизирането на производствените разходи – предпоставка за устойчивост и конкурентоспособност на зърнопроизводството”. Алманах научни изследвания. Проблеми на националното и регионалното развитие. ИНИ. Т. 14. АИ “Ценов”. 2011;

Gomes, J. and D. Livdan. “Optimal diversification: reconciling theory and evidence”, The Journal of Finance, 57, 2004;

European Commission, Facing the Challenge. “The Lisbon Strategy for Growth and Employment”, Report from the High Level Group chaired by Wim Kok, Brussels, November 2004.

Appendix1: Shift in wheat production costs according to factors and co-operative societies

(%)

Funds	Seeds	Ferti- lizers	Plant	Mate- rials	Services	Insu- rance	Credit	Rent	MES	Add. Costs	Total
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
8,49	-3,68	0,43	3,31	-0,83	-1,94	-1,62	-8,55	-15,84	-27,83	-4,75	-52,83
-0,05	-1,23	9,21	7,82	-5,36	0,04	0,00	0,00	-66,08	2,91	0,88	-51,87
-0,38	0,11	-52,56	0,25	0,00	-0,48	0,00	0,00	2,17	10,71	0,11	-40,06
-0,51	-2,98	-12,68	-9,88	0,00	-1,19	-0,44	0,00	-2,79	-2,95	-3,42	-36,84
-1,89	-5,63	-1,88	-4,32	0,00	-0,32	0,00	0,00	-5,65	-4,22	-4,90	-28,82
0,11	-1,13	-1,30	-3,58	-0,36	-0,71	-0,45	-6,60	-8,56	-2,63	-1,00	-26,20
-0,35	-5,36	-3,89	-1,68	-0,20	-0,32	-1,38	-7,96	-2,25	0,19	-1,21	-24,41
-2,48	-2,96	-7,22	-3,93	-0,39	-0,74	-0,56	5,84	-6,93	-1,84	-1,93	-23,15
-2,20	-3,37	-3,27	-1,91	-0,22	-0,37	-0,30	-0,86	-2,84	-2,07	-1,35	-18,77
-0,82	-0,67	-1,17	-2,16	-0,29	-0,49	-0,36	-1,76	-4,06	-6,95	0,00	-18,76
1,75	1,86	0,55	1,78	8,12	-7,03	8,37	-7,35	-21,24	-5,48	0,00	-18,66
-2,92	-4,76	-3,70	-0,47	-0,18	-0,28	-0,31	-1,87	-2,05	-0,50	-1,08	-18,13
-2,13	-3,67	-1,13	-3,34	-0,24	-0,37	-0,38	-1,34	-3,05	0,95	-1,54	-16,26
0,05	0,90	-1,45	10,76	0,00	0,00	0,00	0,00	-22,33	-2,87	0,04	-14,90
-2,17	-1,83	-3,52	-2,85	-0,17	-0,27	-0,22	-0,36	-1,64	-0,43	-1,05	-14,50
-6,91	-1,34	-2,99	-1,15	-0,13	1,38	-0,21	-0,01	-0,81	0,98	-0,78	-11,97
-0,21	-0,37	-2,04	-0,95	-0,01	-0,18	-0,07	0,49	-0,15	-7,63	-0,77	-11,89
0,66	-0,46	-2,06	-0,35	13,86	0,00	0,00	-8,05	-19,62	4,50	-0,30	-11,82
0,44	-3,02	2,62	4,13	3,64	0,00	0,00	0,00	-3,88	-2,27	-13,01	-11,35
1,80	3,31	3,30	4,33	-1,01	-2,03	-1,52	-8,12	-22,30	10,93	0,00	-11,31
-1,99	1,99	-11,36	-0,43	-1,14	0,57	0,00	0,14	1,70	0,00	0,00	-10,51
0,70	1,16	-0,09	1,31	-0,16	0,96	8,44	-7,77	-7,07	-6,82	0,00	-9,33
-2,26	-0,18	9,99	2,41	-0,29	-2,70	0,00	-0,37	-15,37	-0,30	0,00	-9,07
-0,82	-2,16	-1,70	0,08	0,06	-3,04	-0,43	1,73	0,00	-1,06	-1,06	-8,40

0,29	-0,08	-1,14	-1,25	-1,45	5,16	-0,98	0,59	-2,45	-3,23	-3,74	-8,27
2,79	1,76	-4,62	0,03	-0,88	-1,43	-1,34	-7,69	-17,53	19,10	1,57	-8,25
-1,29	-2,47	-4,03	-2,58	-0,11	-0,15	-0,13	0,28	0,86	2,18	-0,59	-8,04
-1,68	-5,07	-4,52	-0,93	1,99	-4,10	-1,15	-1,14	-5,08	-9,87	23,58	-7,98
-1,86	-2,20	-2,79	0,72	0,22	0,36	-0,07	1,39	5,13	-7,79	-0,98	-7,88
-4,05	-2,19	1,16	-2,09	-0,18	-0,37	1,03	-0,74	-1,80	3,44	-1,30	-7,08
-0,65	-2,61	-3,07	-1,29	-0,11	-0,19	-0,17	0,09	-0,45	2,11	-0,68	-7,02
-2,00	-5,34	-3,85	6,08	-0,96	-1,82	-1,32	0,00	14,85	-2,55	-9,82	-6,73
-0,76	-3,13	-3,08	-1,11	0,00	0,44	-0,16	0,09	0,21	2,17	-0,75	-6,07
-3,69	1,30	0,93	-1,21	-1,33	0,00	0,10	-0,17	0,58	-1,15	-1,15	-5,79
-0,22	-1,22	-2,44	-0,72	-0,03	-0,03	-0,03	0,76	5,49	-6,32	0,05	-4,71
0,38	-3,28	-3,08	-0,14	3,09	-0,12	-0,08	0,00	1,10	-0,24	-1,07	-3,44
-0,47	-4,65	0,56	-1,10	-0,10	-0,15	-0,14	0,32	-0,05	3,07	-0,60	-3,30
-2,59	0,38	2,48	-0,39	0,00	0,00	0,00	0,00	0,70	-2,55	-1,10	-3,07
-0,57	-0,71	-5,39	-0,66	0,00	-0,03	-0,08	-0,36	1,47	4,29	-0,49	-2,54
-0,28	-3,74	-4,09	-1,19	-0,15	0,81	1,33	6,79	-0,80	0,98	-0,94	-1,27
3,74	-6,23	12,92	-6,28	0,00	0,00	0,00	0,00	4,82	-9,96	0,00	-0,99
-0,50	-1,26	-3,08	0,21	-0,12	-0,18	1,30	0,21	0,67	2,98	-0,66	-0,42
-0,47	-1,15	-2,89	-2,24	0,00	-1,06	0,00	0,00	0,48	7,49	-0,53	-0,38
1,96	-0,55	-2,84	-0,51	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8,06	-6,17	-0,06
0,02	-1,99	-2,11	-0,44	-0,02	0,00	-0,03	-1,97	2,18	5,05	-0,35	0,34
-1,33	-1,53	-3,12	-1,05	-0,09	-0,11	-0,14	4,06	0,59	4,09	-0,73	0,65
0,22	-0,01	-1,43	0,03	0,00	-0,95	0,00	-7,63	4,30	7,24	-0,07	1,70
-1,19	-0,43	0,30	-0,35	0,92	0,96	-0,02	-8,13	2,34	7,62	-0,31	1,71
-2,02	1,37	-2,81	-0,84	-0,10	0,07	-0,14	0,43	0,15	6,41	-0,64	1,89
-0,19	0,29	-1,55	0,46	-0,75	-0,59	1,03	7,69	16,96	-24,84	3,75	2,25
-3,94	-3,92	25,40	-1,65	-17,27	0,14	-0,14	0,00	11,63	-7,83	0,00	2,42
-2,02	-0,19	-0,32	-0,31	-0,04	-0,02	-0,04	0,92	1,34	4,02	-0,35	3,01
-2,12	-8,18	4,09	-0,48	2,80	11,15	0,00	0,00	4,68	0,00	-8,22	3,73

-0,67	-3,04	-3,79	-0,19	0,03	0,35	-0,42	-1,65	3,20	11,04	0,13	4,99
0,48	1,09	-8,27	4,21	0,00	0,21	0,00	0,00	5,32	1,00	1,16	5,18
0,47	7,58	0,87	2,64	0,00	0,00	0,94	0,00	-3,16	-3,79	0,00	5,55
1,40	-3,68	-1,38	0,73	-0,05	0,59	1,19	4,04	4,68	-1,17	0,13	6,48
-1,57	0,20	1,97	0,34	0,22	-0,05	1,92	-0,54	15,77	-14,49	3,49	7,26
-0,38	2,54	-9,98	1,48	0,23	0,00	0,38	0,00	4,34	7,04	1,61	7,26
1,80	-1,37	17,94	-15,28	8,58	-7,97	0,26	-4,82	6,37	-13,22	15,65	7,94
-0,89	-1,97	-2,00	-0,13	0,85	-0,02	0,85	1,11	1,79	8,73	-0,29	8,04
1,76	-0,96	-1,29	-1,14	0,19	0,00	-0,05	0,00	7,77	1,60	0,52	8,42
-0,88	-0,25	-0,40	-0,12	0,01	0,07	0,02	1,25	3,06	6,05	-0,17	8,66
-0,40	9,44	0,84	-5,80	-0,46	0,13	0,31	0,00	9,98	0,24	-5,12	9,17
0,75	3,22	-1,55	-0,58	0,00	-0,19	0,68	1,47	2,88	2,48	0,15	9,31
-0,41	-0,21	-2,88	0,17	0,91	0,10	0,08	1,62	3,05	7,32	0,01	9,77
-1,83	-0,60	-3,44	-0,07	0,00	0,76	1,53	5,59	2,59	6,46	-0,15	10,83
-0,46	1,19	1,21	-0,40	0,02	-0,02	0,63	1,45	4,60	1,87	0,77	10,85
-0,85	1,12	2,14	0,86	0,03	0,20	0,16	0,52	5,38	1,38	0,00	10,94
-3,69	3,57	0,75	-1,23	0,07	0,22	0,30	-0,49	-3,30	13,66	1,24	11,11
-0,34	0,17	-3,41	0,42	-0,78	0,82	0,12	1,92	3,62	8,45	0,18	11,17
-1,03	2,42	-3,02	1,54	0,00	0,98	0,23	1,18	9,81	-0,49	-0,30	11,32
-0,31	-0,89	2,49	-0,10	0,42	0,99	1,45	1,18	1,92	4,74	-0,27	11,60
-3,77	0,00	14,24	1,50	0,00	2,23	0,00	0,00	14,93	-17,19	0,00	11,94
-0,74	-5,77	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	18,59	0,00	12,07
-1,91	-0,63	10,90	-9,35	8,93	3,26	1,76	0,00	1,64	-0,19	-0,83	13,58
-1,25	1,54	-0,44	1,01	0,08	1,17	1,76	-8,12	3,72	14,72	0,38	14,58
3,45	-4,13	33,15	-2,86	0,00	-2,56	0,00	0,00	-8,58	-3,86	0,00	14,59
1,37	-1,98	1,65	1,31	1,20	1,21	1,11	0,00	5,81	0,79	3,52	16,00
0,09	-0,23	0,32	1,67	0,00	0,25	0,00	-7,47	9,04	11,85	0,69	16,22
3,17	3,10	-2,49	1,86	-0,81	-0,65	-1,20	-7,85	8,24	13,86	0,96	18,20
1,53	0,32	-1,18	0,47	0,98	2,31	0,00	0,00	4,99	9,12	0,16	18,70

1,17	2,63	-2,36	3,36	0,00	0,36	0,00	0,00	8,46	2,49	2,89	19,02
-0,68	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	19,78	0,00	19,11
1,91	1,35	-0,22	0,98	0,12	0,27	0,24	-2,42	5,03	11,31	0,55	19,11
-1,38	0,95	-0,23	0,92	1,05	0,92	-1,42	2,54	4,80	10,81	0,52	19,48
1,92	-0,90	1,54	2,62	0,23	0,52	-1,05	-7,78	8,75	14,23	1,37	21,44
0,66	6,28	0,80	1,31	0,08	0,81	0,24	1,78	6,95	2,58	0,00	21,48
-0,69	1,24	12,82	1,05	0,25	0,69	9,64	-9,05	-20,16	27,98	-0,69	23,09
1,43	0,66	0,73	2,13	-0,91	0,44	0,43	-1,50	7,18	11,86	0,93	23,38
-0,06	1,56	-3,35	0,97	0,09	0,23	0,20	10,86	4,56	8,49	0,31	23,86
1,70	-1,58	10,19	-0,09	1,06	2,20	-1,60	1,43	4,46	6,61	-0,14	24,23
1,37	3,49	1,25	2,41	0,20	1,45	0,45	-7,84	6,15	16,35	1,04	26,30
-2,63	-2,12	4,83	-2,69	16,55	9,45	0,00	0,00	5,83	-1,64	-1,13	26,46
3,43	5,14	2,84	0,78	2,06	1,57	1,44	0,00	7,12	1,06	4,74	30,19
1,67	8,43	-2,95	4,88	0,00	0,50	0,00	0,00	11,38	3,79	4,40	32,09
2,56	7,56	7,27	-0,21	6,26	-0,79	1,11	0,00	6,51	2,29	0,00	32,57
-2,22	-2,37	-3,87	-2,34	0,00	1,45	-0,32	-0,88	-2,76	48,65	-1,18	34,17
0,39	2,27	14,90	-0,14	0,00	0,00	-1,30	-8,54	10,09	16,78	1,29	35,73
2,04	2,13	6,88	1,56	15,03	0,75	0,70	0,00	4,48	0,40	1,77	35,74
1,82	0,35	-2,01	2,88	0,23	2,45	0,52	4,29	7,00	18,22	1,25	37,01
2,01	1,18	2,64	3,06	0,39	0,84	0,58	-4,54	11,18	20,29	1,74	39,37
7,49	5,80	-1,80	1,91	7,68	1,77	1,61	0,00	7,98	2,37	5,35	40,15
2,37	5,06	7,42	6,07	0,00	0,60	0,00	0,00	13,52	4,85	5,62	45,51
3,39	2,29	3,07	4,14	0,39	0,95	0,73	4,48	15,76	10,39	0,00	45,58
2,30	4,92	5,02	3,04	0,39	0,69	1,94	-3,07	11,19	20,36	1,72	48,51
3,66	8,77	6,05	2,83	0,00	3,95	2,37	0,00	11,07	1,84	8,21	48,75
0,45	4,15	1,08	2,96	0,00	0,00	0,00	-11,06	13,02	41,38	0,00	51,99
1,00	5,03	3,42	3,64	1,40	2,45	0,00	0,00	11,46	24,29	2,32	55,02
1,48	2,56	7,24	6,44	0,00	0,65	0,00	0,00	38,12	4,96	5,88	67,32
0,001	0,146	0,323	0,265	0,660	0,251	0,340	-0,882	2,566	4,668	0,207	8,545

TRANSPARENCY OF BUSINESS OPERATIONS AS A FACTOR OF FAVOURABLE BUSINESS SETTING

Živko Erceg¹⁵³, Predrag Đurić¹⁵⁴

Abstract:

A starting point of this empirical study has as its aim to convince us that transparent business operations nowadays, under the conditions of the globalization on one side, and on the other “deep” economic and financial crisis, creates a positive climate for the development and improvement of business success of the company (with a special accent being put on the Doboj municipality). Doboj municipality constantly works on the development of strategic options through which it strengthens its competitive position at the regional level, thereby contributing to the development of Republic of Srpska. The problem we start from in this paper is an analysis of the joint stock companies (with a special accent being put on the companies that belong to the sector of small and medium enterprises) from this municipality and in aim to establish the extent to which they are willing to follow the principles of transparent business operations and from the aspect of respect of ethic code and timely delivery of materially significant reports. A special accent is being put on a delivery of legally defined reports on management structure, business achievements for a current period as well as those on the possession of corporate calendar for future period which should demonstrate achieved level of transparent business operations. Research topic formulated as a question is as it follows: Do the transparent business operations as a factor of favorable business setting, contribute to the increase of a company success, in the observed municipality? Aim of research, that is, the whole flow of this empirical analysis shall be directed to the search for a response in a stipulated problem of research. Research methods we’ll use in this paper are: selection of sample used to do the measurement (basic set being sampled), quantitative and quality methods among which the most significant ones are statistic-mathematical methods, comparison methods, descriptive method and the method of contents analysis. Beside the theoretical overview made by the distinguished home and world authors on this issue, most of the paper shall be focused on the presentation of the results during the research. In order to get measurable and reliable results, we’ll compare results of our empirical analysis with the results of similar empirical researches by other authors in our country, as well as in the region. Based on the results produced in the discussion, we’ll make a judgment on transparent (non)business operations of our companies and shall draw attention to eventual problems/benefits coming out of entire research. The largest benefit (potential beneficiaries) from this original scientific study shall have companies from the Doboj municipality, local authority, academic institutions as well as all those interested in the domain of management and entrepreneurship too. All factors, except those having the impact on transparent business operations and creation of a sound business setting, we’ll neglect and declare as constant.

Keywords: *ethical code, transparent business operations, management structure, business success, corporate calendar.*

¹⁵³ PhD Student at the University of East Sarajevo, Faculty of business economy Bijeljina, zivkoerceg@gmail.com

¹⁵⁴ M.Sc. Student at the University of Banja Luka, Faculty of economics, predodjuric@gmail.com

INTRODUCTION

Negative effects of financial and economical crisis from the beginning of 2009, put countries in transition in an extremely difficult position, at the moment when we expected we would get out of drop zone and general macroeconomic instability. Identical situation reflected on a business success of the companies within the Doboj municipality, with a special accent on small and medium enterprises¹⁵⁵. SMEs which represent largest share in the structure of economy of the Doboj municipality, have noted a significant drop in 2011 and which reflected on the general macroeconomic situation. Identical forecasts were realized in a first quarter of 2012.

This empirical study should point out to the possibility of economic growth and to the guidelines of the companies from the Doboj municipality (a special accent to the small and medium enterprises), a sector made of the companies which issue their securities on Banja Luka Stock Exchange) in order to strengthen developmental structure of the observed municipality. We will intend to point to possible benefits, based on the interpreted data, in the long run. Main problem of our companies rating at Stock Exchange, lies in the lack of information, in order to motivate their developmental initiatives and on the other hand, they are not interested for data disclosure in order to hide good/bad financial result.

First part of this paper gives a general insight into macroeconomic condition of the observed municipality, with a special attention being paid to the latest researches on SMEs sector from the Doboj municipality, providing guidelines how to overcome currently bad situation in the observed municipality. Second part of the paper is focused on the analysis of results of empirical study, with a special accent to the elements of *materially significant information, analysis of Code of Ethics and by the possession of and application of corporate calendar*. Third part of the paper focuses on a discussion by which results of our research are compared with results of similar empirical researches.

1. MACROECONOMIC INDICATORS OF STATUS OF SMEs IN DOBOJ MUNICIPALITY

According to the results of research (Information, may, 2012, p. 5) conducted in the area of the Doboj municipality, authors of which have taken an active participation in Research team, according to general macroeconomic indicators on the status of the economy and the SMEs in the observed municipality, we present research results:

- export-oriented companies were targets of crisis, followed by the lack of working assets, insufficient use of capacities and inadequate companies management,
- additional load for operations with *Joint-stock companies*,
- problems with open Joint-stock companies which have problems with their structure at the market and are “like” closed Joint-stock companies,
- the lack of *One stop shop registration*,
- increase of a certain number of companies dealing with retail/whole trade, decreasing industrial production,
- the lack of transparent business operations of Joint-stock companies¹⁵⁶.

Accordingly, a general conclusion for the development of favorable business setting of SMEs would depend on legislature in our country since the law treats Republic of Srpska SMEs in a different way, as compared to Federation BiH. “*Success of business activities would depend on dynamics of set up of economic and legal system accorded with Community Acquis which will enable an undisturbed and free flow of goods, services and*

¹⁵⁵ In order to avoid unnecessary repetition, the term small and medium enterprises, will replace with SME.

¹⁵⁶ According to adopted practice, that is, according to the number of the employed people, SME sector denotes: micro enterprises up to 9 employees, small enterprises have from 10 to 49 employees, whereas medium enterprises are defined as enterprises which have from 50 to 249 employees, over 250 employees, fall under the domain of large enterprises.

people". (Information, Ibid. 2012, p. 5). Stimulating business environment should alleviate a company's business operations, from the registration of a company, obtaining necessary documents, stimulating fiscal policy, introduction of system of quality and subsidy of export-oriented companies. Unfortunately, that's not the case with Bosnia and Herzegovina, which is according to the report made by the World bank (Doing business report 2012), regressed. Bosnia and Herzegovina was positioned in 2010, on 116. place out of 183 world economies regarding operating of business and in 2012, it was placed on 125. position. It is necessary to mention as well that there is the lack of and insufficient affirmation of SME s sector in Republic of Srpska, that is, its size and structure which compared to big companies do not have appropriate infrastructure support and possibility of access to different and more favorable sources of financing, despite of the fact that SMEs is much more flexible than big companies.

1.1. Structure of small and medium enterprises as per its share in economic structure

The biggest problem of the companies from the Dobož municipality is in its unfavorable economic structure. Technological obsolescence, non-existence of recognized standards towards EU directives, unfavorable volume of exchange with European Union is at the same time an indicator of a level of lagging behind other countries in transition which subsequently strengthen their position at the market of the European Union and decreases a possibility for sales of our products. Previous factors are the sign of a lack of competitive advantage of our companies, export decreases and there are no radical measures decreasing import and cutting deficit. Additional problem in economic structure is a decreased percentage of Joint-stock companies rating at Banja Luka Stock Exchange and by which a number of limited companies increased, mostly catering companies. In the area of the Dobož municipality, in 2011 there were 2.519 SMEs which represents 31,2 SMEs and craft consignment shops on 1000 inhabitants. Out of total number, 400 of them are SMEs (15,87%) and 2.119 (84,12%) are craft consignment shops (Republic Bureau of Statistics-RBS, 2012).

In the structure of SMEs and shops, according to the size, there is the largest number of micro companies and shops - 2.373 with their dominant share of 94,2% whereas there are 109 of small SMEs and shops with their share of 4,3%, that is 37 medium enterprises with their share of 1,5% in total number of companies.

Joint-stock companies and limited companies employ only 44,8% out of total employment rate which is insufficient in relation to the existing , mainly industrial capacities they have. On the other hand, independent entrepreneurs employ 2.206 employees or 17,6% out of total number of the employed people. Public sector employs 4.712 employees or 37,6% (Ibid.2012., p. 12.).

According to the results obtained from the conducted research and for the purpose of this paper, we present following observations which can serve to affect the improvement of a currently bad state of economy:

- local authorities should stimulate strengthening of business environment of SMEs,
- strengthening of public sector through larger stimulation of technologically advanced SMEs,
- stimulation of SMEs as flexible companies compared to the big ones, under the conditions of turbulent business environment,
- investment in market research and a greater cooperation with academic institution (University of Banja Luka and University of East Sarajevo),
- growth of innovative SMEs will contribute to the correction of bad image of the unemployment rate (48,4% in the area of Dobož municipality),
- putting additional efforts to a better quality business environment and by strengthening of SME sector, they can contribute to overcome of social and economic difficulties in the municipality through the opening of new posts and providing support to export-oriented SMEs and to the increase of total gross GDP,
- we put a special accent to the strengthening of the development of business incubators, technological parks as well as to stimulation of local community to

abandon unused facilities for the purpose of the development of new entrepreneurship ideas and increase of competitiveness.

2. TRANSPARENT BUSINESS OPERATIONS AS PRECONDITION FOR DEVELOPMENT OF BUSINESS ENVIRONMENT

In order to have a total insight into results of the research conducted in time period between 20.10. 2011-20.03.2012, it is necessary to clarify certain notions and their meaning, following respectively (transparent business operations, Code of Ethics, corporate calendar). *Transparent business operations* represent such a business philosophy which discloses materially significant information that all interested parties have benefit from. Not every disclosed information is materially useful and it is exactly what distinguishes it from everyday disclosure. *Code of Ethics*¹⁵⁷ serves to set up a higher moral level of economic agents in the organization itself. This Code defines values and favorable behaviors based on them and those that would not be tolerated. Code of Ethics in Republic of Srpska (Official Gazette, Articles 309, 2008), related to Joint-stock companies rules that every company publishes its Code of business conduct on its own Internet page through which affects a fair and transparent business operations. *Corporate calendar* represents a constituent part of corporate management. Its role is to offer a long-term review of business activities of a company that the potential investors and the interested public would benefit from.

2.1. Interpretation of research results

Research results are going to demonstrate a fair and transparent condition of Joint-stock companies from the Dobož municipality issuing their shares at Banja Luka Stock Exchange. We treat as research results all those Joint-stock companies that rated at Banja Luka Stock Exchange in 2011 and until the third month of current 2012. It is necessary to determine a basic set, that is, a population, out of which we will make a selection of a sample of companies that will be researched. Basic set includes all companies who trade their securities at Market of capital (Banja Luka Stock Exchange) in the aforementioned period, having 14 of them, being registered in RS Central register of securities and all will be the subject to sampling since there are a small number of them but provide sufficient representative sample. The list of all subjects entering the basic set is given in the table illustrated below. From the aforementioned basic set whose units are listed alphabetically, each of them will be subject to sampling by which we get a rate of 100% of all units which is in our case 14 units.

2.1.1. Role of Code of Ethics towards fair evaluation of business operations

Research results in a mentioned sample obtained by the review of contents of Internet pages of the units from the sample, by analysis of documents (Statute, Brochure, summons of the assembly of shareholders, annual reports) have been displayed in the table below. A company that does not have its own Internet page will be automatically treated as a company without the evaluation of Code of Ethics.

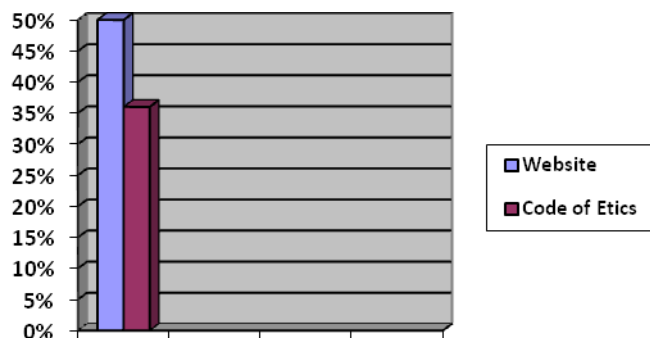
¹⁵⁷ Read more in the works: Čoh 2011; Šijaković 2008; Katičić 2010.

Table 1. View the website and the Code of Ethics

	THE NAME OF STOCK COMPANY	The Website	Code of Ethics
1.	Dobojka a.d. Doboj	-	-
2.	Elektro Doboj a.d. Doboj	+	+
3.	Fabrika kreča Carmeuse Integral a.d. Doboj	+	+
4.	Integral sistem a.d. Doboj	-	-
5.	Montaža a.d. Doboj	+	+
6.	Ozrenturist a.d. Doboj	-	-
7.	Progres a.d. Doboj	+	-
8.	Rudnik krečnjaka Integral Carmeuse a.d. Doboj	-	-
9.	Šipad a.d. Doboj	-	-
10.	Terminali a.d. Doboj	-	-
11.	Trudbenik a.d. Doboj	+	-
12.	Veterinarska stanica a.d. Doboj	-	-
13.	Vodovod a.d. Doboj	+	+
14.	Željeznice RS a.d. Doboj	+	+

Source: Author's analysis

Based on the data collected and relying on the data supplied in the table above and in the graphic illustration shown below, we will display a percentage share of companies as per possession of the Internet page and the role of Code of Ethics of the companies having it.

**Figure 1.** Share of web pages and Code of ethics in the total sample

Source: Author's calculations

- Based on graphic as well as table interpretation, we make a following conclusion:
- only 50% of the companies from the total sample have their own web presentation which is insufficient in the Internet era and wireless communication,
 - previous statement is in contrast with the Law on economic companies and with the Rulebooks of the Committee for data disclosure,
 - 36% of the companies value the principles of Code of Ethics as a best measure for a companies sustainability as well as for opening of paths to internationalization and the development of vision on competitiveness,
 - Law on economic companies defines an obligation for all Joint-stock companies to publish *Codes of conduct*, on their Internet pages by which this Law has been broken for only 36% of the companies from the Doboj municipality, rating at Banja Luka Stock Exchange, publish their Code of Ethics and respect the principles of corporate management,

- Researches show bad results in the whole territory of Republic of Srpska where even 66,7% of the companies have no mention of this Code, on their Internet pages or in other published documents,
- it is only 2 of 14 companies fall under the category of large companies or 0.14% by which we confirm the thesis of this study on the largest share of SMEs in the Doboj municipality (we will include the 2 mentioned companies in the total analysis),
- Internet pages of the observed companies from the sample are not “updated” enough in order to form a reasonable opinion on their devotion to the principles of a “good” corporate practice,
- the observed companies publish on their web pages, a small amount of transparent facts and data by which one makes impression that they either “hide” their good financial and other business results or they’re not ready to present their bad business policy to the public.

2.1.2. Transparent business operations and materially useful information

In order to proof or refute a thesis on respect for transparent business operating, we will show the results of the research on disclosure of materially significant information of the observed companies, obtained by the review of situation on Banja Luka Stock Exchange, in a following graphic illustration. The next graphic illustration represents the most important materially useful information being disclosed: *financial statements, audit reports and management structure*.

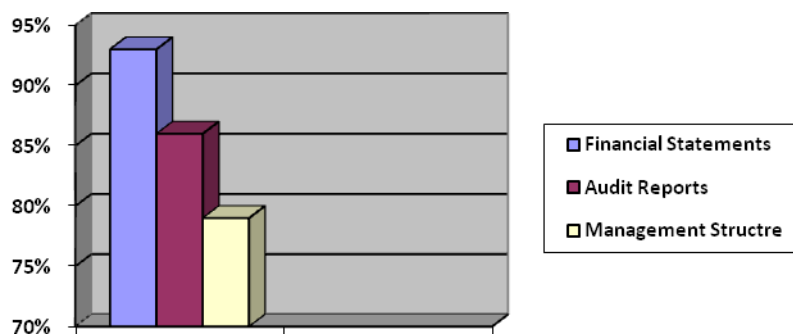


Figure 2. Disclosure of material information
Source: Author's calculations

Based on results of the research obtained by the analysis of parameters on data of the observed companies from Banja Luka Stock Exchange, we conclude additionally:

- financial statements are submitted to Stock Exchange¹⁵⁸ on regular basis which is illustrated by our calculation (93% of total number of the observed companies),
- audit reports, with an independent and objective opinion are not submitted in a regular deadline, defined by the Statute of Stock Exchange. Most of the companies from the sample use services of the same independent auditor for years (in most cases it is a local auditing company) and what, in a long term, may contribute to the validity of financial statements but to the trust in the same, as well,
- according to our research, only 86% of the observed companies deliver their financial statements timely to Banja Luka Stock Exchange,
- the worst evaluation, of three observed focus elements, is for the management structure (79% in total sample).

¹⁵⁸ More on deadlines to submit financial and other reports refer to the Banja Luka Stock Exchange, see on www.blberza.com

When we talk about management structure, Joint-stock companies from the Dobož municipality, rating at Banja Luka Stock Exchange, most often, mention members of management structure only, without a reference list and a list of services which is incomplete to get a general opinion about the observed company. The best practice in observed issue may be seen on the Internet site of Nova banka a.d. (www.novabanka.com) which beside the names of the close leading circle mentions biographies of members of its management structure with all its work achievements. Such a defined practice should be adopted by the companies from the Dobož municipality too, for it is only way to create preconditions for the creation of reasonable culture of corporate management.

A following step refers to a detailed analysis of the *Internet site* of the company from the sample. After conducted analysis of data subject to regular and timely disclosure on the web site of the Stock Exchange, we will give results of analysis of Internet pages for each Joint-stock company from the sample. *Remark:* Only companies having their own Internet page were the subject of analysis. Conclusions with commentaries are to follow:

1. *Elektro Dobož a.d. Dobož.* Entirely updated data, as element of materially useful reporting. All changes in upcoming period, for consumers and potential partners alike, are presented on the Internet site of the company.
2. *Fabrika kreča Carmeuse Integral a.d. Dobož.* By searching their Internet site, we established following: it contains general data on their business operations, data on special efforts on protection of the environment, there are no information about cooperation with investors and plan of their attraction. They do not have either partial or complete plans for the next period by which we observe the lack of corporate calendar of the observed company.
3. *Montaža a.d. Dobož.* According to technical and financial criteria and according to the standards of organizational projects, methods shown and realization of necessary volume of works, respect for procedures and workplace safety, protection of environment during construction, this company proudly presents its greatest projects, worth more than seven million euros. All those projects that were successfully implemented and all those that were not, that is those requiring huge investment and efforts, are displayed on their Internet page. This Joint-stock company publishes the statute of the company, has a clearly defined statements on its mission and vision they stick to. They publish a Strategy plan with financial indicators and clear goals for the next business period. They publish too regular and significant information on the company's business operations and achieved results. They have introduced quality standards. General assessment, based on the analyzed parameters *is excellent*. All other companies should follow Montaža a.d. manner of presentation of data for nowadays it represents one of the best ways to motivate foreign companies to invest in our country.
4. *Progres a.d. Dobož.* Contents of the web page refers only to general data of the company, there are no data on financial statements, disclosure of voluntary information on achieved results, development of a strategy for a long-term period. We only noted their significant efforts for one of chief megatrends forecasted until 2020 which relates to protection of the environment.
5. *Trudbenik a.d. Dobož.* Reference list of most significant services, partial disclosure of information of a non-material interest. There is no established strategy, financial and other indicators.
6. *Vodovod a.d. Dobož.* A general illustration of data, without disclosure of financial indicators on the web site of the company, except its direction to the web page of Banja Luka Stock Exchange. There is no clearly visible the Statute of the Company, there is a partially illustrated wish for a vision and long-term plans of the same. There are no clearly disclosed material information on their Internet page.
7. *Željeznice RS a.d. Dobož.* Regular and public disclosure of allowed information which are of general interest and have no insider denotation. Regular disclosure of material information. Regular and accurate disclosure of new and potential projects as well as

collection of bids. General assessment is as same as the one given to *Montaza a.d. Dobož TSK Dobož*.

General conclusion, produced from the analysis of the Internet sites of the observed companies, is not at high level. In order to get a higher final evaluation mark, it is necessary to complete the existing structure of these sites with the structure of regular, timely and valid information of general interest for all interested parties. Information should be disclosed constantly, especially those on significant changes for the public. There is a special necessity for the introduction of elements of corporate management of expressed vision, mission and goals of a company, then a complete biography of all important members of management structure with references affirming their quality. The aforementioned analysis brings us to a new step which we are testing and that is adopted and published corporate calendar of a company.

2.1.3. Corporate calendar

Huge problem of all Joint-stock companies in Republic of Srpska as well as in the Dobož municipality, is putting efforts to the creation of corporate calendar. Corporate calendar may be characterized as a future plan of activities, made for the future period, with purpose to have a better insight into planned activities of a company. Based on the analysis of collected data on the existence of corporate calendars of the companies, we'll see a realistic status of the same for all Joint-stock companies from the sample, operating at Banja Luka Stock Exchange, in a following graphic illustration:

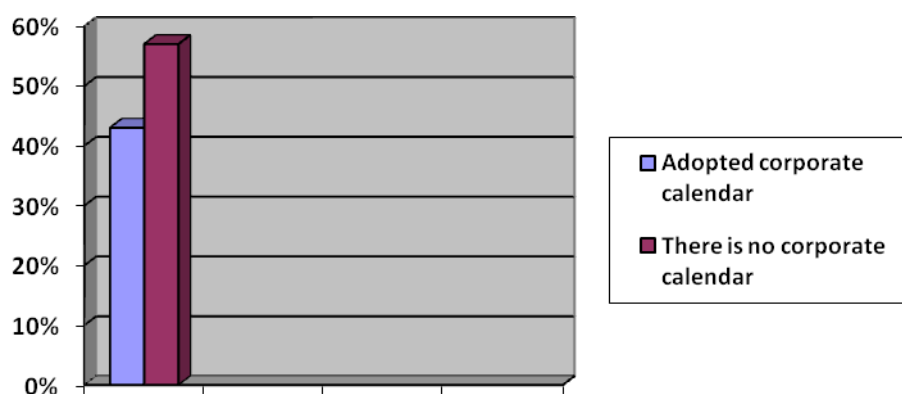


Figure 3. Corporate calendar

Source: Author's calculations

According to the results obtained from previous analysis, we may see that only 43% (3 of 7) of the companies have adopted a corporate calendar. This situation could be characterized as a good one even if it's not about the two mentioned companies that have adopted corporate calendar and fall into a category of big companies. Therefore, as in the previous analysis, we may conclude that a situation is extremely alarming. Our companies have no willingness to use a transparent practice as a "formula" for successful business operations. They are not updated when it comes to timely disclosure of information on the business philosophy of a company, all aimed at long-term profitability. In the following part we will give an illustration of a good corporate calendar whose parameters should be followed by the companies from the Dobož municipality as well.

Table 2. *The example of corporate Calendar*

2012	BOARD OF DIRECTORS	AUDIT COMMITTEE	MEETING OF SHAREHOLDERS
January			
February	28.02. unaudited financial report for 2011.		
March			
April	29.04. unaudited financial report for the first quarter		
May			
June			
July	29.07. unaudited financial report for the first half		
August			
September			
October	31.10. unaudited financial report for the third quarter		
November			
December	19. 12. celebration		

Source: <http://www.banjaluckapivara.com>, 2012

According to the table shown above (example of Banja Luka's brewery). We may see how successfully designed corporate calendar but the other elements too of the same (The Statute, shareholders assembly, auditors, consultancy firms for professional risk, state, regulators of securities, Stock exchange and the employees. According to the same author, corporate management is necessary to be introduced for several reasons: it protects its shareholders, its management, enables company to treat all shareholders in the same way, protects interests of stakeholders depending on their needs, and improves general business operations of the subject.

3. DISCUSSION

Transparent and fair business operations of the companies in Republic of Srpska as well as of the companies from the Doboje municipality, rating at Banja Luka Stock Exchange, depend on respect for all areas of corporate management. According to the research conducted by Vuković, N. et.al. (2011), we have not adopted moral values on respect for a principle of corporate management, "*companies disclose only as much as is necessary*", there is a form before essence, there are no adequate stimuli, we copy others instead of creating our own strategy, etc. In the next table, we will give a comparative illustration of the status of corporate management for the observed period and through all seven areas, defined by Balanced Score Card.

Table 3. Analysis of the results on the state of corporate governance

The Corporate Governance	2010.	2011.
Commitment to the principles of corporate governance	21%	57%
The rights of shareholders	58%	64%
The Equitable Treatment of Shareholders	56%	66%
The Role of Stakeholders	78%	89%
Disclosure and transparency of information	53%	63%
The role and responsibilities of the board	46%	55%
Audit and internal control system	67%	80%
TOTAL SCORE	53%	66%

Source: Vuković, N., et.al. p. 16, 2011.

According to the research results, we come to the conclusion that a result, that is, a total score/assessment for 2011 (66%) is not good for as per BSC method, optimal result is between 75-100%. It is necessary to put more efforts and investments in corporate management which would create and use greater opportunities in the observed market.

On the other hand, in order to get a larger representativeness of our sample as well as to confirm validity of the results of the research, we'll compare conclusions made by Zdravko Todorović, PhD, to our results and it's about Code of ethics and transparent business operations.

Da li preduzeće objavljuje informacije o članovima upravljačke strukture preduzeća?

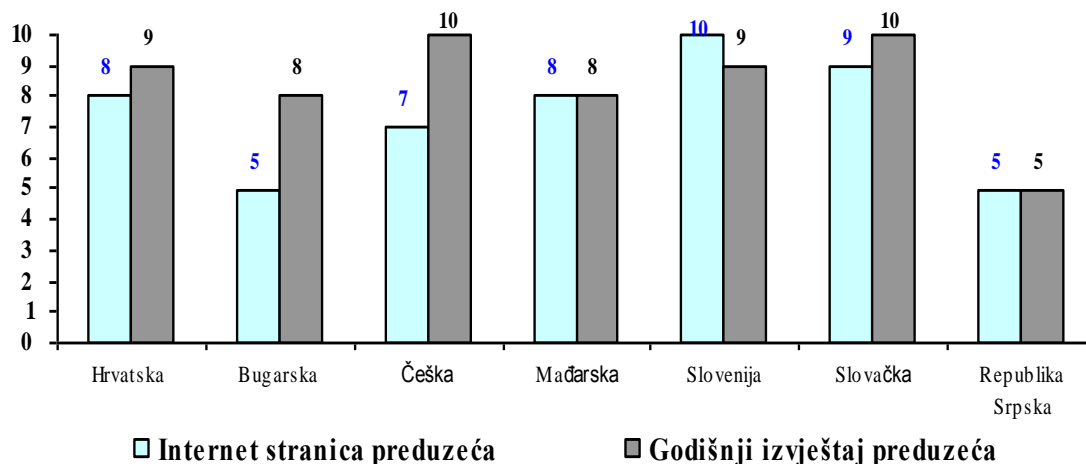


Figure 4. Disclosure of information on members of the management structure. (Source: Todorović et al. p.19, 2011)

Based on the graphic illustration, we may conclude that Professor Todorović's results are identical with the results we presented in our research. Republic of Srpska is the lowest-rated country of all countries in the region according to the disclosure of data on members of management structure via Internet page and annual reports (5/5) whereas highly-rated countries are Slovakia and Slovenia.

On the other hand, we'll present results of the same author in respect of disclosure of information and consistency of Code of Ethics, a regulated and an obligatory one, with the Law on Stock Exchange.

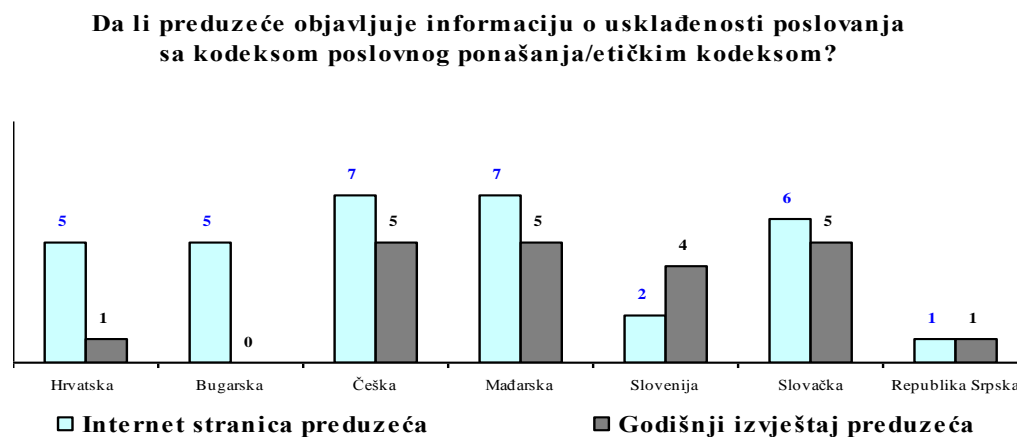


Figure 5. Disclosure of information on the compliance with the Code of Ethics. (Todorović, et. al., p. 21, 2011)

Again, we can draw a clear conclusion, clearly displayed in the graphic illustration given above, that our country gives the worst results regarding disclosure of information and consistency with Code of Ethics.

According to that, Todorović, et.al. (2011), mentions that:

Corporate calendar: In our companies, there is no practice of planning of all sessions of shareholders for the next period. Beside a regular annual session of shareholders, other sessions are convened when it is needed. It is only one company from our sample that plans to introduce a corporate calendar whereas others state they have no realistic possibilities for the introduction of corporate calendar.

Based on the results from Discussion, we conclude that our research has shown identical results with those obtained in the area of RS. It is necessary that individuals (SMEs) strive more and willingness of the country to create favorable business environment together with the local community as a vision of competitive advantage and a long-term prosperity.

CONCLUSION

Based on the results obtained by empirical analysis and for the purpose of this paper, we may conclude that a situation in economic structure of the Doboj municipality, with the analysis of SME sector, is unfavorable. Existing capacities are not used enough, there is no clear strategy enabling long-term goals. Local community should put more efforts to design a strategy motivating private SMEs. Existing laws are not flexible when it comes to privatization. Additionally, there should be greater investment in the creation of a "positive climate" that would attract foreign investors and accorded legal regulations in both entities.

By assessment of set parameters on transparent business operations which include disclosure of materially significant information, information of a voluntary nature, introduction of corporate calendar and Code of Ethics, we conclude that the situation in the Doboj municipality is *alarming*. There are no clearly adopted strategic options that would improve a

currently bad economic image. Financial and economic crisis additionally contributed to the drop of general macroeconomic stability. Companies from the sample do not undertake radical steps to put more efforts to introduction of corporate management, they only deliver necessary material information and are not interested to deliver additional parameters which do not fall under the category of *the obligatory ones*. A planned business success of the observed companies, in the long run, will be realized when SMEs realize fully the significance which transition and global trends offer them, when legal relations are regulated in the whole country thereby stimulating foreign capital to come to our country and when they introduce higher moral standards and respect for adopted Code of Ethics.

REFERENCES

1. Administrativna služba, odjeljenje za privredu i društvene djelatnosti Doboj, (2012), *Informacija o aktuelnoj problematici stanja privrede na području opštine Doboj sa osvrtom na ostvarene rezultate poslovanja privrednih subjekata po godišnjem obračunu za 2011. godinu.*
2. Ćeranić, I., (2011), *Prednosti dobrog korporativnog upravljanja u praksi: Istine i zablude!* Šesta konferencija Banjalučke berze, Banjaluka.
3. Čoh, Ć., (2011), *Poslovna etika*, [internet], < available at: <http://www.scribd.com/a580580/d/2526414-poslovna-etika-skripta-200>>, [accessed on 18.03.2012.], 2012.
4. Katičić, Lj., (2010), *Poslovna etika u poslovanju kao imperativ*, [internet], < available at: <http://www.ebizmags.com/poslovna-etika-u-poslovanju-kao-imperativ/>>, [accessed on 24.04.2012.], 2012.
5. Šijaković, I. (2008), *Poslovna etika*. [internet], < available at: <http://www.sijakovic.com/02/poslovna-etika/> >, accessed on 26.05. 2012.], 2012.
6. Službeni glasnik, (2008), *Zakon o privrednim društvima. Banja Luka*: Službeni glasnik Republike Srpske (127).
7. Todorović, Z., Todorović, I., Zolak-Poljašević, B., Rakita, S., (2010), *Trenutno stanje korporativnog upravljanja u Republici Srpskoj*, [internet], < available at: <http://www.efbl.org/cir/studiji/predmet/111/> >, [accessed on 18.03.2012.], 2012.
8. Vuković, N., Baralić, A., (2011), *Predstavljanje rezultata istraživanja o stanju korporativnog upravljanja u Republici Srpskoj!* Šesta konferencija Banjalučke berze, Banjaluka.

Sources from the Internet:

- <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2012>, 2012
- <http://www.rzs.rs.ba/>, 2012.
- <http://www.novabanka.com>, 2012.
- <http://www.blberza.com/v2/Pages/Default.aspx>, 2012.
- <http://www.crhovrs.org/>, 2012.
- <http://www.banjaluckapivara.com>, 2012

IMPACT OF PUBLIC INFORMING TO THE INCREASE OF SUCCESS OF THE FIRM: An Empirical Study on Dobož Region

Predrag Đurić¹⁵⁹, Boris Novarlić¹⁶⁰

Abstract:

This research is focused on a problem of a low level of public informing concerning a business policy of the firms existing within the Dobož region (one of five regions in Republic of Srpska) quoting at Banja Luka Stock Exchange. If we observe the structure of information being published, they are primarily related to obligatory material information such as financial reports, reports on business operations of the firm as well as reports made by the external audit. Practice we have seen so far concerning public informing on the business operations of joint stock companies in Republic of Srpska (and thereby joint stock companies from the Dobož region) quoting at Banja Luka Stock Exchange, relate to information defined by rules as mandatory. Therefore, all other data not being defined by a Code of corporative management of the company at the Banja Luka Stock Exchange are not published or are published in a small percentage which represent one of main issues for achievement of a better business success of these companies. Since the problem of this research is of economic nature, research topic is the area of economy being specially explored in the domains of theoretic economy and management with the accent on corporative management. There is an increasing need for publishing regular, timely, accurate and comparable information, by creating own web sites on which information will be regularly updated, all in aim to improve transparency of business operations, increase of social accountability and easier profit making (by attraction of investors). Methods that are to be used for the purpose of research include: induction method, deduction, analysis, synthesis, classification and comparison. Techniques that are to be used for the purpose of collection of data include: contents analysis, interview and statistical processing of empirical data. By the use of classification method we will come to factor having impact on a business success of the company, we will establish existence of cause and effect dependency between public informing on one side and a business success of the company on the other side. This empirical study should demonstrate whether publishing of regular and accurate information has an impact on the increase of business success of a company and should additionally establish whether adoption of international, acknowledged Code of corporative management can have a positive impact on the increase of a final business success of the companies from the Dobož region. This research has, as a result, stimulation of investors to progressively invest in a subject region and a scientific contribution to the interested public too. Since a business success represents a wide notion, this paper shall focus on the creation of business success of the company which is oriented to the satisfaction of potential investors.

Keywords: *business success, material information, voluntary publishing, corporative management, transparency of business operations, stimulation of investments, internet sites of the joint stock companies.*

INTRODUCTION

It has become an imperative that the companies adjust their system of business operations - being the pivot of the economic growth, to the global trends because this is the way to obtain a "ticket" to compete at the global market. One of the greatest problems of the

¹⁵⁹ M.Sc. Student at the University of Banja Luka, Faculty of Economics, predodjuric@gmail.com

¹⁶⁰ M.Sc. Student at the University of Banja Luka, Faculty of Economics, boris.novarlic11@gmail.com

modern business operations are sources of information by all means as well as transparent transfer of information. It is only a genuine and accurate information that contributes to a better business performances of the company together as well as to the strengthening of its position at a targeted market. We can't talk about the same business philosophy today, under globalization conditions and 50 and more years ago. Changes are constant, new megatrends until 2020. stress accelerated development of IT technologies and networking of business, by the development of advanced wireless communications which is a kind of "alarm" to our companies to adapt to aforementioned conditions as faster as possible.

This empirical study examines the existence of cause and effect dependency between publishing and the publicity of information and their influence to the business success of the company (open joint stock companies) from the Doboj region rating at Banja Luka stock market. Thus, **research problem** is directly linked to the search of constructive answer to a following question: Do publishing and publicity of information have impact on the increase of a business success of a company from the Doboj region? Subject of the research refers to the examination of impact of publishing and publicity of information on the increase of business success of the company from the Doboj region, rating at Banja Luka stock market. All other independent variables and factors influencing dependent variable that is, a business success of a company, except those that are in direct connection with the publicity and publicity of the information, will be *declared constant*.

Aim of research is linked to a stipulated problem of research and may be broken into scientific and pragmatic aims. **Scientific (cognitive) aim** of this paper relates to: description of information subject to publishing in all its forms, that is, information that on regular basis should be available to the public, by means of classification one should reach factors having impact on the business success of a company, identification and establishment of existence of cause-effect dependency between publishing and publicity of the information on one hand and a business success of a company on the other hand, explanation of impact of regular and accurate information to the increase of a business success of a company and prediction whether adoption of international, recognized Code of corporate management may positively influence the increase of final business results of the companies from the Doboj region.

Pragmatic (social) aims of this paper should point out to benefits coming out of its empirical analysis. The aforementioned aims should establish whether potential but the existing ones as well have strong reasons to invest in the companies from the Doboj region, at the same time stimulating the development of Republic of Srpska, that is Bosnia and Herzegovina.

Main hypothesis (Ho) refers to cognitive answer to asked question in the problem of research and it is as it follows: *Publishing and publicity of the information have a positive impact on the increase of a business success of the companies from the Doboj region rating at Banja Luka stock market.* We mention herewith three auxiliary hypotheses by which we'll confirm or negate main hypothesis. **Auxiliary hypothesis H1:** Regular timely and updated publishing of materially significant information on the activities of stock companies, should cover information of a significant interest for the investors and in aim to achieve a better business results of the target stock companies, operating within the Doboj region and rating at Banja Luka Stock Exchange. **Auxiliary hypothesis H2:** Unclear and information with speculative content have a tendency to produce a lack of clear and articulated demand for information by the existing and potential investors which in turn affect a business success of a company. **Auxiliary hypothesis H3:** Publishing of all allowed information on a company's business operations on its own Internet pages as well as on Banja Luka Stock Exchange Internet page should contribute to the increase of a business success of a company.

This study will be focused only on the results of research conducted in period January-March 2012. Research results realistically and transparently show a genuine situation from the aspect of a business status of the companies rating at Banja Luka's Stock Exchange and will be presented as such in the remaining part of this paper.

1. PUBLISHING AND DISCLOSURE OF INFORMATION AS A DRIVING FORCE OF A BUSINESS SUCCESS OF COMPANIES FROM DOBOJ REGION

Basic set covers all companies (joint stock companies from Dobož region) rating at Banja Luka Stock Exchange whose securities were traded at the Stock market during 2011 and until the third month of 2012¹⁶¹. Total number of companies amounts to N=36 and they are registered at the Register of issuers at the Commission for securities of Republic of Srpska and at Securities Central Register. A step to follow is to extract a certain number of joint stock companies from the basic set that will be the subject of research and that will serve as a sample to define characteristics of the entire basic set. In order to achieve the quality of being representative of a sample, we'll perform sampling in the way that we'll form a system sample including counting of every second unit, beginning from the first. We'll get 18 units in total (out of 36 tested) which amounts to 50% of the total number, that is, of all joint stock companies.

1.1. Publishing and disclosure of information necessary to achieve business success of companies

First step in the analysis of information being disclosed is to establish a number of companies which have Internet page as compared to data being disclosed on the same (in mother tongue or foreign language). The graphic illustration given below presents research results.

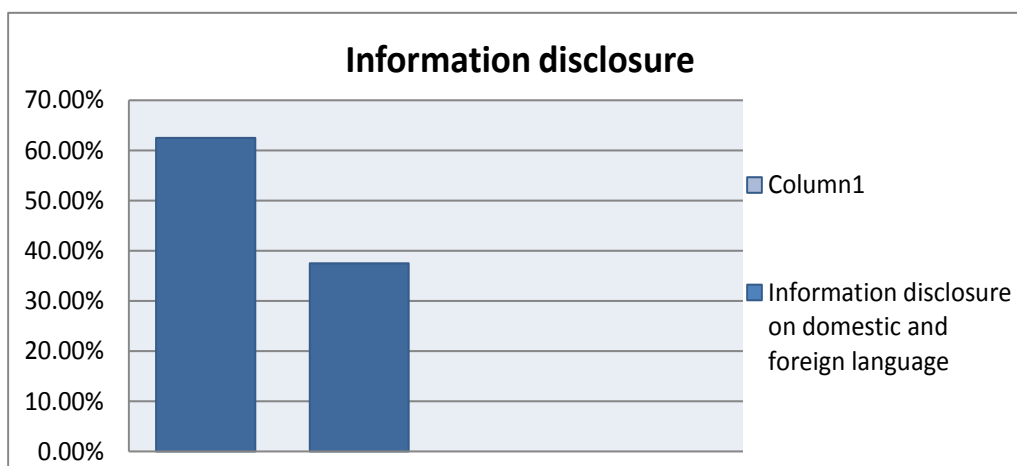


Figure 1. Information disclosure of the joint stock companies that have their own website (Source: author's analysis of data collected)

Total number of companies from the sample according to the representation of the Internet page, gives the largest percentage representation to disclosure of information in local and foreign language (62,5%) whereas 37,5% of information are those being published in local language. The aforementioned statistic interpretation of data obtained through the analysis of the internet pages of all companies from the sample, indicate a significant fact that the companies from the Dobož region rating at Stock exchange, are interested in data disclosure in one of leading foreign languages (English language) which was assessed as positive. Further analysis should establish whether materially significant information are

¹⁶¹ Dobož region is one of five regions in Republic of Srpska (beside Banja Luka, Bjeljina, East Sarajevo and Trebinje). It is situated in the central part of the northern part of Republic of Srpska (BiH), linking Pannonian and Mediterranean basin. It represents the seat of Republic of Srpska Railways and gives potential when it comes to economic development, thanks to its geographical position. Dobož region consists of 8 municipalities: Derвента, Dobož, Modriča, Vukosavlje, Petrovo, Brod, Teslić and Šamac. It is these mentioned municipalities and their joint stock companies that rate at Banja Luka Stock Exchange that will be the subject of the next analysis.

being disclosed or not and all other information as well which might contribute to a better, final success of a company, over a long-term. Business success of a company is measured by numerous indicators but in this paper one should measure success of a company as per increase of a possible profit on one hand and thereby a direct satisfaction of local and foreign investors on the other hand.

Next step in the analysis of this paper is disclosure of materially significant information (*financial statements, audit reports and ownership structure*). By the analysis of materially significant information we come to the conclusion that they are being disclosed at Banja Luka Stock Exchange web page, that is, in Central Register of Securities (CRHOV) as well as in Securities Commission Register of Republic of Srpska (KHOV).

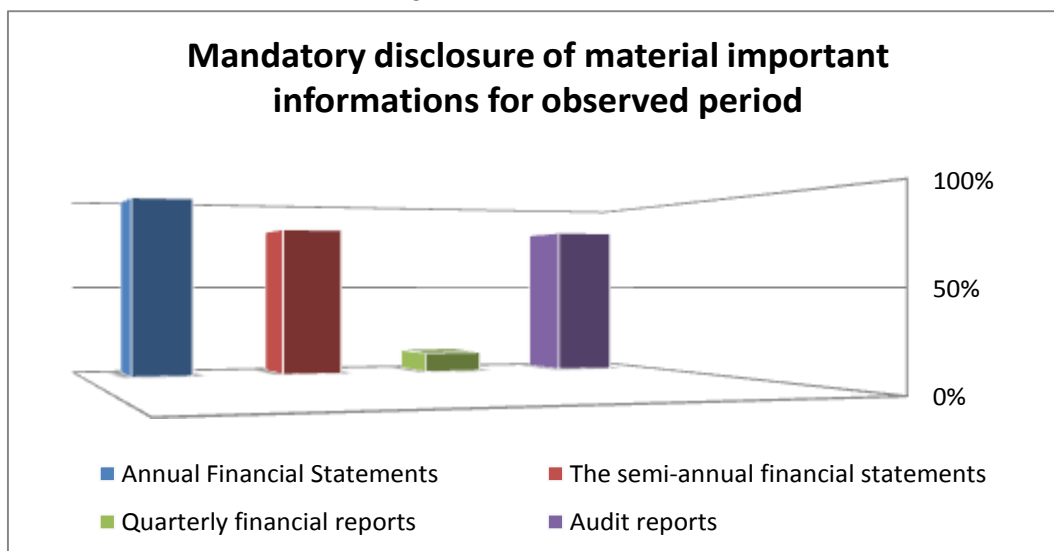


Figure 2. Data on published financial statements and external audit reports
(Source: Banja Luka Stock Exchange, Central Register of Securities, 2012)

General conclusions sprang up from a previous graphic illustration:

a) *Analysis of financial statements*

- Annual reports are disclosed for every company from a sample for all 18 companies (100%) and in a predicted period until 28.02. of current for next year (established by Law on Stock Exchange),
- Data of annual financial statement are not being disclosed in English language on a regular basis,
- Only few companies in total sample have disclosed financial statements in a part called Issuers – announcements of Issuers in English language which can be assessed as bad (especially for foreign investors),
- It is necessary to note that not all companies submitted their half-yearly reports, in a predicted time period (83,3% of companies in a total sample),
- A general conclusion from analysis under a) it may be concluded that the companies from the Dobojski region rating at Stock Exchange have not met one of basic requirements of the Stock Exchange in a timely manner and transparently, that is, they did not deliver financial statements in accordance with the Law on business operations at the Stock Exchange and in a predicted deadline.

b) *Analysis of audit reports*

- Most of the observed Joint Stock Companies from the sample, that is their managers, do not distinguish between internal and external audit,
- By analysis of conducted audits, it may be concluded that our companies tend to follow practice of disclosing only the title of the Auditor performing the audit,

- Companies from the sample rarely change external auditor who becomes a “so-called” old associate in the assessment of made and submitted statements to the external auditor and which is assessed as a bad practice,
- It is necessary to establish whether auditors or independent auditors are “permanent members” of observed Joint Stock Companies from the sample being audited (and which was previously established) or they are subject to change from year to year.

Next result of the research which is necessary in testing independent variables, earlier mentioned as the essential one, is the establishment of data on the *members of management structure*. The most important data which should be a constituent part of a reporting procedure of all interested parties (especially foreign investors) are: *names of members of Managing board and Supervisory board, name of a Manager, biographical data on members of management*. Analysis of the aforementioned should present strong arguments to the public and investors on the “health” of the business settings under which a company operates and to point out to significant recommendations for the investors concerning their investments into a targeted society in the graphic illustration presented below.

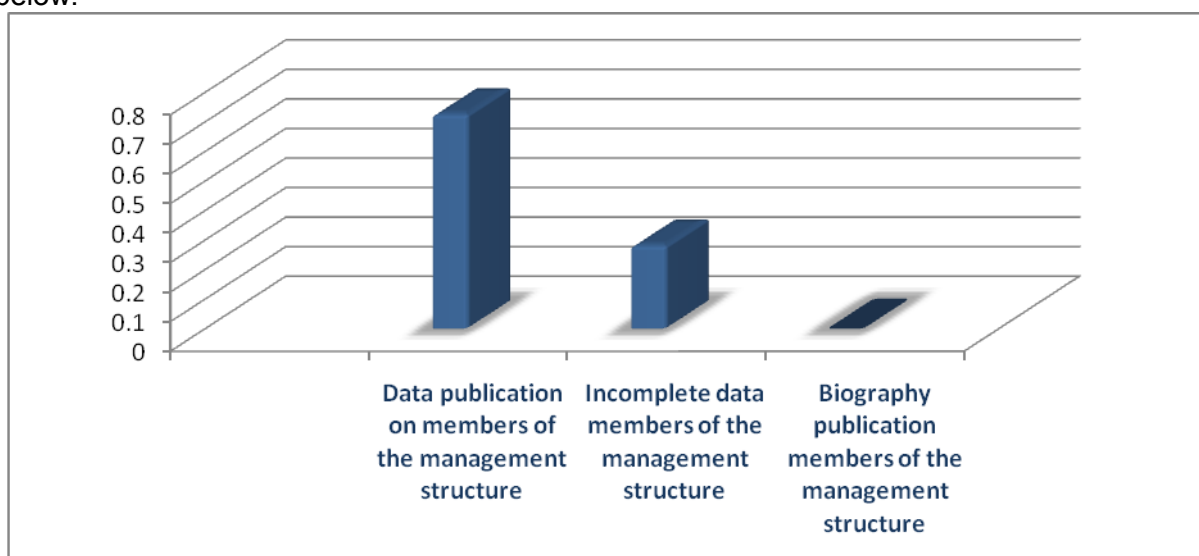


Figure 3. Data analysis on members of the management structure
(Source: Banja Luka Stock Exchange, Central Register of Securities, 2012)

Based on analysis of the observed parameters (by review of data obtained from Banja Luka Stock Exchange and data from the Register of Securities of Republic of Srpska), one comes to an *unexpected conclusion* in the observed sample. In a total sample, even 27,78% (5 of 18) Joint Stock Companies do not publish complete data on the management structure. By the analysis of data obtained from the web page of Banja Luka Stock Exchange and Register of the Commission for Securities of Republic of Srpska, it may be concluded that except publishing of names of members of management structure, there are no additional information of the same. Namely, there is no mention of biography of members of the management, references, their achievements made in their work so far, but the plans for the future as well. Close review of the internet pages of the companies having the aforementioned details, in the observed sample, points out to the following conclusions:

- Information on management structure are incomplete,
- It has been established through a detailed analysis that the members of Management and Supervisory board are in most cases selected on a friendly basis,
- There are no transparent biographies and contributions made by the members of the management structure,
- Information on responsibilities of the members of the management and the Supervisory board are not mentioned,

- *General conclusion* is that the observed situation is assessed as incomplete and less realistic.

The next step which is subject to the interpretation of results of this paper, is disclosure of the information at the web pages of the Stock Exchange as compared to the information being published on the Internet sites of the observed companies.

a) *Stock Exchange: Information on the announcements of the Issuers*

Through the analysis of the contents of the disclosure of the information of a general benefit which might have all interested parties and which are published on the Internet page of Banja Luka Stock Exchange (section-issuers-announcements of issuers), we therefore give a description of most significant elements of the total contents. Most of the Joint Stock Companies from the Dobož region publish on the web site of the Stock Exchange following details:

- *Audit reports.* Vast majority of performed audits was conducted by local auditors and mostly by one independent auditor. Joint Stock Companies from the Dobož region rating at the Stock Exchange did not change their auditor/independent external auditor three years back. The aforementioned detail cannot be regarded as a *good one* for provision of long-term auditing services produce an impression of a “friendship” between a manager and an external auditor and thereby mistrust by the investors who are doubtful about “the trustworthiness” of the audit performed.
- *Announcements of the Issuers.* It has become a common practice according to the Stock Exchange rules that regular and special stakeholders assemblies are held, that significant and ruled by the Code information are published (alliterations and amendments of the Statute are made, keeping and publishing of the minutes, etc). It is only one economic agent that has a previously established Strategy of business dealing in the long term (JSC Republic of Srpska Railways, available to all interested parties on the Stock Exchange web site as well as on the Internet site of the Joint Stock Company.
- *Other.* It is difficult to make a quality and good classification that should be categorized as “other”. To make it simple, it is about the information being published from time to time, with no exactly established procedure and these refer to changes in business policy as well as to changes in total representation of the stock holders as well as of profit share. This detail can be very useful especially when it comes to invitation to tender or publishing in the change of ownership interest and which are published transparently and entirely.

2. BUSINESS SUCCESES OF THE COMPANY AS A PRECAUTIONARY MEASURE OF INVESTORS RIGHTS

The hypothesis defined in the introductory part of this paper should be either confirmed or negated, based on the conducted empirical research. In order to do so, it is necessary to conduct the testing of the dependent variable called *business success*. A business success of a company can be measured in different ways (profitability, productivity, etc.), it is a wide field that can be the subject of the analysis. This section of the paper will deal with analysis of a *business success* which represents a profit for a company. To make a profit, it is necessary to establish a certain degree of *investor’s contemplation* in the area in which they wish to invest.

In order to visualize a clearer image of the stakeholders share in the total capital ownership, it is necessary to analyze percentage value of local as compared to foreign stakeholders. On the basis of the analysis set, we will establish representation of foreign stakeholders as compared to the local ones, in total equity by which we will directly provide an answer to a current situation concerning foreign investors interested in the area of the RS and thereby Dobož region. After the presentation of the results, we will give guidelines for the next steps in this issue.

Table 1. The percentage share of domestic relative to foreign shareholders

Serial number	THE NAME OF STOCK COMPANY	% Ownership of total equity (ratio of domestic and foreign shareholders)	
		DOMESTIC	FOREIGN
01.	Dobojka a.d. Doboj	100%	-
02.	Fabrika kreča Carmeuse Integral a.d. Doboj	99.80%	0.20%
03.	Graditelj a.d. Teslić	99.97%	0.03%
04.	Integral sistem a.d. Doboj	100%	-
05.	Komo a.d. Modriča	76.00%	24.00%
06.	Mehanika a.d. Derventa	34.76%	65.24%
07.	Montaža a.d. Doboj	100%	-
08.	Ozrenturist a.d. Doboj	100%	-
09.	Pik a.d. Šamac	98.80%	1.20%
10.	Poljoprivrednik a.d. Derventa	100%	-
11.	Progres a.d. Doboj	99.16%	0.84%
12.	Rafinerija nafte a.d. Brod	17.89%	82.11%
13.	Rudnik krečnjaka Integral Carmeuse a.d. Doboj	99.83%	0.17%
14.	Terminali a.d. Doboj	99.63%	0.37%
15.	Trudbenik a.d. Doboj	69.30%	30.70%
16.	Veterinarska stanica a.d. Doboj	100%	-
17.	Veterinarska stanica a.d. Teslić	100%	-
18.	Željeznice RS a.d. Doboj	96.05%	3.95%

Source: Banja Luka Stock Exchange, 2012

Based on the analysis made, a conclusion is that 88,39% of proprietary accounts are under the possession of local natural persons whereas only 11,61% is in hands of foreigners. A proof to follow, drawn from the analysis made, indicates that the expected consequence of such situation is *a bad protection* and *a low quality of corporate management* of the companies from the Doboj region. The next proof points out to a conclusion that the observed companies are with a high level of ownership despite of a fact that all included in the sample – *are open joint stock companies*.

After the first element serving as a test for a dependable variable, it may be concluded that there is no or there is a very bad strategy enabling entry of “foreigners” into our area. The next indicator points out to a fact that the main cause for the investors’ disability to enter our area and thereby a loss of profit, is **a concentrated ownership** in hands of one investor who deals with his business on his own, cautious of entry of other owners and of loss of control. In joint stock companies from the area of Doboj region, investors are mainly **speculators** trying to protect themselves in a period when a company still does not have a strategic partner and that in a moment of his eventual involvement and takeover of a company make a profit out of bonus/ premium produced in a transaction. Behavior of joint stock companies in an observed region brings us to a conclusion that *a business system implies limited company (Ltd.) and it shouldn’t*. Such a company, due to a low level of corporate management and a low protection of minority shareholders, become unattractive for external investors and its shares become insolvent.

First conclusion from the presented analysis points out to a fact that the realization of a business success of the company is opposite to the hypothesis set. Therefore, it is necessary to a next important step in testing dependable variable and that is the impact of a *conducted audit* on potential investors trust. The next results should show whether joint-stock companies operating within Dobož region, issuing their shares at Banja Luka Stock Exchange, do the selection of external auditor, that is, independent auditor, by the use of a transparent and best practice.

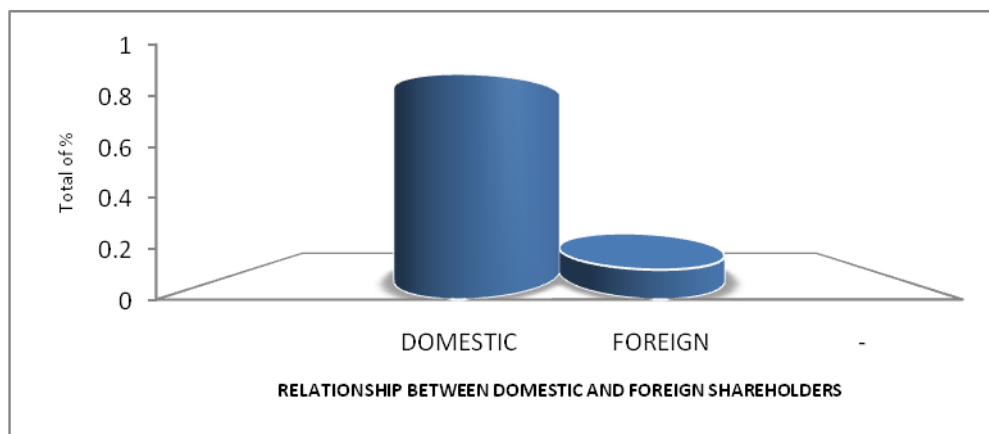


Figure 4. The percentage share of domestic relative to foreign shareholders (Source: Banja Luka Stock Exchange, 2012)

Based on the performed analysis of the company from the observed sample (selection of external auditor), the following conclusions have been made, by the review of the conducted audits:

-Joint-stock companies give a full trust to local auditing companies or to an independent auditor,

-there was no involvement of the international, certified auditing companies for observed period,

-Selection trend of auditing company is identical from year to year, majority of companies give their full trust to the same auditing company in a three-year period,

-it is only two Joint-stock companies out of total number that made a selection of a different auditing company for every next year (Terminali a.d. Dobož, Željeznice RS a.d. Dobož, for more info visit www.biberza.com),

-*general conclusion:* business success of a company may be brought into question in respect of conducted audits by an independent auditor or by the authorized auditing companies for a long-term “business relationship” (failure to change auditing company longer than three years) between company’s management and auditor points out to a conclusion that investor’s trust in results the auditor discloses, *is in question*. Therefore, the best globe practice shows that it is necessary to change the auditing company from year to year in order to increase trust of local as well as foreign investors. OECD issue principles recommending a fair, impartial selection of auditing company, by engagement of international and local authorized auditing companies.

We give a projection of results after the interview with responsible representatives of Joint-stock companies, as can be seen below:

-companies are not interested for any discussion and do not wish to cooperate with academic institutions and in aim to improve their business,

-data sensitive to business policy of the company and which potential investors want to have, cannot be obtained via Stock Exchange web page or via their own web pages, but only when they directly address a company and appoint their visit by phone, in advance,

-2/3 of the interviewed companies is not familiar with OECD standards of corporate management, being of a high importance to investors,

-the best way to get interviews with companies from the sample is through connections, etc. and which authors of this paper avoided due to the transparency,
 -*general conclusion*: companies do not show interest for academic researches, there is not a simple way for the investors and all other public to get familiar with company's business operations and eventual business deals.

On the basis of the conducted interview, we came to a conclusion that Joint-stock companies operating in the Doboj region, rating at Banja Luka Stock Exchange, do not have a clearly established action plan that would correct any wrong statement or quotation in the public, they do not make efforts to even stand by in aforementioned cases. *Potential investors*, if we neglect currently disaccorded legal regulations and rules defined for both entities of Bosnia and Herzegovina (we neglected this factor too in the introductory part and declared constant), do not have a clearly established manner of informing themselves on potential companies they wish to invest their money in. *Companies do not have ambition to get together and to jointly provide a bigger offer to the investors because they fear of potential competition and of loss of share in total share of the observed company.*

Companies from the observed sample demonstrated a lack of interest (most of the observed ones) for public and transparent disclosure of information on their own Internet sites. A somewhat greater interest for disclosure of the aforementioned information has been shown on the Internet site of the Stock Exchange, under the section *Issuers' announcements*.

According to the aforementioned, potential investors have a narrow circle of companies they can invest in and expect a safe return of investment. In none of the analyzed cases, whether on their own web pages or under section for Issuers, on the web page of the Stock Exchange, *there are no clearly defined legal regulations protecting investors, there is no plan that would ensure a quick return of the investment, there is no clear, planned strategy to attract the attention of potential investors as well as annual plan or brochure containing all relevant indicators on achieved business results as well as strategy draft for a future, long-term period.*

Therefore, based on conducted analysis, we come to a clear conclusion: *all three auxiliary hypotheses are rejected as inaccurate. By proving auxiliary hypothesis, it has been established that disclosure and publicity of the information do not affect the increase of business success of the companies from the Doboj region rating at Banja Luka Stock Exchange and which is contrary to the main hypothesis which states contrary, that is, that disclosure and publicity of the information positively affect the increase of business success of the companies from the Doboj region rating at Banja Luka Stock Exchange. Accordingly, main hypothesis is being rejected as inaccurate.*

3. DISCUSSION

We will compare obtained results with the results of similar empirical researches in our country and in the region too. Research conducted by Zdravko Todorovic, PhD, in 2010, at a May conference of Banja Luka Stock Exchange, in the domain of current corporate management in Republic of Srpska, based on sum method of Balanced Scorecard, *disclosure and publicity of the information on the Issuers sites*, have been assessed as bad. Based on Balanced Scorecard, a good application of a principle of corporate management should have mark in interval from 65-75% and the space to 100% should be left to companies to operate better and make total success. However, a path to 100% realization is a long one and requires huge investments and efforts of all employees. We conclude that a small amount of information is being disclosed which might affect transparency of business operations and motivate investors to invest their money in Republic of Srpska. Having examined Internet sites of the companies, Todorovic et.al. (2010, p.14) came to a following conclusion:

Internet site of a company should primarily present following information and documents: Foundation act and all its alliterations and amendments; report on business operations with financial statements; reports of external auditor; information

on significant events; information on shareholders' assembly; important decisions of the Management Board. Companies publish certain information on corporate management on the Internet site of Banja Luka Stock Exchange.

In order to get more valid results of our research, we refer to the results, Zdravko Todorovic, PhD got in the domain of disclosure of information on management structure.

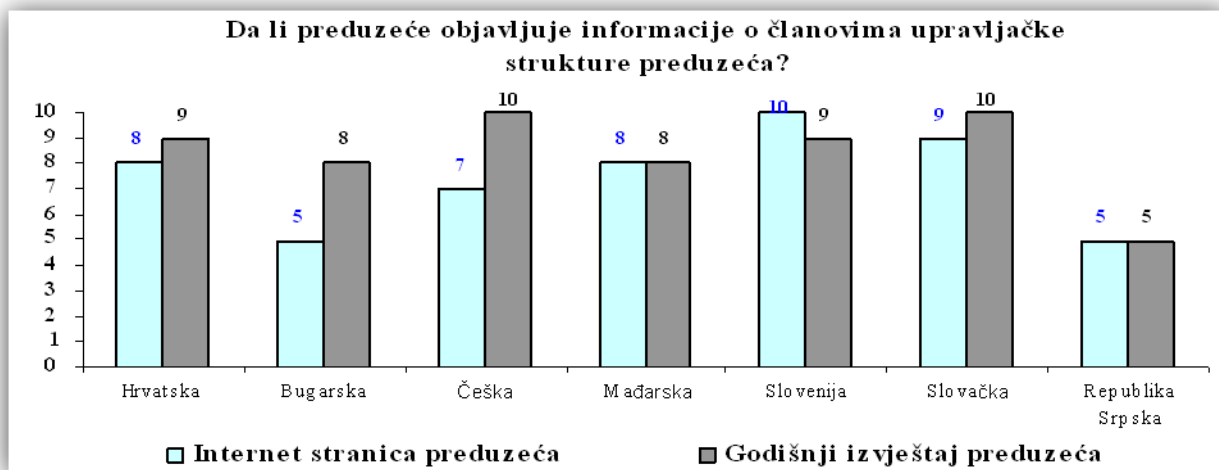


Figure 5. Parallel display of information disclosure on the management structure in countries in region (Source: Todorović et. al., 2010, p.19)

According to that, Republic of Srpska has got the worst results in both observed parameters (Internet page and annual report of a company). Previous statement is a kind of “alarm” that it is a high time that our companies start to think of best practice of corporate management in the world and that on basis of best practice create their own strategy. It is not only that our country should introduce corporate management, as some obligation, on the contrary. It is necessary to engage a team of experts who would make the best strategy for our firm, and then to combine positive foreign practices with our own (countries in transition) for it is the only way to achieve our goals.

Similar empirical study has been implemented in Serbia. IFC Coordinator (International Financial Corporation) for Serbia, Katarina Đulic, points out to the following important conclusions:

- greatest number of companies in Serbia (45% of the sample) do not expect they would attract external investments, even in the next three years. Two main reasons for such an attitude, according to the opinion of the interviewed, are: *lack of existence of attractive projects and insufficient number of internal capacities;*

- companies in Serbia (two third of the interviewed in the sample) are not familiar with OECD principles of corporate management, they are of the opinion that they would not have benefits of its introduction whereas banking sector (for comparison only) is far ahead (92% of the interviewed are familiar with the aforementioned principles);

- a quality information enables shareholders and the public to evaluate the conduct of the management and to give quantitative instruments to management itself enabling it to better govern the company.

Besides, a lack of information on a macro plan has inefficient allocation of resources and a higher price of capital as its consequence. The biggest problem for investors is disclosure of incomplete information to the public. It is even a greater problem when we take into consideration a fact that some investors only seek financial statements of the company. *Foreigners* are the biggest seekers of information on a quality (material) aspect of business operations. On a question why information are not disclosed in a timely manner in Serbia, examinees answered the main reason was *there is no legal regulation and that no one asks for it*. Identical answers were given in this paper too, to previously asked question, in the conducted interview. When it comes to audit, we come to the following results. According to

the research conducted in Serbia (Đulic, 2008), most often external auditor is a local auditing company (46% of cases) or an individual auditor (11,5% of cases) and significantly less an international auditing company (10,7%). Research in this paper has demonstrated that the largest trust has been given to a local auditing company/ independent auditor (over 83%). It is identical situation with the selection of auditing company for previous three years in Serbia and in our country as well (Doboj region in this research), that has not changed regarding giving trust to external audit-81% for the observed period. Aim of rotation in aforementioned analysis is to prevent creation of intimate bonds between a manager and an auditor. Financially and for other reasons, these every year changes of auditing companies take place (especially for the first year), at the same time creating a fear of failure.

Based on a given discussion and research made in this paper, together with results obtained in this paper and those conducted in Republic of Srpska (Todorović et.al., 2011) and in Serbia, one can conclude that utilization of practice of corporate management is at a very low level. They do not envision a business success of the observed companies in the next period too for companies owners are not willing to share company with foreigners and do not have confidence in them. Legal regulations, except recently adopted Law on economic companies protecting potential local and foreign investors, are at a low level. Ownership is highly concentrated, based on which one can immediately draw a previous conclusion, without further analysis.

In order to improve described situation regarding disclosure of information and protection of investors, in a recent future, it's necessary to create same rights for both local and foreign investors by which there will be a direct inflow of foreign investments and assurance of mutual trust.

CONCLUSION

Researches have proved that countries of the European Union, have an "imbedded culture" to respect international standards of corporate management, developed according to OECD principles and therefore these achieve better results in attracting foreign investors as well as in accumulating local and foreign capital (Todorović, 2011). In this paper, we started from the hypothesis that disclosure and publicity of the information affect the increase of a business success of the companies from the Doboj region, which issue their securities at Banja Luka Stock Exchange. By a complete analysis of parameters which are set to test hypothesis (main one and auxiliary ones), we come to the following conclusions. By reviewing Internet sites of Joint-stock companies from the sample, we may conclude that information disclosed are of an insignificant character, that is, it is been impression one intends to "blur" a genuine condition in the observed companies and that the local shareholders have the benefit from. Disclosure of incomplete information is in contrast with the transparency of business operations.

By the analysis of ownership share of the observed companies in a total ownership, we conclude that in most of the companies (88,39%) there is a concentrated ownership, although these companies call themselves *open Joint-stock companies*. Research in this paper has demonstrated there is no clear mechanism of protection to protect foreign investors (although there are written laws), they are not offered such ownership (51% and that way they can control a companies management) in local companies with which they would be satisfied and thereby invest, in a simple way, in our companies, without second thoughts of the safety of return of investment.

There is no clear policy implemented regarding complete disclosure of companies ownership details. Beside the mention of the name of the manager, members of Management/ Supervisory Board, there are no clearly disclosed data such as: biographical data, realized goals, draft of plan for the next period, annual (business) reports-brochures, on the Internet site of the Stock Exchange as well as on the Internet sites of the companies from the sample.

The biggest problem in functioning of the observed companies is intransparency of the market. Based on the conducted interview, done for this research, a question asked to

the managers of the companies from the sample, how potential investors could get more information about them, was answered unanimously: *by making a contact to a companies seat and by the phone*. Previous statement may be characterized as a good basis stating that there are speculative information and rumors regarding business activities of the companies and for which there are no clearly established mechanisms for their official denial as well as a companies representative who would confirm or deny such rumors in the public.

Using the method of empirical analysis, we come to a conclusion that Joint-stock companies from the observed region make extremely bad results when it comes to disclosure of material and information of general interest to the interested public and which do not have any influence on a creation or motivation of business success. Therefore, tested hypotheses in this paper are declared as inaccurate.

Will the companies from the Doboj region recognize the importance of disclosure of updated and timely information in a recent future? Are there justified reasons for the introduction of standards of corporate management in our companies which would increase a system contribution of companies to the attraction of foreign capital? Previous open questions open a discussion for future directions in research of similar issues, which is in the domain of corporate management.

REFERENCES

1. Banjalučka berza hartija od vrijednosti, Komisija za hartije od vrijednosti RS, (2011), *Standardi korporativnog upravljanja*, Banja Luka>, [internet] <available at <http://www.blberza.com/Cms2FileCache/files/cms2/docver/21232/files/Standardi%20SRPSK1%20All.pdf>>, [accessed on 24.05.2012.], 2012.
2. Đulić, K., (2008), *Korporativno upravljanje je sigurni put do potencijalnih investitora i strateških partnera*>, [internet] < available at <http://www.ekapija.com/website/sr/page/195813>>, [accessed on 28.04.2012.], 2012.
3. Đulić, K., (2008), *Korporativno upravljanje u Srbiji: transparentnost i objavljivanje informacija*, >, [internet] < available at http://www.fren.org.rs/attachments/046_km15-13-lupa1-korporativnoupravljanje.pdf>, [accessed on 28.04.2012.], 2012.
4. *Korporativno upravljanje- principi koji neće zaobići Srbiju*, (2011)>, [internet] < available at http://www.vibilia.rs/srpski/izvestaj/0508/korporat_150408.pdf>, [accessed on 26.05.2012.], 2012.
5. Lovrić, H., (2004), *Poslovni uspjeh- teorijska i empirijska analiza*, Zagreb: Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet.
6. Marković, S., (2011), *Kvalitetno korporativno upravljanje- put ka uspješnom načinu poslovanja preduzeća*, Beograd: Ekonomski pogledi 1/2011, str. 147-156.
7. Međunarodna finansijska korporacija, (2009), *Korporativno upravljanje: Priručnik za firme u Bosni i Hercegovini*, Sarajevo: IFC Sarajevo.
8. Mikerević, D., (2009), *Korporativno upravljanje i svjetska ekonomska kriza. // Acta Economica* br.10, str. 193-219>, [internet] < available at http://www.actaeconomica.efbl.org/arhiva/acta_economica_10.pdf>, [accessed on 15.05.2012.], 2012.
9. Todorović, Z., (2011), *Objavljivanje i transparentnost podataka u korporativnom upravljanju*, Banja Luka, >, [internet] < available at <http://ef.unibl.org/cir/studiji/predmet/111/>>, [accessed on 17.03.2012.], 2012.
10. Todorović Z., Todorović I., Zolak-Poljašević, B., Rakita, S., (2010), *Trenutno stanje korporativnog upravljanja u Republici Srpskoj*, >, [internet] < available at <http://www.efbl.org/cir/studiji/predmet/111/> >, [accessed on 28.03.2012.], 2012.

Internet Source:

1. <http://www.blberza.com> (16.05.2012)
2. <http://www.secrs.gov.ba/> (20.05.2012)
3. <http://www.crhovrs.org/> (20.05.2012)
4. <http://www.carmeuse.ba/> (19.04.2012)

5. <http://www.dalekovod-tks.com/montaza.aspx> (19.04.2012)
6. <http://pikad-samac.ba/> (19.04.2012)
7. <http://www.poljoprivrednik.eu/> (19.04.2012)
8. <http://progres-doboj.com> (19.04.2012)
9. <http://www.rafinerija.com/> (19.04.2012)
10. <http://www.trudbenik.com/> (19.04.2012)
11. <http://www.zrs-rs.com/> (19.04.2012)

ECONOMIC COST-EFFECTIVENESS OF THE IMPLEMENTATION OF THE QUALITY STANDARD ISO 9001 IN THE HEALTH SECTOR

Petkovska Sofija¹⁶², Gjorgjevska Biljana¹⁶³

Abstract

Quality Standard ISO 9001 helps and enables organizations, independently in which sector they exist, to implement the quality management properly. Recent years attracted attention to the possibilities of implementing this standard in the health sector and the economic viability of that long-term investment. Healthcare organizations are recognizing the value system that combines all the criteria for managing quality, including management of business, compliance and management of procedural steps and most importantly the total quality management. In general, the implementation of ISO 9001:2008 standard for quality in health care institutions are seen as an opportunity to improve the quality of health care, and the entire process to be completed by reducing costs and improving services in the sector.

Objectives

The implementation of quality standard is directed toward patients, medical staff and management in order to achieve reduction and complete relief from the pain, correct and professional service, services to be conducted with an appropriate skilled and professional care to achieve results comparable with known standards and protection services with an appropriate insurance policies and the management expects the implementation of quality system to justify and return their investment.

Materials and methods

The methods used in this paper are based on the quality system ISO 9001:2008 - System quality management and guides for improving the performance, made by and based on ISO 9004:2000, System Quality Management - Guidelines for *continuous improvement*. *These guides contain the biggest part of the text in ISO 9004:2000, but they are supplemented with specific guidelines for their implementation in the health sector.*

Results

The implementation of the system and monitoring guidelines evidently contributes to the overall resolution and closure of problems in over 50% of cases. This results in saving money for the institution, but it also globally leads to reduced variations in the healing process, thus shortening the time for treatment of a patient an additional savings and improve efficiency.

Conclusion

The expected benefits of the implementation of this system provide a solid basis for obtaining all the necessary facilities, reduce costs by reducing the inappropriate staff at certain departments, the implementation of future accreditation processes is accomplished in a much shorter period of time, improved communication and cooperation between departments. Improved working system, processes and final results inevitably contribute to happy and healthy patients.

Key words: ISO 9001, ISO 9004:2000, guides for improving performance, systems for managing quality

¹⁶² University "Goce Delcev"-Stip., sofija.petkovska@ugd.edu.mk

¹⁶³ University "Goce Delcev"-Stip, biljana.gorgeska@ugd.edu.mk

ЕКОНОМСКА ИСПЛАТЛИВОСТ ОД ИМПЛЕМЕНТАЦИЈА НА СТАНДАРДОТ ЗА КВАЛИТЕТ ISO 9001 ВО ЗДРАВСТЕНИОТ СЕКТОР

Абстракт

Стандардот за квалитет ISO 9001 им помага и овозможува на организациите независно во кој сектор опстојуваат, правилно да го спроведат и имплементираат менаџирањето со квалитетот. Последните години привлекуваат внимание можностите за имплементација на овој стандард во здравствениот сектор и економската исплатливост од таа долготрајна инвестиција. Здравствените организациите ја препознаваат вредноста на системот кој ги комбинира сите критериуми за менаџирање со квалитетот, вклучувајќи ги и менаџирање на бизнисот, усогласување и управување на процесните чекори и најбитно вкупното управување со квалитетот. Генерализирано, имплементацијата на ISO 9001:2008 стандардот за квалитет во здравствените институции се гледа како можност за подобрување на квалитетот на здравствената заштита, а целокупниот процес да биде заокружен со намалување на трошоците и подобрување на услугите во секторот.

Цели

Имплементирањето на стандардот за квалитет е насочен кон пациентите, медицинскиот персонал и менаџментот за да се постигне намалување и целосно ослободување од болката, правилна и професионална услуга, услугите да се спроведени со соодветна, вешта и професионална грижа, да се постигнат резултати споредливи со познати стандарди и заштита на услугите со соодветни осигурителни полиси, а менаџментот очекува имплементирањето на системот за квалитет да ја оправда и врати инвестицијата.

Материјали и методи

Методите кои се употребени во овој труд се базирани на системот за квалитет ISO 9001:2008 – Систем за менаџирање на квалитетот и водичи за подобрување на перформансите, изработени и базирани на ISO 9004:2000, Системот за управување со квалитет – упатства за континуирано подобрување. Овие водичи содржат голем дел од текстот на ISO 9004:2000, но се дополнети со конкретни насоки за нивно спроведување во здравствениот сектор.

Резултати

Имплементацијата на системот и следењето на водичите евидентно допринесува за целосно решавање и затварање на проблемите во над 50% од случаевите. Ова резултира со заштеда на средства во самата институција, но и на глобално ниво доведува до намалување на варијациите во процесот на лекување, а со тоа и скратување на времето за третман на еден пациент што претставува дополнителна заштеда и подобрување на ефикасноста.

Заклучоци

Очекуваните бенефити од имплементирање на системот се однесуваат на обезбедување на цврста основа за обезбедување на сите потребни услови, намалување на трошоците, преку редуцирање на несоодветниот персонал во точно

одредени оддели, спроведување на идните акредитациони процеси се остварува за многу пократок временски период, подобрена комуникацијата и соработка помеѓу одделите. Подобрениот систем за работа, процесите и крајните резултати неминовно допринесува за задоволни и здрави пациенти.

Клучни зборови: ISO 9001, ISO 9004:2000, водичи за подобрување на перформансите, системи за менаџирање на квалитетот.

Вовед

Меѓународната организација за стандардизација (ISO International organization for Standardization) ја промовира употребата на серијата ISO 9000, системи за управување со квалитетот тргнувајќи од две основни точки. Прво дека тоа се меѓународно прифатени системи и второ дека тоа ги отелотворува сите светски стандарди. Богатството на знаења и искуства во подобрувањето на квалитетот во здравствениот сектор се има акумулирано на глобално ниво во текот на многу децении. И покрај тоа богатство на искуства, проблемите со кои често се соочуваат креаторите на политиката на квалитет на државно ниво, во земјите во развој и во средно развиените земји е да се знае чија стратегија за квалитет ќе има најголемо влијание врз резултатите дадени од нивните здравствени системи. По се изгледа дека со една стратегија за квалитет која е усогласена со европските стандарди и интегрирана во постојните стратешки иницијативи дава најдобри резултати.

Ова истражување има за цел да се фокусира на квалитетот на здравствените системи и да обезбеди соодветни објаснувања зошто системите за квалитет е потребно да бидат имплементирани во здравствениот сектор, кои се неговите бенефити и недостатоци, а воедно да укаже и на реалната состојба што е присутна на територијата на Р. Македонија. Постојат два главни аргументи кои се во прилог на фактот дека е битно промовирање и фокусирање на квалитетот во здравствените системи. Дури и таму каде здравствените системи се добро развиени и имаат отворени и достапни ресурси, постои јасен доказ дека квалитетот останува сериозен проблем и без воведување на систем не се постигнуваат очекувани резултати. Во здравствените системи - особено во земјите во развој - треба да се оптимизира искористувањето на ресурсите и да се прошири покриеноста на населението, а процесот на постојано подобрување треба да се базира на точно одредена стратегија со постојано следење на водичите на Светската здравствена организација и водичите на Интернационалната агенција за акредитација. Сепак, неоспорно најдобри резултати се постигнуваат со нови инвестиции во здравствениот систем.

Универзално препознатливиот стандард ISO 9001:2008 е во употреба во здравствените системи во огромен број на високо, средно развиени и земји во развој. Представува универзална платформа која подржува и координира огромен број елементи и процеси во здравствениот сектор. Обезбедува промовирање и засилување на веќе постоечкиот здравствен сектор и овозможува координација со било кој друга област. Имплементирањето на стандардот и следење на воспоставената политика за квалитет промовира солидна основа за одржлив, здрав и сигурен здравствен сектор или пак основа за поставување и поврзување со сите поставени барања кои се во согласност со Светската здравствена организација, Интернационалната агенција за стандардизација или ЈСАНО – агенција за стандардизација на здравствените организации на Американскиот континент. Сите останати процеси за сертификација и акредитација ги поедноставува, ја упростува нивната имплементација, а со тоа и го намалува трошокот од истите. Го олеснува и подобрува разбирањето и поделбата на улогите и одговорностите. Ја подобрува комуникацијата/координацијата помеѓу

одделите сегменти. Ја зголемува одговорноста со тоа што бара мерливо подобрување на целите. Резултира со подобрен работен систем, процеси и резултати¹⁶⁴.

Сите системски дефекти лесно се препознаваат и се обработуваат. Овозможува развој на многу добро организирана здравствена институција со распространети и контролирани процеси, а целото тоа е пропратено со придружна документација. Обезбедува сигурност, ефективност на документираните процеси. Се фокусира на грижата за пациентот, задоволство и безбедност на истиот. Се намалуваат грешките поврзани со надворешни влијанија. Се подобрува документацијата и евиденцијата во секој дел од институцијата. Ова резултира со зајакнување на довербата од страна на пациентите и воедно го подобрува односот со целокупната заедница.

Системот за квалитет бара воспоставување на прирачник за квалитет, со што се создава еден документиран систем за менаџирање на квалитетот (QMS) со што се утврдува организационата структура, процедурите и процесите и ги дефинира целите за квалитет. Обезбедува и одобрува упатства за обезбедување на правилна грижа за пациентите и посебно ги дефинира помошните процеси. Вистинските документи мора да бидат достапни и индексирани. Мора да има документиран контролни процеси. Обезбедува лидерство, структура и ресурси и ја докажува полтика за квалитет на целиот здравствен систем. Доколку доследно се спроведува системот за квалитет менаџментот на институцијата има многу поголем увид во стручноста на вработениот кадар и контрола на тоа дали процедурите и упатствата се спроведуваат правилно. Секоја сертифицирана здравствена институција е потребно да има, односно да вработи интерни аудитори соодветно сертифицирани со постојано работно време.

Овој систем за квалитет сугерира и континуирано подобрување, односно употреба на водичите за континуирано подобрување. Водичите за континуирано подобрување на квалитетот во здравствениот сектор се објавени од ISO (Меѓународна организација за стандардизација) на 20 септември 2001 година на првата "меѓународна работилница" (IWA). Водичите за континуирано подобрување се изработени и базирани на ISO 9004:2000, Системот за управување со квалитет – упатства за континуирано подобрување¹⁶⁵. Овие водичи содржат голем дел од текстот на ISO 9004:2000, но се дополнети со конкретни насоки за нивно спроведување во здравствениот сектор. Во документот се обезбедува и рамка за дизајнирање и подобрување на процесите на кои се базира системот за квалитет во една здравствена институција. Она што е битно е постојано да се следат правилата и прописите што ги поставуваат овие водичи, односно постојано да се проценува како такви ќе бидат искористени во работните процеси. За сите овие насоки што ги даваат водичите, самата организација одредува дали ќе ги следи или не, но пред се се наменети за институциите кои се во фаза на акредитација или сертификација. Овие водичи се базираат на претходен нацрт кои се заеднички развиени од страна на Американското здружение за квалитет (ASQ - www.asq.org) и автомобилската индустрија односно нивната групација која претставува нивна глобална асоцијација (AIAG - www.aiag.org), вклучувајќи ги и "Биг Три" - Форд, Дајмлер Крајслер и Џенерал Моторс¹⁶⁶. Како еден огромен сектор, автомобилскиот сектор соработува и е поврзан со илјадници промотори на здравствената заштита и троши значителни средства во програмата за здравствена

¹⁶⁴ Glenn Tanzman, ISO 9001:2008 for Healthcare, ASQ Professional Development Meeting, May 26, 2010

¹⁶⁵ International Workshop Agreement, Quality management systems — Guidelines for process improvements in health service organizations, Based on ISO 9004:2000, Second edition, 2005-04-01

¹⁶⁶ Roger Frost New, improved ISO 9000 guidelines for health care sector, ISO Management Systems – January-February 2006.

заштита. Целта на овие водичи е да се постигне систематско спроведување на процесот на подобрување со цел да се постигне континуирано подобрување, превенција од грешки и други несакани резултати, во едно намалување на варијациите и организациските грешки т.н. "организациски отпад" кои генерално представуваат додатни активности без вистинска вредност. Главните подобрувања кои се вклучени во новата ревидирана верзија на Водичите за континуирано подобрување го вклучуваат следново:

- "превод" на терминологијата за квалитетот – термини поврзани со јазикот и сосотојби лесно разбриливи за здравствените работници;
- додавање на доста голем број барања од параграфи од ситстемот ISO 9004:2000 поврзани со ставови и совети како "Што да се погледне за" и " Упатство/примери ".

Генерализирано имплементацијата на ISO 9000 системот за управување со квалитетот од страна на здравствените установи се гледа како средство за рационализирање на односите пациент – здравствен работник и представува можност за подобрување на квалитетот на здравствената заштита, а како резултат следи соодветно намалување на трошоците.

Цели

Трудот се базира на претрага по светската литература за да се утврди значењето и можностите од имплементацијата на стандардите за квалитет во здравствениот сектор. Можности за примена на овие веќе докажани теории во македонскиот здравствен сектор постојат, а теренските испитувања што се во тек ќе дадат уште појасна слика за тоа како ова да се стори. Целите на истражувањата се насочени кон испитување на можностите за имплементирање на стандардот како во јавните така и во приватните институции, да се утврди нивото на познавање на стандардот од страна на здравствените работници и да се докаже исплатливоста од имплементацијата на стандардот кај институции што веќе го имаат имплементирано и прописно го спроведуваат.

Имплементирањето на стандардот за квалитет всушност е насочен кон пациентите, а медицинскиот персонал и менаџментот треба да се стреми да постигне намалување и целосно ослободување од болката, правилна и професионална услуга, услугите да се спроведени со соодветна, вешта и професионална грижа, да се постигнат споредливи резултати и услугите да се заштитени со соодветни осигурителни полиси. Покрај сето ова, се разбира дека менаџментот очекува имплементирањето на системот за квалитет да ја оправда и врати инвестицијата. Како една од целите беше да се процени моменталната состојба во јавните и приватните институции во Р.Македонија поединечно, но можеби е уште поважно да се процени како да се постигнат подобри резултати на ниво на целокупниот здравствен сектор во светло на ползување бенефитите од една сеопфатна имплементација на системот за квалитет во Р.Македонија.

Материјали и методи

Во трудот ќе бидат вклучени јавно-здравствени и приватни-здравствени институции од секундарното и териерното здравство, на територијата на Р. Македонија. За оваа намена ќе бидат изработени прашалници кои ќе бидат пополнети од страна на здравствените менаџери доколу ги има во институцијата или согласно барањата на стандардот, а доколу нема здравствен менаџер ќе ги пополни највисоко позиционираниот менаџер. Она што најпрво треба да се утврди е дали воопшто таа институција има имплементирано стандард за квалитет, а потоа да се пристапи кон пополнување на соодветениот прашалник. Доколу здравствената институција има имплементирано стандарди за квалитет ќе се продолжи со доработка на останатите прашалници поврзани со водичите за континуирано подобрување.

Методите кои се употребани во овој труд се базирани на стандардот за квалитет ISO 9001:2008 – Систем за менаџирање на квалитетот и водичи за подобрување на перформансите, изработени и базирани на ISO 9004:2000. Системот за управување со квалитет – упатства за континуирано подобрување. Овие водичи содржат голем дел од текстот на ISO 9004:2000, но се дополнети со конкретни насоки за нивно спроведување во здравствениот сектор. Во форма на типични прашања овој пристап дава можност менаџментот на организацијата да ја оцени нејзината ефикасност за секоја од главните клаузули според ISO 9004

Резултати

Согласно светската литература утврдено е дека за здравствените институции најцелесходно да се имплементира на стандардот за квалитет ISO 9001:2008 – Систем за менаџирање на квалитетот и водичите за подобрување на перформансите кои се изработени и базирани на ISO 9004:2000, како и упатствата за континуирано подобрување. Затоа употребата на еден сеопфатен прашалник може да овозможи да се оцени зрелоста на системот за управување на квалитетот во секоја институција во поглед на секоја клаузула според ISO 9004 на скала од 1 (без формален систем) до 5 (најдобро во класата перформанси).

Резултатите што ќе се добијат може да се користат при повторно оценување на достигнувањата на една здравствена институција кога може да се процени дали институцијата напредува или назадува во поглед на имплементација на стандардот.. Резултатите укажуваат на фактот дека овој пристап и принцип на работење не е замена за интерна ревизија ниту пак се употребува за надградба на системот за квалитет.

Заклучок

Трудот се обидува да ја докаже исплатливоста од имплементацијата на системот за квалитет, подобрата организираност што истиот ја овозможува, а воедно и поедноставување на процедурите и постапките за работа со цел подобрување на услугите и подобрување на здравјето кај пациентите. Светските искуства веќе го говорат тоа преку низа на примери разработени во медицинските списанија и медицинските бази на податоци. Очекуваните бенефити од имплементирање на системот во здравствениот систем на територијата на Република Македонија се однесуваат на обезбедување на цврста основа за обезбедување на сите потребни услови, намалување на трошоците, преку редуцирање на несоодветниот персонал во точно одредени оддели. Спроведување на идните акредитациони процеси може да се оствари за многу пократок временски период, особено тогаш кога има добра комуникацијата и соработка помеѓу одделите. Подобрен систем за работа, процеси и крајни резултати неминовно допринесува за задоволни и здрави пациенти. Финансиските заштеди кои се евидентни во здравствените институции кои го имаат воведено и го спроведуваат системот за квалитет според ISO 9001:2008 овозможуваат да се пренасочат овие ресурси за развој и усвојување на нови технологии на лекување што неминовно ќе доведе подобро здравје за сите, што воедно претставува цел на здравствената политика на секоја земја.

Литература

1. Glenn Tanzman, ISO 9001:2008 for Healthcare, ASQ Professional Development Meeting, May 26, 2010
2. International Organization for standardization, International standard ISO/DIS 9001, Quality management systems — Requirements
3. International Workshop Agreement, Quality management systems — Guidelines for process improvements in health service organizations, Based on ISO 9004:2000, Second edition, 2005-04-01

4. Roger Frost New, improved ISO 9000 guidelines for health care sector, ISO Management Systems – January-February 2006
5. <http://www.iso.org>
6. <http://www.who.int/en/>

**CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT
IN THE WORLD ECONOMY**

SUSTAINABLE DEVELOPMENT CHALLENGES IN THE CHANGING WORLD- THREATS AND CHALLENGES

Viktor Simončić, PhD¹⁶⁷

Abstract

Idea of sustainable development is well known. Less known is how to realize this approach in daily life, having in mind so differently developed societies? How to overcome neo-liberal traps and how to use possible globalization advantages in developing countries? It seems there are some possibilities using self-governance approach.

Key words: Sustainable development, self-governance, liberalization, globalization

1. Introduction

Idea on sustainable development is nothing new, but it was neglected for very long time. Basis for sustainable development could be find in *Lexicon der Nachhaltigkeit* of Hans Carl Carlowitz in 1713 – www.nachhaltigkeit.info/.../hans_carl_von_carlo. Speaking about the forest management excellent definition was give: forest is a capital asset which humans should never decrease.

In the late sixties the need to develop guidance on the principles of sustainable development, which follows up today was brought up again.

Environmental concerns - corner stones

1968 The Club of Rome is a global [think tank](#) that deals with a variety of international political issues. [The Limits to Growth](#) - the common enemy of humanity is man, so democracy may not be well suited to the tasks ahead. However, the threat of pollution, global warming, water shortages, and famine can be used to fulfil humanity's need for a common adversary.

1972 UN Environmental Conference in Stockholm

1984 WCED - **Our Common Future**; Dr. Gro Brundtland(1987) - development that meets the *needs of the present* without compromising the ability of *future generations* to meet their own needs

1992 UN - Rio Agenda 21 and Rio Declaration

2002 Johannesburg, WSSD – World Summit for Sustainable Development

2012 UN – Rio Conference on Sustainable Development

¹⁶⁷ VIKOS, HR – 44000 Sisak, Croatia, viktor.simoncic@gmail.com

2. Definition of sustainable development

Sustainable development means simultaneously and equally valuable:

Providing conditions/Fulfilment of environmental requirements - (control of emissions): emission is allowed only within the limits of which can be absorbed by the nature / environment; allow only those activities that enable complete protection of ecosystems including all species; use of renewable sources permitted only within the limits of their renewability, and use of non-renewable sources (e.g. fossil fuels) should be slower than finding alternative solutions for them.

Ensuring/Fulfilment of social demands - better social conditions for all classes and groups, such as improving conditions for housing, medical care, education, employment, ...

Ensuring/Fulfilment of economic requirements - meeting the needs of the growing number of people requires constant economic development. Income and expenditure of private and public finance must be long-term balanced

Sustainable development implies that the stock of overall *capital assets remain* constant or rises over time as this is schematic given in Figure 1.

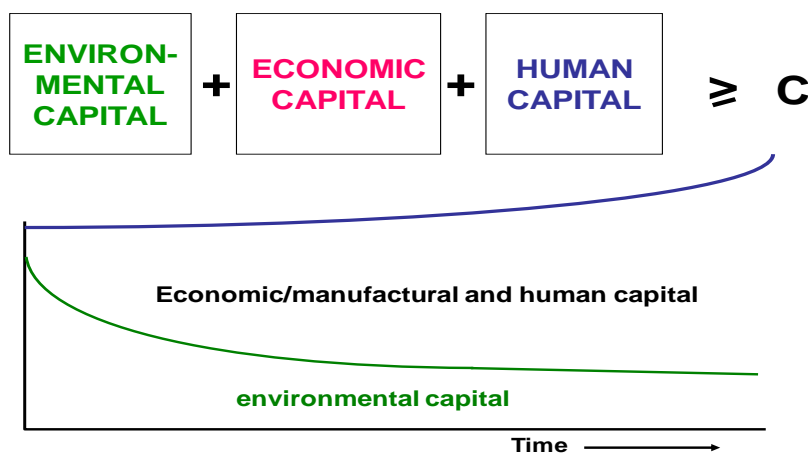


Figure 1 Sustainable development and capital assets

These assets include:

- Manufacture capital (machines, roads, other infrastructure including factories etc.),
- Human capital (human health, knowledge and skills), and
- Environmental capital (forests, air, water, soil, species etc.).

Having in mind capital assets, development is sustainable only if:

- One capital may not grow to the account of another one

- One capital may not grow on account of capital elsewhere
- Development is sustainable when the growth of all three capital
- Loss of natural capital must be compensated by increasing of built/infrastructural and human capital
- Quantity of natural capital must be always sufficient for future generations.

3. Is sustainable development absolute category? Is there only one form of SD for all societies?

Differences in income, wealth, poverty, energy and good consumption, life expectations and all other development performance worldwide are extreme.

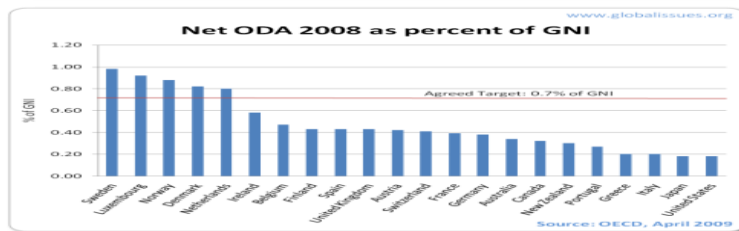
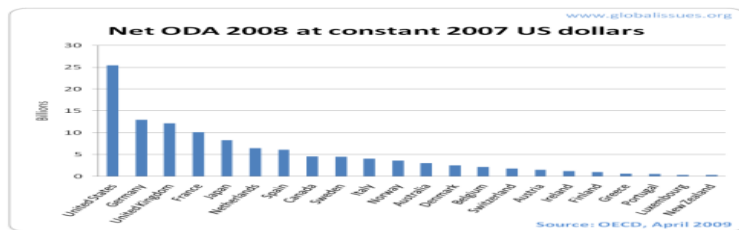
There are differences in GDP per capita from reaches up to poorest for factor higher as 500- en.wikipedia.org/.../List_of_countries_by_GDP. Nominal income per capita was in 2011 in Luxembourg over \$113.000, Germany about \$44.000, Slovenia about \$24.000, Croatia \$14.000, Macedonia \$5.000 and in Somalia only about \$200.

Energy consumption in USA as most energy intensive is for factor 12 higher as in Africa - en.wikipedia.org/.../World_energy_consumption.

Average wealth amounted to \$144.000 per person in the USA in 2000, and \$181.000 in Japan. Lower down among countries with wealth data are India, with per capita assets of \$1.100 and Indonesia with \$1.400 per capita– www.wider.unu.edu/events/past.

In 1970, the world's rich countries agreed to give 0.7% of their gross national income as official international development aid, annually.

Since that time, billions have certainly been given each year, but rarely have the rich nations actually met their promised target. For example, the U.S. is often the largest donor in dollar terms, but often ranks amongst the lowest in terms of meeting the stated 0.7% target.



Viktor Simončič, Sisak

Obviously sustainable development does not mean the same having in mind so different societies. How to implement same tools and same mechanisms with \$200 and over \$100.000 per capita? The rich are not willing to give up the smallest portion of any resources, which are fractional gain at the expense of not-applying environmental standards throughout the decade. Namely, impact of climate changes and ozone layer are not problems from today. Routs of the problems are reaching decades ago. Rich do not admit large proportion of their contribution to climate change even if it is logical that one who consumes more resources contribute more to global climate change.

Unfortunately, it is fairly forgotten, and with it grows also the pressure on undeveloped countries. According to the opinion of developed countries, higher environmental standards are one of the prerequisites for achieving sustainable development. However, it seems that these are not required (solely) for the sake of environmental protection, but rather to impede access to global markets. To apply them is required practically immediately, as if it they do not require necessary (in most developing countries mostly missing) financial, technical and organizational resources. While doing that developed countries act as if they have achieved those high environmental standards overnight. The example for the gradual adoption of environmental standards is best demonstrated on the example of EU environmental policy¹⁶⁸.

The pressure always comes from within, as well. First of all, unrealistic politicians and part of the "extreme green scene," promising and / or asking for the impossible and immediately they forget the important fact that high environmental standards usually come from those "rich", which were introduced with plenty of resources for decades. This should be applied in "poorer" with almost no resources overnight. The ratio of "rich" and "poorer" is most vividly shown in the following figure, which gives the population number and total income of developed and developing. It is peculiar that this very simple fact is so effortlessly forgotten.

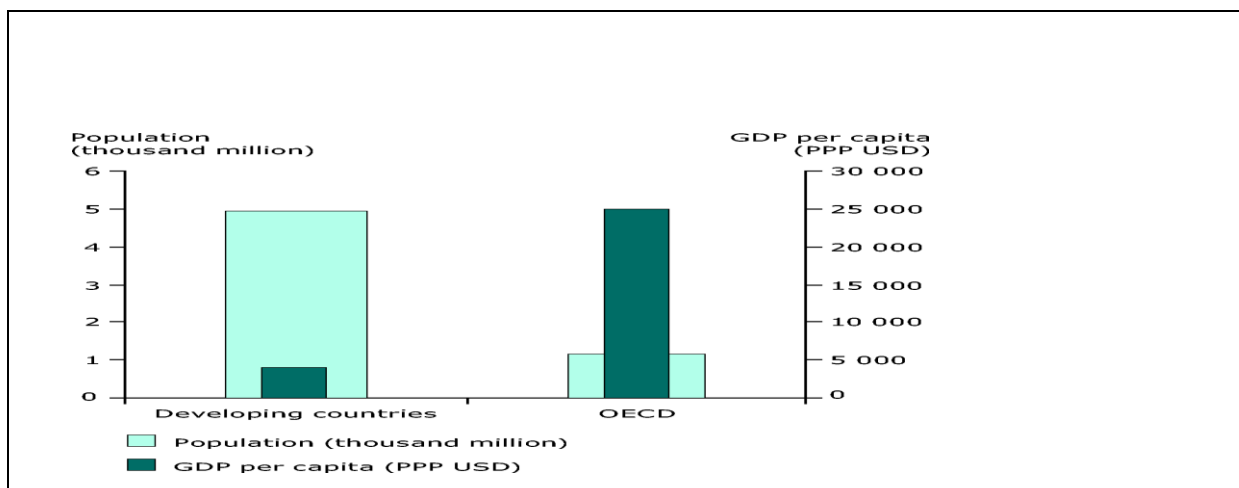


Figure 2 Ratio between the GDP and number of population which is making it

In addition, it must be remembered that the area of environmental protection in the EU is regulated by the hundreds of regulations, for which to be followed significant funds are set

¹⁶⁸ The European Union in 1973 adopted its *first environmental protection program* indicated the need for gradual introduction of a common environmental policy, which can be monitored even those economically weakest. Currently 6th program is in force.

aside. This is an average of 2% - 3% of gross national income, which can represent apportionment of thousands of euros per capita per annum, as shown in Figure 3.

The apportionment for the environment in several developed countries is greater than the total revenue for all commitments in more than half the world's population.

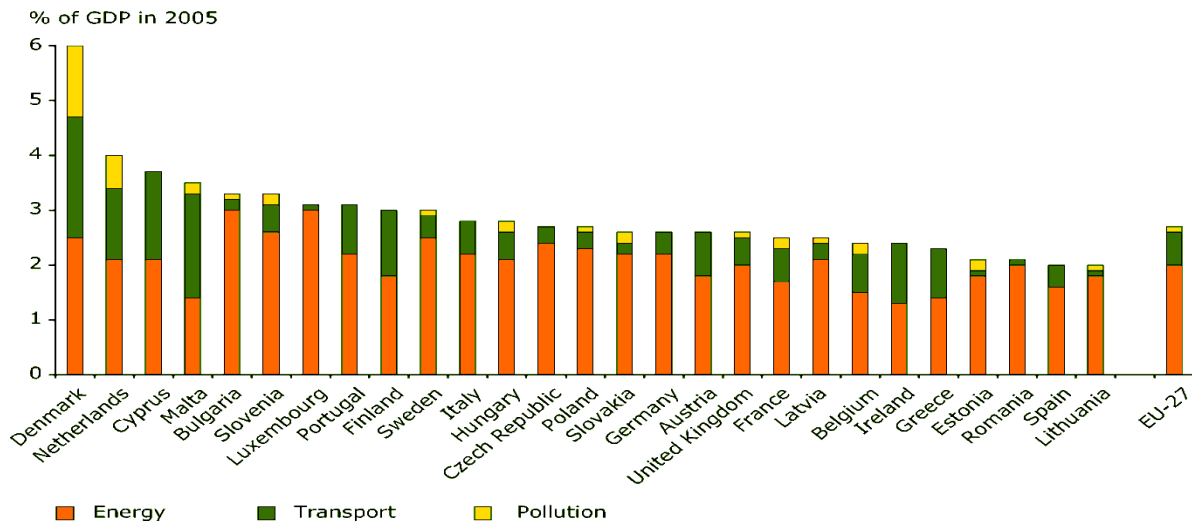


Figure 3 Money allocated for environmental protection in EU states in 2005 (source: www.eea.europa.eu)

4. Sustainability – liberalization - globalization

Despite the professed positions about the need for cooperation on sustainable development that are repeated daily by political leaders of most developed countries, it is obvious that they primarily are thinking of their countries. Otherwise, they would not place high barriers to less developed countries by liberalizing the market. Therefore, less developed countries have almost no chance of development if this process would still be based on existing paradigms.

Many indicators point to the inability to ensure sustainable development in the scope of a liberalized market, where only profits are placed in the first place. Profit leads to relocation of production in the mid to lower environmental standards locations, unstopably uses natural resources in other places, causes excessive harvesting of fish in the oceans, unsustainable logging of rainforests, high-risk techniques to exploit natural resources, especially subaquatic ones, up to almost slave exploitation of children's workforce , As part of that the recent crisis caused by immoderate transactions in the banking market might be mentioned.

It may seem that countries, as much as they it looks that they would like, cannot curb the disastrous environmental impact of liberalization.

From the perspective of globalization, the consequences of unsustainable development, primarily through climate change, affect even the richest. Thus it seems that there are indications that this could force even the richest to behavioural change. The changes are primarily essential in consumption. This could be achieved by the adoption of stronger binding of regulatory mechanisms, primarily for richest countries, because less developed are easily controlled already. A good example of ignoring the concerns for the common

wellbeing is refusal of the largest economies, led by the USA, to join the mandatory program to reduce emissions of gases that cause climate change.

In the Report on the state of the environment in the EU from 2010, among the 10 major message it is stated that the *"continuous depletion of natural resources and ecosystem services in Europe ultimately undermine Europe's economy and threaten social cohesion"*. According to that the *"transformation towards the "green" European economy will enable long-term sustainability of the environment and the wider region of Europe"*, giving a clear emphasis on the necessity to change attitudes among all partners in society (EEA, *"The European environment – state and outlook 2010"* – www.eea.europa.eu).

To find common language, in so important matter as sustainable development, seems to be so far "mission impossible" on the level of international community. This is unfortunately disappointingly evident also from outcomes from Rio+20 Conference. With political polite language one of main statement was: *Despite the discouraging results of the Rio+20 Summit in terms of lacking multilateral agreements and commitments, there is a bright side to the Outcome Document when it comes to the acknowledgement of the role that local and regional governments play and need to play in the sustainable development agenda - www.uncsd2012.org*. How to simplified understood this message? Maybe even very egoistic, that everyone should take responsibility only for their own development and/or existence without respect on others.

If the current trends will be continuing, undeveloped countries have a fairly little chance for progress. The entry to what is called "free market" is determined by satisfying very high, not merely environmental standards. At the same time their introduction (referring to the new standards) is made impossible in the absence of an acceptable capital (capital with low interest rate).

How then, with all the other weaknesses in the organization, compared to developed countries, with a weak domestic market, low productivity and expensive financial means, underdeveloped economies can find a place in other markets? On the contrary, with the ability to receive very favourable capital and a variety of subsidies, the developed conquer undeveloped markets and generally contribute to the closure of local industry and even agriculture. In the existing relationships developed countries are becoming more developed and less developed countries slowly lose connection to become developed ones. Sustainable development, as shown in Figure 1, becomes practically unrealizable desire of both developed and undeveloped countries.

Just for example, developed societies more efficiently use resources from the less developed, as shown in Figure 4.

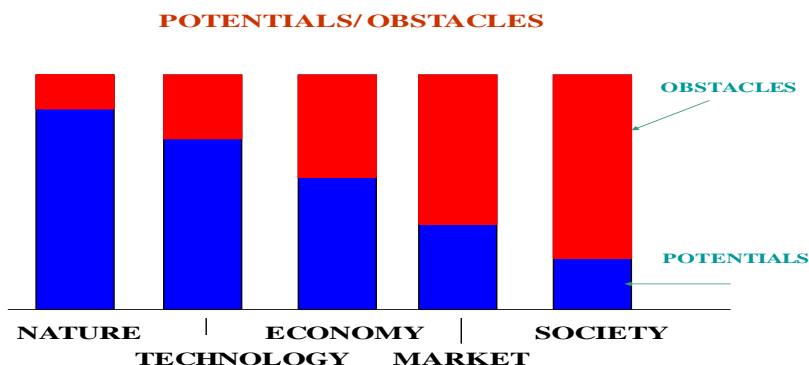


Figure 4: The weakest link in the exploitation of potentials¹⁶⁹

Namely, as the country is more developed it will easily exploit potentials. Cost-effectiveness and efficiency (in very simple terms: the effect on the social economy and standard of the citizens) of any project depends on the ability to exploit the potentials. For example, only certain part from the total of natural resources may be used due to the nature of things and because of technical barriers (existing technical capacities in the community). The possibility of exploiting the remaining part is still affected by the economic strength of society, the state of the market and ultimately the state in society (in the broadest sense of the word, which includes institutional strength, ensuring the free movement of goods and services, the status of judiciary bodies, the administrative organization of state and others).

5. How to ensure sustainable development having in mind liberalization and globalization?

Despite the constant integration of individual communities in a growing community, the sustainable development will, until further notice to the fullest extent, still remain to be the problem of each individual community. Even within individual countries, sustainable development will remain to be the concern of smaller administrative units.

However, it seems that it is not even so bad for those less developed. Namely, if we take into account the increasing pressures that occur as now already, for instance, due to climate change (loss of fertile soil, drinking water shortages, the need for reducing emissions of gases that cause climate change) it is logical to impose a range of measures that must be implemented at the local level, using local resources. Based on this, local resources become more and more important particularly on global scale.

This primarily requires responsible governments, which, even within the very strict requirements of the liberal world market, should provide greater recognition of local products and the protection of local resources.

The path toward sustainable development should be supported by the development of customized strategy and operational documents. All steps should be adjusted to the strength of its own society and to avoid indiscriminating copying of practice from other communities. Each community, regardless of the degree of economic and social development can move in this way, primarily using small and feasible steps.

In order to move from words to the actions, it is necessary, like with all other activities, to have a clear strategy and above all, necessary operational plans. This is pointed frequently by the author concerning the wider Region¹⁷⁰. Among other things, he states: *The question*

¹⁶⁹ Dr. Aleksandra Knezevic, Faculty of Mechanical Engineering, University of Sarajevo

¹⁷⁰ Quoting the author's own work does not want to give himself importance, but rather to indicate that the approach to solving all the problems in implementing the same methodology is very similar, which lists works related to the areas that are an integral part of the green economy: V. Simončić, „Značaj izrade strategija i operativnih planova u svjetlu procesa približavanja EU“, IX. Međunarodni simpozij Gospodarenje otpadom Zagreb 2006., Zbornik radova str.215; V. Simončić, „Doprinos operacionalizaciji iskorištavanja alternativnih izvora energije u Regiji“, Međunarodni naučni skup - Obnovljivi izvori energije i održivi razvoj, Banja Luka 2011. – Zbornik radova; V. Simončić, „Da li je potrebno promijeniti dosadašnju praksu postupanja s otpadom i dosadašnju praksu sanacije starih odlagališta?“, X. međunarodni simpozij gospodarenja otpadom, Zagreb 2008., Zbornik radova, str.77.; V.Simončić i T.Lukić, „Optimiranje troškova postupanja s komunalnim otpadom“, Međunarodna konferencija o postupanju s opasnim i neopasnim otpadom u regiji, Zenica, 2010., Zbornik radova str.123

of whether we can make the strategy the answer is unequivocal - we do know how. We have made them countless times. On the question of whether we can make a real, viable response strategy, the answer becomes somewhat dubious. There is almost none, that has been implemented in satisfactory terms, because we often set the goals in the strategic document that are often even more stringent targets than of those who work on these issues systematically. On the question of whether we know to develop operational plans, the response is unequivocal - we do not know. I am not familiar with any enforceable operational plan. The question is why do we do not know that? Whether the wrong unrealistic and unenforceable strategy is to be blamed, or the problem lies in ignorance of how to make desired procedures implementable?

As each milieu requires a custom plan itself, for instance the wider Balkan region as related to alternative energy sources, the exemplary step adjusted to the present state would be as follows: *Although in relation to large solar power plants, photovoltaic cells and hybrid cars, it seems a bit inappropriate, revolutionary advances in reducing emissions of gases that cause climate change could be achieved by improving insulation in homes and buildings, with often only their rendering / plastering would show to be enough. That would be a true example of sustainable technology applied, adapted to national / local possibilities: to use local raw materials (sand and lime) and its own energy sources (own hand work), it would contribute to the conservation of natural resources (less deforestation), contribution to reducing the impacts of climate change (big savings on CO₂ emissions) would be given, and with a little organization, saved emissions quotas could be sold on the international market (under the EU emissions trading scheme on CO₂ - under Directive 2003/87/EC). In addition, obsolete requests to build at least few additional power plants could than also be added to the savings.*

6. Instead of conclusion

Some answer how to ensure sustainable development under neo-liberal economy and globalization maybe could be fined by the approach of the first lady honoured by Nobel Prize for economy Mrs. Elinor Ostrom.

Ostrom's work emphasized how humans interact with ecosystems to maintain long-term sustainable resource yields. Common pool resources include many forests, fisheries, oil fields, grazing lands, and irrigation systems. Her work has considered how societies have developed diverse institutional arrangements for managing natural resources and avoiding ecosystem collapse in many cases, even though some arrangements have failed to prevent resource exhaustion. Her work emphasized the multifaceted nature of human–ecosystem interaction and argues against any singular "panacea" for individual social-ecological system problems.

Ostrom identified eight "design principles" of stable local common pool resource management.

- 1. Clearly defined boundaries (effective exclusion of external un-entitled parties);*
- 2. Rules regarding the appropriation and provision of common resources that are adapted to local conditions;*
- 3. Collective-choice arrangements that allow most resource appropriators to participate in the decision-making process;*
- 4. Effective monitoring by monitors who are part of or accountable to the appropriators;*
- 5. A scale of graduated sanctions for resource appropriators who violate community rules;*

6. Mechanisms of conflict resolution that are cheap and of easy access;
7. Self-determination of the community recognized by higher-level authorities;
8. In the case of larger common-pool resources, organization in the form of multiple layers of nested enterprises, with small local CPRs at the base level.

Ostrom and her many co-researchers have developed a comprehensive "Social-Ecological Systems (SES) framework", within which much of the still-evolving theory of common-pool resources and collective self-governance is now located.

(From: en.wikipedia.org/wiki/Elinor_Ostrom)

Utopia or reality as permanent open dilemma when the possibility of self-governance and participation of all members of society and not just the elite in the decision making process is going to be open?

Swadeshi Movement - en.wikipedia.org/wiki/Swadeshi_movement

Was/is Gandhi approach sustainable? It seems to be unrealistic, but who knows what will / can happen if the factor rich – poor will grow from 500 over 1 000?

Gandhi lived modestly in a [self-sufficient residential community](#)

The **Swadeshi** ([Hindi](#): स्वदेशी) **movement**, part of the [Indian independence movement](#), was a successful economic strategy to remove the British Empire from power and improve economic conditions in India through following principles of swadeshi (self-sufficiency). Strategies of the swadeshi movement involved boycotting British products and the revival of domestic-made products and production techniques.

POST CRISIS REMODELING OF THE ECONOMY FOR THE SUSTAINABLE GROWTH OF SOUTH-EASTERN EUROPEAN COUNTRIES

Tome Nenovski, PhD¹⁷¹

Abstract

Every bigger economic crisis, as the current one, leaves behind a huge material damage to the world economy, and to separate national economies as well. However, every such crises reminds national authorities of the mistakes done in the past while creating and running macroeconomic policy and teaches them how they should overcome them in the upcoming period.

The economic growth model of selected South Eastern European economies (Albania, Bosnia, Macedonia, Serbia, Slovenia, Croatia, Bulgaria and Montenegro) during pre-global economic crisis was based mainly on foreign demand and capital inflows which created big external imbalances in those countries. It was main reason why those countries were exposed to big vulnerability of external shocks. But, the crisis reshapes the world economic map. Competition on world markets gets new forms and players. The lessons learnt from economic crisis say there is a need for revising the pre - crisis economic growth model in the selected countries as they to be less vulnerable to external shocks. New economic model will enable their long lasting and more sustainable economic growth in future. One approach of remodeling their economy is presented in this paper.

The main finding of this research is that instead of experiencing external 'push' factors for economic growth by the Governments, a promotion of internal resources is needed in order to enable for "the catching up" process of these countries to continue.

But, all those countries are members or candidates for becoming EU members. That means there is no room for application on entirely new economy growth model since those countries have to create economic model which has to be convergent to EU one. There must be different approach by individual countries in remodeling their economies.

The findings of this survey are intended to indicate the policy makers of the selected SEE countries the mistakes they made before and during the economic crisis and the need and directions for remodeling their economies in the post-crises period that will enable their long lasting and more sustainable economic growth in future.

The position assumed for this research is interpretative using qualitative methods of research. In order to ensure comparability among results, the proposed methodological design will be multiple-case study research on the selected SEE economies.

Key words: *crisis; lessons; growth; remodeling; harmonization.*

Introduction

The focus of this research will be on the response to the global economic crisis by selected South Eastern Europe countries such as: Albania, Bosnia, Macedonia, Serbia, Slovenia, Croatia, Bulgaria and Montenegro. Since these countries are considered as transition, mainly small and highly open economies, their economic growth model prior 2008, seemed manageable and sustainable. The formula they pursued for achieving higher economic growth was clear: increasing export, investing heavily into real estate and infrastructure plus implementing structural reforms in addition to promoting the countries as attractive foreign investment destinations, which should ultimately lead to a higher economic growth. But, these countries appeared ex ante more vulnerable when taking into consideration their reliance on foreign demand and capital inflows prior and during 2008,

¹⁷¹ University American College Skopje, nenovski@uacs.edu.mk

which were used to finance their growth. As global liquidity springs 'dried out', the SEE region's growth model appeared dramatically challenged, triggering fears that the shortage of external capital inflows could generate some severe macroeconomic adjustment and jeopardize macroeconomic and financial stability. To a great extent, this poses question on whether these countries should continue to rely mostly on external demand and foreign capital, or a new approach is needed in order to finance their economic growth in future. The main finding of this research is that instead of experiencing external 'push' factors for economic growth by the Governments, a promotion of internal resources is needed in order to enable for "the catching up" process of these countries to continue.

The position assumed for this research is interpretative using qualitative methods of research. In order to ensure comparability among results, the proposed methodological design will be multiple-case study research on the selected SEE economies.

I The Positive Side of the World Economic crisis

Usually, economic crises are valued as a negative economic form. Such is the case with the actual world economic crises. While evaluating it, analyses are being done on how big might be the final losses and how big might be their consequences for the upcoming developing trend of the world economy. While doing so, it is rarely estimated that the crises has some positive characteristics. They may be located in several fields.

a) Cleaning the economy: Economic Crisis as a purgatory

It is understandable that the number of newly opened companies continually increases. Economic subjects try to realize their innovative qualities by modifying to business climate. Some succeed to better establish themselves in the national and world economy. However, others cannot make a qualitative and lasting business even in the best economic conditions, thus breaking the more intensive economic development. In the times of economic crisis, their weakness is even more emphasized, which is why they have to give up the place for economic competition to the stronger and more qualitative economic subjects.

Thus, we can say that economic crisis acted as purgatory (14, 2011, p. 2): weak firms failed, strong firms remained and strengthened, and new, brave actors have appeared on the economic scene. It indicates the existence of latent powers and possibilities of the economy that should be used in the upcoming period for taking national economies to a more prosperous path of their post crisis development.

b) Crisis as a teacher

The appearance and presence of economic crisis in any material or geographic range shows the weaknesses that are present in the economy and shows the carriers of economic policy which are the basic lessons that have to be learnt from economic crisis and to be taken into consideration in the creation of economic policy in the post crisis period. Whereupon, the economic crisis should be treated as any well-intentioned teacher, because it (1) shows us what are the main weaknesses of the existing economic growth model and (2) how we should create an ambient for a lasting and sustainable growth in the future.

Further analyses in this work will show that creators of economic policy in analyzed countries should seriously analyze and apply the lessons learnt from the world economic crisis.

II Main Characteristics of Pre Crisis Economic Growth Model of Selected SEE Economies

1. Strong economic growth

In the years that marked the shock which the economies of the analyzed countries were exposed to, after the breakdown of the previous socio-political system, they recorded negative or modest growth level. After that shock and especially after establishing institutional bases for a functional market economy which is a prerequisite for their future development and integration in EU market, economies of those countries started recording high levels of growth (see table 1).

Table 1: Rates of real GDP growth

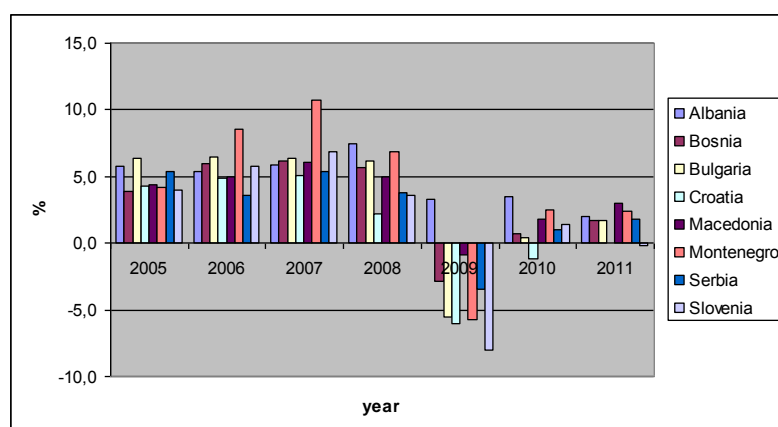
Country/Year	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Albania	5,8	5,4	5,9	7,5	3,3	3,5	2,0
Bosnia	3,9	6,0	6,2	5,7	-2,9	0,7	1,7
Bulgaria	6,4	6,5	6,4	6,2	-5,5	0,4	1,7
Croatia	4,3	4,9	5,1	2,2	-6,0	-1,2	0,0
Macedonia	4,4	5,0	6,1	5,0	-0,9	1,8	3,0
Montenegro	4,2	8,6	10,7	6,9	-5,7	2,5	2,4
Serbia	5,4	3,6	5,4	3,8	-3,5	1,0	1,8
Slovenia	4,0	5,8	6,9	3,6	-8,0	1,4	-0,2

Source: IMF, World Economic Outlook Database, April 2012

In the years before the beginning of the crisis (2005-2008) the economies of all analyzed countries recorded especially high growth development. Average annual growth of those economies was 5.6%. That is a higher growth rate compared to averagely realized growth of other emerging market regions, and also to the average growth rate of the economy of other EU member states.

It may be also be said that there were significant growth differences between individual countries which is a result of the chosen model of economic development and the positioning of certain economies in regional and world economy (see figure 1).

Figure 1: Real rates of growth



Source: IMF, World Economic Outlook Database, April 2012.

The trend of intensive economic growth in all analyzed countries was broken in 2009. Then all analyzed countries recorded negative growth rates, except Albania, where due to previously started intensive investment activities supported by a large inflow of direct foreign investments, the economy recorded a noticeable economic growth in 2009, 2010 and 2011.

Decrease of economy had a diverse intensity in different countries. The biggest fall was recorded in Slovenia, Croatia, Montenegro and Bulgaria, and the smallest in Macedonia.

Thus, the growth trend was broken in (2009) the time when almost all world economy entered in the zone of recession. That is a logical reason for such happenings. However, during that year, the main weaknesses on which previous model of economic growth of almost all analyzed countries was based, were recorded.

2. Basis for economic growth

What is the intensive economic growth of most countries before the beginning of economic crisis due to? To a significant degree, external drivers accounted for this (1, 2011, p. 2). High growth was made possible with a distinctive growth model based on large capital flows (10, 2011, p. 8), which mainly came through foreign direct investment, credit inflows and private transfers.

a. Foreign direct investment

In the pre-crisis period, all analyzed countries had recorded a high inflow of foreign direct investment (FDI's). That is logical, having in mind that all those countries were determined to become EU members, that's to say economic integration into EU. One of the conditions for fulfilling that aim is liberalization of capital inflows in the country from abroad, and especially from EU member states. Their determination to enter EU and NATO made them attractive for foreign investors who had decided to invest great amount of money and thus became one of the main promoters of economic growth of those countries. At the same time, depending on the size of the country, its business climate, its position towards the EU integration, the openness towards foreign countries, its infrastructure, monetary and fiscal freedom, protection of author's rights and so on, the amounts of FDI's differed greatly from country to country. Understandably (due to its joining to EU and NATO in the meantime) the highest absolute inflow of FDI's was recorded in Bulgaria, and afterwards Croatia which is the closest to joining EU (see table 2).

Table 2: Foreign direct investments

Foreign Direct Investments (USA \$)						
Country/Year	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Albania	264	325	662	988	979	1,205
Bosnia	613	766	2,077	1,064	501	68
Bulgaria	3,916	7,804	12,388	9,795	4,467	2,388
Croatia	1,825	3,468	5,023	6,140	2,605	641
Slovenia	577	648	1,514	1,924	(67)	897
Macedonia	97	424	699	587	248	296
Montenegro*	–	–	450	916	1,311	387
Serbia	1,441	4,286	2,004	2,995	1,920	1,157

Source: UNCTADstat

However, in 2009 a sudden decrease of FDI's inflow occurred at most of these countries. Thus dropped one of the most important sources of financing the growth on which

was based the economic model of those countries in that time. The rapid decline of FDI's inflow may be determined as one of the more significant reasons for economic fall in those countries in 2009 and in Croatia in 2010 as well. This finding doesn't count for Albania where FDI's reached high amounts in 2009, which was one of the main reasons that Albania accomplished high rate of economic growth (3.3. to 3.5%) in 2009 and 2010 respectfully.

b. Credit inflows

The lack of domestic financial capital for financing the projected economic growth more of the analyzed countries compensated by borrowing funds from abroad on credit basis. Credits were largely intermediated by subsidiaries of Western Europe banks in those countries due to (10, 2011, p. 9):

- Macroeconomic stability and structural reforms in selected countries;
- Reduced country risk;
- EU membership of some of the selected countries and prospects for EU membership of the other selected countries.

Besides that, the credit interest rates in euro-zone were lower than those in the analyzed countries. As the same time, their reduced country risk has resulted in an improved access to capital markets at very low prices.

Those reasons conditioned the indebtedness of certain countries to grow from year to year (see table 3). With exemption of Bulgaria and Macedonia, the level of their gross indebtedness in 2009, 2010 and 2011 was remarkably higher than the one recorded in the previous two-three years, which is understandable having in mind the decreased inflow of FDI's in most of them during those two years.

Table 3: General government gross debt (% of GDP)

Country/Year	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Albania	58,2	56,7	53,8	55,2	60,2	59,7	58,9
Bosnia	25,3	21,8	32,9	30,9	35,4	36,9	40,6
Bulgaria	29,4	23,4	18,6	15,5	15,6	18,0	17,0
Croatia	38,4	35,8	33,2	29,3	35,4	40,0	45,6
Macedonia	39,5	32,0	24,0	20,6	23,9	24,8	28,1
Montenegro	38,6	32,6	27,5	31,9	40,7	44,1	45,8
Serbia	56,3	43,0	35,2	33,4	36,8	44,0	47,9
Slovenia	27,0	26,7	23,4	22,5	35,4	37,2	47,3

Source: IMF, World Economic Outlook Database, April 2012

According to this, the development in those countries leaned on foreign credits. However, as a result of the emergent situation under the influence of the economic crisis, country risk of all countries in the region increased, and thereby the interest rates of foreign credits. That caused almost external imbalances at most of the selected countries and big vulnerability because of high proportion of foreign denominated debt.

At the same time, in the countries (Serbia) with a fluctuating course of national currency, the value of debt towards foreign countries calculated in domestic currency increased in circumstances when economy recorded low or negative growth rates, when profits of companies-debtors decreased, and wages of citizen-debtors remained the same or were reduced.

Thereby, the possibilities for new indebtedness abroad suddenly lowered down and worsened. It appeared that their future economic development could not lean on foreign credits as earlier.

c. Private transfers

The third most important financial source of economic growth of selected countries were private transfers from abroad, especially worker's remittances. It is noticeable (see

table 4) that in all selected countries (with exemption of Montenegro, which has a small number of citizen that work abroad) private transfers recorded high amounts and dynamics of growth during the pre-crisis period.

Table 4: Private Transfers in EUR millions

Private Transfers (in EUR million)						
Country/YEAR	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Albania	897	1,011	1,043	937	938	922
Bosnia	613	1,772	1,972	1,926	1,650	1,700
Bulgaria	818	670	681	861	956	1,547
Croatia	1,184	1,107	1,043	1,070	1,036	1,104
Slovenia	97	173	239	302	159	104
Macedonia	853	982	1,012	985	1,132	1,366
Montenegro*	-	-	59	73	85	114
Serbia	-	-	2,876	2,554	3,518	3,356

Source: National Banks

More importantly, those transfers were not only reduced but also increased in times when economic crisis reached its peak. That may be evaluated as illogical bearing in mind that due to economic crisis great number of workers abroad were fired or their wages were reduced. An objective explanation of that occurrence is the fact that part of those workers that were temporally fired returned back at their native countries and stayed there longer than their usual annual holidays. That was a reason for their bigger expenditure (transfer) of savings in their native country.

However, private transfers played a serious role in financing growth activities of selected countries in 2009, 2010 and 2011. On the contrary, those countries would have certainly recorded worse economic results than the ones realized. Private transfers played a serious role of amortizing external imbalances in most of those countries for achieving a remarkably lower rates of current account deficit (see table 5). That however showed the great dependence, uncertainty and high sensibility of those countries to the amount and dynamics of capital inflow of private transfers that should be taken into consideration while creating the future model of their economic development.

Table 5: Current account imbalances (% of GDP)

Country/Year	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Albania	-6,1	-5,6	-10,4	-15,1	-13,5	-11,6	-13,2
Bosnia	-17,1	-8,0	-10,7	-14,1	-6,3	-6,1	-8,3
Bulgaria	-11,7	-17,6	-25,2	-23,2	-8,9	-1,3	1,9
Croatia	-5,3	-6,7	-7,3	-8,9	-5,0	-1,0	0,9
Macedonia	-2,5	-0,4	-7,1	-12,8	-6,8	-2,2	-2,8
Montenegro	-8,5	-31,3	-39,5	-50,6	-29,6	-24,6	-19,4
Serbia	-8,7	-10,2	-16,1	-21,6	-7,1	-7,2	-9,1
Slovenia	-1,7	-2,5	-4,8	-6,9	-1,3	-0,8	-1,1

Source: IMF, World Economic Outlook Database, April 2011

III A Need for remodeling the economy- Increasing the Resistance to External Shocks

There is no doubt that the crisis has challenged the regional growth model, which relied on foreign financing of high levels of investment. But, previously mentioned policy and market weaknesses in the pre-crisis period now need to be addressed.

It becomes obviously that there is a need for shifting the pattern of growth towards one that is more labor intensive, more competitive in terms of productivity growth, and less dependent on foreign savings. It is also clear that the previous model, relying on massive capital inflows, will not return in the short run, and probably not even in the medium or long term (16, 2011, p. 34). Having all that in mind we come to conclusion that selected countries, as well as many of others Central and East Europe countries need new economic model that will increase their resistance to external shocks.

In general, there are three broad areas where attention should be pointed out: changing the drivers of growth and its sources of financing; achieving greater risk mitigation through macroeconomic and financial policies; and exploring more effective cross-border linkages as a key dimension of a more prosperous future for the region (1, 2011, p. 6). In other words, there is a need these countries to promote internal resources as “push” factors:

1. Increase and reliance on domestic (national) savings

As the pre-crisis growth model of relying heavily on massive capital inflows has proven to be unsustainable for selected countries (10, 2011, p. 29), they will have to figure out ways to develop local sources of finance (16, 2011, p. 34). That means national policy to be more directed towards increasing private and public savings. On one hand an improved business environment should increase potential returns and thus private savings ratio and it will stimulate the shift of investment towards tradable sector and export. On the other hand, a comprehensive fiscal consolidation will correct previously significantly deteriorated fiscal position and will increase the public savings. All of this will decrease the dependence of those countries from foreign savings and will gradually reduce their external imbalances.

2. Deleveraging the economy

Increase domestic savings will cause selected countries to decrease their indebtedness at home and abroad. Consolidated fiscal policy, the expected increase of export of goods and services and decreased (limited) import of certain goods and services, due to their production by domestic companies, will diminish the need of the countries for further indebtedness on domestic and foreign markets. At the same time this will create conditions for the countries to more intensively decrease their continual indebtedness which will release them from their interest burden and will increase their rating on international markets.

At the same time, the increase of savings will release private sector from long-term problems of insufficient liquidity and dependability on domestic and foreign credit institutions. The achieved excess of funds they may use for a gradual decrease of their debt towards their creditors. Of course, that should be done cautiously, because deleveraging of the household sector dampens consumption, while corporate deleveraging reduces investment and potential GDP.

At any case, gradual deleveraging will condition reducing the gross indebtedness of the countries and especially their public debt as a sign for the level of creditability of a certain country in the international context.

3. Greater reliance on domestic credit funding

According to that, national policies in selected countries should have to stimulate greater reliance on domestic sources of credit funding. Banks in most of those countries will need to rebalance their business, with lending growth linked to deposit growth. National policies should have to discourage excessive leveraging what would contribute to mitigation of external vulnerabilities and make domestic financial system more resistant to external shocks (10, 2011, p. 31).

4. Diversification and increase of home produced goods and services

Adjustments in external imbalances should have to be associated with deeper structural reforms in labor and product markets. Such reforms are essential to increase the capacity of those economies to compete with other emerging markets. Policies (17, 2011, p. 50) must be tailored toward competitiveness in the markets most likely to hold growth prospects in those countries. There is a need for structural reform for faster productivity growth. One priority is to integrate further in supply chains feeding demand in Western Europe and generally increasing penetration of Western European markets. But, as a safety valve, Schadler (2011) urges the need for a broadening of export bases in terms of products and markets outside EU.

The economies of analyzed countries can shift their pattern of growth to a more sustainable and balanced one if they sharply address business environment which can help promote the traded good sector.

5. Channeling foreign capital inflows in export sector

The crisis has certainly highlighted the problems of export concentration and its potential to derail growth (17, 2011, p. 50).

If some of the analyzed countries are to continue to depend on large inflows from abroad, those inflows must be channeled mostly into export sector.

That may be effectively done by fiscal encouragements of foreign direct investments which production will be directed for export. For example, by giving beneficiaries for paying lower purchase prices for building land, lower communal taxes, giving so called investment premium, temporally exemption of personal income tax, profit tax, social taxes etc.

6. Harmonization (adjustments) in macroeconomic and financial policy

Because of their close interdependence, it will be necessary in the upcoming period to harmonize the relations between the most important parts of macroeconomic policy (12, 2010, p. 29) in the direction of their coordinated action. That will eliminate the possibility of destabilizing the economy and create conditions for starting a process of lasting and sustainable (at least at medium term) economic growth of the country. While creating the new model of economic growth the selected countries should insist on harmonizing the measures of fiscal to the measures of monetary policy. It is especially important these two policies to be more proactive in managing capital inflows and particularly in their stimulating to be channeled into tradable sector and export.

Since monetary policy in most cases is given, the fiscal and supervisory policies should be seen as the main bulwarks containing overall levels of risk in the economy (1, 2011, p. 9). Realigning to fiscal-monetary policy mix to focus strategies for existing crisis-induced easing will require early and decisive fiscal tightening so that interest rates can remain low. If fiscal policy is not more credible over the medium term, this could jeopardize growth prospects and increase volatility in money market.

Fiscal adjustment would be best supported by having a public debate on a viable fiscal rule, establishing such a rule, and then sticking to it (17, 2011, p. 50). Besides, a credible, multi-year planning of fiscal policy and fiscal discipline is needed (16, 2011, p. 34).

7. Cross-border linkages and regional cooperation

To achieve pattern of growth towards productive investment and export require a deepening of cross-border linkages, and would benefit hugely from the development of a more integrated regional market (8, 2011, p. 69). It is particularly important regional cooperation among the private sector to be improved. There are signs of direct investment growing across borders – for example, from Serbia to Slovenia, Croatia to Serbia and Slovenia etc. But they are only emergent trends. Parallels can be drawn with the scope to achieve much stronger and more efficient networks in the region in the fields of energy, transportation or institutions, for example. Of course, there are lot of other areas – usage of IPA funds, for example, in which exchanges of experiences and cross-border initiatives in the selected countries could be explored.

IV Conclusions

The previous analysis showed the ways in which the pattern of growth in most of selected countries was unbalanced, allowing significant external and financial vulnerabilities to emerge. Capital inflows did not sufficiently feed into productive investment, and the competitiveness of economies was not upgraded to assure sustainable growth. There was an over-reliance on foreign savings to sustain consumption and residential investment (1, 2011, p. 5). It become obvious that yesterday's import-led, financial sector driven and debt fuelled transition trajectory of economic development in the region must be subject to a root and branch re-evaluation (3, 2011, p. 90).

Financial integration, including the prominent role of foreign-owned banks, was a crucial part of transition strategy of those countries. However, the associated high investment levels during times of growth did not help much to improve the competitiveness of the countries. Productive investment did not flow in those countries. Domestic reforms lagged in key areas for the business environment and for a healthy growth of the traded goods sector (1, 2011, p. 4). Indicators show that there was a big lagging performance in reforming the enterprise sector and in creating competitive domestic market conditions.

In general, the previous model of growth in those countries has shown significant domestic and external vulnerabilities (10, 2011, p. 18). Most of those countries became exposed to international capital flows, the channel through which the financial and economic crisis was transmitted to them. In new created economic world that convergence strategy seems not to be sustainable any more. It becomes obvious that new model for economic growth is needed. Instead of experiencing external 'push' factors for economic growth by the Governments, a promotion of internal resources is needed in order to enable for "the catching up" process of these countries to continue. New economic model will enable their long lasting and more sustainable economic growth in future.

But, all those countries are members or candidates for becoming EU members. That means there is no room for application on entirely new economy growth model since those countries have to create economic model which has to be convergent to EU one. There must be different approach by individual countries in remodeling their economies. In the center of new model there should be pointed out: changing the drivers of growth and its sources of financing; achieving greater risk mitigation through macroeconomic and financial policies; and exploring more effective cross-border linkages.

REFERENCES

1. Anastasakis, O., and Watson, M., "Reform challenges and growth prospects in South East Europe", South East European Studies at Oxford: From Crisis to Recovery - Sustainable Growth in South East Europe, European Studies Centre, St. Antony's College, University of Oxford, OX2 6JF, SEESOX January 2011;
2. Association of Macedonian Chambers of Commerce, Strategy for economic growth through the development of SME's, Skopje, 2011;
3. Bastian, J., "Assisting South East Europe through external anchors". South East European Studies at Oxford: From Crisis to Recovery - Sustainable Growth in South East Europe, European Studies Centre, St. Antony's College, University of Oxford, OX2 6JF, SEESOX January 2011;
4. Cordoba, F., G., Kehoe J., T., "The Current Financial Crisis: What Should We Learn from the Great Depressions of the Twentieth Century?", Federal reserve Bank of Minneapolis, Research Department Staff Report 421, March 2009;
5. EBRD, "EBRD Transition Report 2010: Recovery and Reform", EBRD paper, 2010;
6. European Commission, "The pre-accession economies in the global crisis: From exogenous to endogenous growth?" Occasional Papers, European Commission Directorate for economic and financial affairs, 2010;
7. IMF, "World Economic Outlook", April 2011, Washington DC, IMF;
8. Kaoudis, G., Metaxas, V., Stavrianou, N, Tsoudis, D., Vouldis, A., "Financial market aspects of the crisis in South East Europe". South East European Studies at Oxford: From Crisis to Recovery - Sustainable Growth in South East Europe, European Studies Centre, St. Antony's College, University of Oxford, OX26JF, SEESOX January 2011;
9. Llaudes, R, Salman, F., Chivakul, M., "*The Impact of the Great Recession on Emerging Markets*", IMF Working Paper WP/10/237, October 2010;
10. Mrak, M., "New growth model for the region after the crisis?", National Bank of the Republic of Macedonia, 26 April.2011, www.nbrm.mk
11. Nenovski, T., "Macedonia and the World Economic crisis", Nampres, Skopje, 2010;
12. Nenovski, T., "Macroeconomics", second edition, University American College Skopje, Skopje, 2010;
13. Nenovski, T., "Macedonian economy – Advantages, Limitations and Prospects", International Conference: "Balkans in Europe: Economic integration, Challenges and Solutions", Institute for Advanced Studies, Orleans, France, 3-4 February 2011;
14. Nenovski, T., "Macedonia and the World economic crises: Effects and prospects", Second international scientific conference: "International dialog: East and West" (Culture, Slavic, and economy), International Slavic Institute, St. Nikole, Republic of Macedonia, March 17-18, 2011;
15. Nenovski, T., Smilkovski, I., Poposki, K., "Remodeling of the Macedonian Economy".

- International conference: "The Economies of Balkan and Eastern Europe Countries in the changed world", University of Pitesti, Romania, May 5-8, 2011;
16. Sanfey, P., "South East Europe: lessons from the global economic crisis". South East, 2011 European Studies at Oxford: From Crisis to Recovery - Sustainable Growth in South East Europe, European Studies Centre, St. Antony's College, University of Oxford, OX2 6JF, SEESOX January 2011;
 17. Schadler, S., "Rethinking the South East European convergence model". South East European Studies at Oxford: From Crisis to Recovery - Sustainable Growth in South East Europe, European Studies Centre, St. Antony's College, University of Oxford, OX2 6JF, SEESOX January 2011;
 18. Winkler, A., "Southeastern Europe: Financial Deepening, Foreign Banks and Sudden Stops in Capital Flows", published by South East European Studies at Oxford, 2009.

CUSTOMS COOPERATION FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Zornitsa Gantcheva¹⁷²

Abstract

The common European market demands that new methods of control on behalf of customs authorities need to be introduced. The role of those methods is complex, as on the one hand, they should facilitate international commerce, and on the other hand, they need to combat fraud and illegal activities and guarantee citizens' safety by preventing the import of goods that might put to risk their health or life.

Therefore, in order to ensure that the 500-million-people internal market functions effectively, customs administration authorities of member states need to coordinate their activities and cooperate by applying common regulations on the external borders of the European Union.

Customs cooperation has been considered in three major aspects in the exposition: cooperation at the level of customs administration units; customs conventions; cooperation with related control institutions.

Cooperation at the level of customs administration units is achieved through:

- ✓ *Communication of information;*
- ✓ *Verification of documents;*
- ✓ *Implementation of joint activities;*
- ✓ *Exchange of best practices;*

The cooperation with other control institutions related to customs activities involves:

- *The Food Safety Agency (FSA)*
- *The Commission on Consumer Protection (CCP)*
- *The State Agency for Metrological and Technical Surveillance (SAMTS)*
- *The Bulgarian Drug Agency (BDA)*
- *The Ministry of Agriculture and Food (MAF)*
- *The State Forestry Agency (SFA)*
- *The Ministry of Culture (MC)*
- *The Ministry of Economy and Energy (MEE)*
- *The National Revenue Agency (NRA).*

The systematic and the structure approach have been applied. The major conclusions in the exposition have been drawn by employing the methods of analysis and synthesis.

Key words: *cooperation, customs administration, customs control, control institutions, joint activities, communication of information, European Union.*

Introduction:

The common European market requires new methods of control on behalf of customs authorities. The role of those methods is complex, as on the one hand, they must facilitate international commerce, and on the other hand, they must combat fraud and illegal activities

¹⁷² Head Assistant, PhD, Tsenov Academy of Economics, Svishtov, Bulgaria, zpetkova@uni-svishtov.bg

and guarantee citizens' safety by preventing the importation of goods that might put to risk their health or life. Therefore, in order to ensure that the 500-million-people internal market functions efficiently, customs administration authorities of member states need to coordinate their activities and cooperate by applying common regulations on the external borders of the European Union.

International customs cooperation may be defined as 'a process of relationships aiming at the voluntary harmonization and unification of the legislations of different countries in the sphere of customs procedures and customs controls in the general process of a deepening international division of labour, the process of internationalization of financial-economic relations, globalization of the world economy, the increasingly open character of national economies, the process of their complementarity and convergence, the development and consolidation of regional and international structures' ¹⁷³. Cooperation between customs authorities may be considered in three major aspects:

- cooperation at the level of customs administrations;
- customs conventions;
- cooperation with other control institutions;

1. COOPERATION AT THE LEVEL OF CUSTOMS ADMINISTRATIONS

Specific examples of cooperation between customs administrations include:

- ✓ Communication of information;
- ✓ Verification of documents;
- ✓ Implementation of joint activities;
- ✓ Exchange of best practices;

Communication of information in customs activities is essential for the proper development and fulfillment of the basic functions of customs administrations. In practice, cooperation among customs administrations is based on mutual assistance agreements and arrangements, both at a community level (between the EU and third party countries) and at a national level (between member states and non-member states of the EU).

Agreements and arrangements between the EU and third party countries include ¹⁷⁴:

- The Customs Union agreements;
- Agreements on exchange of commercial data;
- Agreements on cooperation and mutual administrative assistance;
- Records of mutual administrative assistance to different agreements;
- Agreements about control on precursors and chemical substances.

¹⁷³ IVANOV, G. International Customs Cooperation. Distance learning education tool. Tsenov Publishing House, Svishtov, 2006, p.12

¹⁷⁴ GORANOVA, Z. Information Exchange between the EU and Third-party Countries. Customs Chronicle Journal, issue 2, 2008, p. 9-10

At a national level, Bulgaria has signed agreements about mutual customs assistance and cooperation with a number of states, including Albania, Turkey, Serbia, Macedonia, Romania, Greece, Croatia, Moldova, Azerbaijan, Argentina, Iran, Mongolia, Russia, the Ukraine, the USA. Pursuant to these agreements, police and customs cooperation contact centres have been established, which are considered to be among the most efficient instruments for real-time data exchange. Bulgaria has operating cooperation contact centres with Greece at Promahon, with Macedonia at Gueshevo, with Romania at Giurgiu, with Serbia at Kalotina, and with Turkey at Kapitan Andreevo. These centres help exchange information about human trafficking and illegal migration; crimes and offences related to forgery of travel or identity documents, illegal traffic of narcotic drugs and psychotropic substances, chemical precursors, firearms and ammunition; cigarette smuggling and other offences and violations of customs and excise regulations.

Cooperation among customs authorities in terms of **documents verification** is exercised when there is some doubt as to forgery or falsification of the documents presented. Therefore customs authorities provide to each other information which might be helpful in implementing more efficient procedures related to:

- determining the value of goods for customs purposes and the authenticity of documents presented upon importation or exportation, as well as the truthfulness of the data they contain;
- control on certificates of origin, presented upon importation or exportation, and identifying the origin of goods.

Upon follow-up control procedures, customs authorities select all documents whose truthfulness they doubt or about which they have been informed in advance. Thus, when customs authorities have some doubt about the value of goods exported from Serbia to Bulgaria, they put down code 01 (follow-up control) in section J of the customs declaration during the verification of documents. In order to find out the value of the invoice declared at the customs office when exporting the goods from Serbia, the customs administration unit in Bulgaria will send a written enquiry and a copy of the invoice. Should the cross-check establish that the company has invoiced the goods at € 1 500 in Serbia, while the value of the invoice used to clear the same goods in Bulgaria is € 1 000, then it is necessary to establish whether the exporting Serbian company is trying to reimburse a greater sum of VAT, or the Bulgarian importer is trying to save on the VAT due.

In order to pay less on duties, some firms falsify the certificates of origin accompanying the consignment. A typical example would be that of goods imported from China to Serbia, where they are subject to some operations, and are then imported into Bulgaria accompanied by a certificate of origin according to which the country of their origin is Serbia. If due to some reasons, the import customs authorities doubt the origin of the goods, they will send an enquiry to their Serbian counterparts in order to find out whether they have issued an origin certificate for the same consignment.

In 2010, fifty-four follow-up control checks were made, pursuant to Article 78, Paragraph 2 of Council Regulation 2913/92 on establishing the Community Customs Code and Article 84a of the Customs Ac. As a result, violations related to the occurrence of obligations to pay public receivables amounting to BGN 2.1 million were established, of

which customs duty – BGN 1.2 m, and VAT – 0.9 m. Most frequent violations included incorrect tariff classification and wrongly declared customs value¹⁷⁵.

Implementation of **joint activities** is exemplified by:

- Controlled deliveries. The exportation from, transit through and importation to one or several countries of illegally sent or allegedly illegally sent narcotic drugs, psychotropic substances or precursors is allowed, with the awareness of and under the control of competent bodies in those countries so as to identify the persons involved in committing those violations;

- International operations to prevent the illegal traffic of firearms and narcotic drugs through the external borders of the EU and inside the Community.

Exchange of best practices is another example of customs cooperation. It includes:

- exchange of customs experts;
- training of customs officers (internships, courses, seminars, symposia, conferences);
- exchange of best practices in using technical controls;
- exchange programmes for customs officers in order to introduce them to the technical devices used by counterpart customs administrations.

2. CUSTOMS CONVENTIONS

Customs conventions are a specific variety of cooperation between customs authorities. Their observance helps achieve a series of positive results, such as:

- Facilitated international economic and cultural relations among countries;
- Facilitated and simplified customs formalities;
- Synchronized statutory provisions.

In practice, the most widely applied customs conventions are as follows:

- The Customs Convention on the International Transport of Goods Under Cover of TIR Carnets ;
- The Customs Convention on the ATA Carnet;
- The Convention on the Contract for the International Carriage of Goods by Road (CMR).

The objective of the **Customs Convention on the International Transport of Goods Under Cover of TIR Carnets** was to simplify and harmonise administrative formalities and to facilitate the road transportation of goods. The Convention introduced a common international customs guarantee document known as the TIR carnet. This document covers the carrier's liability to pay customs duties and other state receivables at the customs office of departure, in case the consignment has diverted customs surveillance during transportation. The advantage of this convention lies in its highly efficient system for securing international transport and the comparatively easy implementation of the system by carriers, which saves both time and money, as no obligatory customs control needs to be exercised in the countries whose borders are crossed by the consignment.

Each state entering the agreement identifies the associations authorised to issue and guarantee for the TIR carnets. In Bulgaria, the financially liable body is the Association of the Bulgarian Enterprises for International Road Transports and Roads (AEBTRI).

¹⁷⁵ Customs and Excise Control and Prevention. Customs Chronicle, issue 1, 2011, p. 12

In order to encourage the transportation of cargoes with a TIR carnet between EU member states and neighboring third-party countries, the IRU issues four-sheet TIR-EU carnets. They only allow the transportation of cargoes from or to a country which is an immediate neighbour of the EU, without entering the territory of another country which is not an EU member-state. In order to use the four-sheet TIR carnet, transportation must only involve one customs of departure and one customs of arrival (i.e. point 2 and point 4 in the TIR carnet volets must contain only one customs office from the EU and one from a neighbouring third-party state).

The Customs Convention on the ATA Carnet was adopted to simplify and unify customs formalities regarding temporary importation, temporary exportation and transit transportation of goods. This was achieved through the introduction of a common international guarantee document – the ATA carnet. The ATA carnet substitutes national customs documents about temporary importation, temporary exportation or transit of consignments for each country that has adopted the convention.

The ATA carnet allows transit transportation and temporary importation of certain items (professional equipment, spare parts, facilities, live animals, exhibition and fair items, pallets, packages, etc.) in contracting countries.

Goods that are subject to repair or processing cannot be imported under the cover of the ATA carnet, neither can transport vehicles or items which cannot be clearly identified.

The customs authorities of each contracting country decide which will be the institution authorized to issue ATA carnets. In Bulgaria, the issuing and guaranteeing authority is the Bulgarian Chamber of Commerce and Industry.

The ATA carnet saves money to its holder as he is not required to present monetary guarantee in front of the customs authorities in the countries which the goods cross. With the ATA carnet goods can be dispatched to an unlimited number of contracting countries by any means of transport within a year.

The Convention on the Contract for the International Carriage of Goods by Road (CMR) established uniform conditions and documents for contracting countries. It applies to the carriage of goods by road for reward when the place of taking over of the goods and the place designated for delivery are in two different countries, of which at least one is a contracting party to the Convention, regardless of the nationality or residence of the contracting parties. Consignments are shipped with a consignment note which represents a three-party agreement among the consignor, the carrier and the consignee. The consignment note certifies, until otherwise proved, the terms of the contract and the receiving of the consignment by the carrier.

3. COOPERATION WITH OTHER CONTROL INSTITUTIONS

Bulgaria's EU membership renders Bulgarian customs authorities liable for protecting the external borders of the Community by preventing the importation of goods which put in danger people's health or life. This raises the necessity of exercising efficient control at EU borders, based on improved cooperation and assistance with other control institutions whose operations are related to customs activities. Those institutions include:

- The Food Safety Agency (FSA)

- The Commission on Consumer Protection (CCP)
- The State Agency for Metrological and Technical Surveillance (SAMTS)
- The Bulgarian Drug Agency (BDA)
- The Ministry of Agriculture and Food (MAF)
- The State Forestry Agency (SFA)
- The Ministry of Culture (MC)
- The Ministry of Economy and Energy (MEE)
- The National Revenue Agency (NRA).

Dangerous goods can only be prevented from entering the territory of the Community

through joint controls implemented by customs authorities and the authorities engaged in market surveillance (the Commission on Consumer Protection, the State Agency for Metrological and Technical Surveillance, the Food Safety Agency, the Bulgarian Drug Agency). Those market surveillance authorities represent different institutions, depending on the type of consignment. Safety requirements applying to various types of consignments also differ.

Pursuant to Article 82, Paragraph 5 of the Consumer Protection Act, customs authorities shall assist all bodies controlling the safety and quality of consignments imported to the Community customs territory. The cooperation between them has been settled in a number of agreements.

Until 2010, safety control on food of animal, non-animal or plant origin was exercised by the National Veterinary Medical Office, the National Plant Protecting Office, the National Grain and Feed Office, and the regional health inspectorates. At the beginning of 2011, a single control authority for food safety and quality was established, i.e. the Food Safety Agency, which took on the functions of all offices mentioned above.

Cooperation between the Customs Agency and the Food Safety Agency¹⁷⁶ is related to preventing the spread of plant pests and parasitic and contagious diseases during importation and transit of raw materials and food of animal and plant origin, animals, feed

¹⁷⁶ Instruction on the cooperation between the Bulgarian Food Safety Agency, the Customs Agency, Chief Directorate Border Police, Bulgarian Post, Directorate General Civil Aviation Administration, the Road Transport Administration Executive agency, the National Railway Infrastructure Company, operators of international express courier services for improved efficiency of control on compliance with the provisions of regulation (EC) No.206/2009 of the Commission from 05.03.2009, regarding the admission to the Community of consignments of animal origin for private consumption and the amendment to Regulation (EC) No. 136/2004, the Plant Protection Act, Regulation No. 1 of the Minister of Agriculture and Food from 27.05.1998 on phytosanitary inspection and No. 1 from 4.01.2002 of the Minister of Agriculture and Food on the terms and conditions for using pests, plants, vegetation and other products for scientific research and selection. 17.08.2011.

Instruction on the cooperation between the Ministry of Environment and Water, the Customs Agency and the Bulgarian Food Safety Agency for improved efficiency of control on importation, trade, transit and exportation of protected wildlife species from 14.09.2011.

Instruction on the cooperation between the Customs Agency and the authorities of State Health Control at the Ministry of Health about checks on conformity with safety regulations for goods imported from third-party countries from 20.05.2008.

Instruction on the cooperation between the Customs Agency and the National Veterinary service at the Ministry of Agriculture and Food for improved efficiency of border control on trade consignments. 28.01.2010

materials and additives, etc., as well as protecting the life of people and animals from their harmful effects.

As for non-food products, safety control is exercised by the Commission on Consumer Protection (CCP) and the State Agency for Metrological and Technical Surveillance (SAMTS).

Cooperation between the Customs Agency and the Commission on Consumer Protection ¹⁷⁷ is related to control activities whose aim is to prevent the admission to the EU market from third-party countries of products posing a risk to consumers' life and health.

Cooperation between the Customs Agency and the State Agency for Metrological and Technical Surveillance ¹⁷⁸ is implemented through customs surveillance and control on products imported from third-party countries which are covered by the Law on Technical Requirements to Products, in cases when customs authorities:

- establish during the **verification of documents** that there is no declaration for conformity of goods and an instructions manual in Bulgarian, as required pursuant to Article 7 of the Law on Technical Requirements to Products;
- establish during **physical inspections** that the consignment does not have conformity seal as required by standards.

In order to increase the efficiency of control on imported medicinal products for human use and prevent the admission of medical products which pose a risk to people's health and safety, when exercising control at borders, **customs authorities cooperate with the Bulgarian Drug Agency** ¹⁷⁹ to the Ministry of Health. They require that an import license for the medicinal products be presented.

Customs authorities cooperate closely with the surveillance bodies of the **Ministry of Agriculture and Food** ¹⁸⁰ when examining products for their conformity to market standards applicable to fresh fruits and vegetables. Their exportation and free circulation is only allowed if they are accompanied by a Certificate of conformity to the Community market standards.

Customs authorities and market surveillance authorities cooperate by conducting joint activities and exchanging information. When carrying out conformity checks, customs authorities need relevant information, as they must be informed both about various products and categories of products, and the requirements applying to their sealing and accompanying documents. Should any inconsistencies with safety standards be established,

¹⁷⁷ Instruction on the cooperation between the Customs Agency and the Commission on Consumer Protection for applying the surveillance measures on the market from 15.06.2011.

¹⁷⁸ Instruction on the cooperation between the Customs Agency and the State Agency for Metrological and Technical Surveillance for applying surveillance measures on the market from 09.03.2009.

¹⁷⁹ Cooperation Agreement between the Bulgarian Drug Agency and the Customs Agency. 03.11.2008.

¹⁸⁰ Cooperation Agreement between the Ministry of Agriculture and Food and the Customs Agency upon checks of conformity to market standards, applicable to fresh fruits and vegetables. 04.12.2008.

customs authorities must inform the national market surveillance authorities, depending on the type of product.

Cooperation between the Customs Agency and the State Forestry Agency ¹⁸¹ aims to increase the efficiency of control on the exportation of timber and observe the ban on export of unprocessed or burned timber. Upon exportation, customs authorities require a certificate issued by the Ministry of Agriculture and Food. They postpone issuing the required customs destination certificate and immediately inform the directors of regional forestry directorates, should the products declared include goods which are banned for exportation or there is some doubt as to the conformity of the cargo and its accompanying documents.

In order to protect the cultural and historical heritage of the Community, **customs authorities cooperate with the Ministry of Culture** ¹⁸² when historical monuments or objects of archaeological, historical, cultural, scientific or religious value are exported. All declared objects of cultural value must be accompanied by an export license issued by the Ministry of Culture.

A crucial element in preventing the distribution and use of weapons of mass destruction is the efficient cooperation between **customs authorities and the competent authorities and institutions on export surveillance** (the Interdepartmental Council on the Issues of the Military Industrial Complex and the Mobilisation of the Country at the Council of Ministers, the Interministerial Commission for Export Control and Non-proliferation of Weapons of Mass Destruction with the Minister of Economy and Energy, the Ministry of Interior) ¹⁸³. The objective of the customs control is to ensure that statutory provisions are observed, to guarantee the safety of citizens, and to prevent the transit and admission of illegal consignments. Therefore customs authorities demand that persons engaged in foreign trade in weapons, dual-use items and technologies, present export licenses. If necessary, customs officers may make an enquiry as to the authenticity of the license or communicate information about a specific transfer.

Cooperation between the **Customs Agency and the Control Authorities of the National Revenue Agency** ¹⁸⁴ is based on a common instructions statement signed by them, pursuant to which the two systems exchange information. This communication enables officers to directly access the data base stored and maintained by both agencies. The aim is to improve the efficiency of control exercised by the revenue administrations in intercepting and preventing customs and excise fraud attempts.

¹⁸¹ Cooperation Agreement between the State Forestry Agency and the Customs Agency for improving the efficiency of control on exportation of timber. 29.08.2008.

¹⁸² Cooperation Agreement between the Ministry of Culture and the Customs Agency for improving the efficiency of control on exportation of objects of cultural value. 06.10.2008.

¹⁸³ Ordinance by the Minister of Finance and the Minister of Economy and Energy regulating the procedures and manners of cooperation between the Customs Agency and the Registration, Licensing, and Control Directorate at the Ministry of Economy and Energy. 30.01.2008.

¹⁸⁴ Instructions for Cooperation between the National Revenue Agency and the Customs Agency. 05.08.2009.

Conclusion:

In summary, the following conclusions can be made:

- Cooperation between customs administrations is crucial for the proper development and implementation of basic customs administrative functions. Therefore, it is necessary to identify specific alternatives for closer cooperation and improved coordination at various levels;
- Cooperation between the Customs agency and other control institutions related to customs activities is essential as it is a prerequisite for better surveillance and control regarding the life and safety of consumers in the Community.

Reference List:

1. *Cooperation Agreement between the Bulgarian Drug Agency and the Customs Agency.* 03.11.2008.
2. *Cooperation Agreement between the Ministry of Agriculture and Food and the Customs Agency upon checks of conformity to market standards, applicable to fresh fruits and vegetables.* 04.12.2008.
3. *Cooperation Agreement between the State Forestry Agency and the Customs Agency for improving the efficiency of control on exportation of timber.* 29.08.2008.
4. *Cooperation Agreement between the Ministry of Culture and the Customs Agency for improving the efficiency of control on exportation of objects of cultural value.* 06.10.2008.
5. *Customs and Excise Control and Prevention.* Customs Chronicle, issue 1, 2011.
6. Goranova, Z. *Information Exchange between the EU and Third-party Countries.* Customs Chronicle Journal, issue 2, 2008=
7. *Instruction on the cooperation between the Bulgarian Food Safety Agency, the Customs Agency, Chief Directorate Border Police, Bulgarian Post, Directorate General Civil Aviation Administration, the Road Transport Administration Executive agency, the National Railway Infrastructure Company, operators of international express courier services for improved efficiency of control on compliance with the provisions of regulation (EC) No.206/2009 of the Commission from 05.03.2009, regarding the admission to the Community of consignments of animal origin for private consumption and the amendment to Regulation (EC) No. 136/2004, the Plant Protection Act, Regulation No. 1 of the Minister of Agriculture and Food from 27.05.1998 on phytosanitary inspection and No. 1 from 4.01.2002 of the Minister of Agriculture and Food on the terms and conditions for using pests, plants, vegetation and other products for scientific research and selection.* 17.08.2011.
8. *Instruction on the cooperation between the Ministry of Environment and Water, the Customs Agency and the Bulgarian Food Safety Agency for improved efficiency of control on importation, trade, transit and exportation of protected wildlife species from* 14.09.2011.
9. *Instruction on the cooperation between the Customs Agency and the authorities of State Health Control at the Ministry of Health about checks on conformity with safety regulations for goods imported from third-party countries from* 20.05.2008.
10. *Instruction on the cooperation between the Customs Agency and the National Veterinary service at the Ministry of Agriculture and Food for improved efficiency of border control on trade consignments.* 28.01.2010.
11. *Instruction on the cooperation between the Customs Agency and the Commission on Consumer Protection for applying the surveillance measures on the market from* 15.06.2011.

12. *Instruction on the cooperation between the Customs Agency and the State Agency for Metrological and Technical Surveillance for applying surveillance measures on the market from 09.03.2009.*
13. *Instructions for Cooperation between the National Revenue Agency and the Customs Agency. 05.08.2009.*
14. *Instructions for Cooperation between the National Revenue Agency and the Customs Agency. 05.08.2009.*
15. Ivanov, G. *International Customs Cooperation*. Distance learning education tool. Tsenov Publishing House, Svishtov, 2006.
16. *Ordinance by the Minister of Finance and the Minister of Economy and Energy regulating the procedures and manners of cooperation between the Customs Agency and the Registration, Licensing, and Control Directorate at the Ministry of Economy and Energy. 30.01.2008.*

DOES THE EXISTING LEVEL OF GLOBALIZATION OF THE MACEDONIAN ECONOMY ALLOW SUCCESSFUL DEVELOPMENT OF DOMESTIC BUSINESS

Miroslav Andonovski, PhD¹⁸⁵

Abstract

Considering the data on trade of the Republic of Macedonia abroad, and the level of foreign direct investment, it can be concluded that the Macedonian economy is insufficiently integrated into the global economy, and it is with low globalization level which, on the other side, limits the level of competition in the domestic market.

The question for the reasons that are relevant to this situation is the basis of this paper through whose response will try to detect the adverse conditions in the area that is subject of research .

For achieving the objectives of the research the existing theoretical knowledge and scientific experience will be used, as well as the data from the relevant state and public institutions .

Taking into account the existing knowledge about the level of globalization of the Macedonian economy , there is necessity to take measures to promote it, especially in the area of reducing the barriers for international trade, facilitation in customs and administrative procedures and more information about the features and advantages of exports. This feedback will be strengthening the microeconomic foundation for the global competitiveness of our country, and rapid growth of the national economy.

However, the undertaken measures and activities in this direction until today, are inadequate and therefore additional conditions for faster growth in exports need to be provided, which is possible only through greater dynamism of the domestic economy. In this context there is a need for institutions that will work better and be committed to creating a favorable business climate.

Generally, it can be concluded that the long-term competitiveness of domestic firms at the international level can only be achieved through increased flexibility in the work of Macedonian firms, both in terms of diversification of production and in terms of competitive prices domestic products and services.

After the realization of the research it is expected to gain knowledge about the situation in the globalizations of the Macedonian economy and its implications to the domestic business.

The proposed findings and solutions will help the local entities for directing the business activities towards the internationalization of their business.

Key words: globalization, economics, business, international, development.

¹⁸⁵ Assistant Professor at University „St. Kliment Ohridski“ – Bitola, Faculty of economics – Prilep, miroslav.andonovski@uklo.edu.mk

ОВОЗМОЖУВА ЛИ ПОСТОЈНОТО НИВО НА ГЛОБАЛИЗИРАНост НА МАКЕДОНСКАТА ЕКОНОМИЈА УСПЕШЕН РАЗВОЈ НА ДОМАШНИОТ БИЗНИС

Мирослав Андоновски¹⁸⁶

1. ВОВЕД

Имајќи ги предвид податоците за трговската размена на Република Македонија со странство, како и нивото на странски директни инвестиции, се доаѓа до заклучок дека македонската економија недоволно е интегрирана во светската економија, односно е со ниско ниво на глобализираност што, од своја страна, пак, го ограничува нивото на конкуренцијата на домашниот пазар.

Ако се земат во предвид постојните сознанија за нивото на глобализираност на македонската економија ќе се констатира дека е потребно превземање итни мерки за унапредување на истата, особено во намалувањето на бариерите за меѓународна трговија, олеснувања кај царините и административните процедури и поголема информираност за можностите и предностите од извозот. Тоа како повратен ефект ќе има зајакнување на микроекономската основа за глобалната конкурентност на нашата земја, односно забрзан раст на националната економија.

Меѓутоа, до денес преземените мерки и активности во оваа насока се недоволни и затоа потребно е обезбедување на дополнителни услови за побрз раст на извозот, што е можно единствено преку поголема динамичност на домашната економија. Во тој контекст се наметнува потребата од институции што ќе функционираат подобро и ќе бидат посветени на создавањето повољна бизнис клима.

Генерално, пак, може да се заклучи дека долгорочната конкурентност на домашните фирми на меѓународен план може да се постигне само преку зголемена флексибилност во работењето, и тоа како во поглед на диверзификацијата на производството, така и во поглед на конкурентноста на цените на домашните производи и услуги.

2. МОМЕНТАЛНА СОСТОЈБА СО ГЛОБАЛИЗИРАНОСТА НА МАКЕДОНСКАТА ЕКОНОМИЈА

Ако се анализираат податоците за трговската размена на Република Македонија со странство, како и нивото на странски директни инвестиции, се доаѓа до заклучок дека македонската економија е многу малку присутна на светската економска сцена, односно постои ниско ниво на глобализираност што, од своја страна, го ограничува нивото на конкуренција на домашниот пазар. Токму затоа, како и другите мали и отворени економии со релативно недиференцирана производна структура и македонскиот извоз бележи негативни последици од намалената побарувачка од странските партнери, пред сè, фирмите од еврозоната. Тоа доведе до остар пад на

¹⁸⁶ Доц. д-р, Универзитет „Св. Климент Охридски“ – Битола, Економски факултет – Прилеп, miroslav.andonovski@uklo.edu.mk

извозот во периодот од 2009 година, дури до 32,1%, додека падот на увозот беше помал и изнесуваше 25,7% (види повеќе во табела 1).

Табела 1: Во милиони евра ф.о.б.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Извоз	1.203	1.345	1.643	1.914	2.472	2.693	1.933	2.493	3.179
Увоз	1.956	2.259	2.501	2.916	3.653	4.455	3.492	3.961	4.861

Извор: Народна банка на Република Македонија

Имајќи го предвид фактот дека Р. Македонија со својата економија не е адекватно интегрирана во светската економија, таа не ги користи и не ги чувствува придобивките од трговијата и странските директни инвестиции во оној обем во којшто би требало. Податоците во следната табела говорат дека на планот на странските директни инвестиции, наместо Р. Македонија да се движи по нагорен тренд, е забележано нивно опаѓање што, во секој случај, делумно е резултат на неповолните политички состојби на внатрешен и меѓународен план, како и забавувањето на процесот на евроинтеграции.

Табела 2: Состојба на директни и портфолио инвестиции во Република Македонија – 1997-2010 (милиони евра)

Вид на вложувања	Година	Вкупно странски вложувања	Директни инвестиции во земјата				Портфолио инвестиции
			Вкупно	Акционерски капитал	Останат капитал ¹⁸⁷		Акционерски капитал
					Побарувања	Обврски	
1=2+6	2=3-4+5	3	4	5	6		
Странски директни и портфолио инвестиции во Република Македонија	1997	146.14	141.22	102.88	12.13	50.48	4.91
	1998	276.97	270.37	219.51	12.81	63.66	6.60
	1999	370.01	359.90	284.26	15.70	91.35	10.11
	2000	599.75	580.05	497.72	16.95	99.28	19.69
	2001	1,120.05	1,039.15	946.28	40.84	133.72	80.90
	2002	1,242.71	1,160.71	1,056.57	46.35	150.48	82.00
	2003	1,356.54	1,292.14	1,181.98	47.98	158.14	64.40
	2004	1,639.62	1,610.22	1,366.11	36.70	280.82	29.40
	2005	1,813.71	1,768.97	1,579.62	74.54	263.89	44.73
	2006	2,185.14	2,098.57	1,863.35	80.91	316.14	86.57
	2007	2,677.73	2,545.17	2,226.62	106.11	424.66	132.57
	2008	3,102.05	2,968.75	2,407.42	113.96	675.29	133.30
	2009	3,277.78	3,141.38	2,481.27	169.96	830.07	136.40
2010	3,487.54	3,350.69	2,642.69	229.78	937.78	136.85	

Извор: Народна банка на Република Македонија

Од изнесените податоци може да се констатира дека Р. Македонија претставува недоволно глобализирана економија, без оглед дали се проценува од аспект на нејзината надворешна трговија, СДИ или врз основа на меѓународните стандарди и институции, што го следат напредокот на земјата во процесите на евроинтеграциите. Од ова произлегува и констатацијата дека приливот на СДИ, во значителна мера, заостанува зад износите постигнати од страна на многу поуспешните транзициски економии.

Констатираните состојби за малиот обем на глобализираност на македонската економија, што се забележуваат преку релативно нискиот однос меѓу надворешната трговија и БДП; малиот обем на СДИ; и ниското ниво на нејзина интегрираност во глобалните пазари на капитал, всушност се и главните фактори што придонесуваат за:

¹⁸⁷ Останат капитал- побарувања и обврски кои произлегуваат од должничко-доверителските односи со директно инвестираните претпријатија во земјата.

- недоволната конкурентност на македонските производи;
- пасивноста на фирмите и нивното неефикасно корпоративно управување;
- недоволната подготвеност на компаниите да одговорат на предизвиците на странските пазари и слично.

Недоволната глобализираност на домашната економија, како и нејзината слаба конкурентност и сите други слабости што ја следат се манифестираат низ следниве состојби:

- монополизираноста на домашниот пазар доведува до тоа извозот да им изгледа непрофитабилен на многу домашни фирми, поради отсуството на притисок внатре на домашниот пазар;
- Р. Македонија поседува извозни капацитети за производи што се соочени со жестока конкуренција на меѓународните пазари;
- македонските производи не се изложени на големи надворешни бариери – ЕУ обезбедува преференцијален пристап до нејзиниот пазар, а Република Македонија има склучено договори за слободна трговија со голем број соседни земји¹⁸⁸.

Склучените договори за слободна трговија на Република Македонија со повеќе земји создаваат можности за зголемување на нивото на глобализираност на македонската економија. Но, за да се почувствуваат резултатите од тоа е неопходна нивната имплементација, односно искористување на сите можности за зголемување на извозот и вкупната меѓународна размена на Р. Македонија. За жал, реакцијата на македонските извозно-ориентирани фирми не беше адекватна во нивната понуда на производи за странските пазари, а тоа е една од причините за нецелосното искористување на поволностите од овие договори. Причините за тоа, главно, можат да се лоцираат во слабите извозни потенцијали на македонските фирми, но исто така и во надворешнотрговската политика и недоволно стимулативните мерки на државата за извозно ориентираните компании.

Имајќи го предвид претходно изнесеното за нивото на глобализираност на македонската економија е потребно превземање мерки за унапредување на истото, особено во намалувањето на бариерите за меѓународна трговија, олеснувања кај царините и административните процедури и поголема информираност за можностите и предностите од извозот. Притоа, треба да се внимава мерките за непосредна помош во извозните дејности да не предизвикаат појава на корупција и фаворизирање на одделни дејности, зашто тоа би довело до несакани последици и противречности со меѓународно преземените обврски на РМ во областа на меѓународната трговија.

Од аспект на водењето на економската политика и зголемувањето на нивото на меѓународната трговија, а имајќи го предвид ниското ниво на глобализираност на македонската економија, може да се каже дека сè уште постојат сериозни проблеми во оваа сфера. Од изнесените констатации произлегува дека, покрај наведените проблеми на макро план, тешкотиите се наѓаат и во микроекономските услови за дејствување на домашните фирми и пазари, потоа во проблематичната природа на некои економски политики и во недоволно нефункционалните домашни институции.

¹⁸⁸ Син извештај на Blue Ribbon Комисијата за Македонија, Скопје, септември 2006 година, стр.32.

3. РЕФОРМСКИ ПРОЦЕСИ И ПОСТИГНАТИ РЕЗУЛТАТИ ВО ЗГОЛЕМУВАЊЕТО НА НИВОТО НА ГЛОБАЛИЗИРАНОСТ НА МАКЕДОНСКАТА ЕКОНОМИЈА

Имајќи ги предвид претходно констатираните состојби, надлежните институции во Република Македонија презедоа низа активности за поголема интегрираност на Република Македонија во глобалната економија, што како краен ефект треба да придонесат за полноправно членство на земјата во Европската унија.

Оттука, на институционален план во изминатиов период, а и денес се преземаат низа мерки за што поголема изложеност на македонската економија на глобализацијата, а тоа во прв ред се врши преку продлабочување на трговската интеграција, и тоа со:

- целосно искористување на можностите за извоз, што ги нудат договорите за слободна трговија (преку намалување на нецаринските бариери, пропишување кумулативни правила за потеклото на стоките, дополнување на договорите за олеснување на трговијата со услуги, усогласување и воедначување на регионалните договори за слободна трговија и создавање ефективни механизми за решавање на трговските спорови);
- зголемено кредитирање на извозот, промовирање на осигурувањето на извозот и намалување на административните пречки за надворешна трговија;
- намалување на царинските процедури и поедноставување, т.е. побрзо завршување на формалностите за извозно ориентираните фирми;
- вложување во аеродромската и друга инфраструктура за меѓународен транспорт;
- намалување на разликите во заштитата на царините, во различни сектори;
- гарантирање на предвидливо, транспарентно и брзо преминување на границите; и
- зајакнување на комерцијалната дипломатија – промоција на трговијата, странските директни инвестиции и туризмот¹⁸⁹.

Сите овие реформи, мерки и активности се во функција на остварување на крајната цел, а тоа е: поголема интегрираност на Р. Македонија во глобалната економија и придвижување на земјата кон полноправно членство во Европската унија.

Но, и покрај преземените мерки и активности потребно е обезбедување на дополнителни услови за побрз раст на извозот, што е можно единствено преку поголема динамичност на домашната економија. Во тој контекст се наметнува потребата од институции што ќе функционираат подобро и ќе бидат посветени на создавањето поволна бизнис клима. Сето тоа треба да биде поткрепено со владини политики, што ќе ги поддржуваат микроосновите на економијата.

Од големиот број што Владата може да ги спроведе за постигнување на поголема глобализираност на македонската економија, секако, најзначајни би биле оние што се преземни за намалување на бариерите во трговската размена, вклучувајќи ги и царините и административните процедури, како и пречките предизвикани од недоволната информираност на заинтересираните субјекти. Со реализацијата на мерките ќе се создадат услови за јакнење на макроекономската

¹⁸⁹ Исто, стр.6.

основа, потоа глобалната конкурентност на македонската економија и нејзиниот напредок на меѓународен план.

Согледувајќи ги потребите од регулирање на односите и овозможување неопходна поддршка за извозно ориентираните фирми, Република Македонија, во 1998 година, го донесе Законот за основање на Македонската банка за поддршка на развојот¹⁹⁰ (изменуван и дополнуван неколкупати; види Сл. в. на РМ, бр. 6/2000, 109/2005 и 130/2008). Со овој Закон во ноември 1998 година е основана Македонската банка за поддршка на развојот АД Скопје. Од аспект на глобализацијата на македонската економија една од основните задачи на банката беше поддршка на извозот и реализирање заеми и донации од странство, при што во своето работење таа го промовира извозот преку негово кредитирање и други форми на поддршка, т.е. овозможување осигурување на наплатата од извршениот извоз од комерцијални ризици на краток рок.

Потенцијални корисници на услугите на банката, односно кредитите за извоз се трговските друштва регистрирани во РМ, чиј капитал е над 51% во приватна сопственост, а коишто покажуваат солидни резултати во работењето и имаат склучени договори за извоз со познат купувач, како и дефинирани услови за наплата на побарувањето по реализираниот извоз. Кредитите се наменети, пред сè, за финансирање на обртните средства за подготовка на производството наменето за извоз и тие се одобруваат врз основа на идентификувани приливи од извозот, при што извозните аранжмани треба да носат нето позитивен ефект.

Остварувањето на задачите на Банката се реализира преку соработка со повеќе комерцијални банки кај коишто се поднесуваат барања за финансирање на извозот, и тоа: Извозно кредитна банка АД Скопје, Комерцијална банка АД Скопје, Охридска банка АД Скопје, Уни банка АД Скопје, Централна кооперативна банка АД Скопје, Ивест банка АД Скопје, НЛБ Тутунска банка АД Скопје, Еуростандард банка АД Скопје, Стопанска банка АД Скопје и ТТК банка АД Скопје.

Наменета на финансиската поддршка, пред сè, во принцип, е за трговските друштва што обезбедуваат повисок степен на финализација, технолошки иновации и развој, нови работни места, што се конкурентни на домашниот и странскиот пазар, т.е. извозно ориентираните трговски друштва или трговски друштва што ја намалуваат увозната зависност. На овој начин директно ќе влијае врз поттикнувањето на домашните компании да се вклучат во меѓународната трговија. Сето тоа банката го врши придржувајќи се на принципите на неконкурентност, недискриминација, транспарентност во работењето, рентабилност и ефикасност, како и економска оправданост на инвестициските проекти и инвестициите.

Работејќи на подобрувањето на макроекономските основи за глобализација на македонската економија, како што веќе беше повеќепати истакнато, низа институции преземаат различни мерки и активности. Од нив, како најдиректно вклучена во овие реформски процеси, треба да се спомене Царинската управа на Република Македонија, којашто има преземено најразлични активности за зајакнување на административните и технички капацитети, односно иницијативите за усогласување на

¹⁹⁰ „Службен весник на Република Македонија”, бр. 24/98.

националното законодавство со она на Европската унија а кое нешто може да биде предмет на посебно истражување.

Исто така, во овој контекст, заслужуваат внимание и преземените мерки во сферата на даночната политика, т.е. утврдувањето на специјалните даночни олеснувања за странските инвеститори што ќе отворат свои производни погони во технолошко-индустриските развојни зони во Република Македонија. Од даночните олеснувања најважно е значајното намалување на даночното оптоварување, како и ослободувањето од плаќање на данокот на добивка при нејзиното реинвестирање. Во таа насока се и преземените мерки за избегнување двојно оданочување на странските компании регистрирани во Република Македонија, што како резултат доведе до потпишување на договори со над 30 земји што, секако, треба да резултира со привлекување на странските инвеститори да вложуваат во државата.

Меѓутоа, иако е евидентно дека на овој план се преземени значителни мерки и активности, пред сè во нормативното уредување на оваа област, и имплементацијата на законската регулатива, сепак, некои поголеми видливи резултати во глобализирањето на македонската економија не можат да се забележат, за што потврда се и податоците дадени во табелите 1 и 2 што се однесуваат на нивото на трговска размена и обемот на странски директни инвестиции. Меѓутоа, не треба да се заборава дека за ваквите состојби во значителна мера придонесува влијанието на запрените процеси за интеграција во НАТО и ЕУ, а во тој контекст и во последно време и светската економска криза. Оттука, со право може да се очекува дека по надминувањето на проблемите предизвикани од глобалната криза во земјите со коишто Р. Македонија има економска соработка, како и со придвижувањето на процесите за евроатланското интегрирање и на овој план ќе се постигнат очекуваните резултати.

Токму за придвижување на овие процеси Собранието на Република Македонија го донесе Законот за технолошки индустриски развојни зони¹⁹¹. Со тој законски проект се очекува што поголемо присуство на странските компании на македонскиот пазар, преку директно инвестирање во сопствени производни погони. На тој начин се зголемува рејтингот на Република Македонија, како сериозна земја за инвестирање во бизнисот.

Користејќи ги погодностите што ги нуди Законот за технолошко-индустриски развојни зони, и можностите за привлекување странски инвеститори, до денес, во Република Македонија во функција ставени се технолошко-индустриските развојна зони „Скопје 1“ – Скопје, „Скопје 2“ – Скопје, Штип и Тетово¹⁹². Исто така надлежните институции работат на отворање уште на седум вакви зони, со намера да се обезбеди одреден рамномерен економски развој на целата територија на државата.

Некои од позначајните предности и погодности што овие зони ги нудат на странските инвеститори се: целосната сопственост е во посед на странски субјекти, 0% даноци и царина, ослободување од ограничувањата во поглед на работната сила, ослободување од комунални такси, особено погодна закупнина за земјиштето, директна државна помош и др.

¹⁹¹ „Службен весник на Република Македонија“, бр. 14/2007, 103/2008, 130/2008 и 139/2009, 156/2010.

¹⁹² [http:// www.fez.gov.mk.dtir3-denes.html](http://www.fez.gov.mk.dtir3-denes.html) (6/5/2012)

Погодностите од технолошко-индустриските развојни зони, до денес, ги имаат искористено шест странски компании, и тоа:

- Johnson Control, во чија фабрика во Бунарџик беа инвестирани 40 милиони американски долари. Бројот на вработени во моментот е околу 300 лица, а до 2013 година се очекува да достигне до 500 лица¹⁹³.
- Johnson Meti, со инвестиција од 55 милиони евра, . Моменталниот број на вработени изнесува околу 300 лица¹⁹⁴.
- Teknohoze, со инвестиција од 10 милиони евра во две фази и времетраење од три години со можност да се отворат 150 работни места¹⁹⁵.
- Kemet, со вкупна инвестиција во две фази од 25 милиони американски долари и отворање на 500 работни места¹⁹⁶.
- Protek group, инвестиција од 5 милиони евра со етапно овозможување на 130 вработувања¹⁹⁷.
- Motherson group, вкупна инвестиција од 12 милиони евра и креирање на 140 работни места¹⁹⁸.

Ваквиот начин на привлекување странски инвестиции има сериозен инпут и позитивно влијание врз намалувањето на увозот во споредба со извозот, зашто целокупното производство е наменето за извоз.

За управување со технолошко-индустриските развојни зони е формирана Дирекција за технолошко-индустриски развојни зони¹⁹⁹, чија основна цел е преземање активности за привлекување странски инвеститори.

Генерално, пак, од претходно изнесеното може да се заклучи дека долгорочната конкурентност на домашните фирми на меѓународен план може да се постигне само преку зголемена флексибилност во работењето на македонските фирми, и тоа како во поглед на диверзификацијата на производството, така и во поглед на конкурентноста на цените на домашните производи и услуги, односно зголеменото ниво на макроекономска ефикасност. Во таа насока, надлежните институции треба да продолжат да работат на создавањето соодветен деловен амбиент и да поттикнуваат влез на нови компании на пазарот, со тоа што на постојните фирми ќе им се обезбедат услови за диверзификација на производството, а на новите фирми влезот ќе им се олесни преку елиминирање на постојните бариери, додека на сите заедно ќе им се овозможи деловен амбиент погоден за преземање продлабочени деловни активности на меѓународниот пазар.

Погодностите што се нудат во зоните во однос на останатиот деловен амбиент најдобро се согледуваат преку следниве табели:

¹⁹³ <http://www.fez.gov.mk/jonson-kontrols.html> (6/8/2012)

¹⁹⁴ <http://www.fez.gov.mk/johnson-meti.html> (6/5/2012)

¹⁹⁵ <http://www.fez.gov.mk/teknohoze.html> (6/5/2012)

¹⁹⁶ <http://www.fez.gov.mk/kemet-meti.html> (6/5/2012)

¹⁹⁷ <http://www.fez.gov.mk/protek-group.html> (6/5/2012)

¹⁹⁸ <http://www.fez.gov.mk/madersan-grup.html> (6/5/2012)

¹⁹⁹ Агенцијата е основана во август 2000 година а започна со работа во јануари 2002 година (<http://www.fez.gov.mk/istoria-na-dtir3.html>) (6/5/2012)

Табела 3: Царина

Стоки	Стапка надвор од зони	Стапка во зони
Суровини	0% - 15%	0%
Опрема	5% - 20%	0%

Табела 4: Даноци

	Стапка надвор од зони	Стапка во зони
Данок на додана вредност	18%	0%
Данок на добивка	10%	0% за десет години
Персонален данок на доход	10%	0% за десет години

4. ЗАКЛУЧОК

Имајќи ги во предвид актуелните процеси на глобализација на националните економии, во време кога воспоставените бариери сè повеќе исчезнуваат од економската карта, неминовно се наметнува потребата од институционална активност за обезбедување услови што ќе овозможат вклучување на националната економија во светските економски текови.

Иако, овие процеси во одредена мера доведуваат до стеснување на националниот суверенитет на државите, сепак, истите се неминовност доколку се сака да се обезбеди бизнис окружување што ќе овозможи преземање на деловни активности што за крајна цел имаат овозможување на економски раст на национално ниво.

Од тој аспект, ако се анализираат актуелните состојби изразени преку трговската размена на Република Македонија со странство и нивото на странските директни инвестиции, без сомневање може да се констатира дека македонската економија ни од далеку го нема постигнато потребното ниво на учество во светските економски текови, што ќе овозможат побрз економски развој.

Заради промена на ваквите состојби од страна на надлежните институции во изминатиов период превземени се низа мерки и активности, со цел подобрување на бизнис окружувањето што од една страна ќе стимулира развој на бизнисот на домашен план, а од друга страна ќе влијае на странските потенцијални инвеститори, Република Македонија да ја избераат за своја бизнис дестинација.

Токму затоа, останува обврската на надлежните државни и други јавни институции, асоцијациите на стопанствениците и невладиниот сектор и понатаму да

работат на развојот на деловното окружување и креираат поволна клима за развој на бизнисот, стимулирање на извозно ориентираните деловни субјекти и привлекување на странските инвеститори.

5. РЕФЕРЕНЦИ

A. Baker, G. Epstein, R. Polin, "Globalization and progressive Economic Policy" Cambridge, Cambuge university Press, 1998;

A. Przeworski, F. Limongi, "Political Regimes and Economic Growth", Journal of Economic Perspectives 1, No. 3, 1993;

Гвероски Мирослав, "Долгорочни ефекти од странски инвестиции со посебен осврт на Република Македонија", докторски труд, Универзитет "Св. Климент Охридски" – Битола, Економски факултет – Прилеп, 2003;

Гоце Петрески, "Економски раст и развој", Универзитет "Св. Кирил и Методиј", Економски факултет, Скопје, 2002;

N. Nikolovska, D. Sundać, "Globalization and Economic Powerfall of Contries in Transition, Skopje 2002;

North, "Institutions, Institutional Change and Economic Performance".

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE MARKETS OF ELECTRIC ENERGY

Vasilija Sharac, Dragan Minovski²⁰⁰

Abstract

During the 2005/2006 the reforms in the energy sector have been started, and their implementation was especially intensified by the entry into force of the Energy Community of South East Europe.. According to these rules the member states should harmonize their legislation in the energy field with European Union regulations. This was initiating moment for the reforms in the internal energy market of the Republic of Macedonia that allow competition in the area that was previously regulated by the state.

The most important element in the establishing the energy free market is the Energy Law which was passed in 2006. This Law distinguish the production of electricity from distribution and supply. Macedonia thus began a process of formation of market power which in its ultimate goal to allow competition in the electricity supply which is of considerable interest for modern economies that rely on reliable and economical power supply. In this paper an analysis of the electricity markets in Australia and the Republic. Macedonia have been made. Thus it have been indentified electricity market participants, their responsibilities and the rules applicable to trading in wholesale electricity. Functioning of the electricity market is explained by pricing rules of the electricity market in Australia. Compared given analysis of the electricity market in Macedonia, its main participants and the types of trade agreements concluded through which its operation and power supply both households and large industrial facilities.

Key words: *electrical energy market, participants in the market of electrical energy, price of the electrical energy..*

КОМПАРАТИВНА АНАЛИЗА НА ПАЗАРИ НА ЕЛЕКТРИЧНА ЕНЕРГИЈА

Абстракт:

Во текот на 2005/2006 година се започна со реформи во енергетскиот сектор при што нивната имплементација особено се интензивира со влегување на сила на договорот за Енергетска заедница на Југоисточна Европа (ДЕЗЈИЕ). Според правилата на ДЕЗЈИЕ, земјите-членки треба да го усогласат нивното законодавство во областа на енергетиката со регулативите на Европската Унија. Со тоа започнаа реформите во внатрешниот енергетски пазар на Р. Македонија што овозможи конкуренција во област која претходно беше регулирана од страна на државата. Најзначајниот елемент при воведувањето на слободен пазар на енергија е Законот за енергетика донесен во 2006 година со кој се оделува производството на електрична енергија од дистрибуцијата и снабдувањето. На тој начин во Македонија отпочна процес на формирање на пазар на електрична енергија кој во својата крајна цел треба да овозможи конкурентност во снабдувањето со електрична енергија што е од исклучителен интерес за модерните економии кои се потпираат на доверливо и економично снабдување со електрична енергија. Во трудот е извршена анализа на пазарите на електрична енергија во Австралија и во Р. Македонија. При тоа се идентификувани учесниците

²⁰⁰ Vasilija Sharac, Dragan Minovski

на пазарот на електрична енергија, нивните главни одговорности и правилата кои се применуваат при тргување со електричната енергија на големо . Функционирањето на пазарот на електрична енергија е објаснето преку правилата за формирање на цената на пазарот на електрична енергија во Австралија. Споредбено е дадена анализа на пазарот на електрична енергија во Македонија, неговите главни учесници и видовите на трговски договори кои се склучуваат преку кои се овозможува неговото функционирање и снабдување со електрична енергија како на домаќнствата така и на големите индустриски капацитети.

Клучни зборови: *пазар на електрична енергија, учесници на пазар на електрична енергија, цена на електрична енергија.*

1. ВОВЕД

Либерализацијата на енергетскиот сектор и воведување на конкуренција во пазарот на електрична енергија преизвикаа големи реформи во економиите како на развиените западноевропски земји така и во делот на Југоисточна Европа вклучувајќи ја и Македонија. Со потпишување на договорот за енергетска заедница во Атина во 2005 година Република Македонија се обврза за воспоставување на пазар на електрична енергија и природен гас во согласност со директивите на ЕУ. Со тоа отпочнаа реформите во електроенергетскиот сектор во Република Македонија, пред се преку реконструкција на некогашната компанија “Електростопанство на Македонија,-ЕСМ, која се подели на три нови компании во согласност со нивните основни дејности на работа: производство на електрична енергија-А.Д. “Електрани на Македонија,-ЕЛЕМ во државна сопственост, пренос на електрична енергија А.Д. “Македонски електропреносен систем оператор,-МЕПСО во државна сопственост и снабдување и дистрибуција на електрична енергија , која сега е во приватна сопственост на EVN-Австрија и работи во Македонија под името EVN-Македонија. Дека ваквата поделба на некогашните големи државни енергетски компании кои во сите земји во светот претставуваа природен монопол во сопственост на државата е еден голем реформски процес во електроенергетскиот сектор од кој се зафатени поголемиот дел од светските економии ќе биде прикажано и преку примерот на реконструкцијата на Австралискиот електроенергетски сектор. Формирањето на пазарот на електрична енергија во Австралија датира од 1998 и е познат како Национален пазар на електрична енергија –НЕМ, составен од пет меѓусебно поврзани региони опфаќајќи електрична мрежа од пет илјади километри со годишен промет на пазарот на електрична енергија од десет билиони долари, и овозможува снабдување со електрична енергија на повеќе од осум милиони крајни корисници. Државниот монопол како модел на организација на пазарот на електрична енергија се покажа како неефикасен бидејќи не обезбедува реална цена на електричната енергија. Конечна цел на реформата на електроенергетскиот сектор е воведување на конкуренција на пазарот на електрична енергија односно давање можност на крајниот потрошувач да го избира снабдувачот со електрична енергија. Конкуренцијата секако ќе изврши и свое влијание врз цената на електричната енергија бидејќи сега таа станува производ

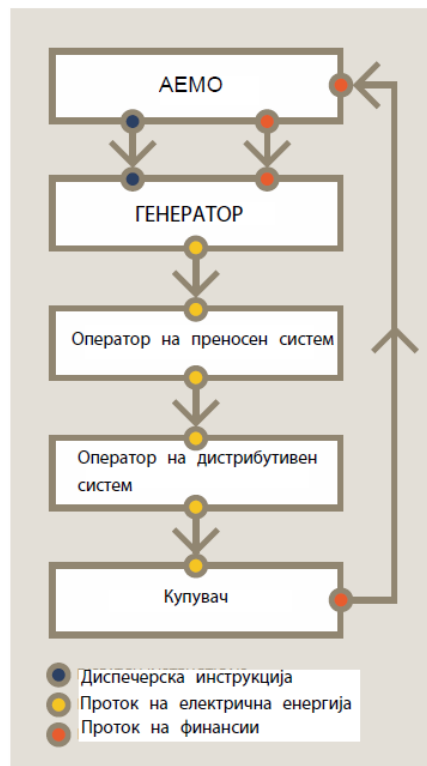
со кој се тргува, односно допринесува за конкуренција како кај производителите така и кај трговците со електрична енергија при што во иднина би можеле да очекуваме развој на иновативни пакети на производи и услуги.

2. ПАЗАР НА ЕЛЕКТРИЧНА ЕНЕРГИЈА ВО АВСТРАЛИЈА

Пазарот на електрична енергија во Австралија како и во останатите земји има основна задача да овозможи доверливо снабдување со енергија на крајните потрошувачи преку соодветен распоред и ставање во погон на генераторите на тој начин што вкупното производство на електрична енергија да ги задоволи потребите на крајните потрошувачи. За таа цел односите помеѓу учесниците на пазарот на електрична енергија се регулирани со Националниот закон за електрична енергија и Правилата за пазар на електрична енергија. Пазарот на електрична енергија е раководен и опслужуван од страна на Австралискиот оператор на пазар на електрична енергија-АЕМО. Пазарот на електрична енергија е специфичен од аспект на основата стока која е предмет на тргување а тоа е електричната енергија. Електричната енергија има многу ограничени можности за нејзино складирање и нејзината испорака се менува многу динамично во текот на одреден временски интервал во зависност од нејзината побарувачка, односно потрошувачка. За таа цел електроенергетскиот систем на Австралија е опремен со софтифицирана информатичка технологија која го балансира производството со побарувачката, ја одржува неопходната системска резерва за исправно функционирање на електроенергетскиот систем, одредува кои компоненти од системот работата во кое време, ја одредува моменталната цена на електрична енергија таканрачана „spot“ цена и овозможува финансиски порамнувања на физичкиот пазар на електрична енергија. Операторот на пазарот на електрична енергија во Австралија-АЕМО е воедно и Оператор на преносниот систем и од финансиски аспект функционира како организација со сопствено финансирање при што трошоците за неговото работење се покриваат од таксата која ја плаќаат сите учесници на пазарот на електрична енергија. Негова основна задача е да го балансира производството на електрична енергија во согласност со побарувачката, при што барањата кои ги поставува пазарот на електрична енергија ја диктираат работата на енергетскиот систем во земјата. Самиот електроенергетски систем е управуван од страна на два диспечерски центри кои овозможуваат АЕМО да реагира флексибилно во согласност со динамичките промени на пазарот.

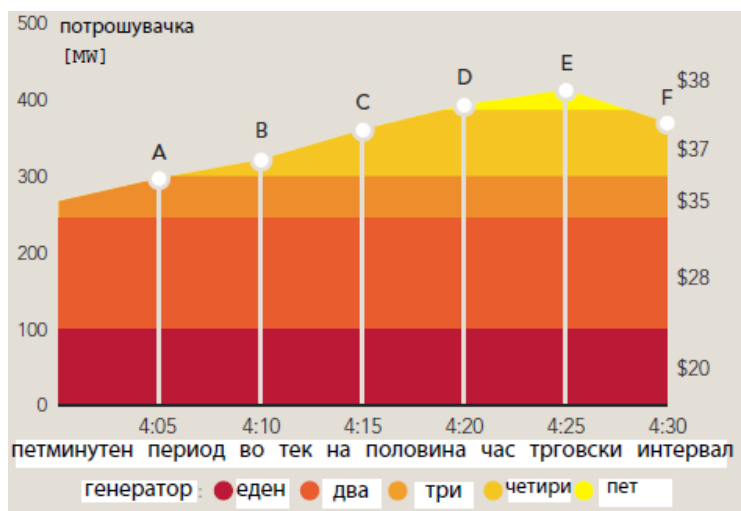
Пазарот на електрична енергија е организиран како пазар со моменталната цена-„spot“ цена при што испораката и потрошувачката на електрична енергија се споредуваат моментално во реално време. Се доставуваат понуди од генераторите во мрежата за одредена количина на произведена електрична енергија по одредена цена. Понудите се доставуваат на секој пет минути секојдневно. Од сите приложени понуди АЕМО определува кои генератори треба да произведуваат електрична енергија базирајќи се на принципот да се задоволи побарувачката на електрична енергија на најекономичен начин. Следствено се издава диспечерска наредба до споменатите генератори за нивна работа и производство на електрична енергија. Диспечерската цена се одредува секој пет минути и се зема средна вредност од шест диспечерски цени во определување на „spot“ цената за секој трговски интервал во целиот

електроенергетски систем на Австралија. АЕМО ја користи вредноста на „spot“ цената за сите финансиски порамнувања. Со законска регулатива е одредена крајната цена која може да ја достигне мегаватчас и таа е позната како максимална пазарна цена. Тоа е максимална цена која може да ја понудат генераторите и тоа е цена која автоматски се тригерира во случај на диспечерска наредба од страна на АЕМО за прекинување на снабдување на потрошувачите со цел да се избалансира побарувачата и потрошувачката на електрична енергија. Законска регулатива ја одредува и минималната цена на мегаватчас електрична енергија. Одредени законодавни тела вршат ревизија на максималната и минималната цена на електрична енергија на секој две години. Два аспекти на преносната електрична мрежа влијаат врз цената на електричната енергија во различни делови на електроенергетскиот систем. Прво се загубите кои се јавуваат при преносот на електричната енергија како резултат на постоење на електрична отпорност и загревање на проводниците и второ се техничките ограничувања на однос капацитетот на преносната мрежа. Трендовите на промената на „spot“ цената даваат сигнали за идни вложувања во електроенергетската инфраструктура. Во случај на исполнет капацитет на генераторите за задоволување на потребите од електрична енергија, недостатокот од електрична енергија доведува до зголемување на „spot“ цената што допринесува за привлекување на инвестиции одосно изградба на нови производни капацитети. Од друга страна високата „spot“ цена може да влијае потикнувачки врз штедењето на електрична енергија односно намалување на нејзината потрошувачка. На Слика 1 е прикажан протокот на електрична енергија и протокот на финансии во склоп на електроенергетскиот систем и операторот на пазарот-АЕМО.



Слика 1: Проток на енергијата и финансиите

Работата со пазарот на електрична енергија подразбира одреден број на последователни активности со цел да се овозможи трговија помеѓу производителите и потрошувачите. Тие активности подразбираат: утврдување на нивоата на потрошувачка, добивање на понуди од страна на производителите на електрична енергија, правење на распоред за работа на генераторите, издавање на диспечерски команди за редослед на работа на генераторите на мрежа, пресметка на „spot“ цената, мерење на потрошената електрична енергија и финансиско порамнување на пазарот. Со цел да обезбеди потребната електрична енергија, производителите на електрична енергија доставуваат понуди до АЕМО во кој го наведуваат количеството на електрична енергија кои се во можност да го произведат за една одредена цена. Некои понуди се земаат по дефиниција, во случај кога нема доставено тековна понуда во текот на денот. Се разбира дека ваквите понуди се од доверлива природа како од технички така и од комерцијален аспект. Од сите доставени понуди системот на АЕМО определува кои генератори се во можност да ја задоволат побарувачката на електрична енергија и во кое време и се одредуваат нивоата на производство во процес наречен временски распоред на генераторите. Понудите се подредуваат по редослед на растечка цена и по истиот тој редослед влегуваат генераторите во производство. Тоа значи дека оние генератори кои произведуваат поскапа електрична енергија се ставени да влезат во производство со растењето на побарувачката на електрична енергија. Во случај на технички проблеми во мрежата генераторите може да влезат во производство и без да се запазува редоследот на растечка цена. На Слика 2 е даден дијаграмот на формирање на „spot“ цената во текот на половина часовен трговски интервал при што генераторите се вклучуваат на мрежа почнувајќи од генераторот кој има најниска цена на производство на електрична енергија.

**Слика 2:** Дијаграм на формирање на „spot“ цената

Во точката А од дијаграмот на Слика 2, со цел да се задоволи потрошувачката на електрична енергија во 4:05 pm, генераторите 1 и 2 се ставаат во погон до нивниот полн капацитет, додека генераторот 3 испорачува електрична енергија на мрежа користејќи го делумно својот капацитет. Цената е 35 \$ по MWh. Во точката В или време 04:10, потрошувачката на електрична енергија се зголемила па така сега генераторите 1,2 и 3 работат со својот полн капацитет додека генераторот 4 работи со делумен капацитет. Цената е 37 \$ по MWh. Во точка С (04:15 pm) се зголемила потрошувачката на електрична енергија за понатамошни 30 MW. Генераторите 1,2,3 и 4 продолжуваат со своето производство и цената и понату е 37 \$. Во точка D, потрошувачката се зголемила така да сега е потребно вклучување на генераторот 5 со цел да се задоволи потрошувачката на електрична енергија и цената на електричната енергија се зголемува на 38\$ за MWh. Во точка Е (4:25) генераторите 1-4 работат со својот полн капацитет додека генераторот 5 работи со делумен капацитет. Цената останува 38 \$ за MWh. Во точка F (4:30) потрошувачката на електрична енергија опаѓа. Веќе не е потребно производство на електрична енергија од најскапиот генератор 5, при што и генераторот 4 работи со делумен капацитет на мрежа. Цената се враќа на ниво од 37 \$ за MWh. „Spot“ цената за периодот на тргување се определува како средна вредност од цените на шесте диспечерски интервали. Согласно погоре наведеното тоа би значело средна цена од 37 \$ по мегаватчас. Тоа е цената што ја добиваат сите генератори за своето производство за време на означениот временски интервал, и тоа е пазарната цена која ја плаќаат потрошувачите за електричната енергија за истиот тој временски интервал. Тоа значи дека од страна на АЕМО се издаваат диспечерски команди во интервал од пет минути во текот на целиот ден врз база на доставените понуди од страна на генераторите во текот на процесот на понудување. На тој начин има 288 диспечерски интервали во текот на еден ден додека за пазарен временски интервал се зема периодот од половина час. На тој начин на пазарот на електрична енергија во Австралија има 48 интервали на тргување при што „spot“ цената во тек на целиот триесет минутен трговски интервал во текот на секој ден е средна вредност од шесте диспечерски цени во текот на половина час на трговскиот интервал. Фактори кои придонесуваат за промени на „spot“ цената се ограничувањата на преносните капацитети и расположливоста на различни енергетски ресурси за снабдување со електрична енергија. На пример гасот како поскапо гориво за производство на електрична енергија во однос на јагленот и водата ќе предизвика поголеми трошоци за производство на електрична енергија споредено со другите видови на гориво. Други фактори кои влијаат врз „spot“ цената се вкупната потрошувачка, дефекти и испад на производни единици. Со цел да се изврши порамнување на финансиските трансакции сите потрошувачи на електрична енергија имаат инсталирано електрични броила за регистрација на потрошената електрична енергија. АЕМО корисити даватели на услуги кои се одговорни за електричните мерења, верификација на податоците од броилата, пресметка на загубите при дистрибуција на електричната енергија и предавање на податоците од АЕМО со цел пресметка на финансиската одговорност на сите учесници на пазарот на електрична енергија на дневна основа и вршење на финансиско порамнување на неделна основа. За таа цел АЕМО наплаќа од сите корисници за превземената електрична енергија од пазарот и соодветно ги исплаќа производителите. „Spot“ цената е основа за сите финансиски трансакции. Со цел да се обезбеди сигурно плаќање на производителите на електрична енергија АЕМО бара банкарски депозит за одреден кредитен лимит на секој учесник на пазарот на електрична енергија. Цената на електричната енергија за

генераторите и купувачите на пазарот е еднаква на количината на електрична енергија која е произведена или потрошена помножена со „spot“ цената и факторот на загуби на електричната енергија. Пазарот на електрична енергија во Австралија функционира како либерализиран пазар на електрична енергија а тоа значи зголемување на одговорностите на АЕМО од управување со пазар на електрична енергија на големо до пазар на електрична енергија на мало кој овозможува секој краен поторшувач, вклучувајќи ги и домаќинствата да го одберат својот снабдувач со електрична енергија помеѓу регистрираните трговци со електрична енергија во малопродажба. Системот кој овозможува вакво функционирање на пазарот на електрична енергија има една од најголемите бази на податоци од електрични броила и има капацитет за процесирање на информации од 10 милиони броила. Во јуни 2009 година се извршени приближно 6,3 милиони префрлувања на купувачи на електрична енергија од еден малопродажен трговец на друг. Со воведување на целосно либерализиран пазар на електрична енергија во делот на нејзината малопродажба, се зголемува конкурентноста помеѓу трговците со електрична енергија со што се овозможува создавање на нови и иновативни пакети на услуги со цел зголемување на бројот на клиенти. Значајно е да се спомене и интеграцијата на обновливите извори на енергија во мрежата на Австралија. Големите ветрогенераторски системи се регистрирани како производители на електрична енергија со непостојано, променливо производство и капацитетот на нивното производство не може да се зголеми согласно пазарните барања. Пазарот на електрична енергија е така проектиран да дозволува учество на генераторите со променливо производство кои се приклучени на истиот електроенергетски систем како и конвенционалните генератори и ги снабдуваат со електрична енергија истите купувачи. Интеграцијата на ветрогенераторските системи и другите генератори со променливо производство на електричната мрежа мора да се прави со земање во предвид дека мора во секој момент да се одржи стабилноста и сигурноста на електроенергетскиот систем. Промените на излезната енергија од ветрогенераторските системи чија варијација може да бидат и повеќе од 50 проценти во пет минутен диспечерски интервал може да поставуваат барања во однос интерконективните далеководи да работата со помал капацитет со цел да се намалат преоптоварувањата на мрежа и на тој начин може да се намали вкупната расположлива електрична енергија на пазарот. Во 2008 година во Австралија е воведен систем за предвидувања на електричната енергија од поголемите ветрогенераторските фарми што е основен предуслов да истите се класифицираат и се овозможи нивно рамноправно учество на пазарот на електрична енергија. Во однос на законската регулатива на пазарот на електрична енергија АЕМО не е одговорен за регулација на пазарот на електрична енергија. Од 2005 година Австралиската комисија за пазар на електрична енергија и Австралискиот енергетски регулатор се одговорни за регулација на националниот пазар на електрична енергија.

3. ПАЗАР НА ЕЛЕКТРИЧНА ЕНЕРГИЈА ВО МАКЕДОНИЈА

До 2005 година во електроенергетскиот сектор во Македонија централна и доминантна улога имаше Електростопанство на Македонија (ЕСМ), компанија која претставуваше вертикално интегриран монопол кој произведуваше, пренесуваше и дистрибуираше енергија до крајните потрошувачи. Во 2005 година со потпишување на договорот за енергетска заедница во Атина, Република Македонија се обврза да воспостави пазар на електрична енергија и природен гас во согласност со директивите на ЕУ. Тоа предизвика поделба и реорганизација на ЕСМ што беше основен

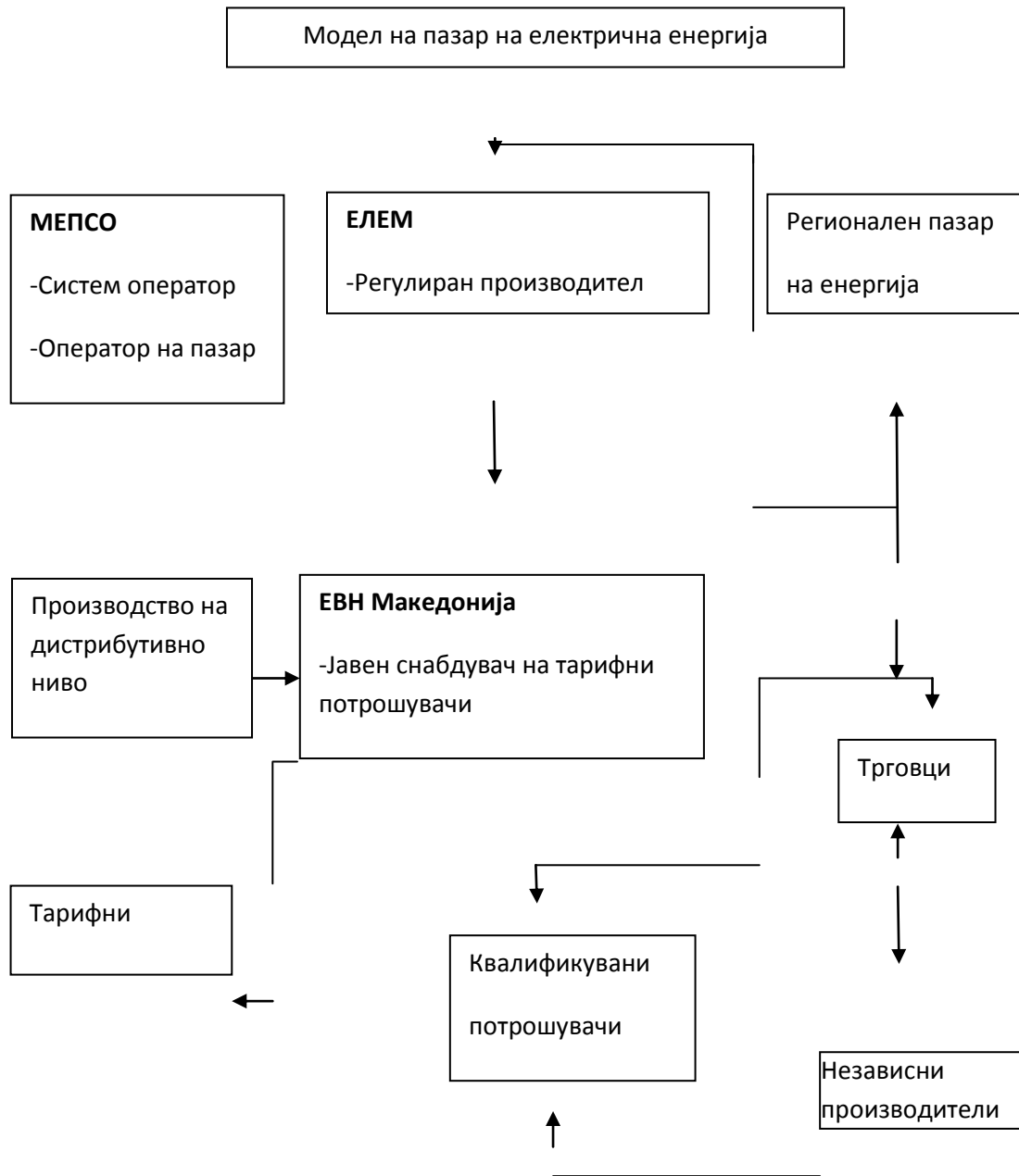
предуслов за либерализација на електроенергетскиот сектор. Согласно реорганизацијата ЕСМ се подели на три нови компании во согласност со нивните основни дејности на работа: производство на електрична енергија-А.Д. “Електрани на Македонија,-ЕЛЕМ во државна сопственост, пренос на електрична енергија А.Д. “Македонски електропреносен систем оператор,-МЕПСО во државна сопственост и снабдување и дистрибуција на електрична енергија , која сега е во приватна сопственост на EVN-Австрија и работи во Македонија под името EVN-Македонија. Во однос на потрошувачката на електрична енергија потрошувачите на електрична енергија во Македонија се поделени на две категории: потрошувачи директно приклучени на преносната мрежа и тие се квалификувани потрошувачи (купуваат енергија од производителите, трговците и снабдувачите по нивен избор) и тарифни потрошувачи на електрична енергија во кои спаѓаат домаќинствата, малата индустрија и услужниот сектор. Во однос на организацијата на пазарот на електрична енергија и неговите учесници за да може А.Д. МЕПСО да ја извршува својата дејност од Регулаторната комисија за енергетика (РКЕ) доби три лиценци во важност од 35 години и тоа:

- Лиценца за вршење енергетска дејност пренос на електрична енергија
- Лиценца за вршење енергетска дејност организирање и управување со пазарот на електрична енергија.
- Лиценца за вршење енергетска дејност управување со електроенергетскиот систем.

За својата работа МЕПСО наплаќа тарифа за пренос на електрична енергија која ја утврдува регулаторната комисија врз основа на трошоците на АД МЕПСО. Пазарот на електрична енергија во Македонија во овој период функционира како регулиран пазар каде снабдувачите на мало со електрична енергија, трговците и квалификуваните потрошувачи купуваат електрична енергија од производителите, трговците и другите добавувачи со правеење на конкурентни билатерални договори.

На пазарот на електрична енергија во Р. Македонија купувањето и продавањето на електрична енергија се врши преку регулирани и конкурентни билатерални договори. Регулираните билатерални договори содржат регулирани цени и тарифи одобрени од страна на РКЕ врз основа на трошоците. Тарифните потрошувачи се регулирани потрошувачи и тука спаѓаат домаќинствата, комерцијалниот и услужниот сектор како и индустриските потрошувачи на 10 и 35 kV ниво. Тарифните потрошувачи ги купуваат потребните количини на електрична енергија од снабдувачот на мало за тарифни потрошувачи а тоа EVN -Македонија и АД Елем како носител на лиценца за снабдување на тарифни потрошувачи на мало. EVN Македонија и А.Д. Елем продаваат електрична енергија по регулирана цена. Трошоците за загуби на електричната енергија во дистрибутивната мрежа до 11% се признаени од страна на РКЕ и истите се купуваат по регулирани цени од ЕЛЕМ, а загубите над 11 % се купуваат на отворен пазар по пазарни цени. Според одредбите на новиот закон за енергетика донесен во Фебруари 2011, ЕЛЕМ како регулиран производител и снабдувач со електрична енергија на големо е должен да ги покрие потребите на тарифните потрошувачи преку сопствено производство и по регулирани цени одобрени од РКЕ. Доколку од сопственото производство на ЕЛЕМ не се задоволени вкупните потреби на тарифните потрошувачи потребно е сите дополните количини на електрична енергија да се обезбедат на отворен пазар по процедура одобрена од страна на РКЕ.

Конкурентски билатерални договори подразбира слободно договарање помеѓу купувачите и продавачите на електрична енергија согласно пазарните законитости. Според сегашниот пазарен модел во Р. Македонија само квалификуваните потрошувачи (потрошувачи приклучени директно на преносната мрежа) склучуваат конкурентни билатерални договори за купување на електрична енергија од производителите, трговците и снабдувачите по нивен избор и по пазарни цени. На слика 3 е претставен моделот на пазар на електрична енергија во Р. Македонија.



Слика 3: Модел на пазар на електрична енергија-Р. Македонија

МЕПСО е задолжен и за обезбедување односно купување на потребните системски услуги кои подразбираат оперативна резерва на електрична моќност која е потребна за сигурно и стабилно работење на електроенергетскиот систем (Н. Панговски и Н. Јовановски, 2011). Во сегашна фаза на пазарот регулираниот производител ЕЛЕМ е одговорен за обезбедување на системски услуги и за обезбедување на овие системски услуги ЕЛЕМ наплаќа по цена формирана врз база на трошоците и одобрена од страна на РКЕ. МЕПСО од свој страна го враќа потрошените средства за системски услуги преку преносната тарифа која е одобрена од РКЕ. Според новите пазарни правила (од почеток на 2012) МЕПСО купува системски услуги по цени на отворен пазар. Со цел балансирање на производството и потрошувачката на електрична енергија односно усогласување помеѓу договореното и испорачаното количество на електрична енергија во иднина ќе се користи пазарот на баласна енергија. Според новите пазарни правила ЕВН-Македонија има обврска да ја предвидува потрошувачката на електрична енергија за еден ден однапред на саатно ниво и да биде дел од баласна група, каде баласно одговорната страна во секоја група ќе биде одговорна за отстапувањата према МЕПСО. Со новите правила ЕЛЕМ како регулиран производител има обврска да го планира производството на саатно ниво за ден однапред како и предвидувањата за недела и месец однапред. ЕВН Македонија има обрска да го откупува целокупното производство по регулирани цени одобрени од РКЕ, а недостатокот да го обезбеди со купување на енергија на слободниот пазар. МЕПСО од своја страна врши закуп на резервна моќност на годишно ниво преку меѓународен јавен тендер. Резервната моќност се активира во случај на загорзување на работата на електроенергетскиот систем (дефекти, големи отстапувања на потрошувачката на електрична енергија од утврдената количина).

4. ЗАКЛУЧОК

Во трудот е дадена компаративна анализа на организираноста на пазарот на електрична енергија во Македонија и во Австралија. Анализата е започната со пазарот на електрична енергија во Австралија кој е организиран како целосно либерализиран пазар каде покрај големите потрошувачи исто така и домаќинствата може да избираат од кој продавач на електрична енергија ќе вршат купување на истата. Сето тоа доведува до една голема конкуретност помеѓу трговците со електрична енергија на мало кои воведуваат различни видови на продажни пакети и услуги што индиректно влијае и врз цената на електричната енергија. За разлика од Австралија пазарот на електрична енергија во Р. Македонија е организиран како регулиран пазар во кој учествуваат: регулираниот производител на електрична енергија-А.Д. Елем, снабдувачот на мало за тарифни потрошувачи А.Д. ЕВН-Македонија, операторот на пазарот на електрична енергија А.Д. Мепсо кој има лиценца и за пренос на електрична енергија и управување со електроенергетскиот систем, независните производители на електрична енергија и квалификуваните потрошувачи. Квалификуваните потрошувачи на електрична енергија кои се во главно големи индустриски капацитети приклучени директно на преносната мрежа тргуваат на пазарот на електрична енергија односно ја купуваат енергијата по пазарни цени и услови. За разлика од нив тарифните потрошувачи во кој во главно спаѓаат домаќинствата, малата индустрија и услужниот сектор се снабдуваат со електрична енергија од снабдувачот на мало за тарифни потрошувачи А.Д. ЕВН кој пак од своја

страна е обврзан да ја купи енергијата од регулираниот производител АД Елем по регулирани цени одобрени од страна на Регулаторната комисија за енергетика. Во најрана варијанта се очекува целосна либерализација на пазарот на електрична енергија во Македонија во текот на 2015 година со што ќе се овозможи сите учесници на пазарот на електрична енергија да тргуваат согласно пазарните услови. Тоа секако ќе значи поголема конкуретност што ќе се одрази и врз цената на електричната енергија. Степенот на отвореност на пазарот е одреден според бројот на потрошувачи кои имаат право на избор на снабдувач на електрична енергија. Овој тренд на отварањето на пазарите на електрична енергија постои во сите земји од ЕУ и е последица на примената на Директивата на Европската комисија за создавање на интегриран пазар на електрична енергија.

5. РЕФЕРЕНЦИ

АЕМО, "An introduction to Austria's national electricity market", July 2010

Е. Дрндар, В. Гламочани, „Влијание на либерализација на пазарот на цената на електричната енергија“, 7-мо советување МакоСигре 2011.

М. Бислимовски, Н. Вељановска, Д. Петров, Р.Бакију, С. Јаневска, „Регулативи за цени и тарифи на електрична енергија во Република Македонија“,7-мо советување МакоСигре 2011.

Н. Панговски, Н. Јовановски, "Проблемите во работата на АД Мепсо по раздвојување поранешното ЕСМ,, 7-мо советување МакоСигре 2011.

THE GLOBALIZATION AND THE OPPORTUNITIES FOR DEVELOPMENT OF THE MACEDONIAN ORGANIZATIONS

Angelina Taneva-Veshoska, PhD²⁰¹, Lazar Gjurov, PhD,²⁰²

Abstract

All countries in the world are impacted by globalization, i.e. by its positive and negative effects. Therefore, there is a need for any organization to monitor changes occurring in the global world and find ways to adapt, use the opportunities that are offered, as well as to deal with the obstacles that arise.

World of globalization is a dynamic, daily variable, where the greatest advantage have large organizations. They penetrate and position themselves much easier at the new markets, follow the benefits of new discoveries in technology, production and transportation.

In this paper an attempt has been made to answer the question: What is the perception of the organizations related to globalization? Whether Macedonian businessmen have found their way in the world of globalization? Whether they think to establish themselves globally and expand their business into new markets?

Research conducted in various organizations in the Republic of Macedonia has helped us to answer questions. Survey results show that the organizations need help to cope and survive in the global world.

Key words: globalization, organization, competitive advantage.

Глобализацијата и можностите за развој на македонските организации

Доц. д-р Ангелина Танева-Вешоска, ФОН Универзитет, Скопје

angelina.tanevaveshoska@fon.edu.mk

Доц. д-р Лазар Ѓуров, Воена академија, Скопје

Lazar.gjurov@ugd.edu.mk

Сите држави во светот го чувствуваат влијанието на глобализацијата, односно неговите позитивни и негативни ефекти. Секојдневието за секоја организација значи и следење на промените кои се случуваат во глобалниот свет и изнаоѓање начини за прилагодување на нив и искоритување на можностите кои се нудат, но и справување со пречките кои се јавуваат. Светот на

²⁰¹ Assistant professor at FON University, Skopje, angelina.tanevaveshoska@fon.edu.mk

²⁰² PhD in economics, Military Academy "General Mihailo Apostolski"-Skopje, Associate member of the University "Goce Delcev", lazar.gjurov@ugd

глобализацијата е динамичен, секојдневно променлив, каде најголема предност имаат големите организации. Тие многу полесно влегуваат и освојуваат нови пазари, ги следат благодетите на новите откритија во технологијата, производството и транспортот.

Во овој труд е направен обид да се одговори на прашањето: Каква е перцепцијата на македонските организации? Како македонските стопанственици се снаоѓаат во светот на глобализација? Дали размислуваат да се етаблираат глобално и се прошируваат со својот бизнис на нови пазари? Спроведеното истражување во разни организации во Република Македонија ни помогна да добиеме одговор на поставените прашања. Резултатите од истражувањето покажуваат дека на македонските организации им е потребна помош за да се справат и опстанат во глобалниот свет.

Клучни зборови: *глобализација, организација, Р. Македонија, конкурентска предност.*

- Вовед

Глобализацијата е процес на новото време, кој се шири незапирливо насекаде низ целиот свет и неговото влијание можат да го осетат скоро сите луѓе на светот. Ефектите на глобализацијата може да ги набљудуваме и проучуваме низ сите аспекти на живеењето и работењето. Без разлика дали ќе се насочиме да проучуваме случувања во економијата, политиката, културата, општеството, лесно ќе ги воочиме ефектите на глобализацијата. [1]

Брзото темпо на промени и динамиката која се наметнува во целиот свет во најголема мера е потпомогната од развојот на технологијата, посебно интернетот, дигитализацијата и компјутеризацијата. Влијанието на процесот на глобализација може да се разгледува од два аспекта: позитивно и негативно влијание. Во зависност од тоа кого ќе го прашате за глобализацијата ќе добиете различен одговор. Во модерниот свет најголем бенефит од глобализацијата имаат големите организации, кои го освојуваат светскиот пазар и секоја година го зголемуваат својот профит. [2]

Од посебен интерес за овој труд е економската глобализација, која се однесува на зголемување на економската меѓузависност на националните економи низ светот преку брзиот пораст на прекуграничните движења на стоки, услуги, технологија и капитал. Економската глобализација се состои од глобализацијата на производството, пазарите и конкуренцијата, која е посебно актуелна во последните стотина години. Посебен удел во развојот на глобализацијата имаат развиените економии кои придонесоа за интегрирање со помалку развиените економии, зголемени странски директни инвестиции, намалување на трговските бариери. [3]

- Процесот на глобализацијата и нејзиното влијание на претпријатијата во Република Македонија

Целта на овој труд е да се добие одговор на истражувачките прашања: Каква е перцепцијата на македонските организации за глобализацијата? Како македонските стопанственици се снаоѓаат во светот на глобализација и зголемената конкуренција? Дали размислуваат да се етаблираат глобално и се прошируваат со својот бизнис на нови пазари? На кој начин ја користат технологијата во своето деловно работење? Дали таа им го олеснува работењето и им нуди нови можности на претставување на нивното претпријатие?

Врз основа на истражувачкиот проблем и теоријата формулирана е следната хипотеза: Македонските претпријатија го чувствуваат влијанието на процесот на глобализацијата и зголемената конкуренција. Беше очекувано дека поголемите претпријатија имаат подобро развиени начини за справување со предизвиците кои ги носи глобализацијата и ја гледаат како позитивна појава. За разлика од нив, малите претпријатија тешко се снаоѓаат во глобалниот свет, лоцирани се и работат локално и немаат развиени начини на справување со предизвиците кои ги носи глобализацијата. За нив глобализацијата е негативна појава и претставува закана за нивното опстојување во живот.

Во истражување учествуваат 36 претпријатија од Република Македонија. Примерокот беше составен од 6 големи претпријатија, 14 средни претпријатија и 16 мали претпријатија од повеќе градови во Р. Македонија. Од вкупниот број испитани претпријатија 15 се занимаваат со производство, додека останатите 21 претпријатие даваат услуги. Истражувањето беше спроведено од март до јуни 2012 година. Претставниците од претпријатијата кои учествуваа во истражувањето беа нивните сопственици или менаџери.

За да се добијат одговорите на поставените истражувачки прашања беше составен наменски прашалник кој ги опфаќа сите аспекти на темата која се истражува. Прашалникот беше составен од 43 прашања, групирани во 6 групи според сродноста на прашањата. Беа добиени податоци за самите претпријатија, бројот на вработените и нивната главна дејност.

На прашањето: Кои се предностите на глобализацијата?, најчестиот одговор кои го дадоа испитаниците се новите технологии, брзиот развој на нови производи, интернетот и поврзаноста на светото, достапноста до информации.

Сите испитаници се согласија дека како резултат на глобализацијата се зголемила конкуренцијата во нивниот сектор. Покрај претпријатијата кои работат локално и регионално, силно влијание имаат големите претпријатија кои наметнуваат правила на игра кои најдобро им одговараат.

На прашањето: Кој најмногу профитира од глобализацијата?, испитаниците одговорија дека тоа се странските организации, кои учествуваат на светскиот пазар. Иако секое од претпријатијата има своја конкуренција во земјата, како конкуренција ги доживуваат големите транснационални организации.

На прашањето: На кој пазар ги пласирате вашите производи? Во најголем број од испитаниците 83,33% изјавија дека работат само на македонскиот пазар, 11,11% работат на регионалниот пазар, додека 5,56% ги пласираат своите производи на светскиот пазар.

На прашањето: Дали имате стратегија за наредните 5 години?, се добиени следните резултати: само 13,88% од испитаниците имаат развиена стратегија за сопствен развој во наредните 5 години. Останатите испитаници изјавија дека имаат планови и идеи за можен развој во иднина или пак воопшто немаат стратегија за развој.

Од вкупниот број испитаници само 10 од испитаниците размислувале за проширување на својот бизнис, додека другите се задоволни со тоа што го имаат во моментот или гледаат голем ризик во правењето идни инвестиции за проширување на претпријатието.

Информациите за странските пазари најголемиот број од испитаниците ги добиваат од интернет и тоа го прават самостојно. Најголемиот број од испитаниците изјавија дека не користеле специјализирани агенции за истражување на нови пазари. Само еден испитаник изјави дека имаат посебен оддел за истражување и развој кој специјализирано работи во таа област и прави анализи на светските пазари. Испитаниците изјавија дека не очекуваат да добијат помош од државата за проширување на нивното претпријатие на нови пазари.

При настапувањето на други пазари испитаниците изјавија дека тоа го прават самостојно, но во случај на влегување на нов пазар изјавија дека тоа би го направиле и заедно со друго претпријатие, со што би го намалиле ризикот на инвестицијата и би ги зајакнале ресурсите. Сепак, имајќи ја предвид сегашната состојба во бизнисот испитаниците изјавија дека не се спремни да преземаат големи ризици за проширување на сопствениот бизнис.

Испитаниците изјавија дека инвестициите кои ги направиле во последните пет години се инвестициите во производниот процес, односно купување на нова технологија. Тие ги следат промените кои настануваат во технологијата и се обидуваат да ги следат новините и да ги адаптираат во своето работење. На тој начин тие ги намалуваат своите трошоци и се во можност да нудат софистицирани услуги и модерни производи.

На поставените прашања кои се однесуваат на вработените и квалитетите кои тие ги бараат кај нив, испитаниците беа едногласни дека вработуваат луѓе кои имаат знаење и умеат да се снајдат со предизвиците кои ги наметнуваат новите текоти на работење. Од нив бараат да се чесни, вредни и спремни да учат и се надоградуваат. Исто така, изјавија дека се задоволни од своите вработени и нема да дозволат лесно да го напуштат работното место бидејќи вложиле ресурси во нив.

Само 4 испитаници изјавија дека имаат производи кои се оригинални, додека другите произведуваат производи кои наликуваат на други познати производи, но се конкурентни со цената кој ја имаат. Својата предност ја гледаат во цената и квалитетот на услугата која ја нудат. Сепак, не сметаат дека конкуренцијата е лојална и имаат непријатни искуства досега.

Испитанците едногласно изјавија дека го користат интернетот во своето работење, 63% од нив го користат и електронското тргување и плаќање на обврските преку интернет. Скоро сите испитаници (97%) изјавија дека имаат своја веб страна, која е активна. Но, 37% од испитанците рекоа дека имаат банери за нивното претпријатие на интернет.

Испитанците кои работат во мали и средни претпријатија вложуваат многу малку во маркетинг и рекоа дека немаат доволно средства за маркетинг, додека испитаниците од големите претпријатија вложувањето во маркетингот го гледаат како неопходност и вложуваат средства во рекламирање. Само мал дел од испитанците 12% изјавија дека имаат разработена маркетинг стратегија. Сепак, испитаниците се согласија дека ги чувствуваат ефектите од маркетингот и задоволни од нив.

За задоволството на потрошувачите испитаниците ретко спроведуваат формални истражувања, повеќето изјавија дека дознаваат за задоволството на потрошувачите при личниот контакт со нив и нивното повторно враќање и купување нивни производи или користење нивни услуги.

- **Заклучоци**

Процесот на глобализацијата силно се чувствува во Република Македонија во сите текови на работењето и живеењето на граѓаните. Македонските претпријатија ја доживуваат глобализацијата од една страна како поволна, бидејќи им нуди најнова технологија, пристап до информации и нови пазари, но од друга страна ја доживуваат како неповолна за нив поради силната конкуренција, брзите промени, големите транснационални компании и развиени држави кои наметнуваат политики за целиот свет.

Големите претпријатија во Р. Македонија се спремни да се справат со предизвиците кои ги носи глобализацијата, а мал дел од нив размислува како да го прошири своето работење на светските пазари, понудувајќи специфични, уникатни производи привлечни за потрошувачите од многу земји. Проширувањето на нови пазари е дел од нивните стратегии за развој во наредните 5-10 години, засновано на анализите кои се направени за таа цел. Сепак, најголемиот број од испитаните претпријатија немаат јасно напишана стратегија и не се решаваат да направат нови инвестиции на нови пазари, бидејќи ги доживуваат како високо ризични. Овие претпријатија не го доживуваат светот како еден голем пазар, со 6,5 милијарди потрошувачи и одлучуваат да функционираат локално и поретко регионално. Тие вложуваат многу малку ресурси за истражување и развој и најчесто ги донесуваат одлуките реактивно на ситуацијата со која се соочени.

Импликации за идна теорија и истражувања

Ова истражување обезбеди инцијално испитување на влијанието на процесот на глобализацијата врз македонските претпријатија. Резултатите од ова истражување понудија одговори на поставените истражувачки прашања, но и загатнаа нови истражувачки прашања кои можат да бидат разработени во идни

истражувања. Истражувањето на глобализацијата е светска тема, но ретко се погледнува од аспект на малите претпријатија и нивната перцепција на овој процес. Истото истражување може да се повтори во други македонски претпријатија за да се добијат повеќе информации и подобра слика за состојбата во Република Македонија.

Импликации за практиката

Импликациите на добиените резултати презентирани во ова истражување се многу битни и за практиката бидејќи нудат информации за можни начини на подобрување на климата во македонските претпријатија и зајакнување на нивните потенцијали. Користењето на агенции кои се специјализирани за правење анализи и истражување на пазарите, развивање на развојна стратегија за секое претпријатие е насоката во која предлагаме да се движат македонските претпријатија, секако со дополнителна помош од државата и образовните институции.

- Користена литература:

1. Economic Globalization: Trends, Risks and Risk Prevention, Shangquanhttp, G., http://www.un.org/en/development/desa/policy/cdp/cdp_background_papers/bp2000_1.pdf (јуни, 2012)
2. The Pros and Cons of Globalization, Batterson R., Weidenbaum, M., <http://wc.wustl.edu/files/wc/pros%20and%20cons.pdf> (јуни, 2012)
3. Globalization of the economy, Frankel, J. A., <http://www.nber.org/papers/w7858.pdf> (јуни,

WHAT IS AND WHAT SHOULD BE TAKEN BY THE COMPETENT INSTITUTIONS FOR INTERNATIONALIZATION AND SUSTAINABILITY OF THE MACEDONIAN ECONOMY

Miroslav Andonovski, PhD²⁰³, Ljupco Markusoski, Msc²⁰⁴

Abstract

Taking into account the level of globalization on the Macedonian economy and the causes for it, in the previous period, the competent institutions (the Parliament, Government, etc.) have undertaken several activities for increasing the globalization of the Macedonian economy.

Exactly these activities were crucial for conducting such research.

What has been taken on this plan until today and what is planned for the future will be determined through a retrospective of the past activity of the state institutions and their planned activities in that area.

According to the current knowledge of the scientific thought and practice it can be concluded that Macedonia can achieve greater globalization within the international economy through efficient trade, but only if there is cooperation and coordination among all relevant institutions. In this direction it is needed to implement the policies that lead to improving the conditions for international trade.

As the globalizations expressed through the liberalization of international trade means performance of the business entities in the world market, it directly becomes a factor that encourages business. There is no doubt that globalization and the free international trade follow the development of the business, and provide increased sales and market share, which in turn means expanding the scope of operations, entering at new markets, creating jobs and ultimately, economic growth and development.

Attracting foreign direct investment plays a significant role in the development of any economy, in terms of the production quality and quantity increase, as well as for creating new jobs.

And to accomplish this, it is necessary to continue much more intensively with the structural reforms, ie. the measures and instruments for significantly increase of the microeconomic efficiency of the Macedonian economy, whose low level for a longer period is the most important cause of the overall inefficiency.

According to the information that will be get from the analysis of the existing regulation conclusions will be suggested about its appropriateness or inappropriateness of the needs of the Macedonian business entities and will be proposed measures for further improvement of the standards in this field.

The obtained knowledge can serve to the competent institutions responsible for creating a favorable business environment and the associations of the business sector and the business entities themselves.

Key words: *globalization, internationalization, business, measures, activities, regulation.*

²⁰³ University „St. Kliment Ohridski“ – Bitola, Faculty of economics – Prilep, miroslav.andonovski@uklo.edu.mk

²⁰⁴ University „St. Kliment Ohridski“ – Bitola, Faculty of economics – Prilep, ljmarkusoski@t-home.mk

ШТО ПРЕЗЕМААТ И ШТО ТРЕБА ДА ПРЕЗЕМАТ НАДЛЕЖНИТЕ ИНСТИТУЦИИ ЗАРАДИ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЈА НА МАКЕДОНСКАТА ЕКОНОМИЈА

Мирослав Андоновски²⁰⁵, Љупче Маркушоски²⁰⁶

ВОВЕД

Имајќи го во предвид нивото на глобализираност на македонската економија и причините за тоа, во претходниот период од страна на надлежните институции (Собранието, Владата и др.) се преземени низа активности за зголемување на глобализацијата на македонската економија.

Според постојните сознанија на научната мисла и на праксата може да се констатира дека Република Македонија поголема глобализација во рамките на меѓународната економија може да постигне преку ефикасна трговска размена, но само доколку постои соработка и координација меѓу сите надлежни институции. Во таа насока е потребно имплементирање на политиките што водат кон подобрување на условите за меѓународна трговија.

Бидејќи глобализираноста, изразена преку либерализацијата на меѓународната размена, значи настап на деловните субјекти на светскиот пазар, произлегува заклучокот дека таа е фактор што го поттикнува бизнисот. Несомнено е дека глобализацијата и слободната меѓународна размена го следат развојот на бизнисот, односно овозможуваат зголемување на продажбата и уделот на пазарите, а тоа пак, значи проширување на обемот на работењето, влез на нови пазари, креирање на работни места и крајно, економски раст и развој.

Привлекувањето странски директни инвестиции игра значителна улога во развојот на секоја економија, и тоа како за развој и унапредување на производството, така и за креирање нови работни места.

А за тоа да се постигне неопходно ќе биде многу позасилено да се продолжи со структурните реформи, односно со мерките и инструментите за значително зголемување на микроекономската ефикасност на македонската економија, чиешто ниско ниво подолго време е најважната причина за вкупната неефикасност.

6. ИЗБРАНИ МЕРКИ ЗА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЈА НА МАКЕДОНСКАТА ЕКОНОМИЈА

Имајќи ги во предвид светските трендови на глобален настап на деловните ентитети, надлежните институции на нормативен план презедоа низа активности, па така, во областа на трговската политика се донесени повеќе закони и измени и дополнувања на одделни закони со цел нивно подобрување и усогласување со

²⁰⁵ Доц. д-р, Универзитет „Св. Климент Охридски“ – Битола, Економски факултет – Прилеп, miroslav.andonovski@uklo.edu.mk

²⁰⁶ Асс. д-р, Универзитет „Св. Климент Охридски“ – Битола, Економски факултет – Прилеп, ljmarkusoski@t-home.mk

европското законодавство, како услов за очекуваното зачленување на земјата во ЕУ. Планираните активности во областа на трговијата, првенствено, беа насочени кон подобрување на деловната клима за водење бизнис во РМ, така што со законската регулатива се изврши хармонизација на домашното законодавство со директивите на ЕУ. Имено, за поедноставување на трговската размена со странство се направени определени измени во Законот за измена и дополнување на Законот за царинска тарифа²⁰⁷, со што се изврши намалување на стапките на постојните тарифни групи на слични производи, а со тоа е овозможено: 1) поедноставување на царинската постапка, 2) намалување на времето потребно за посредување на инспекциите, 3) поедноставување на потполнувањето на царинската документација и 4) намалување на просторот за корупција.

Со преземените мерки за побрза регистрација на бизнисите Р. Македонија има евидентирано поголем број регистрирани фирми во однос на поголемиот број земји-членки на ЕУ, а кога целосно ќе ја воспостави правната рамка за водење бизнис што важи за ЕУ, таа оперативно ќе ги исполни условите за вистинска интеграција на домашниот во бизнисот на ЕУ, како рамноправен и конкурентен партнер.

Со Царинскиот закон²⁰⁸, Законот за царинската управа²⁰⁹ и други подзаконски акти од оваа област се презмени значајни напори за поедноставување на процедурите и постапките пред царинските органи, што е особена погодност за деловните субјекти, а оттука резултираше и воведувањето на електронскиот едношалтерски систем за издавање лиценци за увоз, извоз и квоти од страна на Царинската управата на Република Македонија. Овој систем го користат повеќе институции со надлежности во областа на надворешната трговија. Со имплементацијата на овој систем, корисниците на неговите услуги имаат повеќе придобивки, бидејќи тој им заштедува време и трошоци, а зголемена е и ефикасноста во процесот на издавање дозволи, следење на постапките од поднесените барања по електронски пат, транспарентност во распределбата на квотите и слично. Работејќи на усогласувањето на националното законодавство со законодавството на Европската унија Собранието на Република Македонија, во ноември 2008 година, ја ратификуваше Конвенцијата за хармонизација и поедноставување на царинското управување на СЦО²¹⁰, со што се создадоа основните претпоставки за изградба на законска регулатива според примерот на развиените земји.

За зголемување на конкурентската способност на македонските компании со измените на Законот за царина се вовеле поимот „овластен економски оператор“, што

²⁰⁷ „Службен весник на Република Македонија“ бр. 23/2003, 69/2004, 10/2008, 17/2008, 160/2008, 35/2010, 11/2012.

²⁰⁸ „Службен весник на Република Македонија“ бр. 39/2005, 04/2008 и 48/2010, 158/2010, 44/2011, 53/2011 и 11/2012.

²⁰⁹ „Службен весник на Република Македонија“ бр. 46/2004, 81/2005, 107/2007, 103/2008, 64/2009, 105/2009 и 48/2010, 158/2010 и 53/2011.

²¹⁰ Светската Царинска Организација, со нејзиното широко распространето членство насекаде низ светот, е единствената меѓувладина организација исклучиво фокусирана на царинските прашања. Особено е позната со нејзината работа во развојот на светскиот стандард, поедноставувањето и хармонизирањето на царинските постапки, безбедноста на синџирот на снабдување, олеснувањата на светската трговија, царинската присила и согласност, одржувањето на меѓународниот Хармонизиран Систем за распоредување на стоката, управувањето со техничките аспекти на Договорот на Светската Трговска Организација за царинска вредност и правилата за потекло, како и иницијативите за поддршка на надградбата на царинскиот капацитет во светски рамки.

е директна последица на континуираното усогласување со законодавството на ЕУ. Усогласувањето, пак, на царинската тарифа на Република Македонија, е составен дел на Законот за царинска тарифа, а што е резултат на преземените обврски што произлегуваат од условите за пристапување на Република Македонија кон Светската трговска организација²¹¹. Оваа обврска е во согласност со измените на комбинираната номенклатура на стоки на европските заедници²¹².

Со воведувањето на категоријата „овластен економски оператор“ во областа на меѓународната трговија се очекува побрзо, подобро и поевтино царинење на стоките, односно со овој статус на деловните субјекти ќе им се овозможат низа олеснувања во поглед на постапките пропишани со царинските прописи. Меѓутоа, на овој план царинските органи континуирано се соочуваат и со проблемот за исполнување на обврските од безбедностен аспект, односно заштитата на интересите на национален план. Токму затоа, царинските органи своите активности ги засноваат на соработката меѓу царинските служби и партнерството со бизнис заедницата, а на тој начин се овозможува полесна и поефикасна имплементација на царинските прописи.

Со олеснувањето на меѓународната размена на стоки, пак Владата на Република Македонија обезбеди услови за поинтензивна соработка меѓу царинската служба и другите надлежни институции за надворешнотрговско работење, а со единствена цел да се олесни преносот на меѓународните трговски податоци според одредбите утврдени со законските прописи. Царинската управа, со голема поддршка од Владата и останатите надлежни институции, веќе целосно го имплементира концептот за едношалтерски систем, и тоа на начин што корисниците на нејзините услуги своите права можат да ги остваруваат и преку електронска комуникација, што всушност е дел од концептот за е-царина во рамките на Европската унија.

Со имплементацијата на изменетите и дополнетите законски и подзаконски решенија во врска со стандардите за поедноставување на царинските процедури се зајакнува капацитетот на царината, така што таа на поедноставен начин може да ги спроведува своите функции и да ги остварува своите цели во меѓународната трговија. Исто така, со имплементацијата на овие прописи се поттикнува воспоставувањето поинтензивна соработка меѓу царината и другите државни органи и се овозможува меѓународната трговија да има свој придонес во економскиот раст и развој на националната економија.

Воведениот едношалтерски систем во царината²¹³ и предностите од користењето на електронскиот систем за бизнис секторот се евидентни и изразени преку зголемениот квалитет на услугите, флексибилноста на документите, намалувањето на трошоците, транспарентноста на постапките и слично. За исполнување на функцијата за задоволување на интересите на деловните субјекти

²¹¹ Обврска којашто произлегува од „Протоколот за пристапување на Република Македонија кон СТО, потпишан на 15 октомври 2002 година во Женева („Службен весник на Република Македонија”, бр. 7/03),

²¹² Обврска што произлегува од одредбите на член 15, став 2 од Спогодбата за стабилизација и асоцијација меѓу Република Македонија и Европската заедница („Службен весник на Република Македонија”, бр. 28/01.

²¹³ Види повеќе на www.customs.gov.mk.

царинските органи, треба и натаму да соработуваат со бизнис секторот, особено во обезбедувањето на транспарентност на потребните прописи, ефикасност во работењето со документите и олеснување на процесот на царинење, т.е. предвидливост на прописите. Со сите овие мерки во значителна мера ќе се придонесе за намалување на административните трошоци и зголемување на приходите, што ќе можат да се употребат во бизнис секторот за негов развој.

Од изнесените елаборирања може да се констатира дека Република Македонија нивото на глобализација во рамките на меѓународната економија може да го зголеми преку ефикасна трговска размена, но само доколку постои соработка и координација меѓу сите надлежни институции. Во таа насока е потребно имплементирање на политиките што водат кон подобрување на условите за меѓународна трговија, а секако не треба да се изостави и прифаќањето на веќе проверените практики, правила и регулативи во оваа област на меѓународен план. Во овој контекст треба да се има предвид и состојбата со корупцијата во областа на царините за што, од страна на царинската управа, е изготвен акциски план за реализација на целите на стратегијата за интегритет и борба против корупцијата.

Сите претходно наведени препораки за либерализација на меѓународната размена и зголемување на нивото на глобализираност на македонската економија подразбираат определен степен на редукција, односно целосно елиминирање на бариерите поврзани со меѓународната трговија. Тоа е неопходно, бидејќи времето во коешто националните стопанства претставуваа релативно самостојни ентитети, и ги делеа бројните бариери во различни области веќе е минато. Поимот глобализираност подразбира интернационализација не само на производите, туку и на пазарите и националните економии во целост, со што пазарите стануваат сè поотворени, а конкуренцијата веќе ги надминува националните граници.

Бидејќи глобализираноста, изразена преку либерализацијата на меѓународната размена, значи настап на деловните субјекти на светскиот пазар, произлегува заклучокот дека таа е фактор што го поттикнува бизнисот, односно придонесува за поттикнување на иновациите и конкурентноста на домашните фирми, особено преку поголемата диверзификација на производите на деловните субјекти. Неосмнено е дека глобализацијата и слободната меѓународна размена го следат развојот на бизнисот, односно овозможуваат зголемување на продажбата и уделот на пазарите, а тоа придонесува за зголемување на профитот што, од своја страна, пак, значи проширување на обемот на работењето, влез на нови пазари, креирање на работни места и крајно, економски раст и развој.

Имајќи ги предвид изнесените констатации, а во насока на воспоставување ефикасна рамка за зголемување на нивото на глобализираност на националната економија, изразено главно преку поедноставување на царинските постапки и процедури, потребно е надлежните органи и натаму да работат на преземање активности за постигнување на поставените цели, а при тоа почитувајќи ги следниве клучни фактори:

1. **правна рамка.** Царинските закони, одредби, административни упатства и постапки треба да бидат усогласени и поедноставени до најголема можна мера за да можат царинските формалности да бидат извршувани без поголеми потешкотии. Овој процес подразбира усвојување на меѓународно

- прифатените конвенции, одделени други инструменти и усвоените стандарди. Царинските постапки треба да бидат ревидирани и подобрани за надминување на непотребните формалности и намалување на дуплирањето на постапките. Царинските стапки треба да бидат изедначени, онаму каде што тоа е можно, а ослободувањата (според стандардните правила) треба да бидат минимизирани. Системите и постапките треба да бидат во согласност со Меѓународна конвенција за поедноставување и усогласување на царинските постапки (ревидираната Кјото конвенција);
2. **транспарентност.** Корисниците на царинските услуги очекуваат голема сигурност и предвидливост во работењето со Царината. Царинските закони, одредби, постапки и административни упатства треба да бидат јавни, лесно достапни и со униформна, т.е. доследна примена. Притоа треба да биде јасно дефинирана основата за остварување на дискрециското право. Механизмите за поднесување жалба и повторно административно разгледување исто така треба да бидат воспоставени на начин што на корисниците ќе им обезбедува следење на царинските одлуки;
 3. **автоматизација.** Автоматизацијата или компјутеризацијата на царинското работење можат да придонесат за ефикасност и делотворност во надминувањето на можната корупција. Поточно онаму каде што е можно, автоматските системи треба да бидат програмирани на таков начин што ќе овозможува минимизирање на злоупотребите и користењето на службената дискреција, физичките контакти меѓу царинските работници и корисниците на услугите, трансфер на паричните средства и сл.;
 4. **реформа и осовременување на системот за следење на корупцијата.** Корупцијата, обично, се јавува во ситуации каде што се застапени застарените и неефикасни постапки, а клиентот е поттикнат да се обиде да ги избегне бавните и отежнати процедури, па преку плаќање мито или награда полесно ги завршува обврските. Царинските служби треба да извршат реформа и осовременување на своите системи и постапки за да бидат отстранети можните привилегии што би можеле да бидат остварени со заобиколување на службените правила. Иницијативите за реформа и осовременување на системот треба да бидат јасно насочени кон сите царински активности и постапки;
 5. **раководење со човечки ресурси.** Спроведувањето на јасно определените начела и процедури за раководење со човечките ресурси игра главна улога во борбата против корумпираноста, главно кај царината. Раководењето со човечките ресурси, што се покажа како полезно во контролирањето и спречувањето на корумпираноста во Царината, опфаќа:
 - обезбедување задоволителна плата, други надоместоци и услови што на царинските вработени ќе им овозможуваат пристоен животен стандард;
 - вработување и задржување на оние вработени што покажуваат или оставаат впечаток на забележителна висока моралност;
 - обезбедување постапки за селектирање и унапредување на вработените, кои ќе бидат ослободени од пристрасност и фаворизирање, а ќе се засноваат врз принципот на постигнати резултати;
 - настојување одлуките за распоредување, прераспоредување и преместување на вработените да се раководат од потребата за спречување на можноста царинските вработени долго време да се задржат на чувствителните позиции;
 - обезбедување соодветна обука и стручно надоградување на царинските работници, заради следење на професионалните стандарди;
 - спроведување соодветни системи за вреднување и раководење што ќе обезбедуваат високо ниво на личен и професионален интегритет;

6. **односи со приватниот сектор.** Царинските служби треба да воспостават отворени, транспарентни и плодотворни односи со приватниот сектор. Корисниците на услугите, од своја страна, треба да бидат поттикнати да прифатат соодветна обврска и одговорност околу проблемот и утврдувањето и спроведувањето на практичните можни решенија. Така ќе може да биде имплементирано утврдувањето и на кодексите за однесување на приватниот сектор, што јасно ги определуваат стандардите на професионалното однесување.

7. СОСТОЈБИ НА ПОЛЕТО НА СТРАНСКИТЕ ДИРЕКТНИ ИНВЕСТИЦИИ

Привлекувањето странски директни инвестиции игра значителна улога во развојот на секоја економија, и тоа како за развој и унапредување на производството, така и за креирање нови работни места, па затоа оваа цел е една од клучните определби на секоја национална влада, па и на македонската. Меѓутоа за остварување на тоа е потребно најнапред да се пристапи кон подбрување на деловната клима во земјата што, Република Македонија во минатиов период, во значителен дел, од нормативно правен апсект, и го направи. Ова од причини што зголемувањето на учеството на државата на глобалните пазари најбрзо и најефективно се дефинира според странските инвестиции во домашната економија. На овој начин, а имајќи го предвид фактот дека носители на СДИ се фирмите од земјата-домаќин, се зголемува извозот и се воспоставуваат извозно конкурентни индустрии. Меѓутоа, од добиените податоци може да се заклучи дека во изминатиов период странските директни инвестиции во Република Македонија не се движее ниту приближно според посакуваната големина и динамика, а за тоа свој придонес, секако, има и веќе нашироко присутната и позната економска криза. Имено, Македонија е земја со најниски приливи на СДИ во споредба со сите транзициски економии. Исто така, врз негативниот тренд на овој план свое влијание имаат нестабилната (од аспект на странските инвеститори) безбедносна и политичка ситуација, корупцијата, неефикасните судови, малиот пазар и слично. Поради тоа, странските инвеститори очекуваат од РМ воспоставување цврста законска рамка што ќе го гарантира инвестирањето односно сигурност дека вложувањата ќе бидат вратени. Секако дека Република Македонија нуди поголем број разновидни фактори од потенцијален интерес за странските фирми, па затоа треба да се креираат соодветни политики и институции што ќе ја промовираат државата како поволна бизнис дестинација за странските инвеститори. Од податоците во табелата што следи не можеме да бидеме убедени дека надлежните институции стириле доволно за да ги убедат странските инвеститори да воложат во нашата земја.

Табела 1: Состојба на директни и портфолио инвестиции во Република Македонија – 1997-2010 (милиони евра) – претходни податоци

Вид на вложувања	Година	Вкупно странски вложувања	Директни инвестиции во земјата				Портфолио инвестиции
			Вкупно	Акционерски капитал	Останат капитал ²¹⁴		Акционерски капитал
					Побарувања	Обврски	
1=2+6	2=3-4+5	3	4	5	6		
Странски директни и портфолио инвестиции во Република Македонија	1997	146.14	141.22	102.88	12.13	50.48	4.91
	1998	276.97	270.37	219.51	12.81	63.66	6.60
	1999	370.01	359.90	284.26	15.70	91.35	10.11
	2000	599.75	580.05	497.72	16.95	99.28	19.69
	2001	1,120.05	1,039.15	946.28	40.84	133.72	80.90
	2002	1,242.71	1,160.71	1,056.57	46.35	150.48	82.00
	2003	1,356.54	1,292.14	1,181.98	47.98	158.14	64.40
	2004	1,639.62	1,610.22	1,366.11	36.70	280.82	29.40
	2005	1,813.71	1,768.97	1,579.62	74.54	263.89	44.73
	2006	2,185.14	2,098.57	1,863.35	80.91	316.14	86.57
	2007	2,677.73	2,545.17	2,226.62	106.11	424.66	132.57
	2008	3,102.05	2,968.75	2,407.42	113.96	675.29	133.30
	2009	3,277.78	3,141.38	2,481.27	169.96	830.07	136.40
2010	3,487.54	3,350.69	2,642.69	229.78	937.78	136.85	

Извор: Народна банка на Република Македонија

Република Македонија има потенцијал за привлекување странски инвестиции, меѓутоа нејзиниот пазар е многу мал, па земјата може да биде привлечна за странските инвеститори само доколку претставува дел од голем и интегриран регионален пазар. Тоа е причина повеќе за ангажман на домашните институции да се залагаат за интензивирање на соработката со другите земји во регионот. Конечно, странските инвеститори не ја кријат потребата од бизнис клима што ќе се темели на транспарентност, владеење на правото и извршување на договорите, а за тоа е потребен ангажман околу подобрување на состојбите во овие области. Исто така, а имајќи ја предвид (не) довербата на странските инвеститори дека Р. Македонија страда од корупција, потребно е етаблирање на посоодветна антикорупциска кампања.

²¹⁴ Останат капитал – побарувања и обврски кои произлегуваат од должничко-доверителските односи со директно инвестираните претпријатија во земјата.

За зголемување на нивото на странските вложувања во земјата. Собранието го донесе Законот за основање Агенција за странски инвестиции на Република Македонија²¹⁵, а во 2010 година го донесе Законот за основање Агенција за странски инвестиции и промоција на извозот на Република Македонија²¹⁶. Обврските на Агенцијата за странски инвестиции на Република Македонија, подразбираа обезбедување зголемен прилив на странски директни инвестиции со којшто ќе се поттикнува економскиот развој на Република Македонија.

Меѓутоа, од добиените податоци од Агенцијата може да се констатира дека, и покрај преземените мерки на системски и институционален план, сепак, нивото на прилив на странските директни инвестиции не е во онаа висина што би овозможувала зголемување на инвестициската активност во државата и креирање нови работни места (види табела 2).

Табела 2: Странски директни инвестиции по години

Година	Странски директни инвестиции (во милиони УСД)
2008	598.5
2007	699.1
2006	424.2
2005	97.0
2004	323.0
2003	117.8
2002	505.6

Извор: www.investinmacedonia.org

Иако, според праксата во државите со развиена пазарна економија, државата не се меша директно во инвестициското одлучување, сепак, со инструментите на монетарната политика може да се влијае врз обемот на парите во оптек, а со цел да се поттикне инвестирањето. Исто така, со инструментите на фискалната политика може да се влијае врз забрзувањето на амортизацијата и стапката на реинвестирање, а со царинската политика врз цената на увозната технологија.

Оттука произлегува обврската на надлежните институции да преземаат мерки за подобрување на макроекономската, финансиската и политичката стабилност во

²¹⁵ „Службен весник на Република Македонија”, бр. 37/2004 и 81/2008.

²¹⁶ „Службен весник на Република Македонија”, бр.57/2010 и 36/2011.

државата, почитувањето на сопственичките права, квалитетното функционирање на судовите, унапредувањето на административниот амбиент што ќе дава поддршка на бизнисот, а сето тоа поткрепено со финансиски стимулации, обезбедени преку изградба на конкурентен даночен режим во однос на другите земји.

Затоа, Владата на Република Македонија работејќи на планот за создавање поволно бизнис окружување, а во насока на привлекување СДИ (во 2007 год.) го претстави рамниот данок во износ од 12%, чијашто стапка во 2008 година е сведена на 10%, што на Република Македонија ѝ го додели приматот на држава со најниски даночни стапки во Европа. Исто така, за да ги стимулира странските инвестиции, Владата го сведе данокот за реинвестирање на добивката на 0%. За странските инвеститори, што ќе инвестираат во технолошко-индустриските развојни зони предвидени се посебни погодности, во смисла на ослободување од ДДВ на прометот со стоки што се користат во производството, потоа стоки наменети за извозно ориентираното производство и услуги во зоната на извозно ориентираните фирми. Инвеститорите се ослободени од данок на добивка и данок на имот за период од 10 години, и тоа од денот на почетокот на активност во зоната.

Вака определената даночна структура е со цел да се редуцира даночната евазија и да се стимулираат странските инвестиции, што би претставувало корисност за економијата воопшто и придонес кон натамошната глобализираност на македонската економија во рамките на меѓународната економија.

За поттикнување на СДИ не треба да се заобиколат ниту искуствата што во оваа сфера се покажале како успешни во другите земји. Во таа насока е презентирани листата на дозволи што им се бараат на странските инвеститори за отворање бизнис во Р. Македонија, а што треба да се сведе на минимум. Исто така, треба да се продолжи со поедноставувањето на сложените бирократски прописи и поевтинување на скапите и долги процедури, што го дестимулираат инвестирањето. Во таа насока е и преземањето мерки за поедноставување и гарантирање на можностите за инвестирање со купување недвижности.

Најефикасниот начин за креирање општ позитивен амбиент за привлекување СДИ, експертите на OECD го дефинираат преку следниве препораки:

- a. унапредување на транспарентноста на јавниот сектор, и тоа како преку создавањето законската рамка, така и преку соодветни институции за имплементација и контрола, заради намалување на имплементациониот јаз (што се однесува на транспарентноста на процедурите и институциите на јавниот сектор), со посебен акцент на судството, царинските служби и службите за добивање лиценци за работа;
- b. создавање квалитетна законска и имплементацииска рамка, за заштита на правата на странските инвеститори;
- c. обезбедување услови за здрава конкуренција во приватниот сектор;
- d. намалување на фискалните бариери што претставуваат пречка за прилив на СДИ.

Од тој аспект е потребно изградба на систем на информации за зголемување на можностите за инвестирање во РМ. Тој систем би бил значаен извор на информации и совети за потенцијалните инвеститори при преземањето активности и

создавањето услови за инвестирање во економијата. На овој начин треба да им се помогне на странските инвеститори во олеснувањето на административните барања за основање бизнис и натамошен развој на истиот.

Дејствувајќи во сферата на СДИ, Владата на Република Македонија посебен приоритет дава на создавањето услови и претпоставки за успешна имплементација на сите реформски процеси од нејзината агенда, а во согласност со препораките на ЕУ за што побрзо започнување на преговорите за полноправно членство. Во овој контекст треба да се акцентира успешното етаблирање на РМ во Светската трговска организација, чијашто полноправна членка е веќе една деценија. Тоа, заедно со склучените договори, односно спогодби, со другите земји во регионот и пошироко, за слободна трговија, претставува солидна основа за зголемување на економската соработка со странство, квалитативно преструктурирање на економијата, а со тоа и на вкупниот развој. Токму затоа, македонските власти треба да продолжат со залагањето за интензивирање на соработката со другите земји од регионот, што би довело до унапредување на приливот на странски директни инвестиции во Република Македонија.

8. ЗАКЛУЧОК

Од анализираните состојби на полето на странските директни инвестиции може да се констатира дека, како клучна системска погодност на државата, што аргумент го поттикнува инвестирањето, претставува правната сигурност на инвеститорите. Тоа државата ќе го обезбеди преку темелни реформи во судската власт, афирмирањето на арбитражата, односно вонсудското решавање на спорите, поефикасно обезбедување на капиталот на доверителите, преку соодветните средства за обезбедување на плаќањата, до оформување на законодавната рамка и нејзина целосна имплементација, поефикасни услуги на надлежните институции и др.

Сепак, и покрај решеноста да се продолжи со економските реформи и поголемата глобализираност, многу тешко ќе биде за земјата да опстои во своите напори, без некој итен пресврт во реалните инвестиции и производството.

А за тоа да се постигне неопходно ќе биде многу позасилено да се продолжи со структурните реформи, односно со мерките и инструментите за значително зголемување на микроекономската ефикасност на македонската економија, чиешто ниско ниво подолго време е најважната причина за вкупната неефикасност.

9. РЕФЕРЕНЦИ

Гвероски Мирослав, “Долгорочни ефекти од странски инвестиции со посебен осврт на Република Македонија”, докторски труд, Универзитет “Св. Климент Охридски” – Битола, Економски факултет – Прилеп, 2003;

Гоце Петрески, “Економски раст и развој”, Универзитет “Св. Кирил и Методиј”, Економски факултет, Скопје, 2002;

Орсаг Силвие, “Проблематика финансирања пословања и развоја инкорпоративног предузеќа”, Институт за јавне финансије, Загреб, 1990;

Спасов Синиша: “Финансирање на малото стопанство”, во Зборникот од XI симпозиум за квалитативните фактори на стопанисувањето, Охрид, 1996;

Stiglitz J., “Globalization and its Discontents”, Penguin Books, London, 2002.

REPUBLIC OF MACEDONIA AND NEIGHBOURHOOD ECONOMIC COOPERATION: PAST TRENDS AND FUTURE PERSPECTIVES IN TRANSPORT INFRASTRUCTURE

Riste Temjanovski, PhD²¹⁷

Abstract

This paper consider some basic factors for neighboring economic cooperation: transport infrastructure and trade facilities.

*Transport represents one of the most important human activities worldwide. It is an indispensable component of the economy and plays a major role in spatial relations between locations. In recent decades the international flow of trade and finance has grown to unprecedented levels and become **essential to the world economy**. The impact of transportation infrastructure on regional cooperation (Western Balkans region) can be reflected through changes in the accessibility of the region affected. Lack of connectivity implies lack of choice, higher transport costs and trade barriers. Good transportation networks are necessary to inter-link potential growth centers connect to border trade points and support economic, social and security needs and promote tourism.*

The transport sector has an important role in the Macedonian national economy. In addition, the Republic of Macedonia should take advantage of its position, because such as South-East European country, it is at intersection of routes to Balkans, Mediterranean and Caspian Region and Asia. Republic of Macedonia is promoting the concept of EU Neighbourhood Policy into the transport field for better connection the EU with the neighbouring countries and regions. The major transnational axes are those which contribute most to promote the international exchanges and traffic as well as to enable regional cooperation and integration. Creation of a common market is necessary for the region to develop as an entity and realize the goals of peace and prosperity innovation and intellectual opportunity.

But one mode of transport is consistently predominant in transport and trade of passengers and goods in transport policy of Republic of Macedonia. Road transport was the main mode of transport used for trade with neighboring and European countries. The analysis of external trade shows that road transport was by far the most used mode of transport for trade. Road transport was the main mode for 92% of exports and 79% of imports by value (the same transport mode participate with 89% over the five past years of export by volume and 72% of import by volume) with 92% by value. Also showing a higher percentage in terms of volume than value, rail transport accounted only between 12-20% by volume and between 5-10% by value.

The integration of Macedonia's transport system into that of the EU should be taken into account in implementing the Trans-European transport policy; the EU has drawn up its transport policy with a focus on three areas: improvement of the quality of transport with the help of modern technology, taking into consideration the environment and safety; improvement of the internal market mechanisms by expanding the range of transport options available to passengers, whilst keeping in mind the standard of living; expansion of the volume of work for transport companies by improvement of transport connections between countries and the penetration of new markets. Macedonia must improve transport infrastructure for closer integration with neighbouring countries.

Key words: *transport infrastructure, transport policy, external trade, Western Balkans, common market.*

²¹⁷ University "Goce Delcev"–Stip, Faculty of Economics – Stip, e-mail: riste.temjanovski@ugd.edu.mk

**REPUBLIC OF MACEDONIA AND NEIGHBOURHOOD ECONOMIC COOPERATION:
PAST TRENDS AND FUTURE PERSPECTIVES IN TRANSPORT INFRASTRUCTURE**

Ph.D Riste Temjanovski, Associate Prof.²¹⁸

Abstract:

This paper consider some basic factors for neighboring economic cooperation: transport infrastructure and trade facilities.

Transport represents one of the most important human activities worldwide. It is an indispensable component of the economy and plays a major role in spatial relations between locations. In recent decades the international flow of trade and finance has grown to unprecedented levels and become essential to the world economy. The impact of transportation infrastructure on regional cooperation (Western Balkans region) can be reflected through changes in the accessibility of the region affected. Lack of connectivity implies lack of choice, higher transport costs and trade barriers. Good transportation networks are necessary to inter-link potential growth centers connect to border trade points and support economic, social and security needs and promote tourism.

The transport sector has an important role in the Macedonian national economy. In addition, the Republic of Macedonia should take advantage of its position, because such as South-East European country, it is at intersection of routes to Balkans, Mediterranean and Caspian Region and Asia. Republic of Macedonia is promoting the concept of EU Neighborhood Policy into the transport field for better connection the EU with the neighboring countries and regions. The major transnational axes are those which contribute most to promote the international exchanges and traffic as well as to enable regional cooperation and integration. Creation of a common market is necessary for the region to develop as an entity and realize the goals of peace and prosperity innovation and intellectual opportunity.

But one mode of transport is consistently predominant in transport and trade of passengers and goods in transport policy of R.Macedonia. Road transport was the main mode of transport used for trade with neighboring and European countries. The analysis of external trade shows that road transport was by far the most used mode of transport for trade. Road transport was the main mode for 92% of exports and 79% of imports by value (the same transport mode participate with 89% over the five past years of export by volume and 72% of import by volume) with 92% by value. Also showing a higher percentage in terms of volume than value, rail transport accounted only between 12-20% by volume and between 5-10% by value.

The integration of Macedonia's transport system into that of the EU should be taken into account in implementing the Trans-European transport policy; the EU has drawn up its transport policy with a focus on three areas: improvement of the quality of transport with the help of modern technology, taking into consideration the environment and safety; improvement of the internal market mechanisms by expanding the range of transport options available to passengers, whilst keeping in mind the standard of living; expansion of the volume of work for transport companies by improvement of transport connections between countries and the penetration of new markets. Macedonia must improve transport infrastructure for closer integration of countries in neighboring.

Key words: transport infrastructure, transport policy, external trade, Western Balkans, common market.

²¹⁸ д-р Ристе Темјановски, вонреден професор - *Associate Prof. Riste Temjanovski, PhD*, Goce Delcev" University – Faculty of Economics – Stip, R.of Macedonia e-mail: riste.temjanovski@ugd.edu.mk

Вовед

Сообраќајот е мошне важен фактор во насочување на стопанските текови и моделирање на „економскиот пејзаж“, во една земја. Динамиката на развитокот на сообраќајот, постојаното зајакнување на неговата улога во функционирањето на стопанството и промените кои во врска со тоа се наметнуваат во областа на организацијата на животот и работата на еден простор, имаат широко дејство врз целокупната општествено-производна организација.

Сообраќајот се смета како продолжение на производниот процес во сферата на циркулација на стоките. Совладувајќи пространи оддалечености сообраќајот ги поврзува одделните производствени гранки и производствени региони во национални и светски размери во единствено економско подрачје. Сообраќајот е основната врска преку која тече дистрибуцијата на прометните текови во национални или меѓународни размери, нешто што претставува сигурен елемент во стопанската поврзаност на светот, а е предизвикана од се подлабоката и поширока територијална поделба на трудот.

Освен тоа разместеноста на производството во разни подрачја не е паралелно и рамномерно, туку многу често се присутни големи територијални диспропорции. Поврзувајќи одделни подрачја или цели региони, сообраќајот ги ублажува или елиминира нерамномерностите и диспропорциите во просторната дистрибуција на производството.

Од тој аспект е и големата актуелност што се јавува во врска со истражувањето на транспортот како еден незаменлив ресурс за пренесувањето на луѓето како од аспект на локално, регионално, државно, меѓудржавно, интерконтинентално и глобално значење.

Проучувањето на транспортот, како фактор на економска ефикасност, бара целосен пристап, бидејќи само врз таа основа може правилно да се оцени придонесот на сообраќајот во ефикасното стопанисување. Сообраќајот се третира како сложен економски, техничко-технолошк и организационен систем и, истовремено, како подсистем на општеството и стопанството. Поради тоа, ефикасноста на сообраќајот претставува и општ услов за развој на секое општество и стопанство, неговата ефикасност нема само економско значење, туку напротив опфаќа и пошироко општествено значење.

Големината и карактерот на стоките текови често пати се одредени со капацитетот, производната структура, потрошувачките потреби и апсорциони можности и погодности на транспортниот систем. Нерамномерниот превоз, како резултат на неадекватен транспортен систем во една земја, го намалува степенот на искористување на сообраќајните средства, ја слабее пропусната моќ, го намалува степенот на искористување на сообраќајните средства, ги зголемува трошоците, а преку тоа влијае и на инвестиционите активности во одделни сектори.

Позитивната врска меѓу транспортната развиеност и економскиот развој може да се дефинираат преку два пристапа: оние со непосредно и оние со посредно влијание:

Според одредени автори влијанието на транспортот се согледува преку намалување на транспортните трошоци, што овозможува проширување на пазарите, користење на предностите од зголемените економски активности (Button, 1993-223). Тука се и тврдењата за тесната поврзаност меѓу евтиниот превоз и економскиот раст. Индустриската револуција впрочем била успешна благодарейќи пред се на револуцијата во транспортната технологија. Познато дека изградбата и ширењето на железницата во минатото најмногу придонело за економскиот развој на Франција, Германија, САД, Канада и Русија.

Транспортната инфраструктура и јакнење на регионалната економска соработка

Развојот на регионалната и меѓународната мобилност е во голема мера условена од транспортната инфраструктура која претставува клучен елемент за стимулирање на економскиот развој на различните региони, балансирањето на нивото на развој и меѓурегионална соработка. Визијата во ова инфраструктурно поврзување добива глобална димензија: интегрирана мрежа на модерни автопатишта, железници и други инфраструктурни објекти на Европскиот континент, би требало да ги пополнат постојните недостатоци во националните транспортни системи. На тој начин се очекува да профункционира планираниот европски транспортен систем кој ќе овозможи поголем квалитет, кохезија и економски пораст, воедно стимулирајќи и поголема вработеност, мобилност и намалувајќи ги негативните последици од транспортните трошоци во маргиналните делови на државите во ЕУ.

Транспортот е клучен елемент во Европската просторна развојна перспектива која се развива како интегрален и заеднички пристап во идниот просторно-планерски модел на Европските институтции. Со цел да обезбеди кохерентен развој на целата европска територија, од суштинско значење претставува потребата за поголем степен на планирањето за подобрување и пристап до целокупната инфраструктура, со отстранување на техничките препреки кои ги поврзувале постојните национални транспортни системи. Потребата периферните региони да бидат вклучени во економскиот и социјалниот развој, ги навело на размислување планерите и економистите, на одредени проценки за проектирање и изградба не само на фундаменталните комуникациски структури како што се патиштата и железниците, туку и за изградба на аеродроми, посебно на островите, како најнеповрзани простори. Следните планерски проекции се насочени кон проширување на улогата на пристаништата како модел на интеграција на пловниот сообраќај во глобалната транспортна мрежа. Со инвестирањето во ваквите региони се очекувало нивна максимална придобивка во трансевропската транспортна мрежа (TETM).

Транспортната политика претставува и е значаен сегмент за регионално поврзување и на земјите членки од ЕУ со останатите држави, аспиранти кон зачленување кон семејството на ЕУ. Со оглед на тенденцијата за интеграција во европските размери, сообраќајот останува како еден од клучните фактори за тоа поврзување. *“Ништо не симболизира или не ја поттикнува интеграцијата во*

Европа, подобро од воспоставените физичките врски во транспортните системи и ништо не е позначајно за развојот на земјите апликанти од постигнување на ефикасна инфраструктура” (Kinnock, N 1998). Воспоставувањето на трансевропската транспортна мрежа претставува база, почеток во реализацијата на практичната иницијатива во Европската интеграција. “Единствениот пазар во ЕУ ќе репродуцира позитивни ефекти на благосостојба за граѓаните и претпријатијата, само ако се темели врз ефектите и воспоставувањето на Трансевропската транспортна мрежа”.²¹⁹ Во спогодбата на Европската унија воспоставувањето на ТЕТМ се предвидува да овозможи физичко поврзување на секој дел од Европската унија во рамките на нејзините граници. Во политичките процеси ТЕТМ претставува централен инструмент за планираната интеграција. За да ја стимулира трговијата и останатите економски и социјални врски со земјите партнери од источна и југоисточна Европа, ЕУ го подржува развојот на физичките врски и транспортни мрежи, како ’рбетник со кои би се формирале паневропските транспортни коридори²²⁰ (друмски, железнички, воден) дефинирани на паневропските транспортни конференции на Крит и Хелсинки. Овие десет коридори претставуваат и врски на трансевропската транспортна мрежа од ЕУ со земјите од источна и југоисточна Европа.

Потенцијалните придобивки од ТЕТМ во единствениот пазар на ЕУ се очекува да овозможат поголеми макро-економски бенефиции. Преку оваа инфраструктурна мрежа ќе се овозможи побрз и поефикасен пристап до ресурсите, работната сила и пазарот. На тој начин ќе се намали диспаратот помеѓу различниот степен на развој во регионите во Европската унија, помеѓу јадрото и периферијата.

Во идните развојни планови на ЕУ како приоритет од највисок степен се зема економската димензионираност на транспортниот сектор. Вкупните трошоци ќе изнесуваат над 1,000 милијарди евра, што претставува повеќе од 10% од вредноста на БДП. Транспортниот сектор учествува со околу 7% од БДП и со преку 5% од вкупниот број на вработени лица во ЕУ.²²¹ Што значи ја вклучува инфраструктурата, технологијата и човечките капацитети, што упатува на големи материјални и човечки вложувања. Бидејќи степенот на инвестирање во транспортот ја детерминира улогата

²¹⁹ Извадок од заклучокот на Претседателството на Европскиот Совет, во јуни 1994 Корфу. Извор: Richardson T.: *The Trans-european transport network: environmental policy integration in the European Union*. "European urban and Regional Studies". London: SAGE Publication, Vol. 4 (1997) 4. p. 333.

²²⁰ *Објаснување*: Во политичката географија под терминот *коридор* се подразбира тесен дел од земјата кој ја поврзува една држава со море помеѓу туѓи територии.

Извор: Мала енциклопедија просвета: општа енциклопедија: А-Ј. Београд: Просвета, [1970]. стр. 867
Според меѓународното право, под *коридор* се подразбира тесен појас на територија која е доделена на една држава, обично раздвојувајќи ја националната територија на друга држава, со што на фаворизираната држава би і овозможил премин во други делови или би і овозможил излез на море.

Извор: Enciklopedija Leksikografskog zavoda. Zagreb: Izdanje i naklada leksikografskog zavoda, MCMLIX.

²²¹ Од кои 4.4% отпаѓаат на транспортните услуги, а остатокот на транспорт на опрема и производство, додека во поглед на вработените 8,9 милиони работни места одговараат на транспортни услуги и 3 милиони во транспорт на опрема.

Извор: European Commission: A sustainable future for transport. Bruxelles: Directorate Generale for Energy and transport, 2009. p. 8.

и големината на економскиот пораст, не би смеело да постојат грешки во проценките на транспортниот сектор во севкупните економски проекции.²²²

Транспортниот сектор е значаен фактор и во економската политика на земјите од Западен Балкан. Сите држави од Западен Балкан својата стратешка цел ја насочуваат во полноправно членство на ЕУ. Основен 'рбетник во заедничкиот европски пазар претставуваа изградбата на современа и мултимодална транспортната инфраструктура.

Надворешнотрговската размена на Република Македонија по видови на сообраќај

Геостратешката и сообраќајна положба на Република Македонија е детерминирана како простор сместен во централната зона на Балканскиот Полуостров, низ кој поминуваат мошне значајни меѓународни транспортни коридори коридорот 8 и коридорот 10. Двата транспортни коридора претставуваат стратешки економски приоритети кои ќе направат Република Македонија да прерасне од географска, во вистинска сообраќајна крстосница на Балканот. Стратешката важност на овие Транс-национални оски е во тоа што ќе придонесат кон побрза и побезбедна заедничка комуникација и транспорт на патници и добра, што доведува до економска безбедност и стабилност.

Растојание од главниот град Скопје со важни градови во регионалното окружување:

Земја / град	Растојание во km
Загреб (Хрватска)	815 km
Сараево (Босна и Херцеговина)	450 km
Белград (Србија)	420 km
Софија (Бугарија)	250 km
Тирана (Албанија)	230 km
Приштина (Косово)	90 km
Солун (Грција)	230 km
Атина (Грција)	700 km

Поволната сообраќајна местоположба на нашата земја, но и хендикепираноста за излез на море, просторните погодности и ограничувања, достигнатиот степен на економската развиеност влијаеле на доминантното присуство на патниот сообраќај во однос на останатите видови на сообраќај и негово значајно учество во транспортниот промет и надворешнотрговската размена. Единствен вид воден сообраќај што е присутен на нашите простори е езерскиот, кој главно се користи за превоз на патници за време на летниот период и тоа на Охридското Езеро. Потребите за превоз по морски пат ги врши преку морските пристаништа во Грција, Р. Албанија, Р. Бугарија и Црна Гора. До овие пристаништа во најголема мера се користи друмскиот транспорт, а кон северниот и јужниот сосед (Србија и Грција) се користи и железничката мрежа.

²²² EC: White paper: *European transport policy for 2010: time to decide*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2001. pp. 10-11.

Потребите за превоз на патници и стока во воздушниот сообраќај се задоволуваат преку аеродромите во Скопје и Охрид. Овие аеродроми служат претежно за превоз во меѓународниот воздушен сообраќај.

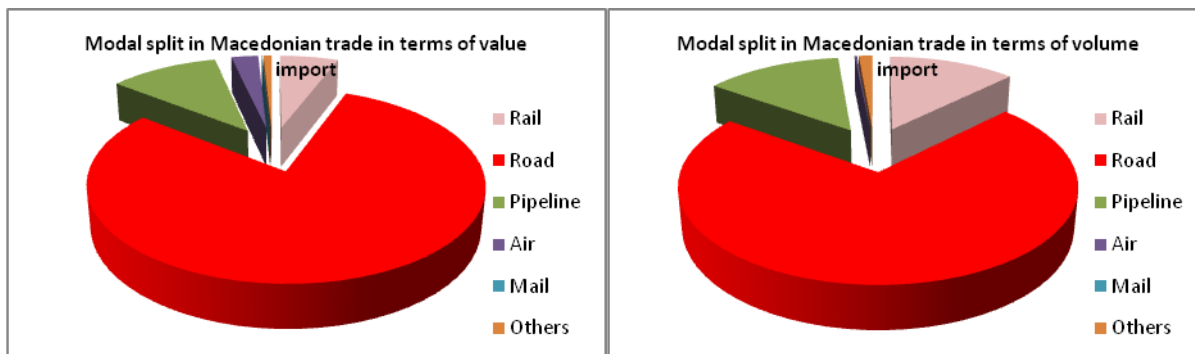
Табела 1: Трговска размена според видови на транспорт: вредност-волумен; извоз/увоз 2010

Table 1: Modal split in Macedonian trade in terms of value-volume; export-import.2010

Трговска размена според видови на транспорт (вредност-волумен; извоз/увоз) / Modal split in Macedonian trade in terms of value-volume; export-import.								
Transport mode	вредност извоз / value export		вредност увоз / value import		волумен извоз / volume export		волумен увоз / volume import	
	USA \$	%	USA \$	%	kg	%	kg	%
железница / Rail	190.378.973	5.77	31.003,130	5.82	329.528.188	10.03	726.374.069	12.66
друмски / Road	3.058.399.535	92.33	4.348,220,498	79.77	2.953.033.151	89.87	4.152,519,023	72.36
линиски / Pipeline	3.392,586	1.03	591.558,654	10.85	0	0	780.694,204	13.6
воздушен / Air	18.689,889	0.57	146.128,022	2.68	3169343	0.1	957,543	0.2
пратки / Mail	401,283	0.01	2.719,638	0.05	3,028	0	90,947	0
останато / Others	33,575	0	45038630	0.83	641	0	77912712	1.36
Вкупно	3.301,829,120	100	5.450,668,575	100	3,285,734,353	100	5,738,548,501	100



Graph 1: Modal split in Macedonian trade in terms of value (USA \$) and volume (tonnes) export



Graph 2: Modal split in extra EU-27 trade in terms of value (USA \$) and volume (tonnes) imports

Друмскиот сообраќај има доминантно учество во транспортот на стока во надворешнотрговската размена на нашата земја по вид на транспорт. Ако се анализираат земјите со кои Македонија остварува најголема трговска размена (Германија, Србија, Словенија, Хрватска, Грција), ќе може да се заклучи дека од стратешки интерес за нашата држава е транспортната оска север-југ, преку која се остварува комуникацијата до овие пазари. Друмскиот сообраќај се јавува со најголемо учество во трговската размена и според волумен и според вредност. Застапен е со 92% во извозот и 79% во увозот според вредност. Истиот во последните пет години учествува и со 89% во извозот и 72% во увозот според волумен.

Железничкиот сообраќај учествува како втор по големина вид на транспорт во трговската размена. Анализите покажуваат дека железничкиот транспорт во надворешнотрговската размена со странство, во поглед на превезена стока според волумен (во количество килограми) има нешто поголемо учество од превозот на патници. Оваа констатација се должи на увозот на сировини кои нашата земја ги транспортирала преку железницата, претежно од Солунското пристаниште. Овде спаѓаат претежно нафта, нафтени деривати и други сировини кои имаат голема тежина. Но општите состојби на транспортот на стока преку овој вид на сообраќај од 2005-2010 година укажуваат дека се забележува значително намалување на учеството на железничкиот сообраќај во надворешнотрговската размена на нашата земја од 10.48% (2005) на 5.77% (2010).

Учеството на воздушниот сообраќај во превозот на стока во Република Македонија е минимално во однос на останатите видови на транспорт и не ги задоволува потребите во надворешнотрговската размена на нашата земја. Извозот преку овој вид на транспорт е застапен со 0.10% и тоа главно со 27-те земји членки на ЕУ.

Учеството на комбинираниот транспорт во прометот на стоки во нашата земја не е од такво значење и на такво ниво како што овој вид на услуги се третира кај развиените земји. Неговото учество е крајно незабележително и со висината на остварениот промет има маргинално учество во однос на останатите видови на сообраќај.

Кај увозот на стока се јавува и поморскиот транспорт со незначително учество, претежно на прекуокеански дестинации (Бразил, Аргентина, САД, Кина, Јапонија). Учеството на овој вид на транспорт се движи во рамките од 0,02-0,04%. Овој вид на транспорт нема значење во извозот на стока за нашата земја поради немање излез на море и немање своја сопствена поморска флота. Еден од поважните приоритети за идниот равој на сообраќајот во Македонија е потребата за изнајмување или купување на поморска танкерска флота, која би се користела на едно од пристаништата во соседните држави: Грција (Солун), Бугарија (Бургас), Албанија (Драч) преку кои би се транспортирале стоки наменети за нашата земја.

Најзастапени производи во извозот на стоки од Република Македонија се: катализаторите на подлога со благородни метали како активна материја, фероникел, нафтени масла и масла добиени од битуменозни минерали, следуваат производите од железо и челик (топло и ладновалани производи), машка и женска облека, феросиликоманган, руди на олово и концентрати, феросилициум и др. Главни групи производи (според СМТК) со најголемо учество во извозот во првите седум месеци од 2011 година се: железо и челик со 23,5%, облека 15,5%, хемиски материји и производи 13%, нафта и производи од нафта 7,2%, метална руда и отпадоци од метал 5,4% и пијалаци и тутун 4,4%. Овие шест групи производи сочинуваат 69% од вкупниот извоз на државата.

Најзастапени производи во структурата на македонскиот увоз се: нафтени масла добиени од битуменозни минерали, платина и легури од платина необработени или во прав, електрична енергија, топловалани плоснати производи во макари, други моторни возила за превоз на лица, благородни метали во колоидна состојба и нивни органски и неоргански соединенија, метални отпадоци, руди на никел и концентрати, лекови, бои и лакови и друго.

Најголем дел од увозот на стоки (според групи на СМТК) во првите седум месеци од 2011 година отпаѓа на: сурова нафта и производи од нафта (409,1 мил. евра, 14,4%), обоени метали (199,2 мил. евра, 7%), текстилни предива и слично (193,3 мил. евра, 6,8%), железо и челик (177 мил. евра, 6,3%), друмски возила (140,6 мил. евра, 5%), електрични машини-апарати и делови (105,4 мил. евра, 3,7%), метална руда и отпадоци од метал (99,8 мил. евра, 3,5%), електрична енергија (87 мил. евра, 3,1%) и друго.

Карактеристики на сообраќајниот систем на Република Македонија за подобрување на трговската размена со земјите од регионот

Македонија се наоѓа на оската на еден од најзначајните меѓународни сообраќајни и комуникациски коридори, што меѓусебно ги поврзува земјите од т.н. развиен север и недоволно развиен југ. Не помалку е значаен и коридорот запад-исток со силни

потенцијали за поврзување на развиениот запад со недоволно развиените земји од исток. Со функционирањето на овие два коридори се очекува создавање на еден регионален пазар кој, од една страна ќе овозможи поголема економска интеграција на земјите од Балканскиот регион во рамките на ЕУ. Од долгорочен аспект, преку солидна инфраструктурна база ќе се овозможи полесно интегрирање на овој дел кон единствениот економски простор и ќе се намали влијанието на концентрацијата на економските активности и моќ во постоечки централни региони во развиените делови на Европа. Политиката на ЕУ настојува со ваквата позиција да овозможи овој југоисточен дел да создаде своја економска рамнотежа кон постоечките макро-региони во ЕУ (како и економско поврзување на Европа со пазарите околу Медитеранскиот и Црноморскиот басен.

Со изградбата на делницата Демир Капија-Удово-Смоквица, како дел од коридорот 10 ќе се добие модерен автопат, кој ќе овозможи брз и сигурен транспорт, а со тоа подобрување на патниот транспорт (во рамките на време и чинење). Поврзувајќи ги главните урбанистички, индустриски и комерцијални центри, ќе може да се поддржи економската размена и соработка помеѓу овие центри и одржливоста на севкупниот економски развој.

Подобрувањето на транспортната инфраструктура и проширувањето на домашниот пазар се неопходни за националниот стопански развој. Во тој поглед влијанието на транспортот може да се согледа преку четири функции за поттикнување на економскиот развој:²²³

1. Овозможува преместување на луѓе, стока и капитал во рамките на производството и потрошувачката;
2. Се менува производната функција со тоа што се менува количината на резервите потребни за производниот процес;
3. Се зголемува мобилноста на производните фактори, посебно на работната сила и капиталот, и
4. Се зголемува благосостојбата на поединецот и бројот на користењето на јавните добра.

Во непосредни развојни погодности од транспортот, се вбројуваат и бенефитите кои настануваат со зголемувањето на вработеноста поради изградбата, одржувањето и искористувањето на транспортната инфраструктура, како и користа која настанува како последица на мултипликативните влијанија на зголемениот транспортен промет. Овде може да се спомене и потрошувачката на големи количина на суровини во изградбата на транспортната инфраструктура (железо, цемент, песок, камен, дрво и др.), гориво и разни услуги кои се трошат во изградбата на сообраќајниците.

Од посебна важност за идниот економски развој на нашата земја и поврзувањето со важните регионални и европски центри е подготовка и имплементирањето на национална транспортна стратегија. Овој проект предвидува долгорочна Национална транспортна стратегија (2007-2017) која ќе ги одреди основните насоки за развој на транспортната политика во РМ преку идентификување на цели и стратегија за развој на патниот сектор. Главните насоки за развој на патниот сектор во РМ ќе произлезат врз основа на следниве анализи кои ќе ги опфати Стратегијата:

²²³ Padjen, J.(1996): Prometna politika i politika gospodarskog razvitka. Ekonomski pregled, 47(3-4). 188 str.

1. Интерконекција на регионите во РМ како и поврзување со Европските транспортни линии;
2. Анализа на развојот на транспортниот систем (Развојни трендови, Состојба на националната патна мрежа, Одржување на патишта, Сигурност на патиштата, СВОТ Анализа);
3. План за развој на патната мрежа;
4. Можности за странски директни инвестиции како и поддршка преку кредити од меѓународни финансиски институции;
5. Институционални мерки;
6. Воведување на конкуренција за одржување на патишта.

Во наредниот период како императив се наметнува потребата со висок степен на научност и стручност да се пристапи кон реализација на следните транспортни активности:

- Создавање на рационален сообраќаен систем за задоволување на потребите за превоз, зголемување на продуктивноста, економичноста и рентабилноста на сообраќајните претпријатија;
- Комплетирање на сообраќајната инфраструктура со цел задоволување на сообраќајните потреби и валоризација на сообраќајно-географските предности на нашата земја во меѓународниот сообраќај, (изградбата на нови железнички пруги и модернизација на постојните сообраќајници);
- Вклопување во светските и европските норми и стандарди;
- Елиминирање на одредени дисторзии и последици на претходната сообраќајна политика кои битно влијаеле на намалувањето на конкурентските способности кај сообраќајните претпријатија;
- Стимулирање на пазарната ориентација и развој на сообраќајот;
- Развој и примена на современи методи и техники во планирањето на сообраќајот, за негово усогласување со просторот и економскиот развој;
- Брзо и ефикасно вклучување во меѓународните сообраќајни системи, особено со соседните земји;
- Развој на институционална инфраструктура на сообраќајниот систем

Планирањето на транспортната инфраструктура претставува акт на колективна креација, која бара големи научни познавања, визија, интуиција, поседување на голема стручна профилираност, но и култура, дух за истражување, за анализа и синтеза за идниот развој на просторот. Планирањето на транспортните оски во долгорочно планирање на економскиот развој имаат посебно големи временски и просторни инерции, при што времето за нивно евентуално дислоцирање се мери со децении.

Summary

Transport represents one of the most important human activities worldwide. It is an indispensable component of the economy and plays a major role in spatial relations between locations. The trade of goods, finance, information and people among the world's economies is not new. But in recent decades the international flow of trade and finance has grown to unprecedented levels and become essential to the world economy.

Transport is one of Europe's strengths. European transport systems compare well in terms of efficiency with other developed regions of the World and they are an essential component of the European economy. The European countries differ both regarding the level of transport development as well as in the priorities of development plans. On the one hand are the countries of the European Union with developed transport systems, and on the other the

countries in transition, that have poorer transport infrastructure and fleet as well as inefficiently organised transport. In transition countries the efforts of institutional restructuring of government management of transport infrastructure are particularly noticeable. However, the developed countries as well deal seriously with issues of privatising the transport sector and the transport infrastructure.

The development and progressive completion of a Trans-European network, as the infrastructure basis for the flows of goods and the free movement of people in the Internal market, remains a vital policy objective for the EU that will bring the Western and Eastern part of the Union together and so creating the future Single European Transport Area.

The adaptation of the national economy to the European market is necessary, considering the fact that the European Community is important external trade partner, and integration processes in Europe will result in long-range economic and other implications on future cooperation. The involvement of the economy of the Republic of Macedonia into integrated developments in Europe has been conditioned by the commencement of the process of economic restructuring, introduction of modern technical and technological solutions and international standards. The national economy, due to limited accumulation and need for intensified economic development and changing of unfavorable economic structure will remain liable to utilization of additional accumulation from abroad.

It should be noted that external connection of the country will be based on defined communication corridors in line with international conventions and agreements, reflecting our orientation towards European and Balkan commitments towards economic and technological communications. The level of transport system development and its integration into corresponding European systems and trends will determine the directions and communications of people and products, as well as capital and information flows within the country and beyond. Development is expected to include expansion, improvement and modernization of communication subsystems in the Republic of Macedonia. Integrated combined transport for fast transfer of goods by modern methods and technologies is expected to develop in relation to the development of supportive goods transportation centres. To this end, synchronization among terminal blocks for land and air traffic should be established and demands for transit, import-export and internal goods transportation harmonized.

References:

1. Borruso G.: *The Adriatic Corridor*. International Adriatic Conference "Vision Planet project INTERREG II". Trieste, Italy - 1,2 1999. pp 1. <http://www.univ.trieste.it/vplanet.index.htm>
2. EUROSTAT (2009): Transport infrastructure in the European Union and Central European Countries 1990-2009. Statistics in focus: Transport, Theme 7 - 4(2009). 2.0.1105.
3. EC. 2007. Trans-European networks: Towards an integrated approach. Brussels: Commission of the European Communities, Directorate General for Regional Policy.
4. EC. 2009. Green Paper TEN-T: A Policy Review: Towards a Better Integrated Transeuropean Transport Network at the Service of the Common Transport Policy. Brussels: Commission of the European Communities, Directorate General for Regional Policy.

5. European Commission: *Thematic Evaluation of the Impact of Structural Funds on Transport Infrastructures*. (Final Report). Oscar Faber, United Kingdom..et al., 2000, pp.1-3.
6. EC: White paper: *European transport policy for 2010: time to decide*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2001. pp. 10-15.
7. Kinnock Neil,. <http://europa.eu.int/en/comm/dg07/speech/sp9861.htm> (31. 03. 1998)
8. Memorandum of understanding on development of the Pan-European Transport Corridor X.
9. Padjen, J.(1996): Prometna politika i politika gospodarskog razvitka. Ekonomski pregled, 47(3-4).
10. *Report of the preliminary studies of the creation of a new transport corridor "west-east": across Albania, Macedonia and Bulgaria*. Sofia: Transproekt, 1993. p. 28.
11. Transproekt (1993): *Report of the preliminary studies of the creation of a new transport corridor "West-East": across Albania, Macedonia and Bulgaria*. Sofia: Transproekt, 1993. str. 4.

GLOBALIZATION AND DEVELOPING COUNTRIES

Vlatko Paceskoski, Msc²²⁴, Krste Shajnoski, PhD²²⁵

Abstract

The theoretical approaches towards the term globalization formally are very different, but still essentially similar. The differences are reduced to hues, because “de facto” all of them are defining one and a same tendency which final goal is new, global world order.

In the broadest sense of the word the globalization is interpreted as a process of unifying of national systems and in all their segments (societal, economical, social, cultural, etc.). As for the economic interpretation of the globalization, one approach on the term as a process of integration that is universalization of the national economies in a unique, mutual, world economy whose differential specifics are a new form of organization, a new type of functioning and a new style of managing with the economic flows.

Others understand the globalization as a process of transformation of the national economies in a global system of production, consumption and exchange (the distribution stays disintegrated?!).

Also, it can be found the opinions that define globalization as a process of forming an integral, mutual market, and through the liberalization of the markets of goods/services, technology, labor, capital and information. Thus, standing out all the advantages of the process of globalization-better allocation and exploitation of the recourses thereby the production growths, and thus the living standard, better approach to the technological achievements (to the know-how) and their dispersion, better assortment and quality of the consumption; better and cheaper information...But right here one question emerges: which countries in the world economy absorb the advantages of the globalization?

Keywords: globalization, asymmetry, developing countries

ГЛОБАЛИЗАЦИЈАТА И ЗЕМЈИТЕ ВО РАЗВОЈ

Апстракт

Теориските пристапи кон поимот на глобализација формално се многу различни, но сепак во суштина блиски. Разликите во формулациите можат да се сведат само на нијанси, бидејќи de facto кај сите нив се работи за дефинирање на една иста тенденција чија крајна цел е нов, глобален, светски поредок. Во најширока смисла на зборот глобализацијата се толкува како процес на унифицирање на националните системи и тоа во сите нивни сегменти (општествен, економски, социјален, културен, итн.) Што се однесува до економското толкување на глобализацијата, едни и приоѓаат како на процес на интеграција односно универзализација на националните стопанства во единствено, заедничко, светско стопанство чии што диферентни специфики се нова форма на организација, нов тип на функционирање и нов стил на управување со економските текови. Други ја сваќаат

²²⁴ Teaching Assistant at Faculty of Economics-Stip, University “Goce Delcev”-Stip, vlatko.paceskoski@ugd.edu.mk

²²⁵ Assistant professor at Faculty of Economics-Stip, University “Goce Delcev”-Stip, krste.sajnoski@ugd.edu.mk

глобализацијата како процес на трансформација на националните стопанства во глобален систем на производство, потрошувачка и размена (распределбата останува дезинтегрирана?!). Се среќаваат и мислења дека глобализацијата е процес на формирање интегрален, заеднички пазар, а преку либерализацијата на пазарите на стоки/услуги, технологија, труд, капитал, информации. Притоа, се истакнуваат сите предности на процесот на глобализацијата-подобна алокација и експлоатација на ресурсите со што расте производството, а со тоа и животниот стандард, подобар пристап до технолошките достигнувања (know how) и нивна дисперзија; подобар асортиман и квалитет на потрошувачка; подобар и поекономичен транспорт; подобри и поевтини информации...но тука се поставува прашањето кои земји во светската економија ги апсорбираат предностите од глобализацијата?

Клучни зборови: *глобализација, асиметричност, земји во развој.*

1. Генеа улога и значење на процесот на глобализациј

Теориските пристапи кон поимот глобализација формално се многу различни, но сепак во суштина се многу блиски. Разликите во формулациите можат да се сведат на нијанси, бидејќи *de facto* кај сите нив се работи за дефинирање на една иста тенденција, чија крајна цел е нов глобален светски поредок. Глобализацијата (која етимолошки потекнува од латинскиот збор "globus", што значи целокупен, вкупен) е најчесто споменувана карактеристика на современите меѓународни односи. Во најширока смисла, економската димензија на глобализацијата се манифестира преку процесот на интензивирање на слободните трговски текови и воспоставување на полиберално движење на капиталот, луѓето и информациите. Исто така, глобализацијата се толкува како процес на унифицирање на националните системи, и тоа во сите нивни сегменти (општествен, економски, политички, социјален, културен итн.). Што се однесува до економското толкување на глобализацијата, може да се забележи дека одделни автори и приоѓаат како на процес на интеграција "id est" универзализација на националните стопанства во единствено заедничко светско стопанство чија *diferentia specifica* е новата форма на организација, новиот тип на функционирање и новиот стил на управување со економските текови.²²⁶ Други автори ја сфаќаат глобализацијата како процес на трансформација на националните стопанства во глобален систем на производство, потрошувачка и размена а распределбата останува дезинтегрирана. Исто така се среќаваат и мислења дека глобализацијата е процес на формирање интегрален, заеднички пазар, и тоа преку либерализацијата на пазарите на производи/услуги, технологија, труд, капитал и информации. Всушност, глобализацијата претставува постојано растечки процес на интеграција на националните економии што работат во институционален амбиент во кој клучна улога имаат меѓународните трговски и финансиски институции (СТО, ММФ, Светска банка).

Во таа смисла, се истакнуваат сите предности на процесот на глобализација: подобра алокација и експлоатација на ресурсите со што расте производството, а со тоа и животниот стандард; подобриот пристап до технолошките достигнувања (know

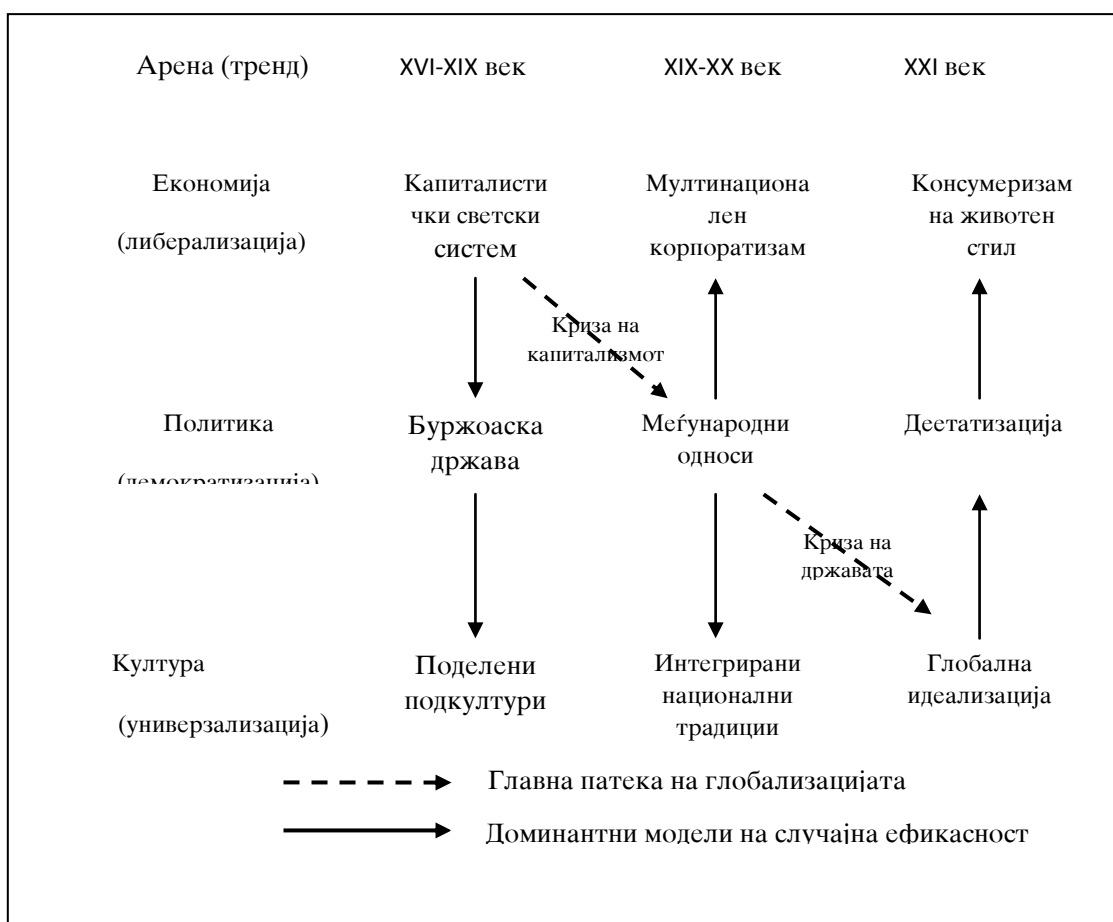
²²⁶ www.globalpolicy.org/globalization

haow) и нивна дисперзија; подобриот асортиман и квалитет на потрошувачката; подобри и поефтини информации итн.

Сеедно како и се приоѓа, без сомнение глобализацијата претставува белег на современите движења во светската економија, препознатлив во меѓусебната зависност и поврзаност на националните економии, а предизвикан од технолошките, информациските и структурните промени на широк фронт.

Како феномен со светска димензија глобализацијата не настанува in promptu. Таа не е акт, туку процес што респективно има своја еволуција, т.е. свое минато, сегашност и иднина. Тоа, на мошне експлицитен начин може да се согледа од следната слика:

Слика 1. Патеката на процесот на глобализација низ времето



Извор: Малком Вотерс “Глобализација”(2003) :167, London&New York

Од друга страна, финансиската глобализација сватена како глобална интеграција на пазарот на капитал, значително се забрза од почетокот на деведесеттите години на минатиот век, што е илустрирано преку значителното зголемување на бруто побарувачката во разните облици на финансиската актива и

бруто долгувањата, по таа основа, на многу земји спрема странство. Овој тренд посебно е присутен кај индустриски развиените земји. Глобализацијата и финансиските иновации ги проширија хоризонтите на пазарот на капитал и овозможиле дотек на финансиски средства до голем број на корисници од различни земји. Структурните промени, посебно во вид на развој на бројни финансиски инструменти за трансфер на ризикот, ги направиле финансиските пазари пофлексибилни и ја зајакнаа нивната способност да ги апсорбираат повремени финансиски шокови и циклични движења, но покажаа и големи слабости кои се манифестираа во меѓународната финансиска криза која изби во средината на 2007 година.

Степенот на интеграција на финансиските пазари ширум светот значително се зголеми во последните дваесетина години. Клучен фактор за овој процес беше зголемената глобализација на инвестициите кои бараа повисоки стапки на принос и можност да се диверзификува ризикот преку меѓународните вложувања. Во исто време многу земји го охрабруваа приливот на странски капитал преку намалување на рестрикциите, дерегулација на домашните финансиски пазари и преку подобрување на економското окружување и перспективите преку пазарно ориентирани реформи. Многу земји во развој и земји во транзиција во Источна Азија, Латинска Америка и Источна Европа ги отстранија бројните ограничувања за меѓународните финансиски трансакции.

Меѓународната финансиска интеграција го постави клучното парашање за создавање на предуслови кои и овозможуваат на некоја земја, а посебно кога се работи за помалку развиена земја, да остварува бенефити, а да истовремено ги минимизира ризиците поврзани со „финансиското отворање“ (посебно за капиталните трансакции). Ова отворање може да има позитивно влијание врз приливот на капитал, а со тоа и врз домашните инвестиции и раст, врз намалувањето на цената на капиталот, зголемувањето на финансиската ефикасност и стабилност и врз развојот на домашниот финансиски систем. Меѓутоа, отвореноста на финансиските пазари може да генерира и значителни трошоци, како што се: висока концентрација на тековите на капитал и нивна неадекватна домашна алокација, губење на макроекономската стабилност, процикличен карактер и нестабилност на тековите на капитал, итн.

2. Противречностите од процесот на глобализацијата во светската економија

Факт е дека глобализацијата е во тек и дека, барем во сегашната фаза, се одвива асиметрично. Различното ниво на економска развиеност на одделните земји веројатно е основната причина што голем дел од нив не можат да се интегрираат во светските економски текови, т.е. не можат да ги валоризираат позитивните страни на процесот на глобализација или, ако евентуално ги користат, тогаш тоа е во помала мера. Друг дел земји се наоѓаат надвор од процесот на глобализација или апсолутно се “изгубени” во него. Апострофираната маргинализација во сегашната етапа на глобализацијата е неизбежен факт, бидејќи во нејзината основа е вграден моделот на “пазарниот фундаментализам” кој, *per definitionem* дејствува според принципот центар- периферија *id est* продуцира регионални диспаритети, фаворизирајќи ги развиените земји, а дестимулирајќи ги неразвиените. Всушност, спротивно на тоа што во главно се мисли дека финансиската интеграција на една земја во меѓународните финансиски текови донесува бројни користи, пред сè, преку забрзување на

стопанскиот раст. Меѓутоа, истражувањата кои се вршени не даваат јасна поддршка на тврдењето дека приливот на странскиот капитал овозможува, сам по себе, висок стопански раст. Различните облици на прилив на капитал може да имаат различни ефекти. Странските директни инвестиции се една од формите на прилив на капитал, кои имаат тенденција да се позитивно поврзани со домашните инвестиции и домашниот раст на релативно константен начин, додека кај другите форми на прилив на странски капитал тоа е помалку видливо или помалку изразено. Во секој случај, емпириските докази не дадоа позитивина, дефинитивна потврда дека финансиската интеграција значително го зголемува стопанскиот раст на земјите во развој. Освен тоа, финансиската интеграција честопати е поврзана со зголемување на нестабилноста.

Некои студии покажуваат дека земјите во развој кои биле посебно активни во меѓународната финансиска интеграција оствариле многу повисок стопански раст отколку земјите во развој во просек, но повеќето студии, користејќи споредбени податоци за земјите во анализирањето на односот на стопанскиот раст и финансиската отвореност, не биле во состојба да докажат дека либерализацијата на капиталните трансакции (сметката на капиталот во платниот биланс) создава мерлива корист за стопанскиот раст, ако се земат предвид и другите детерминанти на раст.

Би требало да се напомене и дека една студија, работена на сегмент од 32 земји во развој, доаѓа до заклучок дека придобивките од финансиската интеграција за некоја земја во развој не се енормни, но дека сепак нејзе може да и се припише зголемувањето на националното богатство за околу 10%, при што истовремено стапката на стопански раст се зголемува за во просек 0,4% во однос на растот во услови на финансиска автархија.²²⁷ Тоа го потврдува и следниов приказ

Приказ бр. 1

Мерење на меѓународната финансиска интеграција

Сумарната мерка на меѓународната финансиска интеграција (IFI) на некоја држава може да се искаже преку односот (во %) на збирот на вкупната актива на таа држава (на нејзините резиденти) во странство (FA) и обврските на таа држава спрема странство (FL) во однос на бруто домашниот производ (GDP) на следниот начин:

$$IFI = \frac{FA+FL}{GDP}$$

Кај развиените земји овој однос (ratio) се зголемил за 250% во периодот 1983-2001 година, со посебно забрзување во текот на деведесеттите години од минатиот век, за разлика од нив кај земјите во развој за 80%.

Извор: Philip R. Lane, Gian Maria Milesi-Ferreti, „International Financial Integration“,

²²⁷ AnnaLee Saxenian, „The New Argonauts: Regional Advantage in a Global Economy“, Harvard University Press, 2006, стр.348

Противречностите на глобализацијата во светската економија доаѓаат до израз и тогаш кога таа се опсервира низ призмата на нејзините основни облици: либерализацијата на пазарите на производи/услуги и технологија; либерализацијата на пазарите на труд; либерализацијата на пазарите на капитал и либерализација на пазарите на информации.²²⁸

1. Либерализацијата на увозот и извозот на производи/услуги и технологија е најстарата форма за влез на светскиот пазар. Нема сомнение дека отворањето на секоја национална економија е императив за економскиот раст, услов за структурно прилагодување во релација со достигнувањата на **научно технолошкиот-прогрес, пат кон новата меѓународна поделба на трудот**. Консекветно, секој чекор кон автархија има негативни реперкусии и се доживува како анахронизам. Но, тенденцијата кон интегрирање на пазарите на производи/услуги, односно технологија тече противречно. Од една страна, царините се намалуваат, меѓутоа од друга страна, вонцаринските давачки растат. Трговскиот протекционизам се уште е на сцена, бидејќи ценовната конкуренција заостанува во однос на останатите видови трговска конкуренција.

Притоа, глобалните движења предизвикуваат големи промени и во целокупниот потрошувачко–производствен комплекс. Во потрошувачката сфера се создава глобална елита и глобална средна класа коишто бараат глобален квалитет, а тоа предизвикува социјални реперкусии. Исто така, во сферата на производството овие движења го забрзуваат процесот на стандардизација и водат до пласман на производи со највисок квалитет, според највисоки стандарди и највисока технологија. Од овој аспект, конкуренцијата на пазарот на производи и услуги станува остра, но и нерамномерна.

Сите овие промени одат конечно во прилог на ТНК, а на штета на помалку силните компании од земјите во развој. ТНК се во состојба лесно да ги “проголтаат” своите инфериорни конкуренти, и тоа директно(преку цените) или индиректно(преку процесот на интернационализација на сопственоста).

Во врска со глобализацијата е присутна и една друга реална опасност што ги погодува сите земји, но најсилно земјите во развој и неразвиените земји. Тоа е расчекорот меѓу производствените можности, од една, и апсорпциската моќ на пазарите, од друга страна. Проблемот се решава со затворање на неконкурентските стопански субјекти, какви што има повеќе во земјите во развој. Така, слободната пазарна конкуренција, и од овој аспект, го забрзува процесот на нивното пропаѓање.

2. Од асиметричностите на глобализацијата не е заобиколен ниту пазарот на трудот. Додека другите типови пазар, преку либерализацијата, се интегрираат во

²²⁸ Jay .R. Mandle, (2003) “Globalization and the poor” New York, стр.30

светскиот пазар, тоа не е случај со пазарот на труд – тој не се либерализира, а со тоа слободното движење на овој производствен фактор наидува на бариери.

Пазарот на трудот, всушност, е елиминиран од процесот на либерализација, главно, поради недоволниот број работни места во индустриски развиените земји и високата невработеност, особено кај работниците со пониски квалификации, како резултат на структурните промени, растот на продуктивноста, намалените стапки на раст и сл. Логична последица на ваквите тенденции е трудовиот протекционизам, односно преземањето мерки што го блокираат вработувањето на странските работници во развиените земји. Во спротивно, би се регистрирал масовен прилив на странски трудови ресурси со потекло од земјите во развој. Таквиот прилив би ја интензивирал најнапред самата криза на невработеноста, би се одразил на висината на платите, а со тоа би се иницирале и социјални тензии кај високоразвиените земји.

3. Каква е состојбата на пазарот на капитал?

Факт е дека интеграцијата на финансиските пазари овозможува искористување на слободните парични средства, пред се, во економски цели. “Ништо не ја анимира глобалната теза толку силно, како што тоа го чини идејата за глобална интеграција на финансиските пазари”, забележува Ф.Бјуленс²²⁹. Државите ги отвораат своите економии за странските инвестиции, ги елиминираат бариерите за влез на странскиот капитал, па дури и во сферата на банкарството. Имено, се нуди правна регулатива во врска со странскиот капитал, а расте и бројот на спогодбите меѓу земјите, во сите можни правци, со единствена цел: заемно вложување на капитал и елиминирање на проблемите околу двојното оданочување. Исто така, расте бројот на кредити на меѓународниот кредитен пазар, а растат и странските директни инвестиции, при што повторно решавачка улога имаат ТНК и ТНБ, респективно.

Силата на финансискиот пазар на една земја оди пари пасу со нејзиниот економски раст. Земјите во развој, со оглед на својата дефицитарност, еноормно го зголемуваат интересот за СДИ, па интензивно ја прилагодуваат својата правна регулатива на ваквите потреби.

Глобализацијата на финансиските пазари, исто така, бележи позитивни и негативни тенденции, и тоа во спротивни насоки на релацијата развиени и неразвиени земји. Некои од нив се последица на заемната поврзаност на економиите во светот, како и на чувствителноста на економските и финансиските стресови, што се пренесуваат многу брзо, а потешко ги погодуваат земјите во развој.

Во 80-те години на 20. век земјите во развој навлегоа во кризата на екстерната неликвидност, бидејќи не можеа да ги исполнат своите финансиски обврски кон странските доверители. Во тоа време ММФ се стекна со нова функција-медијаторство меѓу должниците и доверителите, но со поставување определени услови. Потоа земјите во развој ги прифатија програмите на фондот за стабилизација и реструктурирање на нивните стопанства, а за возврат добија нови кредити, и тоа главно за гаснење на старите финансиски обврски, а не за економска стабилност и развој. Тоа беше примарната причина што должничкото време започна да се

²²⁹ F. Bjuulens, (2004), ” Globalization and the Nation State” Edward Elgar, UK, p. 132.

зголемува, наместо да се намалува, па земјите се најдоа во уште поголема економска, а со тоа и социјална криза.

Голем број стопански субјекти од земјите во развој, дури и оние од виталните сектори, или поради неможнoста да се справат со конкуренцијата од страна на ТНК, или преку процесот на приватизација станаа филијали на ТНК, чие матично седиште беше лоцирано во високоразвиените земји. Со самото тоа тие домашни стопански субјекти, како делови на ТНК, станаа компоненти на нивните глобални системи, т.е. потпаднаа под нивната глобална стратегија, чие основно мото и понатаму е: максимализација на профитот по секоја цена.

4. Овде може да се истакне дека процесот на либерализација на информациските пазари, како временски “најмлад” и како форма на процесот на глобализација се развива најбрзо. Денес, како проблем, не се јавува недостигот од информации, туку напротив, инфлацијата од нив што прераснува во вистинска информациска збрка. Логична последица на таквите движења е и драстичниот пад на цените на информацискиот пазар. Меѓутоа, во понудата, односно потрошувачката на информации повторно доминираат високоразвиените земји, додека учеството на земјите во развој и другите земји заостанува. Оваа асиметричност, пред се, е последица на пониското ниво на техничко образование во земјите во развој, наспроти развиените земји. Оттука произлегува и проблемот на асиметричнoста на информациите (кога едната страна располага со повеќе информации од другата), што го исфрла на површина прашањето на моралниот hazard и на неселективниот избор.²³⁰ Во овие случаи пазарот ја губи својата моќ за сигнализација и функционира на штета на помалку информираниите, односно во корист на повеќе информираниите.

5. Другите негативни последици од процесот на глобализацијата имаат социјална природа. Либерализацијата на трговијата и постепеното формирање на глобалниот пазар на производи/услуги овозможува земјите во развој да ги снабдуваат со сировини и евтина продукција, што резултира од нивната превработена индустрија, каде што платите се ниски. Ниското ниво на платите во земјите во развој негативно влијае врз платите во РЗ. Овој “социјален дампинг” е реален факт, што неможе да биде компензиран преку увозот на евтини производи од ЗВР, сеедно што создава претпоставки за извоз на технологија и производство во кое што е инкорпориран висококвалификуван труд.²³¹

Исто така, со глобализациските движења се создава можност за дислоцирање на производните дејности што ги карактеризира превработеност од РЗ кон ЗВР, со оглед на фактот дека (последните), имаат сировини, евтина работна сила и голем, а “гладен” пазар со тенденција уште повеќе да се шири. И оваа појава е во тесна врска со процесот на реструктурирање во развиените земји, каде што најголемиот дел од невработените преоѓа во секторот на услугите. Меѓутоа, реструктурирањето го тангира и услужниот сектор. Од една страна, научно-технолошкиот прогрес создава нови типови услуги, а со тоа и нови можности за вработување, додека од друга страна го автоматизира и секторот на услугите, со што дополнително влијае врз невработеноста.

²³⁰ Jim Phillips, “Global Informatic Society” New York, 2004, p.40.

²³¹ “A Fair Globalization, Creating Opportunities for all” WORLD COMMISSION ON THE SOCIAL DIMENSION OF GLOBALIZATION, Washington DC, 2007.

Значи, паралелно со растот на нивото на техниката и технологијата, расте и продуктивноста на трудот, а релативно и апсолутно опаѓа бројот на вработените во развиените земји. Токму затоа, ТНК ги затворат своите компании во матичните земји, зголемувајќи ги своите филијали во помалку развиените делови во светот. Голем дел од индустриската продукција се дислоцира од земјите на тн. “тријада”(САД, ЕУ, Јапонија) кон земјите во развој.

Во социјална смисла, глобализациските промени имаат и друга страна на медалот. Нееднаквоста меѓу богатите и сиромашните расте како на меѓународен така и на национален план, бидејќи расте и нееднаквоста во распределбата на двете нивоа. Оваа поларизација е последица на логиката на самиот капиталистички систем - максимализацијата на профитот, а глобализацијата не ја менува основата на тој систем. Така, сиромаштвото останува еден од главните проблеми и во развиените, и во неразвиените земји во светот. Делот од популацијата, кој се наоѓа на линијата на сиромаштија или под неа, денес бележи згрозувачки размери, а особено во помалку развиените земји и во категоријата неквалификувани работници. Огромен број од таа популација излезот на својата егзистенција е принуден да го бара во неформалниот сектор, на црниот и шпекулативниот пазар, во криминалот (појави што се плод на глобализациските движења), но истовремено и кочница за самиот глобализациски процес.

Асиметричностите на глобализациските трендови ќе бидат уште долго присутни, и тоа толку долго што секоја прогноза однапред би била фрлена на тезгата на шпекулациите. Ова од причина што меѓу глобализацијата како појава и глобализацијата, како процес, постојат огромни разлики. Како обликувана појава таа се уште е теориска хипотеза, а како процес таа е реалност што, минувајќи низ фази на различна зрелост, “граби” кон завршната форма. Таа последна фаза на процесот на глобализација (самата глобализација) припаѓа на далечната иднина, т.е. ќе се реализира тогаш кога ќе коегзистираат сите услови за нејзино постоење.²³²

- изедначување на нивото на економската развиеност кај сите национални стопанства;
- развивање на производството до ниво што глобализацијата ќе ја експонира како историска неопходност;
- интензивирање на меѓународната соработка до ниво што ќе добие доминантен, а не дополнителен карактер;
- јакнење на економската поврзаност на националните стопанства до ниво на траен и неповратен императив;
- унифицирање на економскиот и правниот амбиент на сите степени, т.е. елиминирање на сите организациони и нормативни лимити;
- забрзување на интеграциските процеси на различни основи;
- прифаќање на самата идеја за глобализација, како објективна појава, без алтернатива.

Се до исполнувањето на овие услови глобализациските промени ќе бидат длабоки и нерамномерни, ќе се доживуваат болно и тешко (особено во ЗВР), поставувајќи низа прашања на кои што теоријата преку практиката ќе треба да одговори.

²³² P. Dicken: *Global Shift- The Internalization of Economic Activity*, University of Warwick UK 2003, стр.47

3. Стратегија за успешно вклучување на земјите во развој во процесите на регионализација и глобализација

Една од фундаменталните и најактуелните дилеми денес, во светската економија, е колку и како развојот на процесите на глобализација и регионализација имаат свои рефлексии врз националните економии на земјите во развој и какво е влијанието врз економските функции на нивниот општествено - економски развој?

Припадниците на различни економски школи различно им приоѓаат на процесот на глобализацијата и на улогата на националните држави во него. За неолибералите, сосема е нормално, во процесот на глобализација, националните држави да го препуштат својот суверенитет на пазарот или на доминантната држава во светската економија. Оваа пазарна концепција ја има својата апликација во голем број земји кои што, под пресија на “меѓународната општост”, во буквална смисла на зборот, преку ноќ ги демонтираат своите дотогашни општествени системи и ги редуцираат економските функции на своите држави. Меѓутоа, практикувањето на тн. шок терапија во стопанствата на многу држави се покажа погубно, бидејќи резултираше со низа консеквенци. Токму затоа, денес повеќето економисти сметаат дека таквиот пристап е погрешен, т.е. дека државите не смеат да се откажат од својот суверенитет, особено во економската и социјалната сфера (Кензијанска концепција). Овие сфаќања одат дотаму што, напротив, токму во процесот на глобализацијата го потенцираат значењето на силната држава во стимулирањето на позитивните, односно во амортизирањето на негативните последици на овој процес, и тоа преку арсеналот мерки на економската политика.

Присутно е и трето, попрагматично сфаќање што инсистира на комбинација од претходните две, т.е. бара успешна синхронизација меѓу стихијните (пазарните) и свесните (државните) елементи при регулирањето на процесот на глобализација. Реалноста ги отфрла екстремите и бара компромиси. Па, затоа, третата варијанта е најприфатлива, според наше мислење.

Националните економии, во сегашната фаза на паралелно одвивање на процесите на регионализација и глобализација не можат да останат само пасивни набљудувачи на нивните движења, туку активно треба да се вклучат во нив, т.е. да станат рамноправни субјекти во овие процеси. Ваквиот став и неодложна потреба произлегува од причина што глобализацијата не смее да му се препушти само на пазарот, бидејќи тој има свои, како вродени, така и стекнати дефекти. Се до заокружувањето на процесот на глобализација, улогата на националните држави мора да се концентрира на создавање поволен макроекономски амбиент за интензивирање на растот на домашното стопанство, од една, односно јакнење на неговите позиции во светот, од друга страна. Во овој контекст националните држави треба да ги задржат своите законодавни, организациски и контролни ингеренции, не со цел да го елиминираат пазарот, туку напротив да го канализираат и насочат во саканите правци.

Оттука, главна задача на земјите во развој е најпрво да разработат сопствена концепција за економски развој, чии ingredienti би биле: темпото на економскиот раст, степенот на отвореност на стопанството, реалните можности за вклучување во

глобалните процеси итн., а дури потоа да изградат стратегија за свое интегрирање во светската економија²³³. Д. Родрик²³⁴ констатира: “Не трговија, не надворешна ориентација, не глобализација, не меѓународна конкурентна способност, туку инвестиции во човечки и физички капитал за раст на производството и социјална стратегија. Дури подоцна по нивното синтетизирање може да се конципира стратегија за либерализација, односно глобализација. Паралелно би можело да се работи на формирање регионални интеграциски целини (како меѓуфаза на патот кон глобализацијата) за подобро да се заштитат националните економски интереси воопшто, односно да се заштитат домашните стопански субјекти од алчните пипки, главно, на ТНК. Регионалните интеграциски целини, како посилни од националните, можат поуспешно да се изборат за пормноправен третман на меѓународно ниво”.

Глобализацијата е економски процес. Таа, како и секој друг економски процес, треба да се регулира и да се контролира, т.е. да се управува. Оваа констатација е од особена важност и интерес за помалку развиените земји. Различните системи на функционирање, регулирање и контролирање на националните стопанства не се кочница за развојот на процесот на глобализација, туку се различни форми, начини и патишта за негова имплементација. Економската судбина на земјите во развој досега со 3/4 зависеше од големите и развиени земји (екстерниот фактор), а само со 1/4 од домашната нивна состојба (интерен фактор). Крајно време е овој однос да се измени во спротивна насока за што понезависен побрз и посигурен излез на ЗВР од неповолната состојба во светската економија во која што тие се наоѓаат.

Оттука слободно може да се констатира дека овие два доминантни мегатрендови денес и во времето што е пред нас ќе претставуваат основна детерминанта, што ќе ја определува иднината на егзистирањето и функционирањето на меѓународните економски односи. Појавата и динамиката на процесите на глобализација и регионализација се определени од законитостите на економскиот и општествениот развој, чијашто основна карактеристика и тенденција денес, но и во иднина, ќе биде се поголемата и поразновидна меѓузависност во светот којашто, со стапка на геометриска прогресија се претвора во зависност на земјите во развој од развиените земји.²³⁵ Ваквата состојба истовремено генерира обврски за сите субјекти во меѓународните односи, а особено за земјите во развој да формулираат стратегија преку која што ќе се адаптираат на овие промени, се со цел да ги искористат предностите и ефектите од процесите на регионализација и глобализација. Секако во оваа стратегија треба да бидат инкорпорирани специфичните услови на развој на секоја држава одделно, но истовремено водејќи сметка за тоа дека секоја држава е дел од глобалната структура и од испреплетената мрежа на меѓузависност, помалку или повеќе, е условена во нејзиното однесување кон светските економски, политички и други реалности. Спротивниот приод кон овие процеси би бил нереален и нерационален, со што ќе се негираат законитостите на развојот.

Несомнено, густата мрежа на глобални, регионални меѓународни односи и институции коишто ги регулираат овие односи, а коишто ги креира се поголемата и

²³³ UNCTAD: Globalization, Competition, Competitiveness and Development, Geneva 2001

²³⁴ D. Rodrik "State Strategies in the global Political Economy" London, 2003, стр. 75.

²³⁵ С. Атанасоски, "Политичка економија на светскиот поредок", Економски Факултет - Прилеп, 2003 г., стр.135

поразновидна меѓузависност во светската економија хиерархиски е структурирана со центарот и периферијата, како два сосема различни пола на моќта и развојот. Центарот, во којшто е сконцентрирано приближно целокупното светско богатство и моќ, и периферијата во којашто е сконцентрирана скоро целокупната сиромаштија и немоќ. За жал, дискрепанцата, односно оддалеченоста во степенот на развиеност меѓу овие два пола се повеќе се зголемува. Поради тоа денес може да се зборува за парадоксот на меѓузависноста, односно зависноста во меѓународните односи на помалку развиените земји од развиените.²³⁶

Во тој контекст, главната дилема којашто постои е: кои се границите до коишто може да се зголемува овој јаз, а истиот истовремено да не го загрози функционирањето на процесот на репродукција во светски рамки. Од тој аспект посматрана позицијата на ЗВР во светската економија и денес, и во иднина треба да се гледа како објективно условена позиција којашто може да биде помалку или повеќе изменета како резултат на успешното креирање и реализирање на развојната стратегија за излез од зоната на неразвиеноста. Притоа, централното прашање и дилема е: колку сме далеку, односно дали се приближуваме до таа точка? Овде се мисли на точката во којашто законитостите на општествената репродукција, во светски рамки, ќе ја наметнат како објективна нужност потребата од создавање услови за определено и постепено намалување на разликите во развојот како претпоставка за врамнотежен развој на светската економија, но и за решавање на другите глобални проблеми со коишто се соочува светот денес.

Оттука, логично се поставува прашањето за позицијата на земјите во развој: каква е нивната положба денес и какви се нивните перспективи за успеешно вклучување во овие процеси? Несомнено тие се дел од светската економија и ја делат нејзината судбина. Прашањето и основната поента е како земјите во развој да станат активен субјект во светската економија. Нашиот став е, дека отворањето, меѓусебната соработка и интеграцијата во регионалните и глобалните структури е цондитион сине лџа нон за развој на секоја национална економија. Секако тоа најмногу е услов за земјите во развој, чијшто степен на зависност од нивните односи на меѓузависност со другите држави е најголем. Затоа, останувањето на земјите во развој настрана од овие процеси, не само што не е можно, туку е и нерационално. Затворањето и изолацијата на овие земји не би значеле ништо друго, туку свесен и сигурен чекор во бесперспективноста и пропаста. Исто така, отворањето на овие земји и нивната интеграција во светските текови би значело исчекор во неизвесност исполнета со бројни предизвици и опасности. Но, исто така, тука се и шансите за креирање и имплементација на стратегијата за поефикасно вклучување и апсорбирање на ефектите на овие земји од процесите на регионализација и глобализација во светската економија и денес, и во иднина.

²³⁶ Wallerstein, I.: *World-Systems Analysis: An Introduction*. Durham, North Carolina: Duke University, 2004, стр.212.

Заклучок

Глобализацијата е економски процес. Таа, како и секој друг економски процес, треба да се регулира и да се контролира, т.е. да се управува. Оваа констатација е особено во интерес на помалкуразвиените и транзиционите економии. Различните системи на функционирање, регулирање и контролирање на националните стопанства не се кочница за развојот на процесот на глобализацијата, туку се само различни форми, начини, патишта за негова реализација. Досега економската судбина на малите и неразвиените земји со 3/4 зависеше од големите и развиените земји (екстерен фактор), а само со 1/4 од домашната состојба (интерен фактор).

Затоа светската економија, денес во ерата на глобализација се соочува со искушенија кои претставуваат вистински предизвик за националните стопанства кој се заканува да премине во долготраен, хроничен процес на ескалирање на се помногубројни проблеми и тешкотии не само од економски туку и од политички карактер..

Сето тоа не само што загрижува туку и многу повеќе тоа алармира. Во прашање можат да бидат доведени не само светскиот економски систем, туку и светскиот мир. Затоа е неопходно регулирање, контролирање и насочување на процесот на глобализација, во насока на поголема стабилност, безбедност и прогрес на светската економија. Тоа треба да биде императив за сите субјекти во глобалната економија, не само од алтруистички побуди туку и како резултат на се поголемата меѓузависност на земјите во светот.

Користена литература:

1. "A Fair Globalization, Creating Opportunities for all" WORLD COMMISSION ON THE SOCIAL DIMENSION OF GLOBALIZATION Washington DC, 2007
2. Ankie Hoogvelt, "Globalization and the Postcolonial World: The New Political Economy of Development ", London, 2006
3. Brown Kane, "The globalization of World Politics", Oxford University Press, 2000
4. Bernard Hoekman, Will Martin, "Developing Countries and the WTO: A Pro-Active Agenda ", Columbia University press, 2005
5. Douglas Kincaid "Comparative National Development: Society and Economy in the New Global Order" London and New York, 2006
6. Douglas Kincaid "Comparative National Development: Society and Economy in the New Global Order" University of North Carolina Press, 2007
7. Gilpin R., "The political economy of international relations", Princeton University Press New Jersey, 2001
8. F.Bulens: Globalization and the Nation State, Edward Ewgar, Uk, 1999

THE MACEDONIAN ECONOMY IN THE PROCESS OF GLOBALIZATION

Krste Shajnoski, PhD²³⁷, Vlatko Pacheskoski, Msc²³⁸

Abstract

The general idea of the positive impacts of globalization processes on the national economies doesn't imply for the Macedonian economy. High levels of poverty, huge unemployment, low growth rates and the tendency of deterioration of the country's external balance more arguments for the "victims" of globalization than user benefits from it. But such a conclusion reflects the truth about the relationship of the Macedonian economy and objective process of globalization.

It is a condition for rational participation in the international division of labor. However, the problem is its lack of coordination and unsynchronized with appropriate export-oriented development strategy, in conditions of market economy.

A special problem is substituting the economic development with stabilization policy. Such a practice, in the initial period of independent development of the country, had its raison to be, given the knowledge that the stabilization of prices and exchange rate assumption for successful development.

However, the goal has stopped at the moment when this policy began to generate unfavorable economic results. It is high time that the stabilization policy to comply with the development in order to ensure not only stability (at any cost) but a satisfactory sustainable development

Key words : *liberalization, globalization, development strategy, stabilization policy, exchange rate*

МАКЕДОНСКАТА ЕКОНОМИЈА ВО ПРОЦЕСОТ НА ГЛОБАЛИЗАЦИЈАТА

Апстракт

Општата претстава за позитивните влијанија на процесите на глобализација врз националните економии не важи и за македонската економија. Високиот степен на сиромаштија, огромниот степен на невработеност, ниските стапки на раст и тенденцијата на влошување на надворешната рамнотежа во земјата се повеќе аргументи за „жртва“ на глобализацијата отколку на корисник на бенефитите од неа. Но, дали еден ваков заклучок ја одразува вистината за врската на македонската економија и објективниот процес на глобализацијата?

Во прилогот се настојува да се покаже дека либерализацијата како значаен фактор на глобализацијата, во мала економија каква што е и македонската, сама по себе, не е причина за неповолните економски текови. Таа е услов за рационално вклучување во меѓународната поделба на трудот. Меѓутоа, проблем е нејзината некоординираност и несинхронизираност со соодветна извозно ориентирана стратегија на развој, во услови на пазарно стопанисување. Посебен проблем е супституирањето на развојната со стабилизационата политика. Таквата практика, во почетниот период на самостојниот развој на земјата, имаше свој *raison d'être*, со оглед на сознанието дека

²³⁷ Assistant professor at Faculty of Economics-Stip, University "Goce Delcev"-Stip, krste.sajnoski@ugd.edu.mk

²³⁸ Teaching Assistant at Faculty of Economics-Stip, University "Goce Delcev"-Stip, vlatko.paceskoski@ugd.edu.mk

стабилизацијата на цените и девизниот курс се претпоставка за успешен развој. Меѓутоа, резонот престана во моментот кога таквата политика почна да генерира неповолни економски резултати. Крајно време е стабилизационата политика да се усогласи со развојната со цел да се обезбеди не само стабилност (по секоја цена) туку и одржлив задоволителен развој.

Клучни зборови : либерализација, глобализација, стратегија на развој,

стабилизациона политика, девизен курс

ВОВЕД

Оценувањето на дводеценискиот развој на македонската економија низ призмата на процесите на глобализација е мошне важна и сложена работа. Важна е зашто од неа зависи натамошниот однос што земјата може да го заземе спрема процесите на глобализација.²³⁹ Ако се има предвид дека процесите на глобализацијата во изминатите две децении завршија со глобална финансиска и економска криза, најголема по Големата депресија во 30-тите години од минатиот век, лесно може да се случи „спас“ да се бара во деглобализација, во зголемување на протекционизмот, како што се случи меѓу двете светски војни. За волја на вистината, во повеќе земји дојде до зголемување на заштитни мерки на домашните стопанства спрема странската конкуренција.²⁴⁰ Но, за среќа, таквите тенденции се сведоа на поодделни случаи и не прераснаа во трговски војни.

Опасноста спас да се побара во јакнење на протекционизмот постои и во Македонија. Иако годините на кризата македонската економија ги преброди со релативно помали удари, високиот степен на сиромаштија, огромниот степен на невработеност, ниските стапки на раст и тенденцијата на влошување на надворешната рамнотежа во земјата лесно можат да се припишат на отвореноста спрема странските влијанија и да се побара поголема заштита на стопанството. Индиции за тоа има кај противниците за влез во ЕУ и во идејата дека можеме сами (иако тоа не го можат и многу поголеми и поразвиени земји). Иако иницијалната каписла за таков став се наоѓа во незадоволството од непринципиелниот однос на Унијата во постапките за наше асоцирање (поради ветото на Грција), постои опасност отфрлањето на идејата за влез во ЕУ да заврши и како напуштање на определбите за поинтензивно вклучување на македонското стопанство во меѓународната поделба на трудот. Меѓутоа, Македонија не треба да „пати“ што не ја примаат во ЕУ, поради ирационални причини. Тоа не е причина за антиглобализам, особено не за мала земја, каква што е Македонија. Затворањето би било катастрофално од многу причини, вклучувајќи ја и потребата од обезбедување на повисока стапка на раст, вклучувајќи користење и на странска акумулација, побогата и поразновидна снабденост на населението и тн..²⁴¹ Тоа значи дека земјата мора да ги продолжи активностите за рационално вклучување на стопанството во меѓународната поделба на трудот, да

²³⁹ Економската глобализацијата претпоставува слободно движење на стоки и услуги, на капитал, работна сила, технологија и знаење

²⁴⁰ „Иако вкупното ниво на заштита не порасна суштествено во периодот 2008-2011 година беа воспоставени многу мерки кои ги дискриминираа странските понудувачи, а постојат податоци според кои протекционистичките притисоци растат“ (Bernard Hoehman: Trade Policy: So Far, So Good?, Finance

²⁴¹ „Меѓународната трговија дозволува создавање на интегриран пазар кој е поголем од сите пазари на земјите поединечно, и на тој начин ја прави реална можноста на потрошувачите да им се понуди поголема разновидност на производи и пониски цени“ (Кругман/Обстфелд. Меѓународна економија, теорија и практика, Табернакул, Скопје, 2009, стр. 154)

изгради концепт на развој преку кој ќе обезбеди позиција на корисник на бенефитите од глобализацијата, а не нејзина „жртва“.

Останува да се објасни како се случи во периодот на интензивни процеси на глобализација, стопанскиот развој на Македонија да резултира со споменатите неповолни резултати? Дали процесите на глобализација се невини во однос на македонската економија, односно дали евентуална деглобализацијата може да доведе до подобри резултати?

Во истражувањето на одговорите на наведените прашања суштествени се сознанијата за карактерот на глобализацијата во изминатите две декади и ефикасноста во решавањето на транзициските проблеми на македонската економија на патот за остварување на стратешката определба на земјата за изградување на пазарна економија, по распаѓањето на СФРЈ.

Што се однесува до глобализацијата, на неа, во економската наука, се гледа како на објективен процес на кој земјата не може да влијае, туку треба да се приспособува. Во практиката тоа и се направи, но, во најригидна форма (не водејќи сметка за реалните можности на стопанските субјекти за приспособување на новите пазарни услови на стопанисување), во клучните сфери на транзицијата: приватизација, либерализација, стабилизација. Дури и без мала доза на критичност, со оглед на реалната состојба во земјата, изразена во недоволното ниво на развиеност, огромните штети од распаѓањето на единствениот југословенски пазар, бројните шокови²⁴² поради воениот расплет на југословенската криза и блокади од страна на јужниот сосед, поради ирационалниот спор со името на Република Македонија. Прашање е дали можеше поинаку во услови на минимални девизни резерви, висока инфлација, паѓање на производството и на извозот, пораст на невработеноста итн. Факт е дека повеќето актери во менаџирањето на транзиционите процеси нагласуваат дека во комуникацијата со меѓународните институции немало простор за поинакви решенија и дека донесуваните биле најдобрите во моментот. Меѓутоа, ако се има предвид дека „Вашингтонскиот консензус“ други земји го спроведуваа со поголем успех од стагнантните текови остварувани во Република Македонија, може да се каже дека во приспособувањето на економијата на процесите на глобализацијата имало и некритички однесувања на властите. Во теснец на временска итност да се остварат договорените задачи со меѓународните институции, како најлесно било прифаќањето на предлозите од странските мисии и консултанти, независно од последиците (затворање на индустриски капацитети и пораст на невработеноста, распродажба на профитабилни фирми, либерализација на економските трансакции со странство во отсуство на долгорочна стратегија за развој и тн.).

Во приспособувањето кон процесите на глобализацијата, некритички (потценувајќи го ефектот од сигурното грчко вето во асоцирањето на земјата во НАТО и ЕУ), големо значење му се придаваше на странските директни инвестиции, а нивниот прилив во голема мера зависи од членството во споменатите асоцијации. Нивното изостанување, всушност, е важна причина за забавените стопански текови и ниски стапки на раст. Фактички, може да се каже дека „финансиската глобализација“ ја заобиколи Македонија, иако таа правоверно ги спроведуваше препораките за конституирање на пазарна економија. Иронија е што, во екот на најголемата повоена глобална криза, се искажуваше задоволство што земјата ги избегна процесите на одлив на капитал (присутни во други земји) и последиците од тоа, заборавајќи ги бенефитите од евентуалниот (изостанатиот) прилив на капитал во изминатиот период.

²⁴². Томе Неновски: Транзиција на македонската економија: шокови, остварувања, можности, перспективи и закани, *Journal of sustainable development, Integrated business faculty-Skopje*, January 2012

Очекувани и остварени резултати во процесите на глобализаија

Македонија е меѓу земјите кои делуваа во согласност со концептот на глобализација промовиран со Вашингтонскиот консензус. Земјата изврши брза промена на самоуправниот во пазарен стопански систем, институционално сличен на земјите со поразвиени економии. Во тој контекст, се изврши приватизација на општествениот капитал во приватен и се создаде правен систем кој ги штити сопственичките права. Преку дерегулацијата на стопанските текови во земјата и либерализација на односите со странство се создадоа услови за поголема конкуренција меѓу стопанските субјекти во земјата и од страна на странските. Во јуни 1998 година земјата декларира конвертибилност на денарот за тековни трансакции, а набрзо потоа и за капитални трансакции. Се намалија ингеренциите на државата во регулирањето на стопанските движења, па макроекономската политика се насочи кон стабилизирање на стопанските текови, како претпоставка за остварување на здрав раст.

Оправданите очекувања од придвижувањето на македонската економија кон пазарно стопанисување во процесите на глобализација не се остварија. Во прилог на тоа говорат податоците за потпросечниот пораст на БДП на Македонија во однос на светскиот раст и особено во однос на растот во земјите во развој. Само во 2007 и во 2008 година стапката на раст на БДП на Македонија беше поголема од просечната за светот, а далеку заостанува зад остварениот раст во пазарните економии и земјите во развој. Значително заостанува и зад остварувањата во Албанија.

Табела 1

Динамика на растот на БДП на Македонија, во светот и по групи земји

-%

Земја	19 94 - 20 03	20 04	20 05	20 06	20 07	20 08	20 09	20 10	20 11
Македонија	1. 1	4. 6	4. 4	5. 0	6. 1	5. 0	- 0. 9	1. 8	3. 0
Србија	...	9. 3	5. 4	3. 6	5. 4	3. 8	- 3. 5	1. 0	1. 8
Хрватска	4. 3	4. 1	4. 3	4. 9	4. 1	2. 2	- 6. 0	- 1. 2	0. 0
Албанија	6. 3	5. 7	5. 8	5. 4	5. 9	7. 5	3. 3	3. 5	2. 0
Свет	3. 4	4. 9	4. 5	5. 2	5. 4	2. 8	- 0. 6	5. 3	3. 9
Развиени	2. 8	3. 1	2. 6	3. 0	2. 8	0. 0	- 3. 6	3. 2	1. 6
Пазарни економии и земји во развој*	4. 4	7. 5	7. 3	8. 2	8. 7	6. 0	2. 8	7. 5	6. 2
Централна и Источна Европа**	3. 4	7. 3	5. 9	6. 4	5. 4	3. 2	- 3. 6	4. 5	5. 3
Заедница на независни држави***	0. 6	8. 2	6. 7	8. 8	9. 0	5. 4	- 6. 4	4. 8	4. 9

Извор.:Избор на податоци од World economic outlook, април 2012

* Африка, Централна и Источна Европа, Заедница на независни држави, Азиски земји во развој, Среден Исток и Западна хемисфера

** Албанија, Босна и Херцеговина, Хрватска, Чешка Република, Естонија, Унгарија, Летонија, Литванија, Македонија, Црна Гора, Полска, Романија, Србија, Словачка и Турција

***Русија и независни држави од поранешниот Советски сојуз

Според податоци на Еуростат, реалниот пораст на БДП во ЕУ-27, во периодот 2000-2009 година изнесувал 1,5%, а реалниот пораст на Македонија 2.6%. Меѓутоа, поповолната просечна стапка е пониска од стапката што ја остварија Словенија- 3,1%, Хрватска- 3.2%, Грција- 3.3%, Турција- 3,8%, Бугарија- 4,7% и Летонија и Литванија- 4,8%. Тоа значи дека македонското стопанство не ги искористи можностите што постоеја на светскиот пазар за динамизирање на растот. Додуша, учеството на извозот во БДП на Македонија се зголемува постојано, меѓутоа, тоа не е доволно за пресврт во динамиката на растот на БДП. А извозот е клучен фактор за пораст на БДП, со оглед на тоа што земјата е мал пазар, со мала апсорпциона моќ на

зголеменото производство (не само поради бројот на потрошувачите, туку и поради сиромаштијата на аселението). Потпирањето на развојот врз домашната потрошувачка само го зголемува порастот на трговскиот дефицит и надворешниот долг на земјата. Крајно време е да се промени стратегијата за развој во насока на изградување на нагласено извозно ориентирано стопанство.

На ова укажува и изостанувањето на очекуваниот прилив на странски директни инвестиции воопшто и особено во производство и услуги кои се извозно ориентирани. Притоа, се забележуваат и високи осцилации во приливот на странски директни инвестиции.

Табела 2

Странски директни инвестиции во Македонија

Во милиони долари

1991	92	93	94	95	96	97	98	99	2000	01	02	03	04	05	06	07
15	2	0.8	19	8	7	31	112	38	152	449	78	81	139	116	351	331

Извор: Странски директни инвестиции 2003-2007. ДЗС на РМ, Скопје, март 2009.

Презентираните податоци упатуваат на заклучок според кој земјата не ги оствари очекуваните бенефити од трансформацијата на системот во пазарен систем и од либерализацијата на односите со странство во процесите на економска и финансиска либерализација.

Со оглед на доследноста во спроведувањето на принципите на глобализацијата, мала и недоволно развиена земја каква што е Македонија, реално би требала да очекува натпросечен пораст на БДП и натпросечен пораст на извозот, со сите позитивни ефекти врз стандардот на населението, врз вработеноста и урамнотеженоста на односите со странство. Меѓутоа, очекувањата изостанаа, а земјата е меѓу најсиромашните на континентот, со висок степен на невработеност и со постојан тренд на влошување на економските односи со странство. Да апсурдот биде поголем, македонската економија, остварувајќи ја определбата за асоцирање во Европската унија, реализира висока стабилност на општото ниво на цените и апсолутна стабилност на девизниот курс на денарот (одржувајќи фиксен курс во однос на еврото, и покрај тоа што законскиот режим на курсот е флукуирачки). Тоа значи дека ниту приватизацијата, ниту либерализацијата, ниту стабилизацијата (како клучни активности во процесите на глобализација) не придонесоа стопанските субјекти да ги искористат бенефитите кои, објективно, ги пружа вклучувањето во меѓународната поделба на трудот.

Причини за неостварените очекувања

Нема сомнение дека за неостварените очекувања придонесоа и слабостите во спроведувањето на приватизацијата на општествениот капитал. Бројни се критиките и на концептот и на процесот за негово имплементирање. Многу од нив се и оправдани. Но, не треба да се заборава дека главнината од активностите за трансформација на општествената сопственост во приватна заврши пред повеќе од десет години, а во изминатиот период сепак нема активности на приватните стопански субјекти кои би ја динамизирале стопанската активност и би придонеле за побрз пораст на БДП. До тоа не дојде дури ни покрај тоа што на економската сцена во

земјата се појавија многу нови фирми. А тие не се формираа за да стагнираат, туку да растат. А зошто не растат е прашање кое задира во стратегијата за развој на земјата.

Никој не може со сигурност да каже ни дали имало долгорочна стратегија. Тие што тврдат дека имало ја нагласуваат успешната стабилизациона политика (одржување на стабилноста на општото ниво на цените и на девизниот курс на денарот), а другите, кои ги нагласуваат неповолните економски перформанси, укажуваат дека во изминатите две децении вистинската развојна политика е супституирана со стабилизационата политика, иако тие не се алтернативи. Стабилизационата политика е комплементарна со долгорочната развојна стратегија. Нема одржлив развој без стабилност, но и стабилноста се нарушува доколку не резултира во одржлив развој. Стабилизационата политика е претпоставка за рационална развојна политика, меѓутоа, без развојна стратегија- стабилизационата политика завршува со нерамнотежи кои ја доведуваат во прашање остварената стабилност. Стабилизацијата, значи, не е цел сама за себе, туку средство за изнудување пазарно однесување на стопанските субјекти за профитабилно работење. А нивното однесување зависи од реалноста на цените и на курсот на националната валута.

Во овој контекст, денеска се неприфатливи критиките на приватизацијата на општествениот капитал како причина за актуелните неповолни перформанси на македонската економија. Тие не водат никаде. Извршената приватизација не може да се отповика, освен, се разбира, ако е незаконски остварена. И за да престанат препукувањата за виновниците за приватизацијата добро е да се донесе одлука со која ќе се утврди дека нема застарување на кривичните дела во процесот на приватизацијата, па сите субјекти кои трансформацијата на општествената сопственост ја извршија според законските прописи да се свртат кон развојот, а не да стрепат дали некоја владина гарнитура може да ја доведе во прашање стекнатата сопственост од било кои други причини (освен за незаконски постапки).

Со потполна верба во бенефитите од глобализацијата Република Македонија декларира потесна определба за асоцирање во Европската унија. Со таква намера, во 199...година, склучи Спогодба за асоцијација и стабилизација. Во неа беше предвидено постепено либерализирање на размената со земјите на Унијата. И дотука, на определбата за либерализација не може да и'се забележува дека неповолно влијаела врз стопанските текови. Проблем е што динамиката на либерализирање на размената не беше усогласена со остварување на долгорочна развојна стратегија чија цел би била остварување на задоволителен раст во услови на стабилност, пораст на вработеноста и урамнотежени односи со странство. Либерализацијата на увозот се остваруваше според предвидената динамика, додека прашањето на извозот беше потценето, односно оставено на интересот на стопанските субјекти, само преку висината на курсот на денарот, без било каква почетна поддршка на извозно ориентираното производство (допуштена со меѓународните прописи), со оглед на распаѓањето на единствениот југословенски пазар (за чии потреби, во најголем дел, било насочено производството) и зголемената странска конкуренција. А со оглед на тоа што увозот постојано растеше со побрзо темпо од извозот може да се претпостави дека курсот бил преценет, односно не бил на реално ниво. Но, за односот кон курсот на домашната валута не е виновна глобализацијата. Таа се остварува во услови на слободен избор на режимот на девизните курсеви. Утврдувањето на курсот на денарот е внатрешно прашање и со оглед на проблемите кои ги генерира, може да се каже дека макроекономската политика го потцени неговото значење како цена на странските валути изразена во денари.

Од дистанца од безмалку две децении може да се каже дека земјата била во опсесија и страв од реално вреднување на курсот на националната валута, поради последиците што тоа ги има во вреднувањето на примањата во национална валута. И

во политичките кругови и во јавноста се изразуваше задоволство од повисоките плати изразени во странска валута во однос на соседните земји. Денеска повеќето земји не' престижнаа, остварувајќи побрз раст преку поголема конкурентност на домашниот и на странските пазари. А земјата ја плаќа цената преку кумулирање на неповолните текови што ги генерира преценетиот курс на денарот. Овде не се мисли само на номиналниот курс, туку на фактичкиот, со оглед на неискористените можности за поддршка на извозно ориентираното производство (пак, поради неизградена извозно-ориентирана развојна стратегија).

Не треба да се потцени ниту некритичкото верување дека со либерализацијата на економските односи со странство земјата ќе привлече доволно странски капитал за да се задоволат развојните потреби. А никој не објасни што е тоа што толку многу би ги привлечло странските инвеститори, во однос на другите земји. Верувањето е се'уште присутно и покрај скромниот и селективен прилив (за купување на профитабилни бизниси- банки, телекомуникации, осигурување), односно изостанувањето на позначаен прилив на странски инвестиции во производните сектори. Континуираните напори за привлекување на странски капитал се потребни, меѓутоа, идниот развој не смее да се потпира главно врз странски средства, туку само како на дополнителни средства на домашната акумулација. Тоа значи дека треба да се направи пресврт во условите на стопанисување кои ќе нудат интерес за проширување и модернизација на постојните капацитети и изградба на нови. Во таа насока покрај одржувањето на стабилноста на општото ниво на цените од клучно значење е и остварувањето на политика на реален курс на денарот (остварувана со поддршка на производството за извоз). Таквите услови се претпоставка за динамизирање на развојот врз основа на остварување на задоволителни стапки на враќање на вложениот капитал (за да можат да ги пресретнат ризиците поврзани со зголемувањето на производството), додека потиснувањето на таквиот интерес изнудува стопанските субјекти да се борат само за опстанок. А со оглед на тоа што ефектот од обемот на производството може да се зголеми само преку зголемувањето на извозот, се'уште е приоритетно изградувањето на извозно ориентирана развојна стратегија.

Таргетирањето на курсот на денарот како главна причина

За неостварувањето на очекуваните бенефити од процесот на глобализација во Македонија се наведуваат бројни причини, меѓутоа, во економските, примарно е долгогодишното супституирање на развојната политика со политиката на стабилизација, која се спроведува како монетарна стратегија на таргетирање на девизниот курс на денарот (одржување на фиксен курс на денарот во однос на еврото). За волја на вистината, спроведувајќи таква политика, македонската економија направи успешен исчекор во остварувањето на стабилизација на стопанските текови, како претпоставка за остварување на здрав развој. За период од две-три години инфлацијата е сведена на едноцифрена бројка, а во наредниот период е одржувана на приближно ниво како во земјите на Европската унија. Меѓутоа, изостанаа напорите за пресретнување на негативните последици од доследното спроведување на таквата политика, особено врз динамиката на растот, вработеноста, размената со странство, задолженоста и тн. Во очекување на поголем прилив на странски средства со кои би се забрзал растот, а приливот изостана, земјата падна во "замка на ниско ниво на рамнотежа" или во "магепсан круг на бавен раст"²⁴³. Макроекономската политика не ја расколебаа ниту укажувањата дека "теоретски е неспорна тезата за макроекономската

²⁴³ Ксенте Богоев: Приоритетите на македонската економија, прилог во зборникот: Отворени предизвици на македонската економија, Научен собир во МАНУ, 2004 година, стр. XI

стабилност како поволен амбиент за инвестиции и раст, но исто така е точно дека самата стабилизација не е доволен услов за покренување и забрзување на растот”.

Нема сомневање дека никој не сакал и не очекувал реализацијата на концептот на стабилизација на економските текови да заврши во “замката на ниско ниво на рамнотежа”, меѓутоа, факт е дека неговото спроведување испорача ниски стапки на раст на БДП, намалување на вработеноста и зголемување на невработеноста, пораст на надворешно-трговскиот дефицит, пораст на задолженоста спрема странство... Поради рапидниот раст на цените на енергенсите, се забележува и повисок, од очекуваниот, пораст на цените, со што всушност се доведува во прашање и остварувањето на стабилизационата политика насочена кон контрола на инфлацијата, а притоа не се оствари очекувањето за макроекономската стабилност како поволен амбиент за инвестиции и раст. Може да се каже дека успешно се остваруваше политиката на стабилизација како цел, меѓутоа, изостанаа ефектите од остварената стабилизација како средство. Се поставува прашањето: што е тоа што ја дерогира, инаку, неопходната стабилизациона политика само на цел сама за себе, а не и како услов за покренување и забрзување на растот и покрај тоа што постои свест за тоа дека “комплексното сфаќање на макроекономската стабилност претпоставува не само ниски стапки на инфлација, ниски буџетски дефицити, туку и задоволителни стапки на економски раст и ниски стапки на невработеност”²⁴⁴.

Економската мисла во земјата има објаснување за тоа како се случи политиката на стабилизација да заврши како макроекономска рамнотежа на сметка на развојот. Одржувањето на цврста стабилност на девизниот курс има свои импликации врз користењето на миксот на инструменти за монетарно регулирање, што пак од своја страна влијае врз амбиентот во кој дејствува банкарскиот систем. “Земјата што го избира режимот на фиксен девизен курс за интермедијарна цел на монетарната политика не може да има ниту една друга економска варијабла за своја трајна цел. Се осигурува стабилност на една цена на финансиските пазари- девизниот курс, но затоа се произведува максимална варијабилност (нестабилност) на останатите цени на финансиските пазари, особено на каматните стапки. Притоа се жртвува и стабилноста и економскиот раст”²⁴⁵.

Во овој контекст станува јасно зошто политиката на стабилизација заврши како цел сама за себе. Одржувањето на фиксниот курс по секоја цена влијае на тоа цената на банкарските кредити да е многу висока, а како последица на тоа да се избегнуваат долгорочни инвестициони зафати со сите реперкусии врз динамиката на растот, а реалниот сектор да го запостави реструктурирањето и модернизирањето и да се сврти кон борба за гол опстанок, користејќи краткорочни кредити за обртни средства со високи камати, влегувајќи на тој начин во маѓепсаниот круг на бавен раст. Станува јасно и тоа зошто стапките на денарските депозити беа за 6-7 процентни поени повисоки од стапките на девизните депозити. Тоа требаше да доведе до поголем прилив на странски средства, а во истовреме да поттикне одржување на повисоко ниво на денарско штедење, за да се избегне притисок на девизниот пазар за купување на девизни средства, а со тоа и врз курсот на денарот.

Ова несомнено укажува на неусогласеност на економската и монетарната власт во земјата во водењето на политиката на економска стабилизација. И, затоа, не е случајно што и покрај бројните укажувања за негативни економски ефекти од

²⁴⁴ Таки Фити: Макроекономската стабилност и растот, Научен собир во МАНУ: Отворени предизвици на македонската економија, 2004 година, стр.4

²⁴⁵ Глигор Бишев: Политики на управување со агрегатната побарувачка, Научен собир во МАНУ: Отворени предизвици на македонската економија, 2004 година, стр.78

продолжувањето на монетарната стратегија врз развојот, промени се уште нема. Можеби беше во право академикот Богоев кој како можна причина за долгото инсистирање на рестриктивната макроекономска политика го наведува и робувањето на една погрешна догма според која, во услови на приватни сопственички односи и пазарна економија, државата треба да демисионира од своите обврски и одговорности за состојбите во стопанството. Во овој контекст, меѓутоа, не смее да се испушти од предвид и влијанието од официјално преземената обврска (во јуни 1998 година) од членот ВИИИ, деловите 2, 3 и 4 од Статутот на ММФ, со што во РМ официјално се вовеле конвертибилност на денарот за тековните плаќања спрема странство²⁴⁶, а две-три години потоа значително се либерализираа и капиталните трансакции.

Преземањето на споменатите обврски од членот ВИИИ од Статутот на ММФ е важна причина за истрајноста во спроведувањето на монетарната стратегија (и кога таа генерира негативни економски ефекти) која се темели на одржување на фиксен девизен курс на домашната валута. Зашто со декларирањето на надворешна конвертибилност на домашната валута земјата презема обврска да ги откупува салдата на сопствената валута што ги држи некоја друга земја членка на Фондот ако се резултатот на тековни трансакции; без согласност на Фондот да не наметнува ограничувања на плаќањата и трансферите по тековните меѓународни трансакции и да не влегува во било какви дискриминаторни аранжмани или да не заведува практика на многукратни валутни курсеви. Под притисок на вакви обврски и со политика на одржување на стабилност на фиксниот девизен курс, се' се подредува на јакнење на девизните резерви за да се одговори на обврските по тековни трансакции. Вклучувајќи ги и притисоците што ги изнудува и политиката на одржување на девизниот курс (високи камати) станува јасно зошто дојде до обесхрабрување на инвеститорите во изминатиот период.

Преземањето на обврските од воведувањето на надворешна конвертибилност на денарот беше во согласност со интензивирањето на процесите на економска глобализација, меѓутоа, прашање е колку таа беше правовремена, односно дали не беше преуранета, особено со оглед на тоа што конвертибилноста на домашната валута е израз на оспособеноста на стопанството да генерира задоволителен раст на БДП и вработеноста, и рамнотежа во економските односи со странство, во услови на ценовна стабилност или пораст на цените каков што бележат земјите наши најголеми надворешни партнери. Прашање е дали стопанството беше на такво ниво со оглед на транзициските турбуленции, стопански систем во изградба и неконципирана развојна политика на земјата. Да не зборуваме за нагласената увозна зависност на стопанството и неговата извозна ориентираност на несигурните пазари од земјите на поранешната заедничка држава. Во секој случај, и заради идната макроекономска политика на земјата, треба да се согледа и оцени дали земјата беше подготвена политиката на стабилизација да ја остварува преку воведувањето на надворешна конвертибилност или требаше да пристапи кон стабилизација и развој кои ќе овозможат да се воведат конвертибилен статус на домашната валута. Декларирањето на конвертибилност само заради престиж, без економска подлога, е промашена мерка, со многу негативни реперкусии во стопанскиот развој.

²⁴⁶ За овој пресврт во статусот на домашната валута има кратка информација во Извештајот на НБРМ од 1998 година. ММФ на својата интернет страна ги информира другите членки дека Македонија ги прифатила обврските од членот XIII

Заклучоци

Резултатите од направените чекори во вклучувањето на македонската економија во меѓународната поделба на трудот, врз принципите на економска глобализација, во основа се неповолни, но не поради процесите на глобализацијата, кои се објективни, туку поради неадекватното приспособување на стопанството кон нив. Станува збор за некритичко спроведување на либерализацијата на економските односи со странство со оглед на недоволната развиеност, на нарушените пазарни односи поради воениот расплет на југословенската криза и неизградена долгорочна стратегија за развој на земјата. Во очекување на поголем прилив на странски средства за динамизирање на развојот, земјата презеде поголеми обврски отколку што може да ги носи (одржување на конвертибилен статус на денарот), а изостанувањето на приливот неповолно се одрази врз стопанските текови. Состојбите се влошија со долгогодишното спроведување на политика на стабилизацијата преку монетарната стратегија за таргетирање на девизниот курс на денарот. Тоа доведе до одржување на високи каматни стапки и апресирање на курсот, што неповолно се одрази врз климата за инвестирање во земјата, а беше благопријатно за увозниците. Најлошо е што со политиката на стабилизација се супституира развојната политика. Доказ за тоа е неподготвеноста на владејачките структури во земјата, и покрај неповолните економски и социјални последици, и натаму да се истрајува на политиката која генерира незадоволителни резултати. Таквата практика е неодржлива и неопходно е да се промени. Стабилизационата и развојната политика не се алтернативи. Тие се комплементарни. Нема одржлив развој без стабилност, но и стабилноста се нарушува доколку не резултира во задоволителен одржлив развој. Стабилизационата политика е претпоставка за рационална развојна политика, меѓутоа, без развојна стратегија-стабилизационата политика завршува со нерамнотежи кои ја доведуваат во прашање остварената стабилност

КОРИСТЕНА ЛИТЕРАТУРА

1. Bernard Hoehman: Trade Policy: So Far, So Good?, Finance (@Development, June 2012
2. Кругман/Обстфелд. Меѓународна економија, теорија и практика, Табернакул, Скопје, 2009
3. Томе Неновски: Транзиција на македонската економија: шокови, остварувања, можности, перспективи и закани, Journal of sustainable development, Integrated business faculty-Skopje, January 2012
4. Ксенте Богоев: Приоритетите на македонската економија, прилог во зборникот: Отворени предизвици на македонската економија, Научен собир во МАНУ, 2004 година
5. Таки Фити: Макроекономската стабилност и растот, Научен собир во МАНУ: Отворени предизвици на македонската економија, 2004 година
6. Глигор Бишев: Политики на управување со агрегатната побарувачка, Научен собор во МАНУ: Отворени предизвици на македонската економија, 2004 година
7. Агис Шајноски: Конвертибилен денар?, меѓу сонот и јавето, Центар за банкарство и финансии, Скопје, 2009

THE ROLE OF FISCAL POLICY IN ENVIRONMENTAL PROTECTION

Margarita Matlievska²⁴⁷

Abstract

Due to problems with environmental degradation and depletion of natural resources that receive global scale, developed countries adopt and implement laws regulating the fiscal policy that is determined to environment protection. The process of approximation of national legislation with the Acquis of the European Union resulted in the development of numerous laws regulating different areas, including the environment. As a result, Macedonia adopted a basic set of laws in the field of protection of the environment and its media, including the financial instruments. Despite this, for overall environment protection, the financial instruments should be included in the legislation that regulates other areas, as well.

The main aim of this paper is to determine whether the fiscal policy of Macedonia is in the direction of environmental protection as one of the foundations of sustainable development.

In this paper, the subject of research is the fiscal instruments (taxes, customs duties, excise taxes, subsidies, etc.) regulated in the environment legislation. Furthermore, legislation, regulating the tax policy is the subject of research in this paper. Based on the results of the analysis, it can be concluded that fiscal instruments are well covered and addressed in the laws in the area of fiscal policy, and in the laws related to the environment, and contribute to its greater protection.

This paper emphasis the interconnection between the fiscal instruments and environment protection and improvement, and provides basis for their further increase. This research is of particular significance for the business community of the country.

Key words: Taxes, Excise duties, Sustainable development, Environment.

ФИСКАЛНАТА ПОЛИТИКА ВО ФУНКЦИЈА НА ЗАШТИТА НА ЖИВОТНАТА СРЕДИНА

Апстракт

*Проблемите со деградацијата на животната средина и исцрпувањето на природните ресурси добиваат глобални размери. Напредните земји усвојуваат и спроведуваат закони во кои е утврдена фискална политика согласно која животната средина се штити и унапредува. Процесот на апроксимација на националното законодавство со *acquis communautaire* на Европската Унија резултирало со изработка на бројни закони кои регулираат различни области, меѓу кои и животната средина. Како резултат на тоа, во Република Македонија е усвоен основен пакет закони од областа на животната средина и заштита на нејзините медиуми, во кои се опфатени и финансиските инструменти. Но, за*

²⁴⁷Assistant Professor, Faculty of Economy, University Goce Delcev – Stip, Republic of Macedonia, margarita.matlievska@ugd.edu.mk

поцелосно зачувување на животната средина, финансиските инструменти треба да се опфатени и во законодавството кое регулира и други области.

Целта на овој труд е да утврди дали фискалната политика на Република Македонија е во насока на заштита на животната средина, како еден од фундаментите на одржливиот развој.

Во трудот, предмет на истражување се фискалните инструменти (даноци, царини, акцизи, субвенции, итн) утврдени во Законот за животна средина. Наедно, и легислативата која ја регулира даночната политика е предмет на истражување во трудот.

Врз основа на добиените резултати од спроведената анализа, може да се заклучи дека фискалните инструменти се добро опфатени и разработени во законите од сферата на фискалната политика, и во Законот за животна средина, и придонесуваат кон нејзина поголема заштита.

Трудот ја утврдува поврзаноста на фискалните инструменти со заштитата и унапредувањето на животната средина и ја дава основата за нивно понатамошно зголемување и подобрување. Освен за "зајакнување на свеста" кај државата и општеството за потребата од усвојување и спроведување на легислатива насочена кон заштита и унапредување на животната средина, ова истражување е од особена значајност за бизнис заедницата на Република Македонија.

Клучни зборови: фискална политика, даноци, царини, надоместоци, животна средина.

1. ВОВЕД

Националните ресурси се основата за развој на секоја економија. Но, нивното се' поголемо исцрпување и деградацијата на животната средина доведе до енормно зголемување на општествените трошоци. Од економската наука, како и од науката воопшто, се очекува да предложи соодветни решенија и да се прекине поврзаноста помеѓу економскиот растез и зголемениот притисок врз животната средина. Тоа значи дека заштитата на животната средина своја рефлексива треба да има и во се' она што значи креирање политики и спроведување на закони во кои ќе биде регулирана заштитата на животната средина и природните богатства, вклучително и преку изнаоѓање на финансиски средства (даноци, царини, акцизи, надоместоци).

Имено, извршувањето на различните функции, државата мора да го финансира. Еден од начините за прибирање на финансиски средства со кои државата би ги финансирала многубројните функции за кои е одговорна, е и прибирањето на јавни давачки, односно даноци (како најзначаен вид фискални приходи). Логично би било, државата да наметнува што повеќе и што "поквалитетни" даноци, со единствена цел: полнење на буџетот, прибирање и располагање со обемни финансиски средства како би можела најквалитетно да ги финансира јавните потреби. Тоа се примарни и таканаречените фискални цели на даноците.

Но, развојот на научната мисла довел до сознанија дека даноците не се, и не смеат да бидат инструмент кој ќе се користи единствено за фискални цели; даноците мора да служат за остварување и на други, нефискални цели. Тие треба да се во

функција на севкупниот развој на една држава (социјален, политички, културен, демографски и др.). Имено, во Декларацијата за правото на развој на ООН²⁴⁸ е дефиниран поимот развој како “сеопфатен економски, социјален, културен и политички процес чија цел е постојано подобрување на добросостојбата на сите, врз основа на нивно активно, слободно и значајно учество во развојот и праведната распределба на бенефитите кои произлегуваат од тоа” Значи, даночната политика на една современа држава треба да придонесува и кон остварување на правото на развој: “Правото на развој е неотуѓиво човеково право кое секој поединец и сите заедно доблесно ќе го уживаат, ќе придонесуваат и ќе уживаат економски, социјален, културен и политички развој, во кој сите човекови права и основни слободи ќе бидат остварени”.²⁴⁹ А Во Уставот на Република Македонија се наведува дека темелна вредност на уставниот поредок на Република Македонија, меѓу другите, е и заштита и унапредување на животната средина и природата (член 8), а во членот 43 - правото на секој човек на здрава животна средина е наведено како основно право.

Заклучокот се наметнува сам по себе: правото на здрава животна средина е дел од правото на развој.

2. АНАЛИЗА НА ФИНИНСКИТЕ ИНСТРУМЕНТИ ЗА ЗАШТИТА НА ЖИВОТНАТА СРЕДИНА

Тргувајќи од фактот дека новите трендови во определена област секогаш ги менуваат состојбите на националниот развоен процес, неопходно е да се согледа во која мера финансиските инструменти регулирани со националното законодавство даваат основа за заштита на животната средина.

Во Република Македонија бројни закони ја регулираат можноста за финансирање на заштитата на животната средина. Економските инструменти за политиката за заштита на животна средина интегрално се уредени со законодавството од сферата на заштита на животната средина, односно со Законот за животна средина²⁵⁰ (во кој се дефинирани надоместоци), Законот за заштита на природата²⁵¹, Законот за енергетика²⁵² и други.

Така на пример, во Законот за животна средина, главата 18 во целост е посветена на финансирањето на активностите за поттикнување, зачувување, одржливо користење, заштита и унапредување на животната средина. Овие активности се финансираат од надоместокот кој го плаќаат правните и физички лица кои²⁵³:

- имаат извори што вршат загадување на животната средина
- ја загадуваат животната средина со користење на производи и супстанции
- се корисници на природните богатства
- ја оптеретуваат животната средина со отпадоци

²⁴⁸ Declaration on the Right to Development, усвоена на 4 декември 1986 од страна на Генералното собрание на ОН, со резулцијата 41/128.

²⁴⁹ Ibid 2, член 1.

²⁵⁰ "Службен весник на Република Македонија" број 53/05, 81/05; 24/07.

²⁵¹ "Службен весник на Република Македонија " број 67/04; 14/06; 84/07.

²⁵² "Службен весник на Република Македонија ", број 47/97; 40/99; 98/00; 94/02; 38/03.

²⁵³ Член 162, став 2.

- увезуваат одредени употребувани производи
- произведуваат или увезуваат производи и стоки кои се штетни или кои содржат штетни материи за животната средина и природата.

Во Законот (во членот 163) се дефинирани и обврзниците за плаќање на надоместокот, односно правните и физички лица кои:

- имаат извори што вршат загадување и кои со своето дејствување предизвикуваат загадување на животната средина или се одговорни за емисија во животната средина
- ја загадуваат животната средина со користење на моторни возила и пловни објекти, со производство на нафта и нафтени деривати, со увоз на супстанции што ја осиромашуваат озонската обвивка
- се корисници на природни богатства со искористување на шумите со сеча на дрвото, собирање и извезување на растенија и делови од растенија, и собирање и извезување мекотелци
- ја оптеретуваат животната средина со отпадоци преку создавање опасен или неопасен отпад, пластични производи и пластична амбалажа, увоз на отпадоци и остатоци од олово, нафта, масла
- увезуваат употребувани производи (патнички автомобили и други моторни возила, моторни возила за превоз на стоки, техничка стока, уреди за ладење, гуми, и др
- произведуваат или увезуваат производи и стоки кои се штетни или содржат штетни материи за животната средина и природата.

Во Законот се дефинирани и критериумите врз чија основа се определува основицата на износот на надоместокот (член 164), а со член 165 се регулира ослободувањето од плаќање на надоместок и враќање на надоместокот.

Освен ова, претходно наведените активности се финансираат и од Буџетот на РМ, од средства остварени врз основа на меѓународна соработка на програми и проекти, од донации од домашни и странски физички лица, од фондации, подароци и др.

И царините се во функција на заштита на животната средина. Така на пример, од плаќање царина се ослободуваат предмети што непосредно се наменети за директна заштита на животната средина и природата, доколку не се произведуваат во Република Македонија (согласно член 183, алинеа 7 од Царинскиот закон²⁵⁴). Исто така, во Законот за царинската тарифа²⁵⁵ определени се повисоки царински стапки за стоки кои при нивната употреба ја оптеретуваат животната средина: употребувани гуми, употребувани патнички автомобили, друмски влекачи, автобуси и камиони.

Во врска со акцизите, пропишана е повисока акциза за бензините со содржина на олово над 0,013 г/л (24,396 денари/литар), во споредба со пропишаната акциза за безоловниот бензин - со содржина на олово под 0,013 г/л (21,692 денари/литар) и за дизел горивото (12,121 денари/литар).

Пред да се започне со анализа на даноците, можеби најдобро би било да се потсетиме дека “Даноците се она што го плаќаме за да имаме цивилизирано општество”.²⁵⁶ И дека “Ниедна власт не може да опстои без оданочување. Тоа мора

²⁵⁴“Службен весник на Република Македонија” број 21/98; 26/98; 63/98; 86/99; 25/00; 109/00; 31/01; 4/02; 55/02; 42/03.

²⁵⁵ “Службен весник на Република Македонија” број 23/03, 69/04.

²⁵⁶ Oliver Wendell Holmes Jr, Врховен суд на САД.

да им се наметне на луѓето. Уметноста се состои во наметнување кое нема да тиранизира²⁵⁷.

Според член 6, став 6, точка 21 од Законот за персоналниот данок на доход²⁵⁸, приходите од продажба на корисен цврст отпад остварени од физичко лице не подлежат на оданочување.

Каков е случајот со данокот на добивка, како еден од даноците со кои државата генерира фискални приходи? Дали и тој, како и персоналниот данок на доход, освен својата традиционална, фискална цел, има и нефискална - за заштита на животната средина?

Најпросто речено, добивка е поим кој ја означува разликата помеѓу приходите и расходите; таа е показател на успешноста и ефикасноста на работењето. Со данокот на добивка се оданочува конечниот финансиски резултат односно добивката која ја остварува даночниот обврзник.

Низ својата "еволуција", Законот за данок на добивка на Република Македонија, претрпел бројни дополнувања. Така, тој е објавуван во следниве броеви на "Службен весник на Република Македонија": 5/93; 80/93; 33/95, 43/95; 71/96; 28/98, 11/01; 2/02; 44/02, 51/03. Веројатно ги претрпел овие измени зашто не е едноставно да се креира закон за данок на добивка. Па и Ајнштајн рекол: "Најтешка работа на светот е да го разбереш данокот на добивка. Тоа е претешко за математичар... Потребен е филозоф."²⁵⁹

Во "првиот", основен закон (5/93), во 3-тата глава (Основица на данокот од добивка) во членот 8, став 3, се вели дека основица на данокот од добивка е добивката која претставува разлика меѓу вкупните приходи и вкупните расходи на даночниот обврзник (во став 4 се дефинирани вкупните расходи). Но, во една од неговите алинеи се вели дека вкупни расходи се трошоците на амортизацијата до износот утврден според пропишаните стапки, со исклучок на трошоците на амортизацијата за средствата што служат за заштита на животната средина и природата. Со други зборови, амортизацијата на средства за заштита на животната средина не претставува трошок, односно не влегува во категоријата расходи.

Во истиот закон, во членот 9, став 1 е пропишано за кој дел од добивката не се плаќа данок. Имено, данок од добивка не се плаќа на делот од добивката во висина на вложените средства во заштита на животната средина и природата (алинеа 3).

Измените и дополнувањата на овој закон, меѓу другото, се однесуваат и на одредбите кои ја тангираат заштитата на животната средина. Имено, во бројот 80/93 на Законот, во главата 6 која ги определува даночните олеснувања и ослободувања, во член 30 став 1, се определува дека "обврзникот има право на забрзана амортизација на средствата кои служат за заштита на животната средина и на природата". Со членот 35 пак, "на обврзникот му се намалува обврската за плаќање

²⁵⁷ Фредерик Велики, Крал на Прусија од 18-ти век.

²⁵⁸ "Службен весник на Република Македонија" број 80/93; 3/94; 70/94; 71/96; 28/97; 8/01; 50/01; 52/01; 2/02; 44/02; 96/04.
²⁵⁹

Albert Einstein.

данок во висина на средствата од добивката вложени за заштита на животната средина и на природата ...“.

Две години после основниот закон, со Законот за изменување на Законот за данок од добивка (објавен во “Службен весник на Република Македонија” број 43/95 од 14 септември 1995 год), во членот 1 се пропишува дека членот 35 се менува и дека согласно истиот на обврзникот му се намалува обврската за плаќање данок во висина на средствата од добивката вложени, меѓу другото, и за заштита на животната средина и на природата.

Очигледно е дека по однос на намалувањето на обврската за плаќање данок на средствата од добивката вложени во заштита на животната средина и природата, законите 80/93 и 43/95 во главно не се разликуваат. Бројот 43/95 само дополнува и други дејности во кои може да се вложува добивката, и наведува за која дејност нема да се плати данок на добивка.

Со Законот за изменување и дополнување на Законот за данокот од добивка (71/96 од 30 декември 1996 год.), членот 35 се менува и гласи: “На обврзникот му се намалува даночната основа во висина на средствата од добивката вложени за заштита на животната средина и на природата”.

Законот објавен под број 11/01²⁶⁰ во својот 26-ти член, прецизира дека “Во членот 30 став 1 по зборот “модернизација” зборовите: “и структурно приспособување” се заменуваат со зборовите: “или набавува средства за заштита на животната средина и природата” и дека “Ставот 2 се брише”. Бидејќи нема пречистен текст на овој закон, најверојатно, членот 30 би гласел: “Обврзникот има право на забрзана амортизација на основните средства во случаите кога остварува технолошка модернизација или набавува средства за заштита на животната средина и природата, но најмногу до висина која за 25 % ја надминува амортизацијата пресметана на начин што е утврден во член 15 од овој закон”. Под средства кои служат за заштита на животната средина и на природата, се сметаат средствата наменети за опрема, уреди и инструменти што служат за намалување на загадувањето и мерење на состојбите на загаденоста на воздухот, водата и земјиштето, воведување на чисти технологии како и изградба на станици за пречистување на комунални и индустриски води, монтирање на филтри за заштита на воздухот од загадување, производство на производи од отпадни материји, собирање и депонирање на комунални и опасни материји и др (согласно член 4, став 1 точка 18 од Правилникот за начинот на пресметување и уплатување на данокот на добивка и спречување на двојното ослободување или двојното оданочување).

Воедно, ставот “По исклучок од став 1 на овој член, обврзникот има право на забрзана амортизација на средствата кои служат за заштита на животната средина и на природата” не постои веќе во Законот за данокот на добивка.

Во следните измени и дополнувања (2/02, 44/02, 51/03) нема промена на членовите кои се однесуваат на заштитата на животната средина и природата.

260

“Службен весник на Република Македонија” број 11 од 13 февруари 2001.

ЗАКЛУЧОЦИ

Вербата на човекот во траен напредок е клучна карактеристика на развојот на цивилизацијата како развој на сите човекови материјални и духовни вредности. Тоа наметнува симбиоза на економските, социјалните и целите за заштита на животната средина.

Еден од основните предуслови за сеопфатен развој е постоење на законодавство согласно кое финансиските средства се во функција на развојот, од една страна, а од друга страна, постоење на економски инструменти како поддршка на политиката за заштита на животната средина. Со други зборови, тоа значи ширење на палетата цели кои треба да се постигнат со даночната политика

Во Уставот се утврдени основните права на човекот и граѓанинот на Република Македонија, меѓу кое е и правото на "здрава животна средина". Во Уставот се утврдени и темелните вредности на уставниот поредок и имаат, меѓу другото, и "еколошка" димензија.

Националното законодавство на Република Македонија од различни области ја третира проблематиката на финансирање на заштитата на животната средина, преку законите кои содржат членови за царини, акцизи, даноци, надоместоци и др. Така, во Законот за животна средина се дефинирани надоместоците а во законите од царинската сфера се регулирани царините; и едните и другите се во функција на заштита на животната средина.

Од даночната сфера, еден од законите кој заслужува внимание е Законот за данок на добивка; во него законодавецот утврдил механизми за намалување на даночната основа во висина на средствата вложени за заштита на животната средина и на природата (100% се признава износот вложен за оваа намена). Наедно, согласно истиот, обврзникот има право на забрзана амортизација на основните средства во случаите кога остварува технолошка модернизација или набавува средства за заштита на животната средина и природата, но најмногу до висина која за 25% ја надминува амортизацијата пресметана по една од методите за пресметка на амортизацијата. Ова упатува на констатцијата дека Законот за данок на добивка освен фискални, имплицира и исполнување на нефискална цел определена како заштита на животната средина. Со тоа, ова е еден од законите кој ги заслужува епитетите современ и прогресивен

Врз основа на добиените резултати од истражувањето, се наметнува заклучокот дека во законодавството на Република Македонија се предвидени низа економски инструменти како поддршка на политиката за заштита на животната средина. Особено е значајно што фискалните инструменти се разработени и во законите од сферата на фискалната политика, како и во законите од областа на заштита на животната средина, особено во Законот за животна средина.

КОРИСТЕНА ЛИТЕРАТУРА

- Матлиевска М, 2006: "Управување со процес на изработка на Национална стратегија за одржлив развој на Република Македонија", докторска дисертација, Скопје.
- "Службен весник на Република Македонија" бр. 53/05, 81/05; 24/07.
- "Службен весник на Република Македонија" бр. 67/04; 14/06; 84/07.
- "Службен весник на Република Македонија" бр. 47/97; 40/99; 98/00; 94/02; 38/03.
- "Службен весник на Република Македонија" бр.5/93; 80/93; 33/95, 43/95; 71/96; [28/98](#), 11/01; 2/02; 44/02, 51/03.

- "Службен весник на Република Македонија" бр. 21/98; 26/98; 63/98; 86/99; 25/00; 109/00; 31/01; 4/02; 55/02; 42/03.
- "Службен весник на Република Македонија" бр. 23/03, 69/04.
- "Службен весник на Република Македонија" бр. 80/93; 3/94; 70/94; 71/96; 28/97; 8/01; 50/01; 52/01; 2/02; 44/02; 96/04.
- www.mlrc.org.mk
- www.un.org/documents/ga/res/41/a41r128.htm

INDICATORS FOR SUSTAINABLE TOURISM DEVELOPMENT IN MACEDONIA

Tatjana Dimoska, PhD²⁶¹, Biljana Petrevska, PhD²⁶²

Abstract

Due to the fact that sustainable tourism development means applying the concept of sustainability in the field of tourism, it is an idea economically viable, ecologically sustainable as well as socially equitable. Despite of its noticeable and inevitable value, there is no exact methodology for sustainability measurement, so the way out is detected in indicators assessment. With regards to application of sustainable tourism development indicators, various problems occur towards numerous criterions.

This paper attempts to estimate sustainable tourism development indicators in Macedonia. In this respect, the research is based on various analyses made upon available secondary data collected through desk-research on descriptive statistics. The outcomes point out that Macedonia, opposite the most tourism-oriented countries, notes very modest results. Finally, the paper emphasizes the need for undertaking measures for improving the sustainability issue in general and particularly in tourism development. Moreover, it urges the necessity for identifying effective framework for enhancing tourism sustainability within all stakeholders involved in tourism process in Macedonia.

Key words: Sustainability; Tourism development; Indicators; Macedonia

1. INTRODUCTION

Tourism as an important socio-economic phenomenon is characterized with distinctly largeness and dynamic development results with many positive direct as well as indirect economic effects. That is a measure for increasing the possibilities for encouragement of general economic development through tourism development. As a result of direct economic effects, tourism indirectly contributes for life standard and life quality increasing of the residents.

Next to positive economic aspects, tourism causes unfavorable consequences, like: degradation of natural resources, life style distortions, socio-cultural patrimony of destination and so forth. As a result of that, tourism development must be based on sustainability criteria, must be long term economically bearable and ethically and socially equitable for the residents of a tourist destination. All three sustainable development dimensions (preservation of natural and cultural resources, economic viability and social justice) can be measured and analyzed using indicators that are adapted to specific realities of each place and that consider environmental, socio-economic and tourist variables.

In this respect, the indicators for sustainable tourism development are an intrinsic component of tourism planning process. So, identification, monitoring and control of such indicators will assist in great manner towards more sustainable tourism and in promoting this objective in public and private sector decision-making.

²⁶¹ Assistant Professor Tatjana Dimoska, Ph.D., "St. Clement Ohridski" University - Bitola, Faculty of Tourism and Hospitality – Ohrid

²⁶² Assistant Professor Biljana Petrevska, Ph.D., "Goce Delcev" University - Stip, Faculty of Tourism and Business Logistics - Gevgelija

2. LITERATURE REVIEW

There is no widely known and accepted definition of sustainable tourism. One of the widely-used definition focuses on “leading to management of all resources in such a way that we can fulfill economic, social and aesthetic needs while maintaining cultural integrity, essential ecological processes, biological diversity and life support systems.” (Diamantis and Ladkin, 1999: 35)

The aim of sustainable tourism in general is to upgrade residents’ quality of life and tourists’ experience, as well as to support the environmental resources on which the tourism system is based. So, “achieving sustainable tourism is a continuous process and it requires the constant monitoring of impacts, introducing the necessary preventive and/or corrective measures whenever necessary.” (UNEP, 2009: 13). In this respect, “one of the problems that arise when applying the concept of sustainability to tourism is that there is not any exact and accepted methodology for measuring it. One of the tools recently proposed for measuring sustainability is the estimation of indicators.” (Mowforth and Munt, 1998, cited in Silignakis, s.a., p.2).

Table 1: Summary of Selected Case Studies

Destination	Number of indicators	Comments
International (WTO, 2004)	768 indicators, 29 of which are basic	29 basic indicators ranked by main issues in sustainable tourism and applicable to all types of destinations
International (Vellas, 2000)	10 indicators	10 indicators compatible with all types of destinations, divided into several measures to encompass quantitative and qualitative aspects
European cities (European Environmental Agency, 2004)	11 indicators	11 key indicators compatibles with destinations in European countries and the West in general
Albufera de Valencia (WTO, 2004)	141 indicators	141 indicators of pressure, state and response to measure the capacity of an ecosystem of attractive but vulnerable natural landscapes
Balearic Island (WTO, 2004)	50 indicators	50 indicators for a destination where tourism is the main sector
Canary Island (WTO, 2004)	9 indicators	9 indicators that serve as a guide in the sustainable tourism planning process for a costal destination
Cape Breton Island, Canada	30 indicators	30 indicators resulting from a participating approach compatible with all types of

(WTO, 2004)		destinations
Caribbean Region (WTO, 2004)	14 normative indicators	14 normative indicators that demonstrate the progress toward a common set of indicators for regions where tourism is an important engine of the economy
Kukijuca, Croatia (WTO, 2004)	44 indicators	44 indicators resulting from a WTO workshop on indicators in 2001, applicable to all types of destinations
Samoa Islands (WTO, 2004)	20 indicators	20 indicators adopted by the Project Advisor Committee made up of elected officials
Switzerland, 2007)	20 indicators	20 indicators defined in the DPSIR (Drivers, Pressure, State, Impact, Response) system applicable to all types of destinations

Source: Tanguay, G. A. *et al.* (2011).

To estimate whether tourism development at destination level is sustainable or not, and to what extent, there is a need to make a set of indicators that measure progress in achieving sustainable development. In this respect, it “measures the existence or severity of current issues signals of upcoming situations or problems, measures of risk and potential need for action, and means to identify the results of our actions.” (Griffin *at al.*, 2011: 204). Yet, in order to be useful, indicators for sustainable tourism must fulfill the criteria: relevance, availability, meaning, freshness, sensitivity, reliability, comparability and normativity.

Indicators for sustainable tourism may exist at national, regional and destination level and they have socio-cultural, economic and environmental dimension (Ceron, 2003; Gebhard *et al.*, 2007). Each dimension has one or more themes (issues). Also there are indicators developed from these themes. Furthermore, the literature alleges few or numerous indicators for sustainable tourism development. Their number varies and it can be from 9 till 768 indicators (Table 1).

In order to avoid the confusion and tourism’s sustainable development data to be comparable for different tourist destinations and countries, WTO mentions 12 baseline issues and 29 baseline indicators for sustainable tourism of tourist destinations. (table 2). While the presented list of baseline issues for sustainable tourism is applicable to every region and every kind of tourism all over the world, the set of indicators belonging to each issue should be adjusted according to the special conditions of the area or country where the sustainability of tourism is evaluated.

Table 2: Baseline Issues and Indicators for Tourist Destinations

Baseline Issue	Suggested - Baseline Indicator (s)
Local satisfaction	- Local satisfaction level with tourism (Questionnaire)
Effect of tourism on communities	- Ratio of tourists to locals (average and peak period/days) - % who believes that tourism has helped bring new services or infrastructure (questionnaire - based) - Number and capacity of social services available to the community (% which are attributable to tourism)
Sustaining tourist satisfaction	- Level of satisfaction by visitors (questionnaire - based) - Perception of value for money (questionnaire - based) - Percentage of return visitors
Tourism seasonality	- Tourist arrivals by month or quarter (distribution throughout the year) - Occupancy rates for official accommodation by month (peak periods relative to low season) and % of all occupancy in peak quarter or month - % of business establishments open all year - Number and % of tourist industry jobs which are permanent or full – year (compared to temporary jobs)
Economic benefits of tourism	- Number of local people (and ratio of men to women) employed in tourism (also ratio of tourism employment to total employment) - Revenues generated by tourism as % of total revenues generated in the community
Energy management	- Per capita consumption of energy from all sources (overall, and by tourist sector – per person day) - Percentage of businesses participating in energy conservation programs, or applying energy saving policy and techniques - % of energy consumption from renewable resources (at destinations, establishments)
Water availability and conservation	- Water use: (total volume consumed and liters per tourist per day) - Water saving (% reduced, recaptured or recycled)
Drinking water quality	- Percentage of tourism establishments with water treated to international potable standards - Frequency of water – borne diseases: number/percentage of visitors reporting water – borne illnesses during their stay
Sewage treatment	- Percentage of sewage from cite receiving treatment (to primary, secondary,

(wastewater management)	tertiary levels) - Percentage of tourism establishments (or accommodation) on treatment system (s)
Solid waste management (Garbage)	- Waste volume produced by the destination (tones) (by month) - Volume of waste recycled (m ³)/ total volume of waste (m ³) (specify by different types) - Quantity of waste strewn in public areas (garbage counts)
Development control	- Existence of a land use or development planning process, including tourism - % of area subject to control (density, design, etc.)
Controlling use intensity	- Total number of tourist arrivals (mean, monthly, peak periods) - Number of tourists per m ² of the site (e.g., at beaches, attractions), per square kilometer of the destination, mean number/peak period average

Source: UNWTO (2004).

3. METHODOLOGY

The paper makes an attempt to estimate sustainable tourism development indicators for Macedonia, based on basic sustainable tourism indicators given by the UNWTO. Therefore, to obtain quantitative data, several secondary data sources were applied, such as: State Statistical Office of Macedonia, Ministry of Economy (Department for Tourism and Hospitality), Ministry of Environment and Physical Planning (Department for Sustainable Development, Office for Environment and Macedonian Information Centre for Environment - MEIC) and Hotel Association of Macedonia (HOTAM).

Several limitations towards research outcomes occurred while undertaking research analyses. Namely, lack of official data regarding tourism industry in Macedonia, was the biggest obstacle. In this respect, some of data were generally referring to sustainable development in Macedonia or were unavailable. Due to modest research results, the paper emphasizes the need for undertaking measures to improve sustainability in general and specifically to improve sustainability in the field of tourism by all stakeholders involved in tourism process in Macedonia.

4. ANALYSIS, RESULTS AND DISCUSSION

Following the example for sustainable development basic indicators (Table 2), an overview is presented for the most specific indicators for the sustainable development of tourism in Macedonia (Table 3). Some of basis indicators are modified because of a lack of data. They are replaced by indicators with available data. Yet, they describe the same issues and cover the same aspects of sustainable development.

Table 3: Application of UNWTO indicators in Macedonia - Sustaining tourist satisfaction

Issue	Indicator (s)	Results
Effect of tourism on communities	➤ Ratio of tourists to locals (2010)	12.73% of foreign tourists/resident population
	Site pressure	2 316 700 persons/day
		2 055 004 residents/day
		261 696 tourists/day
Sustaining tourist satisfaction	➤ Level of satisfaction by visitors (questionnaire – based, 2009)	
	<i>Nature and surroundings</i>	
	Bad	
	Good	0.40 %
	Very good	19.25 %
	<i>Personal security</i>	80.35 %
	Bad	
	Good	2.58 %
	Very good	27.14 %
	<i>Services on the roads</i>	70.29 %
	Bad	
	Good	17.30 %
	Very good	44.53 %
	<i>Comfort in accommodations</i>	38.17 %
	Bad	
	Good	1.93 %
	Very good	29.10 %
	<i>Quality of services in restaurants</i>	68.97 %
	Bad	
Good	1.57 %	
Very good	34.66 %	
<i>Quality of services from personnel</i>	63.78 %	
Bad		

	Good	1.60 %
	Very good	25.23 %
	<i>Possibilities for excursions</i>	73.18%
	Bad	7.47 %
	Good	40.08 %
	Very good	52.45 %
	<i>Possibilities for holding conferences</i>	
	Bad	7.26 %
	Good	43.82 %
	Very good	48.92 %
	<i>Sport and cultural events</i>	
	Bad	13.03 %
	Good	48.27 %
	Very good	38.70 %
	<i>Quality of PPT connections</i>	
	Bad	11.85 %
	Good	39.42 %
	Very good	48.73 %
	<i>Ecological value</i>	
	Bad	16.98 %
	Good	40.59 %
	Very good	42.42 %
	➤ Percentage of return visitors (2009) Numbers of previous stays	85.78 %
	None	14.22 %
	Once	25.69 %
	2-3 times	23.01 %
	4 and more	37.08 %
	➤ Tourists who agree they would like to return (Intention for another stay in Macedonia) (2009) In this place (in place of survey)	72.01 %

	<p>In other place in Macedonia</p> <p>I don't know</p> <p>I will not come</p>	<p>66.18 %</p> <p>5.83 %</p> <p>27,20 %</p> <p>0.78 %</p>
Tourism seasonality	<p>➤ Tourist arrivals by month (distribution throughout the year)</p> <p>➤ Number and % of full-time employees in the tourist industry (compared to part-time employees)</p>	<p>Concentration of tourists during high season (May-September 2010)</p> <p>28 401 (May)</p> <p>27 220 (June)</p> <p>28 738 (July)</p> <p>32 231 (August)</p> <p>28 144 (September)</p> <p>11 670 full-time hotel employees (87.3 %)</p> <p>1 701 part-time hotel employees (12.8 %)</p> <p>13 371 total number hotel employees</p>
Economic benefits of tourism	<p>➤ Number of local people (and ratio of men to women) employed in tourism (also ratio of tourism employment to total employment)</p> <p>➤ Revenues generated by tourism as % of GDP</p> <p>➤ Tourist numbers</p> <p>➤ Average expenditure p/p (foreigners) (coefficient of variation)</p> <p>➤ Average number of nights spent (foreigners) (coefficient of variation)</p> <p>➤ Average number of days (foreigners)</p>	<p>13 371 total number hotel employees</p> <p>5 230 women hotel employees (39.1%)</p> <p>8 141 men hotel employees (60.9%)</p> <p>1.56 ratio of men to women employed in hotels in 2010</p> <p>1.2% (share of sector "Hotels and Restaurants" in GDP in 2009)</p> <p>586 241 total (in 2010)</p> <p>324 545 foreign tourists</p> <p>261 696 domestic tourists</p> <p>252 EUR</p> <p>2.08</p> <p>3.85 nights</p> <p>3.08</p> <p>4.76 days</p>

<p>Energy management</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Per capita consumption of energy from all sources (overall, and by tourism sector) ➤ % of energy consumption from renewable resources 	<p>871 kgoe (per capita final consumption of energy from all sources in 2010)</p> <p>238 kgoe (final total energy consumption in the sector “services” in 2010)</p> <p>11.2 % (Total share of renewable in gross inland energy consumption in 2009)</p> <p>3.9% hydro</p> <p>6.9% biomass</p> <p>0.4% geothermal</p>
<p>Drinking water quality</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Drinking water quality 	<p>93.4% Safe</p> <p>5.4% Physicochemical unsafe</p> <p>1.2% Microbiologically unsafe</p>
<p>Sewage treatment - wastewater management</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Wastewater from mining and industry (2008) in '000 m³ 	<p style="text-align: right;">Total 679 275</p> <p>Wastewater from production 546 386</p> <p>Wastewater from cooling water 38 482</p> <p>Wastewater from sanitary water 62 689</p> <p>Other 31 718</p>
<p>Solid waste management (Garbage)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Waste volume produced by the destination (tones) and annual amount of municipal waste p/p ➤ Waste generation, treatment, recycling and disposal (in 2008) 	<p>721 507 t total waste in 2010</p> <p>351 kg (annually municipal waste 2010)</p> <p>666 kg/per capita total waste 2008</p> <p>663 kg/per capita non-hazardous waste 2008</p> <p>3.1 kg/per capita hazardous waste 2008</p> <p>157.8 kg/per capita total waste treated</p> <p>156.1kg/per capita non-hazardous waste</p> <p>1.7 kg/per capita hazardous waste treated</p> <p>157.7 kg/per capita total waste recycled</p> <p>156.0 kg/per capita non-hazardous waste recycled</p> <p>1.7 kg/per capita hazardous waste recycled</p> <p>577.1 kg/per capita total waste disposed</p> <p>575.8 kg/per capita non-hazardous waste disposed</p>

		1.3 kg/per capita hazardous waste disposed
Controlling use intensity	➤ Total number of tourist arrivals (mean, monthly, peak periods)	28 401 (foreign tourists - May) 27 220 (foreign tourists - June) 28 738 (foreign tourists - July) 32 231 (foreign tourists - August) 28 144 (foreign tourists - September)

Source: State Statistical Office (various years and various publications)

Based on above noted, several interesting observations may be introduced:

- Although the biggest concentration of tourists in Macedonia is in summer season (June-September), still the site pressure is not so high since the number of tourists is in acceptable level boundaries;
- Average number of days and average number of nights spent of foreign tourists are very modest resulting with small quantum of revenues and low economic effects of tourism;
- Beside the relatively small number of foreign tourists, the results towards their experience during the visit to Macedonia (from aspect of nature, ecological value, quality of services, good personal security etc.) the number of those who have return to visit the country (85.78% of whom 37.01% four and more times) and those who intend to come again (72.01%) is on significant level with tendency for achieving higher tourism economic effects in future;
- Relatively small number of tourists results with small volume of waste annually produced (generally, the garbage is set into garbage dump), thus representing satisfactory protection of environment, cultural heritage and tourist surroundings in Macedonia.

Although the available data were with limited volume and modest in order to make more in-depth research towards the level of tourism sustainability in Macedonia, the research outcomes may be useful. Namely, one may conclude that despite the fact of having sustainable development in tourism in Macedonia, it is still in its introductory phase. The existent sustainability refers to ecological and socio-cultural aspect of living, but not to an adequate level of economic sustainability of tourism. All of this points to an emergency and necessary for taking measures for further tourism development by increasing the sustainability by all stakeholders. That should comprise increasing of all aspect of sustainability as ecological, socio-cultural as well as economic aspects of tourism sustainability. Moreover, one of the measures may be developing and promotion of different alternative types of tourism for which Macedonia has potentials. These will decrease the seasonality of tourism as well as the site pressure, while increasing the economic effects. Due to the fact that formulation of indicators is an evolving process, the indicators may transform from year to year and their list may be reviewed in the future.

5. CONCLUSION

Despite the research limitations mainly to the availability of data set, which prevented analyses in more in-depth manner towards the level of tourism sustainability in Macedonia, the paper argues its presence in modest line. Namely, although there is sustainable development in tourism in Macedonia, the research points that it is still in its stage of beginning. Moreover, the existent sustainability refers generally to ecological and socio-cultural aspect of living, but not to an adequate level of economic sustainability of tourism. As there are very modest results, the paper urges the need for undertaking measures to improve sustainability in general and specifically to improve sustainability in the field of tourism by all stakeholders involved in the tourism process in Macedonia.

6. REFERENCES

- Ceron, J-P., "Tourism and Sustainable Development Indicators: The Gap between Theoretical Demands and Practical Achievements", *Current Issues in Tourism*, 6(1), 2003;
- Diamantis, D. and Ladkin, A., "The Links between Sustainable Tourism and Ecotourism: A definitional and operational perspective", *The Journal of Tourism Studies*, 10(2), 1999;
- Gebhard, K., Meyer, M., and Roth, S., "Criteria for Sustainable Tourism for the three Biosphere Reserves Aggtelek, Babia Gora and Sumava", *Ecological Tourism in Europe (ETE) and UNESCO*, 2007;
- Griffin, K., and al., "The Trials and Tribulations of Implementing Indicator Models for Sustainable Tourism Management: Lessons from Ireland", in *Social Indicators Research Series 43, "Quality of life Community Indicators for Parks, Recreation and Tourism Management"*, Springer, 2011;
- Silignakis, E., K., "Sustainable Tourism Indicators: The case of Herissonis Municipality in Crete", s.a.
- State Statistical Office of Republic of Macedonia, "Statistical Review: Transport, tourism and other services - Tourism in the Republic of Macedonia, 2006-2010", Skopje, 2011;
- State Statistical Office of Republic of Macedonia, "Statistical Review: Transport, tourism and other services - Survey on foreign visitors at border crossings, 2009", Skopje, 2010;
- State Statistical Office of Republic of Macedonia, "Statistical Review: Transport, tourism and other services - Accommodation capacity in catering trade and services - situation 01.08.2010", Skopje, 2011;
- State Statistical Office of Republic of Macedonia, "Statistical Review: Transport, tourism and other services - Survey on foreign tourists is conducted in accordance, 2009", Skopje, 2010;

State Statistical Office of Republic of Macedonia, "Macedonia in numbers 2011", Skopje, 2012;

State Statistical Office, Republic of Macedonia, "Environmental Statistics, 2011", Skopje, 2012;

State Statistical Office, Republic of Macedonia, "Statistical Yearbook of the Republic of Macedonia 2011", Skopje, 2012;

Tanguay, G.A., Rajaonson, J. and Therrien, M-C., "Sustainable Tourism Indicators: Selection Criteria for Policy Implementation and Scientific Recognition", CIRANO, Montreal, 2011;

UNEP Priority Action Programme, "Sustainable Coastal Tourism: An Integrated Planning and Management Approach", 2009;

UN World Tourism Organization, "Indicators of Sustainable Development for Tourism Destinations - A Guidebook", Madrid, Spain, 2004.

THE GLOBALIZATION AS AN ASPIRATION TOWARD ECONOMIC UNIVERSALITY

Gordana Bilbilovska, PhD²⁶³, Ivana Bilbilovska, Msc²⁶⁴

Abstract

The aim of this article is to explore globalization, which brings good and bad and *social processes move in fictitious boundaries in which there is free movement of the factors of labor, goods, capital and information. Today states and companies act according to international standards, criteria, rules for quality production, trade, finance and technology. Content, forms, purposes and benefits determines the equity interests, influence and power of the strongest countries in the world. Simultaneously reduced the importance of nation-states.*

The paper is expected: to capture the nature and image of globalization with opposing sides; to consider the advantages and disadvantages of globalization; interpreted as to get to the better living of the people in the poorest countries in the world; and to define opportunities Macedonia's participation in today's global processes.

It is clear that people are unreasonably apply when their survival is endangered, but the fact is that enthusiasm does not exist even in the most powerful countries in the world. The giant companies crumbling village (ahead newly concurred spaces, there is a mass impoverishment, unemployment and social hopelessness of the population in many countries in the world.

In this paper a new count of globalization can't be reversed towards happier life to people in the world, should be adopted new rules of the game and develop in the modern world. They should label the leap towards a fairer distribution of the world's wealth and be an established relationship between states in which there will be no separation of the very rich and the very poor and will not affect the right of the stronger. In the name of law, poor countries need to strengthen their administration and to fight against corruption and crime, and the developed countries to open their markets and to cancel the debts of poor countries in the world. Should be represented ethical norms that would enable developing countries to contribute and benefit from globalization.

The new globalization with its objectivity need to connect the world, building a new model of globalization. At the request of the new models can be used with globalization slogan against violent globalization, because there is room for opportunities for release, ie higher security of the people living on the planet. Are the new globalization in the future will create member BRIKS?

Key words: globalization, markets, contradiction, poverty, wealth, new rules.

²⁶³ Professor at the Faculty of Economics-Skopje, University "Ss. Cyril and Methodius"-Skopje, gordanab@eccf.ukim.edu.mk

²⁶⁴ Spokesman in the Ministry of Finance in Skopje

ГЛОБАЛИЗАЦИЈАТА КАКО СТРЕМЕЖ КОН ЕКОНОМСКА УНИВЕРЗАЛНОСТ

Апстракт

Цел на трудот е да ја истражува глобализацијата, која носи добро и лошо, а општествените процеси се движат во фиктивни граници во кои постои слободно движење на факторите на трудот, стоката, капиталот и информациите. Денес државите и претпријатијата дејствуваат според светските стандарди, критериуми, правила за производство, за квалитет, трговија, за финансии и технологија. Содржината, облиците, целите и користа го одредува капиталот, интересите, влијанието и силата на најсилните држави во светот. Истовремено се намалува значењето на националните држави.

Во трудот ќе бидат користени следните методи: метод на анализа, дедуција, индукција, синтеза, компаративни анализи и др.

Во трудот се очекува: да се долови природата и сликата на глобализацијата со спротивставени страни; да се согледаат предностите и недостатоците на глобализацијата; да се интерпретира како да се стигне до подобро живеење на луѓето во неразвиените земји во светот; како и да се дефинираат можностите за учество на Република Македонија во денешните глобални процеси. Јасно е дека луѓето неразумно се однесуваат кога е загрозен нивниот опстанок, но факт е дека ентузијазам не постои ни во најмоќните држави во светот. Имено, џиновските компании рушат сè пред себе на новоосвоените простори, се јавува масовно осиромашување, невработеност и социјална безнадежност на населението во голем број земјите во светот.

Во трудот за ново сметаме, кога глобализацијата не може да се укине во функција на посрекен живот на луѓето во светот, треба да бидат донесени нови правила на игра и развој во современиот свет. Тие треба да означат скок кон поправедна распределба на светското богатство и да бидат воспоставени односи меѓу државите во кои нема да има поделба на многу богати и многу сиромашни и нема да важи правото на посилниот. Во име на правото, сиромашните земји треба да ја засилат својата управа и да се изборат против корупцијата и криминалот, а развиените земји да отворат пазари и да ги отпишат долговите на сиромашните земји во светот. Треба да бидат застапени етички норми кои би им овозможиле и на земјите во развој да го дадат својот придонес и да извлечат корист од глобализацијата. Новата глобализација со нејзината објективност треба да го поврзе светот, со изградба на нов модел на глобализацијата. Во барање на нови модели може да биде употребен слоганот со глобализацијата против насилничка глобализација, бидејќи постои простор за можности за ослободување, т.е. за повисока сигурност на живеење на луѓето на планетата. Дали новата глобализација во иднина ќе ја креираат земјите членки на БРИКС?

Клучни зборови: *глобализација, пазари, противречност, сиромаштво, богатство, џиновските компании, нови правила.*

1. Белези на глобализацијата

Живееме во глобален свет, во кој не постојат одделни пазари туку само еден глобален пазар. Физичкото растојание не претставува пречка туку можности за соработка на народите и земјите во светот, со континуирано продлабочување и забрзување на светската меѓузависност на различните култури и економии во една глобална.

Глобализацијата е израз на капитализмот, кој се стреми кон проширена репродукција

1. Редовен професор на Економскиот факултет во Скопје, gordanab@eccf.ukim.edu.mk
2. Портпарол во министерството за финансии во Скопје, ivanabilbilovska@finance.gov.mk

независно од географското подрачје, политичкото уредување или култура.

Носител на глобализацијата е светот на Западот. За неа најмногу се интересира САД. Се претставува во технолошка и економска димензија, насочени кон создавање на профит, се претставува и сликата на општеството, хиерархија на вредностите кои се шират во целиот свет. Од економски аспект глобализацијата се карактеризира како пожелен процес, бидејќи креира еден заднички пазар отворен за сите, на кој се зголемува производството, потрошувачката и развојот. Глобализацијата ја јакне светската економија, придонесува за зголемување на продуктивноста на трудот и животниот стандард во голем број земји во светот, ја либерализира соработката, односно тековите на стоката, капиталот, технологијата и луѓето и така придонесува за нивниот развој. Ги интензивира директните инвестиции, предизвикува преселување и активирање на производството. Од глобализацијата произлегуваат шанси за експанзија на пазарот кој дава можности за ширење на работата, зголемување на производството, зголемување на вкупниот приход, намалување на фиксните и полуфиксните трошоци, што е во функција на зголемување на профитот. Придонесува за развој на конкуренцијата која го јакне квалитетот, обезбедува подобро задоволување на потребите и подобар економски и општествен развој. Од друга страна, голем број стопански субјекти исчезнуваат под влијание на надворешната конкуренција. Прашањето е како земјите ќе го искористат овој пазар за своите интереси. Капиталот ги крши сите економски и технолошки инфериорни облици, продира насекаде и го диктира меѓународниот поредок. А земјите во развој мора да ја прифатат и да се судираат со сиромаштијата, бидејќи за нив глобализацијата не обезбедила никакви економски користи. Афричките земји по освојување на колонијалната независност се судруваат со беда, доходот им се намалува и им опаѓа животниот стандард. За најлош белег на глобализацијата се смета нејзината насилничка димензија, со зголемување на сиромаштијата и социјалната нестабилност во светот. Глобалниот пазар промовира ефикасност преку конкуренција, поделба на работа-специјализација, која овозможува луѓето и стопанствата да се фокусираат на она што го работат најдобро и да ја искористат погодноста на големите пазари низ светот. Имаат пристап до капитални текови, поевтин увоз и поголем пазар за извоз. Развиените земји треба да ги усвојат потребните политики, а посиромашните земји

имаат потреба од помош и поддршка од меѓународната заедница. Факт е дека најмоќните држави не направиле ниту една отстапка во конфликтите со земјите во развој. А неразвиените земји мора да ги прифаќаат пораките за сопствениот развој, незаборавајќи дека не смеат да го изгубат од предвид значењето за создавање на активен однос кон современите пазарни текови. Тие се објекти на глобализацијата, бидејќи извезуваат производи кои се во почетните фази на производството или се суровини, а имаат и евтина работна сила, кои компаниите од развиените земји ги користат за свое богатење. Од друга страна компаниите од развиените земји произведуваат и продаваат финални производи и остваруваат профит. Се искористува послабиот и неговите потенцијали, а се зголемува богатството на развиените земји. Кога глобализацијата служи само богатите земји да ја шират својата култура и производи тогаш е инструмент за создавање на јаз помеѓу развиените и неразвиените земји. Недостатоци на глобализацијата се јавуваат и во: продлабочување на јазот меѓу богатите и сиромашните земји; наметнување на образецот на економскиот развој од страна на најсилните држави, меѓународните институции и мултинационалните компании (кои имаат пристап до сите средства), што го доведува во прашање политичкиот и економскиот суверенитет на многу земји во светот; исфрлање на вишокот на работната сила и експлоатација на трудот од страна на капиталот, што создава социјални проблеми; препуштање на многу претпријатија и сектори на странски компании, со што се распродава судбината и сопственоста на земјата, се дава домашен третман на странските корпорации, а добивката од рентабилните дејности се сели во странските земји и светските финансиски центри. Двигатели на развојот се мултинационалните компании, но се и нехумани експлоататори. Во такви услови развиените земји не се врзани за ниедна држава, не ги отвараат своите пазари и не им ги отпишуваат долговите.

Економските кризи од најразвиените земји се прелеваат и во другите земји и создаваат масовна невработеност. Финансиските кризи стануваат почести, а земјите во развој не можат да влијаат на меѓународните финансиски институции. Ниту ММФ не ја остварува својата мисија. Со нивните монетарни политики се формираат каматните стапки. Промените во портфолио инвестиции влијаат на девизните курсеви на каматните стапки и на економската активност во државите. Со либерализација на пазарот на капитал се создава глобална нестабилност и се влошува состојбата на сиромашните во кои банкарскиот систем едвај функционира. Сиромашните земји немаат можности за ублажување на влијанието на рецесијата.

Развиените земји за нивните производи континуирано бараат нови пазари, ги поттикнуваат сиромашните земји да ги елиминираат трговските бариери, да се отворат за увоз на нивните производи, а ги задржуваат за извозните производи од земјите во развој. Сиромашните земјоделци од неразвиените земји се конкурентно неспособни за субвенционираниите и квалитетните производи од Европа и Америка.

Земјите во транзиција се преокупирани со прашањето што да се прави за да не бидат истуркани на позиција провинција на глобалното село, како резултат на напоредниот тек на транзицијата и глобализацијата. Посиромашното население е разочарано од својата материјална ситуација во која се наоѓа. Повеќе од 1,1 милијарда луѓе живее со помалку од 1 \$ дневно. Сепак, ниту една земја не може да остане надвор од процесот на глобализацијата, која води кон нов ефикасен светски поредок.

Вградени се високи и разновидни ризици на богатите и сиромашните земји. Присатна е и криза на живеење, која е производ на високоразвиен капитализам, а е поголема во сиромашните земји. Се остварува социјално-психолошки феномен несклоност кон работата и тешки можности за вработување, затоа што учиникот и

заработката не се такви мотиви на производството, кои биле во претходните два века. Енормно е зголемена силата на наднационалните и глобалните корпорации и слојот кој со нив управува. Потрошувачите на Запад можат поевтино да ги купат производите NIKE благодарение на пониските наемнини и експлоатација на земјите во развој, но и луѓето од овие земји гледаат подобри можности ако се вработени во фирмите, отколку да останат на земјата и да одгледуваат ориз.

Еколошките последици од глобализацијата ги погодуваат сите земји во светот. Проблем на екологија се проблеми на типот на репродукцијата, врз основа на уништување на природата и човекот, што наметнуваат барање на алтернативни начини на производство и организација. Се прифаќаат несакани еколошки појави со цел да се добие материјална благосостојба, придружена со негативни појави со многубројни ризици како што е радиоактивност, глобалното затоплување, отрови и разни загадувачи кои предизвикуваат оштетување на организмот. Ризиците се зголемуваат и ги загрозуваат сите форми на живот. Доволно е да ги спомнеме: high-tech ризици, како што се нуклеарни несреќи и киселите дождови. Во земјоделието не треба да се применува вештачко наводнување, ѓубрињата и пестицидите. Постојат настојувања да се намалуваат ризиците преку намалување на вооружувањето и неширење на нуклеарното оружје. Се шират заразни болести, како на пример сидата.

Во природата на глобализацијата се вградени ризици од војни. Светот се развива во знак на војни, воено и економско казнување на непослушните народи но и со силна меѓусебна поврзаност и јакнење на локално, регионално и глобално. Во 20 век во војните биле убиени 187 милиони луѓе. Исти тенденции ќе продолжат во 21 век, можеби со помалку жртви, но и со серија на локални и превентивни војни кои ги преземаат моќните земји во светот, за да ја одржат и засилат својата положба. Санкции на меѓународните организации со себе носат големи економски и социјални проблеми на земјите во кои се применуваат.

Природата на тие врски, содржината, облиците, субјектите и последиците од глобализацијата ќе се менуваат. Законитост на модерното живеење е појако поврзување проследено со нови облици на антагонизам во светот. Да се прифати она што глобализацијата со себе го носи означува поништување на општествениот и националниот идентитет, согласување со безличност и потполна потчинетост на силите кои ја детерминираат содржината, начините на остварување и ефектите од глобализацијата. За успех е важен начинот на кој земјите се вклучуваат во глобализацијата. Се надоврзува неостварување на слобода, а се наметнува вестернизација како остварена автентична слобода. Се делува како систем на вовлекување на светот во законитоста на експанзија на капиталот, внесување на модернизација која зема сè под свое. Се поставува прашање дали глобализацијата е семејна и како во неа да се опстане, или претставува опасност да биде создаден отпор кон овој тренд, преку укинување на насилствата во глобализацијата.

Белег на глобализацијата е и мобилност на трудот, кога од неразвиените земји мигрира населението во поразвиените земји. Постојат масовни илегални миграции на лица кои немаат можност во својата земја да се вработат и вработувањето го бараат во развиените земји. Мигрира економски активното население, а преовладува машкиот пол. Се одлива стручна работна сила од земјите во развој во развиените земји. Во САД годишно се доселуваат над 5000 научници од неразвиените земји. Овие миграции се штетни за земјите во развој, бидејќи означуваат бесплатно инвестирани средства во образованието. Нашата земја е за намалување на стапката на емиграција

во иднина. Земјите членки на ЕУ можат да работат во рамките на Унијата. Добро е кога се овозможува слободно движење на трудот. Но, развиените земји имаат годишни квоти за прием на мигранти и услови кои мигрантите треба да ги исполнуваат за да бидат прифатени.

Глобализацијата подразбира унификација на целата планета, живот по единствени принципи, приврзаност кон единствени вредности, почитување на единствени обичаи и норми на однесување, вкупно стремење кон универзалноста.

2. Колку длабоко се интегрирани земјите во развој?

Кога ја истражуваме интегрираноста на земјите во развој ги имаме предвид земјите со различни позиции во развојот. Некои земји со задоцнување успеале и да се индустријализираат. Сведоци сме дека расте економската и политичка моќ, како и културите на земјите од пацифичкиот регион, пред се Кина, Јапонија, Индија и уште некои источни земји кои располагаат со суровини, а успешно инвестирале и штеделе. Тие оствариле економски и општествени промени. Тајван и Кина ги трансформираа нивните општества и формираа институции кои ја поддржуваат пазарната економија. Можеби наредните векови ќе бидат повеќе во знак на “истернизација”, отколку “вестернизација”. Западот тешко ќе може да ја задржи светската владеечка улога, насилна хегемонија и сите опасности што се идентификуваат со диктат на крупниот капитал.

Новите земји кои настанаа со распад на социјалистичкиот блок се место на судири поради разни амбиции и експерименти на меѓународните експерти, т.е. реформатори. Во овие земји беше спроведена приватизација, либерализација и децентрализација, за што се сметало дека ќе овозможат зголемување на производството. Се сметаше дека транзицијата ќе оствари долгорочни позитивни ефекти во услови на дејствување на претприемачите, а интеграцијата во глобалната економија ќе ги обезбеди придобивките. Но, во Полска, Унгарија, Словенија и Словачка, БДП остана на ниво кој го имаа и пред една деценија, односно пред влез во ЕУ. И другите земји се судрија со пад на БДП и зголемување на сиромаштијата и нееднаквоста. Така во Русија БДП е понизок од оној кој бил во 1989 година. Голем пад на БДП имаше и Молдавија, со опаѓање на животниот стандард на населението. Но и во другите посткомунистички земји се зголемуваше сиромаштијата, иако беа применувани разни стратегии во стопанскиот и општествениот живот. Приватизацијата не го донесе очекуваниот економски успех. Одреден број луѓе создадоа свое богатство, паралелно се зголеми бројот на сиромашното население, кое континуирано има влошување на животниот стандард и како резултат на намалување на трошоците за образование и за здравство. Во услови на економски пад и зголемување на нееднаквоста која го попречува развојот голем дел од населението емигрира на Запад. Бугарија со емиграцијата загуби повеќе од 10% од своето население.

Поголем дел од земјите во развој остваруваат бавен развој, а притоа се обидуваат да ги стигнат развиените и силни земји, што тешко можат да го остварат со своето земјоделско производство. Тие се слаби и зависат од цените кои ги диктираат развиените земји. Така нивните приходи се намалуваат и тие пропаѓаат, немаат механизано земјоделство, урбанизација и претставуваат периферија, се судруваат со многубројни проблеми. Притоа им се случува да им се наметнува шаблонот во економскиот развој од страна на економски развиените земји, меѓународните институции и мултинационалните компании, кое го става во прашање нивниот политички и економски суверенитет. Нивната нерамноправност и неправедност предизвикуваат и постојани економски кризи во светот. Прелевањето на капиталот е

управувано според други правила. Присатни се спекулативни трансфери кои се вршат за брза добивка, без фактичко директно инвестирање во развојот на производството во неразвиените земји. Во случајот на прелевањето на капитал, главната адреса се најразвиените стопанства.

Влошувањето на животните услови на населението во многу земји во денешниот свет се случува и поради историското и системско наследство, како и поради влијание на доминантна култура во секојдневниот живот и преференција на вредностите. Но, потчинувачката димензија на глобализацијата, дејството на сила на светскиот капитал и механизми на негова репродукција, политиката на неговите финансиски институции, имаат решавачка улога. Прашање е како да се дојде до економско опоравување на неразвиените земји. Одговараме, за економско опоравување неопходна е стратегија на развој, во која треба да бидат детерминирани главните цели, во согласност со трендовите на економскиот, технолошкиот и демократскиот развој. Придобивка од глобализацијата за секоја земја во развој е нејзиното зголемено учество во светската трговија, а губиток се ножиците во развој на штета на неразвиените земји. За тоа постојат голем број показатели, како и положбата на земјите во развој на светскиот пазар.

Бидејќи надворешната трговија влијае врз развојот, неопходна е слободна трговија и присаство на директни инвестиции, кои би придонеле за решавање на централниот проблем-сиромаштија во светот. Развој можат да остварат земји доколку се специјализираат да извезуваат производи со висок степен на обработка.

Кога не би била современата слика на глобализацијата, не би имало ни такво богатство во светот, како и многу сиромашни земји. Позицијата во која се наоѓаат неразвиените земји, само ја продлабочува нивната криза и го зголемува чувството на несигурност. Идните процеси на глобализација треба да обезбедат информираност на земјите во развој дека имаат голем пораст на населението кој го кочи нивниот развој. Потребни се многу услови, пред се технолошки развој, материјално богатство, воена и политичка моќ. Ако не дојде до нова рамнотежа на светската моќ, и ако “истернизацијата” биде исто што и империјалната “вестернизација”, светот во иднина нема да биде подобар од сегашниот.

3. Што треба да направат неразвиените земји?

На поставеното прашање што треба да направат неразвиените земји за да не бидат истуркани на позиција провинција, одговараме треба да имаат идеја, што да се прави да се пласираат барем донекаде на поволна положба. Неопходни се институционални решенија во планираниот процес. Многу треба да работат на подобрување на правниот систем. Во глобализација е содржан процес на обликување нов меѓународен институционален поредок кој е во функција на развој на производството, трговијата и финансиски трансакции во светски размери.

Неопходно е да создадат нова економија со нови претпријатија. За ефикасно стопанство од земјоделската дејност треба своето производство да го насочат кон другите дејности во кои ќе учествуваат и странски фирми со странски директни инвестиции. Затоа е потребна поактивна партизација на неразвиените земји, кои треба да имаат добра развојна стратегија, а тоа ќе биде кога интелектуалците ќе сфатат што им се случува, кога економистите ќе направат долгорочни реформи и дејствувања, а политичарите ќе бидат во состојба да ги реализираат со примена на алтернативни стратегии. Со развој на индустријата ќе се зголемува вработеноста. Примери на

земји во развој, кои ова го направиле се Хонг Конг, Јужна Кореја, Тајван, Сингапур, Мексико и Бразил. Преку извозот оствариле брз развој. Станува збор за земји кои повеќе не се зависни од извоз на земјоделски производи и сировини, извезуваат производи со висок степен на обработка. Стратегијата за привлекување на современа технологија, нови идеи, производни искуства, нови методи на организација и управување, капитал со расположлива евтина работна сила, придонеле за остварување на повисока продуктивност на трудот и поповолна конкурентност на светскиот пазар.

Извозот и активната интернационализација на неразвиените земји е пат преку кој тие можат да ги регулираат своите долгови на развиениот дел од светот и да ја поправат нивната незавидна положба на светскиот пазар. Увозот и извозот се обавуваат според пазарните закони, па затоа земјите во развој треба да имаат трајна и стабилна извозна ориентација во меѓународните развојни текови. Непходно е и стратешко поврзување во рунда на трговски преговори за развој и да се исправат грешките од минатото, со ориентација кон ефикасно користење на човечкиот и природниот потенцијал во својот развој. Поврзувањето може да биде во форма на билатерално и мултилатерално поврзување. Било која форма може да придонесе за намалување на бариерите во меѓународната размена. За ефикасно дејствување потребни се реформи во насока на либерализација на надворешната трговија. Не е можно било кое стопанство да биде изолирано од светските движења, во спротивно би се судриле со проблеми. Затоа е потребно да донесат национална стратегија за зголемување на конкурентноста на светскиот пазар. Постојано треба да бараат нови пазари за својот извоз и преку прифаќање на странски инвестиции. Потребен е капитал за отварање на нови претпријатија и работни места во неразвиените земји. Ориентација треба да биде кон конкретни политики, да се одреди темпото на реформите кои треба да бидат добро дизајнирани, а притоа да се размислува за направените грешки во минатото. Со поддршка на реформите земјите во развој треба да ја насочуваат економијата. Владите треба да создадат функционални стратегии врз основа на кои да се донесуваат одлуки за економските политики и да се решаваат проблемите како би се создала основа за раст.

Интерес на овие земји треба да биде и реструктурирање на финансискиот сектор и реструктурирање на претпријатијата. Финансиското реструктурирање треба да овозможи решавање на проблеми и воспоставување на макроекономска рамнотежа. Финансискиот пазар треба да биде децентрализиран. Корпоративното реструктурирање би било во функција на решавање на проблеми и реорганизација на претпријатијата. Новите сопственици и менаџери треба да го управуваат реструктурирањето и континуирано да ги зголемуваат можностите за успех во иднина. Паралелно со унапредувањето на корпоративното управување треба да се работи и на подобрување на сметководствените стандарди кои се во функција на пазарен подем и посилен иден развој. А новите претпријатија треба да се ориентираат кон самофинансирање и да ги имаат предвид високите каматни стапки на долговите кои стануваат високоризични.

Земјите треба да продолжат со стабилизација, приватизација и либерализација. Производството треба да се спушти кон просторно географските предности, но и да се намалуваат царините и другите протекционистички мерки. Од важност се вистинските стратешки определувања кон трговски и производствени здружувања.

Респектирање на меѓународните стандарди на деловното и организациско однесување, истакнување на меѓународните визии и афирмација на логика на рационално одлучување, треба да се деловен императив. Треба да се произведува она што го бараат потрошувачите и да биде ставен акцент на квалитетот на производите. Секогаш треба да имаат предвид дека контролата на процесот на производството е комплексна проблематика за која е потребна стратегија за управување со квалитетот. Истата треба да биде во функција за унапредување на работењето во секое претпријатие раководено од страна на менаџментот на сите нивоа. Во функција да одговора на предизвикот претпријатијата треба успешно да ја извршуваат својата активност и да го имаат предвид пазарот кој ја верифицира нивната работа. Одлуките треба да се донесуваат врз основа на точни податоци, да постои тимска работа, знаење, со цел да биде остварено приспособување кон промените кои ги диктира конкуренцијата на глобалниот пазар. Неопходно е да се води отворена дискусија за политиките, за интересите на работниците и малите бизниси каква во изминатиот период не постоеше. Така ќе се овозможи насоките за активностите да носат помал ризик и да се има демократска одговорност.

Земјите во развој треба да се изборат за консензус, што е важно за политиките и стратегиите кои треба да бидат усогласени со состојбите во земјата и да им се зголеми влијанието во реформираните меѓународни финансиски институции.

Индустриски развиените земји треба да овозможат поголем увоз од недоволно развиените земји во светот. На глобализираниот пазар и понатаму треба да бидат важен посредник во ширење на новата техника, новите идеи, производните искуства, новите методи на организации и управување кои треба да бидат во функција за поддршка на развојот од неразвиените земји. Вниманието треба да биде кон отпишување на долговите поради социјални и економски причини, бидејќи од извозот неразвиените земји ги отплатуваат заемите на развиените земји и не можат да остварат развој. Но, во Конго парите за помош не завршиле кај сиромашните туку за богатење на Мобуту. Затоа е потребно да постои посветена, чесна, ефективна и отворена влада која ќе работи на подобрување на состојбите со своите вистински програми за одржлив развој и подобрување на животот на населението во иднина во светот во кој подобро ќе се живее.

За напредок и правилна распределба од глобализацијата потребна е светска политика, како и координација на регионалните и националните политики, а со тоа и соодветна институционална инфраструктура, која би овозможила интервентни дејствувања и координација на разни аспекти на финансиската, економската и општествената политика. Време е да се променат некои правила на меѓународното ниво, кои ќе бидат во функција на постабилен развој во светот. Само со радикална критика на развојните текови можат да се извлечат достигнувања во светот. Мерки кои треба да се преземат би придонеле глобализацијата да добие похумано лице и да се намали незадоволството од неа. Доста е со пасивно набљудување на сиромашните кои работат напорно, а едвај преживуваат и се несигурни во своето живеење, а никој не застанува на пат на машините за правење профит.

4. Македонија во глобализираниот свет

Пред најголемиот предизвик на почеток од XXI век е и секоја постсоцијалистичка земја како и Република Македонија. Ние сме во процесот на глобализацијата. Прашањето гласи - што треба да се направи да не бидеме истуркани на позицијата на

провинција на глобалното село како резултат на напоредниот тек на транзицијата и глобализацијата. Ако не можеме да станеме негов центар, како географски и историски, така и економски и политички, треба да се знае што да се направи за да се пласираме поволно. Така во однос на предизвиците треба да имаме добра развојна стратегија. Пазарното стопанство не може ефективно да функционира и бесконфликтно да ја развива својата меѓународна конкурентност, ако не му се придружат институциите на демократска држава и граѓанското општество. Меѓународните организации треба да ги координираат своите политики со дејствување во светската економија. Големата светска економска криза предизвика хаос во светот. Настана колапс на моќните банкарски империи, со слом на финансискиот систем. Имаше влијание врз производството и трговијата, а луѓето ги изгубија своите заштеди и работните места. Падот на платите ги принудува луѓето да се задолжуваат под лоши услови. Негативни ефекти предизвикува и должничката криза во Еврозоната, како последица од лошото однесување на Грција. Истите шпекулантски сили се присатни во Шпанија и Италија, па следствено целиот банкарски систем во еврозоната е ризичен. Во услови на должничката криза нашето стопанство е слабо да се одбрани од надворешните влијанија, бидејќи сме увозно зависна земја и произведуваме производи со понизок степен на финализација на производството. Кризата во Европа има негативно влијание врз нашиот економски раст, кога покриеност на нашиот увоз со извоз е со 63,6%, остваруваме негативно салдо со земјите од ЕУ. Република Македонија во 2011 година најмногу тргува со Германија, Србија, Грција, Бугарија и Русија. Влијание на кризата е евидентно во трговската размена со Грција, која повеќе извезува производи во Македонија, а го намалува увозот на македонските производи, а покриеност на увоз со извоз е со 38% и негативно трговско салдо од 351053 илјади долари. Нашата економска стварност и покрај напорите на владата има тенденции на влошување во производството, извоз, неповолна е стопанската активност, расте платниот дефицит кон странство, се зголемува неликвидноста на стопанските субјекти, невработеност, во исто време процентот на оние кои можат нормално да живеат од својот труд се намалува. Треба да се работи на оживување на индустриското производство, унапредување на земјоделието, пораст на БДП, зголемување на извозот, внимателно да се води монетарната политика и да се следат макроекономските состојби во земјата.

Нашата земја треба да биде ориентирана кон мегатрендовите кои се наша историска тенденција. Од 2001 година сме земја членка на СТО. Учесници сме во: Централноевропската иницијатива, Конференцијата за стабилност, безбедност и добрососедство во ЈИЕ; Рајомонскиот процес за добрососедство и стабилност во ЈИЕ; Иницијативата за соработка во ЈИЕ и Пактот за стабилност. Од аспект на потребите за реформи, модернизација и демократизација, развој на системите и мир треба да продолжиме да влегуваме во интеграциски процеси со балканските земји и евроинтеграцијата. Се надеваме дека со вклучување на Република Македонија во Европска унија, НАТО и во другите интеграциски процеси ќе стигнеме до главниот пат. Затоа е неопходно да се усвојат соодветни стандарди, принципи и модели на регионализација. Потребен е економски развој, кој би ја убедил ЕУ дека сме земја која ќе овозможи натамошно јакнење на интеграцијата и меѓународната размена со членките од интеграцијата. Приоритет на Република Македонија е добивање на полноправно членство во ЕУ, реформски активности насочени кон интегрирана економија. Сметаме дека во 21 век ќе се приближиме на Европа на која и припаѓаме.

Заклучок

Глобализација како објективен процес постои одамна, но денес дејствува интензивно со стари и нови белези. Таа е неминовен процес во поврзување на светот. Се зголемува моќта на капиталистичките држави, кое не е добро за сиромашните

земји. Со преземање на соодветни мерки глобализацијата треба да се направи да биде функционална, со помош на глобалните институции да се постават нови правила на игра. За напредок и правилна распределба потребна е светска политика, како и координација на регионалните и националните политики, а со тоа и соодветна институционална инфраструктура, која би овозможила интервентни дејствувања и координација на разни аспекти на финансиската, економската, општествената политика и постабилен светски развој. На долгата историска страна можеби ќе се случи подобрување на животните услови за сите луѓе. Но, тоа во сегашни околности е утопија кога 20% најсиромашни располагаат со 1,1% од богатство, а 1,5 милијарди луѓе умираат од глад, а во оделни делови од светот постои огромно богатство.

Нашата економска стварност и покрај напорите на владата има тенденции на влошување во производството, извозот, неповолна е стопанската активност, расте платниот дефицит кон странство, се зголемува неликвидноста на стопанските субјекти и невработеноста.

Дали новата глобализација во иднина ќе ја креираат земјите членки на БРИКС со нивните пазари? Дали земјите членки на БРИКС ќе ги подобрат животните услови за сите луѓе во светот со формирање пандан на ММФ и Светската банка? Ако во иднина не се воспостави нова рамнотежа на светската моќ, животните услови за сите луѓе нема да бидат подобри од сегашните.

Литература

1. Steven Brakman, Harry Garretsen, Charlsevan Marrewijk (2006) *"Nations and Firms in the global economy"*, Cambridge university press
2. Зоран Видојевиќ: (2005), *„Куда води глобализација“*, Институт друштвених наука Филип Вишњиќ, Београд
3. Малколм Вотерс: (2003), *„Глобализација“*, (превод од англиски), Институт за демократија, солидарност и цивилно општество, Скопје
4. Theodore Levitt (May-June 1983), *"The globalization of markets"*, Harvard Business Review, Harvard College
5. Сретен Сокиќ: (2003), *„Економија транзиције“*, Завет, Београд
6. Stiglitz J.E (2002) *"Globalization and its Discontents"*, New York: www Norton
7. Stiglitz J.E (2002, *„Противречности глобализације“*, СБМ-х, Београд

ECONOMIC GROWTH AS THE TRANSMISSION MECHANISM OF THE PROCESS OF GLOBALIZATION

Srdjana Dragomirovic²⁶⁵

Abstract

Over the past fifty years and more, every region in the world suffered some of the transformations which significantly affected economic growth. That was how some regions had a longer period of sustainable growth, while the other part of the world didn't have the period of economic growth until the few past decades. Nowadays, many developing economies grow fast, but still most of the countries function in conditions of low economic growth and high level of poverty. There are big differences between the level and division of GDP among countries. Developing countries, especially in the 1990s, became an integral part of the world's economic community. Very diverse results among the developing countries imply that the consequences of globalization depend on the way how countries integrate in global economy.

This paper will point at particularity of modern economy which is, by intensifying the process of globalization, completely different from the economy of twenty or thirty years ago. While defining the connection between the economic growth and the process of globalization, the method of abstraction will be used in this paper. By separating important from unimportant elements, using the method of concretization, the attention will be directed to the important factors which are conditioned by economic growth. By further analysis of economic growth, combined with epistemological approach, finding the internal connections and dependence between economic growth and the process of globalization will follow.

In the end, the paper is supposed to point at the fact that further globalization is inevitable, and what remains unknown is its intensity where the final outcome, like economic growth, depend only from the manner how national economies in that comprehensive process behave and which rules of functioning are accepted. The conclusion follows that the benefit from globalization is extremely large, if the subjects behave in the manner which is led by honest, real and utterly rational goals.

Key words: *economic growth, process of globalization, developing countries.*

1. TRANSFORMATION OF WORLD ECONOMY THROUGH GLOBALIZATION

Globalization has changed the world economic order, has launched the world's economic growth and set new parameters for achieving the success of National Economy. In the period between the '60s and '70s with global change, comes up to review the important concepts that explain the differences in the level of development of world economy. The process of globalization brings the development of communication, technology, integration and free flow of capital. The period between the '60 and '70s is conventionally known as the golden age of European economic growth. In this period of economic revival is coming to most countries so that there is only a small number of dependent economies. Europe

²⁶⁵ PhD student, Faculty of Economics - Nis, Republic of Serbia, srdjapn@yahoo.com

reached its boom, by higher economic growth and productivity than in the U.S.A. that would last until the nineties of the twentieth century, when the U.S. regains dominance.

Today, many emerging economies grow rapidly, but most countries still operate in conditions of low growth and high poverty. There are huge differences between the level and distribution of GDP between countries, so that distribution of the most developed country is to thirty times higher than in developing countries.

Looking at the chart below, we can see that GDP per capita in the period between the 1960th and 2000, shows significant differences. In 1960, 15 years after the Second World War, most countries had a lower per capita income than U.S. \$ 1,500. Distribution in 1980 year and in 2000 shows the growth of average income per capita in the next 40 years, so that in 2000. it came to concentration of countries whose GDP per capita ranging between 20,000 and 30,000 U.S. \$ which clearly defines the difference between developed countries and those that are not, that is, or developing countries. (*Acemoglu, 2007*).

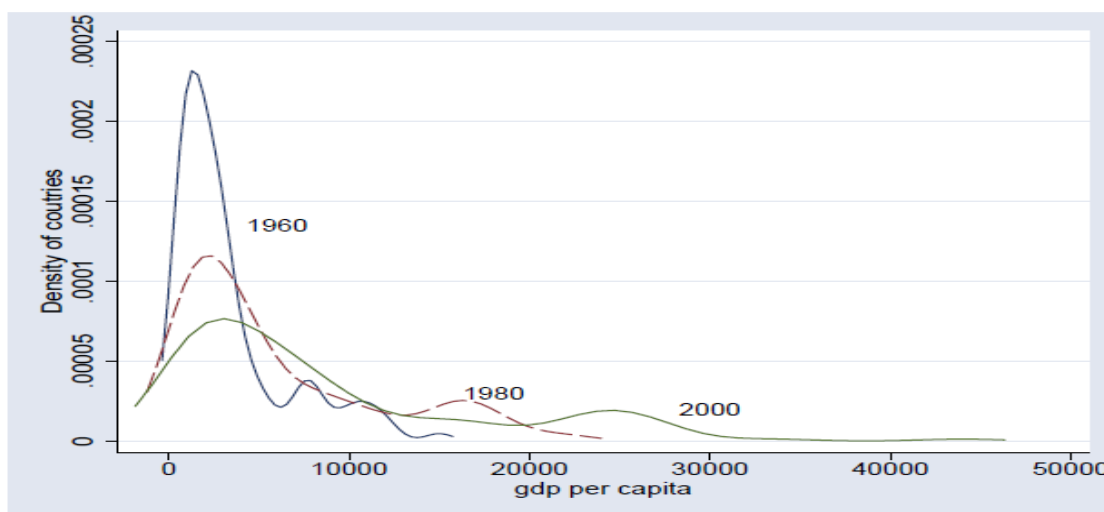


Figure 1: Estimates of the distribution of countries according to PPP - adjusted GDP per capita in 1960, 1980 and 2000. (*Acemoglu, 2007*)

Developing countries have particularly since the nineties, become an integral part of the global economic community. Politics and technology development in recent decades have caused the rapid development of foreign trade, foreign direct investment and migration of the population. However, a variety of results among developing country indicate that the consequences of globalization depends on how countries integrate into the global economy. We find two paradoxes, i.e. a situation where the high productivity led to increased employment and structural change in conditional growth, and on the other hand there are countries in which the transfer of technology, globalization has not led to a structural change to an efficient operation focused in the wrong direction, from more to less productive activities. (*McMillan & Rodrik, 2011*)

Modern economy is quite different from the economy than twenty or thirty years ago. What is different is the fact the intensification of the globalization process. Process of which is talked about, which draws thousands of years the origin of the foreign trade policy of countries. Globalization is now synonymous with all possible transformations, whether they are defined as a process, product or policy. So one definition of globalization, describes it like the process of integration of countries through increasing contact, communication and commerce, creating a holistic, single global system in which the process of change increasingly binds people together in a common destiny. (Kegli & Vitkof, 2004) This leads to a huge global interdependence of economic order and reduction of the competence of national states in the overall cohesion of the world economic order with a significant dissonance in development.

2. ECONOMIC GROWTH AS AN INDICATOR OF WORLD ECONOMIC TRENDS

Between the 1960th and 2008 there were a huge structural changes. Moving from socialism to market economies, national economies of countries are confronted with problems of deregulation, liberalization and privatization of coming up with new sources of growth sectors, particularly financial services, but the new macro - micro approach to growth.

Table 1: The growth rates of real GDP per capita (% per year)

	1913-50.	1950-73.	1973-96.
Australia	0.7	2.4	1.7
Austria	0.2	4.9	2.0
Belgium	0.7	3.5	1.8
Canada	1.4	2.9	1.5
Denmark	1.6	3.1	1.7
Finland	1.9	4.3	1.7
France	1.1	4.0	1.5
Germany	0.3	5.0	1.8
Ireland	0.7	3.1	3.6
Italy	0.8	5.0	2.1
Japan	0.9	8.0	2.5
Netherlands	1.1	3.4	1.6
New Zealand	1.3	1.7	1.0
Norvey	2.1	3.2	3.4

Spain	0.2	5.8	1.8
Sweden	2.1	3.1	1.2
Switzerland	2.1	3.1	0.5
Great Britain	0.8	2.5	1.6
SAD	1.6	2.4	1.6
Argentina	0.7	2.1	0.2
Brazil	1.9	3.8	1.4
Chile	1.0	1.2	2.7
Mexico	1.0	3.1	0.8
China	-0.3	2,1	5.4
Hong Kong		5.1	4.9
Indonesia	-0.1	2.5	3.6
Korea	-0.2	5.2	6.8
Philippines	-0.2	1.8	0.8
Singapore		4.3	6.1
India	-0.3	1.6	2.9
Bulgaria	0.3	5.2	-0.8
Czechoslovakia	1.4	3.1	0.3
Hungary	0.5	3.6	0.2
Poland		3.4	0.4
Russia	1.8	3.4	-1.2
Africa	1.0	2.0	-0.3
South America	1.5	2.5	0.6

Sources: GDP/head from Maddison (1995) (1997) (1998) measured in purchasing power parity adjusted 1990 dollars and updated where required using IMF (1999) and OECD (1998a); GDP data for Latin America are for 1995; Germany refers to West Germany. (*Crafts, 2000*)

The global economy and its economic growth historically has been slowed down several times. By the early twentieth century there were more such events of which are undoubtedly the most important World War I, but the Great Depression as well. However, the period after the Second World War was marked as a period of the slowest economic growth. There was a significant slowdown of growth in the world in recent decades, and only Asia has managed to resist.

Economics of the '60 - ies is based on the belief that investment in physical capital may lead to growth that would impact on poverty reduction. Import policies led by the private sector had a dominant influence at the time. Investments in human capital and research and development have enabled the expansion of technological development. Nelson and Wright (1992), rapid economic growth in postwar Europe, based on European integration and trade liberalization, which led to a reduction in the benefits that America has acquired through the cheaper natural resources and large domestic market. Considering the above table, the United States during this period rose by 2.4% per capita, while in Belgium in the range of 3.5%, France 4%, 5% in Germany as well as in Italy. (*Crafts, 2000*) It is these European countries which signed The agreement in Paris in 1951 establishing the European Coal and Steel Community, just a few years later, precisely in 1957th, the community that we know today as the European Union was formed with its first six members consisting of: Belgium, France, Federal Republic of Germany, Italy, Luxembourg and the Netherlands, states that until 1973. achieved remarkable economic growth that has brought the advantage of Europe compared with the U.S.

In early '70, there was a new understanding based on the redistribution of growth, by taking into account the needs of the poorer strata of the population, through a policy of education, health, demographics ... However, developments in St. Economic scene and the oil crisis of 1973 and 1979-80, attracted the attention of economists and policy makers how to achieve macroeconomic stability by reducing domestic demand, combating inflation, and improving the balance between internal and external economies. This brings us to a new single objective, whose objective is not only resorted to Europe or the United States but the whole international community, and to the reduction of poverty, which itself will depend on if a country has a faster or slower growth.

During the history, the world's economy is still moving between two extremes, namely liberalism and protectionism. Thus in Europe in the '80-s there is a break down of the barriers to the creation of financial liberalism of the European Monetary System 1979th year. On the other side, Central Asia, implemented "import substitution" as a significant measure of protectionism in order to protect domestic production. None of these measures lead to significant economic growth, so that it was falling down in Europe and Central Asia. East Asian economies, however, finding a balance between two extremes listed, record economic growth driven by increasing exports, which leads to reduction of poverty in these countries. China with its economic growth confirms the benefits of open economies and free trade, led by state regulation. East Asia was experiencing the fastest growth in GDP per capita of 6.8% in Korea and 5, 4% in China and recorded an unprecedented convergence to developed countries. However, in other regions of the world average annual growth rate is negative. The largest decline in the growth of GDP per capita occurred in Central Asia, as Eastern Europe due to the economic crisis caused by the transition from planned to market economy, so that for example in Russia stood at -1.2%.

In communist countries, which are thought to be increasing their economics to dominate the world economic scene, despite the mobilization of huge investment programs, capital accumulation was met by sharp reduction and pointed to the reduction of systematic error in the structure of the system which was not sustainable. With the collapse of the Soviet bloc and its command economy, policy makers in the Russian Federation, Central and Eastern Europe and Central Asia critical role taking institutions that support the free market function. The new structural change involves a transition from a planned socialist countries into market economies. Under the auspices of the International Monetary Fund, began structural adjustment of national economy through macroeconomic programs that were a condition of obtaining the necessary credits. The majority, the countries in transition, at the time then accept and implemented the privatization, liberalization and deregulation as the basic principles of the Washington Consensus.

Although liberalisation of financial markets of the developed countries, leading to increased savings, more efficient linking savers and investors, and the fact that risk is determined by investor activity and efficiency, deregulation of the financial sector of developing countries, has opened the possibility of holding risky assets held by banks. (*Crafts, 2000*) Monopoly position of banks acquired different types of connections, or excessive deregulation of the financial sector leads to higher interest rates and bad position of users of banking services. In such circumstances, the granting of excessive amount of the loan rate below the growth rate of nominal GDP in the nineties led to Asian crisis.

The wave of globalization of goods, services, capital and labor after the East Asian crisis of 1997-98 was accompanied by exceptional growth in developing countries. Economy generates added value based on the service sector. Trade, as the service sector, is a leading carrier of economic growth and development, which increases its share in real GDP at the expense of real production. The capital is increasing in this sector, so that international trade is becoming the world's leading component of economic development.

The world economy grew at a rate of over 4% per year between 1990 and 2007, a nearly 5% per annum in the period this year 2003rd by 2007. This growth is linked to three important factors that enter China, India and the former Soviet bloc in market economy, technological changes, particularly in computing and communication, and increasing globalization. Together, all this led to a rapid increase in productivity, not only in developing countries but also in advanced industrial societies, especially the United States. (*Huertas, 2010*)

However, economic growth and experience from the last quarter of the last century and the last decade raises new questions for economists. One question would apply to the explanation of very strong economic growth in East Asia, while the rest of the world is faced with a huge drop. It could be argued that the international economic community still has not found a balance between two distinct extremes, or protectionism and liberalization, as did China.

3. GLOBALIZATION AND GLOBAL ECONOMIC CRISIS

In recent years the world economy is faced with financial and economic crisis that has imposed new challenges and paradoxical conclusion. The last few decades is shrinking percentage of developing countries through various forms of structural change and integration. Global world order today is characterized by high interconnectivity and

interdependence, as well as universal liberalization and deregulation, which indirectly caused the assimilation of disorders with World Crisis receive escalating character. The financial crisis in 2009. was unique. Acute phase of the crisis has passed, but the effects are still significant and long lasting. Although the banking crisis lasts on average for about four to five years, longevity is not the only factor that characterizes the last economic crisis. It is unique in its comprehensiveness and speed of expansion to all parts of the world .

Historical events show that the economic slowdown in some regions was not caused by globalization, but a combination of poor macroeconomic policy and structural defects in the banking system and the labor market and the overall collapse of countries that are covered in excessive credit debt, reflected in the figures being permanently indebted and future generations.

The financial and economic crisis is the result of integration and deregulation of financial markets and the flow of information led to global changes in recent years shook the world economy. This led to a number of fractions in terms of deregulation and liberalisation as basic tenets of neoliberalism, but also requires the global view of the economic and financial realities of the world.

Global systems are now firmly linked, resulting in the fact that risk can be spread freely across borders. Without effective mechanisms for responding to these changes, the world scene today is faced with the inability to prevent and manage crisis. All this disturbs and threatens the integrity of the international system. However, globalization is as a transmission mechanism that caused this situation to the U.S. territory, and transferred to other parts of the world or to other developing countries and developed ones.

The crisis from 2007 to 2009 was the product of two factors: macroeconomic policy, as well as the financial system based on the assumption of constant liquidity. In the first years of the twenty-first century, policy makers, think they have discovered way to mitigate, if not entirely complete, the business cycle. Specifically, monetary policymakers actively manage interest rates to affect real economic activity, and inflation kept under control. The financial system was a transmission mechanism of monetary policy over the extremely low interest rates, which resulted in an increase in asset prices. The increase rate in 2004, contributed to the huge turnaround in property prices which led to debt deflation. (*Huertas, 2010*)

The financial crisis has given the effect of the economic crisis through the reduction of GDP and as such affects the economic development of all countries, clearly distinguishing between the charge and heavily indebted countries. In 2009, the global economic scene was faced with falling economic output so that even in the developed world's industrial economies in 2009. dropped by almost 4% (IMF 2009). During the crisis there was a decline in value of assets, bond prices have dropped while unemployment has reached enormous proportions and is still growing. Forecasts are not optimistic especially in less developed countries.

Underdeveloped and developing countries, are at the forefront of most global risks. Soaring food prices have increased the number of malnourished people, many governments were forced to cut public spending, just in time when they most needed it. The long-term economic risks, and therefore include the structural imbalance between the countries, led by poorly regulated financial sector, inflation, high unemployment and surpluses in emerging markets...

The huge dissonance in the development and different national immunities in general, placed the origin of crisis strikes. It becomes more and more clear that the final result of systemic crises contradictions of capitalism. However, even capitalism itself in its original form no longer exists. Therefore its sustainability isn't in question, but only some elements, ie liberalization and deregulation.

Can the national economy therefore work together to establish a common international system that would be resistant to economic shocks, and that as such, provide a stable international progress? However, what are the elements that can fight the national economy against future crises or at least against future financial crises?

The solution would have to be unique and extremely wholistic, including better macroeconomic policies, regulation and control. Specifically, the central banks is a big responsibility to prevent the bad events mentioned so far become even worse. Therefore, finding solutions against future crises is critical, both for society as a whole and for financial institutions that are at the center of the financial system.

4. ANTICIPATION OF FUTURE TRENDS IN THE GLOBAL ECONOMY

In recent years, policymakers around the world are faced with a difficult task, with the aim of maintaining a policy of support achieved economic development, while planning a comprehensive turnaround. This is not the end of the economic challenges, but rather marks the beginning of solving several long-term structural issues to be resolved when the global economy recover solid and sustainable growth.

The recovery of the global economic crisis began last year, but slowed down because of global economic imbalances and the low level of confidence. A worldwide recession led to an overall collapse. In the struggle against recession, the central bank reduced interest rates, leading to increased demand and consumption. People continue to buy durable goods from borrowed sources of funding, while the company postponed investment projects started. Some parts of the economic system are broken. In developed countries, financial systems are dysfunctional, and it will take a long time to find their new shape.

Reversal will not be a bit simple. It requires rebalancing of economic development within but also between countries. The crisis has left deep scars that will affect the supply and demand in the years to come. Changes in the structure of world demand and consumption demand change in the structure of production in the developed and the developing countries. An important place in all this will just take a reallocation of resources, as the leading factor of economic development.

International development requires a strategic and an operational update. It is still less developed countries which implicitly build the wrong idea that development can be "purchased" through the transfer of resources from donor to recipient and foreign direct investment. The inflow of capital in all countries, especially in developing countries is so small as to be in the next few years cannot fully return to normal levels. Therefore, as one of the solutions related to strengthening the role of the private sector through cross-border consolidation and increasing exports. Fiscal austerity measures and tax increases, appears as an additional source of funding, to strengthen the position and possibly inject public funds

into weakened banks. However, the uncertainty in their own strength and it is a major threat to development, which leads to distortion of the open development policy. Therefore, the focus is on administration, although not yet clear which model is best able to contribute to capacity building in a very fragile state.

In the meantime, the international scene faces the lack of clear division of labor in the field of solving global issues, international public goods, and the collapse of the state as an explicit and lead to misconceptions about the concept of globalization. Negative overlaps are still in force, so that slowed growth of the economy requires to strengthen the fiscal position of countries. Specifically, what developing countries, and some developed countries has led to a less flexible, competitive, and less integrated into the global economy is consequence of action of national economies through poorly regulated labor market and inadequate institutions, led by inadequate macroeconomic policies.

5. CONCLUSION

In the XXI century, there is much disagreement about the positive and negative aspects of globalization. However, this economic phenomenon in its essence is neither good nor bad. Further globalization is inevitable, and what remains unknown is the intensity of its action. The final results depend only on how the national economy in this overall process behavior and to adopt rules of functioning. Looking at East Asian countries that have guided the development of their own interests and principles, brings to a conclusion that the benefit of globalization is extremely large, if the subjects behave in a manner that is guided by an honest, realistic and highly rational goals.

6. REFERENCES

Acemoglu D, „Introduction to Modern Economic Growth: Parts 1-5“, Department of Economics, Massachusetts Institute of Technology, October, 2007

Afonso A.,Grüner H.P., Kolerus C., Fiscal policy and growth, Do financial crises make a difference?,

European Central Bank, No 1217 / june 2010

Crafts N, “Globalization and Growth in The Twentieth Century”, International Monetary Fund, 2000.

Chowdhury A., Financial Sector Regulation in Developing Countries: Reckoning after the crisis, Based

on the presentation at the IDEAs conference on ‘Reforming the Financial System: Proposals, Constraints and New Directions’, Chennai, India, 25-27 January 2010., Department of Economic and Social Affairs (UN-DESA)

Eichengreen B, “The European Economy Since 1945”, Princeton University Press,2007.

Group of authors, “Post-Crisis Growth in Developing Countries”, A Special Report of the Commission on Growth and Development on the Implications of the 2008 Financial Crisis, The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2010.

Huertas T, “Crisis: Cause, Containment and Cure”, 2010.

- Jeffrey D. Sachs, Warner A, "Natural resource abundance and economic growth" , Center for International Development and Harvard Institute for International Development , Harvard University, Cambridge MA, November, 1997.
- Kegli C, Vitkof J, "Svetska politika: trend I transformacija", Centar za studije Jugoistocne Evrope, Fakultet politickih nauka, Beograd 2004.
- Kotz M. D, "Financialization and Neoliberalism", Department of Economics, University of Massachusetts Amherst, U.S.A., September, 2008
- McMillan M, Rodrik D, "Globalization, structural change, and productivity growth", February 2011.
- Nallari R, Griffith B, „Understanding Growth and poverthy“,The World Bank, Washington D.C, pp. 1
- Petrovic P, Antevski M, "Regionalna ekonomska integracija u Evropi: efekti i otvorena pitanja", 1 UDK: 339.13(4) Bibliid 0025-8555,58(2006) Vol. LVIII, br. 1, pp. 84-103, February 2006.
- Willem te Velde D., 'The global financial crisis and developing countries", The Overseas Development Institute, October 2008.

RECENT TRENDS IN SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND INVESTMENT IN RENEWABLE ENERGY

Bisera Gjosevska, PhD²⁶⁶, Goran Karanovic, Msc²⁶⁷

Abstract

Sustainable development is a concept which implies a process of responsible governance and protection of natural resources as well as the human environment, advanced in order to secure the needs for the future generations. Sustainable development had developed from the ecological movement of the 1970's and is based both on ecological and economic principles, implying the harmonization of two opposite ideologies. Today the biggest part of the world economy is founded on the principles of the western socioeconomic paradigm — Capitalism — focusing primarily on the postulate of the maximization of profits. Standing in stark contrast to Capitalism is the ecological socio-paradigm that implies a sustainable ability to keep the natural processes in balance with the available resources and the human environment. The key challenge for the generation of today is the endeavor to harmonize the ecological and economical attitudes for the benefit of all the future generations. One of the key preconditions for the success of the sustainable development is a wider usage of renewable energy. Thus, the primary aim of this paper is to research global trends of investments in the renewable energy from the entry into force of the Kyoto protocol on the global level.

Another aim of this paper is to focus on the knowledge of what share of total investments have been invested in research and development of new technologies at world level. The research methods used for conducting this research are the statistical method, the historic method, the inductive-deductive method, the method of generalization and specialization as well as other general and specific scientific methods.

Given that investments in the renewable energy are not yet profitable, world economies must put additional efforts to finance investments in renewable energy with grants, and other forms of incentive. The expected results of the conducted research can be found in detecting the new world trends and selecting the most desirable renewable resources for investment both on the global level, and on the level of total investments in renewable energy.

The conclusions reached in this work aim to shed some new light to the scientific and professional public interested in sustainable development and the world economy, especially with regards to capital budgeting and in capital investment projects in the renewable sector.

Key words: *renewable energy, sustainable development, Kyoto protocol, capital budgeting, globalization*

²⁶⁶ Balkan Institute for Behavioral Research, Skopje, Macedonia, gjosevska@gmail.com

²⁶⁷ PhD Student, University of Rijeka, Rijeka, Croatia, gokarano@yahoo.com

SUSTAINABLE DEVELOPMENT – GLOBAL PROCESS OF CONCERN OF THE ENVIRONMENT AND PROTECTION OF HUMAN ENVIRONMENT

The global process for concern for the environment and protection of the human surroundings had started during the 1970's. Boosted more than ever before by the effects of climate changes, such as ozone holes, melted glaciers, increased average surface temperature on the Earth, etc. and the additional representation of climate changes in the media which had contributed to the growing concern of the global awareness for environmental protection during the last three decades. The rising awareness on a global level for the care and protection for the environment is intensifying along with the growing awareness of the people for the future ecological problems and possible harm and impact on the life style that they had gotten used to. At the end of the twenty century, scientific research done regarding people's ecological concerns (Kessel & Tischler, 1981), (Cifrić, 1987), (Cifrić, 1989), had indicated that inquirers had "pessimistic" expectation about the ecological issues in the future. Therefore, under the increasing level of concerned interest and direct or indirect influence of the media and public pressure on world governments and multinational industrial companies who appear as major contaminants of the planet, the process of global concern for the environment and protection of human environment had begun. Under increasing pressure and interest of the media and public for the care and protection of human environment selected governments and specific companies started to conduct more responsible ecological policies. For the turning point in conducting more responsible ecological policies on the global level is considered the United Nations Conference on Environment and Development (UNCED) in Rio de Janeiro in 1992. According to Keating, during the conference key documents for the environmental protection and future sustainable development were adopted, under the following title: "Agenda 21, Declaration on environmental protection, Convention on climate changes, Convention on biological diversity, Global agreement on forests" (Keating 1994, vii quoted in Afrić 2002, 582). However, an especially significant agreement— a protocol, perhaps the most important document for conducting responsible ecological policy on the global level after long-term negotiations and despite numerous disapprovals was brought in Kyoto in 1997. The primary goal of the Kyoto Protocol is reducing greenhouse gas emissions on a world level. It entered in force in 2005 after Russia joined and ratified the protocol, with climbed the number of ratifying countries up to fifty signatories. These fifty countries which ratified the protocol correspond to at least 55% of total worlds pollutants. "Currently, there are 192 Parties (191 States and 1 regional economic integration organization) to the Kyoto Protocol to the UNFCCC. The total percentage of Annex I. Parties is 63.7%" (United Nations Framework Convention on Climate Change, 2012).

INVESTMENTS ON THE GLOBAL LEVEL IN RENEWABLE ENERGY PROJECTS

After the Kyoto Protocol entered in force in 2005 the majority of the states that ratified it started a large investment cycle in renewable energy projects. The goal of this new investment cycle in renewable energy projects was to reduce greenhouse gasses. Since the date that Kyoto Protocol has entered in force, the world trend of investment in projects of energy efficiency, all in order of mitigation of the greenhouse gases, has become especially noticeable through new investments in projects of renewable energy, visible from the data (UNEP: Collaborating Centre for Climate & Sustainable Energy Finance, 2011) shown in the next figure.

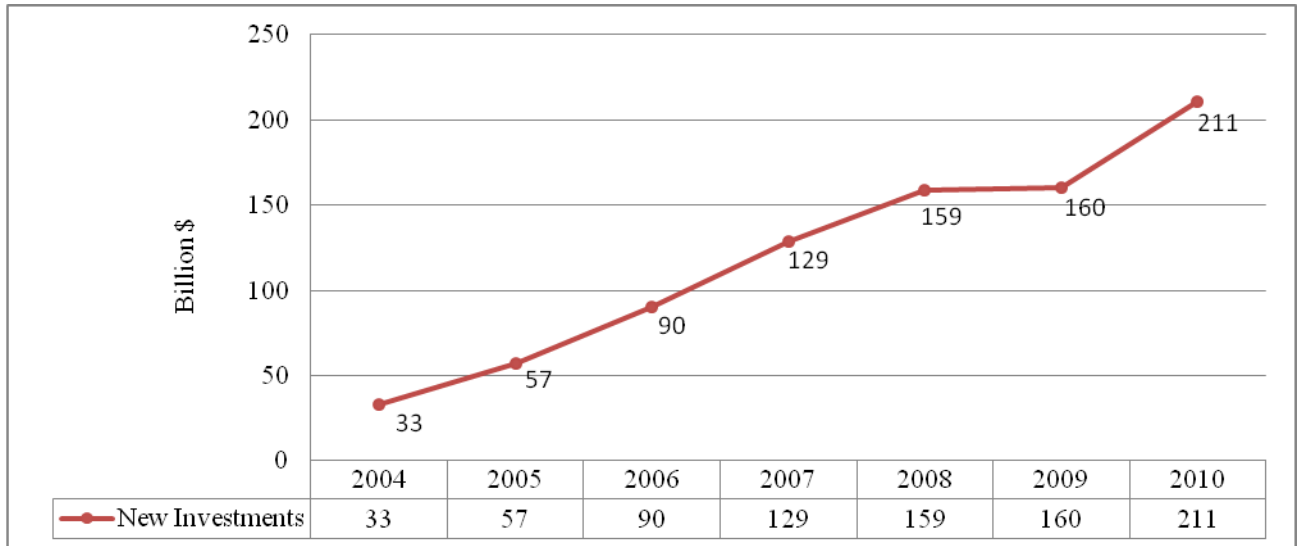


Figure 1: Total New Investments in renewable sources of energy on global scale

Data analysis from Figure 1 displays positive trend of total new investments in renewable sources of energy in the world for the time period from 2004-2010. Significant growth and increase of new investments is especially noticeable in period of 2005-2007, and in 2010, what is result of adopted legislative framework and also granted incentives and distributed grants for new investments in renewable energy sources. From the data analysis it can be noted that the total amount of new investments in 2004 has increased from \$ 33 billion to \$ 211 billion. The index increase from the base index of total investments on the world level has a seven-year growth interval, rising up to 639. This also implies that major investment efforts that have been conducted in an attempt to apply a more responsible ecological policy i.e. policy of conservation and protection of the environment. Analyzed invested amounts in period of 2004-2010 represent total amounts of investments in renewable energy on a world level and also include investments of: private and venture capital in companies that are developing new technologies for the harvesting of renewable energy, government RD&D, corporate RD&D and investments in projects of renewable energy. With data analysis of available data (UNEP: Collaborating Centre for Climate & Sustainable Energy Finance, 2011, p. 13) it can be concluded that the share of the investments in assets i.e. direct investments in projects of renewable sources of energy in observed period of 2004-2010 has averaged value of 75% of total investments. The biggest part of investments in projects of renewable energy belongs in technology of wind and solar (see Table 1). The rest of 25% of new investments in sources of the renewable energy are investments in RD&D in companies that are developers of new technologies.

Table 1. Total New Investments in Renewable Energy and Share of Investments Directly Intended for Projects

Year	2004.	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.	2010.
Total New Investments in bn. \$	33	57	90	129	159	160	211
New Investments in projects in bn. \$	19	43	76	111	132	122	143
%	57,6	75,4	84,4	86,0	83,0	76,3	67,8
$\bar{X} = \frac{\sum X}{N}$	75,8%						

The allocation of the total invested financial assets in new projects by technology during the observed seven-year period indicates an existence of the trends of project investing in renewable energy. Trends are evident in wind and solar projects, and additionally in projects technology that gets energy from biomass. Data (UNEP: Collaborating Centre for Climate & Sustainable Energy Finance, 2011, p. 13) about new investments in projects by technology usage in seven-year period is noticeable from next table and figure.

Table 2 New financial investment in renewable sources of energy by technology in period of 2004–2010 on the world level in bn. \$

Technology—energy	Year						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Wind	11.3	21.9	29.7	51.1	62.7	72.7	94.7
Solar	0.5	3.2	10.4	21.8	33.3	25.3	26.1
Biofuel	1.6	6.0	20.4	20.0	18.7	6.9	5.5
Biomass and w-t-e (waste-to-energy)	3.7	6.7	10.0	11.4	10.1	11.5	11.0
Small Hydro	1.1	4.4	4.2	5.0	5.8	4.1	3.2
Geothermal	1.0	0.4	1.3	1.9	1.6	1.4	2.0
Marine	0.0	0.0	0.5	0.4	0.1	0.2	0.1
Total	19	43	76	111	132	122	143

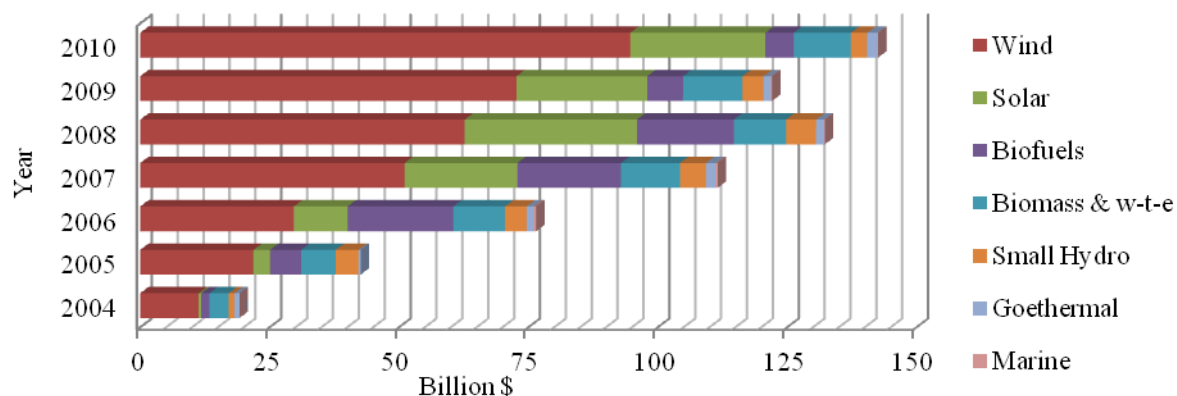


Figure 2. New financial investment in renewable sources of energy by technology in period of 2004-2010 on the world level in bn. \$

From the table and figure above in observed period it is noticeable that investments in projects in renewable energy on the world level are represented more through investments in technology of wind and solar than in biomass usage and w-t-e, than technology of biofuel than less in hydro and geothermal and the least in technology for usage of marine energy. This representation and preference of realized investments in projects of renewable energy is a result of incentives, grants and favorable credits that countries all around the world give for the investments in projects of renewable energy. It is well-known that China provides significant incentives for projects of building windmills, as well as the European Investment Bank which offers to its member states exceptionally favorable credits for big projects—especially in windmills and solar power plants. Accomplished investments in wide spread renewable energy projects in period 2009–2011 are primarily the result of American Recovery and Reinvestment Act—ARRA (American Recovery and Reinvestment Act, 2009) with which their government had prepared USD 16 billion for renewable energy projects. By comparing the new investments in projects of renewable energy by regions it is evident that there exists certain imbalance between some regions. Gathered and processed data indicates that the regions of Europe, North America and region of Asia and Oceania are leaders in investing, while the regions of South America, Middle East and Africa in total average less than 15% in total investments realized in the 2004–2010 period.

Data analysis from Table 3 of the total achieved investments in new projects in renewable energy by geography regions in period of 2004–2010 (UNEP: Collaborating Centre for Climate & Sustainable Energy Finance, 2011, p. 13) indicate the primacy of Europe in period 2004–2007, while in a two-year period (2009–2010) Asia and Oceania had taken over that position. North America just in year 2006 with share of 26.4% in total invest investments of new renewable energy and with 29.4% in 2007 had taken second place at the global level, while other years it had climbed up to third place in world rankings. South America during the period of 2004–2010 had a constant increase of financed amounts, thus from the initial USD 0.5 bn in 2004, have risen in financial investments in new projects of renewable energy up to USD 13.1 bn in 2010. In relation to the world in general, the share of the South America in total investments was below 20%, except in year 2008 what was 11.9%, after which in 2009 has occurred the drop in the total for the 40% i.e. for the USD 6.3 bill. in regard to 2008. Regions that have less invested in new projects of renewable energy are Middle East and Africa, and their total investment share in the observed period didn't get above 5% of total investments on global scale.

Table 3. Finance of new investments in renewable energy projects during 2004–2010 period by geographical regions

Year	Europe		North America		South America		Asia and Oceania		Middle East & Africa		Total bn \$
	bn \$	%	bn \$	%	bn \$	%	bn \$	%	bn \$	%	
2004	9	47,4	3,8	20,0	0,5	2,6	5,6	29,5	0,3	1,6	19
2005	18,4	42,8	10,3	24,0	2,8	6,5	11	25,6	0,1	0,2	43
2006	27,3	35,9	24,6	32,4	4,7	6,2	18,3	24,1	1,5	2,0	76
2007	46,6	42,0	29,4	26,5	7,7	6,9	26,2	23,6	1,5	1,4	111
2008	47,6	36,1	32,3	24,5	15,7	11,9	34,4	26,1	2,4	1,8	132
2009	45	36,9	19,7	16,1	9,4	7,7	45,7	37,5	2,4	2,0	122
2010	35,2	24,6	30,1	21,0	13,1	9,2	59,3	41,5	5	3,5	143

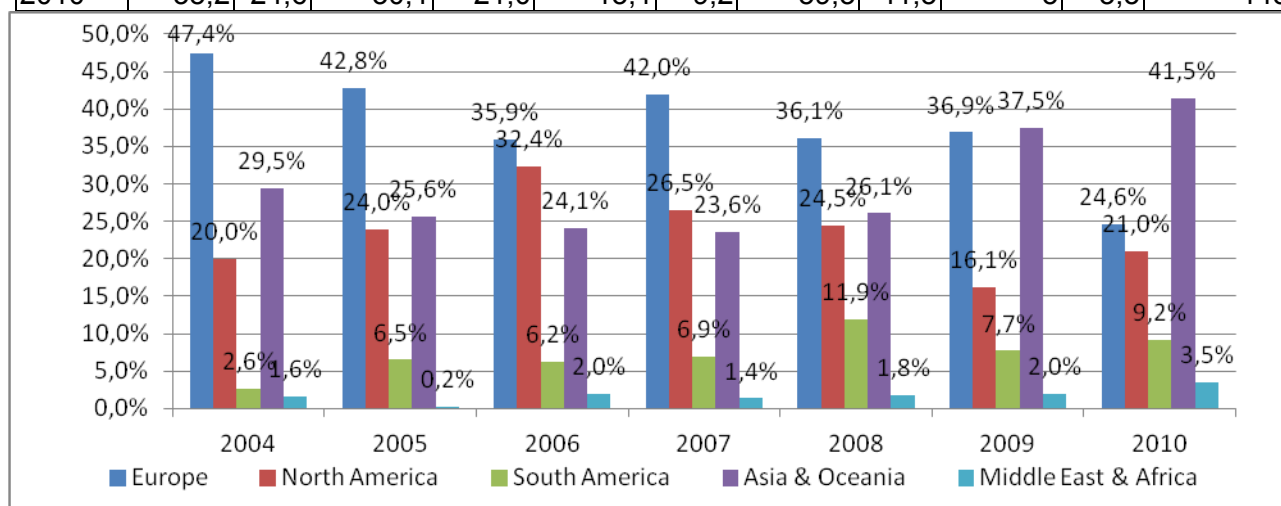


Figure 3: Finance of new investments in renewable energy projects during 2004–2010 period by geographical regions

INVESTMENT INCENTIVES, GRANTS AND OTHER SORTS OF SUPPORT FOR PROJECTS IN RENEWABLE ENERGY IN EUROPEAN UNION

All 27 member countries of the European Union, as well as candidate countries (Montenegro, Iceland, Macedonia, Turkey and Serbia), along with potential candidates countries (Albania, Bosnia and Herzegovina and Kosovo) and Croatia as acceding country—from 9 December 2011 are parties to the Kyoto Protocol. With the goal of promoting acceptable global economic policy the European Parliament and Council of the European Union at 23 of April 2009 are adopting Directive 2009/28/EC on the promotion of the use of energy from renewable sources and amending and subsequently repealing Directives 2001/77/EC and 2003/30/EC. “In fact, it prescribed the obligatory goals and it requires from each country's specific plan for their implementation. It is popular as a 20-20-20 goal, which states: increase energy efficiency and save energy by 20%, reach 20% of energy from renewable sources in total energy consumption and reduce greenhouse gas emissions by 20%, and in particular achieve the goal of replacing 10% of consumption biofuels in transport” (Sinčić, 2011, str. 331).

For the purpose for reaching goal “20% energy from renewable sources” every member country independently sets various ranges of incentives, grant and other sorts of supports as amount of grants for implementation and usage energy from renewable sources. Especially it is significant to note that accordingly to the Directive 2009/28/EC there are prescribed obligatory goals level of each country, and for accomplishing those goals it is necessary that counties put a noticeable effort in financing projects of renewable energy. To simplify, encourage and attract potential investors to invest in projects of renewable energy and also attained its objective (20-20-20) until year 2020 each member county of the European Union by itself develops its own support scheme. In accordance with Directive 2009/28/EC “support

scheme means any instrument, scheme or mechanism applied by a Member State or a group of Member States, that promotes the use of energy from renewable sources by reducing the cost of that energy, increasing the price at which it can be sold, or increasing, by means of a renewable energy obligation or otherwise, the volume of such energy purchased. This includes, but is not restricted to, investment aid, tax exemptions or reductions, tax refunds, renewable energy obligation support schemes including those using green certificates, and direct price support schemes including feed-in tariffs and premium payments.” (Directive 2009/28/EC, 2009). From the data (ECOFYS et al. 2011, 27-28) shown in Table 4 are noticeable various instruments—feed-in tariffs, feed-in premium, quota obligation, investments grants, tax exemptions, fiscal incentives — that member countries use in effort to increase investments in projects of renewable energy.

Table 4 Support instruments of 27 EU member states in renewable projects

Country	Feed-in Tariff	Feed-in Premium	Quota Obligation	Investment Grants	Tax Exemptions	Fiscal Incentive
Austria	✓					
Belgium	✓		✓	✓	✓	
Bulgaria	✓					✓
Cyprus	✓			✓		
Czech	✓	✓		✓		
Germany	✓					✓
Denmark		✓				
Estonia	✓	✓				✓
Spain	✓	✓			✓	
Finland				✓	✓	
France	✓					
Greece	✓			✓	✓	
Hungary	✓			✓		
Ireland	✓					
Italy	✓		✓			
Luxemburg	✓			✓		

Lithuania	✓			✓		
Latvia	✓			✓	✓	
Malta	✓			✓		✓
Nederland		✓			✓	✓
Poland			✓		✓	✓
Portugal	✓					
Rumania			✓			
Sweden			✓		✓	
Slovenia	✓	✓				✓
Slovakia	✓				✓	
Great Britain	✓		✓		✓	

The feed-in tariff is the most spread form of instrument support, promoting usage of renewable sources of energy, and implying a fixed level of long-term support thereby significantly reducing investment risks. "The costs of capital for RES investments observed in countries with established tariff systems have proven to be significantly lower than in countries with other instruments that involve higher risks of future returns on investments. By guaranteeing the price and providing a secure demand, feed-in tariffs reduce both the price and market risks, and create certainty for the investor regarding the rate of return of a project." (ECOFYS et al. 2011, 29). Guaranteed energy purchase at fix price for the period of 15-20 years allows safe return of project in renewable energy, and at the same time provides for the project after the period of return continues with energy production, distributing it to the individual big or small consumers.

The feed-in premium has been introduced a few years ago, and the usage and realization varies from country to country, e.g. in Denmark and Nederland it is used as leading system of support of investments in projects of renewable energy, while in Spain, the Czech Republic, Estonia and in Slovenia it is used as parallel system along with the feed-in tariff. The main difference between these two feed-in systems lies in the fact that premium tariff secures greater safety to producers in concern of return of invested funds, but in the same time it exposes them to the higher risk of changing the retail price of electricity, given that the producers configure the selling price by wholesale market prices. In accordance with higher risk of changing retail price of electricity the cost of capital for the projects subsidies with feed-in premium is also higher.

Some countries as Belgium, Italy, Poland, Romania, Sweden and Great Britain with implementation of system quota obligation i.e. with proscribed progressive and controlled increased demand for the energy driven from renewable sources have increasing demand for energy derived from renewable sources. The quota system performs in a way that determines a proportional amount of electricity that must be used from the renewable energy sources i.e. the state guarantee electricity market—consumers (retail energy suppliers) commits to purchase a level of quota and producers commits to production a certain level of quota. The implementation of quota system usually includes financial penalties to both sides that are included in production—consumer system if taken obligations are not met. For the purpose of realization obligations and for the simplification of the control of execution

obligations in the quota system a green certificate can be introduced i.e. Tradable Renewable Energy Certificates—TREC. Green certificates—electronic records in administrative programs, confirm the value and quantity of produced electricity, are printed in form of the ribbon and must be confirmed by the regulatory body. Green certificates are tradable also—they can be deposited in banks or can be used as other goods for exchange for the financial funds. Green certificates enable the value of produced electric energy i.e. trading potential to be separated from physical production—it can be sold individually or in package with physical produced energy amount. In that way producers have opportunity to sell electric energy directly to the consumers, ensuring enhanced selling price and in same time they can sell green certificates directly to the retail producers or at TREC market. Countries that have introduced quota obligation as support for the production electric energy from the renewable resources have implemented it in a way that countries as regulators raised gradually quota obligations, with which they ensure the purchase of produced electricity.

Investment grants for renewable energy sources are used by ten member counties for boosting investments in less advanced and not fully developed technologies like photovoltaic cells.

Tax exemptions and fiscal incentive are commonly used as additional support for investments in renewable energy. Countries with usage of tax exemptions and fiscal incentive can direct the increase of investments in a specific type of renewable technology by decreasing the investment costs — reducing the tax base of income in the amount of investment costs of project or by increasing depreciation rates or by reducing income taxes at the rate of electricity generated from renewable energy sources.

Fiscal incentives are related to a program of tax exemptions, and include support to investors of renewable energy in the form of soft loans—have interest rate lower than market interest rates on loans. Member countries aside from lower interest rates, can realize the fiscal incentive in the form of a longer repayment period or in the form of occasional breaks in the lining of the annuity. Also some authors are proposing proportional reverse policies of introducing the “taxes on fossil fuels, for example, would only need to be high enough to encourage the development of alternative sources. Revenues from such taxes could be used to subsidize the research and development of renewable energy alternatives” (Ikerd, 2005, p. 68).

The primary characteristics of capital investments in renewable energy are: a) lower production costs—considering that the fuel prices don't effect on most technologies, b) proportional higher initial investment costs, and c) higher cost of capital because generally renewable projects carry higher risk. Instruments and programs that are used member in countries are primarily used in purpose of reducing costs—investments and production and in the same time ensuring profitable investment projects. Member countries with the usage of different instruments and incentives, ensuring the market and fixed redemption prices can directly impact on increasing of income or can with direct or indirect tax exemptions and incentives reduce costs and by doing so contribute to a lower risk of investment, at the same time reducing the cost of capital. In action of lowering the risk Ayres and Warr say that “one major implication is that current policy prescriptions by most environmental economist and “greens” are risky. The need to reduce consumption of fossil fuels and emission of so-called greenhouse gases (GHGs) cannot be denied. But usual prescription is to ‘get the prices right’ – e.g. to raise them – perhaps via carbon tax, and thus to cut demand” (Ayres & Warr, 2009, p. 129).

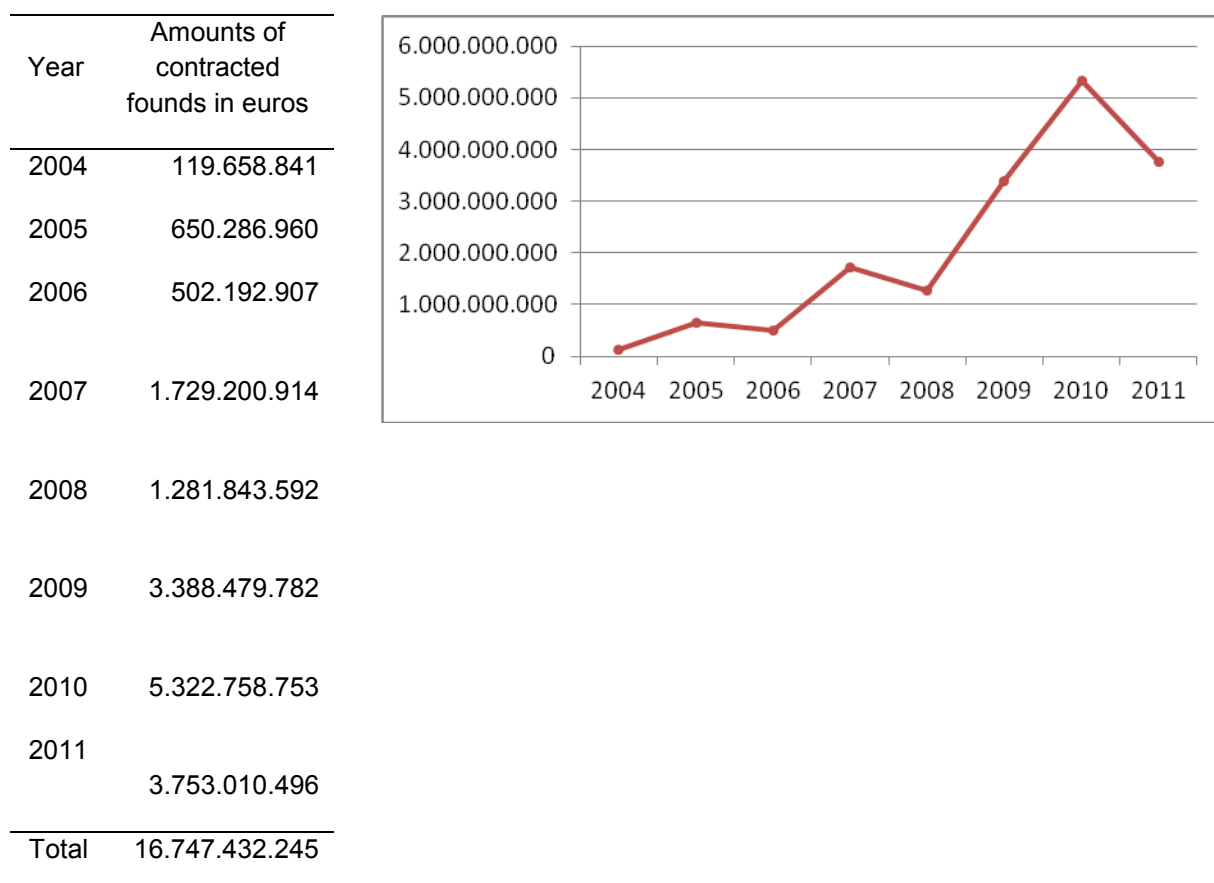
Apart from these instruments that member states are individually using for conducting a proactive policy of using renewable energy sources, the European Union provides the opportunity for co-financing to investors interested in renewable projects through the European Regional Development Fund.

In addition to these instruments, Member States are individually used to implement a proactive policy of using renewable energy sources and the European Union provides the opportunity for investors interested in financing renewable projects by the European

Commission through the *European* Regional Development Fund—ERDF, Cohesion fund—CF, Investment European Bank—IEB and European bank for Reconstruction and Development—EBRD. The European Commission has established and launched a series of grants with which it has funded the development of technologies and research of new and more efficient utilization of renewable energy sources and the support of projects for implementation and construction of renewable energy sources. In 2007 it has launched FP7—*Framework Programme for Research and Technological Development* with total budget of 50 billion euros, and it is predicted to last until 2013. Also, through the Competitiveness and Innovation Framework Programme—CIP, the European Commission has ensured 1.1 billion euros through the period of 2007–2013, of which 500 million euros for the support of small and middle enterprises i.e. for financing renewable projects and for development of new technologies of renewable energy through so-called Small and medium enterprise Guarantee, and 500 million euros for supports for innovative small and middle enterprises with high potential of growth in early phase or in phase of development.

The European Commission in cooperation with the European Investment Bank has launched a program titled ELENA—European Local Energy Assistance that covers costs of preparation, implementation and financing of investment projects of renewable energy and energy efficiency for local and regional government. Total ensured financial resources to support the program ELENA reach amount of 730 billion euros for the period of 2007–2013. The European Union through this network of financial support is providing funds for investors interested in renewable energy projects, and investors in area of research and development of new and more efficiency renewable technologies. In the period between 2004–2011 only the European Investment Bank has signed numerous contracts—credits for financing renewable energy projects in amount totaling almost 17 billion euros (see Table 4. authors' calculations) with very favorable interest rates.

Table 4 Amounts of contracted financial supports of the European Investment Bank in the sector of renewable energy for the region of the European Union.



CONCLUSION

The above analysis has shown that green investments are set on an ever-increasing trend in the world economy, spurred by increased demand for energy and the signing of the Kyoto Protocol. Despite popular beliefs, these investments can turn out to be profitable, but the support of local governments is of critical importance to their success. At this point in time, government and other institutional support is indispensable for the justification of investing in renewable resource use. The European continent has been a leader in this area mainly due to the adoption and implementation of numerous programs of incentives and grants designed to promote and motivate both the households and the private sector to implement a green approach in their day-to-day activities and operations. Various EU institutions have supported the development of this sector with a large financial influx, thus setting the stage for a long term expansion of renewable energy use. Recent spikes in traditional energy sources and their growing price momentum will insure the need for further future investments in renewable energy projects on a global scale.

REFERENCES

- American Recovery and Reinvestment Act (United States of America in Congress 2009).
- Directive 2009/28/EC, Directive 2009/28/EC of the European Parliament and of the Council of 23 April 2009 on the promotion of the use of energy from renewable sources and amending and subsequently repealing Directives 2001/77/EC and 2003/30/EC (23. April 2009).
- United Nations Framework Convention on Climate Change.* (2012, January 31). Retrieved January 31, 2012, from http://unfccc.int/kyoto_protocol/status_of_ratification/items/2613.php
- Afrić, K. (2002). Ekološka svijest - pretpostavka rješavanja ekoloških problema. *Ekonomski pregled*, 53(5-6), 578-594.
- Ayres, R. U., & Warr, B. (2009). Energy Efficiency and Economic Growth: the 'Rebound Effect' as a Driver. In H. Herring, & S. Sorrell (Eds.), *Energy Efficiency and Sustainable Consumption* (pp. 119-135). Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Cifrić, I. (1987). Problemi zagađivanja i ugrožavanja prirode u očima mladih. *Samoupravno društvo i regija* (str. 137-158). Beograd: CUM.
- Cifrić, I. (1989). Mišljenja o zagađivanju danas i sutra. *Pogledi*, 1(19), 241-235.
- Cifrić, I. (Siječanj 2005). Ekološka zabrinutost: Percepcija ekoloških problema kao zabrinjavajućih. *Socijalna ekologija: časopis za ekološku misao i sociologijska istraživanja okoline*, 14(1-2), 1-28.
- Ecofys. (2011). *Financing Renewable Energy in the European Energy Market*. Utrecht: European Commission, DG Energy.
- Ikerd, J. E. (2005). *Sustainable Capitalism: A Matter of Common Sense*. Bloomfield: Kumarian Press.

Kessel, H., & Tischler, W. (1981). *International Environmental Survey: Umweltbewußtsein im internationalen Vergleich; Ergebnisse der Umfrage*. Berlin: Wiss-Zentrum.

Sinčić, D. (2011). Obnovljivi izvori energije – proklamacije i stvarnost. *Kemija u industriji*, 60(6), 331–333.

UNEP: Collaborating Centre for Climate & Sustainable Energy Finance. (2011). *Global Trends in Renewable Energy Investment 2011*. Frankfurt/Main: United Nations Environment Programme and Bloomberg New Energy Finance.

THE SOCIAL DIALOGUE AS FACTOR OF POSITIVE SOCIAL (ECONOMIC-SOCIAL) CHANGES IN THE WORLD WITH ACCENT OF THE REPUBLIC OF MACEDONIA

Andon Majhosev, PhD²⁶⁸

Abstract

The fundamental motive to write this paper is to answer the elementary question: How much does Social dialogue influence the social changing in the national and global level in the economic-social sphere.

Research analyses the relation among: Trade Union, Association of Employers and Government.

Social dialog is very important factor of positive social change in every society if he is effective. The object of the research is focused on the internal and external factors of the social dialoge, as a process of positive change in the society.

The most important external factors which make substantial impact on effective social dialog can be found through researching of a Frame Law, International financing institutions (IMF, World Bank) and Labor Market.

The effective social dialogue we will recognized through: Function of bipartism and tripartism, creation of accordance economic and social politics, brake of regulation (laws), reaction of social partners, especial Trade Union.

Key words: *Social dialogue, social (industrial) peace, social conflict, consensus, compromise, economic progress.*

СОЦИЈАЛНИОТ ДИЈАЛОГ КАКО ФАКТОР НА ПОЗИТИВНИ ОПШТЕСТВЕНИ (ЕКОНОМСКО-СОЦИЈАЛНИ) ПРОМЕНИ ВО СВЕТОТ СО АКЦЕНТ НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

Абстракт: Мотив за пишување на трудот е да се одговори на прашањето дали и колку социјалниот дијалог влијае позитивно на севкупните општествените промени, како на национално, така и на глобално ниво во економско социјалната сфера. Истражувањето е во тесна врска со прашањето на односите помеѓу синдикатот, од една страна и здруженијата на работодавачите и владата од друга страна, односно со културата на водење на социјален дијалог.

Потребата од проблематизирање на социјалниот дијалог како фактор на позитивни општествени промени е иницирано пред се заради разрешување на неколку актуелни проблеми кои во моментот се пречка за поинтензивен и подинамичен

²⁶⁸ Assistant Professor, University of "Goce Delchev"-Shtip, Faculty of Law, andon.majhosev@ugd.edu.mk

социјален дијалог што би резултирало со подобрување на бипартитниот и трипартитниот социјален дијалог во државата.

Основно истражувачко прашање е колку социјалниот дијалог влијае позитивно врз општествените и економско-социјалните промени, односно колку тој има влијание во креирање на синхронизирани (усогласени) економски и социјални политики во општеството.

За да го анализираме влијанието на социјалниот дијалог врз општествените промени во РМ ние се фокусираме на улогата на социјалните партнери (синдикатот, работодавачите и владата) од гледна точка на култура на социјален дијалог и прифаќање на барањата и интересите на партнерите, пред се на синдикатот. Се поставува едно друго прашање, а тоа е: Како ќе го препознаеме влијанието на социјалниот дијалог врз позитивните општествени промени? Ќе се обидеме тоа да го препознаеме преку:

1. Функционирање на бипартитниот и трипартитниот СД
2. Креирање на усогласени економски и социјални политики;
3. Преку (не)почитување на регулативата
4. Реакциите на социјалните партнери, пред се на синдикатот.

Предмет на нашето истражување ќе биде и влијанието на надворешните фактори врз ефективноста на социјалниот дијалог, особено од аспект на влијание на меѓународните финансиски институции (ММФ и Светска банка) и пазарот на трудот.

Од истражувањето се очекуваат следните резултати:

1. да се истражи непосредното влијание на внатрешните фактори, но и влијанието на надворешното опкружување, пред се: правната рамка, влијанието на меѓународните финансиски институции (ММФ, Светска банка) и пазарот на трудот.

Вредноста на трудот е во тоа што ќе се идентификуваат проблемите, но и начините за подобрување на социјалниот дијалог во РМ.

Клучни зборови: социјален дијалог, социјален мир, социјален конфликт, социјален консензус, компромис, економски прогрес.

1. Вовед

Потребата од проблематизирање на социјалниот дијалог како фактор на позитивни општествени промени е иницирано пред се заради разрешување на некои актуелни проблеми кои во моментот се пречка за поинтензивен и подинамичен социјален дијалог што би резултирало со подобрување на бипартитниот и трипартитниот социјален дијалог во државата, како и креирање на синхронизирани економско и социјални политики во државата.

Актуелноста на темата е зголемено од следните причини: **Прво**, заради проширување на ЕУ со нови држави, во кои социјалниот дијалог има многу важно место, особено што РМ е земја-кандидат за членство во ЕУ. Во ЕУ подеднакво е важен политичкиот дијалог и социјалниот дијалог. **Второ**, заради продлабочено

истражување на улогата на социјалните партнери во автономното регулирање и моделирање на работно-правните односи во државата, **трето** заради потребата од истражување на влијанието на социјалниот дијалог врз социјалната кохезија, социјалниот мир и решавањето на економско-социјалните конфликти (спорови) и **четврто** заради проширување на теоријата и праксата на социјалниот дијалог.

РМ се вбројува во државите каде социјалниот дијалог е помалку развиен и е во фаза на развој. Тој се соочува со сериозни проблеми како што се: неразвиен синдикален и работодавачки плурализам; игнорирање на дијалогот од страна на работодавачите; незаинтересираност и отпор на работодавачите во претпријатијата за колективно преговарање; непокриеност на работодавачите (претпријатијата во стопанството) со синдикални организации; непочитување на одредбите од потпишаните КД; слаба моќ на синдикатите и др.

2. Поим, дефиниција и појава на социјалниот дијалог

Поимот социјален дијалог е релативно нов поим кој асоцира на дијалог кој е воспоставен и се води помеѓу социјалните партнери (синдикатот, владата и работодавачите) за решавање на економско-социјални прашања и проблеми, како и заедничко креирање на правна регулатива (вработување, услови на работа).

Социјалниот дијалог во неговата денешна форма датира од јануари 1985 година кога тогашниот претседател на Европската комисија, Жак Делор, ги покани претседателите и секретарите на сите национални организации на работодавачи и работници (синдикати) од Европа на состанок во Вал Дишес, замок во близина на Брисел. Намерата беше да ги запознае социјалните партнери со потребата од нивно учество во процесот на донесување на одлуки и креирање на заеднички економски и социјални политики во ЕУ.

Во науката (теоријата) постојат голем број на дефиниции на социјалниот дијалог, но ние се определивме за дефиницијата на Европската комисија од 2000 година. Според неа социјален дијалог преставува *“Процес на константно дејство помеѓу социјалните партнери со цел заклучување на колективни договори со кои се влијае на одредени варијабли од економска и социјална природа, како на макро, така и на микро ниво.”* (R. Nilssen, 2000, p.77)

Социјалниот дијалог²⁶⁹ (Smismans, 2004) во голема мера ја одбележува дискусијата и преговорите меѓу социјалните партнери и, во некои случаи, меѓу нив и институциите на Заедницата. Тој има важна улога во креирањето на политиките на ЕУ.

3. Правна рамка на социјален дијалог

Социјалниот дијалог има национална и меѓународна правна рамка. Националната правна рамка произлегува од Уставот и националните закони на државите, додека меѓународната правна рамка на социјалниот дијалог извира од

²⁶⁹ Види Smismans: *Law, Legitimacy and European Governance: functional participation in social regulation*, Oxford University Press, 2004;

повеќе меѓународни и регионални акти, спогодби и договори. Најважни меѓународни акти секако се конвенциите, повелбите и препораките на МОТ, ООН и ЕУ.

3.1. Меѓународно-правни инструменти на МОТ: Најважни меѓународно-правни инструменти на МОТ кои се однесуваат на трипартитниот и бипартитниот социјален дијалог се: Конвенцијата бр.87 за правото на работниците и работодавачите на здружување и организирање, Конвенцијата бр. 98 за правото на организирање и колективно преговарање, Конвенцијата бр. 144 за трипартитни консултации, Конвенцијата бр. 154 за колективно преговарање, како и Препораките бр. 113 и 152 и Софиската декларација.

3.2. Меѓународно-правни инструменти на ООН: Најважни меѓународни правни акти на ООН кои директно и индиректно се однесуваат на социјалниот дијалог се: Повелбата на ООН (1945), Универзалната декларација за човекови права (1948), Меѓународниот пакт за економски, социјални и културни права (1966), Копенхагенската декларација на ООН (1995). Сите наведени акти упатуваат на тоа да државите членки на ООН се должни како нормативно, така и институционално, зависно од националните услови и практики, да воспостават услови за реален трипартитен и бипартитен социјален дијалог.

3.3. Правна рамка на социјалниот дијалог во Европа: Во рамките на ЕУ трипартитниот социјален дијалог правно е уреден со повеќе акти. Најважни се: *Европската социјална повелба* на Советот на Европа (1961, стапи во сила 1965) со која државите потписнички се обврзуваат да ги поттикнуваат паритетните консултации меѓу работниците и работодавачите (чл. 6), *Единствениот европски акт* (чл.118Б) според кој Европската комисијата (ЕК) доби надлежност да се грижи за развивање на социјалниот дијалог меѓу европските социјални партнери²⁷⁰ на ниво на ЕУ, кое може да доведе до склучување на европски КД, *Повелбата на заедницата за основните права на работниците* (1989) која има за цел поттикнување меѓу другото и.....”дијалог меѓу социјалните партнери“ (чл.11). Неизоставен дел од правната рамка на социјалниот дијалог е и *Директивата 2002/14/ЕЦ* на Европскиот парламент и Советот на ЕУ чија основна цел е промовирање на социјалниот дијалог, односно консултирање и информирање на социјалните партнери за прашања од економска, финансиска и организациона природа на претпријатијата.

3.4. Правна рамка на социјалниот дијалог во Северна Америка (НАФТА): Со Спогодбата за слободна трговија потпишана од Канада и САД,²⁷¹ а која започна да се применува во јануари 1989, помеѓу овие две држави се создаде слободна трговска зона. (Џ.Д.Р. Грејџ&С.Мајкл Линк, 2009, стр. 50). Само две години подоцна започнаа преговори за трилатерална спогодба со Мексико, што во 1994 година резултираше со Северноамериканска спогодба за слободна трговија (НАФТА). Во наведената спогодба социјалната и трудовата димензија беа споредни, наспроти нагласената економска компонента и либерализација на трговската размена.²⁷² Трудовата димензија на

²⁷⁰ На страната на работниците како единствен субјект се јавува Европската конфедерација на синдикатите (ETUC). Главна работодавачка асоцијација во стопанството е BUSINESSEUROPE порано UNICE, додека други две помали Европски конфедерации се за мали и средни претпријатија UEAPME и СЕЕР (претпријатија од јавен интерес).

²⁷¹ Спогодба за слободна трговија помеѓу Канада и САД, 22 декември 1987 година,

²⁷² Ибид, стр.50-55.

Спогодбата остана правно неуредена, која беше правно премостена со обврска на секоја држава-членка да се грижи за “високи трудови стандарди“, како на пример: заштита на правото на организирање; право на преговори со работодавачите; правото на штрајк; заштита на работниците-емигранти; укинување на дискриминација при вработувањето; еднаква плата за еднаква работа и др.

Што можеме да заклучиме? Повеќето меѓународни организации и институции како што се МОТ, ООН и ЕУ му посветуваат респектабилно внимание на социјалниот дијалог што се гледа со усвојувањето на повеќе Конвенции, Декларации, Повелби и Препораки кои преставуваат поширока правна рамка и ги обврзуваат државите членки да ги имплементираат во националните законодавства. Исто така, воспоставени се механизми и институции низ кои се одвива социјалниот дијалог на меѓународно, регионално и национално ниво што уште повеќе го нагласува нивното значење.

4. Институционална рамка

4.1. Институционална рамка на глобално ниво

Во рамките на ООН е воспоставен Економско социјален совет (54 члена), како помошно тело на Генералното собрание во креирањето и имплементирањето на глобални и регионални политики на ООН за рамномерен регионален развој, како важен предуслов за искоренување на сиромаштијата, рамномерен економски развој, обезбедување на полна вработеност, пораст на животниот стандард, унапредување на хуманизмот и воспоставување на социјална правда.

4.2. Институционална рамка во Европа: Најважна институција низ која се остварува трипартитниот социјален дијалог во Европа е Економско-социјалниот комитет,²⁷³ и Трипартитниот социјален самит за развој и вработување,²⁷⁴ додека бипартитниот се имплементира преку колективно преговарање.²⁷⁵

4.3. Институционална рамка во РМ: Во РМ е институционализиран бипартитен и трипартитен социјален дијалог. Бипартизмот се остварува преку колективното преговарање на национално, гранско и на ниво на работодавач. Трипартитниот социјален дијалог во РМ се одвива преку: Економско социјалниот совет,²⁷⁶ Националниот совет за безбедност и здравје при работа,²⁷⁷ Управните одбори на социјалните фондови (ПИОМ, ФЗО, АВРМ) и др.

²⁷³ Економско-социјалниот комитет на ЕУ е формиран во 1958 година. Со Договорот од Ница од 2000 година ова трипартитно тело се прошири од 222 члена на 350. Комитетот има советодавно-консултативна функција и задача да ги артикулира заедничките интереси на стопанството и социјалното цивилно општество.

²⁷⁴ Повеќе кај Filip Watson, Социјално право и ЗПО на ЕУ-политика и практика во проширена Европа, Просветно дело, Скопје, 2009: Трипартитниот социјален самит за развој и вработување е воспоставен во март 2003 година со одлука на Советот за основање на Трипартитен социјален самит (2003) ОЈ L70/13.

²⁷⁵ Колективното преговарање на ниво на ЕУ се појавува во средината на 90-те години од XX век.

²⁷⁶ ЕСС е формиран на 30.12.1996 г., со Спогодба помеѓу ССМ, Стопанската комора на Македонија и Владата на РМ.

5. Влијание на надворешните фактори врз социјалниот дијалог

5.1. Политиките на ММФ и Светска банка кон РМ

Сите влади на РМ склучиле седум станд бај аранжмани со ММФ. Првиот е склучен во 1993 година, а последниот во август 2005 г. и траеле три години.

Основната мисија на ММФ е финансиска поддршка на државите членки со поволни каматни стапки со цел спроведување на економски реформи, транзиција кон пазарно стопанство и одржување на макро-економска стабилност во државата членка. Генерално политиките (монетарните и фискалните) на ММФ и Светска банка се рестриктивни, особено на ММФ. Ова подразбира цврста контрола на трошењето на финансиите, односно буџетската потрошувачка, особено во делот на платите на вработените во јавниот сектор. Владите на левицата воделе рестриктивна кредитно-монетарна политика, кое го потврдуваат и одредбите на ЗРО, каде во чл. 97 од ЗРО од 1993 година, со законско решение ја определува политиката на платите.²⁷⁷ Законскиот начин на ограничување на колективното преговарање е неприфатлив, затоа што прашањето на платите е централно прашање во колективното преговарање во сите држави со развиени индустриски односи. РМ е негативен пример како не треба да се преговара со ММФ, бидејќи ги прифаќа сите услови што ги наметнуваат меѓународните финансиски институции, кои промовираат замрзнување на платите (во РМ само во јавниот сектор).

Во 2001 година конзервативно - десничарската влада го раскина договорот со ММФ (истиот не го продолжи). Како последица на ова владина одлука беше слободното зголемување на платите во јавниот сектор, по штрајкот на вработените во овој сектор во мај 2002 г. кога платите беа зголемени во просек за 20%.

Во 2007 година Владата на РМ одлучи предвреме да врати 51,7 милиони \$ и се откажа од понатамошните аранжмани со ММФ. Тоа воедно значеше и престанок на контролата на буџетската потрошувачка, особено на платите на вработените во јавниот сектор, кои се одмрзнаа и се зголемија двапати (2007 и 2008 г.). Двете зголемувања на платата на вработените во јавниот сектор за 10%, не произлегоа од реален социјален дијалог и колективно преговарање, туку, тоа беше едностран акт на Владата на РМ без учество на репрезентативниот синдикат во јавниот сектор.

²⁷⁷ Советот за безбедност и здравје при работа на РМ е составен од 15 члена на трипартитна основа во кои влегуваат: 4 члена од репрезентативните синдикати, 4 члена од репрезентативните здруженија на работодавачи, 3 члена на Владата на РМ, додека останатите 4 члена ги предлагаат: 1 преставник од образовните институции за безбедност и здравје при работа, 1 од медицина на трудот, и 2 експерти.

²⁷⁸ ММФ им сугерираше на преговарачките страни задолжително да внимаваат на "утврдената политика на плати и основните агрегатни големини во макроекономската политика за соодветната година. Ако во текот на годината дојде до промени во оцената на агрегатните големини, Владата на РМ е должна да ги извести учесниците во колективното договарање. Ако учесниците во колективното договарање не се придружуваат кон утврдената политика на платите, Владата на РМ ќе предложи донесување на закон.²⁷⁸ Владата на РМ може да формира совет за плати составен од преставници на организацијата на синдикатите и на работодавачите и на Владата, кој на учесниците во колективното договарање ќе им укаже на фактите при определување на платите согласно со агрегатните големини во макроекономската политика за соодветната година.²⁷⁸

Зошто политиките на ММФ имаат влијание врз социјалниот дијалог? Познато е дека одобрувањето на кредитите од ММФ е условено со контрола на буџетската потрошувачка и зголемувањето на платите и во јавниот сектор, пензиите и др. Ова значи дека во колективното преговарање можеш да преговараш за сите права од работен однос, освен за плата. Така, колективните договори се сведоа само на нормативен акт без најважниот аспект на колективното преговарање, а тоа се платите.

Во изминатиот период имавме пракса на непочитување на колективните договори во јавниот сектор во делот на платите и други надоместоци, со образложение дека таквата рестриктивна политика произлегува од аранжманот на РМ со ММФ. Имавме ситуации кога платите се замрзнаа, не се исплаќаше Регресот за годишен одмор (К-15), се кратеше висината на надоместокот за хранарина, патарина, отпремнина за пензионирање и други видови надоместоци. На тој начин државата директно се меша во регулирањето на платите и ги усогласуваше според нејзини критериуми и правилата што ги диктираше ММФ, со што таа грубо ги крши принципите на слободно колективно преговарање (Конвенција бр. 98). Ако не се преговара за платите, тогаш и самото колективно преговарање ја губи својата суштина и смисла. Смислата на колективното преговарање не е само заштита на работниците, туку и воспоставување на социјален дијалог, социјален мир и економски развој, кој толку многу и е потребен на Македонија.

Во РМ, рестриктивната политика на плати беше присутна во девеесетите години од минатиот век, но и во периодот 2002 – 2007, особено во јавниот сектор кој вработува $\frac{1}{4}$ или 125.000 од вкупниот број на вработени во државата. Оваа политика на плати и надоместоци, иако на кратки патеки даде позитивни резултати (се намали инфлацијата), но на долги патеки таа го попречуваше економскиот раст, а ја ограничуваше и слободата на колективно преговарање и доброволноста во односите меѓу синдикатот и работодавачите. Сите досегашни буџети на РМ, без разлика дали биле донесувани од левицата или десницата имале поизразена социјална, отколку развојна компонента. Најголем дел од финансиските средства од буџетот биле наменети за плати и социјални трансфери (58,6%), односно решавање на социјални проблеми во државата.

Во периодот (2008 - 2010) опозицијата (левицата) беше жесток критичар на политиката на Владата на РМ во однос на арнажманот со ММФ. Имено, опозицијата (левицата) смета дека РМ под итно треба да склучи аранжман со ММФ со образложение дека подобро е државата да се задолжи кај ММФ со камата од 1-1,5%, отколку во комерцијалните банки со многу повисоки каматни стапки од 6 - 10%, што оди директно на штета на државните интереси.

Имено, Владите на РМ, особено владите на левицата, која е главен протагонист за склучување на арнажман на РМ со ММФ, своите неолиберални ставови и политики ги оправдува со “притисок” што врз неа го прават меѓународните финансиски институции, со образложение дека нивните препораки ја обврзуваат. Повикувајќи се на овие институции, владата, како социјален партнер претежно ја јакнеше својата преговарачка позиција. За да ги потврдиме ваквите наши сознанија за влијанието на политиките на ММФ и СБ врз колективното преговарање и содржината на колективните договори се послужиравме со истражување преку интервју.

На прашањето *“Дали политиките на меѓународните финансиски институции (ММФ и СБ) имале влијание врз социјалниот дијалог, а со тоа на трудовото законодавство.....процесот на колективното преговарање и на содржината на колективните договор”,...* од анализата на одговорите, можеме да заклучиме дека најголем дел од испитаници (15) одговориле дека политиките на меѓународните финансиски институции имале огромно влијание во детерминирањето (ограничувањето) на моќта на актерите, особено на синдикатот. Овие институции во името на повисоките национални интереси даваа легитимитет на владините политики (одлуки) во моделирањето на нашето работното законодавство, а со тоа и на содржината на КД во РМ (платите, надоместоците од плата, износот на отпремнината, времетраењето на паричниот надоместок и др.). Исто така, од истражувањето на ова прашање дојдовме до сознание, дека кај најголем број испитаници (17) постои мислење дека сите влади во РМ, без разлика на нејзината идеолошка определба, се задскриваа зад авторитетот на овие институции при спроведувањето на реформи во општеството и работното законодавство. Преставникот на ССМ во интервјуто даде коментар дека *“Во РМ социјален партнер на Владата е ММФ, а не ССМ, и дека таа претходно ги усогласува ставовите со ММФ, а потоа го известува својот партнер за чекорите што ќе ги преземе”*.

Врз основа на горенаведеното, како и од добиените резултати од истражувањето, нашата претпоставка за влијанието на ММФ и СБ врз социјалниот дијалог во РМ недвосмислено се потврди.

5.2. Влијае на пазарот на трудот врз социјалниот дијалог во РМ

За подобро да се свати влијанието на пазарот на трудот на социјалниот дијалог и колективното преговарање, а во тој контекст и на содржината на трудовото законодавство, го анализираме движењето на работната сила (вработеноста и невработеноста) во периодот на транзиција (1990-2010).

Вработеноста, односно невработеноста во Македонија во наведениот период ќе ја прикажеме преку податоците кои што се добиени според методологијата на Анкета на работната сила (АРС)²⁷⁹ што ја спроведува Државниот завод за статистика неделно според упатствата и стандарди дадени од Европската статистичка организација - Еуростат. За прв пат оваа методологија во РМ започна да се применува од 1996 година и се до 2003 се спроведуваше еднаш годишно. Од 2004 година до денес собирањето на податоци преку АРС се применува неделно.

Според Анкетата на работната сила, бројот на вработени лица во РМ по години ќе ја прикажеме во долунаведената табела.

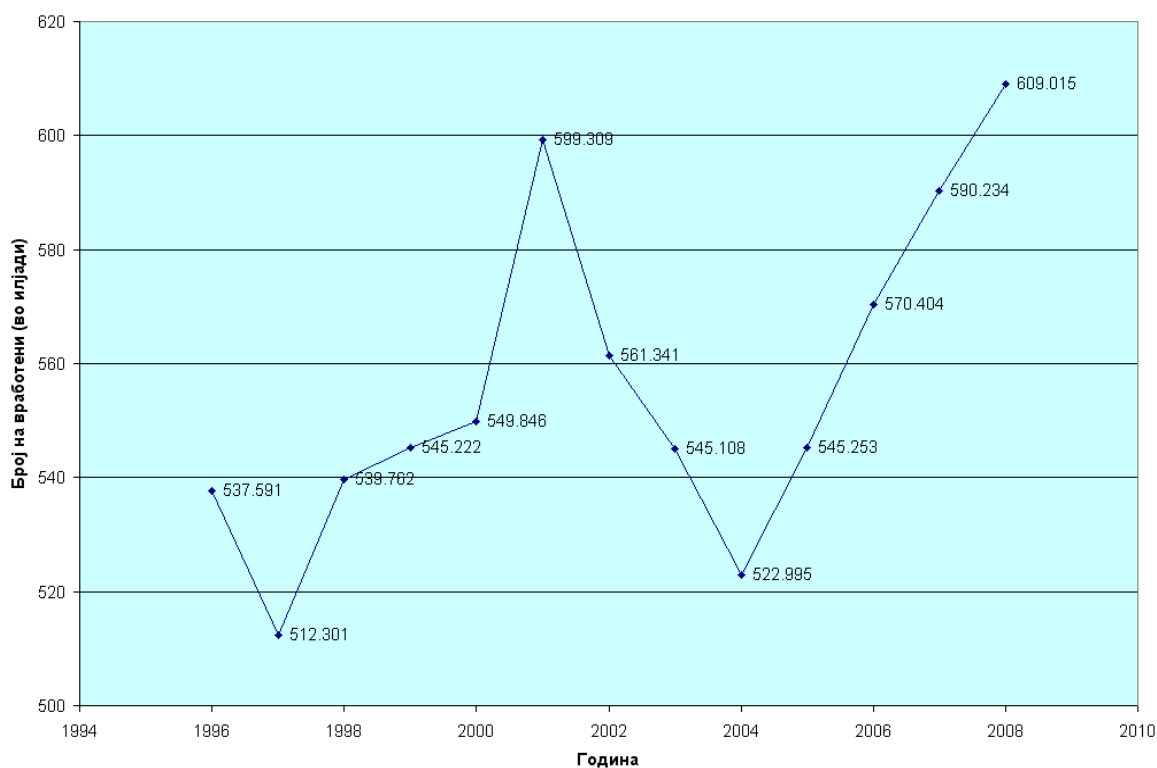
Табела бр. 1: Број на вработени лица во РМ според АРС (1996 – 2008)

²⁷⁹ Според АРС како вработени лица се сметаат лица на возраст од 15 годишна возраст и повеќе кои: за време на извештајна недела работеле за плата, бонови или натура, работејќи притоа најмалку еден час, за време на извештајната недела привремено биле отсутни од РМ и помагале на семејниот имот или семејното претпријатие без плата.

Година	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Број на вработени	537.591	512.301	539.762	545.222	549.846	599.308

2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
561.341	545.108	522.995	545.253	570.404	590.234	609.015

Извор: Статистички годишници на Република Македонија, Државен завод за статистика, 1996-2008, Скопје.



Сл. бр. 1: Графички приказ за движењето на бројот на вработени во РМ според методологијата на АРС (Анкета на работна сила) 1994 – 2010

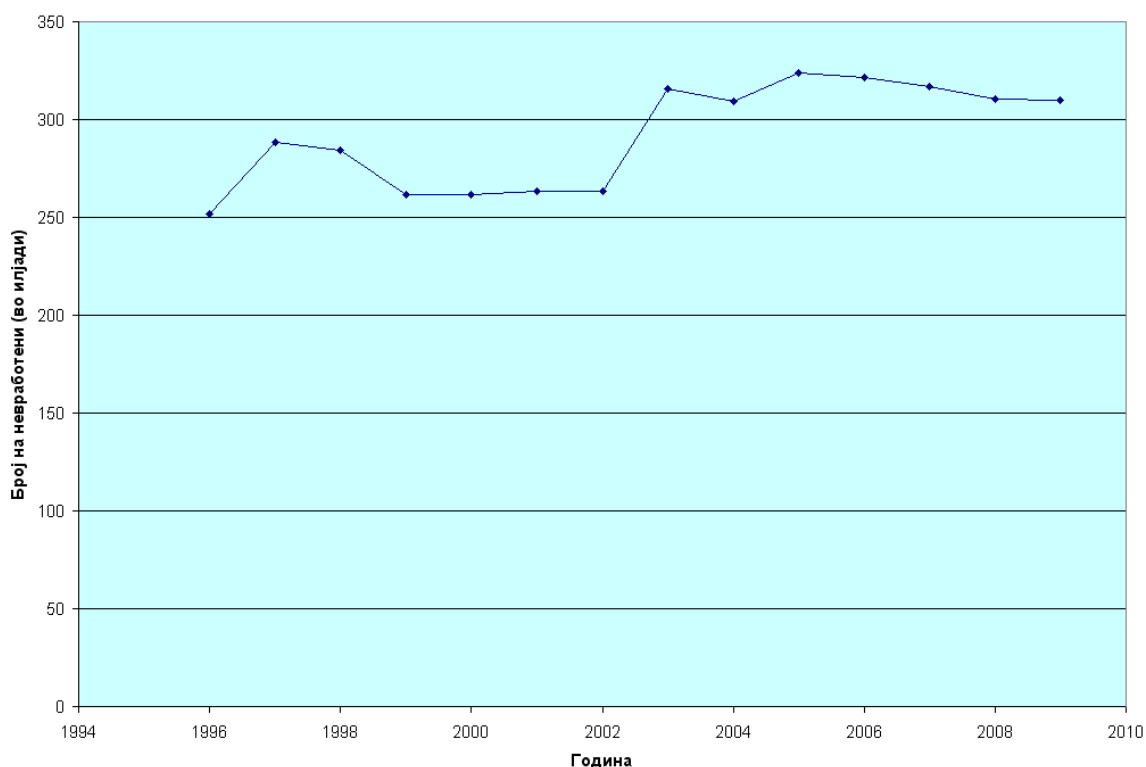
Во стратегијата и тактиката на колективното преговарање синдикатите непрекинато се соочуваат со проблемот на невработеност. Синдикатот во преговарачкиот процес е принуден да настојува да воспостави рамнотежа помеѓу заштита на нивото на вработеност и барањето за зголемување на платите и подобрување на животните и работни услови на вработените во целина. Во такви услови, синдикатот, по правило е принуден да заземе т.н. “дефанзивна” преговарачка стратегија, односно со работодавачите и државата преговараат за одбрана на веќе стекнатите права и нивото на заработувачка.

Каква е состојбата со невработеноста, односно пазарот на трудот во РМ? За да видиме како се движела стапката на невработеност во државата во еден подолг временски период ќе се послужиме со официјални податоци од Државниот завод за статистика на РМ во период 1996-2008 година според методологијата на АРС.

Табела бр. 2: Движење на бројот на невработените лица во РМ според методологија на Анкета на работна сила (АРС) 1996 - 2009

Година	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Број на невработени	251.489	288.213	284.064	261.452	261.711	263.196	263.483

Година	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Број на невработени	315.868	309.286	323.934	321.274	316.905	310.409	309.900



Сл. бр. 2: Графички приказ за движењето на бројот на невработени во РМ според методологија на АРС (Анкета на работна сила) во периодот 1994-2010.

Податоците во табелата говорат дека невработеноста во континуитет растела со исклучок на 1998, 1999, 2004 година која опаднала заради Законот за поттикнување

на вработувањето во Македонија. Високата стапка на невработеност во целиот транзиционен период повеќе од десет години се движеше меѓу 35-37% и со тоа државата се наоѓаше на првото место во Европа. (Л. Христова, 2006, стр.209)

Денес, во услови на светска економска криза, синдикатот, повеќе е насочен кон борбата за одбрана на работните места, отколку кон зголемување на платите, надоместоците и другите права. (Д. Маринковиќ, 1998, стр. 11-14). Во тој контекст, главен приоритет на синдикатот е зачувување на работните места на сметка на подобрување на останатите материјални права на работниците (повисока плата, повисоки надоместоци и др.). Оттука, можеме да заклучиме дека високата стапка на невработеност влијае на моќта на синдикатот, а во тој контекст и на динамиката на социјалниот дијалог и содржината на работното законодавство и колективните договори. Работодавачите во услови на светска економска криза и висока стапка на невработеност имаат предност и надмоќ над синдикатот во однос на социјалниот дијалог и преговарањето. Дека тоа навистина е така ќе го поткрепиме со нашето истражување преку исказите на 20 интервјуирани лица од сите заинтересирани страни. Имено, на прашањето бр. 18. *”Колку пазарот на труд во РМ, односно понудата и побарувањата на работната сила влијае на моќта на актерите (синдикатот и работодавачите), односно на содржината на трудовото законодавство, а во тој контекст и на содржината на КД и во кои сегменти”?* од 20 интервјуирани лица повеќе од половина испитинаци (12) одговориле декапазарот на трудот има значајно влијание на моќта на актерите (синдикатот и работодавачите), а со тоа и на содржината на трудовото законодавство и КД.

6. Непочитување на правата на вработените

Трудовото законодавство и колективното преговарање има смисла и ја постигнува својата цел единствено кога социјалните партнери ги почитуваат одредбите на законите и колективните договори (*Pacta sunt servanta*). Во спротивно, кога едната страна одстапува од постигнатиот договор или го изигрува законот, тогаш се намалува и значењето на законите и преговарањето. КД се претвара во диктат на посилната страна и манифестирање на моќ. Затоа, многу е важно колективното преговарање да се одвива во услови на релативна рамнотежа на моќта на социјалните партнери, како би се спречило наметнувањето на волјата на помоќниот (работодавачите).

За да дојдеме до конкретни показатели за (не)почитувањето на одредбите на законите и КД на сите нивоа ќе ја анализираме примената на одредбите на КД во еден подолг период (1994 - 2010) низ призмата на бројот на обраќања на работниците до правната служба на ССМ. Во изминатите 20 години, КД, без разлика за кое ниво станува збор не се применуваа во целост од страна на работодавачите. Ги кршеа работодавачи од стопанството и нестопанството. Нив, дури не ги почитуваа и државни органи и институции како што е Владата на РМ, која е најповикана за нивна примена и заштита. Ова пред се се однесува на непочитување на правото Регрес за годишен одмор (К-15), надоместокот за превоз до работното место и назад беше лимитиран до 900,00 денари, а трошоците за превоз над овој износ паѓаа на товар на работникот. се зголеми и растојанието од 2 км. на 2,5 км. Во однос на хранарината, работниците

имаат право на надомест на исхрана кај оние работодавачи кои немаат организирано општествена исхрана, во износ од 25% од просечната плата во Републиката. Меѓутоа, ова право не се почитуваше во целост бидејќи со Законот за извршување на Буџетот на РМ за 1994, 1995, 2001, 2002 итн. надоместокот за исхрана се намали од 25% на 20%. Исто така, поедини работодавачи, меѓу кои и државата, не го исплаќаше додатокот за минат труд од 0,5%. Овие проблеми доаѓаа до поголем израз кога РМ ќе склучи аранжман со ММФ. Како реакција на тоа беше поднесување на колективни тужба до Основните судови во државата од страна на Синдикатот на УПОЗ, СОНК и Синдикатот за здравство на РМ во кои беа опфатени над 20.000 вработени. Дека навистина не се почитувани во целост одредбите на законите и колективните договори ќе го прикажеме преку бројот на обраќања за правна помош на работниците во Секторот за правна заштита на ССМ, во еден подолг временски период.

Табела бр. 3. Структура на обраќањата на работниците до синдикатот - Кумулативен приказ (1994-2009)

Основ на обраќања	Број на обраќања во периодот
	1994-2009 (кумулативно)
Повреда на синдикални права	8425
Засновање на работен однос	3372
Промена на договор за вработување	5214
Неисплатена плата	50.230
Надомест за хранарина	11.909
Надомест за превоз	7878
Регрес за годишен одмор	13.530
Прекувремена работа	1.951
Отказ од лични причини	5366
Отказ од деловни причини	12.256
Принуден одмор	2834
Парична казна	476
ПИОМ	34.193
Здравствено осигурување	6.457
Стечај	12.141
Суспензии	538
Вкупно	176.770

Извор: ССМ - Извештаи од правната служба (1994 - 2009)

Горенаведените факти за кршење и непочитување на одредбите на ЗРО и КД од страна на работодавачите зборуваат за своевиден начин на манифестирање на моќ и надмоќ на работодавачите во однос на синдикатот. Синдикатот не успеа докрај да го спречи кршењето на правата на работниците од страна на работодавачите, освен малку да ги ублажи последиците. Генерално борбата на синдикатот се одвиваше институционално, преку прес конференции, покренување на многубројни иницијативи до законодавната и извршната власт или со поднесување на тужби до надлежниот суд.

Нашите горенаведени констатации беа потврдени и преку податоците добиени од интервјуто. На прашањето “Дали одредбите на КД на сите нивоа се применувале во целост? Односно кои права од КД најмногу ги кршеле работодавачите “?најголем дел од испитаниците (14) одговориле дека правата на работниците од закон и КД на сите нивоа не биле почитувани во целост. Притоа, на ова прашање сите преставници на синдикатот (репрезентативни, нерепрезентативни, приватниот и јавниот сектор) одговориле дека правата на работниците од КД не биле почитувани во повеќе сегменти, а пред се во делот на исплата на платата, надоместоците од плата, придонесите за ПИОМ, прогласувањето на технолошки вишок, прекувремената работа, работа за време на државен празник, принудниот одмор, и др. Преставниците од стопанството повеќе го потенцираат проблемот со платите, придонесите од плати и прекувремената работа (9), додека преставниците од јавниот сектор (5) повеќе го потенцираат проблемот со (не)исплатата на К-15, хранарината, патарина. Без разлика на ставовите во интервјото на преставниците од стопанството и нестопанството најголемиот дел од интервјуираните лица потенцирале дека работодавачите не ги почитувале во целост одредбите на КД на сите нивоа, манифестирајќи ја на тој начин сопствената моќ.

7. Реакции на синдикатот

Основно начело на правото е дека тоа треба да се почитува (*Pacta Sunt Servanda*). Законите и колективните договори како извор на правото не се почитуваат, како во стопанството, така и во јавниот сектор, каде како работодавач се јавува и државата. Синдикатот во нивна одбрана применуваше соодветни методи на синдикална борба. Најприменувани методи на синдикална борба беа: штрајкот, протестот, прес конференциите, застапување на работниците пред редовните судови, иницијативи пред уставен суд, информирање на меѓународни организации, и институции (МОТ, ЕУ), постапка пред трудова инспекција и др.

Позначајни реакции на Синдикатот поради нефункционирањето на социјалниот дијалог во државата се сметаат штрајковите и протестите поради грубото кршење на Критериумите за прогласување на технолошки вишок во претпријатијата загубари во 1995, социјалниот протест во 2000 година во Скопје на кој учествуваа околу 20.000 работници, генералниот штрајк на вработените во јавниот сектор во мај 2002 г., со кој се издејствува зголемување на платите во јавниот сектор за 20% и потпишување на најниска плата во износ од 5060,00 денари, генералните штрајкови на Синдикатот СОНК во 2004 и 2008 со кои Владата на РМ се принуди да преговара за КД, а подоцна

и да се потпише КД за детските градинки и КД за културата, односно потпишување на КД за основно и КД за средно образование.

Од наведените примери можеме да констатираме дека Синдикатот својата моќ често ја манифестираше преку штрајкови и протести и одвреме навреме постигнул одредени успеси.

Во продолжение даваме табеларен преглед на преземените активности од страна на синдикатот во периодот 1993 - 2010 година.

Табела бр. 3: Преземени активности од синдикатот (1993 – 2010)

Година	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Штрајкови	10	19	75	58	35	62	35	56	32
Протести	4	21	28	34	33	42	22	28	40
Прес конференции	11	24	18	44	40	45	32	42	49
Иницијатива пред Уставен суд	2	2	3	4	6	4	5	4	3
Информ. на меѓун. орган		1	2	1	2	3	3	6	3
Трудова инспекција									

Година	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Штрајк	62	48	38	30	27	5	10	9	2
Протести	69	52	44	34	30	14	9	4	-
Прес конференции	72	60	62	66	58	62	64	52	25
Иницијатива пред Уставен суд	2	3	2	1	2	3	3	2	-
Информирање на меѓун. орга	2	2	4	5	4	4	3	3	-
Трудова инспекција		170	421	408	796	718	181	398	

Извор: ССМ (1993-2010) Информации за остварување на правата на работниците и давање правна заштита

8. Заклучоци

1. Меѓународните финансиски институции, на почетокот од транзициониот период, поради финансиските аранжмани на Владата со ММФ имале поголемо влијание на законодавниот процес, а со тоа и на социјалниот дијалог и колективното преговарање, односно на содржината на законите и колективните договори. Платите наместо со КД се регулираа со закон. Ваквиот начин на ограничување на платите е неприфатлив за држава со развиени пазарни и индустриски односи, бидејќи прашањето на платата е централно прашање во колективното преговарање во државите со демократски индустриски односи. Ова подразбира дека во колективното преговарање можеш да преговараш за се, само за плата не, што е спротивно на современите тенденции на колективно преговарање. Во последните неколку години влијанието на овие институции значително е намалено. Овие институции, во основа беа алиби зад кои се задскириваа владите во оправдувањето на своите преземени политики во економско-социјалната сфера.

2. Правата на работниците биле грубо злоупотребувани од страна на работодавачите (неплаќање на придонеси за ПИОМ, здравство, Критериуми за прогласување на технолошки вишок). Поради тоа синдикатот применуваше соодветни методи на синдикална борба (штрајкови, протести, блокади, тужби) кон работодавачите за да ги заштити правата од работен однос. Во почетокот на транзицијата штрајкот бил најприменуван метод, а како одминувало времето биле применувани и други методи како на пример: прес конференции, обраќање пред Уставен суд, информирање на меѓународни организации и институции (МОТ), трудова инспекција и др. Без разлика на тоа кој метод бил применуван, резултатите од преземените активности биле со половичен ефект, односно минимални.

3. Во услови на висока стапка на невработеност, која во РМ повеќе од една деценија е над 30%, синдикатот преку колективното преговарање настојуваше да воспостави рамнотежа помеѓу заштитата на работните места и барањето за зголемување на платите и подобрување на работните услови на вработените во целина. Во такви услови синдикатот заземаше дефанзивна преговарачка стратегија, односно тој повеќе е насочен кон борбата за одбрана на работните места, отколку кон зголемување на платата. Можеме да заклучиме дека високата стапка на невработеност во голема мера влијаеше на самата содржина на КД.

4. Процесот на забрзано воведување на нови технологии доведе до значајни промени на релацијата труд и капитал. Брзите технолошки промени со себе носеа и радикални промени во статусот и положбата на вработените во целина. Синдикатот настојуваше овој проблем да го амортизира преку колективното преговарање. Така, тој со КД успеваше да изнуди решенија со кои работодавачите, при воведување на нови технолошки решенија се обврзуваа да бараат мислење од синдикатот и заеднички ги разгледат работно-правните последици од технолошките промени.

5. Социјалниот дијалог (бипартитниот и трипартитниот), зависно од тоа каков третман тој има во едно општество, во голема мера влијае врз општествените промени (позитивно или негативно). Развиениот социјален дијалог создава позитивна клима, хармонија и разбирање на социјалните партнери во креирањето на заеднички економско-социјални политики, додека слабиот и неразвиен социјален дијалог создава конфликти, недоразбирање и неусогласеност во однос на економските и социјалните политики. Социјалниот дијалог генерално создава економски просперитетно општество, додека немањето на социјален дијалог продуцира социјални немири и индустриски конфликти кои негативно се одразуваат на вкупниот општествен развој на една држава.

Библиографија

1. Aronowitz Stenly, “Раднички синдикални покрет и радничка контрола”, Марксизам у свету, Београд, 1974, бр. 12.
2. Bilic m-г. Andrijana i Bukuljas d-г. Boris, “Megunarodno radno pravo, uz poseban osvrt na Megunarodnu organizaciju rada”, Split, 2006.
3. Беличанец др. Тито, Старова др. Гзиме, “Трудово право”, Правен факултет, Скопје, 1996.
4. Брајиќ др. Влајко, “Радно право”, Савремена администрација, Београд, 2001.
5. Браиќ др. Влајко, “Уговорно и споразумно уређивање односа у области рада”, Правни живот, бр. 5-6, Београд, 2002.
6. Благоев др. Борислав, “Колективните договори и превенција на штрајковите”, Нова Македонија, Скопје, 1992.
7. Благоев др. Борислав, “Радно право” 1 део, Институт Југословенске и иностране документације, Ниш, 1973.
8. Вотсон Филип, Социјално право и ЗРО на ЕУ – Политика и практика во проширена Европа, Просветно дело, Скопје, 2009.
9. Волаш др. Чедо, “Социологија синдиката”, Завод дистрофичара, Бања Лука, 2003.
10. Георгиевски Томе, “Современи синдикати”, ССМ, Скопје, 2000.
11. Employee representatives in an enlarged Europe, Volume 1, European Commission, Brussels, 2008.
12. Employee representatives in an enlarged Europe, Volume 2, European Commission, Brussels, 2008
13. Историја на синдикалното движење во Македонија, ССМ, Скопје, 2008.
14. Industrial Relations in Europe, European Commission, Brussels, 2008,
15. Јовевски мр. Лазар, “Колективни преговори-компаративни согледувања”, Цетис, Скопје, 2006.
16. Колективни уговори, Радничка штампа, Београд, 1990.
17. Кошутиќ др. Будимир, “Колективни преговори, право на штрајк и локаут у савременим капиталистичким државама”, Савремена администрација, Београд, 1987.
18. Кулиќ др. Живко, “Колективно преговарање и циљеви социјалне правде”, Правни живот, бр.10, Београд, 2001.
19. Каламатиев др. Тодор, “Субјекти на колективното договарање”, Синдикална школа, Струга, 2002.
20. Лубарда др. Бранко, “Лексикон индустриских односа”, Радничка штампа, Београд, 1997.
21. Лубарда др. Бранко, “Трипартизам у радном праву Европске Уније” Правни живот, бр.12/2003.
22. Лубарда др. Бранко, “Решавање колективних радних спорова”, ЈУРС, Београд, 1999.
23. Лубарда др. Бранко, “Европско радно право”, ЦИД, Подгорица, 2004.

24. Лубарда др. Бранко, Колективни уговори о раду као извори радног права у савременим државама, одбранет докторат, Правен факултет - Београд, 1990.
25. Jelena Loncar, Globalizacija, poim, nastanuvnje i trendovi na razvoj, Geoadrija, Vol. 10, br. 1.; Zadar, 2005;
25. Мајхошев м-р. Андон, Функционирање на Економско-социјалниот совет на Република Македонија во периодот 1997 - 2007 година, МЦМС, Скопје, 2008.
26. Марковиќ д-р. Брана, “Колективно преговарање, систем, метод, вредности, “Синдикат и друштво у транзиции”, Београд, 1995.
27. Марковиќ д-р. Брана, “Нове технологије, радничка класа и синдикати”, Радничка штампа, Београд, 1989.
28. Маринковиќ д-р. Дарко, “Синдикати у Европи”, Граѓанске иницијативе, Нови Сад, 1998.
29. Маринковиќ д-р. Дарко, “Синдикалне слободe и права”, Синдикати и друштво у транзиции, Београд, 1995.
30. Митровиќ М. Драган, “Аутономно право”, Правни факултет-Београд и ЈР “Службени гласник”, 2009.
31. Митревски м-р. Живко, “Синдикални предизвици”, ССМ, Битола, 2003.
32. Михајлоски д-р. Зоран, “Колективни договори”, Академик, Скопје, 2007.
33. Мурџева-Шкариќ д-р. Олга, “Ненасилна трансформација на конфликти”, Филозофски факултет, Скопје, 2007.
34. Перспективноста на жената на пазарот на трудот, Здружение за еманципација, солидарност и еднаквост на жените на РМ, Скопје, 2006.
35. Поточњак др. Жељко, “Право на штрајк”, Правни факултет, Загреб, 1992.
36. Поточњак др. Жељко, “Колективни уговори”, Организатор, Загреб, 1995.
37. Прибичевиќ др. Бранко, “Социјализам, светски процес”, Партизанска књига, Љубљана, 1979.
38. Права и обврски на работникот и работодавачот од работен однос, МТСП, ССМ и УСАИД, Скопје, 2008.
39. Прирачник за синдикални претставници, ССМ и Swiss Labour Assistance, Скопје, 2004.
40. Ружин д-р. Нано, “Европско социјално право”, Фондација - Фридрих Еберт, Канцеларија-Скопје, Скопје, 2004;
41. Савевски д-р. Здравко и др. автори, Обезвреднување на трудот – анализа на трудово - правната легислатива во периодот на транзицијата, ЛЕНКА, Скопје, 2010;
42. Синдикален водич, Меѓународна федерација на синдикатите од градежништво и дрвна индустрија - В.W.I., Битола, 2007;
43. Старова др. Гзиме, “Трудово право и работни односи”, Мисла, Скопје, 2003.
44. Старова д-р. Гзиме, “Колективните договори и нивното значење во уредувањето на работните односи”, Правна мисла бр.2-3, Скопје 1983.
45. Старова д-р. Гзиме, Каламатиев др. Тодор, “Работни односи” (законодавство, коментар), Скопје, 2003.

46. Стоилковиќ д-р. Зоран, “Конфликт и/или дијалог, огледи о синдикатима, транзиции и демократији”, Београд, 2008.
47. Fisher Roger&William Ury, Getting to Yes, Negotiating Agreement, Without Giving In, Penguin Books, 1991;
48. Casale Giuseppe, “Social Dialogue in Central and Eastern Europe”, ILO, Budapest, 1999;
49. Casale Guiseppe, “Tripartism and Social Dialogue”, ILO, Budapest, 1997.
50. Salmon Michael, Industrial Relations-theory and practice, Third edition, 1998.
51. Neil Chamberlain&James W. Kuhn, Collective Bargaining, Third Edition, 1986.
52. James P. Begin&Edwin F. Beal, The practice of Collective Bargaining, Chapter Eight , 1989.
53. Христова д-р. Лидија, Современиот синдикализам, Институции на современата политичка демократија (компаративно-монографска анализа), Скопје, 1995, стр.165.
54. Христова др. Лидија, Синдикатот и неговата улога во заштитата на правата на работниците во РМ, ЕТУЦ, Скопје, 1999, стр. 7.
55. Христова д-р. Лидија, Врмување нова социјална политика: актери, димензии и реформи, Универзитет “Св. Кирил и Методиј” - Скопје и Фондација Фридрих Еберт - Скопје, текст со наслов: Синдикатот како политички актер – Фактори кои ја лимитираат неговата улога во процесот на креирање политики, Скопје, 2006, стр. 238-256.

Закони

ЗРО на РМ, Сл. Весник бр.80/93 и сите понатамошни новели.

Закон за работни односи, Сл. Весник, 62/05 и сите понатамошни новели.

Закон за работни односи, пречистен текст (Сл. Весник на РМ бр.16/10)

GLOBALIZATION AND THE DEVELOPMENT OF TOURISM INDUSTRY IN REPUBLIC OF BULGARIA

Galia Kusheva,²⁸⁰

Abstract

In the tourism industry and other sectors of the economy, the trend of globalization reflects on relationships and interdependencies between countries and social organizations in the political, economic, cultural and other fields.

Tourism is a socio-economic phenomenon, associated with the daily life of millions of people. He is determined unanimously by scientists and specialists as a phenomenon of modern society. Globally, tourism is one of the most dynamic sectors of the economy in the twentieth century and the beginning of the twenty-first century, stimulating the development of many other sectors in the economy. The report is part of a larger research, it's a project between department of "Control and analysis of business" and "Mathematics and Statistics". The project research the competitiveness of the tourism business and developing a model of a rating system for analysis and management of the competitiveness of hotel chains. The main goal of the study is to analyze the state of tourism in Bulgaria and comparing trends into local and global level to assess the impact of globalization on the development of tourist industry in Bulgaria.

In accordance with the main target, we can formulate the following objectives:

- 1. Analysis of the current condition of tourism in Bulgaria;*
- 2. Identify global trends in the world and comparative analysis of tourism development in Bulgaria;*
- 3. Assess the impact of globalization on the development of tourism industry in Bulgaria.*

The report used universal scientific methods and typical economic analysis tools such as: detail, systematization, factor analysis, comparative analysis, inductive and deductive approach. Sources of information include data from National Statistical Institute (NSI), Ministry of Economy, Energy and Tourism of Republic of Bulgaria, by the World Tourism Organization (UNWTO).

The expected results are related to: compare the current trends in tourism development in Bulgaria and the world; assessing the positive and negative impacts of globalization on tourism industry in Bulgaria; enrichment theory in the analysis of the tourism business.

Key words: *globalization, tourism, hospitality, development, trends, JEL L83, M20*

Globalization is a process of increasing economic, social, technical, political and cultural interrelationships between countries, organizations and people. It is associated with

²⁸⁰ Doctoral student, Assistant at the Department "Control and analysis of business", "D. A. Tsenov", Svishtov, R of Bulgaria, gkusheva@uni-svishtov.bg

large-scale dissemination and interweaving of ideas, capital, technologies and elements of culture resulting in increased interdependence between countries, economies and people. In tourism business as well as in some other sectors of economy the globalization trend reflects the interrelationships and interdependencies between countries and social organizations in political, economic, cultural and other spheres.

Tourism is a complex socio-economic system which, through its product and through the intangible and tangible services it provides, meets the needs of man and human community, of business, and of all other interested parties – global, community, state, regional and local. Its quality management, built on the diversity of relationships and interdependencies, interests and needs, requires the application of modern science-based, practically applicable and significant methods for analyzing its condition (in temporal and spatial aspects), clarifying the trends in its development and realistically predicting its future positions and dynamics.

The purpose of this study is the state of the tourism industry in Bulgaria and the evaluation of its dependence on current global trends. The paper is part of a larger research, joint scientific project of a team from the departments "Control and analysis of economic activity" and "Mathematics and statistics." The project analyzes the competitiveness of the tourism business and develops a rating system model for analysis and management of the competitiveness of hotel chains.

As the volume of the work is limited the emphasis is on the change of indicators for the four-year period (2008-2011):

- number of foreign visitors by purpose of visit;
- number of accommodation facilities, as well as beds available;
- realized revenues from nights spent by foreign tourists and analysis of the causes of its dynamics;
- revenues from international tourism and expenses of Bulgarian citizens for travelling abroad in Bulgaria's balance of payment current account;
- contribution of tourism to Bulgaria's gross domestic product (GDP);
- contribution of tourism to employment in Bulgaria.

The reasons for choosing these indicators are as follows:

- the number of foreign visitors to the country on one hand, and the number of accommodation facilities and beds on the other, are decisive factors for the condition (respectively of the supply and demand) of the tourist product;
- the realized revenues from nights spent by foreign tourists is a major component of total revenues from tourism and are influenced significantly by the global world trends;
- total revenues from international tourism, as well as the realized expenses of Bulgarian citizens for travelling abroad can most accurately be represented by data from the balance of payment current account;
- the contribution of tourism to the creation of GDP and employment in the country is a key indicator for measuring its macroeconomic effects.

Table 1 presents the input data, as well as some analytical indicators which are used to measure the impact of the major factors on the realized revenues from accommodation. Table 2 contains chain-based indices calculated by using MS Excel, which measure the relative change of the core indicators. The chosen approach is consistent with the way for monitoring the dynamic processes in tourism adopted by the United Nations World Tourism Organization (UNWTO) and the World Travel and Tourism Council (WTTC).

Table 1: Indicators of the development of tourism sector in Bulgaria²⁸¹

INDICATORS		2008	2009	2010	2011
I.	<i>Input information</i>				
1.	Total number of foreign visitors, incl. by purposes of visits:	8 532 972	7 872 805	8 374 034	8 712 821
1.1.	Holiday and vacation	4 765 700	3 809 561	4 227 519	4 484 248
1.2.	Business visits	418 374	1 075 300	933 501	971 735
1.3.	Other purpose, incl.	3 348 898	2 987 944	3 213 014	3 256 838
1.3.1.	Visiting friends/relatives, etc.	595 754	854 012	885 993	872 040
1.3.2.	Transit	2 753 144	2 133 932	2 327 021	2 384 798
2.	Total number of foreign visitors for tourism (=1.1.+1.2.+1.3.1.)	5 779 828	5 738 873	6 047 013	6 328 023
3.	Accommodation facilities (number)	3 217	3 533	3 540	3 776
4.	Beds (number)	276 586	287 423	283 641	283 251
5.	Realized nights spent (number), incl.	18 295 403	15 372 406	16 261 170	18 855 331
5.1.	by residents	6 493 386	5 900 061	5 695 960	6 394 056
5.2.	by non-residents	11 802 017	9 472 345	10 565 210	12 461 275
6.	People accommodated (number), incl.	5 025 299	4 390 975	4 411 899	5 045 332
6.1.	residents	2 799 114	2 442 975	2 327 599	2 622 808
6.2.	non-residents, incl.	2 226 185	1 948 000	2 084 300	2 422 524
6.2.1.	Northwestern region	22 741	21 442	21 299	23 879
6.2.2.	North Central region	62 997	54 288	57 196	69 055
6.2.3.	Northeastern region	738 897	668 952	633 552	821 519
6.2.4.	Southeastern region	669 341	567 729	668 213	783 530
6.2.5.	Southwestern region	595 348	519 038	592 431	597 890
6.2.6.	South Central region	136 861	116 551	111 609	126 651
7.	Revenues from nights spent (in BGN), incl.	740 999 077	626 492 217	653 736 875	733 053 423
7.1.	from nights spent by residents	220 340 159	203 600 288	187 973 805	211 526 593
7.2.	from nights spent by non-residents	520 658 918	422 891 929	465 763 070	521 526 830
8.	Revenues from nights spent, corrected with an inflation index (in BGN), incl.	740 999 077	622 733 264	636 085 979	677 634 584
8.1.	from nights spent by residents	220 340 159	202 378 686	182 898 512	195 535 183
8.2.	from nights spent by non-residents	520 658 918	420 354 577	453 187 467	482 099 402
9.	Revenues from international tourism in the balance of payment current account according to data of BNB (in million Euros)	2 873.8	2 681.2	2 747.1	2 852.4
10.	Expenses of Bulgarian citizens for travelling abroad in the balance of payment current account according to data of BNB (in million Euros)	1 566.6	1 258.7	931.2	958.7
11.	Tourism's direct contribution to GDP (in million BGN)	3 135.8	2 946.2	2 907.7	2 753.7
12.	Tourism's total indirect impacts on GDP (in million BGN)	7 342.6	6 289.7	5 919.7	5 478.9
13.	Tourism's induced impacts on GDP (in million BGN)	1 925.9	1 954.2	1 823.4	1 675.6
14.	Total contribution to GDP (in million BGN) (=11+12+13)	12 404.3	11 190.1	10 650.8	9 908.2
15.	Direct contribution to employment (in thousand employed)	120.2	115.3	109.4	100.9
16.	Indirect contribution to employment (in thousand employed)	352.8	323.5	292.6	263.1
17.	Total contribution to employment (in thousand employed) (=15+16)	473	438.8	402	364
II.	<i>Analytical information</i>				
18.	Number of nights spent, realized on average by a resident tourist	2.32	2.42	2.45	2.44
19.	Number of nights spent, realized on average by a non-resident tourist	5.30	4.86	5.07	5.14
20.	Average price per night spent by a resident (in BGN)	33.93	34.30	32.11	30.58

²⁸¹ Sources: <http://www.nsi.bg>; <http://www.bnb.bg>; <http://www.wttc.org>

21.	Average price per night spent by a non-resident (in BGN)	44.12	44.38	42.89	38.69
-----	--	-------	-------	-------	-------

Table 2: Dynamics of the main indicators for the development of tourism in Bulgaria

INDICATORS		CHAIN-BASED GROWTH RATE (in %)		
		2009/2008	2010/2009	2011/2010
1.	Total number of foreign visitors	-7.7	6.4	4.0
2.	Total number of foreign visitors for tourism	-0.7	5.4	4.6
3.	Accommodation facilities	9.8	0.2	6.7
4.	Beds	3.9	-1.3	-0.1
5.	Realized nights spent, incl.	-16.0	5.8	16.0
5.1.	by residents	-9.1	-3.5	12.3
5.2.	by non-residents	-19.7	11.5	17.9
6.	People accommodated, incl.	-12.6	0.5	14.4
6.1.	residents	-12.7	-4.7	12.7
6.2.	non-residents	-12.5	7.0	16.2
7.	Revenues from nights spent, corrected with inflation index (in BGN), incl.	-16.0	2.1	6.5
7.1.	from nights spent by residents	-8.2	-9.6	6.9
7.2.	from nights spent by non-residents	-19.3	7.8	6.4
8.	Revenues from international tourism in the balance of payment current account according to data of BNB	-6.7	2.5	3.8
9.	Expenses of Bulgarian citizens for travelling abroad in the balance of payment current account according to data of BNB	-19.7	-26.0	3.0
10.	Tourism's direct contribution to GDP	-6.0	-1.3	-5.3
11.	Total contribution to GDP	-9.8	-4.8	-7.0
12.	Direct contribution to employment	-4.1	-5.1	-7.8
13.	Total contribution to employment	-7.2	-8.4	-9.5
14.	Number of nights spent, realized on average by a resident	4.11	1.33	-0.38
15.	Number of nights spent, realized on average by a non-resident	-8.28	4.24	1.48
16.	Average price per night spent by a resident	1.08	-6.39	-4.76
17.	Average price per night spent by a non-resident	0.59	-3.34	-9.81

The following **main conclusions** can be made regarding the condition of tourism industry in Bulgaria:

➤ **Regarding visits by foreigners to Bulgaria:**

In 2011 Bulgaria was visited by a total of 8,712,821 foreigners. A weaker growth rate of 4.0% was registered compared with the previous period.

The visits for tourism, according to the definitions of UNWTO (including visits for holiday and vacation, business visits, visiting friends/relatives, etc. and excluding the transit passing foreigners) in 2011 were 6,328,023. Their number is 4.6% more than in 2010. This indicator's growth rate is also higher for 2010 compared to 2009 – 5.4%.

➤ **Regarding the changes in the capacity of tourism material base in Bulgaria.**

The growth in the number of accommodation facilities in Bulgaria is the highest in **2009** (around 10%). The same period, however, is characterized by a sharp drop in the number of tourists visiting Bulgaria.

In **2010** there was no significant change for the country in the number of tourist sites and the total number of beds.

The data for **2011** are of interest, when the number of accommodation facilities increase by 7%, but at the same time a decline in the number of beds is reported. This indicates a reduction in the average number of beds in one tourist facility (2008 – 86, 2009 – 81, 2010 – 80, 2011 - 75 beds on average).

It should be noted that many tourist regions in Bulgaria have already exceeded the limit of their main tourist resources' capacity, which requires optimization and management of the quantity and intensity of the tourist flows towards them.

➤ **Regarding the realized revenues from nights spent by non-residents in Bulgaria.**

The data show significantly higher average annual rates of change in the quantity of that indicator compared to the dynamics of the visits.

The potentialities of factor analysis carried out by processing the data in MS Excel are used for the purposes of an in-depth analysis of the causes of realized revenues from nights spent by foreign tourists in Bulgaria for the studied period. The impact of inflation factors is eliminated and the data are aligned in a comparable manner, and the starting 2008 is accepted as a permanent base. Information about the consumer price indexes is used for this purpose.²⁸²

Factor analysis of data about the realized revenues is based on the **following technological model:**

$$VR = \frac{NT \times Str \times NN \times AP}{100}, \quad (1)$$

where:

- VR* is the realized volume of revenues from nights spent by foreign tourists;
- NT* – number of foreign tourists;
- Str* – structure of foreign tourists by statistical regions and districts;
- NN* – number of nights spent, realized on average by a foreign tourist;
- AP* – average price of a night spent by a foreign tourist.

The following exposition views the changes in the realized revenues for the studied period and the main reasons for their dynamics.

In **2009** the realized revenues from nights spent by foreign tourists in Bulgaria declined by BGN 100.304 million, which in relative terms, represents a decrease compared to 2008 (by -19.3%). This negative change is most significantly influenced by the factors:

- *number of accommodated foreign tourists*: a relative decline of 12.5% is reported, which is the reason for the realization of BGN 65.062 million revenues less compared to 2008. The impact of that factor is responsible for the greatest part of the total negative trend (65%).

- *number of nights spent by a foreign tourist on average*: in 2008 the data show an average of 5.30 nights spent. Their drop to 4.86 nights spent in 2009 affects the total amount of realized revenues and reduces them by BGN 36.464 million. That is also an explanation of the 36% total negative change;

- *the remaining factors – structure of foreign tourists accommodated and average price per night spent* have an insignificant influence.

The increase in the realized revenues from nights spent by foreign tourists in 2010 compared to 2009 is by BGN 32.833 million, which is a relative expression of a 7.8% growth. The main factors influencing this positive trend are:

- *an increase in the number of accommodated non-residents* – it contributes to an increase in the realized revenues by BGN 29.412 million and is the reason for the 90% of their total change;

²⁸² See http://www.nsi.bg/EPDOCS/Inflation_god2011.pdf

- *an average number of realized nights spent by a foreign tourist* – an increase from 4.86 to 5.07 nights spent on average is registered, which increases the revenues by BGN 14.881 million;

- *the other factors studied in the model have a contradictory influence*: the realized revenues drop by nearly BGN 15 million due to the decrease in the average price of a night spent, and the foreign tourists' orientation to Bulgaria's tourist regions different from the previous year (i.e. their restructuring) and mainly the consolidation of foreign visits in the Southwestern region, leads to the realization of almost BGN 3.5 million more than in 2009.

The increase in revenues from nights spent by *foreign tourists is observed in 2011 too* – by BGN 28.911 million. The recorded growth of 6.4% is weaker than that in 2010 (7.8%). The reasons for that dynamics can be sought mainly in:

- *an increase in the number of non-residents accommodated in 2011* (by more than 338 thousand people), which is the reason for the increase of revenues of BGN 73.540 million;

- *a decrease in the average price of a night spent* (from BGN 42.89 in 2010 to BGN 38.69 in 2011) – this factor has a strong negative impact on the realized revenues and reduces them by BGN 44.410 million;

- the influence of the other factors studied in the model is insignificant – *structure of foreign visitors by statistical regions and average number of nights spent, realized by one tourist*.

➤ **Regarding the realized revenues from international tourism and the expenses of Bulgarian citizens for travelling abroad.**

The revenues from international tourism in Bulgaria in 2011 recorded in the balance of payment current account amount to 2 852.39 million Euros, which is by 3.8% more than the proceeds in 2010. Although this positive trend has been going on since as early as the previous period (a growth of 2.5% compared to 2009) the 2008 level was not reached (2 873.8 million Euros). Comparing the initial and the final year of the study there is a decline of 21.4 million Euros recorded.

The expenses of Bulgarian citizens for travelling abroad show a permanent downward trend over the first three studied years (2008-2010). It is not difficult to explain that fact by the people's decreased ability to pay under the conditions of an economic crisis. Hopefully the index shows a growth in 2011 when 3% higher expenses than in 2010 were realized. Studying the same dynamics with the initial 2008 as a permanent base, a drop is recorded in the money spent by Bulgarian citizens for travelling abroad.

➤ **Regarding the role of tourism for the economic growth, measured through its contribution to the creation of GDP and employment.**

From the end of the 1990s to 2006 tourism directly or indirectly increases its share in the GDP worldwide from 4 to 6.5 trillion US\$.

The report of the World Travel and Tourism Council presented at ITB Berlin, which is the largest annual international tourism exhibition, shows that the direct contribution of tourism to GDP in the world rose by nearly 3% in 2011, which means almost \$ 2 trillion and more than 98 million work places. Considering their indirect and induced impacts, the total contribution of tourism in 2011 is \$ 6.3 trillion in GDP and 255 million work places. According to the forecasting data in the report in 2012 the direct contribution of tourism to the world GDP will register a growth of 2.8%, and the industry will provide work for 100.3 million

employees. The WTTC more distant forecasts are also optimistic, according to which there will be an annual rise of 4.2% until 2022.²⁸³

The WTTC report on Bulgaria describes the contribution of tourism (direct, indirect and induced) to the GDP and employment in Bulgaria over the last decade as well as the forecasting data of the World Travel and Tourist Council for 2012 and till the end of 2022.

Tourism's direct contribution to GDP in Bulgaria for the period 2008-2011 has a permanent downward trend. Its relative decline is the most significant in 2009 compared to 2008 (6.0%). The decline in 2011 (5.3%) is not to be underestimated. The WTTC forecasts: a decrease in the direct impact of tourism industry to the GDP realization by 1.0% in 2012 and an annual growth rate of 2.5% till 2022. The trends are similar when analyzing *tourism's total contribution to Bulgaria's GDP*: a permanent decline for the period from BGN 12 404.2 million in 2008 to BGN 9 908.3 million in 2011. The expectations till the end of 2022 are positive – exceeding the 2008 level (total contribution of BGN 12 484.3 million).

At the end of 2011 in Bulgaria *tourism provides directly more than 100 thousand work places*, which is around 4% of the total employment.²⁸⁴ If its *indirect impact* on economy and employment in the country is taken into account, then the work places provided by tourism rise to 364 thousand. The data in table 1 show a permanent downward trend of tourism's contribution to employment in Bulgaria. The WTTC forecasts: *regarding its direct contribution* – preserving the negative trend but with a considerable slowdown in 2012 and an average annual decrease of 2.0% till 2022, when the work places provided directly will hardly reach 79.6 thousand (from 100.9 thousand in 2011 and 120.2 thousand in 2008); *as regards tourism's total contribution to employment in the country* – again an annual decline of 2.3% on average till 2022, when owing to tourism work will be provided for 276.9 thousand employees (from 364.0 thousand in 2011 and 473.0 thousand in 2008).

Data of UNWTO and WTTC, presented in table 3, are used to compare the main trends in the development of tourism industry in Bulgaria and worldwide.

The data comparative analysis shows that Bulgaria tourist destination follows the world's general trend of decrease in tourist visits in 2009 compared to 2008, a considerable growth over the following period and a weaker rise in 2011. There are clearly distinguished contradictory changes regarding tourism's contribution to the generating of GDP and employment in Bulgaria and the world. The GDP, for the realization of which tourism in our country contributes directly or indirectly, declines unevenly over the years. There is an increasing drop in the workplaces provided by tourism in our country. The dynamics of the same indicators on a worldwide scale as well as the forecasts for their development are entirely positive.

Table 3: Main indicators for the development of tourism worldwide²⁸⁵

INDICATORS		ABSOLUTE VALUES OF INDICATORS				CHAIN-BASED GROWTH RATE (in %)		
		2008	2009	2010	2011	2009/2008	2010/2009	2011/2010
1.	International tourist arrivals in the world (million people)	917	882	939	980	-3.8	6.5	4.4

²⁸³ See

http://www.wttc.org/site_media/uploads/downloads/Economic_impact_reports_Summary_v3.pdf

²⁸⁴ See <http://www.nsi.bg/otrasal.php?otr=26&a1=705&a2=706&a3=707&a4=905#cont>

²⁸⁵ Sources: <http://unwto.org>; <http://www.wttc.org>

2.	Tourism's direct contribution to GDP (in trillion US\$)	1.921	1.862	1.916	1.972	-3.1	2.9	2.9
3.	Tourism's total indirect impacts on GDP (in trillion US\$)	3.225	3.042	3.116	3.220	-5.7	2.4	3.3
4.	Tourism's induced impacts on GDP (in trillion US\$)	1.134	1.129	1.139	1.154	-0.4	0.9	1.3
5.	Total contribution to GDP (in trillion US\$) (=2+3+4)	6.280	6.033	6.171	6.346	-3.9	2.3	2.8
6.	Direct contribution to employment (in million employed)	99.523	96.593	96.831	98.031	-2.9	0.2	1.2
7.	Indirect contribution to employment (in million employed)	163.581	158.706	154.681	156.910	-3.0	-2.5	1.4
8.	Total contribution to employment (in million employed) (=6+7)	263.104	255.299	251.512	254.941	-3.0	-1.5	1.4

CONCLUSIONS

The above said leads to the **following conclusions**:

➤ Tourism in Bulgaria follows the global trends of a positive change of indicators: number of tourist visits, realized nights spent and revenues from tourism. This fact is an objective reason for all interested in the development of tourism sector in our country to look for ways to stimulate its development intended to increase incessantly the quality and achieve a sustainable and integrated tourist product in our country;

➤ The local conditions and factors in Bulgaria have preponderance over the global trend of an incessant increase in the world GDP and employment generated by tourism. The reasons lie both in the world crisis effect and in the weaknesses and negatives of the Bulgarian economy accumulated over the years and particularly of tourism industry.

The effects of the world financial crisis are directly manifested in the obtained economic outcomes and make the tourists look for an offer which is maximally profitable for them. Over the last years this fact stimulates Bulgaria's neighbouring countries, which are also the main competitors in the tourism sphere, to lower prices and to "attack" western tourists with really attractive offers. In order to stay complete Bulgarian tourist companies are also forced to enter the "price competition", which sometimes makes them offer and realize its tourist product at prices below its cost. The world financial instability keeps playing the role of a catharsis for the tourist business. Defining tourism as an extremely capital-consuming sector (this refers mainly to hotel business) makes credit indebtedness companies experience the most serious hardships under contemporary conditions. Such hardships are more easily overcome by companies with experience and traditions.

THE CHALLENGES OF INTERNATIONAL BANKING

OPERATIONAL EFFICIENCY OF THE CENTRAL BANKS – A CASE STUDY FOR THE NATIONAL BANK OF THE REPUBLIC OF MACEDONIA

Ljube Trpeski, PhD²⁸⁶, Bogoljub Jankoski, PhD²⁸⁷

Abstract

In this paper we make analysis of the basic aspects of the operational efficiency of the central banks.

Nationwide there is no institution that can be a benchmark for comparison with the central bank in terms of operational efficiency as is the case in the private sector. Hence, in order to determine the level of operational efficiency of the central bank we need to make a comparison with other central banks worldwide. To make a proper comparison, it is necessary to take into account several elements: the influence of executive authorities, i.e. the level of central bank independence; the size of the country, its population, the size of GDP, and the like.

The definition of operational efficiency of the central bank could boil down to an analysis of how the central bank uses the resources or inputs (labor and capital) in performing its legally entrusted functions, to achieve its objective or output, compared with other central banks worldwide.

In the paper we make comparative analysis of the operational efficiency of central banks of several transitional countries. We use several standard indicators for measurement of the level of the operational efficiency of the central banks that are subject of the analysis.

The analysis of the operational efficiency of the National Bank of the Republic of Macedonia, measured by the standard indicators, suggests that there is adequate room for its increase. In this sense, spending smaller resources for so-called non-core activities and directing the resources available to the so-called core activities is an imperative for the National Bank of the Republic of Macedonia. NBRM should follow the modern trend of advanced central banks in using outsourcing for the service functions and activities performed at the Central Bank, i.e. the activities not directly related to achieving its primary objective.

Key words: *operational efficiency, core activities of the central bank, efficiency measuring indices, outsourcing*

1. Introduction

Most surveys on the confidence of citizens in the institutions of the system that are conducted in almost every country, show that central banks are institutions with the highest respect and credibility, and also institutions that are most trusted. One reason for the high level of respect and trust of the public for the central banks is their independence, which has become one of the basic and important features of most central banks in the world. Independence allows central banks to oppose and not succumb to frequent political pressures they are exposed to. Second, also very important reason is the appropriate level of responsibility that central banks should have. If the central bank fails to achieve its legally prescribed objective(s) and it is the reason for underperformance regarding the macroeconomic policies in general, the institution to which the central bank is responsible according to the law (usually the Parliament) may call the central bank to liability for unrealized tasks and objectives

²⁸⁶ Author; Faculty of Economics-Skopje; University St. Cyril and Methodius-Skopje; e-mail: ljubet@eccf.ukim.edu.mk

²⁸⁷ Co-Author; National Bank of the Republic of Macedonia; e-mail: jankoskib@nbrm.mk

General definition of efficiency

Efficiency is a concept, which explains the relationship between produced goods and services (outputs) and resources used for their production (inputs). We say that an activity that creates an output is efficiently carried out if there are no other alternative activities for creating that output that use lower amount of inputs.

Effectiveness is often used as a synonym for efficiency, but these two terms are not synonymous. Effectiveness refers to achieving the expected objectives, while efficiency refers to the cost or effort invested to achieve those objectives. In this sense, effectiveness is focused solely on the outputs, while the efficiency is focused on both inputs and outputs. In fact, these two terms are used to explain the specific activity which could be achieved efficiently but not effectively, to be achieved effectively but not efficiently, and to be achieved simultaneously both efficiently and effectively.

Indicators of efficiency

The issue of efficiency of commercial banks and other financial institutions has been subject to numerous researches. In the context of commercial banks and other financial institutions, efficiency is defined as minimizing the costs or maximizing the profits or the output. The results of these researches are compared with the best international practices in this domain.

Indicators of efficiency of the government

Analyses of the efficiency of the government are different from the analyses of efficiency of commercial banks. Many government bodies are monopolistic by definition, and therefore there is no competitive environment to be able to properly and accurately assess their efficiency. Accordingly, one should not be surprised by the results obtained from the studies on this issue, indicating that government bodies are less efficient than private companies. In many cases it is difficult for them to be efficient in their operations given the possibility of political pressures imposed on them. Given the status, position and structure of government bodies, it is common, according to the law, to increase their competencies rather than vice versa to strengthen their efficiency.

Defining the operational efficiency of the central bank

Central banks as specific, narrowly specialized institutions, which in accordance with the law, have a special status and functions, so far have not been subject to extensive research in terms of their operational efficiency.

The challenge of defining the operational efficiency of the central bank comes down to combining the definition of the efficiency of private companies and the definition of the efficiency of the government, and their appropriate application to the central bank as a separate entity. This leads to the following two general conclusions:

The first conclusion is that the main goal of the central bank is maximizing outputs or minimizing inputs. Input of the central bank denotes resources used to achieve the objective. Most definitions generally include labor and capital under input. The central bank engages staff, invests in training and advancement of the knowledge and skills of the employees, uses office space, uses equipment for data processing, etc.

Nationwide, there is no institution that can be a benchmark for comparison with the central bank in terms of efficiency as is the case in the private sector. Hence, in order to determine the level of efficiency of the central bank we need to make a comparison with other central banks worldwide. To make a proper comparison, it is necessary to take into account several

elements: the influence of executive authorities, i.e. the level of central bank independence; the size of the country, its population, the size of GDP, and the like.

By applying these two general principles, the definition of operational efficiency of the central bank could come down to an analysis of how the central bank uses the resources or inputs (labor and capital) in performing its legally entrusted functions, to achieve its objective or output, compared with other central banks worldwide.

An additional argument is that the central bank as a quasi-government institution has a non-profit character, i.e. it is a non-profit institution. Excess revenues over expenditures are transferred to the government budget. For these reasons, by improving the efficiency of the central bank, the funds transferred to the budget will be larger and thus the central bank supports the economic development of the country.

In some cases, central banks, in accordance with the law, have an excessive amount of activities, a good part of which have no direct relation to achieving the primary objective. A typical example is the Central Bank of Kazakhstan, which performs a number of non-core functions.

Central banks which have a high level of operational independence, under the law actually have a discretion in the use of instruments and measures of monetary policy towards achieving their primary objective. The question is how central banks use this discretionary power in practice. Namely, for example, if central banks focus on using the available resources to achieve the primary objective and thereby avoid, overlook, or spend less resources on less important functions; if the central bank uses modern information technology; implements proper employment policy avoiding overemployment, it may be concluded that the central bank properly uses the powers entrusted to it by law.

2. (In)efficiency of the Central Bank in exercising its functions

We distinguish two types of inefficiencies of central banks: legal inefficiency and managerial inefficiency. Legal inefficiency arises from the inadequate level of operational independence, which the central bank has obtained according to the legislation in the sense that the central bank is entrusted a number of functions that are not directly related to achieving its primary objective - price stability, which in turn create inefficiency in its operations.

Managerial inefficiency occurs when the central bank shows inefficiency in carrying out the functions that are directly related to achieving the primary objective. The following is an example of such inefficiency: excessive employment to perform the core functions of the central bank due to lack of will among the management of the central bank to reduce excessive unemployment.

In this regard it is important to emphasize the significance of two issues:

1. Outsourcing, i.e. use of services of external entities in the field of administrative functions and in the field of information technology and its organizational role in the central bank;
2. Change management. These changes include risk management; proper and cost-efficient distribution of inputs, and limiting the scope of the changes only in the field of the core activities of the central bank.

2.1. Indices for measuring the operational efficiency of central banks

To measure the operational efficiency of central banks, a number of basic indices have been designed. These indices may be used as a basis for improving the efficiency of central banks by adopting good practices of those central banks that are deemed highly operationally efficient. Further in the paper we will go through the main features of several basic indices for measuring central banks efficiency.

A. Hanke index

The central bank staff efficiency index uses the output to input ratio and has the following form:

Gross National Product / Number of employees

In this formulation, the number of employees in the central bank, i.e. the resources used by the central bank is the input, while the gross national product, i.e. the size of the economy for whose normal functioning the central bank provides price and monetary stability is the output. This index provides a rough assessment of staff efficiency in the central bank.

Hanke index may also be expressed vice versa:

Number of employees in the CB / Gross National Product

This ratio actually shows the number of employees in the Central Bank against 1 million U.S. Dollars of the country's GDP. In this case, a smaller value of the Hanke index indicates greater efficiency of the Central Bank and vice versa.

B. Morgan Stanley index

This index shows the following ratio:

(Number of employees in the central bank / size of population) * 100,000

In other words, this index shows how many employees there are in the central bank for every 100,000 inhabitants. As in the Hanke index, the number of employees in the central bank is the input in this formulation, while the number of total population in the country is the output.

C. Mendzela index

This index is also a central bank staff efficiency index. It uses as output the indicators of output of the two previously mentioned indicators, the number of total population and the gross national product, but as input, rather than the number of employees, it uses the index operating costs. So far, this index has been used to analyze the operational efficiency of the central banks of OECD countries.

D. Vaubel index

Although this index is not specified in the economic literature as an index for measuring the operational efficiency of the central bank, it may be used for that purpose. The input - number of employees in the central bank, is modeled as a function of its output, which is approximated with different variables: money supply, number of total population in the

country, geographic size of the country, etc. Then, the estimated number of employees in the central bank is compared with the current number of employees. Instead of estimating the inefficiency of the central bank as a residual, in his formulation Bauble uses X-inefficiency by including the assessment (measure) of central bank independence and exchange rate regime. In some regressions, the pegged exchange rate significantly reduces the number of anticipated employees in the central bank, because in such circumstances the conduct of monetary policy is relatively easier. It seems that the legal independence of the central bank plays a small role, but if the central bank has financial independence (budgetary independence of the central bank and autonomous determination of the level of salaries of the bank employees), in that case there is a tendency to increase the number of employees. The formula of the Bauble index is given below:

$$\ln L = \ln b_0 + b_1 \ln M + b_2 \ln N + b_3 \ln A + b_4 S \ln M + b_5 S \ln N + b_6 S \ln A + b_7 C \ln M + b_8 C \ln N + b_9 C \ln A + b_{10} \ln I + b_{11} \ln E + b_{12} \ln Y + v$$

where:

L = number of employees in the central bank

M = money supply M1

N = number of population in the country (in millions)

A = geographic area of the country

S = grade 1 is given if the central bank is responsible for supervision of banks, 0.5 if the central bank performs this function jointly with another institution and 0 if the central bank does not perform this function

C = grade 1 is given if the country belongs to the group of countries "Conecon" and 0 if it does not belong to that group of countries

I = index of central bank independence

E = dummy variable that has the value 2.72 if the exchange rate is pegged and 1 if there is another regime

Y = GNP or GDP per capita

The difficulty associated with this method is that there is no restriction that the residuals should bear a positive sign, so that the assessment may show that the central bank has fewer employees than needed. It is understandable that neither over-employment nor under-employment are desirable conditions, but Bauble disagrees with this conclusion. Even more, if a central bank which has a high level of independence may have many employees, the assessment of Bauble does not indicate that this central bank produces higher or lower output. On the other hand, the weakness of his index is that in his regression analysis he does not include measures of the size of the output.

2.2. Comparing the indices in the case of the same country

When comparing the Hanke index and the Morgan Stanley index in measuring the operational efficiency of the central bank, completely opposite results are obtained. For example, according to the Morgan Stanley index, the National Bank of Ethiopia is considered to be the most efficient central bank, with a score of 0.9 resulting from the size of the population of 66 million inhabitants and the number of employees in the central bank of 581. But according to Hanke index, the central bank of Ethiopia is ranked as one of the most inefficient central banks with score 11. This score stems from the fact that the number of employees in the central bank is relatively small - 581, and the level of economic development is very low - only 6 billion dollars GDP per year. The Vaubel index, however, evaluates the operational efficiency of the central bank of Ethiopia with an average score, while with the Mendzela index it is not measured at all, given that the index includes only OECD countries.

2.3. Weaknesses of the indices

The weaknesses identified in the mentioned indices may be used in the creation of an advanced, complex index for measuring the operational efficiency of the central bank. One of the weaknesses of these indices is that the focus is on staff at central banks. Employees are only part of the resources that the central bank uses in its operations. Thus, this approach is quite narrow and non-comprehensive. For example, if the central bank makes outsourcing for some of its activities, then, although in this case a cost is incurred for the central bank for these services, this cost is not recorded in the formulations of the indices, given that the indices take into account only the number of regular employees of the central bank.

2.4. Constructing an advanced index for measuring the operational efficiency of the central bank

The reason and rationale for building an index for measuring the operational efficiency of the central bank is the fact that the indices for measuring the independence and accountability of the central bank are actually measures also for the effectiveness of the central bank. This index would include elements from the research done in the domain of commercial banks, and past research on the operational efficiency of central banks. Such an index would allow mutual comparison of central banks that are similar in relevant elements of the analysis. Also, such an index would have a time dimension in the sense that where a central bank achieves progress in the operational efficiency, then such progress will be recorded in the time series.

2.5. Econometric indexing of efficiency

As already mentioned, efficiency of an organization or institution denotes the amount of output it is able to produce with a given set of resources, or in other words, what is the cheapest set of resources that can be used to obtain a certain amount of output. Econometrically, this problem is solved by two approaches: Data envelopment analysis (DEA) and Stochastic frontier regression (SFR). The problem with the analysis is that they often give conflicting, contradictory findings, so that choice must be made between the two approaches.

In each of these two approaches, the analysis allows to measure the difference, the distance between the combination of inputs that a particular company or institution uses, and the estimated, best combination of inputs. The same applies in terms of outputs. Also in this case we measure the difference between the actual output and the best possible output. According to DEA index, the total difference is defined as inefficiency. SFR, in turn, allows the difference to include measurement errors and random, irregular items. In this regard, it is very important to accurately explain the nature of the errors. DEA does not give this opportunity as SFR does.

However, the SFR approach has its weaknesses and is not risk-free. Given that the SFR is parametric, it carries a risk of specification bias, while DEA does not. Specification bias means that the most appropriate independent variables and the most appropriate functional forms must be selected. If an element is not given the correct functional form, an additional element to possible errors is introduced that may have the status of inefficiency. In the literature, for determining the operational efficiency of banks the so-called translog production function or function of the cost for performing banking operations is used.

2.6. Specification of the Index for the central banks

In practice, the SFR (Stochastic Frontier Regression) approach is more extensively used. SFR has the following general form:

$$\ln C_i = \ln f(y_i, w_i, q_i, z_i, h_i) + u_i + v_i \quad i = 1, \dots, N,$$

where:

C = variable costs;

y = vector of outputs;

w = vector of prices of variable inputs;

q = vector of variables that characterize the quality of output;

z = fixed net inputs and net outputs;

h = set of secondary variables;

v_i = term that expresses the two-sided statistical error;

u_i = term that expresses the one-sided statistical error. u_i actually represents the factor of inefficiency of the central bank;

The random error v_i is assumed to be normally distributed with parameters $N(0, \sigma_v^2)$, and the inefficiency term u_i is assumed to be half-normally distributed $N(0, \sigma_u^2)$. The estimation for the inefficiency of the central bank is expressed by the following equation:

$$XE_i = E\left(\frac{v_i}{u_i + v_i}\right) = \sigma * \frac{\lambda}{1 + \lambda^2} * \left[\frac{\varphi\left((u_i + v_i) * \frac{\lambda}{\sigma}\right)}{\Phi\left((u_i + v_i) * \frac{\lambda}{\sigma}\right)} - (u_i + v_i) * \frac{\lambda}{\sigma} \right]$$

where:

X = the efficiency of the bank i ;

E = the expectations operator;

λ is the ratio of the standard deviation of v to the standard deviation of u ;

$\sigma = \sigma_v^2 + \sigma_u^2$ and φ and Φ are standard and cumulative function of normal density, respectively.

Inputs include labor c and physical capital z , which are included as elements (levels) in our specification. The cost of labor w is presented with the ratio of staff costs to the number of employees.

In order to specify the index, it is necessary to analyze inputs such as costs of employees, in the form of direct costs of employees divided by the number of employees and physical capital in the form of fixed assets. Output, i.e. end product of the central bank, must also be analyzed in terms of quality and quantity. The central bank mainly produces two types of outputs - monetary policy and bank supervision and regulation. The model requires such an output that is generated by the central bank to be quantified, expressed in numbers, and to some extent, to measure the quality of that output. The number of performed on-site examinations is used to express the quantity of bank supervision which is produced by the central bank (that number is put against the population in the country). Most commonly used index to express the quality of output of the banking supervision is the banking and financial index constructed by the Heritage Foundation/Wall Street Journal.

2.7. Application of the indices of the operational efficiency to a particular research

As an example, we will cite the research of Verne McKinley and King Banaian. The authors used data for 32 central banks worldwide in 2001. Countries are selected primarily by the availability of data. Few of the selected central banks have recently been established. Those are the central banks of countries that emerged from the former Soviet Union. Several central banks are from the smaller countries of the European Union. This includes the United States assuming that the costs of all the twelve Reserve Banks in the FED System could be aggregated. Only a few of the analyzed countries are developing countries with a long history as market economies. Given that the analyzed sample is taking into account 32 central banks that provide sufficient data for analysis and with a few secondary factors that are considered, the number of parameters to be estimated could be reduced, could be economized. For this reason, we chose to use a linear specification of the cost function.

The obtained results do not deviate much from expectations. The first column of data in Table 23 (below) shows the estimations of inefficiency arising from the original SFR model. These estimations give the result, expressed in percentages, about the difference between the actual efficiency of the central bank and the hypothetically "most effective" central bank, which would have result 0. Percentages show the proportion of the additional resources that are used by each central bank to produce the same output that is produced by the "most effective" central bank. Thus, inefficiency increases if the percentage amounts are greater than zero.

The problematic aspect of the first result of inefficiency is the large amount of inefficiency that is determined for the countries of Western Europe and the USA. In contrast, it turns out that Russia, according to this measurement, is at the top among the analyzed countries. One reason for this is the inclusion of qualitative measures in the analysis. This is insignificant in the estimation of costs of the OLS regression (with a probability of 0.722). The second measure of inefficiency, which does not take into account qualitative measures, generates much more likely results although in the estimation, there is a deviation occurring in Austria and Spain. The central banks of these two countries are more inefficient in their operation than expected.

Table 1: Estimations of central banks inefficiency

Country	Inefficiency with qualitative measures	Inefficiency without qualitative measures
Albania	141,3%	151,2%
Armenia	89,6%	88,8%
Austria	179,5%	212,9%
Azerbaijan	117,7%	143,2%
Belgium	0,1%	10,1%
Bosnia and Herzegovina	179,1%	157,0%

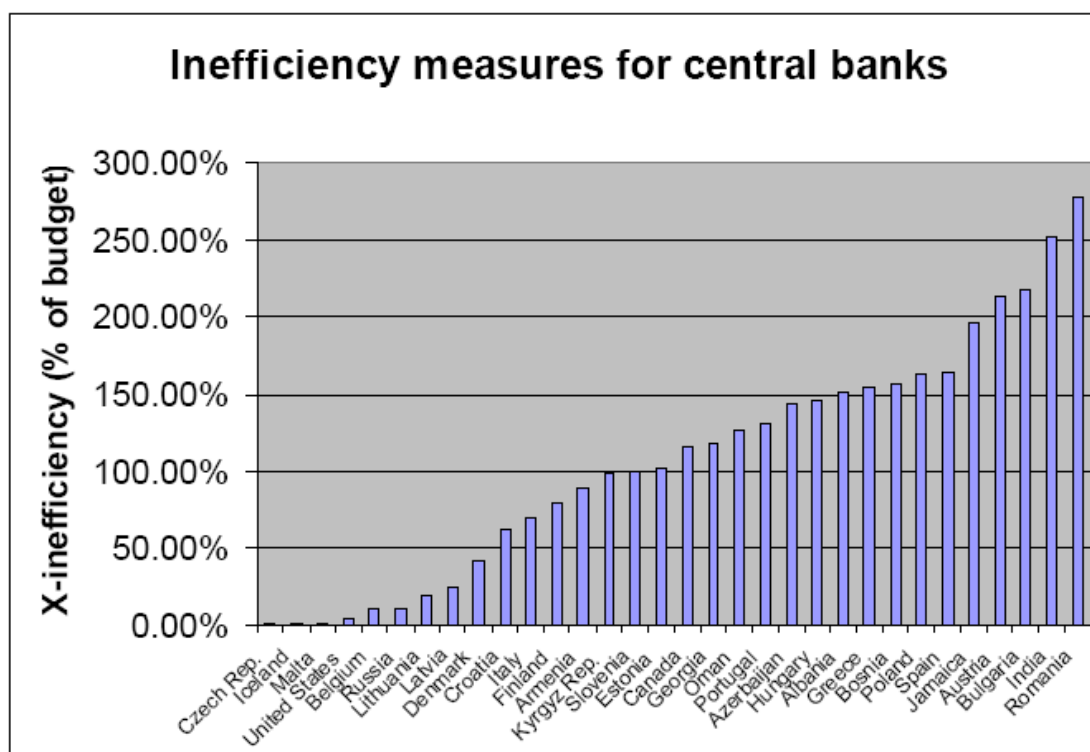
Bulgaria	153,2%	217,5%
Canada	129,5%	115,3%
Croatia	75,2%	61,9%
Czech Republic	0,1%	0,8%
Denmark	68,0%	41,4%
Estonia	99,4%	101,3%
Finland	55,4%	78,9%
Georgia	162,0%	118,3%
Greece	102,5%	154,4%
Hungary	132,9%	145,3%
Iceland	0,2%	0,8%
India	220,7%	252,4%
Italy	24,8%	69,2%
Jamaica	180,3%	196,7%
Kyrgyzstan	132,4%	98,9%
Latvia	0,8%	25,1%
Lithuania	0,1%	18,5%
Malta	0,1%	0,8%
Oman	127,5%	126,6%
Poland	128,8%	162,8%
Portugal	111,3%	130,6%
Romania	247,2%	276,7%
Russia	0,1%	10,4%
Slovenia	121,7%	99,3%
Spain	152,2%	163,8%
United States	82,4%	4,3%

Source: Vern McKinley and King Banaian: "Central Bank Operational Efficiency: Meaning and Measurement", Bearing Point, Inc. 2003

The second measure of inefficiency arises from the second regression, which excludes the qualitative measures. If the two different formulations of the model are compared, there is a high degree of consistency in the results in the ranking of central banks, although the magnitude of inefficiency is reduced in many cases, for example in the USA. Although the scope of the poorer second regression is not large enough, it has an advantage over the index of Heritage Foundation/Wall Street Journal on the monetary and banking policy because it does not include estimation bias.

The obtained results for the inefficiency of the central banks included in Table. 1 are presented in Figure 1, given below:

Figure 1: Operational inefficiency of central banks



Source: Vern McKinley and King Banaian "Central Banks Operational Efficiency: meaning and measurement", Bearing Point, Inc. 2003

A few remarks could be given regarding the obtained results. First, it is assumed that all analyzed central banks have a common leader in efficiency, or "the most efficient" central bank. However, similar studies indicate that it does not have to be the case. According to the arguments of Bos and Schmiedel, in the case of the European commercial banks, the exclusion from the analysis of the so-called metafrontiers leads to an increase in the scope or the magnitude of inefficiency. In the limited sample that is analyzed, the implementation of this technology of calculation is impossible. Second, when calculating the costs, it is assumed that the cost of capital for the central banks is also a common cost or that all central banks have a common real rental cost of capital. This is not always true, but it seems to be a valid assumption. Third, as mentioned earlier, a simple log-linear cost function is used instead of a translog cost function. Future research should consider these suggestions, as well as the latest financial reports of central banks, which are being qualitatively improved over time. By improving the quality of financial data of the central banks over time, a larger number of central banks may be used in the analyzes.

2.8. Methodology for improving the operational efficiency of central banks

In any attempt to improve the operational capacity of central banks by increasing its efficiency, one should completely review the issues related to the objective(s) of the central bank, what functions the central bank has, how they are performed, how they should be performed, etc. This should include the afore mentioned approaches for improving the efficiency of central banks. The methodology for improving the operational efficiency of the central bank includes the following aspects:

- Revision of the current objective(s) of the central bank. In this sense, central banks should focus on the objectives that are most appropriate for a central bank, price and monetary stability. Each central bank should prepare a three-year strategic plan which specifies the ways in which the central bank would improve its operational efficiency in achieving its objectives;
- The Central Bank should redefine its basic functions by narrowing their focus according to the revised objectives of the central bank. The initial steps to improve the efficiency consist of eliminating those functions that are not basic and transferring them to other institutions or bodies of the government or the private sector;
- Next step is assessing to what extent the basic functions of the central bank contribute to achieving the primary objective of the central bank and whether some of those functions could be more efficiently performed outside the central bank (e.g. supervision), while retaining the existing level of efficiency of the central bank; If, for example, supervision of commercial banks, which is one of the basic functions of the central bank, is entrusted to another institution outside the central bank, but it reduces the efficiency of this institution, then it is not a contribution to preserving or achieving a higher level of financial stability in the country.

From this we can understand the complexity of issues related to increasing the operational efficiency of central banks.

3. Measuring the operational efficiency of the NBRM

We have previously noted that a number of basic indices for measuring the operational efficiency of the central banks have been constructed. These indices can be used as a basis for improving the efficiency of central banks by adopting the good practices of those central banks that are deemed highly operationally efficient. To measure the operational efficiency of the National Bank of the Republic of Macedonia, we will use the Hanke index and the Morgan Stanley index.

The Hanke index, which essentially represents a central bank staff efficiency index uses the output to input ratio and has the following form:

$$(\text{Number of employees in the central bank} / \text{GDP}) * 100$$

We have already explained that in this formulation the number of employees in the central bank is an input, i.e. the resources used by the central bank, while the gross domestic product represents an output, or size of the economy for whose normal functioning the central bank provides the basic precondition - price and monetary stability. This index provides a rough assessment of the operational efficiency of the central bank.

The gross domestic product of the Republic of Macedonia as of 31.12.2010 amounted to USD 18,890 million, and the number of employees in the National Bank of the Republic of Macedonia at the end of 2010 was 442. So, we obtain the following ratio:

$$(442/\text{USD } 18,890 \text{ million}) * 100 = 2.34$$

The resulting index for the NBRM according to Hanke is 2.34. This shows that one million US Dollars GDP accounts for 2.34 employees of the Central Bank. Presented below is Table

2, which shows the rank of the NBRM according to the operational efficiency as measured by the Hanke index and that rank is comparable with other central banks worldwide. The table contains data on the Hanke index of a selected group of countries in transition. The data lead to the following conclusion: out of the total number of 18 countries analyzed, Macedonia is ranked 14th. The Republic of Macedonia has greater operational efficiency than the following countries: Montenegro (4.72); Moldova (4.72); Armenia (3.77) and Serbia (2.78). On the other hand, the Republic of Macedonia has a lower operational efficiency than the following transition countries: Poland (0.29); Hungary (0.32); Ukraine (0.47); Czech Republic (0.58); Belarus (0.66); Romania (0.77); Croatia (0.80); Bulgaria (0.94); Bosnia and Herzegovina (1.17); Georgia (1.46); Lithuania (1.49); Latvia (1.84) and Albania (2.01). For comparison, the operational efficiency of the Eurosystem is 0.46 (total GDP realized in the Eurosystem at the end of 2010 amounted to US Dollars 10,559,616 million, while the total number of employees in the central banks of the Eurosystem is 48.158).

Table no. 2, Nominal GDP, number of employees in the Central Bank and Hanke index

Country	GDP (in millions of US Dollars)	Number of employees in the central bank	Hanke index: number of employees/GDP
Macedonia	18,890	442	2,34
Armenia	16,250	612	3,77
Montenegro	6,590	311	4,72
Lithuania	55,170	824	1,49
Serbia	78,050	2,171	2,78
Latvia	32,310	596	1,84
Ukraine	289,300	1,374	0,47
Bosnia and Herzegovina	29,780	347	1,17
Hungary	185,700	586	0,32
Romania	254,400	1,950	0,77
Moldova	10,130	478	4,72
Georgia	20,850	304	1,46
Bulgaria	90,480	850	0,94
Croatia	78,460	630	0,80
Albania	22,880	460	2,01
Czech Republic	253,100	1,461	0,58
Belarus	120,700	793	0,66
Poland	688,300	1,984	0,29
Eurosystem	10,559,616	48,158	0,46

Source: web sites of the central banks, subject to the analysis

Below, we will determine the level of operational efficiency of the NBRM by the Morgan - Stanley index. As stated previously, the Morgan - Stanley index shows the following ratio:

$$(\text{Number of employees in the central bank} / \text{size of population}) * 100,000$$

In other words, this index shows how many employees there are in the central bank for every 100,000 inhabitants. As in the Hanke index, the number of employees in the central bank is the input in this formulation, while the number of total population in the country is the output. The total population of the Republic of Macedonia in 2010 amounted to 2,072,086 inhabitants, and the number of employees in the National Bank of the Republic of Macedonia at the end of 2010, as we have already mentioned, was 442. So we obtain the following ratio:

$$(442 / 2,072,086) * 100,000 = 21.33$$

Presented below is Table 3, which contains data for the Morgan Stanley index and its elements for the same group of countries analyzed by using the Hanker index. The data contained in the Table lead to the following conclusion: the National Bank of the Republic of Macedonia has greater operational efficiency (lower value of the index) than the central banks of the following countries: Montenegro (46.65); Serbia (29.56); Lithuania (23.24); Latvia (26.87). On the other hand, the National Bank of the Republic of Macedonia has a lower operational efficiency (higher value of the index) than the following transition countries: Ukraine (3.03); Poland (5.16); Hungary (5.86); Georgia (6.61); Bosnia and Herzegovina (7.51); Belarus (8.25); Romania (8.88); Moldova (11.07); Bulgaria (11.89); Croatia (14.04); Czech Republic (14.32); Albania (15.40) and Armenia (20.63). So, out of 18 analyzed countries in transition, the Republic of Macedonia is ranked 14th. This index, also as the Hanker index, provides a rough assessment of the operational efficiency of the central bank, but it is remarkable that in the analysis of a group of 18 countries using the two indexes, NBRM is ranked the same, 14th. Of course, the precise determination of the operational efficiency requires taking into account other elements, both quantitative and qualitative.

Table no. 3: Morgan Stanley index - number of employees in the Central Bank against the number of inhabitants

Country	Population	Number of employees in the central bank	Morgan Stanley index - number of employees in the central bank for every 100,000 inhabitants
Macedonia	2.072.086	442	21,33
Armenia	2.966.802	612	20,63
Montenegro	666.730	311	46,65
Lithuania	3.545.319	824	23,24
Serbia	7.344.847	2.171	29,56
Latvia	2,217.969	596	26,87
Ukraine	45.415.596	1.374	3,03
Bosnia and Herzegovina	4,621.598	347	7,51
Hungary	9,992.339	586	5,86
Romania	21.959.278	1.950	8,88
Moldova	4.317.483	478	11,07
Georgia	4.600.825	304	6,61
Bulgaria	7.148.785	850	11,89
Croatia	4.486.881	630	14,04
Albania	2.986.952	460	15,40
Czech Republic	10.201.707	1.461	14,32
Belarus	9.612.632	793	8,25
Poland	38.463.689	1.984	5,16
Eurosystem	329.204.057	48.158	14,63

Source: The Morgan Stanley "Central Bank Directory 2010"

According to the Law on the National Bank of the Republic of Macedonia (Article 10), the main tasks of the NBRM are the following:

- to design and conduct the monetary policy;
- to participate in the determination of the exchange rate regime;
- to design and conduct the exchange rate policy;
- to hold and manage the official foreign reserves;
- to issue and manage the banknotes and coins of the Republic of Macedonia;
- to record and monitor the international credit operations and prepare the balance of payments of the Republic of Macedonia;
- to collect and produce statistics in pursuance of the tasks as required by the law;
- to establish, promote, register and oversee sound, safe and efficient payment, settlement and clearing systems;
- to regulate, license, and supervise banks, savings houses, e-money companies and other financial institutions as further specified in this Law or any other law;
- to supervise the application of the regulations that govern foreign currency operations, exchange operations, money transfer services and anti-money laundering systems and customer protection, as further specified in the relevant laws;
- to act as fiscal agent for the Government of the Republic of Macedonia;
- to participate in international institutions and organizations concerning matters that are within its fields of competence;
- to organize trading and settlement of securities on the OTC markets; and
- to carry out any other activities related to the exercise of its tasks under this Law or any other law.

We have previously pointed out that the operational efficiency of the central bank is on a high level if it performs only those functions that are directly related to achieving its primary objective - price stability. An imperative is the core functions of the central bank to be performed in accordance with best international practices and international standards. Does the NBRM perform, beside its core functions, additional functions that are not directly related to the primary objective? One of the functions that the NBRM performed from 2006 until the end of 2010 was the function - custodian of pension funds. It is clear that this function that the NBRM was performing is a support function, i.e. it is not directly related to achieving the primary objective of the central bank, and in that sense it reduces the operational efficiency of the NBRM. Although this function was entrusted to the NBRM for a limited period of 5 years (according to the Law on the Fully Funded Pension Insurance), its execution takes effort, time and capital and adversely affects the assessment of the operational efficiency of the central bank. Analyses show that, besides the NBRM, worldwide only the Central Bank of Chile performs this function. Certainly, increasing the level of operational efficiency of the NBRM is not an aim only for the central bank, but also for the society as a whole. Therefore, the joint commitment of the Central Bank and the other relevant factors in the country can contribute to the harmonization of the regulations for the Central Bank in this domain with the European standards, and make a step forward in bringing the Republic of Macedonia closer to the European Union.

Purchasing rare and original coins from the territory of the Republic of Macedonia as a function of the Central Bank, speaking strictly in terms of its connection with the primary objective of the Central Bank is not a core function. The question is whether the central bank should carry out this function. In this regard it should be emphasized that all central banks in the world, almost without exception, perform this function. Namely, this function incorporates the historical and educational point of monetary finance and it is an assessment of many experts that it should be carried out within the central bank.

In this regard it should be emphasized that an increasing number of central banks worldwide follow the trend of outsourcing of their functions that are not directly related to achieving the primary objective or belong to the category of so-called support functions. Individual central banks, entrust even some of their functions which are directly related to the primary objective, such as: human resources management, maintenance of the information system, etc. to specialized agencies outside the central bank. However, the analyses that should be made in this regard will show whether the National Bank of the Republic of Macedonia should follow this trend, viewed in a longer run. Here, it is certainly important to bear in mind, beside the financial aspect, i.e. whether outsourcing is cost-effective, also the qualitative aspect, i.e. performing the function in more efficient and better way.

Conclusion

This paper analyzes the main aspects of operational efficiency of central banks. Nationwide there is no institution that can be a benchmark for comparison with the central bank in terms of operational efficiency as is the case in the private sector. Hence, in order to determine the level of operational efficiency of the central bank we need to make a comparison with other central banks worldwide. To make a proper comparison, it is necessary to take into account several elements: the influence of executive authorities, i.e. the level of central bank independence; the size of the country, its population, the size of GDP, and the like.

The operational efficiency of central banks is not synonymous with their effectiveness, but the two concepts are not mutually exclusive. The Central Bank may undertake activities to improve its operational efficiency, but it also increases its effectiveness. An example of that, is taking action to increase the level of efficiency in management. If in achieving its goal, the central bank board inefficiently manages time, as factor of efficiency in the operations, in the sense that a good deal of time is spent on functions that are not directly related to achieving the primary objective, in that case it is necessary to focus on the functions that are directly related to the primary objective and spending less time and resources on support functions.

Another reason why an analysis of performance is needed is the fact that in many cases the central bank performs functions with no obvious evidence of their unsuccessful performance, but their execution by the central bank crowds out the private sector. In such cases it is desirable that those functions are performed by some government authority or agency outside the central bank.

The Central Bank as a quasi-government institution has a non-profit character, i.e. it is a non-profit institution. Excess of revenues over expenditures is transferred to the government budget. For these reasons, by improving the efficiency of the central bank the funds that are transferred to the budget will be larger and thus the central bank supports the economic development.

The analysis of the operational efficiency of the National Bank of the Republic of Macedonia, measured by the standard indicators, suggests that there is an adequate room for its increase. In this sense, spending less resources on so-called non-core activities and directing the resources available to the so-called core activities is an imperative for the National Bank of the Republic of Macedonia. NBRM should follow the modern trend of advanced central banks in using outsourcing for the service functions and activities

performed at the Central Bank, i.e. the activities that are not directly related to achieving its primary objective. Of course, decisions on using outsourcing should be based on a comprehensive cost-benefit analysis that can lead to a conclusion whether outsourcing is more efficient and better way of performing the relevant activities of the National Bank of the Republic of Macedonia.

Literature

1. Vern McKinley and King Banaian "Central Banks Operational Efficiency: meaning and measurement", Bearing Point, Inc. 2003;
2. Loretta J. Mester, Federal Reserve Bank of Philadelphia, and Finance Department, the Wharton School, University of Pennsylvania "Applying Efficiency Measurement techniques to Central Banks", July 2003;
3. Prof. d-r Ljube Trpeski, "Monetarna ekonomija", Skenpoint, 2010, Skopje
4. Prof. d-r Ljube Trpeski, "Bankarstvo i bankarsko rabotenje", Skenpoint, 2010, Skopje
5. D-r Bogoljub Jankoski, "Trends and Challenges of the Contemporary Central Banking-A case study for the National Bank of the Republic of Macedonia", VDM Verlag, D-r Muller, Germany
6. Stephen G. Cecchetti and Stefan Krause "Central Bank Structure, Policy Efficiency and Macroeconomic Performance: Exploring Empirical Relationships", Federal Reserve Bank of St. Louis, July/August 2002;
7. Central Bank Directory 2011, Central Banking Publications Ltd, London, United Kingdom;
8. Carlo Tognato, "Institutional Efficiency in Independent Central Banking, A communicative matter", UCLA Center for Governance, 2000;
9. Etienne Farvaque, Piotr Stanek, Stephane Vigeant "Have Central Bankers Become more Efficient", October 2011;
10. Cecchetti S.G., Flores-Lagune A & Krause S, 2006 "Has Monetary Policy Become more Efficient, a Cross Country Analysis", Economic Journal, vol.116,408-433
11. Patricia S. Pollard (1999), "Central Bank Independence and Economic Performance", Federal Reserve Bank of St. Louis;
12. Pedro A. B. Sousa "Central Bank Independence and Democratic Accountability", Universidade Portucalense, May 2002;
13. Web sites of the relevant Central Banks

THE EU MEMBERSHIP AND ITS EFFECTS ON THE BANKING SYSTEM IN REPUBLIC OF MACEDONIA

Evica Delova Jolevska PhD²⁸⁸, Ilija Andovski Msc²⁸⁹

Abstract

The aim of this paper is to examine the effects from the EU membership on the banking system in Macedonia. EU enlargement is a complex process with enormous impact on the economy of the new member countries. This process is accompanied by major changes in the economy of the new member.

The financial system of the new member country, and the banking system as a part of it, faces with the challenge of integration in the EU financial system. The banking system in the new member by the membership becomes directly liable to global economic trends and influences. In order to analyze the impact on the banking system from the accession of Macedonian in EU, best evidence is the analysis of the basic characteristics of banking systems on the countries that became members in the last 20 years.

It is very likely that the banking development in new EU member countries will follow some main tendencies known from the old EU members. One characteristic common for all Western European banking is the process of restructuring in the banking system through consolidation which leads to increased concentration. The existence of this process will be analyzed in the new EU members and having in mind the structure of Macedonian banking system possible effects will be appraised.

The banking system of the new EU country also brings access to global money markets. It is important to examine whether significant efficiency improvements were achieved in the banking systems of the new EU countries as a result of the cheap funding sources or some other factor. Also the low level of financial intermediation in new EU countries leaves space for increasing the range of financial services and their scope.

This condition and the alternative funding possibilities can lead to further enlarge of the market share on non-bank financial intermediaries in new EU members.

Key words: *European Union, banking sector, financial system, new member countries, funding, financial intermediation*

1. INTRODUCTION

The process of enlargement of European Union (hereinafter: EU) is a complex one with strong impact on the economy of the country that will access. Stable economy is a prerequisite for a country to become member of EU and one of the key conditions for stability depends from the financial markets there is feedback between the economy and financial markets, i.e. stable financial markets are a prerequisite for economic development and growth in the economy leads to development of financial markets. From here stems the importance of financial markets and their development as a condition of membership of a country in EU.

After joining the EU, Member State markets are exposed to market forces that govern the European markets. The key question is what changes have experienced financial institutions after the country's entry into EU. Having in mind the structure of the financial system in Republic of Macedonia, this paper will focus on the possible effects on the banking system. In order to analyze the forthcoming developments in the banking system,

²⁸⁸ University American College, Skopje, Macedonia, evicadj@uacs.edu.mk

²⁸⁹ National Bank of the Republic of Macedonia, Skopje, Macedonia, iandovski@yahoo.com

it is best to analyze changes in the banking systems of the “old” EU member states. According to Ribnikar and Kosak (2006) in a way banks from countries candidates can predict their future transformation by observing the current developments in western European banking. There are few main areas where we can expect changes in the banking system from the membership in EU:

- Foreign direct flows (hereafter FDI) in the banking sector.
- The process of consolidation in the banking system
- The level of financial intermediation and
- Efficiency of banking operations.

Based on the characteristics of the Macedonian banking system will be determined which of these effects could occur on Macedonian banks. Taking into account the experiences of the banking systems of countries that joined the EU last, we will analyze possible changes in the Macedonian banking system.

2. FDI FLOWS IN THE BANKING SECTOR

The banking sector in EU candidate countries is very attractive for FDI. This is due to the fact that large financial holdings from EU countries have economy of scope and can provide cheap sources of funding which can be placed with high interest margin. Emerging markets' superior economic and banking sector growth outlook compared to most advanced economies provided the impetus for international banks to penetrate these fast-growing markets, leading foreign-ownership ratios there to rise over the past decade. Moreover, big international banks seek to smooth earnings profiles by diversifying away from their home market as a singular high concentration risk. There is a growing body of empirical studies to suggest that the overall economic success of a country is a positive function of the development of its financial sector, and of its banking system in particular. Studies have shown that countries with well-developed financial institutions tend to experience more rapid rates of real GDP per capita growth (Levine, 1997; Levine and Zervos, 1998; Rajan and Zingales, 1998). More importantly, empirical studies have disclosed the existence of a positive correlation between foreign ownership of banks and stability of the banking system (Caprio and Honahan, 2000; Goldberg et al., 2000). So the main question here is will country accession to EU increase the level of FDI in banking.

The key question in development of the economic system of every country is building a stable and healthy financial system. In the last decade of 20th century, was executive the process of rehabilitation of the banking systems of the countries in transition. That process was followed by an intense process of privatisation that took place with the rapid entry of foreign capital in the banking systems of these countries..So, as we can see from Figure 1 the EU accession didn't contribute for bigger FDI in banking. After 2004, when these countries have joined EU the level of FDI in banking had decreased. FDI flows in banking have taken place before EU accession and already banking sectors of selected countries were owned by foreign investors. The growth in FDI after 2004 is largely due to reinvestment of profit not on new FDI flows.

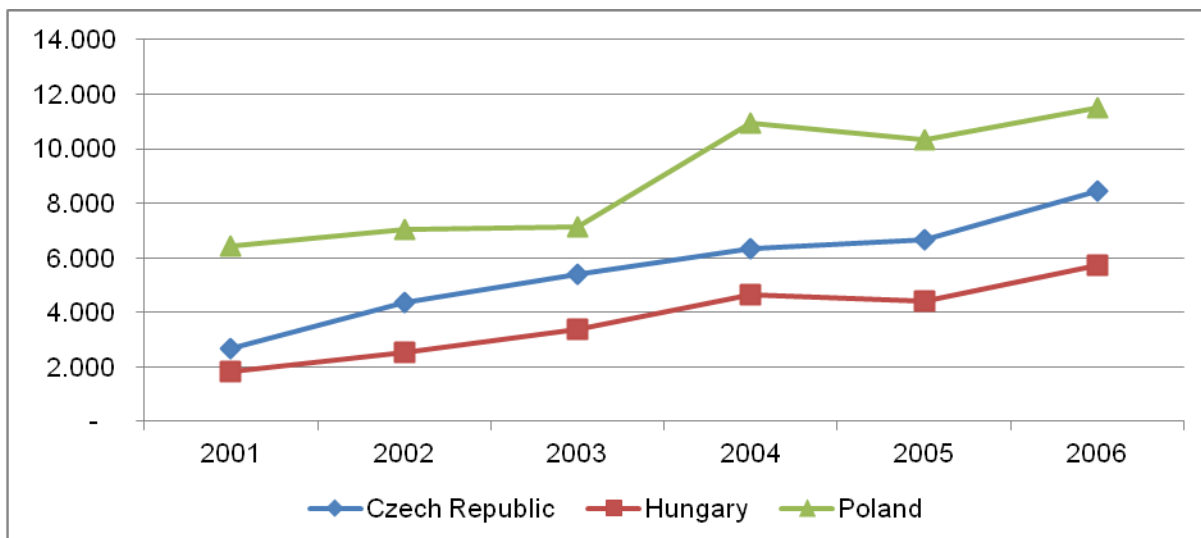


Figure 1: FDI in banking in selected countries 2001-2006, OECD statistics

This hypothesis can be easily confirmed if we analyze the market share of foreign owned banks in CEE countries. Figure 2 clearly shows market share of foreign owned banks in CEE countries is stable after 2001 and is around 75%. At the end of 2001, the share of the local banking sector owned by the 41 major EU banking groups was about one half in the overall banking market of the new EU countries (ECB, 2004) with peaks of 100% in Estonia and 76.4% in the Czech Republic.

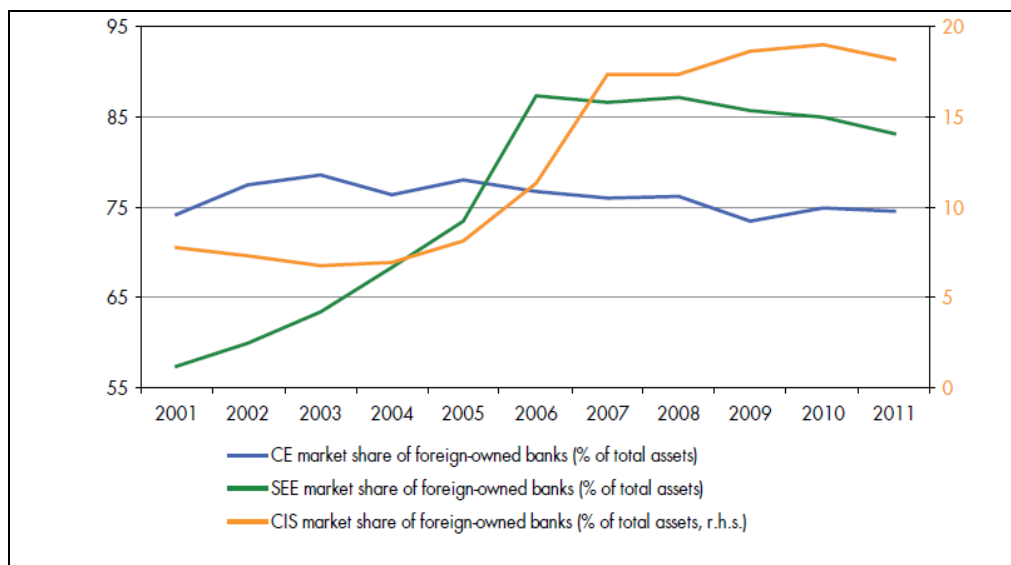


Figure 2: Presence of foreign-owned banks in CEE countries, 2012, Raiffeisen research, CEE Banking Sector Report

Three main categories of strategic investors can be identified: (i) global banks that had identified these countries as an important segment of their crossover activity given the nature of these countries as both a component of emerging market economies (EMEs) and future members of the EU and eventually the euro area; (ii) commercial banks of neighboring countries looking at these countries as a natural extension of their home market; (iii) major banks for which being exposed to these was a sensible strategic decision. The presence of foreign investors in CEE banking system is closely connected with the privatization programs of these countries. Acquisitions in the context of privatization programmes were the most straightforward way to establish an affiliate. Foreign investors mainly aimed to reap the

benefits deriving from restructuring of inefficient banks, rather than to establish new business units, which would then have to compete with local banks. All in all, the most relevant consideration in the investment strategy of foreign banks in these countries has been to take advantage of the opportunities provided by privatization programmes in order to develop a wide and visible presence in the host markets within a short period of time.

3. THE PROCESS OF CONSOLIDATION

As a result of numerous mergers and acquisitions occurring number of financial institutions has been steadily reduced resulting in increased concentration in the banking system. The consolidation in the banking industry starting from the 90-ties was a global phenomenon (Ribnikar and Kosak, 2006). This process was further enhanced as a result of the establishment of the euro. After euro establishment the currency risk and costs associated with it disappeared. This left space for reaching economies of scale and increased profitability in banking. Despite the enlargement of the euro area through the accession of Greece (2001), Slovenia (2007), Cyprus and Malta (both 2008), Slovakia (2009) and Estonia (2011), the number of monetary financial institutions (MFIs, 2011) in the euro area has decreased by 20.2% or 1,991 institutions since 1 January 1999 (Figure 3). On 1 January 2011 Germany and France accounted for 40.8% of all euro area MFIs, a share similar to that recorded on 1 January 2010. On 1 January 2011 there were 9,921 MFIs resident in the EU, a net decrease of 271 units (-2.7%) since 1 January 2010. Compared with the situation on 1 January 1999 (10,909 MFIs in the EU), there has been a net decrease of 988 units (-9.1%), despite the addition of 1,608 MFIs on 1 May 2004, when ten new Member States acceded, and of a further 72 MFIs on 1 January 2007, when Bulgaria and Romania joined the EU.

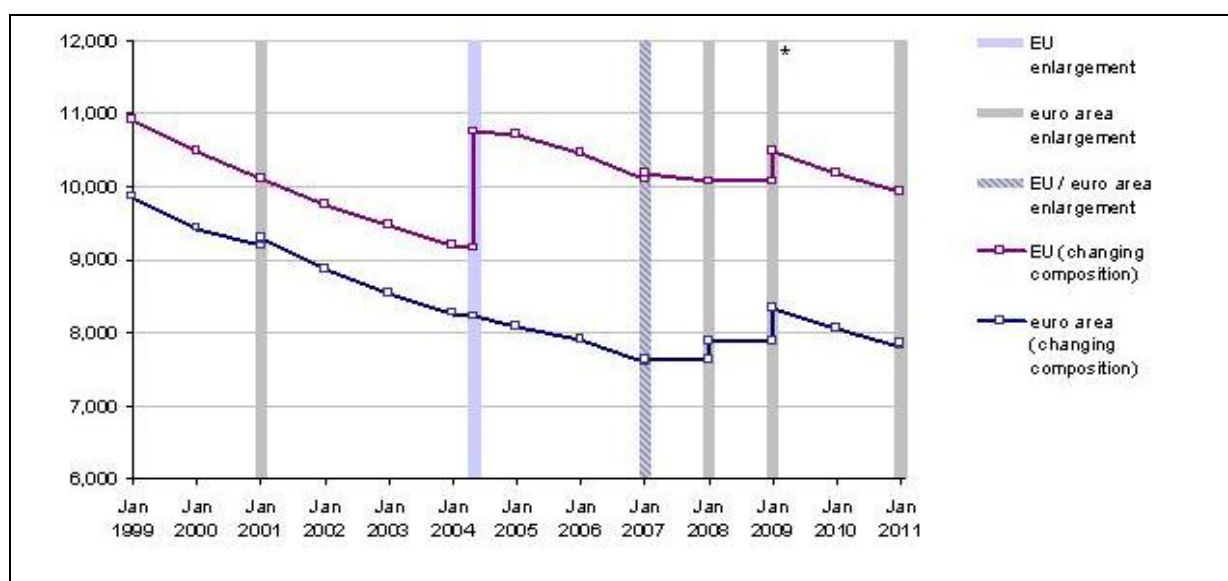


Figure 3 - Number of MFIs in EU / euro area in the period 1999-2011, ECB 2011

4. LEVEL OF FINANCIAL INTERMEDIATION IN EU

Large number of empirical studies (King and Levine, 1993) confirms the positive relationship between financial intermediation and growth and show that financial development is a good predictor of future growth. This is way the level of financial intermediation is of great importance for the overall development of a country.

The level of financial intermediation can be measured with different indicators, and in this paper loans/GDP ratio will be used. There is significant variation of this indicator in the 27

EU countries. In 2004 and 2007 when the countries from the sample in Figure 4 joined the EU the level of financial intermediation measured with the loans/GDP indicator was 2.5 times smaller than EU average. The main question is what the main driver for this difference is. The explanation of these differences according to Ribnikar and Kosak lies in the differences of the degree of economic development. More develop country has higher level of financial intermediation and vice versa. This means that countries with higher GDP per capita have higher level of financial intermediation and this is the main reason why the level of financial intermediation is so rigid. As can be seen from Figure 3, There aren't any big movements in this indicator which confirms the fact that financial intermediation is determent by economic development.

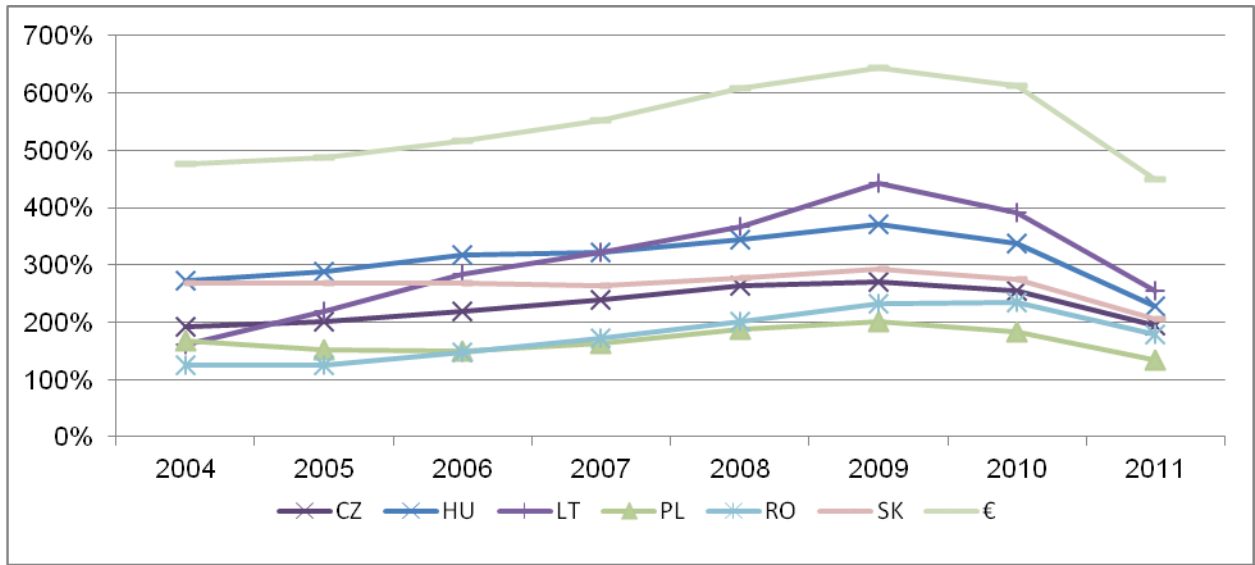


Figure 4: Total banking loans in % of GDP for period 2004-2011, Euro stat statistics

Having in mind the differences in the business models in new and old EU countries banking systems, where the share of loans in total assets is greater in new EU countries banking systems because of the smaller share of portfolio of financial instruments, on Figure 5 is shown the share of total assets in GDP. This indicator confirm the conclusion that level of financial intermediation is lower in new EU countries and can't be changed in short or medium term.

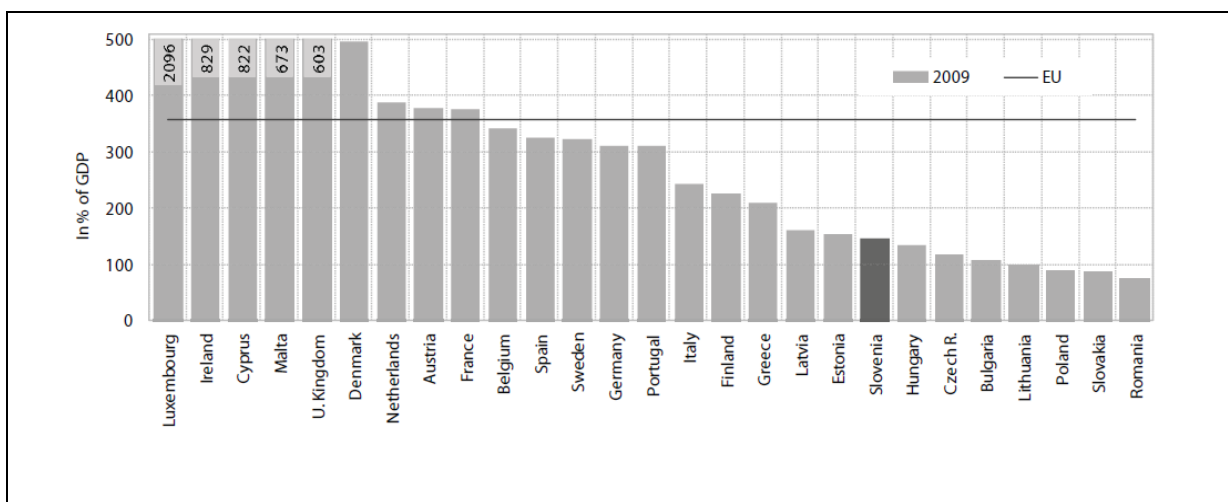


Figure 5: Total assets of banks in EU member States in 2009, as a % of GDP, ECB 2010

5. EFFICIENCY OF THE EU BANKING SYSTEM

The other field where the EU accession can have impact is the efficiency of the banking sector. With EU membership, banks from the country have access to EU financial markets and can provide cheaper sources of funds. Also the economy of scope that can be achieved can further improve the operational efficiency. To evaluate the impact on the banking sector efficiency from EU membership the best approach is to compare financial indicators in 2001 and 2008. The year 2008 is chosen for end date in order to avoid the influence of financial crises on the ratios.

Table 1: Comparison on bank Profitability in Eastern Europe in 2001 and 2008, Marianne Kager and Central banks for sample countries

	Return on equity (% of net assets)		Interest income (% of average total assets)		Cost/Income ratio (% of average total assets)		Net income (% of average total assets)		Equity (% of average total assets)		Total assets per employee in EUR million	
	2001	2008	2001	2008	2001	2008	2001	2008	2001	2008	2001	2008
Poland	13.30%	22.94%	4.27%	3.21%	63%	60%	1.11%	1.90%	8.20%	7.77%	0.653	3.88
Hungary	11.60%	19%	4.09%	4.60%	66.10%	42.60%	1.04%	1.50%	9.40%	7.68%	1.194	2.96
Slovak Republic	6.60%	13.90%	3.74%	4.50%	107.70%	56.10%	0.56%	0.90%	7%	8.50%	1.814	2.95
Czech Republic	6.80%	21.60%	2.02%	4.70%	99.40%	40%	0.57%	1.16%	9.50%	7.20%	0.863	2.6
Slovenia	6.70%	16.28%	4.19%	3.79%	55.30%	52.72%	0.68%	1.36%	9.90%	8.60%	1.413	2.86
Macedonia	n/a	12.50%	n/a	8.10%	n/a	62.20%	n/a	1.40%	n/a	11.50%	n/a	0.67

The comparison of the data 2001/2008 shown in Table 1 indicates that EU membership have positive impact on the efficiency of the banking sector. The access to cheap sources of funds resulted in bigger interest margin which resulted in higher net income as a % of the total assets. The costs to income ratio in some countries have significantly increased as a result of the better operational efficiency and higher assets per employee. The increased leverage along with the improved profitability affected on higher return on equity.

6. STRUCTURE OF THE BANKING SYSTEM IN THE REPUBLIC OF MACEDONIA

As of September 30, 2011, the banking system in the Republic of Macedonia consisted of seventeen banks and eight savings hoses. Banks with foreign ownership have the biggest share in the structure of all major balance sheet categories. They have above 90% in assets, loans, deposits and total income. (Figure 6) From the foreign owners, according to NBRM 78% are from EU member countries. This composition of the banking sector is stable after 2006. So EU countries are already dominant owners of Macedonian banking system.

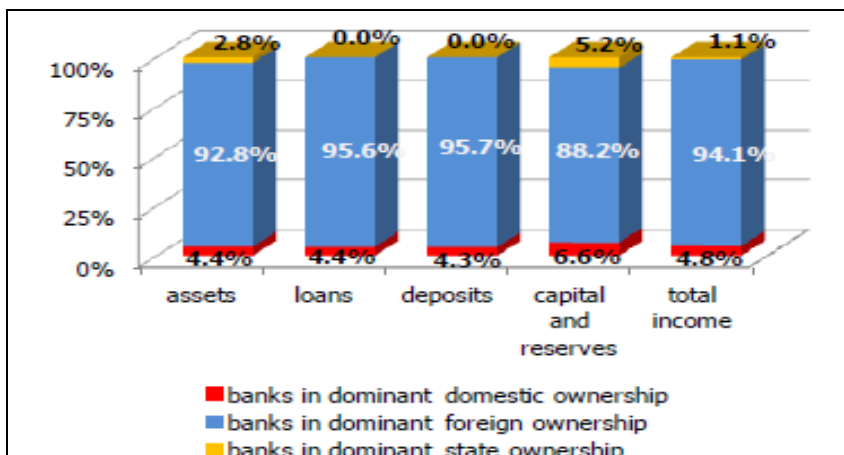


Figure 6: Structure of the major balance sheet items, according to the dominant ownership of banks, NBRM 2011

To determine the concentration in the banking system, the Herfindal index will be used. Concentration in Macedonian banking system is high in all market segments. As can be see from Table 2, the Herfindahl index shows high level of concentration in all banking activities being highest in household deposits. The level of concentration is rigid ant there aren't any changes which off course is due to the high concentration in banking system.

Table 2: Dynamics of the Herfindahl index and CR5 index in the banking system in the Republic of Macedonia

Year		Total assets	Household credits	Enterprises credits	Household deposits	Enterprises deposits
Herfindal	2008	1,579	1,953	1,859	2,097	1,642
	2009	1,637	2,064	1,937	2,098	1,312
	2010	1,578	2,050	1,855	2,079	1,598
	2011	1,524	2,011	1,821	2,012	1,532

Figure 7 shows that the banking sector is dominated by three banks with market share above 19%. In thirteen out of seventeen banks the individual share in the total assets of the banking system is less than 5%, whereas in eleven of them it is below 3% as additional evidence of concentration in the banking system.

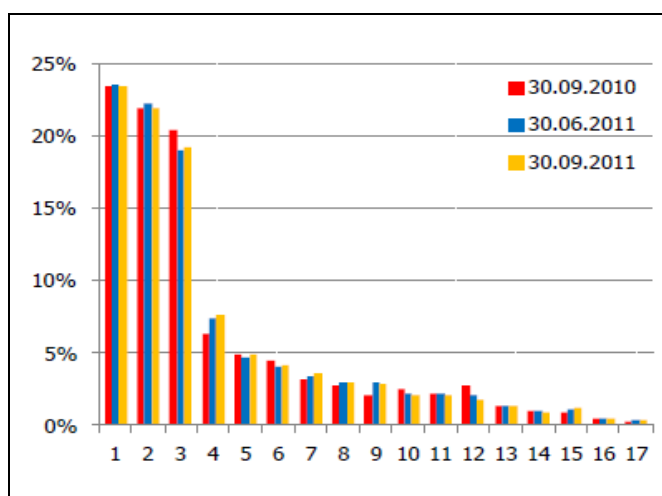


Figure 7: Market share of individual banks in the total assets of the banking system, NBRM 2011

Having in mind the level of concentration in Macedonian banking system, the EU membership won't have impact on the structure of the banking system. There isn't room for further increasing of concentration in practically oligopoly structure. More likely, changes in banking structure can be expected by consolidation of the banks with smaller market share. Their enlarging is the only way for increasing of the competitive position. Of course as was mentioned earlier, consolidation of the parent banks can have impact on the structure of Macedonian banking system.

7. LEVEL OF FINANCIAL INTERMEDIATION IN MACEDONIA

Financial intermediation measured through the ratio of total assets, loans and deposits - to - GDP equals 71%, 50% and 44% respectively. (Figure 8) Compared with the data for Western economies, the level of financial intermediation in Macedonia is on low scale. Despite the positive movements, the financial intermediation in the Republic of Macedonia is still on the lowest level relative to some countries from the European Union, the EU average and the Euro zone average. This is another confirmation that the level of financial intermediation is determined by the level of development. According to GDP per capita and the level of financial intermediation, Macedonia is placed on the bottom. Most likely the EU membership of Macedonia won't have impact on the level of financial intermediation on short and medium term period. The positive influence from EU accession on the whole economy on long term will reflect the level of financial intermediation.

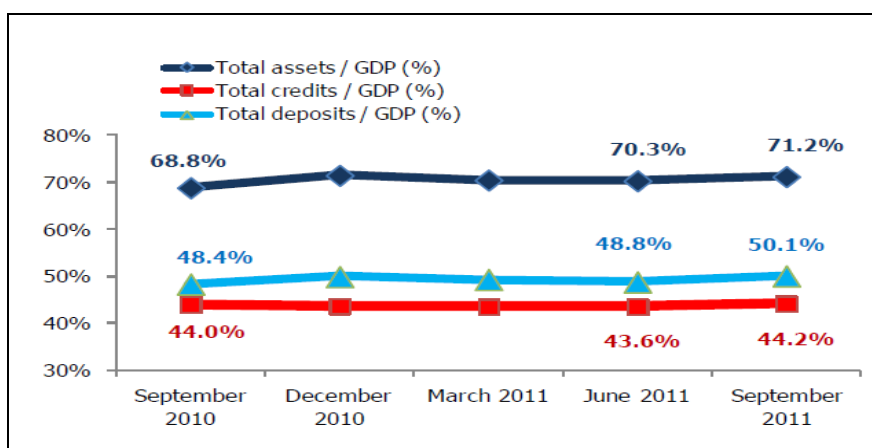


Figure 8: Level of financial intermediation in the banking system, NBRM 2011

8. EFFICIENCY OF THE MACEDONIAN BANKING SYSTEM

As can be seen from Table 1, the efficiency of Macedonian banks is less than in new EU countries and far smaller than EU average. The operational efficiency measured through assets per employee ratio shows that Macedonian banking system is on a 2000 level in Poland or Czech Republic and there is still room for enhancement. Of course this is due to the low level of financial intermediation which was mentioned earlier. The leverage ration in Macedonian banking sector is higher than the EU average, which leads to smaller return on equity. Although Macedonian banking sector has a higher interest margin then EU countries, the operating efficiency measured through cost to income ratio is poorer.

9. CONCLUSION

With the EU membership, Macedonian banking system will face with the rules of European markets. This means access to cheaper financial sources but also increased competition especially from the non banking financial institutions. This will force the banks with high market share to introduce new innovative products. For the small banks, only way for their survival of the competitive market will be through consolidation which will lead to bigger market place.

The structure of the Macedonian banking sector is highly unlikely that will be changed from the EU accession. The concentration of the banking system is high and 78% of the banking system is already owned by EU countries. Additional FDI in banking induced after EU accession can not be expected.

The level of financial intermediation is determent by economy development and changes can not be expected in short or medium term. Like in all "new" EU countries, we can expect that the accession in EU won't have impact on financial intermediation. There is room for improvement of the efficiency of the banking system. The availability of cheap financial sources can have impact on the interest margin. Further leveraging of the banking system after all signs of financial crises are gone will result with better return on equity. The operational efficiency can be achieved by increase of assets per employee witch is connected with the level of financial intermediation again.

10. REFERENCES

1. Czech National Bank, "Financial Market Supervision Report", 2008
2. ECB, "EU banking structures", September 2010.
3. ECB, "Structural indicators for the EU banking sector", 2011
4. ECB, "Financial FDI to the EU accession countries", 2004
5. ECB, "Financial stability report 2010", 2011
6. Ekkayokkaya, Holmes and Paudyal, "The Euro and the Changing Face of European Banking: Evidence from Mergers and Acquisitions", ECM Monthly Bulletin, 2005
7. European Commission, "Convergence Report 2010", 2011
8. Jose Manue Campa and Ignacio Hernando, "M&A Performance in the European financial industry", IESE Business School Working Paper No. 588, 2005
9. Marianne Kager, "The Banking System in the Accession Countries on the Eve of EU Entry", Bank Austria AG, 2002
10. National Bank of Poland, "Financial Stability Review", October 2008
11. National Bank of Republic of Macedonia, "Report on Banking System of the Republic of Macedonia in the second quarter of 2011", 2011
12. National Bank of Republic of Macedonia, "Report on Banking System and Banking Supervision of the Republic of Macedonia in 2010", 2011
13. Oya Pinar Ardic, Maximilien Heimann and Nataliya Mylenko, "Access to Financial Services and the Financial Inclusion Agenda around the World", The World Bank, 2011
14. Ribnikar Ivan and Kosak Marko, "Development prospects of the banking industry in the new EU member countries and forthcoming member countries", Zb. rad. Ekon. fak. Rij. vol. 24 • sv. 1 • 1-17, 2006

THE ASPECTS AND ACTIVITIES OF INTERNATIONAL BANKING

Violeta Madzova, PhD²⁹⁰, Ljupco Davcev, Phd²⁹¹

Abstract

Banking is an information based industry and banks develop relationships with and obtain information on their customers. Following them abroad, therefore, is a motivating factor for banks to continue providing banking services. Liberalization, international trade agreements and reduced trade barriers and more open markets have allowed banks to expand internationally. The range of services that a bank offers results from the strategy and is influenced from the sources of the bank. International banking is comprised of cross-border banking services which can be provided through foreign offices to its home country and to third countries and it requires a foreign presence to originate the business and to deliver the service. The theories of international trade explain why firms, including banks, transact business internationally. While there are barriers to trade in all industries, the banking industry is particularly characterized by barriers to trade and establishment, restrictions on the ownership of banks and the type of business permitted mostly due to the industry's role in economies. The paper is discussing the theories of international banking, but also the theories of international trade that needs to be applied for deeper explanation of international banking.

Key words: *cross-border trade, service factors, service products, international trade, international financial centers*

INTRODUCTION

The range of services that a bank offers results from the strategy and is influenced from the sources of the bank. International banking is comprised of cross-border banking services which can be provided through foreign offices to its home country and to third countries and it requires a foreign presence to originate the business and to deliver the service. Banks may compete by increasing the price of services with a low price elasticity of demand and reducing the price for other services to gain market share or to reduce the cost of production of those services. Services must be produced and extracted at the same time and in the same place. This temporal aspect to a service means that it must be transported to the customer or the customer must move to where the producer is located.

When we are speaking about bank services, some of them may be produced at a distance through the use of telecommunications technology, but here the temporal element in this instance is not eliminated. Also, here the free flow of information across borders among bank offices and between banks is another important aspect. Information and its exploitation is a core element for international service industries according to Hindley and Smith.²⁹²

The main customers with whom banks transact business in international financial markets are large domestic companies, international companies, governments and non-governmental organisations that can have access to international money and capital markets. Banks that establish offices abroad also usually transact with corporate customers and many are in niche markets of corporate banking, and there is a bigger demand for

²⁹⁰ Assistant professor Violeta Madzova at the University "Goce Delcev" - Stip, "Faculty of Economics" - Stip

²⁹¹ Faculty of Economics, University "Goce Delcev" - Stip, ljupco.davcev@ugd.edu.mk

²⁹² Hindley, B. and Smith, A., Comparative Advantage in Trade in Services, World Economy, 7, 1984, p. 386

international banking services (mostly cross-border payments and settlements and foreign exchange). But, differently to the previous, some international banks have acquired banks in foreign countries and thereby acquired retail banking networks where most individual customers do not transact business in international markets and have a relatively lower demand than corporate customers.

One fundamental difference that arises here is the difference between international banks and multinational banks. A bank may be international without being multinational, depending on where its transactions are booked, the residency of the customer and the currency of the transaction. When a service is concentrated and the transaction is booked in the country of the bank providing the service and where the customer is a non-resident the bank is only providing a cross-border service. By booking the transaction abroad, whether in the country of the customer or a third country, the bank is acting as a multinational bank.

The theories of international trade explain why firms, including banks, transact business internationally. While there are barriers to trade in all industries, the banking industry is particularly characterised by barriers to trade and establishment, restrictions on the ownership of banks and the type of business permitted mostly due to the industry's role in economies. The theories extend to cross-border trade, foreign direct investment and financial centres.²⁹³

INTERNATIONAL BANKING AND THEORIES OF INTERNATIONAL TRADE

The famous theories of absolute and comparative advantage explain the reasons for international trade in goods and services in terms of distinctions in the cost of production between different countries and profits to countries from trading. One of the basics is that these theories focus on industries rather than firms. Adam Smith determined that international trade based on specialising in the production of products with absolute cost advantages was beneficial to trading countries. Ricardo spread the theory introducing comparative advantage based on relative costs of production and conditions of free trade. This theory states that when countries agree to trade, even though one may have an absolute advantage, they gain through specialisation and more efficient production of products in which they have opportunity costs whenever these opportunity costs differ between the countries.

The neo-classical Heckscher-Ohlin theory, extended by Samuelson, explains international trade based on factor benefaction and differences forced by the location. It compares differences between industries within a country and not between the same industries in different countries. This theory, along with the classical theories, assumes that factors of production are immobile internationally. It also assumes perfect competition in product and factor markets. There is no allowance for differences in the quality of personnel which is a major competitive advantage in service industries and it does not allow for imperfections in markets or economies. Foreign direct investment is not considered. Comparative advantage based trade theories suggest that while countries benefit from trade, the trade patterns would tend to be between countries that differ in terms of factor benefactions and location advantages. Arndt maintains that this theory is not very relevant to trade in banking services. Countries gained a comparative advantage in banking through domestic demand for such services and this in turn led to efficiency and a skilled labour force.²⁹⁴ The classical and neo-classical trade theories are based on internationally traded standardised products, without allowing for differences in service quality or in tastes among customers, and cannot explain intra-industry trade. Intra-industry trade relates to trade in products, including services, produced by firms in the same industry in different countries. Banking is an industry in which a high proportion of trade is intra-industry. The theory of intra-industry trade is based on an

²⁹³ *ibid.*, p. 374

²⁹⁴ Arndt, H., Comparative Advantage in Trade in Financial Services, Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review, March, 1988, p. 73

industrial organisation approach, emphasising monopolistic competition, economies of scale and scope, product differentiation, learning curve economies and innovation, as well as incorporating foreign direct investment into the theories, as reasons for intra-industry trade.

Theories based on economies of scale state that there are advantages to firms located in a country with a high demand for its products, provided that economies of scale are attainable by firms in the industry. Economies of scale occur when an increase in the volume of production is accompanied by a reduction in the unit cost of production. When scale economies exist in an industry it would tend to be made up of a few large firms. That is, relatively larger firms would have an advantage and would be a barrier to other firms, especially foreign firms, entering a market. With few restrictions on foreign direct investment or on the scope of business allowed there would tend to be mergers between or acquisitions of firms. Most banks emphasise the possible synergies to be gained as a motivating factor in a merger or an acquisition, though studies of economies of scale in banking seem to suggest that these are limited when banks become large. Economies of scale for banks may be achieved by spreading risk, by exploiting information through the use of technology, or by processing larger volumes of business.

Economies of scope exist when two or more products are produced together and the cost of production is lower than when they are produced separately. Intermediation where banks produce deposits and loans jointly provides commercial banks with economies of scope. The cost of production is lower than producing these services individually as the bank has sources of information that are proprietary and may not be traded. The lending of aggregate available deposits is more efficient than applying specific deposits to specific customers. Economies of scope may be achieved through sharing information and providing a wide range of products to different customer types and sectors throughout a bank's network. Banks have recently been complementing their range of products, such as investment products and non-banking products, such as insurance.

When markets are protected firms tend to be less efficient. The more competition there is the more efficient firms tend to be. Hanweck and Shull conclude that while there are possible economies of scale in banks with up to \$1 billion in assets there may be diseconomies of scale in larger banks and that there is inconclusive support for economies of scope in banking. They also state that possible profit efficiencies, estimated to be between 24% and 67% of potential profits for the average bank, and possible cost efficiencies, estimated at between 21% and 30%, suggest that there is enormous potential for improving bank management. This suggests that the relative higher profits of large banks may be due to other factors other than to superior efficiency and that large banks should focus on improving efficiency.²⁹⁵

Contestable markets are characterised by low barriers to trade and investment and low entry and exit barriers. That is, sunk costs are almost non-existent thereby allowing firms to enter a market with or without a long-term commitment and to compete with local firms. A permanent commitment market exists when the exit costs are high and the entry costs are either high or low. Banking markets have historically been highly protected due to the pivotal role of banks in an economy and the externalities associated with the banking industry. Recently banking markets have been de-regulated and trade in banking services liberalised and banks are obliged to become more efficient with the increase in the number of banks establishing abroad. Competition between banks has produced dynamic gains, especially in the competition for corporate business. Openness of markets is a factor in the increase in the volume of intra-industry trade.

²⁹⁵ Hanweck, G. and Shull, B., The Bank Merger Movement: Efficiency, Stability and Competitive Policy Concerns, Antitrust Bulletin, Volume 44, 1999, pp. 261–262

When firms establish abroad, as opposed to providing cross-border services through home offices, screen based trading or the temporary presence of personnel, they are engaging in foreign direct investment. One explanation of foreign direct investment is the ownership, location, internalisation paradigm developed by Dunning. The ownership advantages that firms, such as banks, possess include such intangible assets as proprietary knowledge, technology, management expertise in the form of human capital, and brand, especially when the firm produces complex knowledge or information based products. Other advantages are economies of scale and scope and access to inputs. Advantages must be firm-specific to be transferable and to sustain an advantage through distinctive competencies.

Location advantages consist of available personnel, government incentives and taxation policy, market regulations, infrastructure and access to markets. These advantages must outweigh the alternative of exporting. Whenever a firm considers it more beneficial to produce a product itself rather than licence it to other producers, or produce at all stages of the production process or transact between subsidiaries rather than interact with the market there is a strong argument to internalise production. Of course, firms may also want to internalise production to protect supply of inputs or product quality. Knowledge intensive firms, such as banks, may want to maintain proprietary information within the firm rather than transfer it to possible competitors with possibilities of knowledge spillover within the firm that it would prefer to exploit internally.

APPLYING THE THEORIES

Arndt defines a country's exports of financial services as the products and services that are provided to non-residents.²⁹⁶ Trade in financial services are distinguished from capital movements, factor incomes, foreign direct investment and international financial centres. Services are contained in people, capital or information and these are rendered internationally when there is a movement of people or a flow of capital or a flow of information.²⁹⁷

The production and consumption of certain financial services, that are separated spatially and temporally, may be rendered at different levels according to Jones and Ruane. They distinguish between trade in the service factor and trade in the service product. They relate this to banking services whereby the banking factor comprises managerial and technical competencies and the banking product is the actual type of service the bank renders. Trade in the banking factor relates to foreign direct investment when a non-traded banking service is produced in combination with local banking factors. Trade in the banking product relates to cross-border trade in banking services when there is no further production process after the trade.²⁹⁸ Whenever a bank provides a service to non-resident customers they are engaging in a trade in an international service, as they are moving to the client to render the service, even when the service is rendered through a foreign office, as the initial movement was the establishment of the office abroad.²⁹⁹

A theory of international banking by Aliber is based on efficient banks in a free market having the possibility to pay higher rates on deposit and charge lower rates on loans, effectively operating with a lower net margin. Applying this argument to free trade in banking services, efficient banks would eliminate differences in spreads between countries as customers

²⁹⁶ Arndt, H., Comparative Advantage in Trade in Financial Services, Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review, March, 1988, p. 61

²⁹⁷ Feketekuty, G., in Walter, I. and Murray, T., Handbook of International Business, Wiley, New York, 1988, p. 23.8 and pp. 23,26

²⁹⁸ Jones, R. and Ruane, F., Options for Trade in Services, Oxford Economic Papers, 42, 1990, p. 673

²⁹⁹ Feketekuty, G., in Walter, I. and Murray, T., Handbook of International Business, Wiley, New York, 1988, pp. 23,15

should choose banks with the better rates. Less efficient banks would have to compete on price to maintain market share thereby reducing profits. Eventually the more efficient banks would increase capital and market share accelerating the consolidation process in financial markets.³⁰⁰ This, however, does not incorporate the segmented nature of financial markets, the information of local banks, loyalty and switching costs of customers, reputation of bank and that the foreign bank may attract the least creditworthy customers.

The theory of international production based on ownership-specific advantages, location-specific advantages and internalisation advantages is applied to multinational banks by Gray and Gray.³⁰¹ They differentiate between supranational, or offshore banking, and national banking markets. They assume that multinational banks have ownership-specific advantages and consider these a prerequisite for internalisation and in their analysis they apply location-specific and internalisation advantages that include production techniques, innovation, management efficiency and integration of technology. They explain some types of advantages in each of the location-specific and internalisation advantages categories. These are imperfections in markets, imperfections in factor or input markets, economies of internal production, preservation of established customer accounts, that is, market share, entry into a growing or high growth market and control over a raw material source. They concluded that access to global markets is more advantageous for multinational banks than non-multinational banks, though not a significant advantage. Information is a clear advantage when following customers abroad and an important incentive to establish foreign offices and also provides opportunities for additional business from existing customers and new customers. Sourcing funds is also an important incentive to establish abroad and internal production reduces cost, such as, internal funds management.

An internalisation approach to the theory of multinational banking, whereby a bank may transfer abroad a monopolistic advantage, is considered by Casson.³⁰² This theory focuses on why banks internalise rather than transact with the market. The main reason is due to transaction costs and internalisation economies alone are an advantage. The size of the country of origin is a strong determinant of international trade in banking services, according to a study by Ter Wengel, and supports the theory of economies of scale as an explanatory factor for international trade in banking services.³⁰³

Having access to resources is only part of the source of competitive advantage. Some of the inputs that are important in providing banks with a competitive advantage are capital, personnel and delivery channels. Technology is another input and as the cost of technology declines then large banks' advantages are diluted. This is especially relevant in the provision of technology based banking services, such as internet banking for individual and corporate customers and for marketing services. Superior capability to manage and organise resources to obtain distinctive competencies along with access to inputs at a lower cost and also efficient cost management, learning effects and economies of scale and scope provide banks with sources of competitive advantage. A supply of inputs at a lower cost than competitor banks is only an advantage when the bank is capable of managing and organising these resources effectively and efficiently.

³⁰⁰ Aliber, R., Towards a Theory of International Banking, Federal Reserve Bank of San Francisco, Spring 1976, p. 5 and Aliber, 1984, op. cit., p. 661

³⁰¹ Gray, J. and Gray, H., The Multinational Bank: a Financial MNC? Journal of Banking and Finance, 5, 1981.

³⁰² Casson, M., The Economic Theory of Multinational Banking, an Internalisation Approach, University of Reading, Department of Economics Discussion Paper in International Investment and Business Studies, Volume II, Number 133, 1989

³⁰³ Ter Wengel, J., International Trade in Banking Services, Journal of International Money and Finance, Volume 14, Issue 1, 1995

There are some central reasons for the internationalisation of banking according to Bryant.³⁰⁴ These are financial activity following real sector activity, consisting of payments services, financial activity leading real sector activity, consisting of banks establishing foreign offices, not specifically to provide services to existing customers but, due to advances in communications technology, to provide banking services to other customers and also to provide a broader range of services other than payments services, and to avoid regulation and tax.

There is a strong bias towards to host country banks. This effect suggests that there is a preference for banks that have local knowledge. There are variations between the individual banking sector countries though. Among the large banking sector countries the range varies from 52.2% in the United Kingdom to 78.3% in the Netherlands and among the small banking sector countries the range varies from 15% in Luxembourg to 85.3% in Sweden. When the affiliates are classified by country of origin the responses are much the same. The choice of bank is predominantly a host country bank. This data suggests that there is a limited scope for providing banking services by following customers abroad.³⁰⁵

Banking is an information based industry and banks develop relationships with and obtain information on their customers. Following them abroad, therefore, is a motivating factor for banks to continue providing banking services and also for defensive reasons. Besides this follow-the-client factor there may also be an incentive to establish abroad, such as, establishing offices in offshore financial centres. The size and opportunities of potentially larger foreign markets, providing a higher return on capital, higher net interest margins and higher fee income also motivate banks to invest directly abroad, reinforced by possible lower competition and lower cost of capital. Of course, banks may have to extend geographic scope due to few opportunities in their domestic market.

Liberalisation, international trade agreements and reduced trade barriers and more open markets have allowed banks to expand internationally. Banks, though, must have some distinctive competencies to have a competitive advantage in competing with indigenous banks when they invest directly abroad.

CONCLUSION

The development and evolution of international banking includes structural developments, in terms of size, scope, products and processes, in terms of the legal and regulatory systems and also in terms of the business activities of banks. The central theme of this process is trade and investment in the international banking industry, the main aspects of which are cross-border trade in banking services, foreign direct investment by banks, international financial centers, capital movements and competition between banks. There is an enormous influence from the international banking in the contemporary banking era. We are speaking here about innovations in markets, products and processes and their rapid and widespread diffusion, thereby accelerating the integration of international banking

REFERENCES

Aliber, R., *Towards a Theory of International Banking*, Federal Reserve Bank of San Francisco, Spring 1976, p. 5 and Aliber, 1984, *op. cit.*, p. 661

Arndt, H., *Comparative Advantage in Trade in Financial Services*, Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review, March, 1988, p. 61

³⁰⁴ Bryant, R., *International Financial Intermediation*, Brookings Institution, Washington, 1987, p. 63

³⁰⁵ Berger, A., Dai, Q., Ongena, S., and Smith D., *To What Extent will the Banking Industry be Globalised? A Study of Bank Nationality and Reach in 20 European Nations*, *Journal of Banking and Finance*, 27, Issues 3, 2003, pp. 389–394.

Arndt, H., Comparative Advantage in Trade in Financial Services, Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review, March, 1988, p. 73

Berger, A., Dai, Q., Ongena, S., and Smith D., To What Extent will the Banking Industry be Globalised? A Study of Bank Nationality and Reach in 20 European Nations, Journal of Banking and Finance, 27, Issues 3, 2003, pp. 389–394.

Bryant, R., International Financial Intermediation, Brookings Institution, Washington, 1987, p. 63

Casson, M., The Economic Theory of Multinational Banking, an Internalisation Approach, University of Reading, Department of Economics Discussion Paper in International Investment and Business Studies, Volume II, Number 133, 1989

Feketekuty, G., in Walter, I. and Murray, T., Handbook of International Business, Wiley, New York, 1988, p. 23.8 and pp. 23,26

Gray, J. and Gray, H., The Multinational Bank: a Financial MNC? Journal of Banking and Finance, 5, 1981.

Hanweck, G. and Shull, B., The Bank Merger Movement: Efficiency, Stability and Competitive Policy Concerns, Antitrust Bulletin, Volume 44, 1999, pp. 261–262

Hindley, B. and Smith, A., Comparative Advantage in Trade in Services, World Economy, 7, 1984, p. 386

Jones, R. and Ruane, F., Options for Trade in Services, Oxford Economic Papers, 42, 1990, p. 673
Feketekuty, G., in Walter, I. and Murray, T., Handbook of International Business, Wiley, New York, 1988, pp. 23,15

Ter Wengel, J., International Trade in Banking Services, Journal of International Money and Finance, Volume 14, Issue 1, 1995

THE IMPACT OF THE INTERNATIONAL BANKING ON THE MACEDONIAN BANKING SECTOR IN THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS

Violeta Madzova PhD³⁰⁶

Abstract

The financial crisis of 2007-09 was a major test for the global financial system as a whole. Without the influence of the international banks over domestic banking operations, the global financial crisis would instead have been several national banking crises, not necessarily erupting at the same time and with far fewer contagion effects – but probably with (even) greater damage to the nations hurt most. But international banks also provide substantial benefits to the economies they operate in – during the crisis, e.g., the presence of Western European banks had a stabilizing effect on credit flows in the Eastern Europe and West Balkans countries.

For some time during 2008 and 2009, it looked as if one of the most fundamental trends the banking industry underwent in the past decades – the internationalization of their business activities – might be dealt a serious blow. The crisis brought the return to center stage of the state, as an investor of last resort and as a rule-setter, and by nature national governments focus on national markets.

Virtually unprecedented global turmoil in financial markets and an ensuing —heart attack of the real economy that at times looked like the beginning of a second Great Depression led to extreme uncertainty in the banking sector and made managers refocus on the very core of their banks' activities – attention concentrated on the home market business.

Stabilization measures by national governments gave a further push in that direction as they often came in exchange for banks' committing to continue lending towards domestic clients. However, in a period of restructuring, shrinking and deleveraging, this implied fewer resources were available for international operations.

This paper aims to analyze the changes of the banking policy of the international banks as result of financial crisis loses as well as to analyze that impact that the international banks have made to the banking sector to Macedonian banking in terms of creating better or worse lending environment. The analysis would be also speared over the issue whether the international banks import the post-financial crisis symptoms from their origin countries.

Key words: *international banks, post-financial crisis, lending policy.*

ВЛИЈАНИЕ НА МЕЃУНАРОДНИТЕ БАНКИ ВРЗ МАКЕДОНСКИОТ БАНКАРСКИ СЕКТОР ВО ПЕРИОД НА ФИНАНСИСКА КРИЗА

ВОВЕД

Последниве две децении , забележан е зголемен тренд на глобализација на сите полиња , а особено во сферата на финансиските услуги .

Банкарската индустрија , како дел од финансискиот и економскиот систем на една земја е под силно влијание на промените предизвикани од страна на актуелната економска ситуација во која истата се развива: нестабилноста на каматните стапки, зголемување на конкуренцијата, концентрацијата на капитал, итн .

³⁰⁶ Assistant professor at the University "Goce Delcev" - Stip, "Faculty of Economics"-Stip

Првично замислени како финансиски институции со висок степен на специјализација, банките во периодот на сè поголема либерализација се обидоа да ги прошират своите активности.

Ваквиот тренд продолжи да се одвива во две насоки :

- збогатување и диверзифицирање на услугите што банките ги нудат на своите клиенти во својата земја и
- проширување на активностите на банките вон своите националните граници .

Во таа смисла не само што драстично се зголемија прекуграничните банкарски и другу финансиски трансакции, туку и многу банки, како од развиените, така и од оние земји во развој, преселија дел од својот банкарски капитал и етаблираа соодветни форма на присуство во другите земји.

Првите тврдење дека поголема меѓународна финансиска конкуренција треба да ја подобри кредитната понуда е во основата на тнр. Рамка за финансиска либерализација (Financial Liberalization Framework) . Имено , McKinnon (1973) и Shaw³⁰⁷ (1973) укажуваат дека постои доста изразена кредитната побарувачка во помалку развиените земји, која би можела да се задоволи со елиминирање на ограничувањата за влез на странски банкарски капитал од страна на мултинационалните банки . Исто така, упатуваат на фактот дека во помалку развиените пазари и земјите во транзиција, кредитната понуда често не е правилно алоцирана , (пред сè поради асиметричноста на информациите за деловните потфати и проекти што компаниите –кредитобаратели ги финансираат со банкарските кредити) , што им оневозможува на банките да им дадат предност на "добри" проекти и клиенти , во однос на оние од "лошите".

Секако, влезот на странскиот капитал може да има значајни или помалку значајни позитивни и негативни влијанија врз банкарскиот систем на земјата домаќин во зависност од големината на учество на странскиот капитал, степенот на развиеност на банкарскиот систем на земјата од каде води потекло капиталот, како и од степенот на развиеност на националниот банкарски систем , времето на влез на странски банки од аспект на економскиот циклус во кој се наоѓа земјата домаќин или земјата од каде води потекло банкарскиот капитал и сл.

ЕФЕКТИ НА СТРАНСКИОТ БАНКАРСКИ КАПИТАЛ ВРЗ ЕКОНОМИЈАТА НА ЗЕМЈАТА ДОМАЌИН

Придобивките и проблемите од зголеменото странско учество во банкарскиот сектор во една национална економија е предмет на дискусија на многу теоретичари и луѓе од праксата. Ова прашање станува уште позначајно во услови на финансиска криза. Иако оваа тема е предмет на бројни истражувања , многу одговори остануваат отворени , делумно поради ограничената достапност на ревантните податоци. Се смета дека , во услови на криза , странските банки имаат два типа на функции - микроекономска и макроекономска.

³⁰⁷ Janek Uiboupin "Impact of Foreign Banks on Banking Sector Stability in Central and Eastern European Countries", International seminar : "Financial Sector Research in Estonia" 2007, pg.95

- ✓ Микроекономската улога е дека странските банки функционираат како санатори на неуспешни банки преку нивно превземање , реструктурирање и докапитализирање.
- ✓ Макроекономската улога на странските банки е преку превземање или отварање на свои подружници во земјата домаќин , да го намалат учеството на државата во банкарскиот сектор и да го направат банкарскиот систем многу поефикасен.

Пред последнава глобална финасиска криза, општиот консензус беше дека придобивките од странските банки, во голема мера ги надминуваат трошоците во многу димензии. Особено, се сметаше дека странските банки ја поттикнуваат домашната конкуренција меѓу банките, го подобруваат пристапот до финансиските услуги, учествуваат во зголемувањето на финансиските и економските перформанси на своите должници, и носат поголема финансиска стабилност. Општо земено , намалување на трошоците за финансиска интермедијација (мерено преку маржите , распонот и режиските трошоци) , како и пониската профитабилност се припишуваат на поголемото присуство на странските банки. Покрај тоа, се смета дека странските банки на некој начин вршат и притисок врз властите и регулаторите на земјите домаќини , да се подобри банкарската регулатива и супервизија, и да се зголеми транспарентноста, и општо кажано да делуваат како катализатор на домашните реформи. Во услови на криза , филијалите, а во многу случаи и подружниците можат да имаат корист од поддршката што би им ја обезбедила матичната банка . Исто така , странските банки за кои постои повисока доверба од страна на депонентите , имаат корист од тнр. "летови кон квалитетот" , со што не се намалува или дури се зголемува нивото на депозити , па обемот на нивното кредитирање претрпува многу помалку осцилации во тој кризен период. Овие пак , позитивни ефекти за странските банки се особено изразени доколку постои низок степен на учество на странските банки во земјата-домаќин.

Меѓутоа во текот на периодот на неколку светски кризи , вклучувајќи ја и оваа последната, за голем број на земји, влезот на странските банки во истите, е генерално поврзан со извесна веројатност за креирање на нова или зголемување на постоечката национална банкарска или финасиска криза. Притоа, се смета дека странските банки можат да бидат значителен извор на кредитна стабилност при кризи, но тие исто така можат да бидат извор или средство за проширување на кризите. Исто така, утвредно е дека ризикот од зараза со криза е повисок за оние земји каде што сопственичката структура на странскиет банки е концентрирана во една земја.³⁰⁸ Всушност , кризата во матичната земја може да влијае на економијата во целата земја-домаќин преку деловни одлуки направени од страна на странските банки.

Во последно време , голем број на студии покажуваат дека финансиските шокови кои ги погодуваат банките во матичните земји може лесно да го пренесат и на своите филијали во странство со негативни последици врз нивното кредитирање. Имено, сè повеќе се истакнува, дека ризиците на меѓународното банкарство оставаја длабоки траги врз глобалната финансиска стабилност. Бројни истражувања

³⁰⁸ Christian E. Weller & Mark J. Scher” The impact of multinational banks on development finance “Center for European Integration Studies 2000, pg 5

покажуваат дека во новите земји членки на ЕУ на пример , од почетокот на глобалната финансиска криза до денес, странските подружници го намалија обемот на своето кредитирање многу повеќе во однос на домашните банки. До исти резултати е дојдено споредувајќи го кредитот раст на странските подружници на големите мултинационални банкарски групации, со големите домашни банки на овие земји. Утврдени се и случаи кога во време на финансиски шокови меѓународните банки ги поддржуваат нивните странски филијали преку внатрешните пазари на капитал.³⁰⁹ Она што е исто така може да се забележи е дека за време на глобалната криза странските банки на развиените европски земји , продолжија да ги кредитират оние земји кои беа географски блиску до нив , без разлика на нивните перформанси , пред сè поради воспоставените долгорочни кредитни односи. Од друга страна, за одржување и зголемување на стабилноста на банкарските системи во транзиционите економии, меѓународните банки применуваат конзервативна политика на кредитирање, што дополнително негативно влијае на достапноста до финансиски средства, особено протребен на бизнис секторот за поттикнување на развојот и излез од кризата.

За истражување на ефектите од присуството на големите меѓународни банки во земјите во транзиција во услови на криза сепак се чини дека треба да се анализираат цел спектар на податоци , како и поширок спектар на земји во подолг временски период , правилно компарирајќи ги и анализирајќи ги ефекти од цикличниот развој и структурни промени во истите. Во таа смисла ефектите од присуството на странските банки може да се разликуваат во однос на важноста на странските банки во земјата-домаќин, економскиот развој на земјата домаќин и нејзиното деловно и институционално опкружување.

ВЛИЈАНИЕТО НА МЕЃУНАРОДНИТЕ БАНКИ ВРЗ МАКЕДОНСКИОТ БАНКАРСКИ СИСТЕМ ВО УСЛОВИ НА КРИЗА

Во последниве години , светската економија ја тресат повеќе форми на криза-почувајќи од големата банкарска криза од 2007, на која се надоврза економската , за во последнава година-две , рецесионите тенденции добијат свои форми на должничка криза во неколку европски земји³¹⁰.

Затоа од големо значење за секоја земја која има странски банкарски капитал , (како што е македонската економија) е да анализира дали присуството на странските банки води кон стабилизирање или дестабилизирање на банкарскиот сектор во периодот на банкарска, економска и должничка криза во евро-регионот или пак има неутрален карактер ?

За таа цел, анализирани се и следниве аспекти кои се однесуваат на карактерот на македонскиот банкарски ситем под влијание на странскиот капитал и тоа:

- ✓ Сопственичка структура на банкарскиот капитал во Република Македонија

³⁰⁹ Dorothea Schafer & Oleksandr Talavera "The Impact of Foreign Banks Entry on Domestic Banks' Profitability in a Transition Economy" –DIW , Berlin, Feb. 2007, pg 3-8.

³¹⁰ Листата на земји како Грција и Шпанија сè уште не е конечна.

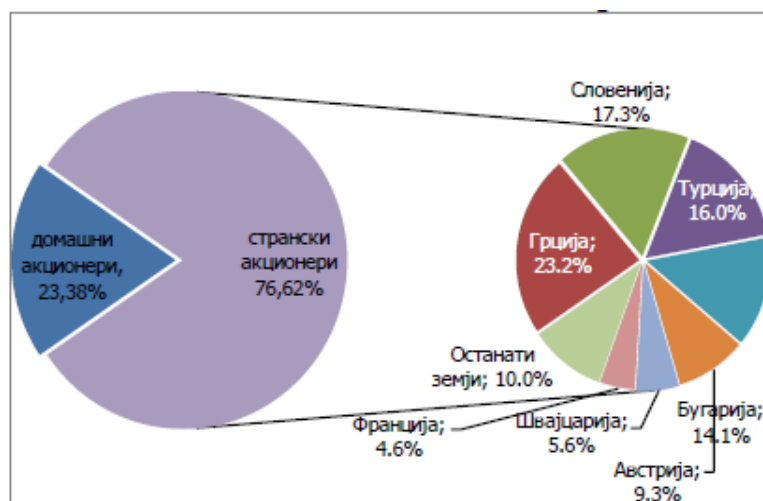
- ✓ Учеството на странскиот капитал во македонскиот банкарски сектор и неговата поврзаност со степенот на финансиско посредување.
- ✓ Споредба на кредитната активност на македонските банки со онаа на земјите чии банки имаат доминантно учество во македонскиот банкарски сектор
- ✓ Анализа на ризиците (кредитен, ликвидносен, валутен, каматен)-трендови и нивната евентуална поврзаност со работењето на меѓународните банки
- ✓ Примената и прифаќањето на меѓународните стандарди како резултат на присуството на странскиот капитал

а) Сопственичка структурата на капиталот во банкарскиот систем на Република Македонија

Банкарскиот систем на РМ го чинат седумнаест банки и осум штедилници ³¹¹, од кои тринаесет банки се во доминантна сопственост на странски акционери, со вкупно процентуално учество од 74,3 %. Странскиот капитал кој потекнува од земјите-членки на Европската Унија, доминира во странскиот капитал во банкарскиот систем на Република Македонија, иако на крајот на 2011 година неговото учество се намали од за околу 6% како резултат на зголеменото учество на капиталот од Турција.

Според земјата на потекло, акционери од седум земји имаат поединечно учество во вкупниот странски капитал поголемо од 5%, од кои пет, потекнуваат од земјите на Европската Унија. Акционерите од останатите земји имаат поединечно учество помало од 3,5%. Банките кои што се во доминантна сопственост на акционери потекнуваат од Грција, Словенија, Турција, како и банките кои се во сопственост на странските портфолио-инвеститори имаат доминантна улога во активата на банкарскиот сектор (со учество од 23,0%, 18,6%, 8,2% и 24,2%, соодветно.

Графикон бр. 1 Структура според земјите на потекло на капиталот на банките



Извор : НБРМ

³¹¹ Со оглед на незначителната улога на штедилниците во вкупната активност на банкарскиот систем, натамошните коментари и анализа ќе се однесуваат исклучиво на банките во РМ.

Учеството на странскиот капитал во македонскиот банкарски сектор бележи континуиран пораст (види табела бр. 1) , но особено е интересно да се забележи значителен влез на странски капитал во Македонија, непосредно по настанувањето на Големата банкарска криза од 2007 година, која се ефектуираше како таква во наредните две години.

Табела бр. 1

Учество на странскиот капитал во македонскиот банкарски систем (2005-2011)

Група	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2011
Големи банки	37,1%	68,4%	74,2%	82,8%	80,7%	79,5%	79,7%	78,0%
Средни банки	25,3%	33,6%	41,9%	60,2%	69,0%	66,8%	68,6%	61,7%
Мали банки	48,8%	46,4%	46,2%	61,5%	72,5%	57,5%	70,0%	89,4%
Банкарски систем	47,5%	52,5%	56,1%	69,1%	74,3%	68,6%	72,9%	74,3%

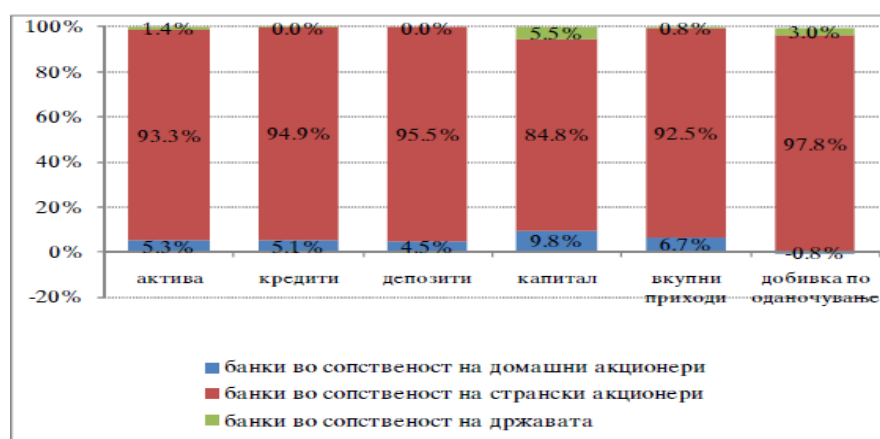
Извор : НБРМ

Имено, во 2008 година, македонскиот банкарски сектор бележи влез на странски капитал во три банки (односно нивно превземање) од страна на австриски, холандски и бугарски банкарски брендови . Во тој период, македонскиот банкарски сектор (пред сè поради својата конзервативност и не вложување во ризични хартии од вредност), не почувствува никакви проблеми од хипотекарната банкарска криза која веќе "ги тресеше" и европските банки, туку напротив бележеше одлични перформанси во секој поглед. Тоа , се чини беше пресудно , банкарските брендови од три земји (сите три членки на ЕУ) да го преселат дел од својот капитал , во земја која може со своето деловно опкружување да им обезбеди стабилно работење и евентуално поголема добивка отколку во нивните матични земји.

Тоа на некој начин може да се потврди, ако се анализира структурата на поважните билансни позиции на банките според доминантната сопственост на банките. Имено , анализирајќи ги во периодот 2009-2011 година позициите : актива , кредити, депозити, капитал и вкупни приходи може да се забележи високо учество на банките во сопственост на странски акционери (на ниво од 88-95%), се забележува дека учеството на добивката што ја остваруваат банките со странски капитал е единствена изразено динамична категорија. Имено во 2009 (една година по спомнатото дополнително превземање), учеството на добивката на странските банки во вкупната добивка драстично се издигна на скоро 98%, наспроти нивното учество од 92% во вкупните приходи на секторот и покрај генерално намалената кредитна и депозитна активност на целиот банкарски сектор. Ако се разгледуваат банките во доминантна домашна сопственост , тие напротив учествуваат со 6,7% во вкупните приходи , а само со минорни 0,8% во вкупната добивка на целиот банкарски систем. (графикон бр. 2)

Графикон бр. 2

Структура на поважните билансни позиции на банките според доминантната сопственост на банките (2009 год)



Извор : НБРМ

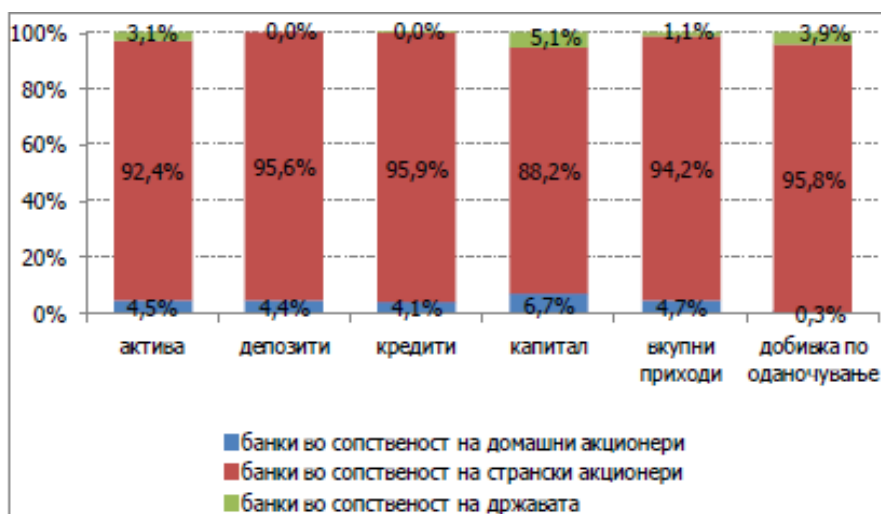
Овој тренд на значително учество на добивката на банките со странски капитал во вкупната добивка, за сметка на добивката која ја остваруваат банките со домашен капитал, продолжува и понатаму се забележува и во 2011 година, кога почнуваат да се чувствуваат ефектите на должничката криза во евро-регионот и кога банките со странски капитал се свртени кон обезбедување на повисоки стапки на поврат на капитал кои се поставени како таргет од страна на матичните банки (кои ви најголем број случаи потекнуваат од земјите –членки на ЕУ, од кои Грција е присутна со по една банка во групата големи и средни банки, а Словенија, со една голема банка)³¹².

Имено, неповолниот однос на остварени приходи и други перформанси наспроти добивката за банките со домашен капитал уште повеќе се влошува во 2011 година. Имено, при непроменета структура на оставени приходи (на ниво од 94% за странските и 4,7% за домашните банки), банките со странски капитал бележат учество од 95% во добивката на целиот банкарски сектор, наспроти само 0,3% учество на домашните банки. (графикон бр. 3)

³¹²Словенија во 2011 година забележа зголем степен на ризично портфолио во својот банкарски систем што директно влијаеше на кракотерот на работењето на нејзините подружници.

Графикон бр. 3

Структура на поважните билансни позиции на банките според доминантната сопственост на банките (2011 год.)



Извор : НБРМ

Ова би можело да укаже на фактот дека во услови на криза и паралелен дополнителен влез на странски капитал во банкарскиот систем на земјава, извесно е дека реализираната добивка на банките со доминантен странски капитал ќе биде на штета на домашните банки, кои се обидуваат да ја одржат својата активност и стабилност за сметка на профитабилноста. Понатаму, факт е дека најголем дел од оваа добивка, по нејзиното распоредување ќе се трансферира во земјите на матичните банки.

б) Учеството на странскиот капитал во македонскиот банкарски сектор и неговата поврзаност со степенот на финансиско посредување

Со години банкарскиот систем на Македонија се одликува со реалитивно низок степен на финансиско посредување³¹³. При тоа, за разлика од најголем број на земјите членки на ЕУ³¹⁴, чиј степен на финансиско посредување (мерено преку односот на активата на банките и БДП на земјата), во последниве години се движи во опсегот од 200% до 2000%, во Македонија таквите проценти се под 100%, што го позиционира македонскиот банкарски систем на самото дно на скалата на степенот на финансиско посредување во регионот.

Меѓутоа, за разлика од повеќето земји-членки на ЕУ, кои во претходните три години поминаа низ т.н. финансиска дезинтермедијација, степенот на финансиското посредување во банкарскиот систем на Република Македонија бележи нагорен тренд. Имено, во однос на крајот на 2010 година, соодносите на активата, кредитите и депозитите со БДП се зголемија за 1,8 процентни поени, 1,1 процентен поен и 1,9 процентни поени, соодветно. Овој тренд континуирано се зголемува, (графикон бр. 4),

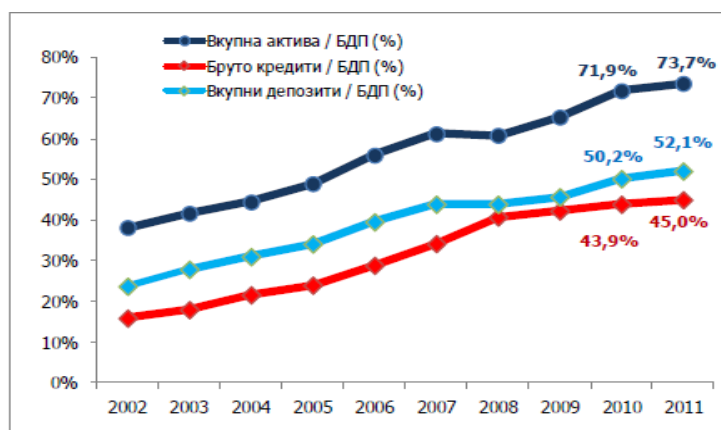
³¹³ Степенот на финансиско посредување на банкарскиот сектор се огледа низ параметрите: износот на активата на банките, бруто кредитите или бруто депозитите во однос на БДП на земјата.

³¹⁴ Во овој случај ги иземаме Бугарија, Романија и Литванија

што укажува на извесна стабилност и отпорност на македонските банки во овој кризен период.

Графикон бр. 4.

Степен на финансиско посредување на македонското банкарство (2009-2011)



Извор: НБРМ

Еден од главните фактори за ваквите движења е фактот што македонскиот банкарски систем не беше директно и силно погоден од меѓународната финансиска криза, а банките имаа капитален и ликвидносен капацитет да продолжат со кредитната активност. Во оваа смисла, странскиот капитал нема негативно влијание врз нарушувањето на ваквиот нагорен тренд, туку напротив има дури поттичнувачки карактер.

в) Споредба на кредитната активност на македонските банки со онаа на земјите чии банки имаат доминантно учество во македонскиот банкарски сектор

Кредитна активност на банките кон нефинансиските субјекти бележи умерено забрзан раст. Сè уште присутната воздржаност на банките за кредитирање, главно во втората половина од 2011 година, е тесно поврзана со должничката криза во еврозоната и неизвесноста во однос на закрепнувањето на домашната економска активност. Меѓутоа, годишната стапка на раст на кредитите во Република Македонија во 2011 година е над просекот во регионот, односно над годишната стапка на раст на кредитите кај останатите земји опфатени во примерокот (со исклучок на Албанија и Турција, кои во 2011 година се карактеризираат со двоцифрени стапки на раст од 12%, односно 10,4%, соодветно).

Табела бр. 2

Споредба на годишниот пораст на кредитите во однос на БДП во земјите чиј банки имаат доминантно учество во македонскиот банкарски сектор

Земји	Годишен пораст на кредитите/БДП						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Грција	8,8%	7,8%	14,1%	8,9%	-2,5%	29,7%	-6,5%
Словенија	9,8%	11,8%	22,7%	14,3%	2,5%	2,1%	1,2%
Турција	-	-	10%	11%	2%	12%	11%
Бугарија	-	- 9,1%	26,6%	18,0%	2,8%	0,02%	-2,5%
Франција	6,7%	7,9%	14,2%	6,8%	1,5%	7,7%	2,2%
Македонија	4,0%	6,9%	9,6%	10,4%	1,4%	3%	3,5%

Креирано од авторот -Извор:НБРМ и TCMB-Financial Stability Report- Nov. 2011

Од табелата може да се забележи значителен пад на кредитната активност во земјите како што се Грција и Словенија (чиј капитал е над 40% во вкупниот банкарски капитал во РМ) , но и на другите земји земји на ЕУ. Единствено , нагорна линија во сферата на кредитната активност бележи Турција , која во последнава година го зголеми учеството на својот капитал во Македонија за 8%.

Во овој случај се работи за два момента: од една страна е понагласено присуството на конвенционалното и традиционално кредитирање , карактеристичен за турските банки, од друга страна, по препорака на матичните банки, странските подружници во Македонија, ги заоструваат условите за кредитирање и кредитните барања применуваат сеопфатни анализи на оценка на ризикот при донесување на кредитни одлуки.³¹⁵

³¹⁵ Во рамките на подготовката на овој труд , направени се интервјуа со неколку банки со доминантен странски капитал и нотирано е заострување на критериумите за кредитирање во нивните банкарски политики, со цел намалување на кредитниот ризик ..

Анализите што ги направиле подружниците на странските банки , утврдуваат дека кризата во регионот многу повеќе "удрила" врз корпоративниот сектор отколку врз банкарството на мало, односно , ризичноста на кредитите е многу повеќе изразена и непредвидлива кај корпоративните кредити. Тоа иницира да овие банки етаблираат многу попримамливи кредитни производи за кредитирање на населението , со желба да го зголемат своето учество во сферата на банкарство на мало. На тој начин , тенденцијата е насочена кон зголемување на кредитната активност во посигурен сектор од аспект на ризикот од невраќање³¹⁶, а од друга страна реализирање на повисока стапка на профитабилност , имајќи го во предвид повисоките каматни стапки што се остваруваат кај кредитите на население , во однос на корпоративните.

Статистичките бројки само ги потврдуваат овие анализи. Имено бројот на примени кредитни барања за претпријатијата, на годишно ниво, е помал за 31,2% ,а од друга страна, зголемен е интересот за кредити кај физичките лица (пораст на бројот на кредитни барања за 9,4%). Исто така , умереното забрзување на кредитниот раст во најголем дел (87,6%) е условен од трите големи банки и две средни банки сите пет подружници на странски банки. Тоа секако зборува дека навремените анализи и информации што ги имале подружниците на странските банки (а ги добиле секако од своите матични земји) допринеле да овие банки направат , навремена промена во својата кредитна политика, која им овозможила пониска ризичност , а поголема профитабилност.

Оваа тенденција иако позитивна од аспект на странските банки , не е особено добредојдено за македонската економија , бидејќи банкарството (иако има за цел реализирање на профит), треба преку кредитирање на стопанството (одобрување на корпоративни кредити) да ја поддржува и поттикнува националната економија, додека со кредитирањето на населението само привремено се подобрува стандардот на граѓаните без обезбедување на одржливиост на истиот. Покрај тоа, доколку нема економски развој, и отплатата на долгорочните кредити за населението се доведува во прашање.

г) Анализа на ризиците -трендови и нивната поврзаност со работењето на меѓународните банки

Нивото на ризици на македонскиот банкарски сектор се задржува во контролирани рамки. Сепак, доминантниот ризик во работењето на банките, кредитниот ризик, забележува извесно зголемување, што е евидентно преку растот на нефункционалните кредити и последователното влошување на показателите за квалитетот на кредитното портфолио. Имено , според последните официјални показатели, годишната стапка на раст на нефункционалните кредити на претпријатија изнесува 24,6%, а на домаќинства 0,1%, наспроти претходната година, кога овие стапки беа на ниво од 12,3% и 4,7%, соодветно. Значи , за разлика од постојаниот нагорен тренд на учеството на нефункционалните во вкупните кредити на претпријатија, започнат во 2008 година, кај нефункционалните кредити на домаќинствата во последните две години може да се забележи намалување на учеството во вкупните кредити на овој сектор. Овој тренд е , како што претходно беше напомнато, регистриран од страна на подружниците на странските банки во Македонија , па истите благовремено започнаа да ги прилагодуваат своите кредитни

³¹⁶ Кредитите за население се најчесто обезбедени со колатерали кои лесно можат да се впаричат.

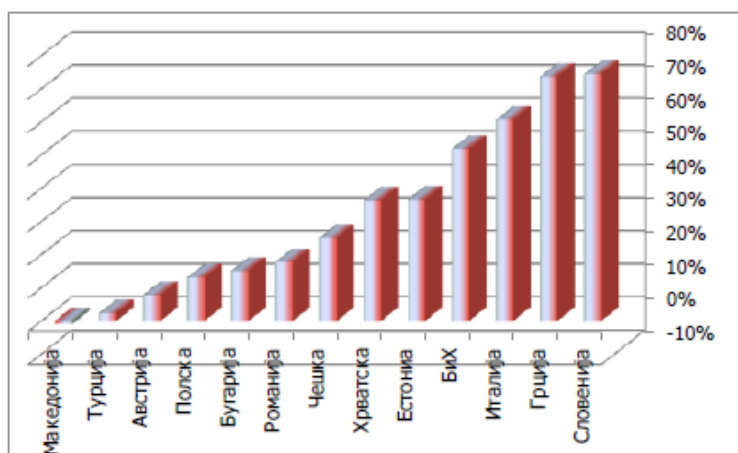
политики кон кредитирање на населението, со сите споманти можни реперкусии врз македонската економија.

Инаку, покрај благиот пораст на ризичноста, просечното ниво на ризичност на кредитното портфолио во периодот 2008-2011 се движи на ниво од 6 до 6,7%, што имајќи ги во предвид состојбите во опкружувањето е сосема разбирлива и очекува состојба.

Сепак, споредено со другите земји во регионот, учеството на нефункционалните во вкупните кредити, во банкарскиот систем на Република Македонија е во долната половина од групата анализирани земји. Во споредба со другите земји од регионот и пошироко, со целосната покриеност на нефункционалните кредити, банкарскиот систем на Република Македонија се наоѓа најниско на скалата за ризикот од покривање на загубите од евентуална целосна ненаплата на овие кредити. Притоа, највисоко на оваа скала се наоѓаат банкарските системи на Словенија и Грција, кај кои за покривање на нето нефункционалните кредити би се искористиле 74,3% и 73,6% од сопствените средства, соодветно.

Графикон бр. 5

Учество на нефункционалните кредити во сопствените средства на банките



Извор : НБРМ

Покрај кредитниот ризик, зголемена е изложеноста на банкарскиот систем на валутниот ризик, која се огледа преку поголемиот раст на јазот помеѓу активата и пасивата со валутна компонента во однос на помалиот раст на сопствените средства на банките. Зголемувањето на јазот помеѓу активата и пасивата во евра (којашто е доминантна странска валута во билансите на банките) е носител на зголемувањето на изложеноста на валутниот ризик.

За разлика од кредитниот и валутниот, изложеноста на банките на ризикот од промена на каматните стапки остана на ниско ниво. Причината за скромната улога на овој ризик произлегува од постоечката практика, банките да ги применуваат прилагодливите каматни стапки, во најголем дел од договорите за кредити и депозити (кои се и доминантните банкарски производи). Избегнувајќи го овој ризик, банките го пренесуваат на корисниците на банкарските производи, претворајќи го во индиректен кредитен ризик. Големата застапеност на прилагодливите каматни стапки ја наметнува дилемата дали целта на нивното користење е подобро управување,

избегнување или пренесување на преземените ризици, или служат како инструмент за управување со ликвидноста и профитабилноста на банките.

Зборувајќи за банкарските ризици, иако бележат зголемување и директно влијаат на стабилноста и профитабилноста на македонските банки, би рекле дека македонскиот банкарски систем не претрпе негативно влијание од присуството на странскиот капитал. Имено, негативните ефекти по однос на ризичноста со кои се среќаваат најголем дел од матичните банки чиј капитал е присутен во македонскиот банкарски сектор, не се пренесоа во таква мера до нивните подружници. Напротив, поучени од состојбите во матичната земја, во последната година истите водеа политика на попрепазливо кредитирање, рационализација во работењето, намалување на некапатните трошоците, пласирање во посигурни, а попалку приносни хартии од вредност. Би рекле дека а зголемениот степен на ризично портфолио многу повеќе "влече корени" од одобрените кредити во претходните години, чие невраќање или нередовно враќање се реперкуира со повисока ризична категорија во последнава година.

д) Примената и прифаќањето на меѓународните стандарди како резултат на присуството на странскиот капитал

Делумно за ваквата контролирана ризичност кај сите банки во Македонија, доведе и прудентната супервизорска контрола и регулатива. Имено, во заради поточно определување на висината на ризичност поврзана со побарувањата на банките од централните влади и централните банки на други земји, во јуни 2011 година, Народната банка изврши изменување на **Одлуката за лимитите на изложеноста, Одлуката за методологијата за утврдување на адекватноста на капиталот и Одлуката за управување со кредитниот ризик**. Наместо дотогашниот пристап, како помалку ризични побарувања да се сметаат побарувањата и хартиите од вредност од владите и централните банки на земјите-членки на ЕУ, Швајцарија, Канада, Јапонија, Австралија, Норвешка и САД, со измените се вовеле кредитниот рејтинг како критериум за утврдувањето на ризичноста на овие побарувања/вложувања на банките. Само побарувањата/вложувањата во хартии од вредност од централни влади и централни банки коишто имаат најмалку инвестициски кредитен рејтинг, можат да се сметаат како помалку ризични побарувања и врз таа основа: (1) да се сметаат како одбитни ставки при утврдување на лимитите на изложеност; (2) да добијат понизок пондер на ризичност при утврдувањето на активата пондерирана според кредитниот ризик; или (3) да можат да се класифицираат во подобра категорија на ризичност.

Исто така од 01.07.2012 година, започнува примената на новата Одлука за методологијата за утврдување на адекватноста на капиталот, која претставува значаен чекор напред во усвојувањето и примената на меѓународните капитални стандарди од првиот столб на новата капитална спогодба (Базел 2). Согласно со новата одлука, меѓу другото, банките треба да го применуваат т.н. стандардизиран пристап во утврдувањето на активата пондерирана според кредитниот ризик, а дополнителна обврска за банките, во споредба со важечката Одлука од овој домен, е потребата за утврдување на капиталот потребен за покривање на оперативниот ризик, односно определување на активата пондерирана според оперативниот ризик (со примена на пристапот на базичен индикатор или стандардизираниот пристап).

Странските банки се чини значително придонесоа ваквите одлуки , како и претходно донесените во правец на прифаќање на Базелските одредби за адекватност на капитал , многу побрзо и соодветно да се применат и кај банките со домашен капитал. Бројните симулации и стерс тестови што се направени од страна на М НБРМ говорат во прилог на целосната подготвеност на странските и дел од банките со домашен капитал да ги следат одредбите од истиот. Дури дел од странските подружници и пред донесување на одлуки од страна на банкарската супервизија во Македонија, применуваат критериуми на БАЗЕЛ 2 кои веќе се воведени во нивните матични земји.

ЗАКЛУЧОК

Странските банки во земјите каде го внеле својот капитал, воведуваат нови банкарски производи, нови техники на стратешко управување и управување со ризици, како и здрава култура на кропоративно управување , кои се развиени во земјите на нивните матични банки. Исто така, влезот на странските банки ја подобрува законската рамка, финансискиот мониторинг, ја намалува корупцијата и го стимулира развојот на транспарентното решене на посредничките финансиски операции до страна на целиот банкарски систем. Во услови на криза од различен карактер (банкарска, финансиска, економска, должничка) , состојбите можат да бидат малу поинакви. Имено, постои опасност, матичните банки , преку своите подружници или фиолијали да ги пренесат ризиците од банкарскиот систем на својата земја и да ја прелеат кризата.

Сепак би рекле дека влезот на странскиот капитал може да има значајни или помалку значајни позитивни и негативни влијанија врз банкарскиот систем на земјата домаќин во зависност од големината на учество на странскиот капитал, степенот на развиеност на банкарскиот систем на земјата од каде води потекло капиталот, како и степенот на развиеност на националниот банкарски систем , времето на влез на странски банки од аспект на економскиот циклус во кој се наоѓа земјата домаќин или земјата од каде води потекло банкарскиот капитал и сл.

Присуството на странскиот капитал , кој во македонскиот банкарски систем е застапен со над 75% во услови на должничка криза во евро-регионот, од каде што потекнува повеќе од половина од странскиот капитал, сепак успеа да ја одржи својата стабилност, релативно поднослив степен на ризичност (најнизок во регионот), прифаќајќи ги меѓународните банкарски стандарди за адекватност на капиталот , и софистицираните алатки за оценка на кредитните и други ризици , што во голема мера претставува придобивка од присуството на меѓународните банки преку нивните подружници.

Сепак останува фактот дека во трката за поголема профитабилност , странските подружници , преку направените анализа , направија промена на фокусот на своето кредитирање и се свртеа кон помалку ризичниот и попрофитабилниот сектор на кредитирање на граѓани. Тоа им овозможи да остварат над 98% од вкупната добивка во целокупната банкарска индустрија и да го намалат делумно ризичното работење. Оваа тенденција иако позитивна од аспект на странските банки , не е особено добредојдено за македонската економија , бидејќи се намалува поддршката на корпоративниот сектор кој ја поддржува и поттикнува националната економија,

додека со кредитирањето на населението само привремено се подобрува стандардот на граѓаните без обезбедување на оддржливост на истиот.

ЛИТЕРАТУРА

1. Janek Uiboupin "Impact of Foreign Banks on Banking Sector Stability in Central and Eastern European Countries", International seminar : "Financial Sector Research in Estonia" 2007
2. Crina Raluca "The Globalisation of the Banking Sector – Evolutions and Predictions" -2009
3. Niels Hermes & Robert Lensink "Foreign banks presence, domestic bank performance and financial development"-2008
4. Christian E. Weller & Mark J. Scher "The impact of multinational banks on development finance "Center for European Integration Studies 2000
5. Dorothea Schafer & Oleksandr Talavera "The Impact of Foreign Banks Entry on Domestic Banks' Profitability in a Transition Economy" –DIW , Berlin, Feb. 2007
6. Годишни извештаи за банкарскиот систем на Република Македонија (2008-2011)

THE INTERNATIONAL BANKING, THE NEW LIQUIDITY RULES AND THE MONETARY POLICY

Emanuela Efremovska, Msc³¹⁷

Abstract

Globalization has contributed to the rapid development of economic activity in which the international banking has played a significant role. Simultaneously allow market economies to capitalize on their comparative advantages. Capital movements became responsive to changes in savings and investments globally. International banking facilitate capital flows in many countries by bank transfer technology and expertise.

The recent financial crisis has revealed the vulnerability of the international financial system and international banking. This raised the issue of the impact of international banking on the choice of the monetary policy transmission mechanism. The crisis led to the first comprehensive framework for measuring and monitoring bank liquidity, which has important implications for international banking operations. International concerted liquidity framework published in December 2010 by the Basel Committee on Banking Supervisory Basel III contains international framework for liquidity risk management, standards and monitoring documents, details of global regulatory standards on bank liquidity. This framework is the first international set of rules for the management of the minimum liquidity requirements of banks, which is based on the principles of liquidity risk management since 2008.

This paper aims to cover the impact of the activities of international banking in the domestic financial system and monetary policy in market economies, as well as the new liquidity rules which affect the operation of international banking.

Stricter rules on liquidity resulting in restrictions on lending. Liquidity requirements are prudential monetary instruments that affect the responses of exchange rate fluctuations in the economy.

Important role of international banking pose challenges in monetary and financial stability in market economies. The first challenge, the important role of international banking can affect monetary policy because international banking operates differently from domestic banks. The second challenge, new strained liquidity rules are expected to strengthen the banking financial system. Finally, when changes in global liquidity conditions, long-term loans issued by banks should provide a sustainable source of domestic financing.

Key words: *bank liquidity, globalization, international banking, international financial system, monetary policy.*

³¹⁷ Monetary economy Msc, efremovska_emanuela@yahoo.com

МЕЃУНАРОДНОТО БАНКАРСТВО, НОВИТЕ ЛИКВИДНОСНИ ПРАВИЛА И МОНЕТАРНАТА ПОЛИТИКА

Апстракт:

Глобализацијата придонесе кон брз развој на економската активност во која меѓународното банкарство одигра значајна улога. Истовремено овозможи пазарните економии да ги капитализираат нивните компаративни предности. Движењето на капитал стана респонзивно на промените во штедење и инвестиции на глобално ниво. Меѓународното банкарство ги олесни капиталните текови во многу земји преку трансфер на банкарска технологија и експертиза.

Неодманешната финансиска криза ја откри ранливоста на меѓународниот финансиски систем и меѓунаордното банкарство. Ова го покренува прашањето за влијанието на меѓународното банкарство врз изборот на монетарната политика и трансмисиониот механизам. Кризата доведе и до прва усогласена рамка за мерење и следење на банкарската ликвидност, која има важни импликации врз меѓународните банкарски операции. Меѓународната договорена ликвидна рамка објавена од декември 2010 од Базелскиот Комитет за банкарска супревизија, Базел III содржи меѓународна рамка за управување на ликвидносниот ризик, стандарди и документи за мониторинг, детали на глобалните регулаторни стандарди за банкарската ликвидност. Оваа рамка претставува прв меѓународен сет на правила за управување на минимум ликвидносни барања на банките, кој се базира на принципите за управување со ликвидносни ризици од 2008.

Овој труд има за цел да го опфати влијанието на активностите на меѓународното банкарство на домашниот финансиски систем и монетарната политика во пазарните економии, како и новите ликвидносни правила кои влијаат врз работењето на меѓународното банкарство. Построгите правила на ликвидност резултираат во рестрикции во кредитирањето. Ликвидносните барања се прудентни монетарни инструменти кои влијаат на одговорите на економијата на флукуациите во девизниот курс.

Значајната улога на меѓународното банкарство поставуваат предизвици во монетарната и финансиската стабилност во пазарните економии. Првиот предизвик, значајната улога на меѓународното банкарство може да влијае на монетарната политика бидејќи меѓународното банкарство оперира различно од домашните банки. Вториот предизвик, новите затегнати ликвидносни правила се очекува да го зајакне банкарскиот финансиски систем. На крај, при промени во условите на глобалната ликвидност, долгорочните кредити издадени од банките треба да обезбедат одржлив извор на домашно финансирање.

Клучни зборови:

банкарска ликвидност, глобализација, меѓународно банкарство, меѓународен финансиски систем, монетарна политика.

1. ВОВЕД

Базелскиот комитет објави Базел III правила кои претставуваат детали за глобалните регулаторни стандарди за банкарската адекватност на капиталот и ликвидноста договорена од страна на гувернерите и претседателите на супервизијата, истовремено одобрена од страна на G-20 лидерите на ноемврскиот самиот во Сеул.

Базел III е сеопфатен сет на реформаторски мерки за зајакнување на регулативата, супервизија и управување со ризикот на банкарскиот сектор.

Мерките имаат за цел да ја подобрат способноста на банкарскиот сектор за апсорбирање на финансиските и економските шокови, да го подобрат управувањето со ризикот и зајакнување на банкарската транспарентност и изложеност.

Резултат од финасиската криза е признание од страна на регулаторите и финансиските инситутции дека ликвидноста е од еднаква важност која мора да се опфати во сеопфатната рамка за управување со ризикот. Реформите таргетираат на банкарско ниво, микропрудентна регулација, која ќе помогне во зголемување на отпорноста на индивидуалните банкарски институции за периодот на шок, како и на макропрудентно ниво, поширок систем на ризици кој може да се изгради во банкарскиот сектор како проциклично засилување на овие ризици со тек на времето.

2. НОВИТЕ ГЛОБАЛНИ СТАНДАРДИ И МЕЃУНАРОДНОТО БАНКАРСТВО

Меѓународното банкарство со новите глобални стандарди е принудено да држи многу повеќе капитал за да спречи повторување на финансиска криза. Гувернерите на централните банки и регулаторите од целиот свет се согласија со новите Базел III правила по состанокот во Швајцарија. Основните аспекти на новите глобални стандарди, кои стапија во сила на 12 септември, 2010 година, се фокусираат на зголемување на минимум потребен капитал, обработува и го подобрува Базел II стандарди, се концентрира на заедничкиот капитал, бидејќи се одликува со највисоко ниво на ликвидност и е најефективниот инструмент за финансиска загуба - амортизација. Банките ќе треба да ги зголемат своите основни ниво – показател на капитал на 4,5% согласно стандардот. Покрај тоа, тие ќе мора да носат понатамошни "контра-циклични" капитални зачувувања (тампон од 2,5%). Секоја банка која не успева да одговори на новите барања се очекува да биде исклучена од плаќање дивиденди на акционерите се додека не го подобри билансот на состојба.

Жан-Клод Трише, претседател на Европската централна банка, изјави дека со тоа што барањата за вкупниот капитал се до 7% е "фундаментално зајакнување на глобалните капитални стандарди".

Новите правила се исто така добредојдени од страна на американските регулатори. Во заедничката изјава, Банката на федерални резерви и Федералната

корпорација за осигурување депозити објаснија дека договорот е постигнат "обезбедување на постабилен банкарски систем што е помалку склон кон прекумерно преземањето ризик", и додадоа дека тоа "значаен чекор напред во намалувањето на инцидентните и сериозноста на идните финансиски кризи".

Британската Асоцијација на банкари предупреди дека правилата треба да се спроведуваат постепено. Извршниот директор, Анџела Најт изјави "откако еднаш новите правила и барања се воспостават, можат да ја подобрат стабилноста на банките и на финансискиот систем. "Транзицијата, сепак, е критична, како што правилата истиснуваат пари од стопанството. И покрај тоа што банките во Велика Британија се во многу подобра положба од повеќето банки од аспект на капиталот, Базелските промени треба да се спроведат во тек на подолг временски период и многу внимателно за да се избегне продолжување на кризата. "

Правилата се очекува да ги принуди послабите банки низ Европа да подигнат милијарди евра свеж капитал во текот на следните неколку години. Британските банки се гледаат како релативно добро капитализирани. Спроведените стрес тестови во Европа (јули 2010) покажа дека Barclays имаше ниво – еден показател на капитал од 13,7%, потоа Royal Bank of Scotland со 11,2%, HSBC со 10,2% и Lloyds Banking Group со 9,2%. Извештаите сугерираат дека сега можеби ќе бидат принудена да го одземат нивниот пензиски дефицит од нивните основни капитални резерви, при што ќе се намали нивната способност да позајмуваат.

Основното ниво – еден капитал е најбезбедниот вид на средства која банката ги држи, составен од капитал и нераспределена добивка. Според претходните правила, банките имаа обврска да држат до 2% основно ниво – еден показател на капитал, дозволувајќи им да имаат речиси 50 пати повеќе во поризични средства. Ова предизвика некои банки да не можат да ги апсорбира нивните загуби на токсични долгови по финансиската криза која се случи во 2007 година. Базелскиот комитет за банкарска супервизија, поаѓа од тоа дека банките се сметаат за системски важни - или "премногу големи за да пропаднат" – при што ќе бидат принудени да држат многу повеќе капитал. Но, не се донесе конечна одлука за тоа колку треба да биде оваа големина. Новите правила за капитални резерви ќе се имплементираат во фази, помеѓу 1 јануари 2013 и 1 јануари 2019 година, изјави Трише. САД и Велика Британија официјално ќе ги имплементираат до 2018, додека Германија, бараше процесот да трае до 2023 година.

Поддржувачите на Базел III тврдат дека поголемиот капитал ќе им помогне на банките да избегнат кризи или целосни колапси. Критичарите, сепак, прашуваат дали е разумно да ги принудат банките да имаат повеќе пари во своите биланси, во време кога малите бизниси имаат потреба за кредити. Раководителот на Европската банкарска федерација (EBF) предупреди дека Базел III може да ги стави работни места во ризик. "EBF членовите се многу загрижени за тоа дека новите прописи може да имаат влијание на кредитирањето на банките", изјави Alessandro Profumo, главен извршен директор на Италијанската UniCredit bank, во писмото до Трише. Германските банки веројатно ќе бидат меѓу оние најтешко погодени од правилата. Многу од помалите штедилници во Германија се очекува да бараат големи инјекции на нови пари или намалување на кредитирањето

3. АНАЛИЗА НА НОВИТЕ БАЗЕЛ III СТАНДАРДИ

Една од основните разлики на новата Базелска спогодба е транзиција од препораките до барањата и поставување одговорност за неможноста да се исполнат стандардите. Банките кои не се во состојба да ги исполнат стандардите ќе треба да ги намалат бонусите и дивидендите на акции. Новите барања претставуваат построга дефиниција на основниот капитал. Од банките се бара да одржуваат повеќе резерви започнувајќи од 1 Јануари 2015 година, барањата на основен капитал се зголемени на 4,5% од 2% . Според новите правила, задолжителната резерва (ниво 1 капитал) ќе се зголеми од 4% до 6% до 2015 година.

Тампон на капитална конзервација е дополнителна резерва тампон од 2,5%, "издржливост во идните периоди на шокови", со што вкупното ниво 1 на капитални резерви се задолжува на 7%. Се воведува за да се остварат четирите клучни цели дефинирани од Комитетот (декември 2009 год) опишан во документот "зајакнување на издржливоста на банкарскиот сектор" зачување на доволно капитал за да се изградат тампони на поодделните банки или на целиот банкарски сектор, кој потоа може да се користи во време на кризи. Локалните регулатори не се само одговорни за контролирање на банките во согласност со Базелските стандарди, но исто така и за регулирање на кредитниот волумен во нивните национални економии. Ако кредитот се шири побрзо отколку БДП, банкарските регулатори може да ги зголемат своите капитални барања со помош на контрацикличен тампон, кој варира помеѓу 0% - 2,5% со што се штитат националните економии од вишокот на кредитен раст. Според Базел III- ниво 1 капитал мора да биде најмалку 3% од вкупните средства дури и таму каде што е без ризик. Базелските III правила се согласни да тестираат на минимум ниво 1 левериџ показател од 3% во текот на паралелен период до 2017 година. Базел III воведува нов инструмент за мерење на ликвидносниот ризик – показател на покриеност на ликвидност - Liquidity Coverage Ratio (LCR), со цел да осигури дека банката одржува соодветно ниво на оптовареност, високо – квалитетни средства кои може да конвертираат во готовина за исполнување на ликвидносните потреби за 30 дневен временски период под ликвидносен стрес сценарио утврден од регулаторите, не понизок од 100%. Неговата имплементација е планирана за 2015 година.

За да осигури дека инвестиционите банкарски залихи, вонбилансни изложености, секјуритизација на други средства и активности се финансирани со најмалку минимум износ на стабилни обврски во однос на нивниот ликвидносен ризик согласно со новиот Договор за воведување на показателот на нето финансирање на стабилноста Net Funding Stability Ratio (NFSR). Дефиниран е како показател за "расположлив износ на стабилно финансирање" поделено со "потребниот износ на стабилно финансирање". Стандардот бара показателот да не биде понизок од 100%.

Капиталните барања ќе варираат на два начина, во текот на деловниот циклус и помеѓу системски и не-системски важни фирми. Во текот на деловниот циклус, капиталните барања ќе бидат повисоки во добри времиња (се обесхрабрува прекумерно преземање на ризик), и помали во рецесија кога

финансиските институции се подготвени да преземат ризици. Во согласност со димензијата, капиталните барања ќе бидат повисоки за системски позначајните фирми да се одвратат од преземање на премерен ризик и загрозување на финансискиот систем.

4. БАЗЕЛ III И МОНЕТАРНАТА ПОЛИТИКА

За можната интеракција на новата регулатива во оперативната рамка на монетарната власт ќе се послужи со хипотетичка ситуација во која Европската Централна Банка би ја се вратиле во предкризниот период. Во системот се определува агрегатна ликвидност обезбедена од бакарскиот сектор со секоја операција на отворен пазар, со спроведување на тендери на променливи стапки, со фиксна ликвидна понуда и променливи стапки. Постојат три области во кои новата регулатива комуницира со оперативната рамка на монетарната власт. Прво, побарувачка за резерви. Второ, учество во долгорочните операции на монетарната власт. Трето, влијанието на заложиениот колатерал на централната банка.

Промени во ликвидносните регулативи може да има влијание врз побарувачката за ликвидноста на монетарната власт, бидејќи средствата на сметката на монетарната власт се добиени преку операциите на отворен пазар или преку кредитирање (discount window) ќе се сметаат како ликвидни средства за показателот на покриеност на ликвидност. Затоа, ново предложената регулатива ќе ја направи попривлечна за здобивање на ликвидноста од монетарната власт. Структурно, повисоката побарувачка за монетарната власт рефинансирана во комбинација со непроменета понуда на ликвидност од страна на монетарната власт сепак би предизвикало зголемување на тендерот на каматните стапки на операциите на отворен пазар. ЕЦБ би можела да ја насочи оваа побарувачка со зголемување на големината на операциите. Додека во време на криза, посилната посредничка улога од страна на монетарната власт би можело да биде од корист, на долг рок би можело да ги намали пазарните активности, да ги намали иницијативите за контрола. Ова го зголемува преземањето на ризик. Овие несакани ефекти од предложените регулации не треба да се запостават.

Не само што големината, но исто така и варијациите, на побарувачката за финансирање од страна на монетарната власт со текот на времето можат да бидат погодени од страна на оваа регулација. Ова има улога во одредувањето на соодветната големина на операциите на отворен пазар. Можно е банките да бараат финансирање од страна на монетарната власт за регулаторни намени. Ова ќе доведе до временска варијабилност на побарувачка за ликвидност во операциите на отворен пазар како и висока нестабилноста на каматните стапки. Особено, таквите ефекти ќе зависат од спроведувањето на регулаторни мерки, при што месечните ефекти со привремени врвови во побарувачката кои би можеле да произлезат би имале тенденција да ја "загадуваат" контролата на краткорочните каматни стапки.

Втората област на интеракција на новата регулатива со оперативната рамка на централната банка произлегува од рочната структура на работењето на монетарната власт.

Кај показателот на покриеност на ликвидност, банкарската ликвидна актива се става во однос на очекуваните одливи во текот на 30-дневниот период, за повисоки одливи во овој период, банките ќе треба да држат повеќе ликвидни средства. Така, прашањето дали треба финансиските средства добиени преку опреациите на отворен пазар да се вратат на централната банка по овој период ќе игра улога во остварување на показателот.

Ова ќе го направи рефинансирањето за подолги рокови повеќе атрактивно отколку за пократките рокови. Ликвидноста добиена со Евросистемот подолги рокови за операциите за рефинансирање, со доспевање од три месеци, не се сметаат како ликвиден одлив, барем не за првите два месеца во кои преостаното доспевање не е подолго од 30 дена. За регулаторни цели, банките можат да се обидат да го префрлат нивното учество во операциите на отворен пазар на ЕЦБ од една недела до операции на три месеци. Очекуваниот пораст на вкупната побарувачката за централно банкарско рефинансирање, ќе се материјализира, особено во подолгорочни операции.

Со непроменет состав на рочната структура на ЕЦБ операциите, поместувањата во побарувачката од краткорочно финансирање кон долгорочното финансирање ќе доведе до промени во маргиналните стапки на аукција. Тендерските стапки за долгорочните операции ќе ги зголеми, и оние краткорочни операции ќе се намалат. Така, "терминот структура на тендерски стапки" ќе стане поостар, сличен на поимот структура на пазарот на пари на каматните стапки.

Стапките на основните операции на рефинансирање (со една недела доспевање) се пренесуваат на ставот на монетарната политика. Поради оваа причина, ЕЦБ внимателно ќе следи дали промената во побарувачката од краткорочни во долгорочни операции ќе заземат место може да доведе до намалување на учеството на основните операции на рефинансирање. Дали ова намалување треба да се случи - кое се чини малку веројатно, во овој момент тешко е да се измери точниот степен - способноста на централната банка за контрола на краткорочните стапки, а со тоа да сигнализира со својата монетарна политика, засегнатост. ЕЦБ би можела да ја прилагоди својата ликвидносна практика за управување со цел да се гарантира континуираната високата побарувачка за краткорочно рефинансирање.

Третата област во која новата регулатива би можела да комуницира со оперативната рамка на централната банка е заложенитиот колатерал на централната банка. Сите рефинансирања од страна на Евросистемот се обезбедени само со адекватен колатерал за да се заштити од загуби. Колатералот треба да биде достапен за широк сет на договорни страни. За таа цел, критериумот за актива да се квалификува како Евросистемски колатерал е доста широк. Државните хартии

од вредност, корпоративните и банкарски обврзници, како и високо-квалитетни активи и некои други активи се прифатени како залог. Покрај тоа, управување со ризичните алатки се применува за да се обезбеди заштита на Евросистемот против кредитниот ризик. Широк спектар на прифатливи средства се покажаа како исклучително важни во последниве години, кога пазарите за одредени видови на безбедност станаа многу неликвидни, но банките продолжија да се рефинансираат преку Евросистемот.

Показателот на покриеност на ликвидност би требало да предизвика банките да држат повеќе ликвидни средства. Еден начин банките да го зголемат показателот е да ги задржат своите ликвидни средства на нивните биланси, и да ги зложат повеќе неликвидните како колатерал во ЕЦБ ликвидносни операции. Ова е можно се додека дефиницијата на ликвидни средства е потесен од критериумите за подобност во Евросистемот на операции. Тоа значи дека банките може да се обидат да го заобиколат новиот пропис со менување на повеќе од нивните ризични средства на Евросистемот.

Аргументот стои дека централните банки се во подобра позиција да се носат со ликвидносниот ризик од нивната способност да создадат пари кои не треба да се претворат во оправдување на регулаторна арбитража. Ова е особено точно кога се размислува дека кредитен ризик може да се префрли на централни банки, како последица на ова однесување.

5. ПРИМЕНА НА БАЗЕЛ III ВО БАНКАРСКИОТ СИСТЕМ НА МАКЕДОНИЈА

Базелскиот комитет за банкарска суперизија изработи решенија коишто треба да ја подигнат отпорноста на банкарскиот сектор и да се создадат услови за постигнување на одржлив економски раст. Основна цел на реформата на капитална рамка е подобрување на квалитетот на структурата на сопствените средства на банките преку зголемување на нивото на капитал и учество на основните елементи на оносвен капитал. Погolem фокус се става на основниот капитал (акционерски капитал) отколку на должничките карактеристики. Според законската регулатива на Македонија како основен капитал се смета номиналната вредност на обичните и некумулативните приоритетни акции и резервите и здржаната нераспоредена добивка. Меѓутоа не предвидува можност како дел од основниот капитал да се јават и одредени должнички инструменти, како што е предвидено во Базелската спогодба и Европската директива. Според анализата на НБРМ анализата по одделни банки во Македонија стапката основен капитал и актива пондерирана според ризици се движи во интервал од 8,60 до 75,34% односно над минималните стапки предвидени со предложената реформа на Базел. Според моменталните вредности на стапката на адекватност на капиталот на банките во Р. Македонија бележи 8% законски пропишан минимум. Според дополнителниот инструмент за заштита на нивото на капитал на банките (стапка на задолженост) резултатите од анализата покажуваат дека сите банки во Р.Македонија се над предложените минимум на стапка на задолженост од 3%. Пондерираната просечна стапка на задолженост на банкарскиот систем изнесува 9,39%.

6. ЗАКЛУЧОК

Регулирањето предложено од страна на Базелскиот комитет за банкарска супервизија не треба да се оценува во изолација, туку во контекст на сеопфатен сет на мерки за зајакнување на отпорноста на финансискиот сектор и намалување на целокупното ниво на ризик. Реална економска активност ќе профитира од таквата зголемена стабилност и надминувајќи го директниот трошок на регулацијата, особено на долг рок. Новата регулатива ќе има влијание, врз управување на ликвидноста на банките и на пазарите на ликвидност во неколку димензии. Ова е всушност целта на регулативата. Постои се разбира прашање на градиуализам и калибрација, со цел да се избегнат двете крајности - претерано нагло приспособување и вечно исфрлање. За централните банки, промените можат да бидат далекусежни, почнувајќи од трансмисиониот механизам на монетарната политика за да интеракциите со неколку аспекти на оперативните рамки. Монетарната политика продолжува да се спроведува на ефикасен начин, во новата средина, со цел да се задржи стабилноста на цените, како примарна цел.

7. РЕФЕРЕНЦИ

1. BIS (2012) : Progress report on Basel III implementation (update published in April 2012) April 2012
2. BIS (2011) : Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems - revised version June 2011
3. BIS (2010) : Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring, December 2010
4. BIS (2010) : Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems December 2010
5. IMF Working paper: Bank Behavior in Response to Basel III: A Cross-Country Analysis, Thomas F. Cosimano and Dalia S. Hakura, May 2011
6. Lorenzo Bini Smaghi: Basel III and monetary policy , 29 September 2010
7. НБРМ, Дирекција за финансиска стабилност банкарска регулатива и методологии, Измени на Базелската капитална спогодба (воведување на Базел III) и прелиминарни проценки за нивното влијание врз адекватноста на капиталот на банките во Р.Македонија, ноември, 2010
8. Paul Tucker: Uncertainty, the implementation of monetary policy, and the management of risk 19 May 2006.
9. PWC (2011) : Basel III – A Risk Management perspective, 25 May 2011
10. Slaughter and May, Basel III: A new capital adequacy and liquidity framework for banks, June 2011

**MACROECONOMICS FLOWS
AND THE GLOBALIZATION**

MACROECONOMIC IMBALANCES IN DIFFERENT GROUPS OF COUNTRIES

Gjorgji Gockov, PhD³¹⁸, Kiril Jovanovski, Msc³¹⁹

Abstract

This paper has a goal to determine the movement of the major macroeconomic variables among different groups of countries in last several years. With comparison and analysis of the key macroeconomic indicators in the countries with different economic development, the paper will try to define the macroeconomic ambient that has been created by the macroeconomic policies in the period before the last economic crises appeared.

With the analysis of the macroeconomic ambient, the paper will determine the reasons for triggering the recent economic crises, and measure its intensity among different countries. This paper also presents the measures of the macroeconomic policies that the countries accepted in terms of reducing the negative effect of the crises.

With detailed comparative analysis of the reliable data from the national statistics, the paper presents movements of the GDP growth rate, inflation, budget deficit, public debt, current account balance and other macroeconomic variables. In that term, the paper gives special consideration for the macroeconomic ambient in Macedonia. With that we will define the consistency of the macroeconomic policy with regards to the risks bearing from its measures in our country.

In this paper, the comparative analysis of the key variables, policies and recommendations, gives profound basis for making conclusions related to the different macroeconomic policies behavior in terms of bad economic performance. Identification of the key factors for such imbalances, national or international, and the effects from the policy responses for amortizing or even eliminating its effects, should give an answer for the dilemmas about the consistency of certain measure in terms of economic turbulences.

The contribution of the paper can be seen in the measurement and quantification of the macroeconomic imbalances level in different countries.

Key words: GDP, budget deficit, public debt, inflation, capital account balance, stability, risks.

МАКРОЕКОНОМСКИТЕ (НЕ)РАМНОТЕЖИ ПОМЕЃУ РАЗЛИЧНИ ГРУПАЦИИ НА ЗЕМЈИ

Апстракт

Трудот има за цел да ги истражи движењето на главните макроекономски варијабли помеѓу различни групации на земји во последните неколку години. Преку анализа и споредба на клучните макроекономски показатели кај земјите со различен степен на економски развој, трудот се обидува да го истражи макроекономскиот амбиент кој бил креиран од нисителите на макроекономските политики во периодот пред појавата на најновата светска економска и финансиска криза.

Анализата на макроекономските движење се прави со цел да се утврдат причините за појавата на кризата, како и интензитетот на манифестирање на

³¹⁸ Assistant professor, Faculty of Economics-Skopje, University „ss. Cyril and Methodius“ at Skopje, gockovg@eccf.ukim.edu.mk

³¹⁹ Teaching assistant, Faculty of Economics-Skopje, University „ss. Cyril and Methodius“ at Skopje, kirilj@eccf.ukim.edu.mk

ефектите од кризата кај различни групации на земји. Трудот, исто така, ги презентира и превземените мерки во доменот на макроекономските политики, како одговор на кризата, а во насока на намалување на негативните ефекти од нарушувањата.

Преку детална компаративна анализа на расположливите податоци од националните статистики, трудот презентира податоци за растот на БДП, движењето на инфлацијата, буџетскиот дефицит, јавниот долг, салдото на тековната сметка на билансот на плаќање и други макроекономски индикатори кај одделните групации на земји. Во овие рамки, посебно внимание се посветува на анализата на макроекономските движења во Република Македонија, со цел да се утврди здравоста и конзистентноста на макроекономската политика, и евентуално да се посочат ризиците од макроекономска природа со кои се соочуваат носителите на макроекономската политика во нашата земја.

Компаративната анализа на клучните варијабли, политики и препораки во овој труд дава основа за извлекување на заклучок поврзан со однесувањето на различните економски политики во услови на нарушени економски параметри. Идентификацијата на главните фактори за таквите нарушувања, внатрешни или надворешни, како и резултатите од превземените мерки за ублажување или елиминирање на нивните ефекти, презентира одговор на дилемите за исправноста на одредените мерки во услови на економски турбуленции.

Овој труд дава допринос во збогатување на истражувањата за економските движења, преку мерење и квантифицирање на степенот на макроекономски (не)рамнотежи на одделни групации на земји.

Клучни зборови: БДП, буџетски дефицит, јавен долг, инфлација, тековна сметка на биланс на плаќање, стабилност, ризици

1. ВОВЕД

Економската глобализација е еден од главните фактори кои влијаеа врз формирањето на светстака економија во последниве години. На страната на реалните фактори, меѓународната трговија забележа големи промени, со што земјите во развој од Азија, особено Кина, добија главна улога. На страната на финансиите, меѓународните текови на капитал се зголемуваа побргу одколку што тоа беше случај со производството, предизвикувајќи голем раст на меѓуграничната размена на средства и обврски.

Тие случувања доведоа до голема поврзаност на реалните и финансиските сектори помеѓу земјите, но и кај регионите. Со тоа се создаде простор за многу лесно и брзо пренесување на шоките и взаемно движење на макроекономските варијабли.

Во последните неколку години светската макроекономска политика се спроведуваше во услови на глобална финансиска и економска криза. Финансиската криза која започна во САД во 2008 година набрзо се прошири и во остатокот на Светот, добивајќи димензии на светска економска криза. По забавувањето на глобалниот економски раст во 2008 година, во 2009 година Светот навлезе во зоната на негативни стапки, за прв пат по Втората светска војна.

Анализите во овој труд покажуваат дека одредени економски парадигми на кои се темелеа сите макроекономски политики пред настанувањето на последната економска криза, мора да бидат ревидирани. Со тоа сето на инструменти кои стојат на располагање на носителите на економските одлуки се со ревидирани улоги и ефекти.

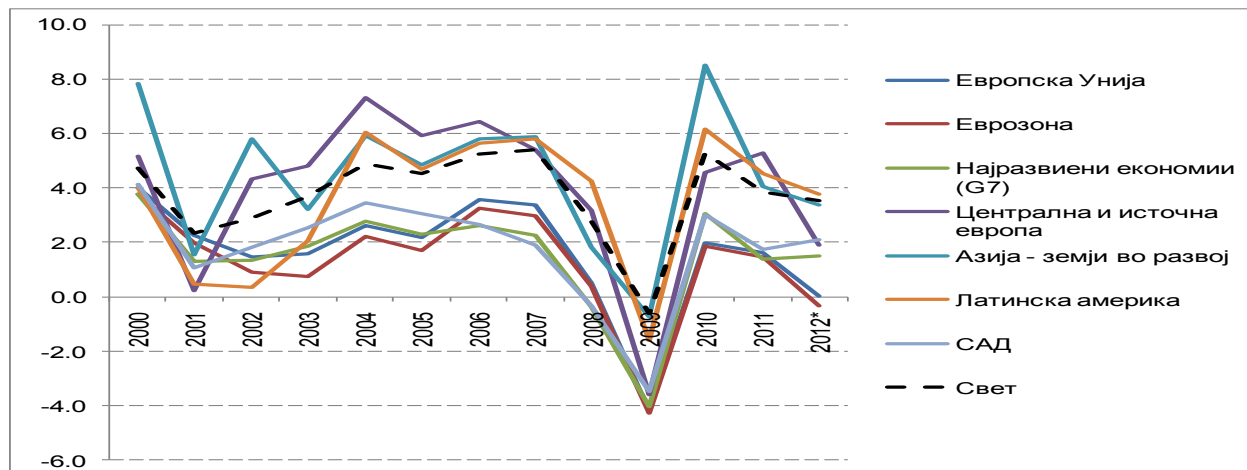
2. МАКРОЕКОНОМСКИ АМБИЕНТ

Во последните неколку години светската макроекономска политика се спроведуваше во услови на глобална финансиска и економска криза. Финансиската криза која започна во САД во 2008 година набрзо се прошири и во остатокот на Светот

добивајќи димензии на светска економска криза. По забавувањето на глобалниот економски раст во 2008 година, во 2009 година Светот навлезе во зоната на негативни стапки на економски раст, за прв пат по Втората Светска војна.

Се сметаше дека рецесионите движења ќе бидат краткорочни, со оглед на тоа што во 2010 година беше регистрирано позначајно зголемување на економската активност на глобално ниво (пораст на светскиот БДП за 5,3%). Но, забавената динамика на економски раст во 2011 година, и особено на почетокот на 2012 година, делумно го демантираа ваквиот оптимизам, укажувајќи дека ефектите од финансиската и економската криза ќе се чувствуваат на подолг рок.

Графикон 1: Движење на БДП по групации на земји



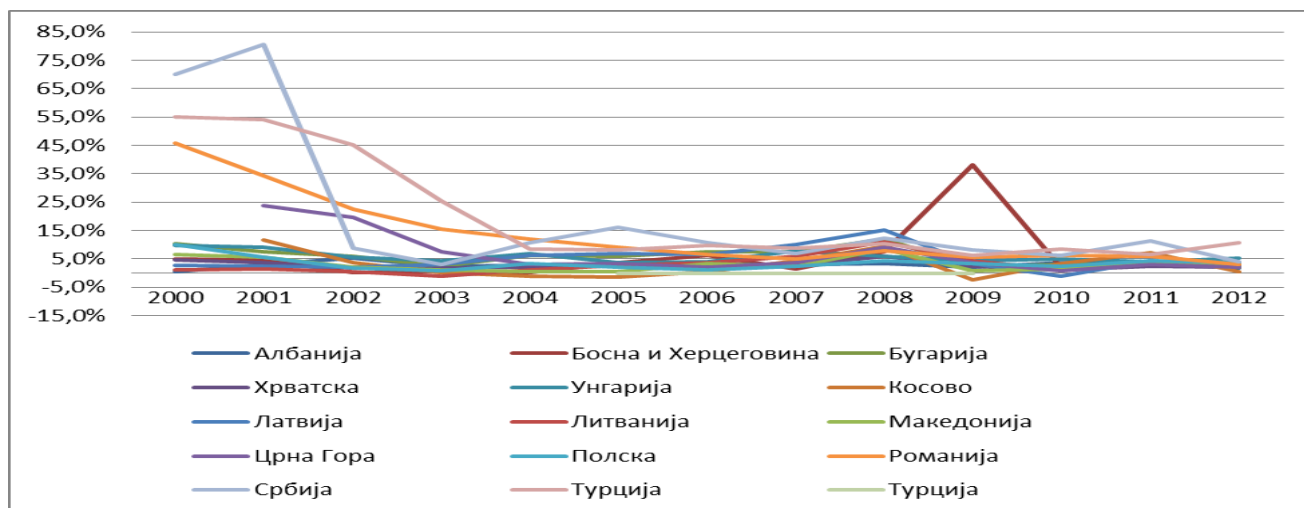
Извор: ММФ (IMF World Economic Outlook Database, April 2012)

Во услови на економска стагнација, при намалена глобална побарувачка, отсутствуваа инфлаторните притисоци, кои беа особено изразени во годините непосредно пред избувнување на финансиската и економската криза (под влијание на зголемените цени на нафтата и производите за храна), што доведе до остварување на релативно ниска глобална стапка на инфлација во 2009 година (околу 2,5%). Сепак, во 2011 година беше регистрирана релативно повисока стапка на инфлација на светско ниво (од 4,8%), што во услови на забавена динамика на економски раст се должи на повисоките цени на храната и енергенсите.

Од друга страна пак, под влијание на намалената економска активност и намалената агрегатна побарувачка во поделните земји увозот на стоки забележа намалување, детерминирајќи остварување на понизок трговски дефицит и следствено намалување на дефицитот на тековната сметка на билансот на плаќање во најголем број од националните економии.

Во земјите во Централна и Источна Европа, ефектите од економската криза, која ги зафати развиените земји се почувствуваа во текот на 2009 година. Растот на цените, кој во голем дел беше условено од зголемувањето на цените на светските берзи, но и како резултат на поголемите инвестиции во овие земји, во текот на 2008 и 2009 беше запрен. Ваквата ситуација јасно покажа дека веќе ниту една земја во Светот нема да биде одмината од ефектите на економската криза.

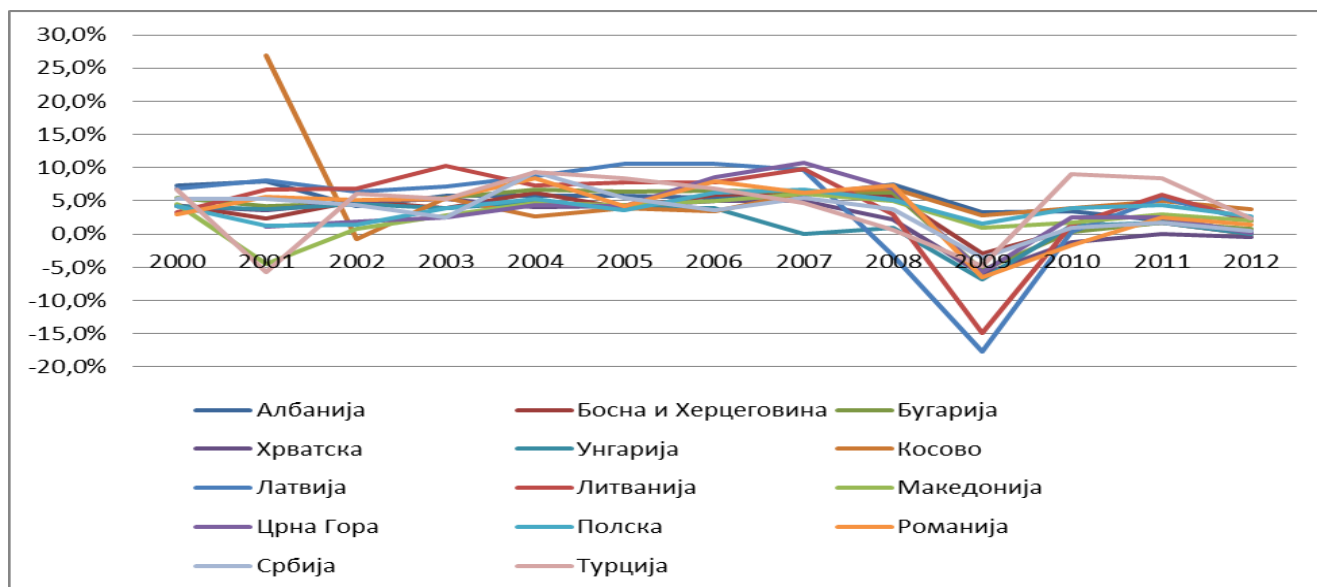
Графикон 2: Движење на инфлацијата во земјите од Централна и Источна Европа (2000-2012) процентна промена



Извор: ММФ (IMF World Economic Outlook Database, April 2012 и сопствени пресметки).

Сите овие земји, со исклучок на Албанија и Полска, во текот на 2009 година забележаа негативни стапки на економски раст. Таквата состојба кај повеќето продолжи да трае и во текот на 2010 година, но со поблаги негативни стапки, или дури и минимален раст до 2,5%. Најбрзо оправување од ефектите кои се одразија на работењето во текот на 2009 година забележа Турција, која во текот на 2010 година оствари раст на БДП со 9%.

Графикон 3: БДП во земјите од Централна и Источна Европа (2000-2012) процентна промена



Извор: ММФ и сопствени пресметки

Во ваков макроекономски амбиент, мерките на централните банки воглавно беа насочени кон релаксација на монетарната политика и зголемување на ликвидноста во економијата. Како позначајни мерки кои беа преземени од централните банки на поделните земји ќе ги истакнеме: (1) намалување на клучните каматни стапки,

карактеристично особено за земјите со флукуирачки девизни режими (Унгарија³²⁰, Чешка, Романија, Полска); (2) намалување на стапката на задолжителна резерва (Хрватска, Романија, Бугарија, Унгарија, Полска); (3) организирање на вонредни аукции за креирање на ликвидност и аукции за купување на државни обврзници.

Покрај мерките на страната на монетарната политика и владите на земјите исто така превземаа активност со цел дополнително ублажување на негативните ефекти од кризата. Така кај сите групации на земји можеме да забележиме зголемување на буџетскиот дефицит. Ваквата тенденција на глобално ниво ја зголеми задолженоста на земјите, зголемувајќи го нивото на јавен долг кај истите.

Табела 1: Макроекономски показатели за одредени групации на земји

	Буџетско салдо (% од БДП)					Салдо на тековна сметка (% од БДП)					Јавен долг (% од БДП)				
	2007	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011
Европска Унија	-0.9	-2.4	-6.7	-6.5	-4.6	-0.4	-1.0	-0.1	-0.2	0.1	59.5	64.0	74.4	79.6	82.4
Еврозона	-0.7	-2.1	-6.4	-6.3	-4.1	0.4	-0.7	0.1	0.3	0.3	66.4	70.2	79.9	85.7	88.1
Најразвиени економии (G7)	-2.0	-4.5	-10.0	-8.7	-7.7	-1.2	-1.4	-0.6	-1.0	-1.1	83.5	91.8	107.1	114.8	120.1
Централна и источна европа	-1.9	-3.0	-6.0	-4.9	-2.2	-8.3	-8.3	-3.1	-4.7	-6.0	38.5	39.5	45.5	46.7	46.0
Азија - земји во развој	-0.6	-1.7	-4.2	-3.5	-2.6	6.6	5.5	3.8	3.2	1.8	34.9	31.6	31.5	40.8	34.5
Латинска америка	-1.2	-0.9	-3.9	-3.0	-2.6	0.4	-0.7	-0.6	-1.1	-1.2	47.4	47.5	50.5	50.1	50.6
САД	-2.7	-6.7	-13.0	-10.5	-9.6	-5.1	-4.7	-2.7	-3.2	-3.1	67.2	76.1	89.9	98.5	102.9

Извор: ММФ (IMF World Economic Outlook Database, April)

3. ПРОМЕНА КАЈ МАКРОЕКОНОМСКИТЕ ПОЛИТИКИ

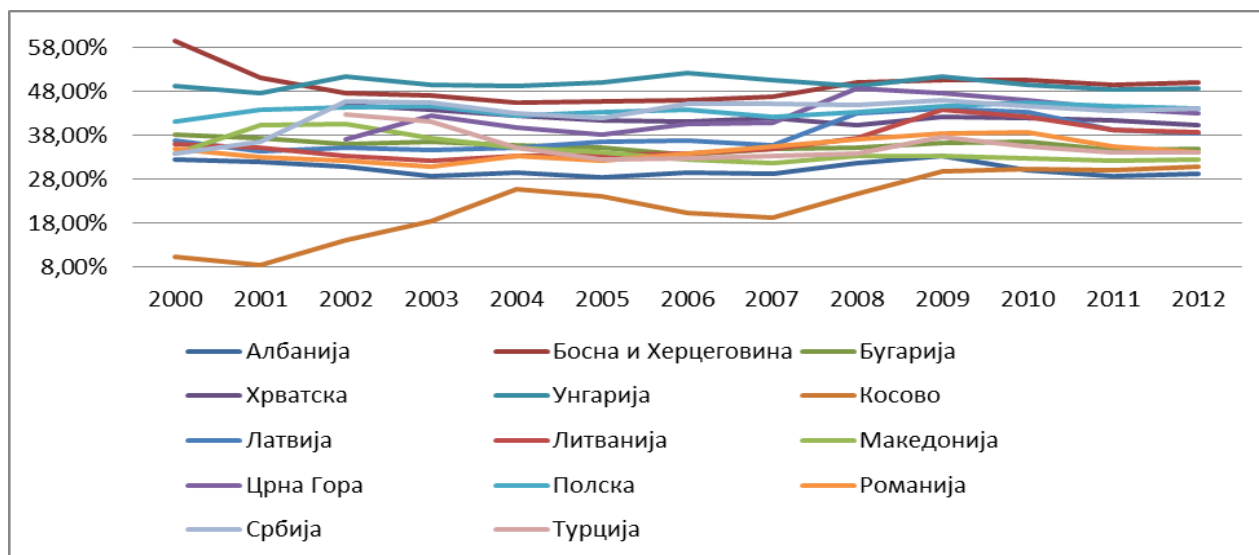
Мерките кои земјите ги превземаа со цел ублажување на негативните ефекти од економската криза и покрај високите очекувања не ги дадоа предвидените резултати. Така имајќи во предвид дека високата примарна ликвидност и ниските каматни стапки не успеаја позначително да го поттикнат растот на кредитите во економијата, во најголемиот број на земји беше регистрирано слабеење на монетарниот трансмисионен механизам.

Со последните економски случувања се покажа дека каматниот и кредитниот канал, преку кои монетарната политика влијае врз реалниот сектор, во време на криза е помалку функционален одколку во услови на економска стабилност. Како резултат на ова, во најголем број на земји централните банки се фокусираа на одржување на финансиската стабилност и осигурување на доволна ликвидност. Со тоа оставија простор фискалната и другите економските политики посилено да делуваат. Така, меѓу мерките за здравување на економијата постепено водечко место превзема фискалната политика.

На тој начин, освен со мерките на монетарната политика со кои беше осигурана стабилноста на банкарските системи, развиените земји преку значајно фискално поттикнување настојуваа да го стопираат и преусмерат неповолниот тренд на економски движења. Значително ја зголемија агрегатната потрошувачка, но со своите мерки, исто така, настојуваа да делуваат на зголемување на довербата на потрошувачите и претпријатијата, поттурнувајќи ги кон потрошувачка и инвестирање.

Графикон 4: Вкупни буџетски расходи во земјите од Централна и Источна Европа (2000-2012) процент од БДП

³²⁰ На самиот почеток на кризата, централната банка на Унгарија ја зголеми каматната стапка, како реакција на силната депресијација на валутата, додека централната банка на Чешка го забави намалувањето на каматната стапка, исто така, заради одбрана на вредноста на националната валута.



Извор: ММФ и сопствени пресметки.

Со истата цел, и во земјите од Централна и Југоисточна Европа беа донесени фискалните пакети, кои гледано според износите беа значително поскупо од оние во развиените земји. Имено, заради зголемените фискални дефицити (главно поради намалените даночни приходи), овие земји имаа релативно големи потреби од задолжување. Позначајното зголемување на фискалните дефицити кои би произлегле од поголеми пакети на фискално поттикнување, веројатно би резултирало со влошување на перцепцијата за ризик кај кредиторите, што би го отежнало или значително поскапило задолжувањето кај овие земји.

Оттука, со појавувањето на првите сигнали за можните негативни ефекти од економската криза во Америка и Европската монетарна унија, сите земји од Централна и Источна Европа ги зголеми буџетските расходи. Во најголемиот дел од нив овие расходи преставуваа од 30 до 49% од бруто домашниот производ на земјата. Со тоа, преку влијанието врз агрегатната побарувачка владите на овие земји очекуваа дека ќе предизвикаат и зголемување на приватната инвестициона активност.

Мерките во доменот на фискалната политика со кои се настојуваше да се поттикне економскиот раст генерално можат да се групираат во три групи: (1) поттикнување на куповната моќ на домаќинствата; (2) мерки насочени кон заздравување на пазарот на работна сила; и (3) поттикнување на деловната активност.

Превземените мерки во доменот на фискалната политика во насока на компензирање на рецесионите движења, доведоа до зголемување на буџетските дефицити на националните економии и следствено позначајно зголемување на нивните јавни долгови. Така, земјите членки на еврозоната во периодот 2009-2010 година реализираа буџетски дефицит од околу 6,4% од БДП, што повеќе од двојно над мадришкиот критериум за буџетски дефицит³²¹. Слични беа остварувањата и на останатите групации на земји, при што поразвиените економии остварија позначајно зголемување на нивните буџетски дефицити, во споредба со помалку развиените економии.

Ваквите движења доведоа до глобално зголемување на јавните долгови, кои во најразвиените економии достигна ниво од 120% од БДП. Во 2011 година беше регистрирано генерално намалување на буџетските дефицити на глобално ниво, како дел од напорите за постепено ограничување на буџетската потрошувачка и сведување на јавните финансии на одржливо ниво на долг рок

³²¹ Мадришкиот критериум за буџетски дефицит изнесува 3% од БДП, а критериумот за јавен долг 60% од БДП.

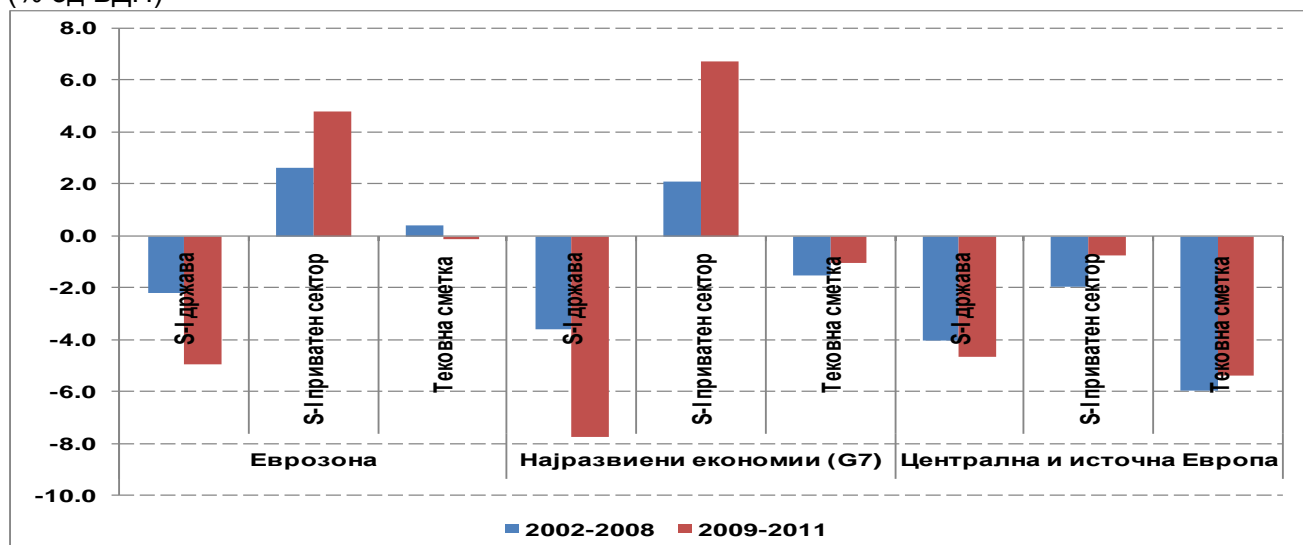
4. ЕФЕКТИ ОД МАКРОЕКОНОМСКИТЕ (НЕ)РАМНОТЕЖИ

Генерална карактеристика на макроекономските (не)рамнотежи е што поразвиените економии во принцип имаат помали макроекономски нерамнотежи (saving-investment gap) во однос на помалку развиените земји (земјите од Централна и источна Европа). Секторски анализирано, во поразвиените економии, приватниот сектор се јавува во улога на нето кредитор, со оглед на неговата позитивна вредност во односот штедење-инвестиции, додека државниот сектор е нето должник. Притоа, нето должничката позиција на државниот сектор воглавно се финансира од вишокот на штедење на приватниот сектор во тие економии, поради што овие економии имаат релативно урамнотежени тековни сметки на нивните биланси на плаќања. Ваквите однесувања на секторите во оваа групација на земји доведува да овие земји имаат релативно високи јавни долгови.

Во периодот 2002-2008 година, или периодот пред избувнувањето на економската криза, најразвиените економии во просек остваруваа околу 3,5% од БДП негативен јаз на односот штедење – инвестиции на државниот сектор, додека приватниот сектор остваруваше нето штедење во износ од околу 2% од БДП, што доведува салдото на тековната сметка на билансот на плаќање кај оваа групација на земји да биде релативно мало. Слична е состојбата и со земјите членки на еврозоната, каде буџетскиот дефицит (од околу 2,2% од БДП во периодот 2002-2008 година) во целост се финансира од суфицитот (нето штедењето) на приватниот сектор (во износ од околу 2,6% од БДП).

Со избувнувањето на економската и финансиската криза, и одговорот на владите, доаѓа до повеќе од двојно зголемување на буџетскиот дефицит кај групацијата на најразвиени економии. Но, она што е интересно е дека овој зголемен буџетски дефицит речиси во целост се финансира од зголеменото нето штедење на приватниот сектор, што се јавува како логично однесување на овој сектор во услови на криза. Така, буџетскиот дефицит во периодот 2009-2011 година кај најразвиените економии (G7) достигна просечен износ од околу 7,7%, при истовремено зголемување на нето штедењето на приватниот сектор на просечен износ од околу 6,7% од БДП. Со тоа, глобалната макроекономска нерамнотежа мерена преку салдото на тековната сметка на билансот на плаќање не забележа некоја позначајна промена.

Графикон 5: Секторска дистрибуција на глобалната макроекономска (не)рамнотежа, (% од БДП)



Извор: ММФ и сопствени пресметки.

Од друга страна пак, помалку развиените економии (земјите од централна и источна Европа) во основа имаат поголеми дефицити на тековните сметки на билансот на плаќања. Во услови на остварување на релативно помали буџетски дефицити, тоа воглавно се должи на нето должничката позиција на приватниот сектор, што е спротивно на однесувањето на овој сектор во најразвиените економии.

Една од причините за ваквата состојба е понискиот животен стандард на населението во помалку развиените економии. Оттука една од карактеристиките на земјите од Централна и Источна Европа, е што и државниот и приватниот сектор реализираат нето должничка позиција, која се финансира од странско увезено штедење.

Во годините непосредно пред економската криза (периодот 2005-2008 година), буџетскиот дефицит во просек изнесуваше околу 2% од БДП, додека приватниот сектор реализираше нето инвестиции од околу 5% од БДП. Во периодот од 2009-2011 година, како и кај најразвиените економии, беше регистрирано зголемување на буџетскиот дефицит (во просек изнесуваше околу 4,6 % од БДП), при истовремено намалување на нето должничката позиција (во просек изнесуваше околу 1% од БДП).

5. МАКРОЕКОНОМСКИТЕ (НЕ)РАМНОТЕЖИ ВО МАКЕДОНИЈА

Со сличен макроекономски амбиент се карактеризира и Македонија, каде приватниот сектор се јавува како главен детерминатор на глобалната макроекономска нерамнотежа. Во периодот 2003-2011 година, буџетскиот дефицит во просек годишно изнесуваше околу 1% од БДП, додека дефицитот (разликата штедење-инвестиции) на приватниот сектор изнесуваше околу 4,3% од БДП.

Во одговорот на економската криза, македонската влада умерено го зголеми буџетскиот дефицит (во последните три години реализира буџетски дефицит од околу 2,5% од БДП), што во услови на зголемено штедење на приватниот сектор (негативниот јаз на односот штедење–инвестиции е намален на под 1% од БДП), доведе до намалување на дефицитот на тековната сметка на билансот на плаќање и негово сведување на износ под 3% од БДП. Релативно урамнотезените буџетски салда доведоа Македонија да има релативно низок јавен долг (околу 28% од БДП на крајот на 2011 година).

Табела 2: Макроекономски индикатори за Македонија (2000-2012 година)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
БДП*	4,35%	5,00%	6,15%	5,00%	-0,90%	1,80%	3,03%	2,01%
Инфлација*	0,49%	3,21%	2,26%	8,36%	-0,81%	1,51%	3,90%	2,00%
Невработеност**	37,25%	36,03%	34,93%	33,78%	32,18%	32,05%	31,23%	31,23%
Буџетски дефицит***	0,20%	-0,50%	0,60%	-0,90%	-2,70%	-2,40%	-2,60%	-2,50%
Вкупни буџетски расходи ***	33,97%	32,49%	31,62%	33,41%	33,17%	32,72%	32,12%	32,60%
Бруто јавен долг ***	39,54%	31,99%	23,98%	20,64%	23,83%	24,77%	28,11%	30,47%
Салдо на тековната сметка ***	-2,54%	-0,45%	-7,06%	-12,83%	-6,82%	-2,18%	-2,75%	-5,04%

* % промена

** % од вкупна работна сила

*** % од БДП

Извор: ММФ и сопствени пресметки.

Економската криза во Македонија се почестуваа слично како кај сите останати економии. Првите ефекти беа почувствувани во 2009 година кога бруто домашниот

производ забележа пад од 5 п. п., изнесувајќи – 0,9 проценти. Истата година, стапката на инфлација се намали за 9 п.п. достигнувајќи -0.81 проценти.

За разлика од мерките за зголемување на агрегатната побарувачка превземени од страна на фискалната политика, монетарната политика продолжи со својата стратегија и покрај очекувањата за негативните стапки на раст заради ефектите од кризата. Ваквото однесување на централната банка на Македонија единствено е условено од нејзината долгорочна цел – стабилност на девизниот курс на денарот. Во услови на зголемена побарувачка за странски девизни средства, а како резултат на намалена доверба во македонската економија, централната банка немаше простор за намалување на референтната каматна стапка во текот на 2009 и првата половина на 2010 година.

Придружувањето на монетарната политика кон напорите за намалување на ефектите од Светската криза од страна на фискалната политика, се забележува во втората половина на 2010 година. Овие напори продолжија и во текот на 2011 година, преку намалување на обемот на аукциите на пазарот на пари и сведување на каматната стапка на благајничките записи на 4 проценти. Ваквите мерки допринесоа во текот на 2011 година Македонија да забележи 3,3 проценти раст на БДП.

6. ЗАКЛУЧОК

Во последните неколку години светската макроекономска политика се спроведуваше во услови на глобална финансиска и економска криза. Финансиската криза која започна во САД во 2008 година набрзо се прошири и во остатокот на Светот добивајќи димензии на светска економска криза. По забавувањето на глобалниот економски раст во 2008 година, во 2009 година Светот навлезе во зоната на негативни стапки на економски раст, за прв пат по Втората Светска војна.

Во ваков макроекономски амбиент, мерките на централните банки воглавно беа насочени кон релаксација на монетарната политика и зголемување на ликвидноста во економијата. Покрај мерките на страната на монетарната политика и владите на земјите исто така превземаа активност со цел дополнително ублажување на негативните ефекти од кризата. На тој начин, освен со мерките на монетарната политика со кои беше осигурана стабилноста на банкарските системи, развиените земји преку значајно фискално поттикнување настојуваа да го стопираат и преусмерат неповолниот тренд на економски движења. Значително ја зголемија агрегатната потрошувачка, но со своите мерки, исто така, настојуваа да делуваат на зголемување на довербата на потрошувачите и претпријатијата, поттурнувајќи ги кон потрошувачка и инвестирање.

Повеќето мерки кај земјите дадоа резултат кој од денешна перспектива ги задоволуваат очекувањата на економската наука. Меѓутоа, анализата на причините за настанувањето на актуелната криза, однесувањето на носителите на економските политики пред и за време на истата, мерките кои беа превземени и состојбите во кои се најдоа сите земји во Светот, отвори нова страница во економската активност.

7. РЕФЕРЕНЦИ

- Bayoumi, T., J. Lee and S. Jayanthi (2005). 'New rates for new weights', IMF Working Paper 05/99, May.
- Blanchard, O. (2006). 'Adjustment within the euro: The difficult case of Portugal', mimeo, MIT.
- Caballero, R., E. Farhi and P.O. Gourinchas (2005). 'An equilibrium model of "global imbalances" and low interest rates', mimeo, MIT, September.
- Campbell, J., K. Serfaty-de Medeiros and L. Viceira (2006). 'Global currency hedging', mimeo, Harvard University.
- Cavallo, M., and C. Tille (2006). 'Could capital gains smooth a current account rebalancing?', Federal Reserve Bank of New York Staff Report 237.
- Eichengreen, B., and Yung Chul Park (2006). 'Global imbalances: Implications for emerging Asia and Latin America', mimeo, UC-Berkeley.

- Elliott, J., and E. Wong Min (2004). 'The external balance sheet of the United Kingdom: recent developments', Bank of England Quarterly Bulletin, Winter.
- ECB (European Central Bank) (2005). Review of the International Role of the Euro, *Frankfurt, Germany: European Central Bank*
(<http://www.ecb.int/pub/pdf/other/euro-international-role200512en.pdf>).
- Fabio M. and Debora R. "Household Credit in the New Europe: Lending Boom or Sustainable Growth?", CEPR Discussion Paper No. 5520.
- Fabrizio C.; Waysand, C.; Ross, K. and De Guzman, J. C., European Financial Linkages: A New Look at Imbalances, IMF, Working Paper No. 10/295.
- Faruqee, H. (2004). 'Global rebalancing of current accounts: A euro-area perspective', in Euro Area Policies: Selected Issues, *IMF Country Report 04/235*.
- Hausmann, R., and F. Sturzenegger (2007) 'The valuation of hidden assets in foreign transactions: Why "dark matter" matters', *Business Economics, January*, 29–35.
- Holinski, N.; Kool, C.J.M.; Muysken, J., "Origins of persistent macroeconomic imbalances in the Euro area", Discussion paper series / Tjalling C. Koopmans Research Institute, Volume: 10-12 (2010), pp. 1-18.
- Ivanova, A., "Current Account Imbalances: Can Structural Policies Make a Difference?", IMF, Working Paper No. 12/61
- IMF (International Monetary Fund) (2005a). 'Globalization and external imbalances', World Economic Outlook, Chapter III, April, International Monetary Fund, Washington DC.
- IMF (International Monetary Fund) (2005b). 'How Will Global Imbalances Adjust?', World Economic Outlook, Appendix I.2, September, International Monetary Fund, Washington DC.
- IMF (International Monetary Fund) (2012). World Economic Outlook, April, International Monetary Fund, Washington DC.
- Karpowicz, I., "Narrowing Vertical Fiscal Imbalances in Four European Countries", IMF, Working Paper No. 12/91.
- Mendoza, E., V. Quadrini and V. Rios Rull (2006). 'Financial integration, financial deepness and global imbalances', *mimeo, University of Maryland*.
- Obstfeld, M., and K. Rogoff (2000). 'Perspectives on OECD capital market integration: Implications for U.S. current account adjustment', in Global Economic Integration: Opportunities and Challenges, Federal Reserve Bank of Kansas City, 169–208.
- Obstfeld, M., and K. Rogoff (2005). 'Global current account imbalances and exchange rate adjustments', *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 67–146.
- Philip R. L., Gian M. Milesi-F. "Europe and global imbalances", *Economic Policy* Volume 22, Issue 51, pages 519–573, July 2007
- Warnock, F. (2006). 'How might a disorderly resolution of global imbalances affect global wealth?', *IMF Working Paper 06/170, July*.

MAASTRICHT CRITERIA AND THEIR (NON)COMPLIANCE BY EU MEMBER STATES

Ljube Trpeski, PhD³²², Gjorgji Gockov, PhD³²³

Abstract

Lately we have witnessed the problems of macroeconomic nature facing the member countries of the eurozone. Namely, despite recessionary movements, which in greater or lesser intensity are present in almost all countries, certain countries of the eurozone are facing the problem of so-called „debt crisis“. This problem stems from the high amounts of debt held by certain countries within the eurozone caused by relatively higher budget deficits realized by these countries in the past. Simultaneously, these macroeconomic developments caused an increase in interest rates on countries debt for financing their government budget deficits. Considering that public debt, budget deficit and long-term interest rates are one of the five quantitative economic criteria for countries' membership in the euro area (so-called Maastricht criteria) one important question is the impact of these macroeconomic developments in terms of meeting the Maastricht criteria by the Member States of the euro zone. The question of the Maastricht criteria and the extent of their compliance by member states is the main subject of research in this paper.

Besides analyzing the current (non)fulfillment of the Maastricht criteria by the Member States of the euro zone, the paper explores the degree of fulfillment of these criteria before the countries' entry into the euro zone. The analysis will include the Republic of Macedonia in order to see whether and to what extent the Republic of Macedonia meets these criteria. Research will be done through quantitative analysis of relatively large series of statistical data on macroeconomic developments in individual EU member states.

Through the research in this paper we want to emphasize: (1) a relatively large number of EU countries that do not adhere to the Maastricht criteria, (2) the importance of these criteria in terms of achieving sound, stable and sustainable macroeconomic policies and (3) the case of the soundness of macroeconomic policies in the Republic of Macedonia. Non-compliance with the Maastricht criteria lead to the relativisation of the economic aspects of EMU the Maastricht criteria are relative economic aspects of EMU, on account of political, which calls into question the character of the euro zone as an optimal currency area.

This paper gives a contribution to the enhancement of research on macroeconomic developments by measuring and quantifying the degree of (non)fulfillment of the Maastricht criteria by certain member states. Special novelty is the inclusion of Macedonia in this analysis, with the hope that the results of the analysis would be relevant to the macroeconomic policymakers, particularly in the Republic of Macedonia.

Key words: Maastricht criteria, public debt, budget deficit, inflation, interest rates

³²² Full-time professor, Faculty of Economics – Skopje, University “Ss. Cyril and Methodius“ in Skopje, e-mail: ljubet@eccf.ukim.edu.mk

³²³ Assistant professor, Faculty of Economics – Skopje, University “Ss. Cyril and Methodius“ in Skopje, e-mail: gockovg@eccf.ukim.edu.mk

МАСТРИШКИТЕ КРИТЕРИУМИ И НИВНОТО (НЕ)ИСПОЛНУВАЊЕ ОД СТРАНА НА ЗЕМЈИТЕ ЧЛЕНКИ НА ЕУ

Апстракт

Во последно време сме сведоци на одредени проблеми од макроекономска природа со кои се соочуваат земјите членки на еврозоната. Имено, покрај рецесионите движења, кои во поголем или помал интензитет се присутни во речиси сите земји, одделни земји членки на еврозоната се соочуваат и со проблемот на т.н. “должничка криза“. Овој проблем произлегува од високите износи на јавен долг кои ги имаат одредени земји во рамките на еврозоната, предизвикани од релативно повисоките буџетски дефицити кои ги остварувале овие земји во изминатиот период. Истовремено, ваквите макроекономски движења детерминираат и зголемување на каматните стапки по кои се задолжуваат земјите за финансирање на државните буџетски дефицити. Имајќи во предвид дека јавниот долг, буџетскиот дефицит и долгорочните каматни стапки се едни од петте квантитативни економски критериуми кои треба да ги исполнат земјите за членство во еврозоната (т.н. Мاستришки критериуми), се поставува прашањето што значат овие макроекономски движења од аспект на исполнувањето на Мастришките критериуми од страна на земјите членки на еврозоната. Токму прашањето за Мастришките критериуми и степенот на нивното исполнување од страна на земјите членки на ЕУ е главниот предмет на истражување во овој труд. Покрај анализа на тековното (не)исполнување на Мастришките критериуми од страна на земјите членки на еврозоната, трудот го истражува и степенот на исполнување на овие критериуми пред нивниот влез во еврозоната. Во анализата ќе биде вклучена и Република Македонија, со цел да се види дали и во кој степен Република Македонија ги исполнува овие критериуми. Истражувањето ќе биде направено преку квантитативна анализа на релативно голема статистичка серија на податоци за макроекономските движења на поодделните земји членки на ЕУ.

Преку истражувањето во овој труд сакаме да го потенцираме: (1) релативно големиот број на земји членки на ЕУ кои не се придржуваат кон Мастришките критериуми; (2) значењето на овие критериуми од аспект на остварување на здрави, стабилни и одржливи макроекономски политики; и (3) случајот на здравоста на макроекономските политики во Република Македонија. Со неисполнувањето на Мастришките критериуми се релативизираат економските аспекти на ЕМУ, за сметка на политичките, со што се доведува во прашање карактерот на еврозоната како оптимално валутно подрачје.

Овој труд дава допринос во збогатување на истражувањата за макроекономските движења, преку мерење и квантифицирање на степенот на (не)исполнување на Мастришките критериуми од страна на поодделни земји членки. Посебна новина претставува и вклучувањето на Република Македонија во оваа анализа, при што се надеваме дека резултатите од анализата ќе бидат од значење за носителите на макроекономските политики, особено во Република Македонија.

Клучни зборови: Мастришки критериуми, јавен долг, буџетски дефицит, инфлација, каматни стапки.

1. Вовед

Формирањето на Европската економска монетарна унија (ЕМУ), односно еврозоната, претставуваше комплициран процес, кој се состоеше во постепено совладување на прецизно утврдени и дефинирани чекори и фази. Целта на ваквата поставеност и условеност беше да се создаден задоволителен степен на координација помеѓу земјите кои сакаат да станат членки на оваа асоцијација. Повисокиот степен на координација би значел зголемени користи и поволности од членството на земјите во монетарната унија³²⁴. Поради тоа, сите земји членки на ЕМУ морале да исполнат одредени услови и тоа на трајна основа – најмалку две години пред влезот во ЕМУ и цело време во текот на нивното членство. Воглавно правилата на монетарната унија предвидуваат две групи на услови, или т.н. услови на конвергенција, кои земјите треба да ги исполнат доколку сакаат да станат членки на ЕМУ. Првата група на услови ја претставува т.н. законска конвергенција, согласно која земјите членки на монетарната унија мораат да ја прилагодат и усогласат својата регулатива на регулативата на самата монетарна унија. Овој услов земјите го исполнуваат преку соодветни промени во нивното законодавство во насока на усогласување и хармонизирање со одредбите и регулативите на унијата.

Втората група на услови ја сочинуваат економските критериуми. Имено, за да можат земјите да станат членки на ЕМУ потребно е да исполнат одредени услови кои конвенционално се нарекуваат “критериуми на конвергенција” или “Мастришки критериуми”. Согласно официјалните ставови, земјите членки на еврозоната мораат да се придржуваат и исполнуваат сите пет критериуми (од втората група на услови) цело време, додека на останатите членки на Европската унија (ЕУ) кои не се во еврозоната само им се препорачува да се придржуваат кон мастришките критериуми. Единствен исклучок, претставува критериумот и правилото за висината на буџетскиот дефицит, кон кој мораат да се придржуваат не само земјите членки на еврозоната, туку и сите останати земји на ЕУ (освен Велика Британија). За Велика Британија постоеше посебен договор според кој беше дозволено за оваа земја “да се обиде да избегне” претеран буџетски дефицит. Единствена разлика помеѓу земјите членки на еврозоната и оние кои се членки на ЕУ но не и на еврозоната во поглед на критериумот за буџетски дефицит е што земјите кои не се членки на еврозоната не можат да бидат казнувани доколку го прекорачат овој критериум. Земјите членки на еврозоната во случај на прекорачување на правилото на буџетски дефицит, освен финансиски казни, предвидено е и да не можат да добијат средства од т.н. Кохезивен фонд на ЕУ (но дури откако Советот на министри го констатира неисполнувањето). Ваквиот начин на казнување за неисполнување на економските критериуми доведе да голем број на земји кои не се придржуваат до економските критериуми не бидат казнети. Единствена евентуална казна може да дојде од финансиските пазари, преку зголемени трошоци за нивно финансирање.

Главен предмет на истражување во овој труд се Мастришките критериуми и степенот на нивното исполнување од страна на поделните земји членки на ЕУ. Во анализата ја вклучуваме и Република Македонија, со цел да се види дали и во кој степен Република Македонија тековно ги исполнува овие критериуми.

2. Мастришки критериуми

Темелите за создавање на ЕМУ се воспоставени со потпишување на договорот за ЕУ на 7 февруари 1992 година, попознат како Мастришки договор. Со него се предвидоа начини и рокови за нејзина реализација во сите држави членки на ЕУ, со исклучок на Данска и Велика Британија, кои добија посебен статус (opt-out клаузула) на основа на што тие не се обврзани да учествуваат во третата фаза на ЕМУ. Во таа

³²⁴ Поопширно за користите и трошоците од членството во монетарна унија види во “The theory of optimum currency areas”, R.Mundell, 1999, The American Economic Review.

смисла, со Мастрискиот договор се воспоставени критериуми (услови) за учество во третата фаза на ЕМУ, односно услови кои е потребно да се исполнат за воведување на единствена валута – евро. Станува збор за два темелни услови: а) постигнување на висок степен на одржлива конвергенција (т.н. економска конвергенција) и б) усогласеност на националните легислативи на секоја држава членка со членовите 108 и 109 од договорот за Европска унија (т.н. правна конвергенција).

Кога станува збор за економска конвергенција, односно критериуми, важно е да се нагласи дека тие во суштина не се поврзани со предусловите за постигнување на оптимално валутно подрачје, затоа што предусловите за оптимално валутно подрачје се од микроекономска природа и се огледаат пред се во флексибилноста на платите и ценатите и мобилноста на факторите на производство. Економските критериуми од Мастрихт повеќе се општи, макроекономски критериуми кои најдобро може да се интерпретираат како показатели на минатата, сегашната и идната веродостојност на државите членки, а во смисла на нивна ориентација кон стабилност. Со други зборови, беше нужно да се воспостави култура на “стабилност“ кај земјите членки, со цел да и се овозможи на ЕЦБ да одржува ниски и стабилни цени, и истовремено да осигура праведна распределба на трошоците и користите од самата монетарна унија.

Постојат вкупно пет економски критериуми од Мастрихт. Но формално, со членот 121 од договорот за европската унија се споменуваат само четири критериуми: стабилност на цените, на државните финансии, стабилност на девизниот курс и долгорочните каматни стапки. Објаснувањето за ова лежи во тоа што критериумот за државни финансии во себе содржи два поткритериуми: буџетски дефицит и јавен долг.

- (1) Првиот критериум, постигнување на *висока стабилност на цените*, воедно е цел на централните банки воопшто, и тоа не само внатре во Европската унија. Причината за определување на централните банки за одржување на ниска и стабилна инфлација може да се најде во денес општоприфатеното тврдење за тоа дека ниската и стабилна инфлација најдобро влијае на јакнење на економските активности и растот на животниот стандард. Согласно овој критериум, просечната стапка на инфлација не треба да надминува 1,5 процентни поени над просечната стапка на инфлација на трите земји членки на ЕУ со најниска стапка на инфлација (не земајќи ги во предвид земјите со дефлација). За оваа потреба инфлацијата се мери со т.н. хармонизиран индекс на потрошувачки цени, кој е споредлив меѓу земјите членки, бидејќи во предвид ги зема разликите во националните економии.
- (2) Вториот критериум се однесува на *државните финансии* кои во себе содржат два поткритериуми: ограничување на висината на фискалниот дефицит и јавниот долг. Овие критериуми поаѓаат од начелото за одржлива фискална политика, а тоа е онаа која нема да го зголеми ризикот од повисока инфлација во иднина. Во договорот за ЕУ таквата политика е дефинирана како фискална политика кај која:
 - годишниот буџетски дефицит не преминува 3% од БДП, и
 - јавниот долг не преминува 60% од БДП.

Поставените ограничувања на 3% и 60% не се случајни. Всушност со претпоставка дека државите членки на ЕУ во просек имаат номинална стапка на раст од 5% (колку се проценувало во раните 1990-ти години) што може на пример да биде резултат на 3 процентен реален раст со просечна стапка на инфлација од 2%, тогаш земјите кои имаат просечен буџетски дефицит од 3% од БДП ќе им се стабилизира јавниот долг на ниво од 60% од БДП.

- (3) Третиот критериум, *стабилност на девизниот курс*, е еден од критериумите кој го покажува степенот на постигнатата номинална конвергенција. Важен мотив за негово воспоставување е да се спречи можноста на злоупотреба на конкурентните девалвации и депрецијации пред да се фиксира курсот и пред земјата да влезе во ЕМУ. Со тоа, всушност се настојува да се отстрани било каква можност за манипулација со курсот заради постигнување на подобра конкурентна положба. Во техничка смисла, овој критериум бара од државите членки учество во курсниот механизам ERM (Exchange Rate Mechanism) најмалку

две години пред влезот во еврозоната. Членството во овој механизам подразбира дозволено флукутирање на девизниот курс на националната валута во граници $\pm 15\%$ во однос на средниот курс (до август 1993 година $\pm 2,25\%$).

- (4) Последниот критериум се однесува на *изедначеноста на долгорочните каматни стапки* помеѓу државите членки. Овој критериум е воспоставен со цел да се спречи капиталната добивка на обврзниците на земјите кои плаќале висока премија поради курсниот ризик. Согласно овој критериум, една година пред влезот во ЕМУ, државата треба да има просечна номинална долгорочна каматна стапка која не преминува повеќе од 2 процентни поени од просечната каматна стапка на трите држави членки со најдобро остварување на критериумот за стабилност на цените. Притоа, долгорочните каматни стапки воглавно се мерат на основа на бруто приносот на долгорочните (10 годишни) обврзници кои ги издала државата.

Со ваквото дефинирање на мастришки критериуми е воспоставена заедничка основа за оценка на стабилноста, одржливоста и здравите јавни финансии на кандидатите за членство во еврозоната. Воедно, овие критериуми ја рефлектираат конвергенцијата на економските политики на земјите членки, нивната аверзија во однос на економските шокови и успешноста во управувањето на економијата без прибегнување кон валутни девалвации.

3. Исполнување на мастришките критериуми пред формирањето на ЕМУ

Во овој дел предмет на анализа е исполнувањето на мастришките критериуми од страна на 15-те земји членки на ЕУ. Целта е да се види дали 11-те земји кои први станаа членки на еврозоната ги исполнуваа пропишаните економски критериуми пред нивниот влез во ЕМУ. Со оглед дека третата фаза од процесот на монетарна интеграција започна на почетокот на 1999 година, за исполнување на мастришките економски критериуми меродавни за анализа се двете години пред 1999 година (1997 и 1998 година). Анализата за степенот на (не)исполнувањето на мастришките критериуми за конвергенција е дадена во Табела 1. Од петте мастришки критериуми, предмет на анализа се четири (без критериумот за стабилност на девизниот курс), со оглед на тоа што критериумот за дозволена флукуација на валутата го исполнуваа сите 15 земји членки на ЕУ во анализираниот период.

Во анализата ја вклучуваме и 1996 година, иако остварувањата во оваа година согласно договорот од Маастрихт не беа меродавни за влез на земјата во еврозоната. Вклучувањето на оваа година во анализата е со цел да се види дека исполнувањето на економските критериуми за конвергенција од страна на земјите било мало во годината непосредно пред задолжителниот мониторинг на перформансите на земјите аспиранти за прифаќање на еврото, односно дека некои земји во “последен час” успеале да ги исполнат економските критериуми за конвергенција. Во табелата со црвена боја се означени критериумите кои не биле исполнети од страна на поделните земји, а во последната колона се изброени критериумите кои се исполнети од страна на поделните земји членки на ЕУ.

Анализата покажува дека од вкупно 60 критериуми за 15-те земји членки на ЕУ во 1998 година биле исполнети 50, во 1997 година 46, а во 1996 година само 30 критериуми. Или, доколку ги анализираме само 11-те земји членки на ЕУ кои први влегоа во еврозоната, тогаш од вкупно 44 критериуми (4x11 земји), во 1996, 1997 и 1998 година биле исполнети само 22, 36 и 38 критериуми, соодветно. Со други зборови, во 1997 и 1998 година во просек околу 16% од критериумите не биле исполнети, додека во 1996 година овој процент изнесува дури 50%. Тоа значи дека дел од земјите не исполнувале некои од критериумите за економска конвергенција пред нивниот влез во еврозоната. Анализирани по поделни земји, единствено Луксембург ги исполнувал сите четири критериуми во овие три години. Имајќи го во предвид временскиот хоризонт за исполнување на мастришките критериуми (две години пред влезот во ЕМУ), тогаш анализата покажува дека само три земји од 11-те

кои влегле во еврозоната формално ги исполнувале мастришките критериуми за конвергенција. Тие три земји се: Луксембург, Финска и Франција. Сите останати земји не исполнувале некои од четирите критериуми во 1997 и/или 1998 година. Тука треба да се укаже дека Велика Британија ги исполнила мастришките критериуми во 1997 и 1998 година, но не влегла во ЕМУ со оглед на нејзиниот посебен договор со Унијата да можат да останат надвор од еврозоната засекогаш. Доколку ја анализираме само 1998 година тогаш на овие три земји им се приклучија уште Ирска и Португалија кои успеале да ги исполнат сите пропишани мастришки економски критериуми.

Табела 1: Исполнување на мастришките критериуми на ЕУ-15 пред формирањето на ЕМУ

Земја	Година	Инфлација	Буџетски дефицит	Јавен долг	Каматна стапка	Број на исполнување на критериуми
Австрија	1996	1.6	-4.0	69.5	6.3	2
	1997	1.1	-2.5	66.1	5.6	3
	1998	0.9	-2.3	64.7	4.7	3
Белгија	1996	1.8	-3.2	126.9	6.5	2
	1997	1.4	-2.1	122.3	5.7	3
	1998	0.8	-1.7	118.1	4.8	3
Данска	1996	2.1	-0.7	70.6	7.2	3
	1997	1.9	0.7	65.1	6.2	3
	1998	1.3	1.1	59.5	4.9	4
Финска	1996	1.1	-3.3	57.6	7.1	3
	1997	1.3	-0.9	55.8	5.9	4
	1998	1.4	0.3	53.6	4.8	4
Франција	1996	2.1	-4.1	55.7	6.3	3
	1997	1.2	-3.0	58.0	5.5	4
	1998	0.7	-2.9	58.1	4.6	4
Грција	1996	7.9	-7.5	118.8	14.4	0
	1997	5.2	-4.0	108.7	9.8	0
	1998	4.5	-2.2	107.7	8.5	1
Холандија	1996	1.4	-2.3	77.2	6.2	3
	1997	1.8	-1.4	72.1	5.5	3
	1998	1.8	-1.6	70.0	4.6	3
Ирска	1996	2.2	-1.4	72.7	7.3	3
	1997	1.2	0.9	66.3	6.2	3
	1998	2.1	1.1	59.5	4.8	4
Италија	1996	4.0	-6.7	124.0	9.4	0
	1997	1.8	-2.7	121.6	6.7	3
	1998	2.0	-2.5	118.1	4.9	3
Луксембург	1996	1.2	2.5	6.6	6.3	4
	1997	1.4	1.7	6.7	5.6	4
	1998	1.0	1.0	7.1	4.7	4
Германија	1996	1.2	-3.4	60.4	6.2	2
	1997	1.4	-2.7	61.3	5.6	3
	1998	0.6	-2.5	61.2	4.6	3
Португалија	1996	2.9	-3.2	65.0	8.6	0
	1997	1.8	-2.5	62.0	6.2	3
	1998	2.2	-2.2	60.0	4.9	4
Шпанија	1996	3.6	-4.6	70.1	8.7	0
	1997	1.8	-2.6	68.8	6.3	3
	1998	1.8	-2.2	67.4	4.8	3
Шведска	1996	0.9	-3.5	76.7	8.0	2
	1997	1.8	-0.8	76.6	6.5	3
	1998	1.0	0.5	74.1	5.0	3
В.Британија	1996	2.5	-4.8	54.7	7.9	3
	1997	1.8	-1.8	53.4	7.0	4
	1998	1.6	-0.6	52.3	5.6	4

Извор: ЕУРОСТАТ – Европска Комисија

Она што е интересно е што во 11-те земји кои први влегоа во еврозоната имаше и земји кои во значителни размери не исполнуваа некои од пропишаните економски критериуми за конвергенција. Таков е на пример случајот со Италија и Белгија, кои имаа речиси двојно повисоки јавни долгови од пропишаниот 60% од БДП. Тоа само укажува на приоритетот на политичките критериуми наспроти економските за одредени земји пред прифаќањето на нивното членство во ЕМУ. Едно од објаснувањето за ваквите исклучоци се состои во тоа што се сметало дека успешна монетарна интеграција може да се создаде само под услов во неа да пристапат најмалку седум земји на ЕУ.

Анализирано од аспект на поделните критериуми, сите 11 земји кои станаа членки на ЕМУ, покрај дозволеното флукутирање на валутата, формално ги исполнувале и критериумот за инфлација, буџетски дефицит и каматни стапки. Единствено, критериумот за висината на јавниот долг (60% од БДП) не бил исполнет и тоа во 1997 година од страна на 8 земји, а во 1998 година од страна на 6 земји. Ако во анализата ја вклучиме и 1996 година тогаш критериумот за стапката на инфлација не го исполниле 3 земји (Италија, Португалија и Шпанија), а критериумот за буџетски дефицит дури 8 земји³²⁵. Италија, Португалија и Шпанија се и земјите кои во 1996 година не го исполнуваа и критериумот за долгорочни каматни стапки.

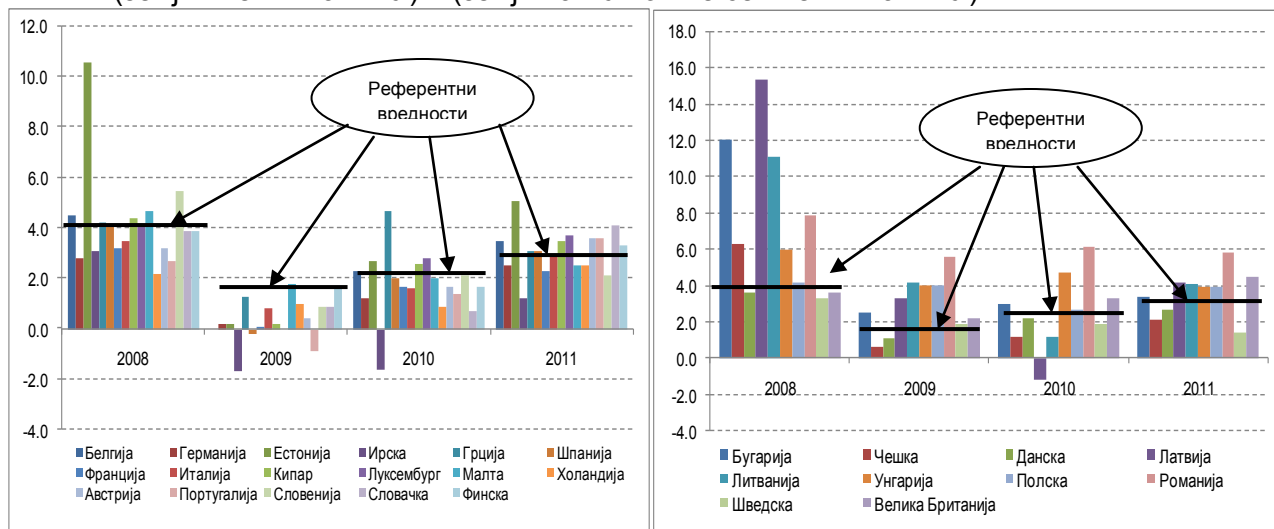
4. Тековно исполнување на мастриските критериуми од страна на земјите членки

Во продолжение го анализираме степенот на исполнување на мастриските критериуми во последните неколку години. Ваквата анализа е особено значајна бидејќи се прави за период во кои еврозоната се соочува со одредени проблеми од макроекономска природа. Со оглед дека критериумот за дозволеното флукутирање на девизниот курс го исполнуваат сите земји членки на ЕУ, анализата ја фокусираме на степенот на исполнување на останатите четири критериуми.

Анализата во поглед на исполнување на критериумот за ценовна стабилност покажува дека во последните години се јавува одредено отстапување и тоа како кај земјите членки на еврозоната, така и кај земјите аспиранти за влез во еврозоната (Графикон 1). Така, во 2011 година од вкупно 16 земји членки на ЕМУ (без Естонија која го прифати еврото на почетокот на 2012 година), 7 земји имаат стапка на инфлација над референтната вредност утврдена согласно мастрискиот критериум за конвергенција. Уште поголемо неисполнување на овој критериум имаме кај земјите на ЕУ, но кои не се членки на ЕМУ – 8 земји од вкупно 11 (вклучувајќи ја Естонија) имаат повисока стапка на инфлација од пресметаната согласно критериумот. Сепак, треба да се има во предвид дека отстапувањата на поделните земји во однос на овој критериум не е големо – во просек изнесува околу 1 процентен поен, што е и логично, имајќи ја во предвид единствената монетарна политика што се води во рамки на ЕМУ и основната цел на ЕЦБ за одржување на ценовна стабилност.

³²⁵ Критериумот за буџетски дефицит во 1996 година од 11-те земји на ЕУ кои први влегоа во еврозоната го исполниле само Холандија, Ирска и Луксембург.

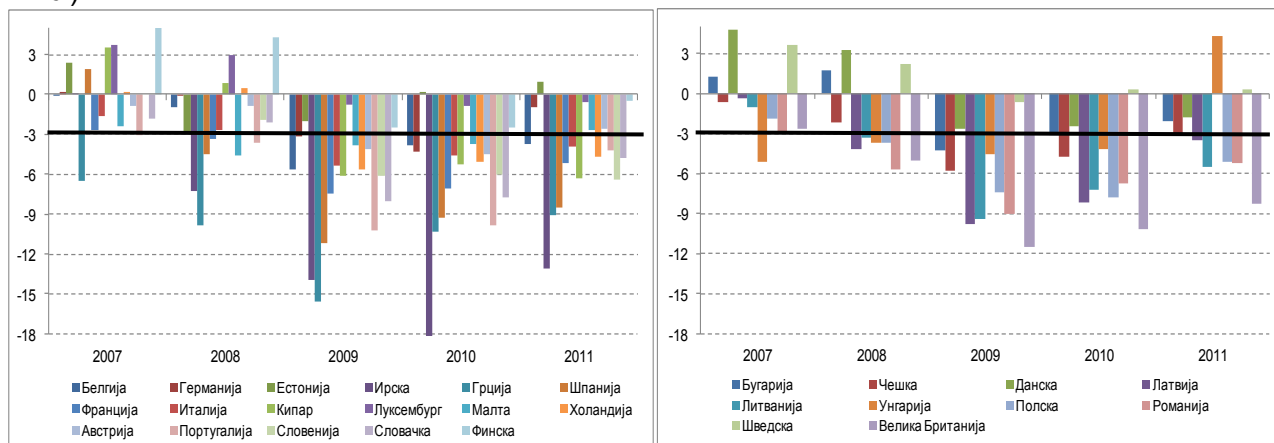
Графикон 1: Инфлација (просечна годишна стапка во %) (земји членки на ЕМУ) (земји на ЕУ кои не се членки на ЕМУ)



Извор: ЕУРОСТАТ и сопствени пресметки

Во поглед на исполнување на критериумот за буџетски дефицит, во последните неколку години е забележано позначајно зголемување на бројот на земји кои не го исполнуваат критериумот за максимален буџетски дефицит од 3% од БДП (Графикон 2). Така, ако во 2007 година (пред почетокот на економската и финансиската криза), само една земја (Грција) не го исполнувала овој критериум, во 2011 година веќе 17 земји членки не го исполнувале критериумот (11 земји од 17-те членки на еврозоната и 6 земји од 10-те земји на ЕУ кои не се членки на ЕМУ). Отстапувањето е релативно повисоко и во просек изнесува околу 3 проценти поени. Ваквите движења се резултат на зголемените буџетски дефицити на речиси сите државни членки на ЕУ како одговор на светската економска криза.

Графикон 2: Буџетско салдо како % од БДП (земји членки на ЕМУ) (земји на ЕУ кои не се членки на ЕМУ)



Извор: ЕУРОСТАТ

Слични констатации можат да се извлечат и за мастрискиот критериум поврзан со висината на јавниот долг, имајќи ја во предвид поврзанооста на овие два критериуми. Така, на крајот на 2011 година 14 земји членки на ЕУ не го исполнувале овој критериум (Графикон 3). Во најголем дел тоа се земји кои се членки на еврозоната (12 земји), а само две земји (В.Британија и Унгарија), се земјите кои не се членки на еврозоната а го надминуваат критериумот за висина на нивниот јавен долг

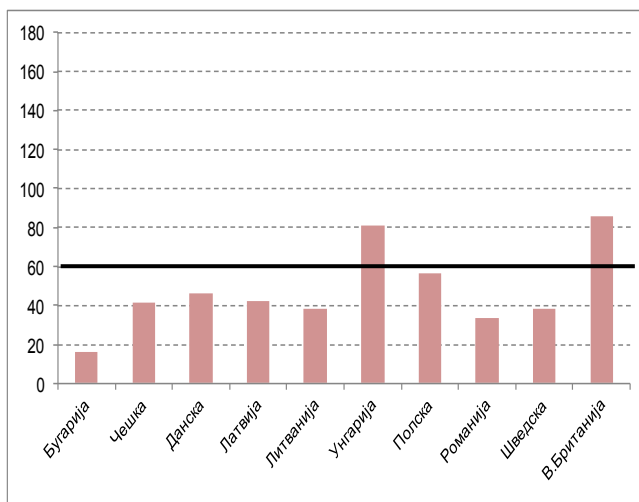
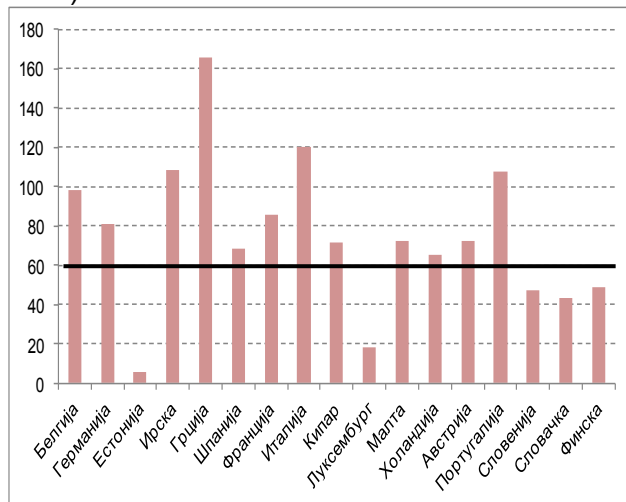
од најмногу 60% од БДП. Отстапувањето кај овој критериум е релативно високо и во просек изнесува околу 30 процентни поени. Притоа, некои земји имаат повеќе од двојно отстапување (Грција за околу 100 процентни поени, Италија за 60 процентни поени, Ирска и Португалија за околу 50 процентни поени)

Графикон 3: Јавен долг како % од БДП

(земји членки на ЕМУ)

(земји на ЕУ кои не се членки на

ЕМУ)

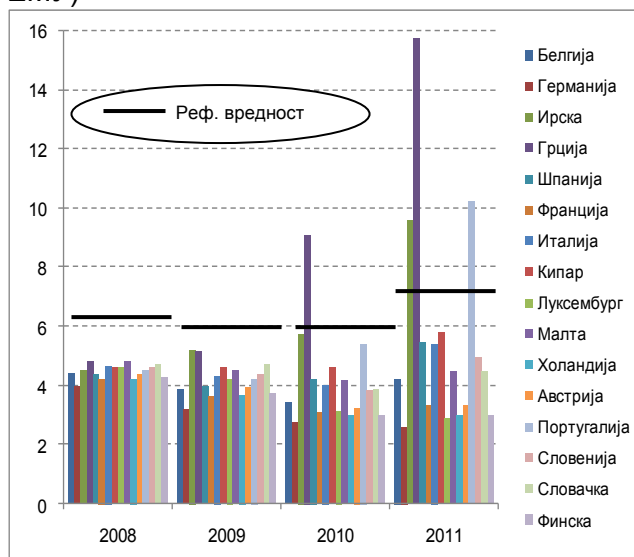


Извор: ЕУРОСТАТ

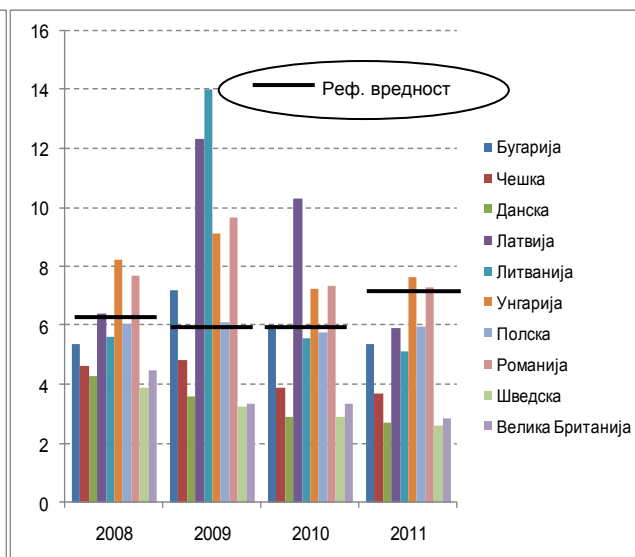
На крајот, анализата на исполнување на критериумот за долгорочни каматни стапки покажува дека во последните неколку години постои отстапување во однос на критериумот, кое за разлика од претходните критериуми, е поголемо кај земјите на ЕУ кои сеуште не се членки на еврозоната (Графикон 4). Така, од 10-те земји на ЕУ надвор од еврозоната, во 2009 година 6 земји не го исполнувале овој критериум, додека во оваа година сите земји на еврозоната биле под референтната вредност за овој критериум. Слична е состојбата и во 2010 година, додека во 2011 година само една земја надвор од еврозоната (Унгарија) не го исполнувала овој критериум, додека се зголемува бројот на земји членки на еврозоната кои не го исполнуваат овој критериум (Грција, Португалија и Ирска, кои имаат значајни отстапувања). Порастот на долгорочните каматни стапки е резултат на должничките кризи со кои се соочуваат некои земји членки на еврозоната, кои доведуваат до нарушена доверба на инвеститорите на финансиските пазари.

Графикон 4: Долгорочни каматни стапки
(земји членки на ЕМУ)

ЕМУ)



(земји на ЕУ кои не се членки на



Извор: ЕУРОСТАТ и сопствени пресметки

5. Р.Македонија и мастришките критериуми

Во овој дел вршиме анализа на макроекономските остварување на Р.Македонија низ призмата на мастришките критериуми, односно анализата ја фокусираме на степенот на исполнување на пропишаните економски критериуми на конвергенција од страна на нашата земја. Во Табела 2 се дадени остварувањата на Р.Македонија во поглед на мастришките критериуми. Со оглед дека имаме de facto фиксен девизен курс на денарот во однос на еврото, автоматски е исполнет критериумот за стабилност на девизниот курс, поради што анализата ја насочуваме кон останатите четири критериуми. Во табелата со црвено се означени податоците кои значат отстапување во однос на соодветните референтни вредности пресметани согласно дефинираните мастришки критериуми.

Анализата покажува дека Р.Македонија, тековно, во големо ги исполнува мастришките критериуми за економска конвергенција. Така, на крајот на 2011 година, единствено стапката на инфлација е за малку над референтната вредност, додека сите останати индикатори се во рамките на пресметаните референтни вредности. Со вакви макроекономски перформанси, Р.Македонија би била една од најдисциплинираните земји во рамки на ЕУ од аспект на исполнувањето на мастришките критериуми за економска конвергенција.

Табела 2: Р.Македонија и критериумите за економска конвергенција

		2008	2009	2010	2011
Инфлација (просечна годишна во %)	Р.Македонија	8.3	-0.8	1.6	3.9
	Референтна вредност	4.1	1.7	2.4	3.1
Буџетско салдо (% од БДП)	Р.Македонија	-0.9	-2.7	-2.4	-2.6
	Референтна вредност	3.0	3.0	3.0	3.0
Јавен долг (% од БДП)*	Р.Македонија	20.6	23.8	24.2	28.6
	Референтна вредност	60	60	60	60
Каматни стапки (во %)**	Р.Македонија	8.0	8.5	-	5.7
	Референтна вредност	6.2	5.9	6.0	7.3

* За Р.Македонија податокот се однесува само за централна влада.

** За Р.Македонија: за 2008 година – каматна стапка на 3 годишна државна обврзница; за 2009 година – каматна стапка на 2 годишна обврзница; за 2011 година – каматна стапка на 5 годишна обврзница.

Извор: НБРМ, Министерство за финансии, ЕУРОСТАТ и сопствени пресметки.

Посебно треба да се истакнат остварувањата во делот на јавните финансии, каде Р.Македонија во подолг временски период реализира релативно ниски и долгорочно одржливи буџетски дефицити и релативно ниска задолженост на државниот сектор. Тоа во најголем дел се должи на пренагласениот стабилизационен карактер на миксот на макроекономски политики во Р.Македонија, во добар дел гледан низ призмата на подолгорочното спроведување на монетарна стратегија на таргетирање на девизниот курс на денарот во однос на еврото. Сепак, и покрај ваквите макроекономски политики и остварувања, доколку се спореди економскиот развој, ќе се види дека Р.Македонија по својот животен стандард значително заостанува зад животниот стандард на земјите членки на ЕМУ.

6. Заклучок

Преку истражувањето во овој труд дојдовме до следните главни заклучоци поврзани со анализата на степенот на исполнување на мастришките критериуми за економска интеграција на земјите членки на ЕУ, односно ЕМУ:

- значаен дел од земјите кои првично влегле во еврозоната не исполнувале некои од критериумите за економска интеграција пред нивниот влез во ЕМУ, што укажува на приоритетот на политичките критериуми наспроти економските за одредени земји пред прифаќањето на нивното членство во ЕМУ. Притоа, од аспект на поделните критериуми, најголемо неисполнување има кај критериумот поврзан со висината на јавниот долг, каде се примени земји со релативно високи износи на јавни долгови;
- во последните неколку години се зголемува бројот на земји кои не исполнуваат некои од мастришките критериуми за економска интеграција. Ваквите отстапувања се особено изразени кај критериумот за одржливи јавни финансии: буџетскиот дефицит и висината на јавниот долг. Тековно, голем е бројот на земји кои не ги исполнуваат овие критериуми;
- земјите кои се соочуваат со должничка криза имаат значајни отстапувања и во поглед на критериумот за висината на долгорочните каматни стапки;

- Р.Македонија во големо ги исполнува мадришките критериуми за економска конвергенција, што во голем дел се должи на пренагласениот стабилизационен карактер на макроекономските политики што се спроведуваат во земјата.

7. Референци

- Aiginger, K (2007): "Lessons from performance differences in European countries since nineties", u: Losch, M. (Ed).
- Baltas, N. (2004): "The economy of the European Union", u: Nugent (Ed).
- Belke, A. / Gros, D. (2007): "Instability of the Eurozone", u: Tilly, R. (Eds).
- Cerovac, M. i dr. (2010), "Evropska unija", zagrebacka skola ekonomije i menagementa, Zagreb.
- Dinan, D (2005): "Ever closer Union? An introduction to European integration", London: Macmillan, 3 izdanje.
- ECB (2012), "Convergence Report", May 2012.
- ECB (2012), "Monthly bulletin", April 2012, Frankfurt.
- European Commission (2008), "Successes and challenges after 10 years of Economic and Monetary Union", Directorate-General for Economic and Financial Affairs.
- European Commission (2000), "European Union enlargement – a historic opportunity", Brussels.
- Funck, B. (2002): "European integration, regional policy and growth", Washington, D.C, The World Bank.
- Milward, A.S. (2005): "Union and economics in the history of the European Union", London.
- Mundell, R. (1999): "The theory of optimum currency areas", The American Economic Review.
- НБРМ (2012): "Годишен извештај за 2011 година".
- Panos C.Afhentiou (2000), "Convergence, the Maastricht criteria and their benefits", Working Paper, University of Calgary.
- Prokopijevic, M. (2009), "Evropska Unija", Sluzbeni glasnik, Beograd.

TAX ISSUES OF THE INTERNATIONAL CAPITAL FLOWS (WITH SPECIAL ANALYSIS OF THE INTERNATIONAL CORPORATE TAX POSITION OF REPUBLIC OF MACEDONIA)

Ilija Gruevski, Msc³²⁶, Stevan Gaber, PhD³²⁷

Abstract

In the world of perfect global economy, the level of the international capital flows is determined by the international interest rate, which in this case is equivalent to the investor's required rate of return. But, the existence of national corporate tax systems, especially the ones with exceptionally high tax rates, might limit the overall international capital flows. The reason for the distortive effect of the corporate income tax is that the international investors require higher rate of return on their international investment projects for the amount of the corporate tax liability generated by the project. Therefore, in order to avoid the negative effects from tax distortion, as well as to promote the domestic economy as a favorable and attractive destination for the foreign capital, most of the countries tend to lower their national corporate tax rates. This global tax policy is called "race to the bottom" or with other words "corporate tax competition".

The goal of this article is to analyze the international corporate tax position of Republic of Macedonia. For that purpose, the basic methodology is consisted of the comparative method, and the method of the average effective tax rates. The second is an internationally acknowledged method especially developed for evaluation of the tax attractiveness of certain specific location (evaluation of discrete investment choices in open economy). In addition of the main method, the coefficient of the marginal effective tax rates will be used occasionally, for the need of the comparative analysis.

This article might be of a great practical value for the companies, institutions as well as the investors interested for information about the level of the international corporate tax position of Republic of Macedonia, or more specifically, about the effective corporate tax burden in this country. Beside the empirical value, the text may serve as a theoretical foundation, or a start point for much deeper and essential researches especially in the domestic country, as it promotes the contemporary methodological approaches in this field commonly used by the developed countries.

Key words: *taxes, corporate income tax, foreign direct investment, corporate tax competition, statutory tax rate, average effective tax rate (AETR), marginal effective tax rate (METR).*

³²⁶ Msc Assistant at University "Goce Delcev"-Stip ilija.gruevski@ugd.edu.mk

³²⁷ Assistant Professor at University "Goce Delcev"-Stip, stevan.gaber@ugd.edu.mk

ДАНОЦИТЕ И МЕЃУНАРОДНИТЕ ТЕКОВИ НА КАПИТАЛОТ СО ПОСЕБЕН ОСВРТ ВРЗ МЕЃУНАРОДНАТА ДАНОЧНА КОНКУРЕНТНОСТ НА РМ

Апстракт

Во светот на глобалната економија која се карактеризира со висок степен на либерализација на економските односи, основниот фактор од кој зависат меѓународните текови на капиталот претставува глобалната или светската каматна стапка. Притоа, националните даночни системи, а особено оние кои се одликуваат со високи стапки на корпоративниот данок на доход, можат во значителна мера да ги ограничат тековите на капиталот во светски рамки. Причината за ваквото нарушување лежи во неоспорниот факт што даноците ја зголемуваат бараната стапка на принос или поточно трошокот на капиталот на меѓународните проекти. Последиците од даночната дисторзија, воглавно се состојат од намалување на меѓународната ефикасност на капиталот како резултат на намалената акумулација и ограничената мобилност на капиталните фондови. Со цел да ја промовираат сопствената земја како локација погодна за странскиот капитал, националните земји настојуваат да ги снижат стапките на корпоративниот данок на доход. Ваквиот тренд кој е карактеристичен во последните две декади, со други зборови се нарекува “меѓународна даночна конкурентност”.

Целта на трудот е преку компаративна анализа, да се укаже на исклучително добрата даночна позиционираност, односно конкурентност на Република Македонија како дестинација погодна за инвестирање на меѓународниот капитал. Основниот методолошки пристап користен во анализата, претставува концептот на трошокот на капиталот. Од него е изведена познатата мерка на ефективниот даночен товар која се нарекува просечна ефективна даночна стапка (*average effective tax rate*), од страна на авторите Мајкл Деверу и Рејчел Грифит, која е впрочем основната релевантна методологија за оценка на даночната атрактивност на одредена локација. Од исклучителна помош како дополнение на основната методологија се и коефициентот на маргиналната ефективна даночна стапка (*marginal effective tax rate*) и компаративниот метод.

Покрај практичната вредност на трудот, која се огледа во можноста да се искористи како извор на информации за висината на ефективниот даночен товар на РМ за заинтересираните страни (институции и странски компании), може да се каже дека истиот има и одредена теоретска тежина, со оглед на тоа што со него се промовираат современите методолошки пристапи кои вообичаено се користат во оваа област.

Клучни зборови: даноци, корпоративен данок на доход, странски инвестиции, даночна конкурентност, законска даночна стапка, просечна ефективна даночна стапка (ПЕДС), маргинална ефективна даночна стапка (МЕДС).

ВОВЕД

Процесот на глобализација и либерализација на меѓународните финансиски пазари, во голема мера придонесе за непречено одвивање на светските текови на капиталот, кои се карактеризираат со тенденција на израмнување на националните каматни стапки кон светската каматна стапка. Ваквата динамика на алокацијата на меѓународниот капитал претставува цврст доказ дека во услови на потполно интегрирани финансиски пазари, основниот фактор кој ја детерминира акумулацијата

на капиталот претставува токму глобалната каматна стапка. Меѓутоа, постојат повеќе пречки кои можат да ги искриват совршените текови на капиталот, меѓу кои спаѓа и оданочувањето во рамки на националните даночни системи.

Во литературата постојат повеќе гледишта кои потенцираат на даноците како фактор на алокацијата на капиталот. На пример, т.н. традиционална теорија на даночна конкуренција i.e. “the traditional theory of tax competition”, зазема став дека во отворените економии кои се карактеризираат со висок степен на мобилност на капиталот, обемот на оданочувањето на капиталот постепено конвергира кон нула, бидејќи доминира оданочувањето на имобилните фактори кои по правило, не можат да го одбегнат преку реалокација.³²⁸ Со цел да ги задржат странските инвеститори, државите влегуваат во меѓусебна конкурентска битка за намалување на даночните бариери, што на долг рок би довело до елиминација на корпоративните даночни стапки. Слично, т.н модел на гравитација i.a. “gravity model”, кој ја објаснува меѓународната трговска размена помеѓу две земји, тврди дека локацијата која реализира екстра профит или рента, може да претставува круцијална детерминанта на одлуката за инвестирање во странство, во зависност од висината на даночните стапки. Покрај овие две, литературата изобилува со многу други концепции кои неоспорно го нагласуваат значењето на даноците за меѓународната ефикасност на капиталот.

Во анализата на ефектите од даноците во процесот на меѓународната алокација на капиталот, најрелевантна аналитичка рамка нуди **концепцијата на трошокот на капиталот**. За дадена нормална маргинална продуктивност на капиталот, постои минимална барана стапка на принос на инвестициониот проект, која мора да биде најмалку еднаква на реалната каматна стапка (трошокот на капиталот) која се формира на меѓународниот финансиски пазар. Ако маргиналниот проект реализира поголема стапка на принос од трошокот на капиталот, проектот е прифатлив за инвеститорот бидејќи остварува профит. Во спротивно, доколку стапката на принос (интерната стапка на рентабилност) е помала од каматната стапка, инвестицијата нема да се реализира бидејќи не го покрива трошокот на изворот на финансирањето. Всушност, во перфектно интегрирани меѓународни финансиски пазари, под претпоставка да не постојат корпоративни даноци ниту пак инфлација, реалниот трошок на капиталот е еднаков на светската реална каматна стапка.

Но, во реалноста условите за стопанисување се далеку од совршени. Имено, националните даночни системи и нивните составни елементи, даночните поволности, односно ослободувања, инфлацијата, стапката на амортизација и слично, ја поместуваат точката на оптималната алокација на капиталот и генерираат разлика помеѓу трошокот на капиталот и светската каматна стапка. Оваа разлика помеѓу трошокот на капиталот и каматната стапка фигуративно може да се нарече “даночно поместување” или “даночен клин” (изворно “tax wedge”), кој всушност претставува коефициент на даночниот товар на меѓународниот капитал. Ако се појде од претпоставката за конвергенција, во тој случај *висината на разликата во каматните стапки на национално ниво станува од особена важност за мултинационалните компании, бидејќи од неа зависат преференциите за инвестирање во конкретната земја*. Така на пример, доколку трошокот на капиталот во некоја земја е повисок од светската каматна стапка, се вели дека постои позитивен даночен товар кој делува ограничувачки врз меѓународните деловни активности во таа земја. Од друга страна, ако трошокот на капиталот е понизок од глобалната каматна стапка, постои состојба на негативен даночен товар, кој ги стимулира меѓународните инвестиции во домицилната земја. Ако се има предвид фактот дека државите обично остваруваат позитивни нето даночни приходи по основ на трансферот на меѓународниот капитал, тоа значи дека преовладуваат позитивни вредности на коефициентот на даночниот товар.

³²⁸ Quéré A.B., Fontagné L., Lahrèche-Révil A.: “How Does FDI React to Corporate Taxation ”An OECD Study, 2003, стр.3

1. МЕРКИТЕ НА ЕФЕКТИВНИОТ ДАНОЧЕН ТОВАР ВО КОНТЕКСТ НА МЕЃУНАРОДНОТО ДВИЖЕЊЕ НА КАПИТАЛОТ

Како најсоодветна мерка за проценка на ефективниот даночен товар во контекст на меѓународното движење на капиталот се сметаат перспективните просечни ефективни даночни стапки (forward looking Average Effective Tax Rates). Овие даночни стапки кои беа популаризирани од страна на Деверу и Грифит (Devereux and Griffith (1998)) се базираат врз претпоставката дека фирмите кои имаат вложено во инвестициони проекти, очекуваат да реализираат економска рента (или екстра профит) која е повисока од трошоците на капиталот. Земајќи го ова предвид, под претпоставка дека во економијата постојат даноци, нето-сегашната вредност на проектот по оданочување е еднаква на разликата од нето-сегашната вредност на проектот пред оданочување и нето сегашната вредност на даноците кои произлегуваат од него или ($NPV = NPV^* - NPVT$). Со оглед на вградената претпоставка дека секој дискретен инвестиционен проект генерира приходи поголеми од иницијалните трошоци, тоа значи дека од него се реализира економска рента. Имплементирајќи го ова правило, авторите Деверу и Грифит ја конструираат просечната ефективна даночна стапка според изразот бр.1.³²⁹

$$EATR = \frac{R^* - R}{\frac{p}{1+r}} \quad (1)$$

каде R^* е вредноста на економската рента пред оданочувањето и таа е еднаква на разликата помеѓу сегашната вредност на готовинските приливи Y^* и фиксните иницијални трошоци на проектот F односно, $R^* = Y^* - F$, понатаму, R ја претставува вредноста на економската рента по оданочувањето која има вредност $R = (1-t)Y^* - (1-A)$, што значи дека покрај веќе презентираниите ознаки како дополнителни фактори на вредноста на R се јавуваат законската номинална даночна стапка (t) и сегашната вредност на даночните ослободувања (A). Со делење на разликата помеѓу R^* и R со изразот $p/(1+r)$ се добива вредноста на просечните ефективни стапки. Бидејќи именителот не претставува ништо друго туку сегашна вредност на приливите пред оданочување (или со други зборови одреден степен на рентабилност на проектот), тогаш за просечните стапки може да се каже дека тие, всушност, се израз на дистрибуцијата на даночните стапки по различни степени на рентабилност на проектот.

Со други зборови, просечната ефективна стапка може да се опише како просечна пондерирана средина на **маргиналната стапка од една страна и законската номинална стапка од друга страна**, што укажува на фактот дека маргиналните стапки и просечните стапки се меѓусебно поврзани. Конкретно, нивната поврзаност и взаемна интеррелација, јасно се гледа од изразот бр. 2:³³⁰

$$EATR = \frac{\tilde{p}}{p} * EMTR + \frac{p - \tilde{p}}{p} * t \quad (2)$$

Ова значи дека големината на просечните стапки, во основа претставува збир на производот од пропорцијата на трошокот на капиталот со стапката на принос пред оданочување (\tilde{p} / p од изразот) и маргиналната стапка и производот од пропорцијата на разликата помеѓу стапката на принос пред оданочување и трошокот на капиталот

³²⁹ Devereux M.P., Griffith R.: "The taxation of discrete investment choices", The institute of fiscal studies of Warwick University, 1999, стр. 20.

³³⁰ Ruiz F.M.M., Gérard. M.: "Summary, Description, and Extensions of the Capital Income Effective Tax Rate Literature", International Taxation Handbook, Oxford 2007, стр. 24.

со стапката на принос пред оданочување $((p - p^*) / p)$ од изразот) и законската номинална стапка. Овој израз укажува на сознанието дека просечната ефективна стапка би била еднаква на маргиналната ефективна стапка само ако стапката на принос на дополнителната инвестиција е еднаква на трошокот на капиталот. *Од ова може да се констатира дека за непрофитабилните инвестиции т.е. инвестициите кои не остваруваат екстра профит или рента, основна детерминанта на даночниот товар претставува маргиналната даночна стапка.* Како што се зголемува разликата помеѓу стапката на принос и трошокот на капиталот (што значи поголема рента и поголем степен на рентабилност) така и просечната ефективна стапка во поголема мера конвергира кон законската даночна стапка, која следствено на тоа добива на поголема важност. *Во целина, законската даночна стапка станува доминантен фактор во детерминирањето на ефективниот даночен товар за високо профитабилните инвестициони проекти.*³³¹ Затоа, мултинационалните корпорации, кои претставуваат типични трагачи по екстра профит, се раководат претежно според висината на просечната ефективна, односно според законската корпоративна стапка при изборот на земјата во која ќе ги вложат своите средства. На овој начин, всушност, методологијата на просечните стапки на Деверу и Грифит ја надополнува методологијата на маргиналните стапки на Кинг и Фулerton во оценката на ефективниот даночен товар.

Генерално, разликите во оданочувањето на корпоративниот профит помеѓу националните компании можат да влијаат врз **одлуката за локацијата на инвестициониот проект**, но и врз **одлуката за местото или земјата во која ќе се декларира профитот** за даночни цели. Во однос на првото прашање, а тоа е изборот на локацијата на вложување на инвестиционите средства, може да се каже дека претставува една од најважните одлуки што директно ги засега мултинационалните компании. Со оглед дека просечната стапка е потенцијална мерка на даночниот товар на профитабилните проекти кои генерираат екстра профит или рента, тогаш може да се заклучи дека можниот избор на конечната дестинација ќе зависи токму од нејзината висина. Всушност, според оваа методологија, просечната стапка го рефлектира просечното намалување на нето сегашната вредност на инфрамаргиналната инвестиција кое е резултат на оданочувањето.³³² Инфрамаргинална инвестиција е профитабилна инвестиција која носи стапка на принос поголема од трошокот на капиталот. Кога инвеститорите се исправени пред избор на две меѓусебно исклучиви инвестициони алтернативи, тие ќе ја одберат онаа со најголема сегашна вредност по оданочување. Изборот на локацијата или дестинацијата за отворање на филијали од страна на мултинационалните компании претставува типичен пример за ваков избор. Од друга страна, пак, висината на маргиналните стапки ја детерминираат оптималната големина на инвестиционите вложувања (односно колку и во кој проект да се вложи).

Во прилог на тезата за законските корпоративни стапки како основна детерминанта на ефективниот даночен товар на меѓународниот капитал може да послужи прикажаната Табела бр. 03. Имено, во неа се наведени законските стапки, маргиналните ефективни стапки и просечните ефективни стапки на повеќе европски земји за 2005 година. Од табелата јасно може да се види дека во сите земји, просечната ефективна стапка, всушност, гравитира кон законската корпоративна стапка, поткрепувајќи ја тезата за примарноста на нејзиното влијание во рангирањето на просечната стапка. *Како заклучок се наметнува сознанието дека редуцијата на законските корпоративни стапки може да се покаже како ефикасен начин за намалување на просечните стапки и даночниот товар на мултинационалните компании, а со тоа и како поволна стратегија за привлекување на високо профитабилни странски инвестиции.* Ваквиот пристап во политиката за унапредување на меѓународното инвестиционо окружување може да се нарече и **меѓународна даночна конкурентност.**

³³¹ Overesch M. "The effective tax burden of companies in Europe", CESifo DICE Report 4/2005, стр. 57.

³³² Ibidem.

Што се однесува до второто прашање, емпириските студии повторно го нагласуваат *потенцијалното влијание на висината на даночните стапки врз одлуката за избор на странската дестинација во која ќе се декларира профитот*. Имено, ако матичната компанија гледа извонредни компаративни предности за инвестирање во некоја трета земја, но истата применува големи стапки на данок на добивка, мултинационалната компанија ќе биде силно стимулирана да го префрли профитот во друга земја со пониски стапки преку деловната политика на трансферни цени и интерно задолжување. Затоа се вели дека иницирањето и спроведувањето на меѓународното префрлање на профитот за даночни цели е во директна корелација со разликата во висината на националните законски стапки. И во овој случај се препорачува намалување на корпоративните стапки на данокот на добивка како релевантна мерка за отстранување на причината за трансферирање на профитот.

Во продолжение следува кратка анализа на меѓународната даночна конкурентност на РМ и тоа од аспект на факторите од кои таа најмногу зависи како што се: номиналната стапка на данокот на добивка и просечната ефективна даночна стапка.

2. КОМПАРАТИВНА АНАЛИЗА НА МЕЃУНАРОДНАТА ДАНОЧНА КОНКУРЕНТНОСТ НА РМ

2.1. Компаративна споредба на законските корпоративни даночни стапки.

Како што е познато, кога заинтересираните мултинационални компании скенираат одредена локација, првиот елемент кој го анализираат при оценката на поволноста на даночната политика е висината на номиналната даночна стапка. Имено, анкетните испитувања потврдуваат дека во нормални околности, кога постојат стабилни економски и политички услови во странската земја, меѓународните компании ја донесуваат одлуката за инвестирање раководејќи се претежно според висината на законската стапка на корпоративниот данок на доход. Ако висината на даночната стапка одговара на нивните очекувања и перцепции, во тој случај ги анализираат останатите елементи на даночниот систем (сигнализирачка функција на данокот на добивка).

Серијата на спроведени реформи на данокот на добивка во набљудуваниот период, направија со право РМ да го понесе епитетот за даночно најповластена земја во регионот и во Европа, кога станува збор за висината на стапката на корпоративниот данок. Оваа констатација може јасно да се воочи и од приложената Табела бр. 01 во која се наведени стапките на данокот на добивка на 19 земји од ОЕЦД вклучително и на РМ, во периодот од 1995 до 2005 година. По даночната реформа од 1996 година, кога се изврши намалување на данокот на добивка од тогашните 30% на 15%, РМ имаше најмала стапка на данок на добивка споредено со останатите земји, веднаш по Р. Ирска која во тој период применуваше стапка на данок на добивка, најпрвин во висина од 10% (1995 – 2003), за да потоа ја зголеми на 13% (2003 – 2005). Ако се знае дека во 2007 година стапката на данок на добивка во РМ се намали од 15% на 12%, а после 2007 година од 12% на 10%, може да се заклучи дека РМ и го презеде приматот на Р. Ирска како земја со убедливо најмала стапка на данок на добивка во рамки на групата земји кои се предмет на споредба. За разлика од нашата земја, некои национални економии применуваа енормно виски стапки на данок на добивка како што се на пример, Канада со 36%, Италија со 37%, Германија со 38%, САД со 39%, и Јапонија со 40%. Како што се гледа, нивните стапки се дури 2,5 пати поголеми од онаа на РМ која важеше во 2005 година.

Табела бр. 01

Споредба на стапките на корпоративниот данок на доход (данокот на добивка) помеѓу РМ и некои земји од групацијата на ОЕЦД (во %)

Год.	AUS	AUT	BEL	CAN	FIN	FRA	GBR	GER	GRE	IRE	ITA	JAP	NET	NOR	POR	SPA	SWE	SWI	USA	MKD
1995	36	34	40	36	25	37	33	57	40	10	52	50	35	28	40	35	28	35	39	30
1996	36	34	40	36	28	37	33	57	40	10	53	50	35	28	40	35	28	35	39	15
1998	36	34	40	36	28	42	31	56	40	10	41	46	35	28	37	35	28	34	39	15
2001	30	34	40	36	29	36	30	38	38	10	40	41	35	28	35	35	28	34	39	15
2002	30	34	40	36	29	35	30	38	35	10	40	41	35	28	33	35	28	34	39	15
2003	30	34	34	36	29	35	30	40	35	13	38	41	35	28	33	35	28	34	39	15
2004	30	34	34	36	29	35	30	38	35	13	37	40	35	28	28	35	28	34	39	15
2005	30	25	34	36	26	34	30	38	32	13	37	40	32	28	28	35	28	34	39	15

Извор: The Institute for Fiscal Studies, OECD; Закон за данок на добивка на РМ;

2.2. Компаративна анализа на просечните ефективни стапки. Ако маргиналните стапки го квантифицираат даночниот товар на маргиналните проекти³³³, тогаш просечните ефективни стапки го мерат даночното зафаќање на инфрамаргиналните проекти, т.е. на оние проекти кои носат натпросечен профит или со други зборови економска рента. Поради ова својство, се вели дека од нив зависи изборот на локацијата, односно земјата во која ќе се вложат инвестиционите средства. Тие имаат исклучително важно значење во меѓународното движење на капиталот, бидејќи од нив зависи обемот на странските директни инвестиции во една земја, па затоа претставуваат мошне важен индикатор за даночната атрактивност, односно конкурентност на националната економија. Во приложената Табела бр. 02 се дадени пресметаните ПЕДС на вкупните инвестиции во РМ. Просечните ефективни стапки се изведени со помош на претставениот израз бр. 02: $EATR = (r\tilde{}/r)*EMTR + ((r - r\tilde{})/r)*t$. Имено, тој ја изразува врската помеѓу просечните стапки и маргиналните стапки. Според тоа, како инпут во пресметката, покрај маргиналните стапки, за пресметката на просечните ефективни стапки се земени и бараната стапка на принос по оданочување $r\tilde{}$, законската стапка на данокот на добивка t и барана стапка на принос пред оданочување r во висина од 20% (економска рента од 10%). Иако компарацијата се однесува само на 2005 година, сепак како дополнение во Табела бр. 02 се дадени пресметаните маргинални и просечни ефективни стапки на вкупните инвестиции во РМ во целиот период од 1995 до 2010 година.

Инаку маргиналните ефективни стапки на вкупните инвестиции се пресметани за инвестициите во опрема, градежни објекти и нематеријални средства под претпоставка дека сите имаат по 1/3 учество во вкупната структурата на инвестиционите средства. Претпоставено е исто така, дека тие се финансирани со просечна структура на капиталот, односно со структура на капиталот во која долгот, акционерскиот капитал и задржаната добивка имаат по 1/3 учество во вкупните извори на средства. Притоа, при пресметката на маргиналните ефективни стапки е претпоставено дека реалната каматна стапка $r=5\%$, стапката на инфлација $\pi = 2\%$, стапката на амортизација на градежните објекти $\delta = 3,1\%$, на опремата $\delta = 17,5\%$ и на нематеријалните вложувања $\delta = 15,35\%$, откаде следува дека просечната економска амортизација $\delta = 11,85\%$.³³⁴

³³³ Согласно методологијата на авторите Кинг и Фулerton, маргиналните ефективни даночни стапки го квантифицираат даночниот товар на единица маргинална инвестиција под претпоставка на постоење на еквилибриум на инвестиционата побарувачка. Затоа, бараната стапка на принос на маргиналниот проект не содржи економска рента односно екстра профит. За нив се вели дека го одредуваат проектот во кој ќе се вложат инвестиционите средства и дека претставуваат мерило на даночниот товар на инвестициите во домашната економија.

³³⁴ Калкулацијата на маргиналните ефективни даночни стапки е изведена од страна на авторите на трудот со помош на методологијата на маргиналните стапки на Кинг и Фулerton, која претставува основна методологија за пресметка на маргиналниот даночен товар на инвестиционите вложувања.

Табела бр. 02

Вредност на МЕДС и ПЕДС на вкупните инвестиции во РМ финансирани со просечна структура на капиталот ($r=5\%$, $\pi=2\%$, $\delta=11,85\%$ за МЕДС, економска рента од 10% и $p=20\%$ за ПЕДС)

Година	Законска стапка на данокот на добивка (%)	МЕДС на вкупните инвестиции (%)	ПЕДС на вкупните инвестиции (%)
1995	30	-76,89	19,73
1996	15	-121,12	4,58
1998	15	-164,10	3,53
2001	15	-5,42	11,18
2002	15	-5,42	11,18
2003	15	-5,42	11,18
2004	15	-5,42	11,18
2005	15	-5,42	11,18
2006	15	11,52	14,22
2007	12	9,12	11,34
2008	10	11,77	10,43
2009	10	11,77	10,43
2010	10	11,77	10,43

Извор: Сопствени пресметки; Закон за данок на добивка на РМ;

Најпрвин следува еден коментар за состојбата и динамиката на МЕДС и ПЕДС на вкупните инвестиции во РМ во набљудуваниот период. Имено, движењето на маргиналните стапки се карактеризира со тоа што од 1995 до 2001 година имале многу ниски вредности и тоа $-76,89\%$ во 1995, -121% во 1996 па дури и $-164,10\%$ во 1998 година што значи дека даночниот систем во РМ *нудел доста поволности за инвестирање во домашната економија*. Покрај ова, негативниот предзнак на коефициентот покажува дека во овој период, вишокот на даночното оптоварување или со други зборови даночната инциденца, *паѓала на страната на штедачите наместо на страната на компаниите*, генерирајќи негативно даночно зафаќање на економскиот профит. Од 2001 до 2006 година маргиналните стапки на вкупните инвестиции се зголемиле на $-5,42\%$, а во 2010 година достигнале позитивна вредност од $11,77\%$ ³³⁵. Овој период на пораст на маргиналните стапки се совпаѓа со периодот во кој се укинаа поголемиот број на даночните мерки за подршка на инвестициите и покрај тоа што во исто време се намалија законските стапки на данокот на добивка. Може да се резимира дека во последните години од набљудуваниот период, ефектот од кратењето на даночните поволности и проширувањето на даночната база, преовладувал над ефектот од намалувањето на номиналната даночна стапка, што севкупно резултирало со *позитивно даночно зафаќање на профитот на домашните компании*.

Од друга страна пак, ако се анализира движењето на ПЕДС ќе забележиме дека нивната вредност во целиот период била позитивна. Имено, во 1995 година тие изнесувале $19,73\%$, потоа опаднале на $3,53\%$ во 1998, во периодот од 2001 до 2005 изнесувале $11,18\%$, а во 2010 година незначително се намалиле на $10,43\%$. Иако во периодот до 2000-та година во РМ егзистирале бројни и силни стимулативни мерки, сепак тоа не било доволно просечните стапки да добијат негативна вредност поради релативно високите законски даночни стапки. По 2006 година пак, кога се укинаа

³³⁵ Значењето на маргиналните стапки како коефициент на ефективниот даночен товар се огледа во следниве правила: ако маргиналната стапка > 0 , тогаш даночниот систем ги дестимулира (ограничува) инвестициите, ако маргиналната стапка $= 0$, тогаш даночниот систем е неутрален во однос на инвестициите, и ако маргиналната стапка < 0 , тогаш даночниот систем ги стимулира (подржува) инвестициите во економијата.

речиси сите значајни стимулативни мерки, просечните стапки останаа релативно ниски поради ниската номинална даночна стапка. Ваквиот тренд на просечните стапки го потврдува и **правилото за конвергенција** на ПЕДС кон законската даночна стапка. *Претходново повторно покажува дека намалувањето на номиналните стапки на данокот на добивка, барем по теорија, би требало да претставува одлична стратегија за привлекување на странскиот капитал*, со оглед што по дефиниција, се снижуваат и просечните стапки како најрелевантно мерило на даночниот товар на странските инвестиции. Пониската вредност на просечните стапки во однос на маргиналните стапки во последните 3 години, пак, може да се протолкува дека проектите со повисок степен на рентабилност имале незначителна “даночна” предност во однос на проектите со понизок степен на рентабилност.

За целите на компаративната анализа во прилогот е дадена Табела бр. 81 во која се дадени законските, маргиналните и просечните ефективни стапки на вкупните инвестиции меѓу кои и оние на Р. Македонија и Р. Хрватска како дополнение на главниот извор на податоци. Како што може да се види од прикажаната табела, РМ и од **аспект на вкупните инвестициони вложувања** се докажува како **земја со исклучително низок ефективен даночен товар**. Оваа констатација уште еднаш укажува на поволностите за инвестирање инкорпорирани во националниот даночен систем. Според податоците, во 2005 година, РМ имала една од најниските законски даночни стапки во висина од 15% исто како Литванија и Латвија, а пониска стапка била регистрирана само во Ирска во висина од 13% и Кипар во висина од 10%. Што се однесува до маргиналните ефективни стапки, РМ имала второрангирана најниска стапка од -5,4% веднаш зад Хрватска чија стапка изнесувала -9,5%, додека сите други земји имале позитивни маргинални стапки. Покрај Македонија и Хрватска, како земји со низок маргинален даночен товар се истакнувале Словачка со 10,7%, Кипар со 8,8% и Литванија со 6,9%. Состојбата со просечните ефективни стапки исто така сугерира на одличната компаративна предност на РМ во однос на поголемиот број на земји кога станува збор за привлекување на странски директни инвестиции. И во овој случај таа го заземала второто место по однос на критериумот на најниски просечни стапки со стапка од 11,2%, веднаш зад Кипар кој имал стапка од 9,7%. Во овој домен се истакнуваат уште и Литванија со стапка од 12,8%, Хрватска со 13,8%, Латвија со 14,4% и Ирска со 14,7%.

Во точката за компаративната анализа заклучивме дека даночниот систем на РМ е конкурентен во однос на другите земји кога станува збор за подрачјето на привлекување на странски инвестиции. Меѓутоа, тука се поставува прашањето за резултатите или поточно придобивките од таквата конкурентност, а потоа и прашањето за нивната оправданост. Дали ниските просечни ефективни даночни стапки, ниската номинална стапка на данокот на добивка и откажувањето од оданочување на екстра профитот на мултинационалните компании делувале позитивно врз интензитетот и обемот на странските директни инвестиции во РМ. Ако постои поврзаност помеѓу нискиот даночен товар и обемот на директните инвестиции, во тој случај оваа политика секако е оправдана, во спротивно не. Меѓутоа, за да се одговори на тоа прашање, треба да се испита врската или корелацијата помеѓу просечните ефективни стапки и обемот на странските директни инвестиции во земјава, за што се потребни дополнителни информации и поголем простор кој би излегол надвор од рамките кој ги дозволува трудов.

Табела бр. 03**Законски, маргинални и просечни стапки на земјите од ЕУ во 2005 (во%)**

Земја	Законска даночна стапка	МЕДС	ПЕДС
Австрија	25,0	18,9	23,1
Белгија	34,0	20,4	29,7
Кипар	10,0	8,8	9,7
Чешка	26,0	15,6	22,9
Данска	28,0	19,1	25,2
Естонија	24,0	16,8	21,8
Финска	26,0	21,7	24,6
Франција	34,9	34,7	34,8
Германија	39,4	30,0	36,0
Грција	32,0	19,0	28,0
Унгарија	17,7	18,6	17,9
Ирска	13,0	14,4	14,7
Италија	37,3	22,7	32,0
Латвија	15,0	12,7	14,4
Литванија	15,0	6,9	12,8
Луксембург	30,4	18,3	26,7
Малта	35,0	28,8	32,8
Полска	19,0	11,9	17,0
Португалија	27,5	18,4	24,7
Словачка	19,0	10,7	16,7
Словенија	25,0	13,2	21,6
Шпанија	39,9	29,2	36,1
Шведска	28,0	19,1	24,8
Холандија	31,5	22,2	28,5
Велика Британија	30,0	26,7	28,9
Хрватска	20,0	-9,5	13,8
Р. Македонија***	15,0	-5,4	11,2

Извор: ZEW, Hrvoje Simovic: "Effective Corporate Tax burden in Croatia" Sveuciliste u Zagrebu, 2009, за Хрватска и сопствени пресметки за РМ;

ЗАКЛУЧОК

Во услови на потполно ефикасни финансиски пазари, како основна детерминанта на акумулацијата на капиталот се смета *глобалната каматна стапка* и во таа смисла истата го претставува трошокот на капиталот на меѓународните проекти. Меѓутоа, националните даночни системи, создаваат разлика помеѓу трошокот на капиталот и реалната каматна стапка која фигуративно се нарекува "*даночно поместување*" или "*даночен клин*" (изворно "*tax wedge*"). Како најсоодветна мерка за проценка на ефективниот даночен товар во контекст на меѓународното движење на капиталот се сметаат *перспективните просечни ефективни даночни стапки* (*forward looking Average Effective Tax Rates*), кои беа популаризирани од страна на авторите Деверу и Грифит (Devereux and Griffith (1998)). Тие се базираат врз претпоставката дека фирмите кои имаат вложено во инвестициони проекти очекуваат да реализираат економски ренти повисоки од трошоците на капиталот.

Согласно спомнатата методологија, просечната ефективна стапка може да се дефинира како просечна пондерирани средина на *маргиналната стапка* од една страна и *законската номинална стапка* од друга страна, што укажува на фактот дека тие се меѓусебно поврзани. Од нивната релација во изразот за просечните стапки може да се воочи дека просечната стапка би била еднаква на маргиналната стапка само ако стапката на принос на дополнителната инвестиција е еднаква на трошокот на капиталот, што упатува на заклучокот дека за *непрофитабилните инвестиции кои не остваруваат екстра профит*, висината на *маргиналната стапка претставува основна детерминанта на даночниот товар*. Од друга страна, како што се зголемува стапката на принос, *така и законската стапка добива на важност во определувањето на ефективниот даночен товар на меѓународните инвестициони проекти*. Од разликите во висината на стапките на корпоративниот данок зависи одлуката за локацијата на инвестициониот проект, но и одлуката за местото или земјата во која ќе се декларира профитот за даночни цели. Во таа насока,

државите употребуваат *стратегијата на намалување на законските корпоративни стапки*, бидејќи нуди можност за привлекување на високо профитабилни странски инвестиции. Во светската литература, опишанава политика се нарекува *меѓународна даночна конкурентност*.

Серијата на спроведени реформи на данокот на добивка во набљудуваниот период, направија РМ со право да го понесе епитетот за *даночно најповластена земја во регионот и во Европа*. Според податоците, во 2005 година, РМ имала една од најниските законски даночни стапки во висина од 15%, а пониска стапка била регистрирана само во Ирска во висина од 13% и Кипар во висина од 10%. Што се однесува до маргиналните ефективни стапки, РМ имала второрангирана најниска стапка од -5,4% веднаш зад Хрватска чија стапка изнесувала -9,5%. Состојбата со просечните ефективни стапки исто така сугерира на одличната компаративна предност на РМ во однос на поголемиот број на земји кога станува збор за привлекување на странски директни инвестиции. И во овој случај таа го заземала второто место по однос на критериумот на најниски просечни стапки со стапка од 11,2%, веднаш зад Кипар кој имал стапка од 9,7%. Ако се има предвид дека денес РМ има убедливо најниска номинална стапка на данокот на добивка во висина од 10%, може да се резимира дека од аспект на меѓународната даночна конкурентност, таа се рангира како *земја со исклучително низок ефективен даночен товар*.

РЕФЕРЕНЦИ

- Devereux M.P., Griffith R.: “The taxation of discrete investment choices:”, The institute of fiscal studies of Warwick University, 1999;
- Hrvoje S.: “Effective Corporate Tax burden in Croatia” Sveuciliste u Zagrebu, 2009;
- King M. A., Fulerton D.: “The taxation of income from capital: A comparative study of the United States, the United Kingdom, Sweden and Germany”, National Bureau of economic Research, University of Chicago Press, 1984;
- Overesch M. “The effective tax burden of companies in Europe”, CESifo DICE Report 4/2005;
- Quéré A.B., Fontagné L., Lahrière-Révil A.: “How Does FDI React to Corporate Taxation” An OECD Study, 2003;
- Ruiz F.M.M., Gérard. M.: “Summary, Description, and Extensions of the Capital Income Effective Tax Rate Literature”, International Taxation Handbook, Oxford 2007;
- The Centre for European Economic Research - Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (*ZEW*);
- The Institute for Fiscal Studies (IFS), OECD;
- Закон за данок на добивка на РМ;
- Народна Банка на Република Македонија (НБРМ);

INTERNATIONAL TAX EFFICIENCY CONSIDERATIONS OF CONTEMPORARY CORPORATE INCOME TAX REFORM

Ilija Gruevski, Msc³³⁶, Stevan Gaber, PhD³³⁷

Abstract

In international context, corporate taxes represent one of the major limiting factors of the international capital flows. High corporate tax rates might distort the investment decision on the international projects, and as a consequence, limit the international efficiency level. The corporate tax system can affect the company's behavior in a number of ways: it might influence the choice of the sources of finance in favor of debt or retained earnings; high tax rates can trigger tax planning activities to shift taxable income from affiliates in high tax countries to affiliates in low tax countries; next, corporate tax can seriously affect market dynamics on mergers and acquisitions as well as the legal organizational form chosen by the firm; and it can also promote tax evasion as well as reduce the capital mobility, etc.

In order to eliminate these negative effects, national countries might implement different tax measures, and therefore improve their corporate income tax efficiency level. These international tax efficiency considerations are part of the contemporary corporate income tax reform and they include some certain measures with great potential for this purpose such as: lower statutory tax rates, integration of corporate income and personal income taxation, introduction of the alternative corporate tax systems (the "Cash flow corporate tax system" and the "Comprehensive business income tax system- CBIT"), implementation of the thin capitalization rules as well as the transfer pricing rules, etc.

The article's objective is to present the latest trends of the contemporary tax reform from an international corporate tax efficiency aspect. More precisely, the intention is to introduce the measures that might effectively decrease the possibilities for corporate income tax distortion in international context. Generally, the basic methodology is consisted of the analytical, comparative and the narrative method. For the purpose of better illustration on the conclusions, diagrams and scenario analysis will be used adequately.

Key words: *distortion, corporate income-tax, transfer pricing, average effective rates, thin capitalization, integral corporate tax, tax system based upon cash flows.*

ДАНОЧНИТЕ РЕФОРМИ ВО НАСОКА НА УНАПРЕДУВАЊЕ НА МЕЃУНАРОДНИТЕ ТЕКОВИ НА КАПИТАЛОТ

Апстракт

Даноците претставуваат еден од главните лимитирачки фактори на слободното движење на капиталот во глобални рамки. Во таа смисла, особено се истакнува корпоративниот данок на доход или поточно данокот на добивка кој се пресметува на профитот на мултинационалните компании. Високите стапки на корпоративниот данок на доход можат сериозно да ја редуцираат меѓународната ефикасност на капиталот, преку создавање на т.н. даночни дисторзии или поточно даночни нарушувања. Како можни облици на даночна дисторзија се јавуваат преференциите кон одредени проекти или локации од страна на инвеститорите (со што директно се нарушува принципот на даночната

³³⁶ Msc Assistant at University "Goce Delcev"-Stip ilija.gruevski@ugd.edu.mk

³³⁷ Assistant Professor at University "Goce Delcev"-Stip, stevan.gaber@ugd.edu.mk

неутралност), преференциите кон долгот или задржаната добивка како извори на капитал, понатаму ограничувањето на мобилноста на капиталот, тенденциите за трансфер на профитот, даночната евазија и слично. Во насока на елиминација на овие ограничувања, а со цел да се унапредат меѓународните текови на капиталот, водечките економии преземаа, но и во иднина ќе преземаат одредени реформи во системот на корпоративниот данок на доход. Како дел од мерките кои најчесто се имплементираат во ова област се: намалувањето на законските или статутарните стапки на данокот на добивка, редуцијата на просечните ефективни даночни стапки, интегрирањето на корпоративниот и персоналниот данок на доход, воведувањето на алтернативни даночни системи (како што се на пр. "Comprehensive business income tax – CBIT" и "Cash flow corporate tax system"), како и имплементацијата на правилата за тенка капитализација и трансферни цени.

Целта на трудот е да се презентираат современите правци на даночните реформи во светот од аспект на унапредувањето на меѓународните текови на капиталот, или поконкретно, да се опфатат најновите мерки во системот на корпоративниот данок на доход преку кои на ефективен начин се редуцираат потенцијалните можности за даночна дисторзија. Основни методи кои се користат во трудот се аналитичкиот, компаративниот и наративниот метод. Во насока на подобро објаснување и елаборација на одредени проблеми соодветно ќе биде употребен и методот на сценарио анализата. Притоа, со цел да се обезбеди подобра илустрација на фактите и заклучоците од анализата ќе се прибегне и кон користење на дијаграмскиот метод (или методот на претставување на сознанијата со помош на графикон).

Читателите на трудот имаат практична можност да се запознаат со општите правци на промените во даночната политика од областа на корпоративниот данок на доход, кои се преземаат во насока на унапредување на меѓународните текови на капиталот. Исто така, трудот може да послужи и како водич, односно појдовна платформа за подлабоки и посуптилни истражувања во полето на даночните реформи, како за универзитетскиот кадар, така и за креаторите на економската политика.

Клучни зборови: дисторзија, корпоративен данок на доход, трансферни цени, просечни ефективни стапки, тенка капитализација, интегрален корпоративен данок, систем на оданочување врз основа на парични текови и слично.

ВОВЕД

Даночната дисторзија претставува доста комплексна материја која најдиректно е поврзана со ефикасноста на економските системи. Колку е помал капацитетот на даночната структура да создава одредени дисторзии, толку е повисока и ефикасноста на алокацијата на производните ресурси. Поради немање на соодветен показател за мерење на даночната дисторзија, таа може да се дефинира само посредно низ призмата на она што претставува неутрален даночен систем. Теоретски, под неутрален даночен систем се подразбира таков даночен систем кој генерира даночни приходи без да предизвика промена на релативните цени на факторите на производство.³³⁸ Со неутралното оданочување, секој поединец плаќа еднаков износ на данок така што даночниот систем не влијае врз неговите економски одлуки. Може да се заклучи дека дисторзијата во основа не претставува ништо друго, туку нарушување на процесот на алокацијата на ресурсите (капиталот и трудот), односно искривување на текот на инвестиционата или пошироко, економската одлука. Сите даноци имаат потенцијал за дисторзија, но таа најмногу е изразена кај корпоративниот данок на доход.

³³⁸ Leibfritz W., Thornton J., Bibbie A.: "Taxation and economic performance" OECD Studies, 1997, стр. 91.

Даночната реформа, пак, претставува динамичен процес на постојано усовршување на структурата на даночните системи во насока на целите на економската, или поконкретно даночната политика.³³⁹ Секоја даночна реформа во себе содржи неколку заеднички суштински елементи и тоа: каква била состојбата на економијата пред преземањето на реформата (*историски елемент*), кои се притисоците или причините за даночната реформа, односно, што сака да се постигне со реформата на даночниот систем (*причини или цели на реформата*), каков е текот или процесот на промените во реформата (*карактеристики на реформата*) и можеби најважното прашање – кои се резултатите од спроведената даночна реформа (*успешност на реформата*).

Како што е познато, во текот на последните 20-тина години дојде до одредени промени во фискалните политики на развиените земји. Ваквите промени се проширија и кон останатите земји, така што реформите добија поголеми меѓународни димензии. Причините за даночните реформи се многубројни: од економски или реални како што се кризите во 80-тите години и последнава финансиска криза, до теоретско – идеолошки како на пример промената на перцепцијата за улогата и значењето на фискалната политика. Пошироката литература укажува на повеќе интенции кои ги промовираа даночните реформи широм светот, меѓу кои спаѓа и потребата за унапредување на меѓународното движење на капиталот. Како потесно конкретно подрачје на даночната реформа претставува реформата на корпоративниот данок на доход, со оглед што поседува изразено висок потенцијал за дисторзија на тековите на капиталот.

1. КОРПОРАТИВНИТЕ ДАНОЦИ И ДИСТОРЗИИТЕ НА МЕЃУНАРОДНАТА ЕФИКАСНОСТ НА КАПИТАЛОТ

Да видиме подетално, какви се **реперкусиите** од корпоративните даноци врз меѓународната економска ефикасност. Најпрвин, употребата на корпоративните даноци го нарушува *изборот на изворите на меѓународниот капитал* неопходен за финансирање на инвестиционите проекти. Слично како и во системот на затворена економија, корпоративниот данок на доход создава преференции кон поголемо користење на позајмениот капитал во однос на сопствениот капитал поради преференцијалниот даночен третман на каматните трошоци. Со цел да се минимизира даночниот товар на капиталот на мултинационалната компанија, нејзината странската подружница може *да одлучи да се задолжи* и на тој начин да ги редуцира обврските по основ на корпоративниот данок. Доколку подружницата не е во состојба да се задолжи на пазарот на капитал во домицилната земја, таа заедно со матичната корпорација може да употреби *стратегија на екстензивно интерно задолжување* како средство за префрлање на профитот од земјата со повисок во земјата со понизок даночен товар.³⁴⁰ Оттука, *може да се каже дека постоењето на корпоративниот данок на добивка делува во насока на максимално задолжување на меѓународните претпријатија како дел од нивната стратегија за оптимизирање на структурата на капиталот, што се разбира претставува дисторзија на процесот на економското одлучување*. Имено, фирмите настојуваат во поголема мера да ги финансираат проектите со позајмен наместо со сопствен капитал, што како последица води до зголемување на потенцијалната опасност од инсолвентност и банкрот. Исто така, се врши дискриминација на помалите фирми кои немаат пристап до банкарскиот капитал, како и фирмите кои според специфичноста на дејноста мораат исклучиво да

³³⁹ Една од најпознатите реформи во даночната сфера е онаа од осумдесетите години на американскиот претседател Роналд Реган, која почнувајќи од САД, па проширувајќи се во другите земји добива интернационална димензија. Впрочем, современите реформи ја наследиле оваа карактеристика и нормална пракса е успешните реформи да се пренесуваат како светско искуство.

³⁴⁰ OECD: “Fundamental corporate tax reform”, A tax policy studies, 2007, стр. 70. Инаку ваквата стратегија за одбегнување на оданочувањето е позната под оригиналниот назив “earnings stripping”.

го базираат своето работење врз сопствен капитал. За да се спречи оваа појава, домицилната земја може да имплементира одредени правила за капитализација. Со правилата за капитализација, всушност се лимитира делот од инвестициите што може да се финансира со емисија на долг, односно се плафонира максималниот износ на долг што може да го позајми подружницата од нерезидентните матични корпорации.

И покрај наметнатите правила за капитализација, корпорациите се во можност да го избегнат плаќањето на данокот преку *употреба на енормно високи камати во рамки на интерниот систем на кредитирање*. Оваа стратегија на наметнување на нереално високи каматни стапки на позајмениот капитал на своите подружници, во рамки на поставениот режим на капитализација, изворно се нарекува “non arm’s length interest rate policy”. Резидентните земји на ваквата политика на мултинационалните корпорации најчесто одговараат со посебни правила, кои се состојат од налагање на корпорациите, во системот на меѓусебното кредитирање, да користат каматни стапки кои не се повисоки од нормалната каматна стапка формирана на светскиот пазар на капитал. Не само подружницата, туку и *матичната странска корпорација може да позајми пари од пазарот на капитал* и да ја искористи предноста од третманот на трошоците за камата. Доколку пак, матичната корпорација позајмените пари ги трансферира кон подружницата во вид на долг, во тој случај доаѓа до т.н. *двојна даночна корист* (double dip tax gain), поради двојната одбивка на каматите од вкупната консолидирана даночната основа.³⁴¹ Овие даночни дисторзии се особено опасни доколку подружницата се наоѓа во дестинација позната како даночен рај, па позајмениот капитал од матичната корпорација преку подружницата се пласира во други подружници од трети земји. Како што се гледа, корпоративниот данок ја фаворизира *стратегијата на задолжување како поприфатлива опција за максимизирање на добивката на меѓународните компании*, меѓутоа од аспект на меѓународната ефикасност, тоа значи дека капиталот како ресурс *не се алоцира најрационално во точките на неговата најефикасна употреба*.

Освен трансферирањето на профитот преку каматните стапки во процесот на интерното задолжување, тоа може да се реализира и преку *интерниот систем на трансферни цени*. Така, како дел од внатрешната политика на цени, корпорацијата може да ги зголеми трансферните цени на производите и услугите кон својата подружница за да го префрли доходот во матичната земја доколку таму има пониски даночни стапки. Слично, може да се префрлат трошоците на подружницата во матичната корпорација за да се намали даночната база доколку таму постојат повисоки даночни стапки. За таа цел, ќе илустрираме еден пример како интегрираните меѓународни компании ги прилагодуваат трансферните цени за да го префрлат профитот во земјите со помал даночен товар.

Во примерот се претставени две компании, едната во Ирска каде даночната стапка е 10%, а другата во Велика Британија каде стапката изнесува 30%. Ирската компанија дистрибуира производи во Британија преку тамошната британска компанија. Притоа се претпоставуваат две сценарија, од кои во едното двата економски субјекта се неповрзани, додека во другото тие се поврзани. Во второто сценарио, поврзаноста на ентитетите дава можност преку зголемување на трансферните цени да се овозможи префрлање на доходот од земјата со повисока во земјата со пониска даночна стапка и остварување на извесна даночна предност која резултира со поголем профит по оданочување на интегрално ниво.

³⁴¹ Пошироко види: OECD: “Fundamental corporate tax reform”, A tax policy studies, 2007

Сценарио 01.**Случај на две независни фирми без примена на системот на трансферни цени**

Ирска компанија (во фунти)		Британска компанија (во фунти)	
Вкупна продажба	50.000	Вкупна продажба	100.000
Трошоци за материјали	(10.000)		
Трошоци на производство	(20.000)	Трошоци на продажба	(50.000)
Вкупен профит	20.000	Вкупен профит	50.000
		Трошоци за дистрибуција	(35.000)
Режиски трошоци	(5.000)	Режиски трошоци	(5.000)
Профит пред оданочување	15.000	Профит пред оданочување	10.000
Данок 10%	(1.500)	Данок 30%	(3.000)
Профит по оданочување	13.500	Профит по оданочување	7.000

Сценарио 02.**Случај на две интегрирани фирми со примена на системот на трансферни цени**

Ирска компанија (во фунти)		Британска компанија (во фунти)	
Вкупна продажба	58.000	Вкупна продажба	100.000
Трошоци за материјали	(10.000)		
Трошоци на производство	(20.000)	Трошоци на продажба	(58.000)
Вкупен профит	28.000	Вкупен профит	42.000
		Трошоци за дистрибуција	(35.000)
Режиски трошоци	(5.000)	Режиски трошоци	(5.000)
Профит пред оданочување	23.000	Профит пред оданочување	2.000
Данок 10%	(2.300)	Данок 30%	(600)
Профит по оданочување	20.700	Профит по оданочување	1.400

Интегрален ефект од двете сценарија

Збирно:	Сценарио 01	Сценарио 02
Вкупен профит пред оданочување	25.000	25.000
Вкупно платени даноци	4.500	2.900
Вкупен профит по оданочување	20.500	22.100

Извор: Weiner J.M: "Company tax reform in EU – Guidance from The US and Canada on implementing formulary apportionment in The EU", Springer 2006. стр. 23

Од претходните примери јасно се гледа функционирањето на трансферните цени како механизам за трансферирање на профитот во земјите со пониски даночни стапки. Преку трансферните цени, корпорацијата во целина остварува даночна стимулација во вредност од 1.600 фунти, како резултат на различниот даночен третман на добивката во двете земји. Во овој случај за да се одбегнат овие појави, државите можат да имплементираат одредени правила при формирањето на трансферните цени.

И примената на принципот на распределба на добивката создава одредени дисторзии. Имено, оданочувањето на добивките што не се распределуваат во тековната година, најчесто се одложува до моментот на нивната реализација. Овој систем на оданочување кој се нарекува систем на даночно одложување на задржаните добивки "tax deferral system" создава склоност кон финансирање на проектите во странство со реинвестирање на задржаните добивки, наместо со употреба на другите извори на капиталот. Во овој случај, поволниот третман на приходите од задржана добивка, резултира со фаворизација на постарите зрели корпорации кои претежно се финансираат преку употреба на капиталот во вид на задржана добивка во споредба со младите фирми. На овој начин, од аспект на можностите за инвестирање, современите даночни системи создаваат еден вид привилегирана положба на големите корпорации во однос на помалите, така што последниве се почесто соочуваат со тешкотии во финансирањето на сопствената развојна експанзија. Инвеститорите, преферирајќи ги големите друштва, всушност вршат нерационална алокација на капиталот во проекти со помала стапка на поврат, наместо во оние со поголема на новите корпорации. Ова ја нарушува динамиката на

пазарот на капитал, доаѓа до растурање на капиталните ресурси и се спречува влезот на нови субјекти.

Даноците можат да влијаат и *врз видот на легалната форма на организација на бизнисот*. Така на пример, поради можноста за одредени придобивки и предности во даночниот третман, може да се случи трансформација на трговските друштва од инкорпориран во неинкорпориран облик и обратно. Во друг случај, акционерските друштва можат да формираат свои фирми во неинкорпориран облик и да ги искористат за редуцирање на даночниот товар преку префрлање на поголемиот дел од приходот кај даночно повластените партнерски фирми или пак преку трансферирање на загубите на сметка на корпорациите. Партнерските неинкорпорирани фирми даваат потенцијал за користење на одредени предности и од аспект на можноста за забрзана амортизација, во смисла што доколку постојат такви даночни поволности, кај нив се генерира пораст на базата на постојаните средства.

Структурата на корпоративните даноци не нуди поголема неутралност ниту во однос на одлучувањето *за спојување и преземање на други фирми во меѓународни рамки*. Во зависност од даночните правила, можно е да се јават или пак не, одредени преференции за разни спојувања и преземања. Профитот на корпорациите честопати е недоволен да ги апсорбира обврските кои потекнуваат од даночниот систем, што може да резултира со одлука за окрупнување на капиталот. На пример, профитабилните фирми можат да извршат спојување со други фирми кои имаат вградено големи потенцијални загуби на сметката на постојаните средства, со цел да ја редуцираат даночната обврска преку стеснување на даночната база. Исто така, а како резултат на третманот на каматните трошоци, се создаваат стимулации за преземања на фирми кои се финансирале претежно преку задолжување или емисија на долг.

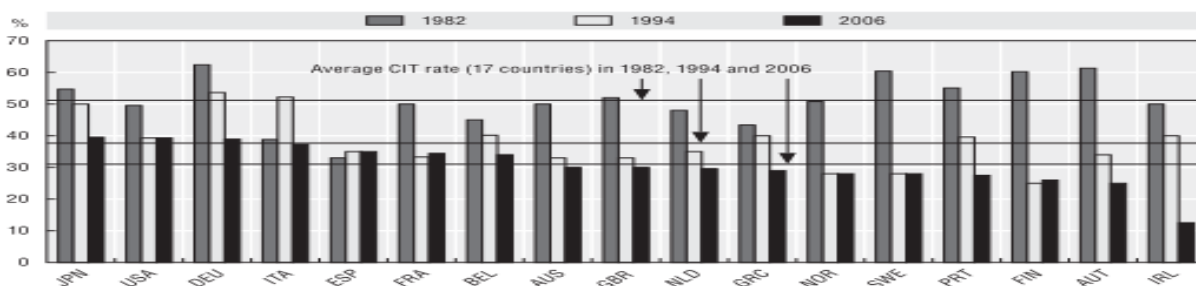
Произлегува, дека разликите во даночните системи ширум светот можат сериозно да ја **нарушат меѓународната ефикасност и мобилност на капиталот и воедно да ја редуцираат динамиката на интернационалниот пазар на капитал**.

2. РЕФОРМИ ЗА ЕЛИМИНИРАЊЕ НА ДИСТОРЗИЈАТА НА МЕЃУНАРОДНИТЕ ТЕКОВИ НА КАПИТАЛОТ

Пред да се даде осврт на реформите на корпоративниот данок од аспект на унапредувањето на меѓународните текови на капиталот, ќе се елаборираат причините поради кои експертите препорачуваат да се врши оданочување на профитот на мултинационалните компании: 1. Властите го оптоваруваат доходот на мултинационалните компании и покрај постоењето на корпоративните даноци во резидентната земја, бидејќи со него се врши “зафаќање”, односно *оданочување на екстра профитот или економската рента* поврзана со специфичната локација. Мултинационалните компании инвестираат во други земји поради одредени поволности кои генерираат екстра профит или рента: изобилието на природни ресурси, ефтини фактори на производство, пониски транспортни трошоци, голема апсорпциона моќ на пазарот и слично. Корпоративниот данок на доход врши делумно елиминирање на екстра профитите на мултинационалните компании и изедначување на можностите за инвестирање во други земји; 2. Корпоративниот данок на доход влијае делумно позитивно и врз *финансиското и инвестиционото однесување* на мултинационалните компании во странските земји. Доколку остварувањето на профитот во странската земја не се оданочува, тогаш може да се случи целосно трансферирање на добивката во земјата со седиште на мултинационалната компанија. Комбинацијата на корпоративните даноци и даночните кредити креираат определени даночни стимулации за реинвестирање на добивката во странските земји, и во оваа смисла имаат улога на своевидна даночна “рампа”; и 3. Фактот што меѓународните пазари на капитал се сеуште *имперфектни*, оди во прилог на корпоративниот данок на доход. Имперфектноста на пазарот на капитал создава услови за нерамномерен трансфер на даночниот товар врз капиталот, трудот или

крајните потрошувачи. Егзистенцијата на даночните стапки заедно со определени инструменти на даночната политика можат да ги заобиколат бариерите креирани од несовршеноста на пазарите на капитал и да создадат поправедни и поеднакви услови за привлекување на меѓународниот капитал. **Овие проаргументи претставуваат цврст доказ дека владите во иднина доста тешко ќе се откажат од оданочување на профитот на меѓународните компании.**³⁴²

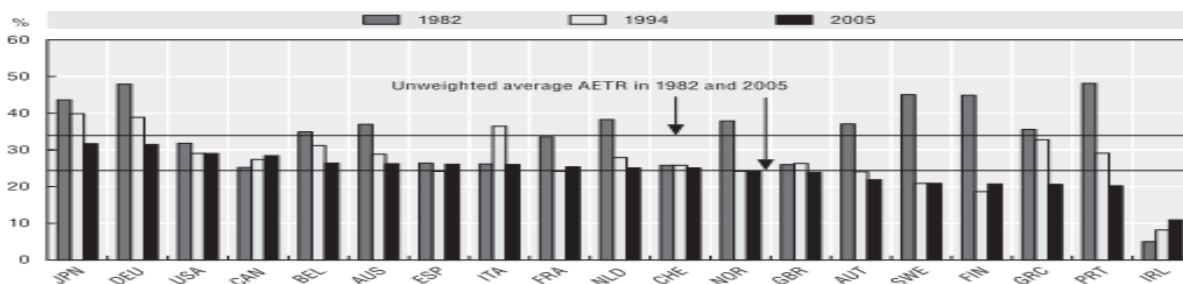
Основниот приоритет на современите даночни реформи од аспект на оваа цел е да се воспостави структура на даночниот систем која овозможува **едноствено и лесно администрирање**, а во исто време **пружа олеснување и поедноставување на даночниот третман на компаниите**, со постигнување на ефективен даночен товар кој не е повисок во однос на конкурентните економии. Програмите за реструктурирање на даночниот систем, најелементарно, мораа да го редуцираат ризикот од неуспех и одвраќање на инвеститорите преку креирање на сигурна и стабилна инвестициона клима. Во таа насока, примената на **ниски пропорционални стапки на широка и транспарентно дефинирана даночна основа** претставува преферирана комбинација која овозможува ефективно снижување на даночниот товар и соодветна компензација за надолнување на загубите на потенцијалните приходи. Притоа, пожелно е да се изврши пречистување на нејасните сметководствени стандарди и нивно **синхронизирање согласно меѓународните норми** кое ќе овозможи поголема сигурност во категоризацијата на приходно-расходните ставки и поголема точност во дефинирањето на даночната основа.



Графикон бр. 01: Законски стапки на корпоративниот данок од 1982-2006
Извор: "Fundamental corporate tax reform", A tax policy studies, OECD, 2007

Индикаторите на реформите на корпоративниот данок на доход во сферата на унапредувањето на меѓународната ефикасност на капиталот претежно се огледаат во **редуцирањето на законските даночни стапки**, како и во **намалувањето на просечните ефективни даночни стапки**. Законската даночна стапка претставува првиот индикатор на даночната атрактивност на некоја локација ако се имаат предвид меѓународните инвестиции. Во изминатите три декади, висината на номиналната стапка на корпоративниот данок покажува значително опаѓање, што претставува потврда за манифестација на т.н "даночна конкурентност" или "даночна војна" помеѓу земјите во светот. Графиконот 01 јасно го потврдува трендот на опаѓањето на законските стапки на корпоративниот данок на доход. Од компарацијата на стапките во 1982, 1994 и 2006 година се воочува значително намалување на законските стапки во сите претставени земји освен Шпанија. Во 1982 година 11 од 17 земји забележаа редукација на стапките на корпоративниот данок во износ поголем од 50%, додека во 2006 година намалувањето продолжи во однос на претходните години, но со многу помал интензитет. Ова значи дека трендот на намалување има континуелен карактер така што просечната стапка на корпоративниот данок на доход во овие земји од 50,9% во 1982 година се намали на 30,8% во 2006 година, што е нешто повеќе од просекот на сите земји членки на ОЕЦД кој изнесува 28,4%.

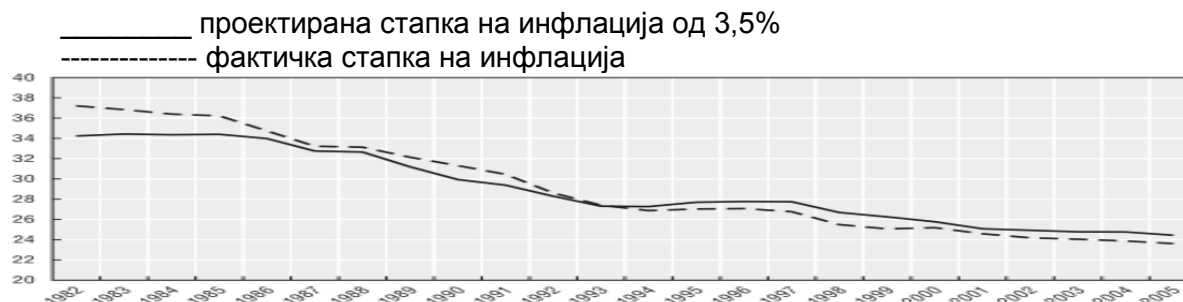
³⁴² За причините кои го оправдуваат оданочувањето на профитот на мултинационалните компании пошироко види: ОЕЦД: "Fundamental corporate tax reform", A tax policy studies, 2007 стр. 43-45.



Графикон бр. 02: Просечни ефективни даночни стапки од 1982-2005

Извор: "Fundamental corporate tax reform", A tax policy studies, OECD, 2007

Следниот индикатор за опаѓањето на даночниот товар на меѓународниот капитал се огледа во состојбата и динамиката на просечните ефективни даночни стапки (или скратено ПЕДС). Ако маргиналната ефективна даночна стапка (METR) го изразува ефектот на даноците врз нивото на домашната ефикасност на капиталот или домашното ниво на инвестиции, тогаш преку просечната ефективна даночна стапка (average effective tax rate-AETR) се прави осврт врз меѓународната ефикасност на капиталот. Имено, системот на корпоративниот данок може да влијае врз дискреционите одлуки на мултинационалните корпорации за локацијата или земјата во која ќе ги вложат своите средства. Ефектот врз одлуката и изборот на локацијата зависи од добивката по оданочување во соодветната земја која се мери токму со стапката AETR. Повисока стапка на AETR означува помала добивка по оданочување и помала преференција за инвестирање во конкретната локација.



Графикон бр. 03: Тренд на просекот на ПЕДС од 1982-2006

Извор: "Fundamental corporate tax reform", A tax policy studies, OECD, 2007

Графиконот бр. 02 покажува намалување на просечните ефективни стапки во повеќе земји во периодот 1982-2005. Најголемо намалување е забележано во Финска, Германија, Португалија и Шведска, додека само во Канада и Ирска не е регистрирано намалување на просечната ефективна стапка. Графиконот бр. 03, пак, ја илустрира еволуцијата на просечната ефективна стапка на корпоративниот данок, од кој јасно се воочува дека таа се намалила за околу 10% процентни поени, односно од 34,2% во 1982 на 24,4 во 2005. Најголемо намалување е забележано во периодите 1987-1993 и 1997-2001. Во периодот после 2000-та година е забележано постабилно движење на AETR. Ако се направи компарација на динамиката на METR и AETR, може да се заклучи дека интензитетот на промената кај просечните стапки е поголема од интензитетот на промена кај маргиналните стапки (од 34,2% на 24,4% наспроти од 27,9% на 20,3%), што се должи претежно на посилен ефект од намалувањето на законските стапки, со оглед дека тие повеќе се поврзани со движењето на просечните ефективни даночни стапки. Од анализата на законските и просечните стапки може да се заклучи, дека тековите на странскиот капитал *преферираат пониско даночно оптеретување на корпоративниот профит*, во спротивно истите се перципираат

како пречка во слободната циркулација на капиталот. Теоретичарите одат дури и дотаму што ја преиспитуваат потребата и оправданоста за оданочување на корпоративниот профит. Во таа насока најмногу отишла Естонија, која претставува екстреман пример на земја која изврши укинување на данокот на добивка.

Импликациите на реформата на корпоративниот данок за иднината се движат во две насоки. Првата е дека трендот на снижување на стапките на корпоративниот данок ќе продолжи во иднина така што ќе премине во т.н. трка до дното или “race to the bottom” што би резултирало со евентуално елиминирање на корпоративните даноци, но и до исчезнување на приходите по оваа основа поради ограниченоста за проширување на капацитетот на даночната база. **Втората** опција предвидува прекин на понатамошното намалување на законските стапки поради стравот и притисокот од губење на приходите по основ на корпоративниот данок. Сеуште не е јасно во која насока ќе се развива еволуцијата на овој данок, сепак современите анализи укажуваат дека можеби и двете опции се случуваат. Но и покрај тоа, определбата за реализација на реформата на корпоративниот данок и понатаму останува присутна кај креаторите на економската политиката. Иако фундаменталната реформа во ова подрачје на даночната политика се состои од комплексни и многу често спротивставени прашања, владите на развиените земји настојуваат да ги одржат приходите на постојното ниво, а во исто време преземаат мерки за подобрување на инвестиционата клима.

Останувајќи на курсот на реформите, а во насока на елиминирање на нарушувањата на економската ефикасност, во иднина може да се очекува да се изврши поголем **степен на интеграција** на економското двојно оданочување. Всушност, станува збор за **интеграција на оданочувањето по основ на корпоративниот данок на ниво на корпорација и оданочувањето по основ на персоналниот данок на ниво на поединец (акционер)**. Како што е познато, класичниот тип на оданочување на корпоративниот доход се состои од наплата на корпоративниот данок (или данокот на добивка) на остварениот профит на корпорациите и понатаму, откако ќе се изврши негова распределба во вид на дивиденда или пак капитална добивка, истиот поприма форма на персонален данок на доход од капитал кој се пресметува на ниво на поединечен акционер. Притоа, не се користат никакви даночни ослободувања, единствено, платената камата се смета како одбитна ставка на даночната основа на корпорациите. Ваквиот даночен третман создава дисторзии, односно преференции за поголемо користење на долгот во однос на сопствениот капитал поради ефектот на даночната заштита кој се јавува токму како резултат на изземањето на каматните расходи. Со воведување на *системот на целосен интегрален корпоративен данок (full integration corporate tax)* сите видови на добивки на корпорацијата – распределени дивиденди, задржани добивки и слично – се алоцираат само на ниво на акционер и се оданочуваат со персоналниот данок на доход. Притоа, корпоративниот данок на добивка се плаќа однапред на ниво на корпорација, но при пресметката на персоналниот данок, на акционерите им се дава т.н. даночен кредит во висина на платениот корпоративен данок. Ваквиот систем овозможува елиминација на дисторзијата на релација долг-сопствен капитал. Притоа, заради олеснување на меѓународните текови на капиталот пожелно е да се применува **оданочување само на првичната фаза на дистрибуцијата на профитот**, со примена на пропорционална стапка на задржан данок на дивиденда, со можност за користење на даночни ослободувања или кредити на интеркорпоративските дивиденди. Како дополнување, потребно е активно да се имплементира *принципот на одбегнување на двојното оданочување* кое се регулира со **потпишување на билатерални договори** помеѓу заинтересираните земји.

Како најпознат пример за интегрален корпоративен данок се смета т.н. “**Dual income tax system – DIT**”, но слични ефекти се постигнуваат и со имплементација на *системот на даночната одбивка за акционерскиот капитал* или “**Allowance for**

corporate equity tax system – ACE.³⁴³ Имено, системот “ACE” ја корегира разликата во даночниот третман на долгот и сопствениот капитал преку обезбедување на даночна одбивка на профитната основа во висина на определен процент од износот на акционерскиот капитал.³⁴⁴ Така на пример, со овој систем на корпоративно оданочување, кој беше промовиран од неговите протагонисти при организацијата од ОЕЦД и кој доследно беше применет во Хрватска, се остварија завидни резултати во овој домен.

”**Comprehensive business income tax – CBIT**”³⁴⁵ претставува систем на оданочување на корпоративниот доход кој нуди сосем друг пристап за разлика од интегралниот систем. Наместо да се врши интеграција на корпоративниот и персоналниот данок заради изедначување на даночниот третман на изворите на капитал, при што нееднаквоста потекнува токму од третманот на каматите како одбитна ставка на даночната основа, *со овој систем не се врши одбивање на каматите од основата*. Според тоа, на ефективен начин се елиминира и потребата за интеграција, но и на дисторзијата која потекнува од традиционалниот третман на каматите.

Како значајна промена која наидува на се поголемо одобрување од страна на економистите е *замената на системот на оданочување на приходите на акруална или тековна база со систем на оданочување на паричните текови* – “**Tax expenditure system**” или “**Cash flow corporate tax system**”, кој преку оданочување на паричните текови го решава проблемот на префрлање на профитот со употребата на трансферните цени. Повеќе земји го применуваат системот на оданочување на тековна основа, според кој даночната база се формира врз основа на приходите кои настануваат во текот на календарската година. Овој систем генерира одредени тешкотии во утврдувањето на основата за оданочување поради можностите за одложување на одредени приходи, ризикот од евазија, а во исто време ги зголемува и административните трошоци. Алтернативниот систем, на кој му се придава големо значење со даночните реформи, нуди решение за елиминирање на овие појави затоа што наместо приходите, ги регистрира трансакциите или поточно паричните трансфери. Главната предност се состои од неговата *даночна неутралност*, бидејќи овозможува оданочување само на економските ренти, но не и на нормалната стапка на принос. По карактеристика е сличен на даноците на потрошувачка кои од гледна точка на неутралноста се повеќе го заземаат местото на даноците на доход (со овој данок фактички се оданочува додадената вредност на капиталот како фактор на производство). На меѓународниот пазар на капитал, овој систем на корпоративен данок обезбедува унапредување на мобилноста на капиталот и слично. И кај овој тип на оданочување се развиени повеќе модалитети како на пример концептот на рамен данок на Хал и Рабушка (Hall and Rabushka’s flat tax), кој најде примена кај некои помали отворени економии во развој со цел да се постигне елиминирање на дисторзијата, унапредување на неутралноста и мобилноста, како и намалување на комплексноста на даночните системи.

Останатите потфати кои ги преземаат земјите со цел да се елиминираат пречките во прекуграничното движење на капиталот се однесуваат на одредени реструктурирања на националните даночни системи со кои се регулира можноста за трансфер на профитот во странски земји. Како што е веќе делумно спомнато, се работи за воведување на законските норми за **заштита на даночната основа** кои се состојат од *правилата за тенка капитализација* и *правилата за трансферни цени*. Првите ја регулираат можноста за задолжување помеѓу подружниците и матичните компании, а со тоа и можноста за признавање на каматните трошоци за одбитна ставка од даночната база. Со вторите правила, пак, се утврдува начинот и методологијата за формирање на интерните цени во рамки на мултинационалните

³⁴³ “Fundamental corporate tax reform”, A tax policy studies, OECD, 2007

³⁴⁴ “Fundamental corporate tax reform”, A tax policy studies, OECD, 2007, стр. 88

³⁴⁵ “Fundamental corporate tax reform”, A tax policy studies, OECD, 2007

компани, а оттаму и нивото до кое трансферните цени се признаваат за целите на оданочувањето. Исто така, потребно е да елиминира **корупцијата**, но и да се подобри **транспарентноста** на правилата за заштита на даночната основа како и **ефикасноста на даночната администрација**, бидејќи доколку се перципираат како слаби, корпорациите повторно ќе ја спроведат стратегијата на префрлање на профитот, без разлика на висината на даночните стапки.

ЗАКЛУЧОК

Даноците претставуваат еден од главните *лимитирачки фактори* на слободното движење на капиталот во глобални рамки. Во таа смисла, особено се истакнува корпоративниот данок на доход или поточно данокот на добивка кој се пресметува на профитот на мултинационалните компании. Употребата на корпоративните даноци предизвикува дисторзија преку *зголемување на трошокот на изворите на финансирање* со што може да се наруши ефикасноста на светските пазари на капитал. Како појава, дисторзијата може да се сфати како нарушување на процесот на алокацијата на ресурсите (капиталот и трудот), односно како *искривување на текот на инвестиционата или поопширно, економската одлука*. Дисторзивните ефекти постојат кај сите даноци, меѓутоа, најмногу се изразени кај корпоративниот данок на доход. *Реперкусиите* од корпоративните даноци врз меѓународната економска ефикасност се огледаат во повеќе нарушувања меѓу кои: нарушувања на *изборот на изворите на меѓународниот капитал* неопходен за финансирање на инвестиционите проекти, појава на *избегнување на плаќањето на данокот* преку употреба на високи камати во рамки на интерниот систем на кредитирање и преку масовно користење на трансферните цени, *фаворизација на постарите и зрели корпорации* во споредба со младите фирми, *преференции кон одредени форми на организација на бизнисот*, како и *поттикнување на разни спојувања и преземања* во меѓународни рамки.

Основниот приоритет на современите даночни реформи од аспект на оваа цел е да се воспостави структура на даночниот систем која овозможува *едноставно и лесно администрирање*, а во исто време пружа *олеснување и поедноставување на даночниот третман на компаниите*. Индикаторите на реформите на корпоративниот данок на доход во сферата на унапредувањето на меѓународната ефикасност на капиталот претежно се огледаат во *редуцирањето на законските даночни стапки*, како и во *намалувањето на просечните ефективни даночни стапки*. Во иднина може да се очекува да се изврши поголем *степен на интеграција на економското двојно оданочување*, односно интеграција на оданочувањето по основ на корпоративниот данок на ниво на корпорација и оданочувањето по основ на персоналниот данок на ниво на акционер. Како примери за интегрален корпоративен данок се познати т.н. *“Dual income tax system – DIT”*, и системот на даночната одбивка за акционерскиот капитал или *“Allowance for corporate equity tax system – ACE”*. *“Comprehensive business income tax – CBIT”*, пак, претставува систем на оданочување со кој не се врши изземање на каматите од основата. Како значајна промена која наидува на се поголемо одобрување од страна на економистите е замената на системот на оданочување на приходите на акруална или тековна база со систем на оданочување на паричните текови – *“Tax expenditure system”* или *“Cash flow corporate tax system”*, кој преку оданочување на паричните текови го решава проблемот на префрлање на профитот со употребата на трансферните цени. И за крај, државите воведуваат законски норми за *заштита на даночната основа* кои се состојат од правилата за тенка капитализација и правилата за користење на трансферни цени.

РЕФЕРЕНЦИ

- Brealy, R., S. Myers: "Principles of Corporate Finance", 7th edition, Irwin, McGraw-Hill, 2003;
- Bretschger, L., F. Hettich: "Globalization, capital mobility and tax competition: theory and evidence for OECD countries", European Journal of Political Economy, 2002;
- Gravelle, Jane G.: "The corporate income tax: economic issues and policy options", in Joel Slemrod (ed.), Tax Policy in the Real World, Cambridge University Press, 1999;
- "Fundamental corporate tax reform", A tax policy studies, OECD, 2007;
- Hall, Robert E., Alvin Rabushka: "The Flat Tax", 2nd edition, Stanford, Hoover Press, 1995;
- Leibfritz W., Thornton J., Bibbie A.: "Taxation and economic performance" OECD Studies, 1997
- Overesch M. "The effective tax burden of companies in Europe", CESifo DICE Report 4/2005;
- "Recent tax policy trends and reforms in OECD countries", A tax policy studies, OECD, 2004;
- Weiner J.M: "Company tax reform in EU – Guidance from The US and Canada on implementing formulary apportionment in The EU", Springer 2006;

GLOBAL TRENDS OF THE FOREIGN DIRECT INVESTMENTS-BEFORE AND AFTER THE LAST FINANCIAL CRISIS

Magdalena Tondeva Pavlovska, PhD³⁴⁶, Nako Tashkov, PhD³⁴⁷

Abstract

The aim of the research was on a basis of an analysis of the statistical data about the flows and stocks of the foreign direct investments in the world to detect the trends with respect to their growth, geographic distribution as well as trends with respect to their components and forms. Further, the aim of the research was to identify how the last economic and financial crises affect the trends of the foreign direct investments. Our expectation was that the last crisis has affected the trends of the foreign direct investments and not only their growth and geographical patterns, but also their components and forms. The analysis of the results of the statistical data show that the trend of growth of before the crises was present in developed, developing and transition economies, but both the inflows and outflows were concentrated in few countries. Actually, the developed countries have domination in this respect. However, the last crises increased the importance of developing countries both as sources and destinations of the foreign direct investments. After the crises the green field investments increased their importance over the mergers and acquisitions as forms of FDI. Also the trend of domination of the retained earnings as a FDI component continued after the crises.

Key words: Foreign direct investments (FDI), flows and stocks of FDI, geographical patterns, forms and components of FDI, green field investments, mergers & acquisitions

ГЛОБАЛНИ ТРЕНДОВИ НА СТРАНСКИТЕ ДИРЕКТНИ ИНВЕСТИЦИИ – ПРЕД И ПО ПОСЛЕДНАТА ФИНАНСИСКА И ЕКОНОМСКА КРИЗА

Апстракт

Целта на истражувањето беше врз основа на анализа на статистичките податоци за тековите и обемот на странските директни инвестиции во светот да се откријат трендовите во однос на нивниот раст, географска дистрибуција, како и трендовите во однос на нивните форми и компоненти. Понатаму, целта на истражувањето беше да се идентификува како последната економска и финансиска криза влијаеше на трендовите на странските директни инвестиции. Нашето очекување беше дека последната криза во многу ќе влијае на досегашните трендови на странските директни инвестиции и тоа не само на нивниот раст и на воспоставените географски модели во светски размери, туку и на нивните компоненти и форми. Резултатите од анализата на од статистичките податоци покажуваат дека трендот на раст пред кризата бил застапен и кај развиените земји и кај земјите во развој и во транзиција, но и увозот и извозот на странските директни инвестиции бил изразито концентриран во мал број на земји. Всушност, очигледна е доминацијата на развиените земји. После кризата пораснало значењето на земјите во развој и во транзиција и тоа и како извори и како дестинации на странските директни инвестиции. После кризата се зголеми учеството на гринфилд инвестициите во однос на спојувањата и аквизициите, како форми на странските директни инвестиции. Исто така трендот на доминацијата на

³⁴⁶ PricewaterhouseCoopers, magdalena.pavlovska@mk.pwc.com

³⁴⁷ Assistant professor at the Faculty for Tourism and Business Logistics, University "Goce Delcev"-Stip, nako.taskov@ugd.edu.mk

реинвестираните добивки како компонента на странските директни инвестиции продолжи и после кризата.

Клучни зборови: Странски директни инвестиции (СДИ), текови и обем на СДИ, географски модели, форми и компоненти на СДИ, гринфилд инвестиции, спојувања и аквизиции

1. ВОВЕД

Актуелноста на проблематиката на лоцирањето на мултинационалните компании, односно нивните филијали, се зголемува секоја година, како што се зголемува впрочем и бројот на мултинационалните компании и нивните директни странски инвестиции во светот. Самиот факт дека странските директни инвестиции бележеа годишен раст на светско ниво од преку 30% во годините непосредно пред светската криза и нивниот раст петкратно го надминуваше растот на светската трговија, доволно зборува за размерите и актуелноста на оваа проблематика.

Македонија не може да остане имуна и настрана од светските трендови во однос на странските директни инвестиции, бидејќи и таа претставува дел од светската арена на проток на капитал. Ова особено ако се земе предвид фактот дека македонската влада има агенда за привлекување и зголемување на обемот на странските директни инвестиции во нашата земја. Впрочем, речиси и нема земја во развој на чија агенда не е ставено привлекувањето на странски директни инвестиции.

Земјите во светот се борат за да привлечат странски директни инвестиции – некои поуспешно, а некои не. За една земја, вклучително и Македонија, од круцијално значење за поуспешно привлекување на странски директни инвестиции е да се идентификуваат глобалните трендови на странските инвестиции кои постојат во светот и како последната светска финансиска и економска криза влијаешеврз нив.

2. ГЛОБАЛНИ ТРЕНДОВИ ВО ОДНОС НА РАСТОТ НА СДИ

На нагорниот тренд на СДИ застапен во последните децении се гледа како на дел од процесот на глобализација. За многу автори глобализацијата претставува пораст во прекуграничните комерцијални активности, кои станаа главна карактеристика на втората половина на 20-от век. Некои автори СДИ ги сметаат како индикатор на глобализацијата (Глин, 2004).

Во растечкиот тренд на СДИ од осумдесеттите па сè до денес се забележуваат три периоди на изразит растеж. Првиот е од 1985 до 1990 година, во кој годишните извозни текови на СДИ пораснале од 50 на 200 милијарди долари и кој бил прекинат со рецесијата на почетокот од деведесеттите. Вториот период на растеж е најпечатливиот досега, во кој тековите на СДИ од 200 милијарди на почетокот од деведесеттите пораснале на 1.500 милијарди во 2000 година (УНКТАД, 2000). Годишната просечна стапка на растеж во првата половина на деведесеттите била 20%, за да порасне на 30% во втората половина на оваа декада. Во деведесеттите години кај земјите во развој и транзиција е забележан голем пораст на увозните текови на СДИ, па така, од 26 милијарди во 1990 година пораснале на 188 милијарди во 1999 година. Една од причините за овој раст е приватизацијата на државните претпријатија, посебно во Латинска Америка и Источна Европа.

Првите години на дваесет и првиот век бележат значителен пад на СДИ речиси во сите земји во светот. Така, годишните текови на СДИ паднале на околу 500 милијарди долари во 2003 година. Причина за падот на СДИ била економската рецесија што тогаш го зафатила светот, а посебно трите најјаки економии, потоа намалувањето на компаниските профити и на пазарот на хартии од вредност. Знаците на нов полет во растежот на СДИ доаѓаат во 2004 година кога достигнуваат 600 милијарди долари (УНКТАД, 2005). Впрочем, периодот од 2004 до 2007 година е третиот и последен период на растеж на светските СДИ до денес, иако СДИ во земјите во развој бележеле раст и во 2008 година. Во 2007 година се регистрирани рекордни

бројки на СДИ кога било видени досега. Тековите на СДИ оваа година достигнале речиси 2.000 милијарди долари (УНКТАД, 2008). Причините за ваквиот полет се зголемениот БДП, намалените каматни стапки, зголемените профити на компаниите и интензивните владини политики на многу земји за привлекување на СДИ.

За жал, ваквиот полет на СДИ беше прекинат од светската финансиска и економска криза, која ги зафати најпрвин развиените земји, а потоа се пренесе речиси во сите земји во светот. Во 2009 година се забележа годишен пад од 39% на глобалните текови на СДИ и тие оваа година изнесуваа малку повеќе од 1.000 милијарди долари (УНКТАД, 2010). Во 2010 година започна благо зголемување на нивниот раст од 5%, т.е. 1.240 милијарди долари (УНКТАД, 2011).

Врз основа на гореизнесените факти за глобалните текови на СДИ во еден подолг период, очигледна карактеристика е долгорочниот тренд на постојан растеж, иако на периоди прекинуван од глобалните кризи, кои на ваков или онаков начин ги зафаќаат светските економии и директно влијаат на тековите на СДИ. Уште повеќе, трендот на раст се забележува кај сите групи земји (развиени, во развој и во транзиција).

3. ТРЕНДОВИ ПО РЕГИОНИ И ГРУПИ ЗЕМЈИ

Натамошната анализа на трендовите на СДИ по региони и групи земји покажува други карактеристики. Една од тие е што и увозот и извозот на СДИ е изразито концентриран во мал број земји. Општо земено, развиените земји се тие од каде што потекнуваат и каде што завршуваат најголемиот дел од СДИ во светот. Во почетокот на деведесеттите години обемот на извозните СДИ од развиените земји претставувал 96% од вкупниот светски извоз на СДИ, за на крајот од деведесеттите истиот да опадне на 90%. САД и четири земји од Европската заедница - Велика Британија, Франција, Германија и Шпанија, ги сочинуваат петте најголеми извозници на СДИ во светот, како во деведесеттите, така и во годините од последната декада. Развиените земји, се исто така, главни извори на СДИ и за земјите во развој. Но, овој модел на текови на СДИ (север-југ) во последната декада започна да се менува со тоа што се појавиле нови земји како извори и дестинации на СДИ и почна да се развива т.н. тренд југ-југ, каде што земјите во развој се јавуваат и како извори и како дестинации на СДИ.

Концентрацијата доаѓа до израз не само кај изворите на СДИ, туку и кај нивните крајни дестинации. Така, кај земјите во развој се забележува концентрација во неколку земји – најголеми приматели на СДИ. На пример, околу 60% од вкупните СДИ што отишле во земјите во развој во 2005 година ги примиле само десет земји. Оваа карактеристика порано била и произразена, па во 2000 година овој процент бил 73%. Околу една четвртина од увозот на СДИ во земјите во развој во последните години оди во Кина. Оваа земја увезува СДИ како трите најголеми увозници заедно од редот на „10-те топ-дестинации“ од земјите во развој (Мексико, Бразил и Русија) (УНКТАД, 2006).

Од табелите прикажани подолу може да се види дека во последните години пред кризата во 2008 година, тековите на СДИ и обемот на СДИ бележеле раст во сите поголеми региони и суб-региони. Увозот на СДИ во развиените земји и транзициските економии бележеле нови рекорди.

Од земјите во развој, Јужна, Источна и Југоисточна Азија и Океанија останале најголеми увозници на СДИ на кои отпаѓаат половина од увозот на СДИ во земјите во развој. Иако бележеле највисоки рекорди, уделот на земјите во развој во глобалните увозни текови на СДИ во годините непосредно пред кризата бележел опаѓање. Така, од 35% во 2005 година, нивниот удел во вкупните увозни текови на СДИ паднал на 29% во 2006 година и 27% во 2007 година. Ова се должи на зголемувањето на уделот на развиените земји во глобалните текови на увозот на СДИ, и тоа од 64% во 2005 година, 67% во 2006 година на 68% во 2007 година (УНКТАД, 2008).

Тековите на извозот на СДИ во последните години пред кризата го следи истиот модел како и кај увозот на СДИ: и тие достигнале рекордни нивоа во сите региони и суб-региони. Уделот на развиените земји во вкупниот извоз на СДИ се зголемил од 82% во 2006 година на 86% во 2007 година. Земјите во транзиција го одржувале нагорниот тренд како кај извозот, така и кај увозот на СДИ (УНКТАД, 2008).

Табела бр. 1 Текови на СДИ по региони и економски групи 2005-2010 година (во милијарди долари)

Регион	Увозни текови на СДИ – млрд. долари				Извозни текови на СДИ – млрд. долари			
	2005	2006	2007	2010	2005	2006	2007	2010
Свет	959	1411	1833	1243	881	1323	1997	1323
Развиени земји	611	941	1248	601	749	1087	1692	935
Земји во развој	316	413	500	573	118	212	253	327
Африка	29	46	53	55	2	8	6	6
Латинска Америка	76	93	126	159	36	63	52	76
Западна Азија	43	64	71	58	12	23	44	13
Јужна, Источна и Југоисточна Азија	168	210	249	299	67	118	151	231
Земји во транзиција (Југоисточна Европа и ЗНД)	31	57	86	68	14	24	51	60

Табела бр. 2 Текови на СДИ по региони и економски групи 2005-2010 година (во проценти)

Регион	Увозни текови на СДИ во %				Извозни текови на СДИ во %			
	2005	2006	2007	2010	2005	2006	2007	2010
Развиени земји	63,8	66,7	68,1	48	85	82,2	84,8	71
Земји во развој	33	29,3	27,3	46	13,3	16	12,7	25
Африка	3,1	3,2	2,9	4	0,3	0,6	0,3	0
Латинска Америка	8	6,6	6,9	13	4,1	4,8	2,6	6
Западна Азија	4,4	4,5	3,9	5	1,4	1,8	2,2	1
Јужна, Источна и Југоисточна Азија	17,5	14,9	13,6	24	7,6	8,9	7,5	17
Земји во транзиција (Југоисточна Европа и ЗНД)	3,2	4,1	4,7	5	1,6	1,8	2,6	5

По последната светска криза уште повеќе станува забележлив трендот на зголемување на важноста на земјите во развој, и тоа и како увозници и како извозници на СДИ: во 2010 година овие земји заедно со транзициските земји за првпат ги апсорбирале повеќе од половината на глобалните увозни текови на СДИ, а на нив отпаѓале 29% од светските извозни текови на СДИ (од кои најголемиот дел завршиле во други земји во развој). Во 2010 година, шест од топ 20 земји-инвеститори биле од редот на земјите во развој и во транзиција (УНКТАД, 2011). Во истата година половина од топ 20 земји-увознички на СДИ биле од овие земји, а во првите пет земји-увознички на СДИ во светот, три се од земјите во развој – Кина, Хонг Конг (Кина) и Бразил. Наспроти ова, увозните текови на СДИ кон развиените земји се во постојан пад. Исто така и извозот на СДИ од овие земји е намален на половина од оној пред кризата.

Се забележуваат следниве генерални промени во воспоставените географски модели на СДИ:

- географскиот модел на СДИ во осумдесеттите може да се карактеризира како *биполарен* со доминантно учество на САД и Европската заедница;
- на крајот на осумдесеттите и почетокот на деведесеттите моделот на СДИ во светот станал *триполарен*, т.е. со доминантно учество на т.н. „Тријада“ (САД,

Јапонија и ЕУ) на која отпаѓале четири петтини од светскиот извоз на СДИ. На крајот на деведесеттите САД станал најголемиот увозник, а Велика Британија најголемиот извозник на СДИ во светот. Во овој период, на развиените земји отпаѓале 90% од вкупниот обем на извоз на СДИ во светот и две третини од вкупниот обем на увоз на СДИ;

- во последната декада моделот на СДИ започнал да се менува со тоа што се појавија нови земји како извори и дестинации на СДИ и почна да се развива т.н. *тренд југ-југ*, каде што земјите во развој се јавуваат и како извори и како дестинации на СДИ. Така, во 2004 година, 99% од извозните СДИ од овие земји завршиле пак во земји во развој. Уделот на капиталот кој влегол во овие земји, а кој потекнувал од развиените земји од 74% во почетокот на деведесеттите паднал на 46% во 2004 година. Нивниот удел во вкупниот увоз на СДИ пораснал од просечно 20% во периодот 1978-1980 година на просечно 35% во периодот 2003-2005 година, но со разлики по региони. Нивниот удел во извозните текови на СДИ од незначителни 3% во 1980 година пораснал на 16% во 2006 година:
- по последната светска економска криза уште повеќе станува забележлив трендот на зголемување на важноста на земјите во развој, и тоа и како увозници и како извозници на СДИ. Во 2010 година овие земји заедно со транзициските земји за првпат апсорбирале повеќе од половината од глобалните текови на увоз на СДИ, а на нив отпаѓале една третина од светските текови на извоз на СДИ (од кои најголемиот дел завршиле во други земји во развој). Наспроти ова, увозот во развиените земји е во постојан пад. Исто така и извозот на СДИ од овие земји е намален на половина од оној пред кризата.

Како што беше погоре кажано, географските модели на СДИ во светот се промениле на различни начини во последната декада, вклучувајќи многу нови земји како земји-домаќини и земји-извознички на СДИ, притоа земјите во развој добиваат сè повеќе значење. Исто така, порастот на извозот на СДИ од земјите во развој и транзициските земји, како и растежот на југ-југ СДИ, се примери на сегашните трендови. Промените во билатералните модели на СДИ се случиле како помеѓу развиените земји, така и во релативната важност на развиените во однос на земјите во развој и транзициските земји.

4. ТРЕНДОВИ ВО ОДНОС НА ФОРМИТЕ И КОМПОНЕНТИТЕ НА СДИ

Еден забележлив тренд кај СДИ, а кој се однесува на формите на СДИ е порастот на спојувањата и аквизициите (*mergers & acquisitions*) и нивно поголемо учество во глобалните текови на СДИ во споредба со гринфилд-инвестициите. Спојувањата и аквизициите, покрај гринфилд-инвестициите, се една од основните форми со кои директните инвеститори влегуваат во странската земја. Иницијално, за земјата-увозник, овие две форми на СДИ имаат различно влијание. Додека гринфилд-инвестициите носат веднаш нови производствени капацитети и нови вработувања, спојувањата и аквизициите отпрвин значат само промена во сопственоста на постоечките капацитети. Но, истражувањата покажуваат дека на долг рок и тие носат зголемување на производството, нови знаења, технологии и вработувања.

Во периодот 2003-2005 година, спојувањата и аквизициите учествувале со две третини во вкупните текови на СДИ. Натомошната анализа покажува дека постои голема разлика во учеството на спојувањата и аквизициите во вкупните текови на СДИ кај развиените и кај земјите во развој. Имено, во истиот период во развиените земји, на спојувањата и аквизициите отпаѓале 82% од вкупните СДИ, додека кај земјите во развој тие претставувале само 28% од СДИ (УНКТАД, 2006).

Во табелата подолу се прикажани во проценти и во вредности учеството на двата основни начини на СДИ, поодделно кај развиените и кај земјите во развој (УСАИД, 2007).

Табела бр. 3 СДИ според форми: Спојувања и аквизиции vis-a-vis гринфилд-инвестиции, развиени и земји во развој (2003-2005)

	Вкупно СДИ		Спојувања и		Гринфилд и др.	
	Милиони долари	%	Милиони	%	Милиони	%
Свет	2.184.901	100	1.393.888	63,8	791.013	36,2
Развиени земји	1.455.267	100	1.186.300	81,5	268.967	18,5
Земји во развој	729.634	100	207.588	28,5	522.046	71,5

Меѓутоа, годините по кризата носат поместување во учеството на овие две форми на СДИ. Имено, учеството на гринфилд-инвестициите во светски рамки далеку го надминало она на спојувањата и аквизициите: во 2008 година гринфилд-инвестициите биле двојно поголеми, а во 2009 година биле трипати поголеми од вредноста на спојувањата и аквизициите. Земјите во развој апсорбирале две третини од вредноста на гринфилд-инвестициите, додека на нив отпаѓале само 25% од спојувањата и аквизициите (УНКТАД, 2011).

Според методологијата на ММФ и на ОЕЦД, СДИ се состојат од три компоненти: акционерски (регистриран) капитал, реинвестирана добивка и заеми. Додека акционерскиот капитал се јавува само во иницијалната фаза на инвестицијата, реинвестираните добивки се јавуваат во подоцнежните фази и претставуваат недистрибуирани дивиденди, кои остануваат инвестирани во претпријатието. Од анализата на компонентите на СДИ, забележлив е трендот на пораст на реинвестираните добивки, како една од компонентите на СДИ. Овој тренд посебно е изразен во последниве години по кризата, а како резултат на последиците од финансиската криза, од една страна, и зголемената профитабилност на компаниите во земјите во развој, од друга (УНКТАД, 2011).

Може да се забележи дека глобално, во еден подолг временски период, на реинвестираните добивки отпаѓа најголем дел од капиталот на СДИ. Ова не значи дека овој сооднос е застапен подеднакво по поодделните региони во светот, бидејќи одделните податоци по земји покажуваат различни пропорции, но сепак, генералниот тренд е очигледен, а тоа е зголеменото учество на реинвестираните добивки, како компонента на СДИ. Мешавината на компонентите на СДИ е важна, бидејќи секоја од нив има различни карактеристики на постојаност. Така, регистрираниот (акционерски) капитал е најстабилен, дури и во услови на финансиска криза, додека реинвестираните добивки, а посебно интракомпаниските заеми се многу понепостојани и поранливи на финансиските и економските кризи. На пример, за време на Азиската финансиска криза, странските филијали ги зголемиле враќањата на заемите и репатрирањето на добивките кон мајките-компани (Ворлд Банк, 2004).

5. ЗАКЛУЧОК

Како резултат на истражувањето, можат да се изведат следниве заклучоци:

1. Во растечкиот тренд на странските директни инвестиции во светски рамки, кој е повеќе од очигледен, од осумдесеттите години до денес можат да се издвојат три периоди на изразит растеж: 1985-1990; 1990-2000 и 2004-2007. Последната светска криза го прекина овој тренд. Може да се заклучи дека, трендот на раст е застапен како кај развиените, така и кај земјите во развој и земјите во транзиција. Меѓутоа, анализата на регионалната распределба на СДИ покажува дека и увозот и извозот на

СДИ е изразито концентриран во мал број земји. Општо земено, развиените земји се тие од каде што потекнуваат и каде што завршуваат најголемиот дел од СДИ во светот. Развиените земји се исто така главни извори на СДИ и за земјите во развој, иако оваа позиција постепено им се намалува. Концентрацијата е изразена и кај земјите во развој: во последнава декада на земјите од Азија отпаѓаат 2/3 од вкупниот извоз на СДИ од земјите во развој, а 50% од вкупниот увоз на СДИ во земјите во развој се насочил во Јужна, Источна и Југоисточна Азија, од кои Кина и Хонг Конг (Кина) се најголемите увозници на СДИ.

Се забележуваат следниве генерални промени во воспоставените географски модели на СДИ: од биполарен во осумдесеттите, на почетокот на деведесеттите моделот на СДИ во светот станал триполарен, т.е. со доминантно учество на т.н. „Тријада“ (САД, Јапонија и ЕУ), а во последната декада моделот на СДИ започнал да се менува со тоа што се појавија нови земји како извори и дестинации на СДИ и почна да се развива т.н. тренд југ-југ, каде што земјите во развој се јавуваат и како извори и како дестинации на СДИ. По последната светска економска криза уште повеќе станува забележлив трендот на зголемување на важноста на земјите во развој, и тоа и како увозници и како извозници на СДИ. Од направената анализа може да се види дека живееме во години што претставуваат пресвртница во тековите и моделите на странските директни инвестиции што биле воспоставени и доминантни во последниве децении во светот.

2. Од деталната анализа во однос на модалитетите и компонентите на СДИ можат да се извечат следниве заклучоци:

- Во однос на модалитетите на СДИ, на светско ниво се забележува поголемо учество на спојувањата и аквизициите, но натамошната анализа укажува на големи регионални разлики. Имено, како форма на СДИ, аквизициите и спојувањата доминираат кај развиените земји, а гринфилд-инвестициите кај земјите во развој. Меѓутоа, годините по кризата носат поместување во учеството на овие два модалитети на СДИ. Имено, учеството на гринфилд-инвестициите во светски рамки далеку го надминало она на спојувањата и аквизициите: во 2008 година гринфилд-инвестициите биле двојно поголеми, а во 2009 и 2010 година трипати поголеми од вредноста на спојувањата и аквизициите. Земјите во развој апсорбирале две третини од вредноста на гринфилд-инвестициите и 25% од спојувањата и аквизициите во овој период.

Анализа на динамиката на странските директни инвестиции според компонентите: акционерски капитал, реинвестирани добивки и заеми покажува тренд на зголемено учество на реинвестираните добивки. Овој тренд продолжува и по кризата.

6. РЕФЕРЕНЦИ

Glyn, A., *The assessment-How far has globalization gone?*, Oxford Review of Economic Policy, Oxford, 2004

UNCTAD, *World Investment Report 2006*, UNCTAD, New York and Geneva, 2006

UNCTAD, *World Investment Report 2010*, UNCTAD, New York and Geneva, 2010

UNCTAD, *World Investment Report 2011, Non-equity modes of international production and development*, UNCTAD, New York and Geneva, 2011

USAID, *Foreign Direct Investment – Putting it to work in developing countries*, USAID, 2007

United Nations, *World Investment Report 2008*, United Nations, New York and Geneva, 2008

World Bank, *Global Development Finance 2004*, World Bank, Washington D.C., 2004

UNCTAD, *FDI/TNC database* (www.unctad.org/fdistatistics)

**ACCOUNTING AND AUDITING IN THE
GLOBAL WORLD**

ETHICS IN THE LIGHT OF THE AUDIT QUALITY CONTROL SYSTEM

Silviya Kostova, PhDa³⁴⁸

Abstract

This paper reviews the ethical principles, underlying the structure of the audit quality control system. The opinions presented are based on practical research and views stipulated in the International Audit Standards.

Special attention is paid to the characteristics of the audit quality control system at the levels of auditor commitment, professional organization (the Institute of Chartered Accountants in Bulgaria), and supervision exercised by the Commission for Public Oversight of Statutory Auditors.

The object of research is the ethical framework within the audit quality control system. The subject of the paper is the process of integration, the interdependence and the influence of inbuilt professional principles on audit quality.

Key words: *audit, ethics, principles, system, quality control.*

Introduction:

Taking on responsibility in order to act in favour of society is a distinctive feature of the auditor's profession. Therefore, the auditor's responsibility goes beyond satisfying the requirements of individual clients or employers. When working in favour of society as a whole, it is necessary to adhere to requirements sets in the professional codes of ethics which have been designed according to the characteristics of the profession.

Issues related to quality control on auditing are stipulated in the International Standard on Quality Control and the International Standard on Auditing 220, Quality Control for Audits of Historical Financial Information, which present the basic dimensions of responsibility assumed by every auditing company related to designing a quality control system which applies to any assurance and related services engagements.

Professional associations play a crucial part in the establishment and consolidation of professional codes of ethics. In Bulgaria, in the sphere of independent financial audit the body performing these functions is the Institute of Chartered Accountants, which acts as a unifying agent in order to implement the three basic tasks faced by auditors: firstly, to guarantee the professional competence and continuous improvement of skills of its members; secondly, to unify the people in the profession in an organic whole; and thirdly, not to oppose that organic whole to other professions or society but to direct its actions to promoting public welfare.

The Commission for Public Oversight of Statutory Auditors exercises supervision over the activity of Institute of Certified Public Accountants. The review covers audit working documents for compliance with the requirements of ISAs; observance of the ethical standards and the requirements for auditor's independence; assessment of the internal quality system applied by auditor; verification of adequacy of time and human resources, spent on the audit according to its scope and complexity; verification of the adequacy of the received auditor's remunerations.

The International Auditing Standards clearly define the persons, who are obliged to establish a quality control system, as well as the persons engaged in reviewing and the ones

³⁴⁸ Head Assist. Prof., Department "Control and Analysis of economic activity", Faculty "Economic Accountability", The Academy of Economics "DA Tsenov" – Svishtov, R. Bulgaria, kostova@uni-svishtov.bg

implementing the procedures related to that control. The engagement partner is a person in the firm who is responsible for the audit engagement and its performance, and for the auditor's report that is issued on behalf of the firm and who, where required, has the appropriate authority from a professional, legal or regulatory body. The engagement partner must therefore perform his engagements according to relevant professional standards, comply with the overall quality control policy and procedures of the auditing firm and issue auditor's reports that are appropriate in the circumstances and match the facts in the client enterprise as objectively as possible.

The engagement quality control reviewer might be a partner, another person in the firm, a suitably qualified external person or a team made up of such individuals, with sufficient and appropriate experience and authority to objectively evaluate, before the auditor's report is issued, the significant judgments the engagement team made and the conclusions they reached in formulating the auditor's report. Thus, the review procedures relate to further control on the work of the whole engagement team.

Unlike the review that is implemented alongside the auditing engagement, the inspection comprises a set of procedures applied after the audit engagement has been completed in order to provide evidence of compliance by engagement teams with the firm's quality control policies and procedures.

Quality control on audit may be defined as a set of procedures whose performance aims to provide assurance that the audit has been conducted in compliance with the requirements of the International Auditing Standards. These procedures are closely related to the requirements of the professional code of ethics.

Auditors must adhere to the following fundamental principles:

- Integrity, i.e. to be straightforward and honest in all professional and business relationships;
- Objectivity, i.e. to exclude any prejudice, conflict of interests or unlawful influence on behalf of other persons which may result in disregard of professional or business judgments;
- Professional competence and due care, i.e. to maintain their professional knowledge and skills at the appropriate level in order to guarantee that the client or the employer receives a competent and professional service based on modern developments in practice, legislation and methodology and that the auditor's approach is diligent and thorough and meets the applicable methodological and professional standards.
- Confidentiality, i.e. to respect the confidential character of the information obtained in result of professional or business relationships, by not disclosing such information to third parties unless being appropriately and explicitly authorized to do so, or unless being legally or professionally obliged to do so, or use such information to his own or third parties' benefit.
- Professional behaviour, i.e. to adhere to the requirements of related laws and regulations and avoid any actions that may discredit the profession.

The above mentioned principles are the foundations of the auditor's code of ethics which refers to his role as a member of professional community. On the one hand, those principles are guarantee the efficiency of the auditing work, and, on the other hand, they contribute to establishing the image and personality of the professional.

Some scholars, like V.V. Usov and N. N. Berger, define professional code of ethics as a 'set of moral norms, concepts, judgments and assessments of behaviour models which are typical of representatives of certain society groups and are determined by the profession they belong to.

Others, such as V. Momov and A. N. Kochetov, interpret professional code of ethics as an applied science that studies the moral values of people in different professional areas, where they function as specialists, personalities, and public figures. That science is primarily concerned with the professional moral, the modification of public moral principles and the specific requirements for each type of work which establish the moral framework for the creative performance of a certain profession.

Regardless of different approaches to professional codes of ethics, the main objective is to facilitate the establishment of professional integrity, to study the relationships among the people exercising a specific profession or among different professional groups. The applied code of ethics does not only examine the nature and functions of professional integrity, but also influences it.

In auditing, combining professional ethics and the principles of quality control makes it possible to examine relationships in a more systemized and concise manner in order to optimize values and rules.

Professional ethics studies, explains, and forecasts phenomena, as well as the nature and modifications of professional integrity. It constantly tries to identify and assess its position in the system of social relations. Thus it helps solve problems arising in a certain profession and contributes to its development and achieving the social and individual goals related to that profession. It is necessary to emphasize the process of analysis and to establish the rationality and irrationality, as well as the applicability and validity of auditing principles and approaches. It is extremely important to identify the criteria for verifying the effectiveness of those principles in auditing practice.

The auditor's conduct, which largely contributes to achieving the socially significant goals of the profession and combines the interests of all parties related to it, is assessed as morally positive professional conduct or 'due conduct'. Therefore, the category of professional duty is fundamental in the code of ethics of professional accountants and all other moral norms and requirements are subordinate to it.

The existence of professional integrity and professional code of ethics does not imply that those are the only regulators applying to a certain professional group, or that a number of moral values and rules common to society in general are inapplicable. As well as auditors, people exercising the profession are also personalities – members of society in which established moral regulators function, moral goals are achieved, and moral judgments are given. Therefore, auditors' conduct is governed both by common values, norms, customs and traditions related to everyday life code of ethics and by the requirements set to auditors by the code of ethics established by the society they live in.

The main objective of auditor's code of ethics is, on the one hand, to contribute to the more efficient performance of professional functions and, on the other hand, to reliably protect the interests of people who are objects or subjects of that profession. In order to do so, it is necessary to be aware of the professional integrity of the person, which has a long-lasting impact on the thinking pattern, the set of values, the motivation, the behaviour and the entire life of the people exercising the profession of the auditor.

The application of those standards is based on one of the principles of auditing, stipulated by in the International Auditing Standards. According to that principle, the auditor must carefully conduct, monitor and assess the work he delegates to his assistants. He must also make sure that the procedures applied by other auditors, experts and assistants correspond to his goals, as stated in the letter of engagement, the designed plan, and the program of the forthcoming audit.

Each audit company designs its own policy on which auditors base the procedures to be performed. The latter must not contradict the procedures of the company. Therefore the company hires assistants while the auditor is the person responsible for their work. Thus, at the level of audit engagement, auditors are directly supervised by the chief auditor.

Audit quality control consists of the following procedures.

Delegating audit procedures. This is performed by the chief auditor, i.e. the one who has signed an agreement. He sets the team that will supervise and control the quality of the audit. In its essence the delegation of audit procedures does not imply transferring responsibilities. The chief auditor retains his managerial functions during the entire audit process. His main responsibility is to guarantee to managers and owners that the work related to the forthcoming engagement will be performed in compliance with the International Audit Standards.

Directing the activities of auditors. This procedure is a consequence of the engagement made on behalf of the chief auditor to conduct the audit efficiently and in due

time. He must instruct auditors regarding the methodological approaches to be applied for achieving the set goals and objectives. Instructions are given at a professional and competent level. The aim is make the persons involved aware of the tasks and the specific issues they must pay attention to, as well as potential difficulties arising while the audit procedures are conducted. As a result of his interdependence and relations with the auditors, the chief auditor gains understanding to what extent he should direct and supervise their work. Less experienced or qualified specialists and assistants are paid special attention. When designing the time schedule, additional time must be provided for clarification, direction and supervision.

Supervision. In essence, supervision is **current monitoring of the work of a particular auditor which is performed by internal specialists and employees.** With reference to supervision activities, the chief auditor may appoint a person from the team to supervise the activity of other auditors and assistants. In cases when he cannot trust another person, the chief auditor conducts this procedure himself. The aim of supervision is related to the following issues:

- Conducting the assigned audit procedures on behalf of assistants;
- The required competence and skills to conduct these procedures;
- Adherence to the methodological instructions given by the chief auditor;
- Compliance with the plans and schedules designed by the chief auditor;
- Obtaining information about major issues faced by assistants while conducting the assigned audit procedure. The chief auditor assesses their importance and, if necessary, may give additional instructions or amend the schedule.

Should there be any professional differences between the assessments and findings of assistants, those differences must be eliminated, as the objective is to obtain a real evaluation, to identify any deviations from the methodological instructions and to eliminate any errors which may have led to those differences.

The review is performed by a specially appointed member of the engagement team. He must be more competent and qualified than the other assistants. The aim of the review is to objectively evaluate the significant judgments made by the engagement team and the conclusions reached in formulating the auditor's report. In order to achieve the objective that has been set, when performing an engagement quality control review, the focus of attention is on:

- The compliance with International audit Standards according to the specific tasks set;
- The proper documentation of obtained results;
- The presence of unresolved significant issues related to the audit;
- The degree to which the objectives have been achieved and the rationale behind the conclusions made.

The quality control review may be performed at several stages:

- Review of the plan and the schedule, which is performed when additional evidence is collected which requires amendments of the plan and the schedule;
- Review of the results obtained from the evaluation of the internal control system and the accounting system;

On the basis of the obtained result instructions for performing additional procedures may be given in order to collect new evidence;

- Review of the recommendations which have been made and included in the auditor's report. The aim of the review in this case is to obtain information regarding the relevance of certain recommendations for improving the activity of enterprises. Recommendations are relevant when they are purposeful. Those recommendations must be specifically addressed to the manager concerned, based on the complexity of a given recommendation and the level at which the recommendation must be implemented. It is vital for recommendations to be aimed at the future development of the enterprises, rather than merely reflect their past activity. Ultimately, the purpose of the recommendations made is to assist the owner in improving the performance of his enterprise and increase its efficiency.

The focus of attention in evaluating the quality of conducted audit procedures is on identifying the threats which might impair the professional code of ethics.

Such threats could arise from a wide range of relations and circumstances. When a specific relation or situation potentially poses a threat, this could discredit the observance of fundamental principles on behalf of the auditor. A situation or relation may pose more than a single threat while a certain threat may affect the observance of more than one fundamental principle. Threats fall into the following categories:

- ✓ Self-interest threat, i.e. the threat that some financial or other type of interest will unlawfully affect the judgment or behaviour of the auditor;
- ✓ Self-review threat, i.e. the threat that the auditor will fail to judge correctly the consequences of a previous judgment or service, provided by him or another person within the firm or the employer organization;
- ✓ Advocacy threat, i.e. the threat that the auditor will support the position of a client or employer to a degree which puts into question his impartiality;
- ✓ Familiarity threat, i.e. the threat that due to continuous close relations with a client or employer the auditor will be too supportive of their interests or too tolerant to their work;
- ✓ Intimidation threat, i.e. the threat that the auditor will be prevented from acting objectively because of real or perceived pressure, including attempts to unlawfully influence the conduct and work of an accounting professional.

Therefore, evaluation of auditor's independence is crucial. The auditor's independence category includes the following elements:

- Independence of mind, i.e. the state of mind that permits the performance of an attest service without being affected by influences that compromise professional judgment, thereby allowing an individual to act with integrity and exercise objectivity and professional skepticism.
- Independence in appearance, i.e. the avoidance of circumstances that would cause a reasonable and informed third party, having knowledge of all relevant information, including safeguards applied, to reasonably conclude that the integrity, objectivity, or professional skepticism of a firm or a member of the engagement team had been compromised.

In order to ensure an adequate reaction, the approach to evaluating the interdependence between ethical norms the quality control system must contain the following elements:

- ✓ Identifying possible threats to the independence;
- ✓ Evaluating the significance of identified threats;
- ✓ If necessary, applying the safeguards to eliminate threats or sufficiently mitigate them.

Should the auditor establish that there are no appropriate safeguards or such could not be applied in order to eliminate threats or sufficiently mitigate them, he should eliminate the relations or circumstances posing those threats, or terminate or withdraw from his audit engagement. When applying this conceptual framework, the auditor must use professional judgments.

Safeguards are measures or actions which could eliminate threats or sufficiently mitigate them. They usually fall into two major categories:

- ✓ Safeguards established by the specific profession, the legislation or existing regulations;
- ✓ Safeguards in the working environment.

Safeguards established by the specific profession, the legislation or existing regulations include:

- Education, training and experience requirements for new professionals;
- Continuing education requirements;
- Corporate management regulations;
- Professional standards;

- Professional and regulation procedures for current monitoring and disciplinary procedures;
- External review by a legally authorized third party of the reports, declarations, communication and information, prepared by the accounting professional.

In the working environment, safeguards will vary according to the circumstances. Safeguards in the working environment include safeguards implemented by the whole company and specific actions for the engagement made. Examples of safeguards implemented by the whole company include:

- Firm leadership that stresses the importance of observing fundamental principles;
- Firm leadership that establishes the expectation those members of the attest engagement team will act in the public interest;
- Policies and procedures designed to introduce current monitoring on quality control of the engagements;
- Documented policy regarding the necessity to identify threats to the observation of fundamental principles, the evaluation of the significance of those threats and application of safeguards that can eliminate those threats or reduce them to an acceptable level;
- Documented internal policy and procedures requiring observance of fundamental principles;
- Policies or procedures that are designed to identify interests or relations between the firm or members of the engagement team and the clients;
- Policies and procedures designed to currently monitor and, if necessary, address the reliance on revenue from a single client;
- Employing different partners and engagement teams that have separate reporting lines in the delivery of permitted non-attest services to an attest client;
- Policies and procedures designed to forbid persons who are not members of an engagement team to influence unlawfully the result of the engagement;
- Timely communication of the policies and procedures of the firm, including any modifications made, to all partners and professional staff, in addition to proper education and training on those policies and procedures;
- Designating a senior manager as the person responsible for overseeing the proper functioning of the quality control system in the company;
- Informing partners and professional staff of attest clients and related entities from which they must be independent;
- A disciplinary mechanism that is designed to promote compliance with policies and procedures;
- Published policies and procedures designed to encourage and empower staff to communicate to senior members of the firm any issues that concern them and are related to compliance with the fundamental principles.

Examples of working environment safeguards that are specific to a particular engagement include:

- Involvement of an auditor who has not been engaged with providing the non-attest service to review the work that has been done during the delivery of that service or some other consultation;
- Involvement of an auditor who has not been a member of the attest engagement team to review the work that has been done in relation to the attest service or another consultation, if necessary;
- Consultations with an independent third party, such as a committee of independent directors, a professional regulatory body or another auditor;
- Discussing problematic issues of ethical nature with the people engaged with the overall governance of the client;
- Disclosing to the people engaged with the overall governance of the client information regarding the nature of provided services and the charged fees;

- Involving another firm to implement or implement again part of the attest engagement;
- Rotation of senior staff who are part of the attest engagement team.

Conclusion:

In conclusion is able to generate specify that ethical value system, allows to express the ability of people to join forces, to collaborate in to communicate effectively. Thereby the system of quality control for audit services will contribute to increase the efficiency of inputs audit work and satisfaction of all relevant parties of the audit.

Reference List:

1. Bychkova, S., Reichman, M., Sokolov, V. et al. *Audit dictionary*. Moscow, "Finance and Statistics", 2003
2. International Federation of Accountants, *Handbook of International Auditing, Assurance, and Ethics Pronouncements*. Sofia: Siela, 2008.
3. International Federation of Accountants, *Handbook of International Auditing, Assurance, and Ethics Pronouncements*, IFAC, part II, 2008.
4. Momov, V., Kochetov, A. *Self-education, self-assertion, self-control*. -M.: Knowledge, 1975.
5. Tomov, J. Kostova, S. *Audit Standards*, Distant learning textbook, Svishtov, 2008.
6. Usov, V.V., Berger, I.N. *Professional ethics and psychology in trading*, Textbook. Guide for Professor-Tech. schools. - Moscow: Economics, 1974.

COSTS AND BENEFITS OF INTERNATIONAL STANDARDS FOR FINANCIAL REPORTING

Aleksandar Kostadinovski, PhD³⁴⁹, Blagica Jovanova, Msc³⁵⁰

Abstract

The products, services, capital markets are characterized by its global dimension. It certainly increases the pressure on global transnational companies for more efficient way of organizing their businesses in terms of convergence and reorganization of the elements of national infrastructure, including markets, legislation, accounting and auditing, and corporate management. Therefore, companies are looking for introducing a global standard for efficiency in all its operations. The process of globalization of capital markets is the main argument for developing and implementing a single set of international standards for financial reporting, or a single “financial language”.

Key words: globalization, capital, accounting, auditing, convergence, comparability

ТРОШОЦИ И ПРИДОБИВКИ ОД МЕЃУНАРОДНИТЕ СТАНДАРДИ ЗА ФИНАНСИСКО ИЗВЕСТУВАЊЕ

Апстракт

Производите, услугите, капиталот и пазарите се карактеризираат со својата глобална димензија. Тоа несомнено го зголемува притисокот врз глобалните транснационални компании, за поефикасен начин на организирање на своите бизниси, во насока на конвергирање и реорганизирање на елементите од националната инфраструктура, вклучувајќи ги пазарите, законската регулатива, сметководството и ревизијата, и корпоративното управување. Токму поради тоа, претпријатијата се во потрага на воведување на глобален стандард за ефикасност во сите свои операции. Процесот на глобализација на пазарите на капитал е главниот аргумент за развој и имплементирање на единствен сет на меѓународни стандарди за финансиско известување, или на единствен “финансиски јазик”.

Клучни зборови: глобализација, капитал, сметководство, ревизија, конвергенција, споредливост.

Вовед

Како што инвеститорите ја зголемуваат потрагата на места за вложувања на своите пари надвор од националните граници, тие се повеќе имаат потреба од компаративни информации за компаниите широм светот. Но, потребата од добивање на споредливи информации не е секогаш остварлива. Имено, извесно е дека стандардите за финансиско известување ќе фрагментираат под влијание на постојаните промени во финансиските инструменти и стратегиите во приватниот сектор. Недостатокот од конзистентност во протежирањето на правилата на известување, самото по себе ќе го одврати обидот да се постигне компаративност во финансиското известување на земјите. Дури и доколку

³⁴⁹ Assistant professor at the University “Goce Delcev”-Stip, “Faculty of Economics”-Stip, aleksandar.kostadinovski@ugd.edu.mk

³⁵⁰ Teaching assistant at the University “Goce Delcev”-Stip, “Faculty of Economics”-Stip, blagica.jovanova@ugd.edu.mk

националните сметководствени авторитети се единствени во имплементирањето на договореното, оправданите алтернативни методи специфични и применливи во пооделни компании при евидентирање на настаните, средствата и обврските, ги прават директните споредби меѓу компаниите несовершени и често безначајни.

Тука ќе ги обработиме неколкуте клучни прашања поврзани со финансиското известување, имајќи ги предвид придобивките и трошоците на унифицираните наспроти националните стандарди, стандардите засновани на правила наспроти оние кои во основата ги имаат принципите, и други актуелни прашања кои ја третираат материјата. Во изнесување на заклучоците се служиме се методите на анализа и споредливост на одделните земји. И покрај значителните разлики во културата, економијата, политичките системи, регулативата во земјите кои се предмет на анализа, нивните одговори на тековните случувања на пазарите на капитал се во многу нешта заеднички со оглед на сличноста на проблемите со кои се соочуваат. Преку овој труд ќе се обидеме да обезбедиме споредлива проценка на тоа како разликите во некои од овие фактори се рефлектираат на сметководственото, ревизорското и корпоративното работење. Наше појдовно гледиште е дека различноста во финансиските извештаи е присутна ширум светот, така што го разработуваме прашањето за тоа како компаниите реагираат на постојаните барања за информации и на регулаторните решенија и ограничувања во однос на финансиското известување.

Разработка

Глобализацијата на пазарите на капитал во последните декади доведе до засилена потреба од развој и спроведување на единствен сет на светски стандарди за финансиско известување. Станува збор за заеднички сметководствени правила со кои би се дефинирала евиденцијата на трансакциите и информациите кои треба да бидат содржани во финансиските извештаи. Со ваквите стандарди на инвеститорите би им било овозможено да ги споредуваат финансиските извештаи на фирмите во различни земји, би се намалиле ризиците со кои тие се соочуваат при донесување на инвестиционите одлуки, а сето тоа би придонело кон намалување на трошоците на капиталот. Единствениот стандард ќе ја подобри распределбата на капиталот преку националните граници, преку помагање на инвеститорите да ги алоцираат своите средства во нивна најпрофитабилна употреба. Унифицираните стандарди исто така ќе ја намалат пристрасноста за домашно инвестирање на слободните средства. Како што бизнисите во светски рамки стануваат се поблиски во своите финансиски и трговски врски, се повеќе се зајакнува потребата сметководствените информации да бидат разбирливи во функција на водење на бизнисите и донесување на инвестициските одлуки.

Анкетата спроведена од страна на компанијата McKinsey во 2002 година, покажала дека 90 % од големите институционални инвеститори во светот сакале компаниите своите резултати да ги обелоденат во рамките на еден светски стандард, иако европските и американските инвеститори имале многу различни параметри: 78 % од западните Европејци ги фаворизирале Меѓународните стандарди за финансиско известување (IFRS), додека 76 % од Американците ги преферирале Американските општо прифатливите сметководствени принципи (GAAP).³⁵¹ Во 1973 година беше основан Меѓународниот комитет за

³⁵¹ George J. Benston, et al. *Worldwide Financial Reporting: The Development and Future of Accounting Standards*, Oxford University Press Inc., 2006, стр. 232

сметководствени стандарди (IASB), како меѓународно тело кое ќе ги здружува националните професионални сметководствени асоцијации од приватниот сектор. Од Комитетот како примарна цел се барало да работи на развивање на еден сет на глобални сметководствени стандарди со висок квалитет. Особен интерес во работата на IASB покажала Велика Британија, бидејќи како нова членка на Европската Унија се соочила со потешкотии да влијае во веќе напредната фаза на хармонизација на финансискиот систем на ЕУ. Професионалците од Велика Британија сакале да стекнат влијание во ваквиот процес, преку учество во меѓународното тело кое ќе ги развива стандардите за финансиско известување. САД, како и некои други земји, се уште ги немаат прифатено меѓународните стандарди за финансиско известување, што на странските компании кои работат во овие земји им го отежнува сметководството, бидејќи треба да составуваат два сета на финансиски извештаи, едни со употреба на МСФИ, а други според националните сметководствени стандарди.

Меѓународниот комитет за сметководствени стандарди (IASB) успешно ги разви Меѓународните сметководствени стандарди (IAS), кои во определена мера беа признаени и прифатени на меѓународните пазари на капитал. Во 2000 година, Меѓународната организација на комисиите за хартии од вредност (IOSCO) им препорача на националните регулатори, членки во организацијата, да им дозволат на мултинационалните компании да ги користат финансиските извештаи подготвени според Меѓународните сметководствени стандарди во прекуграничните понуди и котирања. Американската комисија за хартии од вредност, ги прифати ваквите препораки, без да го промени својот услов странските компании кои котираат на американските берзи да известуваат според општо прифатените сметководствени принципи или да обезбедат усогласување на капиталот и нето приходите искажани според МСБ и националните стандарди со општоприфатените сметководствени принципи.

Во насока на негово прифаќање од страна на САД, Меѓународниот комитет за сметководствени стандарди (IASB) во 2001 се реорганизира според принципите на Одборот за финансиско сметководствени стандарди (FASB) во САД. Односно, IASB се организира како Меѓународен одбор за сметководствени стандарди (IASB).³⁵² Целите на Одборот беа дополнети, со тоа што тој треба активно да соработува со националните професионални асоцијации во насока на изнаоѓање на високо квалитетни решенија при конвергенција на националните сметководствени стандарди и сега преименуваните Меѓународни стандарди за финансиско известување (IFRS). Во 2002 година IASB и FASB се согласија на обидот да ги конвергираат IFRS и GAAP, што имаше определен ефект кај некои стандарди. На пример, IASB ги инкорпорираше правилата на GAAP во некои од меѓународните стандарди, како што е сметководство на средствата чувани за продажба и неконтинуирани операции. FASB од друга страна ги ревидира правилата кои се однесуваат на промените во сметководствените политики, размената на средствата, трошокот на залихите, и заработката по акција со оние на IASB. IASB исто така соработуваше со други професионални асоцијации во промената на правилата поврзани со средствата, реконструкцијата, државната помош, одложените даноци и други проекти. IASB и покрај наведените примери на конвергенција, издаде стандарди кои придонесоа за нови и позначајни разлики помеѓу IFRS и GAAP. Пример се правилата за сметководство на финансиските инструменти (IASB додаде релативно широка опција при дизајнирање на финансиските инструменти, истите да бидат вреднувани по пазарната вредност), залихите (IASB го елиминира ЛИФО принципот на вреднување на залихите), невообичаени позиции

³⁵² www.ifrs.org

(IASB ја елиминира оваа позиција), и малцинските интереси (IASB ги смета како капитал). Постојат разлики и во сметководството на пензии, во известувањето по сегменти и сл.

Со оглед на напорите вложени во насока на хармонизација и конвергенција, особено од страна на ЕУ, и искуството добиено од многу земји, тешко е да се поверува дека единствениот сет на глобални стандарди може да биде востановен, а уште во помала мера да биде одржлив во услови на значително различни национални сметководствени режими. Земјите членки на ЕУ се обврзаа на примената на IFRS за сите компании кои котираат на берзите во нивна надлежност.³⁵³ Од 2003 година, кога беше востановен првиот меѓународен стандард за финансиско известување, до денес над 12.000 компании од 113 земји ги имаат прифатено МСФИ (IFRS) во определена мера, и се повеќе земји продолжуваат да ги прифаќаат МСФИ со намера да се овозможи поголема споредливост на финансиските извештаи. Но сепак, во минимум 40 земји се уште при евиденцијата на трансакциите и подготвувањето на финансиските извештаи се бара примената на домашните сметководствени стандарди, а во ваквата листа влегуваат големите економии како Бразил, Канада, Кина, Јапонија и САД. Преку анализата на причините за различните одлуки во однос на прифаќањето односно неприфаќањето на МСФИ, можеме да проникнеме во користите и трошоците од примената на МСФИ. Директните бенефити од донесување на одлуката за прифаќање на МСФИ од страна на некоја земја, можат да се разгледуваат преку нето економската и нето политичката вредност на МСФИ над локалните стандарди.

Нето економската вредност на МСФИ ги определува директните парични бенефити од нивната примена. Застапниците на МСФИ се сложуваат дека ваквите стандарди ги намалуваат информационите трошоци во економијата, особено во услови кога движењето на капиталот и трговијата попримаат глобални димензии: поевтино е за учесниците во пазарите на капитал да бидат запознаени со еден сет на глобални стандарди отколку со неколку локални стандарди. Оттука, економиите со повисоко ниво или очекувано зголемување на странските инвестиции и трговија, се повеќе наклонети да ги прифатат МСФИ. Придобивките од прифаќање на МСФИ, веројатно ќе бидат оспорени како резултат на квалитетот на локалните професионални институции, вклучувајќи го квалитетот на локалните општо прифатени сметководствени принципи (високо квалитетните институции упатуваат на повисоките опортунитетни и трансферни трошоци во прифаќање на МСФИ). Значи, наклонетоста кон прифаќање на МСФИ се намалува со квалитетот на домашните професионални асоцијации. Наклонетоста на земјата за прифаќање на МСФИ може да се зголемува доколку се зголемува бројот на земјите кои ги прифаќаат ваквите стандарди во регионот на кој припаѓа самата земја, односно доколку трговските партнери на земјата ги имаат прифатено ваквите стандарди.

Нето политичката вредност на МСФИ произлегува од потенцијалната политичка природа во поставување на меѓународниот сметководствен стандард: доколку поставувањето на МСФИ е под влијание на политички лобирања, тогаш е веројатно дека помоќните земји ќе бидат во позиција да ги обликуваат МСФИ. Нагласената улога на ЕУ во поставување на МСФИ ги оневозможува ваквите очекувања. Доколку земјите членки очекуваат ЕУ да има доминантна улога во работењето на Одборот за меѓународни сметководствени стандарди, тие ќе се откажат од својата надлежност во поставување на национални стандарди во интерес на ЕУ. Пренесувањето на надлежноста на поставување на стандардите на повисоко ниво, ќе биде поневкусно за помоќните држави, што го

³⁵³ <http://ec.europa.eu/archives>

потврдува предвидувањето дека ваквите држави нема да бидат наклонети кон МСФИ. Воедно и културните специфичности имаат влијание на нето политичката вредност на МСФИ за определена земја. Така што доколку IASB се посматра како институција на Европската Унија, тогаш е извесно дека земјите кои културно се разликуваат од земјите членки на ЕУ, ќе бидат помалку наклонети кон прифаќања на МСФИ.

Академските теории се поделени во поглед на предвидувањето дали прифаќањето на МСФИ е од особено значење за определена земја.³⁵⁴ Некои научници тврдат дека меѓународната сметководствена хармонизација ќе придонесе кон зголемување на ефикасноста на пазарите на капитал: заедничкиот сет на меѓународни сметководствени стандарди ќе ги редуцира трошоците на учесниците на пазарот за обработка на информациите и нивна ревизија. Други пак научници кои ги ставаат сметководствените стандарди во контекст на домашните културни, законски и институционални рамки, сметаат дека сметководствената хармонизација може да биде исклучително скап процес, доколку истиот не е проследен со промени во поврзаните институции на пазарите на капитал. Без оглед на ваквите различни погледи на научната јавност, несомнено е дека воспоставувањето на силен, ефективен и софистициран пазар на капитал е темел на успешна економија во кој било дел од светот. Силните, ефективни и софистицирани пазари на капитал бараат соодветни прописи (вклучително и барањата за финансиско известување) и институционализирани механизми за нивно спроведување во практиката.³⁵⁵ Опкружувањето за ефективно финансиско известување базира на соодветни стандарди за финансиско известување. Донесувањето финансиски стандарди кои водат до транспарентно финансиско известување ќе им помогне на изготвувачите и корисниците на финансиските извештаи. Соодветните стандарди за финансиско известување треба да се осврнат на потребите на разни видови субјекти, како на пример субјектите со јавен или приватен интерес или и малите, средните и големите претпријатија. Искуството на релевантните земји-членки на ЕУ потврдува дека прифаќањето на МСФИ треба да се како на законските така и на институционалните прашања. Не е доволно да се побара само квалитено финансиско известување. Подобрената законска рамка треба да се имплементира и спроведе во практиката од страна на институции кои располагаат со соодветни ресурси. Значи, ефикасната примена на МСФИ е поврзано со овие два клучни столба: законската рамка и институционалната рамка.

Законот за трговски друштва во Република Македонија утврдува дека следните друштва треба да ги подготват годишните/консолидираните сметки во согласност со МСФИ како што се објавени во „Сл. весник на РМ“ (Последната верзија на МСФИ беше објавена во „Сл. весник на РМ“ во 2009 година.): големи претпријатија; средни претпријатија; банки; осигурителни друштва; друштва што котираат на берзата; и друштва кои се дел од консолидираните сметки на некои од горенаведените видови друштва. Значи, Македонија ги има прифатено и објавено Меѓународните стандарди за финансиско известување и толкувањата на МСФИ.³⁵⁶ Имајќи го предвид фактот дека во врска со примената на стандардите постојат две фази, односно изготвување и спроведување на истите неминовно

³⁵⁴ Karthik Ramanna, Ewa Sletten: Why do countries adopt International Financial Reporting Standards? Harvard Business School, 2009 стр. 25

³⁵⁵ Марковски, С. Недев, Б: Меѓународно сметководство, компаративни сметководствени системи, Економски факултет, Скопје 1997, стр 120.

³⁵⁶ Национален управен комитет: Национална стратегија и акционен план за реформи во сметководството и институционално зајакнување во Република Македонија, 2006, стр.76

е активностите да бидат насочени кон спроведување на истите, односно имплементирање (едукација на вработените во практиката за нивно полесно разбирање, како и подготовка и издавање на прирачници за сметководство согласно законодавството) техничка помош за прашањата во финансиското известување кои не се конкретно решени со МСФИ.

Заклучок

Меѓународните стандарди за финансиско известување (МСФИ) се стандарди кои се засновани на принципите одобрени од Одборот за меѓународни сметководствени стандарди. МСФИ базираат на филозофија заснована на принципи, а не на правила. Целта на секој стандард е да постигне разумно вреднување, остварливо на неколку начини. Ова им дава слобода на компаниите да ги прилагодат МСФИ на нивната конкретна ситуација, што пак води кон лесно читливи и корисни извештаи. Финансиските извештаи подготвени според МСФИ треба да ги пресретнат барањата на акционерите, јавноста, вработените и доверителите преку обезбедување на информации за состојбата и успешноста на претпријатието. Извештаите подготвени според МСФИ се корисни за менаџментот и инвеститорите, бидејќи ги намалуваат трошоците за добивање на адекватни информации и планирање на инвестициите во алтернативни опции.

Додека економското сценарио во светски рамки се менува секојдневно, автентичноста на извештајот изготвен според МСФИ претставува нешто врз кое инвеститорот и деловните луѓе можат да се ослонат. Ваквите извештаи се точни упатства се додека тие даваат непристрасна финансиска слика за претпријатието. Но, на флексибилноста што ја овозможуваат МСФИ им се препишува определена слабост. Имено, слободата на претпријатијата при изборот на методи за презентирање на определени сметководствени категории, дава можност финансиските извештаи да ги покажуваат само посакуваните резултати, односно остава простор за манипулација со приходите и профитот, прикривање на определени финансиски проблеми, што во краен случај може да резултира со измама. На пример, промената на методот на вреднување на залихите може да доведе до поголем приход во тековниот биланс на успех, што ја прави компанијата попрофитабилна од она што вистински е. Бидејќи според МСФИ промената на примената на методите може да се изврши во оправдани случаеви, постои можност претпријатијата да изнајдат причини за вакви промени. Строгите правила треба да овозможат сите компании да ги вреднуваат нивните извештаи на идентичен начин. Извештаите составени според МСФИ мора да бидат засновани на сестрани истражувања, мониторинг и внимание, за да се запази нивната објективност и точност.

Користени извори

1. *George J. Benston, et al. Worldwide Financial Reporting: The Development and Future of Accounting Standards*, Oxford University Press Inc., 2006
2. Karthik Ramanna, Ewa Sletten: *Why do countries adopt International Financial Reporting Standards?* Harvard Business School, 2009
3. Марковски, С. Недев, Б: *Меѓународно сметководство, компаративни сметководствени системи*, Економски факултет, Скопје 1997
4. Национален управен комитет: *Национална стратегија и акционен план за реформи во сметководството и институционално зајакнување во Република Македонија*, 2006
5. www.ifrs.org
6. <http://ec.europa.eu/archives>

A STUDY ON PERSPECTIVES OF DIFFERENT GENDER STUDENTS, STUDYING AT DEPARTMENT OF ACCOUNTING PROFESSION AND ACCOUNTING EDUCATION AT VOCATIONAL COLLEGES

Hakan Ahmet Ozkurkculer, PhD³⁵⁷, Mehmet Burak Ceran, PhD³⁵⁸

Abstract

Considering that a man spends most of his time on working, one can easily see how much the profession is important. In addition, the basic foundation of being successful at work and workplace is to love the profession and fulfill the requirements. Accounting profession is two sided; one of them is state and the other side is taxpayer, it is actually a career. In this study, a survey is conducted to determine the perception of the future members of accounting profession on accounting education and accounting profession. The survey is applied to final year students of business management and accounting and tax applications departments at 4 different vocational colleges in Selcuk University. 486 students were contacted out of 1313 in total. 285 of them are females and 201 are males. The data of the survey are analyzed through frequency and chi-square using SPSS statistical program and the results obtained are presented.

Key words: Accounting Education, Accounting Profession Education, Vocational Colleges

1. INTRODUCTION

People always make choices, it doesn't matter whether those choices are important or unimportant. Some of them have no effect on their lives but some shape their future. One of these important choices is choice of profession. Profession is defined as the set of activities based on the rules of society and knowledge and skills gained through education (Yanikkerem, Altinparmak and Karadeniz 2004). The profession choice affects not only the future life of the individual also the quality of life. The profession choice is going towards the profession according to the personality, features and abilities of the individual who thinks that he will achieve satisfaction at that profession (Baykan,1998). The success at work is achieved through one's physical features and choosing the profession consciously and feeling ready both psychologically and mentally (Mooney, Glacken and O' Brien, 2008). In turn, after choosing the profession, one needs continuous education to learn the details of the profession. While education is defined as the activity that helps new generation to improve the personality and obtain knowledge, skills and insights while preparing themselves to have a place in life, vocational education is described as a process that helps one to get information, skill and practical application and improve mental, sensational, social, economic and personal aspects in a balanced way (Ozdemir, 2003,s. 44-45). In our country, the vocational education is given firstly at commercial high-schools and then at vocational colleges. The accounting profession is given as associate degree at Vocational Colleges (2 years) or undergraduate degree at Faculty of Economics and Administrative Sciences (4 years). Accounting education is described as informing students about determining the useful information, collecting them, measuring, checking on, summarizing as a report in business decisions and how to use the information reported during decision making process and improving the students' skills while applying this information (Aysan, 1979, s254).The students of vocational colleges get their vocational education and employed

³⁵⁷ Selcuk University, ozkurkculer@selcuk.edu.tr

³⁵⁸ Selcuk University, mbceran@selcuk.edu.tr

as intermediate staff at government or special entities and start their professional activity. Recently, the accounting profession has removed its borders and became a competition environment in business world as a popular profession. The trustable and reliable information is wanted in a short time from accounting by the entities and necessary policies are created according to information given. In turn, this situation increases the need for accounting staff.

2.PLANNING THE STUDY

2.1. The Goal of the Study

The goal of this study is to investigate vocational education and the quality and level of professional courses at Department of Business Management and Accounting and Tax Applications in Social Sciences, Akoren Ali Riza Ercan, Doganhisar and Eregli Kemal Akman Vocational Colleges of Selcuk University that educates personnel for special entities and intermediate staff to accounting profession for government in terms of gender differences and to evaluate whether the students feel ready to be a member of profession group.

2.2.The Scope and Method of the Study

The study is conducted at Social Sciences, Akoren Ali Riza Ercan, Doganhisar and Eregli Kemal Akman Vocational Colleges of Selcuk University which is located in the biggest square measured city, Konya, Turkey. 508 second grade students of Business Management and Accounting and Tax Applications departments of these vocational colleges are contacted. The survey of 12 students are not accepted and the data of 486 students are analyzed. While creating the survey, the studies on this subject are searched and the survey is created using the 5 likert scale, Strongly Agree, Agree, Somewhat Agree, Disagree and Strongly Disagree. In the survey, the education and the sufficiency of the education given, whether students will choose accounting profession in the future and the affect of gender on these questions are searched as well as personal questions. The data collected is coded using SPSS 16.0 version and to put forth the data distribution frequency and percent analysis also to define the relationship between the questions chi-square analyze method is used.

Chi-square test is based on whether the difference between the observed frequencies and expected ones are meaningful or not. In other words, chi-square helps to check the concordance between a real distribution and theoretical distribution (Kabukcu, A.1994)

2.3. THE FINDINGS AND EVALUATION OF THE STUDY

The results of the study are evaluated in tables. The first tables are results of frequency analysis and the other ones are chi-square analysis.

2.3.1. Frequency Analysis Results

The frequency analysis results conducted in Business Management and Accounting and Tax Application Departments of Social Sciences, Akoren Ali Riza Ercan, Doganhisar ad Eregli Kemal Akman Vocational Colleges at Selcuk University are shown on the below table.

Table 1. Demographic, and Other Choices School		Frequency	Percentage
Which Vocational College of Selcuk University are you studying at ?	Eregli Kemal Akman VC	60	12.3
	Social Sciences VC	256	52.7
	Akoren Ali Riza Ercan VC	144	29.6
	Doganhisar VC	26	5.3
	Total	486	100.0
Gender	Male	201	41.4
	Female	285	58.6
	Total	486	100.0
Age	17-19	40	8.2
	20-22	355	73.0
	22 and up	91	18.7
	Total	486	100.0
What is your department ?	Accounting and Tax App.	324	66.7
	Business Management	162	33.3
	Total	486	100.0
Did you choose this department willingly ?	No	201	41.4
	Yes	285	58.6
	Total	486	100.0
Which one is right for you ? You are here because of your elections or vertical transfer ?	Election	351	72.2
	Vertical Transfer	135	27.8
	Total	486	100.0

As it is seen in the table, 60 (%12,3) of the students are studying at Eregli Kemal Akman Vocational College, 256 (52,7%) of them are at Social Sciences Vocational College, 144 (29,6%) of them are at Akoren Ali Riza Ercan Vocational College and 26 (5,3%) of them are at Doganhisar Vocational College. 201 (41,4%) of these students are male and 285 (58,6%) are female. 40 (8,2%) of these students are 17-19, 355 (73%) of them are 20-22 and 95

(18,7) are 22 and up. The students participated this study are at second grade and 324 (66,7%) of them are studying at Accounting and Tax Application while 162 (33,3%) are at Business Management Department. When they are asked whether they chose the department willingly 201 (41,4%) says they were not willing but 285 (58,6%) declare that they were willing their department. In our country, if a student is graduated from commercial high school he has the right to enroll a vocational college via vertical transfer or they take the university exam to register to these departments. When the students are asked whether they enrolled elected or via vertical transfer, it is seen that 351 ((72,2%) of these students has taken the university exam and they preferred the department according to their exam result and 153 (27,8%) of them say they enrolled via vertical transfer after high school. When the questions are evaluated together, the advantageous of accounting profession such as flexible working hours, its career and intensive application of accounting and tax applications at related Vocational Colleges increase the demand to these departments and may be because of all those reasons the interest of female students to this profession is increased. Besides, the number of elected students is more than the ones who enrolled via vertical transfer that this shows the students made their mind about their profession after graduating from high school. As a result, students might be shaped during their middle school years seriously and he accounting profession becomes more chosen.

Table 2. Choosing Accounting as a Profession

	Frequency	Percentage
I would like to work at accounting units or accounting offices		
Neutral	161	33.1
No	109	22.4
Yes	216	44.4
Total	486	100.0

When the students studying at vocational colleges are asked whether they want to work at accounting units or accounting offices, out of 486 students, 161 students, 33%, declared that they are neutral, 109 students, 22%, said they will not perform that profession and 216 students, 45%, said they will go on their life with this profession. In order to make sure whether the answer changes if the question asked in different ways, question is addressed again and it is seen that the answer does not change as it shown in the below table. In other words, most of the students affirmed that they will keep this profession.

		Frequency	Percentage
Using the theoretical knowledge I got, I can work at accounting units or accounting offices	Strongly Disagree	17	3,5
	Disagree	49	10,1
	Somewhat agree	129	26,5
	Agree	165	34,0
	Strongly Agree	126	25,9
	Total	486	100,0

As it is seen in the answers given above, most of the students make conscious decisions about the department.

2.3.2. Chi-square Results

In this study, Strongly agree, Agree, Somewhat Agree, Disagree, Strongly Disagree options are given according to the 5 likert scale. The answers are interpreted with chi-square analyzes. Pearson chi-square significance value (P) is calculated and significance level is accrued 5%.

Table 3. Seeking for Baccalaureate Degree after Completing Associate Degree

		N	Mean	Minimum	Maximum	Sig.
After completing my associate degree program, I would like to have baccalaureate degree via vertical transfer	Male	201	4,14	1	5	,000
	Female	285	3,48	1	5	
	Total	486	3,76	1	5	

When the expression, after completing my associate degree program, i would like to have baccalaureate degree via vertical transfer, is considered, the participation is 3,76. This answer is very close to Agree. When gender factor is considered, the participation differs. The participation of the males is higher than the females. While the participation of the males is 4,14, this participation is 3,84 for females. As male is responsible for keeping house and career and education are directly proportional, the result is too normal.

When the result is looked statistically, it is observed that there is a difference in participation according to gender as $p < 0,05$.

Table 4. General Accounting Class and The Sufficiency of Course Hours

		N	Mean	Minimum	Maximum	Sig.
The general accounting Class and the course hours are sufficient for my education	Male	201	3,88	1	5	,000
	Female	285	3,34	1	5	
	Total	486	3,57	1	5	

When the expression above is considered, the participation rate is 3,75. This rate is very close to Agree. When the gender factor is considered, the participation differs. While the participation of the males is 3,88, the participation of the females is 3,34. When the result is looked statistically, it is observed that there is a difference in participation according to gender as $p < 0,05$.

Table 5. Answering Preparatory Samples to the profession at Accounting Lessons

		N	Mean	Minimum	Maximum	Sig.
The samples answered in general accounting lessons are preparatory to the profession	Male	201	3,49	1	5	,154
	Female	285	3,35	1	5	
	Total	486	3,41	1	5	

Whether the samples answered in general accounting lessons are preparatory for the profession or not is asked, the participation is 3,41. This expression is very close to somewhat agree. The participation of males and females are almost close. However, the result is $p > 0,05$ statistically which means that there is not a significant difference.

Table 6. The sufficiency of General Accounting Lessons thought at Vocational Colleges

		N	Mean	Minimum	Maximum	Sig.
The general accounting class I had at vocational college is sufficient at he beginning of the profession	Male	201	3,28	1	5	,022
	Female	285	3,09	1	5	
	Total	486	3,17	1	5	

When the participants are asked whether general accounting class which is related to profession education is sufficient in terms of starting the profession, the participation rate is 3,17. This expression is very close to Somewhat Agree. The participation of males is 3,28 and females is 3,09. When the participation of males and females are compared, the participation of the males is higher than the females. As the result is $p > 0,05$ statistically, there is a meaningful difference. When this table is evaluated with Table 5 this is a confirmative question. Even if participants think that the general accounting course hours is enough, they say that the samples are not preparatory for the profession and therefore they do not feel ready to begin the profession.

Table 7. The sufficiency of teaching hours of accounting package program for program learning

		N	Mean	Minimum	Maximum	Sig.
the teaching hours of accounting package program is sufficient program learning	Male	201	4,06	1	5	,002
	Female	285	3,76	1	5	
	Total	486	3,88	1	5	

The participation for the expression, the teaching hours of accounting package program is sufficient program learning is 3,88 and this is very close to Agree. While males are agree 4,06, the participation of females is 3,76. When compared in terms of gender, the participation of males is higher than the females. As the result is $p < 0,05$ statistically there is a meaningful difference. When this table is compared to table 4, the answers given are very close to each other.

Table 8. The sample applications done in computerized accounting classes are preparatory for the profession

		N	Mean	Minimum	Maximum	Sig.
The sample applications done in computerized accounting classes are preparatory for the profession	Male	201	3,75	1	5	,066
	Female	285	3,59	1	5	
	Total	486	3,65	1	5	

When the participants asked whether the samples given in computerized accounting classes are preparatory for the profession or not, it is seen that the participation is 3,65 and the answers are very close to Agree. While the participation of males is 3,75, the female participation is 3,59. The participation of males is more than the females. As the result is $p > 0,05$, there is no meaningful relation with gender. When this table is compared to Table 5, it is seen that the results are very close and complete each other.

Table 9. The sufficiency of Computerized Accounting Class for beginning the profession

		N	Mean	Minimum	Maximum	Sig.
The computerized accounting lessons are sufficient for beginning the profession	Male	201	3,55	1	5	,044
	Female	285	3,36	1	5	
	Total	486	3,44	1	5	

When the question whether the computerized accounting education is sufficient for beginning to the profession or not is asked, it is seen that the participation is 3,44 and it is very close to Somewhat Agree. The participation of males is 3,55 while the participation of females is 3,36. As it is understood, the participation of males is higher than females. When the results are considered whether they are meaningful when the gender factor is considered it is seen that the result is $p > 0,05$ statistically and there is a meaningful relation.

When the results obtained from the tables above are evaluated relatively; it is seen that although, both males and females are satisfied with the classes on their profession (general accounting and computerized accounting) and course hours, they do not feel ready for the profession.

Table 10. The Professional Competency of the Professor

		N	Mean	Minimum	Maximum	Sig.
the professor of vocational courses (General Accounting and Computerized Accounting) is sufficient at knowledge transferring and mastering the subject	Male	201	4,13	1	5	,024
	Female	285	3,94	1	5	,024
	Total	486	4,02	1	5	,024

When the question whether the professors' professional competency is sufficient is asked, 4,02 of the participants say they are Agree. While the male participation is 4,13, the females participation is 3,94. As the result is $p > 0,05$ statistically, there is a meaningful relation.

3. RESULT

When the results are considered with the gender differences, it is seen that except chi-square analysis at Table 3, the participation of females is less than the males and changes between the somewhat agree and agree options. The scholastic aptitude test is applied to measure the level of the professor and it is seen that the answer is mostly very close to Strongly Agree. While it is stressed that the course hours (computerized accounting, general accounting) are enough to learn, the samples presented in the classes are thought not to be met in the real life by students and for that reason their not thinking themselves qualified is a problem that should be solved. The reasons of these thoughts might be an investigation subject. However, it is accepted that all the samples given in the class do not reflect the reality, the lack of motivation and self-trust should never be ignored.

In order to avoid this situation, the apprenticeship should be followed meticulously, meeting with the people who have the same profession and their having communication can be presented as an offer.

REFERENCES

- Aysan, M., 1979. "Türkiye'de Muhasebe Egitimi Nasıl Yapılmalıdır?", Türkiye 1. Muhasebe Egitimi Sempozyumu", (20-21 Nisan, Antalya) s.254.
- Baykan, O. (1998). Lise öğrencilerinin mesleki yönelimleri ve kaygı düzeyleri arasındaki ilişki. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kocaeli, Türkiye. Kabukcu, A., 1994, "Sağlık, Sosyal ve Fen Bilimlerinde Uygulamalı İstatistik, Merhaba Ofset, Konya, s.175.

Mooney, M., Glacken, M., O'Brien, F. (2008). Choosing nursing as a career: A qualitative study. *Nurse Education Today*, 28, 385-392.

Ozdemir, E. 2003, "Muhasebe Egitiminde Karsilasilan Guclukler ve Muhasebecilik Mesleginin Sorunlari", Sakarya Universitesi Sosyal Bilimler Enstitusu İşletme Ana Bilim Dalı, Yayinlanmis Yuksek Lisans Tezi, Sakarya, s.44-45.

Yanikkerem, E., Altinparmak, S. & Karadeniz, G. (2004). Genclerin meslek secimini etkileyen faktorler ve benlik saygilari. *Hemsirelik Forumu*, 7(2): 61- 62.

THE IMPACT OF GLOBALIZATION ON THE ACCOUNTING HARMONIZATION PROCESS

Olivera Gjorgieva-Trajkovska, PhD³⁵⁹, Blagica Jovanova, Msc³⁶⁰

Abstract

Globalization is a historical process, created by the need to increase the efficiency of allocation of resources and develop broader markets for a global economy. Globalization becomes a new dimension to the world. The main goal of our research is aimed at analyzing the consequences that globalization with its existence and manifestations, cause on the field of accounting.

The accounting system has a vital role in the overall information process in society and is therefore called "language of business." One of the major international processes that occur as a result of the globalization process is the harmonization of national accounting practices. The process of harmonization of the accounting system is influenced by various factors such as cultural, political, economic and sociological.

The efforts of the authors are focused on the presentation of the evolution process of accounting harmonization, and the advantages and disadvantages that this process generates. Special emphasis is placed on the role of an accounting most important organization: IASB (International Accounting Standards Board), whose efforts are directed towards achieving a broad process of convergence of accounting practices and also offer financial world of a single, unified accounting model. As the globalization of world trends becoming more pronounced, it also continues to impose new professional and personal challenges to accountants, creating opportunities for improving their career.

The analysis of the process of harmonization of accounting should answer several questions: why national accounting standards are becoming closer to the new international financial reporting standards; why companies understand the process of compliance with international accounting standards as a new way of strengthening their financial performance in global economy and what accountants have to do in order to succeed in the profession, which over time, will become more globalized.

In striving to answer these questions and objectives, the researchers use descriptive, statistical and survey research methods. The survey results should provide a scientific contribution to the recognition of the importance which has the process of accounting harmonization in the complex mechanism of changes and movements that brings contemporary globalization. Because the creation of a global world, with harmonized information systems do not necessitate minor changes in the already established systems of the countries, but necessary process of completely restructuring and transition.

Key words: globalization, accounting harmonization, international, standards, unification

INTRODUCTION

In recent time, we often hear the term of "globalization". This concept is becoming the new trend all over the world. What is globalization? Generally, globalization is the worldwide integration of some typical aspects (economy, technology, politic, culture, and society) across countries to improve the collaboration amongst various countries, and help each other on development (Sara Hamilton, 2009). In other words, globalization leads to the in-depth influence on various aspects of modern society. Often, when we call the term of "globalization", we often imply the economic globalization. As we know, accounting is the basic tool, as well as the basic language to improve economic developments. Therefore, globalization raise the big question: What is the most difficulty amongst typical accounting

³⁵⁹ Assistant professor, Faculty of Economics, UGD Stip, Macedonia, olivera.trajkovska@ugd.edu.mk

³⁶⁰ Assistant, Faculty of Economics, UGD Stip, Macedonia, blagica.jovanova@ugd.edu.mk

systems across countries? Under the effect of globalization, accounting harmonization becomes a big issue in worldwide picture. Perception on accounting harmonization in rests of the world changes significantly since more and more countries set up their accounting standards. Those standards provide guidelines about application accounting system respond to international accounting standards, issued by the International Accounting Standards Board (IASB).

Nowadays, since the wave of global economy increases rapidly, this requires to establish a main set of accounting environment for all countries to application referred to IAS/IFRS. This process brings important meaning importance, because accounting harmonization is the basic tool reducing the gap across national accounting polices. The main benefit of this process is improvement the economic integration activities amongst various countries, whether those countries come from the different parts or regions of the world.

THE NEED FOR ACCOUNTING HARMONIZATION

There's no field of economic life that can function isolated, out of environmental influences. Such one is accounting. It is "the language of business", but each country has its own language developed under specific circumstances³⁶¹. Environmental factors of influence can be summarized in four groups (Lawrence, p.13): cultural, political, legal and economic. These factors produce different accounting systems, i.e. different "languages of business". The need to have single business language was never so urgent like today and becomes more intensive day after day because of the globalisation process.

There's a question - is this need for unique accounting language a consequence or prerequisite of globalisation? Is it true that the globalisation of capital markets and the internationalisation of trade will push international accounting practices closer together or that a standard accounting language enables the globalisation process to develop. Both claims are valid. There's no doubt that globalisation will produce compatible accounting frameworks, but having harmonized accounting system will make it easier and faster.

International Accounting Standards (IAS) are created to serve globalisation process and its development influences their formulation. "Some countries use international accounting standards directly as national standards (for example, Malaysia, Singapore and Zimbabwe), while others use international accounting standards as the basis for national standards (for example, Egypt, India and Kenya are using all the standards this way), whereas some developed countries have used specific international accounting standards to fill gaps in their national requirements.

Many countries develop their own requirements in such a way that they conform with International Accounting Standards. Australia, Canada, the United Kingdom and the United States generally adopt more detailed national standards than international accounting standards whereas other countries, such as Tanzania, have adopted less detailed national standards that generally conform with international accounting standards. Although the term "standards" - "standardization" is used, accounting harmonization is better accepted term by theoreticians and practitioners. It is inconvenient and even impossible to have uniform accounting system because all of these environmental influences, but these differential factors don't prevent coordination of accounting systems, i.e. harmonization. "Through harmonization the varying accounting systems will be brought together but recognition is given to the fact that no single model exists for worldwide application. The single authorized global model that would result from standardization is unlikely ever to be established irrespective of the globalisation of trade and industry, and of capital and money markets.

The advantages of the process of accounting harmonization are as follows:

- Harmonization provides more efficient use of global resources, i.e. global distribution of private sector finance. Comparability of information is crucial for investors all round

³⁶¹ L. Mosnja-Skare: Globalisation Impact on Accounting Transition in Croatia, EKONOMSKI PREGLED, 52 (3-4) 431-445 (2001)

the world. Also, new markets in Eastern Europe, as well as our country, should be able to disclose their financial statements in the way familiar to potential investors. That makes pressure on new arising market countries to become a part of accounting harmonization process.

- Multinational companies would benefit from harmonization because of easier consolidation of foreign subsidiaries, easier development of accounting systems, which should meet the requirements of the stock exchanges around the world, consistency of internal management accounting, easier communication within the group, mobility of accounting staff, reduction of auditing cost.
- More efficient financial control over multinational companies could be achieved by governments of developing countries, because of minimized differences between foreign and domestic accounting practices.
- Harmonization could assist to the national tax authorities to determine the total income of a given subject.
- Simplifying the job and decreasing the costs of international accounting firms specially the costs of staff movements and training.
- Increased understandability and usefulness in the benefit of trade unions, international credit agencies, accounting academics, regional accounting groups, etc.

Besides these advantages of accounting harmonization, like all other things and process, there are some reported factors against harmonization of accounting. Some of them are:

- Unwillingness to accept accounting principles of other countries.
- Different information requirements of different user groups with different influences in different countries (investors, tax authorities, government, employees).
- Difference between legal requirements in the country and international standard requirements.
- Different accounting development history resulted in different starting positions of countries.
- Different ideas of harmonization for various public and private organizations dealing with harmonization tasks.

It can't be misunderstood that international organizations are really the obstacle of harmonization. They differ in the way to perform the harmonization process but have the same mission: to make accounting systems around the world compatible. Many organizations make efforts to achieve that goal: European Union, United Nations, Organization for Economic Cooperation and Development as public organizations and International Accounting Standards Committee, International Federation of Accountants, Federation des Experts Comptables Européens as private organization including others like Confederation of Asian and Pacific Accountants, American Accounting Association, European Accounting Association.

Despite of the obstacles, accounting harmonization will continue to develop. Many barriers can slow down this process but it is a phase of accounting evolution that nobody can stop. Globalisation and accounting harmonization is our easy predictable future.

THE IMPACT OF GLOBALIZATION ON THE ACCOUNTING SYSTEMS

As we mentioned previously, there are series of differences between the international accounting systems, even though any national system is subscribed to an international vision. Substantial efforts are carried out on global level in order to accomplish an international accounting convergence/harmonization. But why this need for convergence to a unique accounting system? First of all because there is a considerable need for financial

accounting information amongst the economic entities, need developed on the foundation of economic consequences, most of the time negative, of unfounded decisions.³⁶²

The accounting structure theory and policy is one thing, but the reality that economic entities, especially multinational companies, have to deal with is a completely different thing. Here is an eloquent example concerning the differences that may occur between the financial results of an economic entity, if the evaluation is made according to incompatible settlements. The entity is the German company Daimler Benz. In 1993, when the company became the first German economy entity listed at the New York Stock Exchange, a considerable difference was detected between the financial results communicated according to American and German settlements. The impression created by this difference was that the American ones are much more cautious. The comparative situation of the results of the German company Daimler Benz, for period 1990 – 1995 is illustrated in the table below.

Financial statements of DAIMLER BENZ COMPANY

	Daimler Benz results according to German regulations (million DEM)	Daimler Benz results according to German regulations (million DEM)
1990	1.795	884
1991	1.942	1.886
1992	1.451	1.350
1993	615	(1.839)
1994	895	1.052
1995	(5.734)	(5.729)

Source: Daimler Benz, Form 20-F 1995, "Foreign Stock exchange listing"

The conclusion that can be drawn from this example is that in the economic field, at a global level, there is an acute need for comparable information. It is not that important or relevant the way that this information is obtained, or the accounting techniques that are used to determine the primary data, but it is very important for the financial-accounting information to be first and foremost comparable. We consider that, at least at the level of multinational companies, at a global level, the financial-accounting information has to satisfy one more quality (other than relevance, reliability, comparability and intelligibility) and that is to be global.

Economic, financial or accounting information has a global character when it has the ability to offer its beneficiaries a general image related to the domain in which the information producing entity develops its activity. When does information have the globality character? When the reference system of that certain information is comparable with the systems existent globally. Ulrich Beck defines the concept of globality as a "reference framework of the approaches".

Globality contributes in increasing the degree of comparability *in time* and especially *in space* of the financial-accounting information provided by the financial situation of the economic entity. Therefore we estimate the globality as a "second level" quality of accounting information.

³⁶² Elliott B., Elliott J., Financial Accounting and reporting, 9th edition, Prentice Hall, 2005

It is well known that most of the information produced in an economic entity is provided by its accounting system. That's why accounting became the business language. The need for comparable information, especially in space, generated by the manifestation forms of globalization is at the basis of starting the process called accounting harmonization or convergence, depending on the approach considered.

Professor Ion Ionascu identifies a series of causes or elements of the accounting harmonization process, as well as their implications in accounting, and the main can be synthesized this way:

1. The process of capital concentration in firms with international vocation
2. "Mergermania" or "the fusions and acquisitions mania"
3. The financial orientation of concentrations of industrial units (business concentrations)
4. The increasing role of finances in contemporary economy, starting with the last two decades of the 20th century, has determined changes in the social forces relation, through the domination of financial capital over other forms of capital

To all of these causes there can be added some other more, which are considered important:

- Multinational companies – their number and the number of branches existent worldwide, as well as their turnover.
- Answering the need of information of the capital and stock market investors.
- The globalization of markets, especially of the financial ones and the growth in size of the economic entities determines the increased need of financing their own entities.
- The orientation of multinational companies to external sources of financing their own activities.

All these determining factors have series of effects with direct implications in the national and international accounting systems: the need for comparable financial information, obtained in different local contexts; the need for sufficient and comparable information concerning the various investment opportunities; determining the statute of accounting in the business field, today known as "business language"; the need for accounting harmonization.

From other point of view, achieving high quality comparability between the financial statements of the economic entities implicitly leads to an increase in the degree of real comparability of the macroeconomic indicators, on national level. Thus, the comparisons that may occur on a state level become more credible, having a proper foundation.

HOW GLOBALIZATION AFFECTS AN ACCOUNTANTS

continues to impose new personal and professional challenges on accountants in all countries, it also presents new career opportunities for those who embrace the continuous, accelerating change that characterizes globalization. Accountants who recognize the opportunities and prepare to take advantage of them have little to fear from globalization. In contrast, accountants who are in denial about globalization's inevitable effects face a very different future.

In examining the effects of globalization on accountants, main questions the world is facing with, are:

1. Why Generally Accepted Accounting Principles (GAAP) in the U.S. and also national standards in other countries are becoming less dominant in the world and less distinct from emerging international standards for financial accounting and reporting?
2. How the discipline of management accounting is expanding in all countries as their

³⁶³ Deloitte Touche Tohmatsu's "IAS PLUS" website: <http://www.iasplus.com>

businesses look beyond standards compliance for new ways to enhance financial performance in an increasingly competitive global environment?

3. What accountants can do now in order to succeed in a profession that will become even more globalized over time?

Accounting standard-setters around the world generally believe that it is in the public interest to develop and maintain a universal set of high-quality standards for financial accounting and reporting. As Graham Ward, President of the International Federation of Accountants (IFAC), states, "We firmly believe that it is in the public interest to have a single set of international standards, of the highest quality, set in the public interest by an international expert body which transparently consults with, and recognizes the legitimate interests of, the international community." The key assumption is that universal acceptance of a single set of high-quality standards would make the world's capital markets more efficient by enhancing the consistency and comparability of financial statements. Greater efficiency in the world's capital markets would in turn lower the costs of capital for businesses, and lower capital costs would encourage economic growth on a global scale.

Specifically, compliance with the International Financial Reporting Standards (IFRSs) promulgated by the International Accounting Standards Board (IASB) is now (or is scheduled to be) required of publicly-traded companies in most countries. While there are many similarities between international standards and U.S. GAAP, significant differences do exist, and today, U.S. standards are not automatically presumed to be "better." This situation has affected the process by which both U.S. and international standards are developed and maintained, and has already resulted in changes to both U.S. and international standards.

There are three key implications of this situation for accountants. First, the rules of national accepted standards have changed and will continue to change so as to converge with international standards. Second, international accounting standards will become increasingly relevant – and national standards decreasingly relevant – to companies throughout the world. Third, and most importantly, accountants will find themselves at a severe disadvantage to the many foreign accounting professionals who have already mastered international accounting standards and who are therefore much better-positioned to take advantage of rapidly growing career opportunities in other emerging economies. In contrast to their foreign counterparts, "domestic accountants and their organizations have been much more blasé and almost uninterested" in mastering international accounting standards. And so, as international accounting standards have begun to overshadow different national standards in significance, most accountants will find that their knowledge, skills, and abilities are obsolescing faster than ever before.

While the effects of global accounting standards convergence are quite significant, they are certainly not the only effects of globalization on accountants. Globalization is also changing the balance among the multiple disciplines within the accounting profession, particularly in America.

Traditionally, the accounting profession in the United States has been focused on the preparation and auditing of financial accounting statements. When most Americans think of "accountants," they think of CPAs and other practitioners of financial accounting. Yet outside of the United States, the discipline of management accounting has been well recognized as an important segment of the accounting profession, much more so than it has within the U.S.

In this time of increased pressure on American companies to improve their financial performance in the face of global competition, the time is right for management accounting professionals to step out of the shadows of their financial accounting colleagues. Management accountants want to contribute directly to the creation of value, not merely to protect and preserve it. Of course, the accounting profession needs both perspectives, and all businesses will benefit greatly as they continue to build a healthier balance between the financial accounting and management accounting.

THREATS AND OPPORTUNITIES FOR ACCOUNTANTS

Which accounting professionals are most likely to be affected adversely by globalization? The three groups at greatest risk are: accountants working for (or providing outside services to) foreign-owned registrants; accountants working for (or providing outside services to) national based enterprises that are expanding internationally; accountants whose knowledge, skills, and abilities limit them to performing only low-value, compliance-oriented work. The first two groups should be concerned due to the decreasing relevance of their skills and abilities based solely on national accepted standards. Professor Zeff notes that today's accountants need to know "how to read, understand and compare IASB-based financial statements with U.S. GAAP financial statements." The third group is at risk of losing their jobs to offshore outsourcing or to domestic colleagues who have additional management accounting talents that help their employers/clients match the talents available to foreign competitors.

Which accounting professionals are most likely to benefit from increased globalization? The two groups that will have the best and most career opportunities are: accountants who expand their financial accounting skills and abilities so as to gain mastery of changing national and international accounting standards; accountants who complement their compliance-oriented skills in financial accounting with the performance-oriented skills of management accounting. Accountants in these groups will be able to maximize their career opportunities both in home country and also abroad. For example, Big 4 accounting firms (like PricewaterhouseCoopers which currently operates in 144 countries) require knowledge, skills and abilities that extend far beyond those based on U.S. financial accounting standards.

What can accountants do to migrate away from the at-risk groups and position themselves to take advantage of the opportunities that globalization is creating? It all boils down to enhancing your skills and credentials. Lifelong learning is not merely desirable, it is essential for career success in an increasingly globalized world. And globally-recognized credentials like the Certified Management Accountant (CMA) and Certified Internal Auditor (CIA) designations make excellent complements to localized credentials like the certified accounting designation.

CONCLUSION

In recent time we often hear the term harmonization. This concept is becoming the new trend all around the world. Generally globalization is the worldwide integration of some typical aspects (economy, technology, politic, culture and society) across countries to improve the collaboration amongst various countries, and help each other on development. Often, when we call the term globalization we imply the economic globalization.

As we know, accounting is the basic tool, as well as the basic language to improve economic developments. Therefore, the globalization raise the question: what is the most difficulty amongst typical accounting systems across countries? Under the effect of globalization, accounting harmonization becomes a big issue in worldwide picture. That's why accounting harmonization considered as the main topic on current discussions.

As business becomes increasingly globalized, there is clearly more pressure on accounting professionals to expand and enhance their knowledge, skills, and abilities beyond what they are currently likely to possess.

Perception on accounting harmonization in rests of the world changes significantly since more and more countries set up their accounting standards. Those standards provide guidelines about application accounting system respond to International accounting standards issued by the International Accounting standard Board (IASB).

REFERENCES

1. Elliott B., Elliott J., Financial Accounting and reporting, 9th edition, Prentice Hall, 2005
2. L. Mosnja-Skare: Globalisation Impact on Accounting Transition in Croatia, *Ekonomski pregled*, 52 (3-4) 431-445, 2001
3. Veron, N., *The Global Accounting Experiment*, Brussels, Belgium: Bruegel Publishers, 2007
4. UNCTAD, Development and globalization: facts and figures, April, 2004
5. International Federation of Accountants (IFAC): <http://www.ifac.org>
6. Financial Accounting Standards Board (FASB): <http://www.fasb.org>
7. International Accounting Standards Board (IASB): <http://www.iasb.org>

THE SIGNIFANCE OF THE INFORMATION FUNCTION OF THE AUDITED STATEMENTS IN MAKING ADEQUATE ECONOMIC AND BUSINESS DECISIONS

Pece Nikoloski, PhD³⁶⁴, Goce Menkinoski, PhD³⁶⁵

Abstract

Information obtained from the analysis answer the question as business entity in the previous period and how to function in the next period to be maintained better result. The main goal of any business entity is achieving greater profits. Maximization of the profit is striving to achieve the possible cost less and also the achievement of greater revenues. Profit shown in the financial statements may differ from reality depending on the way you handled the financial statements or in other words the way reports display where they can be concealed large gains and losses. Therefore, the auditors are those who weigh the reality of participants' data in financial reports. How the financial result is a real set, so will be better and better decisions are made based on such information.

The advantages of better financial reporting are significant, hence the actions needed to achieve those benefits are complex and comprehensive.

The main and primary objective of financial reporting is to provide access balance between financial reporting and audit requirements of the Republic. Macedonia, which means meeting the needs of different users of financial information but also will be complex to burden the functioning of the corporate sector.

The purpose of this paper is to find ways how to achieve that balance. To accomplish this purpose will use methods of analysis and comparison. You will use secondary data already recorded by the relevant institutions and through analysis of these data is expected to get a response to a defined problem.

Key words: *audited statements, business decisions, detailed information, data, profits, revision*

INTRODUCTION

During the process of implementation of the audit, the auditor receives as input financial statement of the business entity of the audit, which should thoroughly check and based on tests conducted formed and expressed an expert, objective and independent opinion. During the implementation of the review procedure, the primary objective of the auditor is to determine whether the statements of the entities to audit corresponding with established criteria, usually associated with certain rules prescribed by the legislative body, plan or other measures of performance determined by management, accounting standards or other authoritative bodies.

The goal will be achieved and realized if the auditor gather evidence of economic developments and results to determine whether they adequately presented in accordance with established criteria, prior to distributing the results of operations of the client to potential stakeholders.

Similar views on the revision of the AAA provides renowned professional association of Great Britain, the Monitoring Committee of the audit practice gives the following definition of

³⁶⁴ Professor at Economic Faculty of Prilep, Ss. Kliment Ohridski – Bitola, R. Macedonia

³⁶⁵ Professor at Economic Faculty of Prilep, Ss. Kliment Ohridski – Bitola, R. Macedonia

the audit: "An audit is an independent examination and giving-expression of opinion on the financial statements of companies, banks or other organizations by the appointed auditor, which is made in accordance with the requirements of the set task and the appropriate legal and professional obligations, or appropriate regulations. "

When it comes to defining the audit by the professional associations to build a reputation in the world, special attention deserves the definition of IFAC, by which the audit is an independent examination of financial statements or financial information to those that apply to profit-oriented entity or regardless of its size or legal form, when such testing is encouraged in order to express an opinion on them. "

Information obtained from the analysis answer the question as business entity in the previous period and how to function in the next period to be maintained better result. The main goal of any business entity is achieving greater profits. Maximization profit is striving to achieve the possible cost less and also the achievement of greater revenues. Profit shown in the financial statements may differ from reality depending on the way you handled the financial statements or in other words the way reports display where they can be concealed large gains and losses. From there the auditors are those who weigh the reality of participants' data in financial reports. How the financial result is a real set, so will be better and better decisions are made based on such information.

The advantages of better financial reporting are significant, hence the actions needed to achieve those benefits are complex and comprehensive. As such we list the following activities:

1. improving the framework of financial reporting;
2. strengthening of key factors within the financial reporting;
3. supporting the audit profession;
4. supporting education, training and public awareness.

The implementation of these activities should be participants all relevant factors in the field of finance and (Ministry of Finance, National Bank, the Commission for Securities, Central Registry, etc..) And Chambers of Commerce academic community and other associations and foundations.

The main and primary objective of financial reporting is to provide access balance between financial reporting and audit requirements of the Republic. Macedonia, which means meeting the needs of different users of financial information but also will be complex to burden the functioning of the corporate sector.

In practice, here are three main reasons to perform the process of analyzing financial statements and financial indicators achieved:

First The need for continuous monitoring of their own situation analyzes achieved financial indicators, financial instruments are planned and implemented financial control;

The second Calculation and analysis of financial indicators of business partners with whom the business entity enters into a variety of business relationships;

The third When investing in securities to thoroughly check the solvency of the issuer of the securities or of potential investors to provide all relevant information for making decisions about investing in capital to protect against possible speculative things.

Depending on who uses them, financial information can be used for:

- Internal needs,
- External looking

Selecting information for internal needs

Obtaining a true picture of the situation in which the business entity obtained through continuous monitoring, control and analyze the financial situation with the help of financial indicators, the main goal of this kind of information. In other words, work on measures and procedures used by internal departments and employees of the business entity that is the purpose of obtaining financial information about the condition in which the same.

Financial reports with content and structure of information should be available to the management of the business entity at any time in order to determine and evaluate objectively the quality of successful management in terms of individual operations. By conducting such financial information and indicators with indicators of enterprises in the branch where it belongs, with competing firms in the domestic and foreign markets, business in the Republic. Macedonia will be able to recognize the real image and position in which they are located. In other words, it means continually monitoring the situation in the money market, goods and capital, application of contemporary methods of operation, application of modern technologies, reducing operating costs, increasing revenues by opening and searching for new placements and etc.. Monitoring of financial indicators and their implementation with the same such in previous periods will give the line of movement of the business entity, whether advancing or regresses.

Information function of the audited financial statements is defined as the process of applying various tools and techniques with which data from financial reports are converted into usable information necessary for the process of managing the business entity.

The audited financial statements as a task have through financial indicators to detect the benefits of the business entity and the maximum benefit, on the other side detect cons of the business entity and they have taken appropriate measures to protect or reduce the disadvantages thereof.

With this established principles of operation of business entities in the Republic. Macedonia they will be able to cope with possible risks of the operation, which follows the modern market economy.

Selected information for external needs

The results and information derived from audited financial statements, expressed in the form of indicators and ratios, are the basic setup for making a business decision by interested external users of the same.

Assessment of the situation in which there is a business entity doing business and external stakeholders including:

1. at the conclusion of business and financial and credit relations;
2. the financing of businesses through loans, financing, securities, leasing arrangements, etc.;
3. the pooling of funds for joint operations;
4. the giving of consent for issuance of securities.

Information from the audited financial statements utilize a number of external users (banks, potential investors, business partners, government bodies, institutions, etc.). In our particular

way of getting information about the situation in which there is a business entity nowadays is increasingly present. It is due to the fact that the legislator with a number of regulations concerning financial operations obliges businesses while working to deliver the most information about the movement of capital to the business entity, so external users can not get a false picture of the situation which is the same. How financial indicators improved, so the risk of investing in the business entity will be lower.

These external information in the Republic. Macedonia prepared by external bodies and institutions with and without compensation, and;

1. central register of varieties. Macedonia;
2. charge audit institutes authorized auditors-in fee;
3. banks to insurance organizations without compensation-to protect against possible risk;
4. business partner from the country and abroad, establishing business relations-without compensation and
5. independent financial analysts and experts with or without compensation.

This kind of external information is incorporated as a credit, and overall business development capabilities of the business entity and not just at the time when performing certain analyzes, but in the long run.

Good practice and system of forming the governed in the Member States of the European Union is a good example to follow that R. Macedonia should have. That means not only declarative application, but also concrete practical applications that evaluate individual situation they are in our businesses, thus building a realistic picture of them and for the functioning of our market as a whole.

Management, as responsible entity is obliged to care financial statements of the company fairly to present the financial condition and situation. This process should be done everyday functioning of businesses in our economy. Information obtained on the basis of financial analysis of audited financial statements by independent auditors should be a solid base of investors and other interested user groups of this kind of data, to create a realistic picture of the business entity, to remove all doubts about the functioning of the subject and make concrete and realistic decisions about investing their capital in it, and thus our economy. Only thus R. Macedonia can count on the participation in integration processes of modern and advanced European and world economies and creating a climate for the operation and management of businesses in our state.

As the primary objective of this research effort is the need of objective, real and proper presentation of the financial situation in which the particular business entity, expressed in the form of audited financial reports prepared by independent, professional, quality and competent persons, independent auditors.

In all the profit and nonprofit businesses, the main purpose in their work is less investment and thus lower costs of production factors to achieve better results. In other words, in all organizational forms of economic activity, economic efficiency is the criterion for choosing the best option for successful operation.

To the financial statements can be a primary source of financial information based on who will carry adequate development decisions, they need to be prepared on real data, reliable, objective and in all important aspects to show the financial situation of the business entity assets and resources, and results of operations profit and its distribution, loss, and its coverage. Responsibility for the accuracy and reliability of financial reports bear, primarily managers of firms. Based on information provided by these reports are taken various decisions. This information can obtain the status of public correct only if the accuracy and

reliability of financial reporting is high. Confirmation of their accuracy and truthfulness are provided by an independent audit of financial statements. The need for independent audit of financial statements stems mainly from two bases:

First interest of a number of subjects for realistic information and objective preparation and presentation of financial business entities

The second professional and other constraints that all stakeholders are able to self check and understand the data listed in the financial statements.

Verification of the financial statements are expressed through the ability of making rational economic decisions and to take reasonable actions to improve management and control of economic risk. We are witnessing a number of scandals, failed companies, banks and financial institutions that collapsed in recent years because of unrealistic presentation of financial statements. Certainly that have a major role and audit companies, so the question and put their prestige and reputation. Many investors lost their savings, their financial means investing in companies with financial statements. This led to loss of equilibrium in financial markets, and increasing mistrust between participants of different types of financial markets. This situation is particularly expressed in terms of crisis, which occurred recently, from which still suffer the consequences of development and growth of national economies worldwide, and typical of the business subjekti in a national economy. To avoid these undesirable consequences, it is necessary to eliminate any kind of unrealistic presented financial statements. Therefore need strict legislation that would regulate this area, and typical of and strict rules of conduct by audit companies, followed by a great deal of professionalism, ethics, independence, professionalism and competence. It would contribute to the safety of operators who wish to invest in certain businesses that would certainly return of capital, capital of fertilization, development of the business entity, and ultimately it would mean the development of national economy.

Control in practice is part of the function of management, which measures and corrects performance of subordinates in order to achieve the objectives and plans.

For internal (internal) or the administrative or managerial control there are many definitions, one of them is the definition of ITOSAI that internal control is "organization, policies and procedures used to provide programs to give the expected results; that useful resources in these programs are consistent with the goals of the respective organization that programs are protected from loss, fraud and mismanagement that are available reliable and timely information used in reporting to support decision making; "

Inability managers perfectly to plan all technical and personnel actions forms the basis for controlling function of management. Benefits of control is perceived in a more efficient utilization of resources and staff, higher degree of sacrifice as a result of providing asset management process. With increasing degree of precision planning, the degree of control decreases and vice versa.

The necessity of controlling recognizing the following:

- control makes plans effective
- establish control constraint on organizational activities,
- control makes efficient organization,
- control is the right organization effective

- provides feedback control, and
- control helps process making.

In the literature found a series of control divisions, which primarily depends on which aspect is observed. Generally in this paper suggest two types of control, and internal and external. For internal control is particularly important that its activity can be objective, meaning that it should be autonomous and independent. The independence of internal control should be so placed that in his work does not depend on those services to the business entity whose operation controls.

Like any other scientific discipline, and control different types of internal control, use certain methods. (Method of internal current control method of permanent control method of periodic review)

In order to produce a clear systematic and clear report, the person undertaking the examination itself are required, along with performing the test operations, to examine the reliability and the very foundation upon which to perform this test, and lead working papers on which to prepare a full and clear report.

In his work, as organs of control and auditing bodies are guided by principles. The person performing testing should be independent in performing their work, and that independence is that the person should evaluate the overall performance or just a part of the operation of the business entity, according to its free conviction. In other words, such person shall not be under anyone's influence, why, you can also say, in its function it is the judge who makes a judgment on the operation of the business entity. Hence the great importance of applying the principles of internal control in the implementation of the audit process.

In short times for our country is that, although the audited financial statements should be a key factor that affects the decision during this period stock speculation are those who occupy primacy in making investment decisions in certain subjects. This concept of making decisions on investing in the future should be reduced to minimum limits, although as in modern market economies, stock market speculation have a significant role in investing. All this influences the disincentive to investment, which ultimately has a negative effect on financial t market in our country. In accordance with our legislation, certain entities are required to present the public audited financial statements. These include the entities listed securities, joint stock companies and limited liability companies that meet certain requirements under the Companies Act and other legislation. Public disclosure of audited financial statements contributes to monitor the situation in which there is a business entity, and to decide whether to invest in it or not.

The process of making business decisions by management, but also by investors, creditors and other interested parties, is not simple. Decisions must be backed up with many valid evidence and arguments in order to invest in something that will really pay off, as a result suitable for interested parties.

BIBLIOGRAPHY:

1. Adams, R, : Auditing-ACCA, "The Chartered Association of Certified Accountants", Longman, 1999;
2. Adams, Roger, : "Audit Risk", "Curren Issues in Auditing, Accounting&Finance series", Paul Champan Publishing, Ltd, London, 1991;
3. Vila, A. K. Krajsnik, V. Draskovic:" Kontrola I revizija poslovna organizacija udruzenog rada", Svjetlost, Sarajevo, 1998;

4. Vujanovic M. : "Zakonska odgovornost ovlastenih revizora" , SDK, 190. 93 Sluzba drustvenog knjigovodstva Jugoslavije, Beograd, 1993;
5. Krasulja d-r Dragan: "Finansiska efikasnost I finansiranje investicija", Naucna knjiga, Beograd, 1987;
6. Krasulja d-r Dragan, "Poslovne Finansije, ekonomski fakultet", Beograd 1989;

WILL THE PROFESSION CERTIFIED ACCOUNTANTS IN MACEDONIA BECOME REALITY?

Janka Dimitrova, PhD³⁶⁶

Abstract

Are you looking for Accountant?

Here, I can be. I have a computer; have accounting software; my mom, aunt, my uncle were accountants, they shared craft to me. Well it is not so important that I am by vocation (nursing, mechanical technician, high school boy, electrical engineer with primary education, etc.). I will handle.

This was the way how the accounting profession worked in Macedonia, so far. The previous legislation required only business entity to determine who will be authorized accountant without taking into account the knowledge, skills and suitability of education that the accountant owns.

Accounting is the process of maintaining, auditing and processing of financial information to help managers, investors, tax authorities and other decision makers in the resources allocation. It is a painstaking job that requires extraordinary commitment not to make omissions and errors that can have numerous negative consequences both financially and from a business perspective. After all, accountants are those that indirectly contribute to filling the state budget that is necessary to be able to cover all public expenditures (budget consumption).

The last few months on the horizon is the preparation of Law for accounting matters which (we hope) will bring order in the accounting profession in terms of professionalism, knowledge, continuing education, and in terms of actual valuation of labor and responsibility which on their shoulders the accountants are caring.

The most important of all this is a gradual recognition of the economic faculty as the only (as for many other professions so, law, pharmacy, technical faculties etc.) which can obtain professional title accountant and authorized accountant. As a lawyer can only be completed by a person with law faculty, the pharmacist with completed pharmaceutical faculty and auditor with economic faculty also the accountant should be authorized only with economic faculty.

Key words: *accounting, computer, software, expertise, commitment, continuing education*

ЌЕ СТАНЕ ЛИ РЕАЛНОСТ ПРОФЕСИЈАТА ОВЛАСТЕН СМЕТКОВОДИТЕЛ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА?

АПСТРАКТ

Барате сметководител?

Еве, можам да бидам јас. Имам компјутер, имам сметководствен софтвер, мајка ми, тетка ми, чичко ми беа сметководители, ми го пренесоа занаетот. Па и не е толку важно што јас по вокација сум (медицинска сестра, машински техничар, гимназијалец, електро инжењер, со основно образование и т.н.). Ќе се снајдам.

³⁶⁶ Associate Prof. Janka Dimitrova, Doc.dr "Goce Delcev" University – Stip, Faculty of Economics, Republic of Macedonia, janka.dimitrova@ugd.edu.mk

Вака досега функционираше сметководствената професија во Македонија. Досегашната законска регулатива бараше само деловниот субјект да одреди кој ќе биде овластениот сметководител без да се води сметка за знаењето, вештините и соодветноста на образованието што го поседува сметководителот.

Сметководството е процес на одржување, ревизија и обработка на финансиски информации за да им помогне на менаџерите, инвеститорите, даночните власти и други носители на одлуки при алоцирањето на ресурсите. Тоа е макотрпна професија која бара исклучителна посветеност за да не се направат пропусти и грешки, кои можат да имаат бројни негативни последици како од финансиски така и од деловен аспект. На крајот на краиштата, сметководителите се тие кои индиректно придонесуваат за полнење на државниот буџет кој е неопходен за да може да се покријат сите јавни расходи (буџетската потрошувачка).

Последниве неколку месеци на повидок е подготовка на Закон за вршење на сметководствени работи кој (се надеваме), ќе внесе ред во сметководствената професија како од аспект на професионалноста, знаењето, континуираната едукација, така и од аспект на реалната валоризација на трудот и одговорноста кои на свои плеќи ги носат сметководителите. Всушност најважно од сево ова е постепено признавање на економскиот факултет како единствен (како што за многу други професии е така, право, фармација, техн.факултети и т.н.) со кој ќе може да се добива звањето сметководител и овластен сметководител. Како што адвокат може да биде само лице со завршен правен факултет, фармацевт со завршен фармацевтски факултет и ревизор со економски факултет, така и овластениот сметководител треба да е само со економски факултет.

Клучни зборови: сметководител, компјутер, софтвер, стручност, посветеност, континуирана едукација

ABSTRACTS

You are looking for Accountant?

Here, I can be. I have a computer; have accounting software; my mom, ant, my uncle were accountants, they shared craft to me. Well is not so important that I am by vocation (nursing, mechanical technician, high school boy, electrical engineer with primary education, etc.). I will handle.

This was the way how the accounting profession worked in Macedonia, so far. The previous legislation required only business entity to determine who will be authorized accountant without taking into account the knowledge, skills and suitability of education that the accountant owns.

Accounting is the process of maintaining, auditing and processing of financial information to help managers, investors, tax authorities and other decision makers in the resources allocation. It is a painstaking job that requires extraordinary commitment not to make omissions and errors that can have numerous negative consequences both financially and from a business perspective. After all, accountants are those that indirectly contribute to filling the state budget that is necessary to be able to cover all public expenditures (budget consumption).

The last few months on the horizon is the preparation of Law for accounting matters which (we hope) will bring order in the accounting profession in terms of professionalism, knowledge, continuing education, and in terms of actual valuation of labor and responsibility which on their shoulders the accountants are caring. The most important of all this is a gradual recognition of the economic faculty as the only (as for many other professions so, law, pharmacy, technical faculties etc.) which can obtain professional title accountant and authorized accountant. As a lawyer can only be completed by a person with law faculty, the

pharmacist with completed pharmaceutical faculty and auditor with economic faculty also the accountant should be authorized only with economic faculty.

Keywords: accounting, computer, software, expertise, commitment, continuing education

ВОВЕД

По долгогодишното отсуство на било каква институционална рамка на сметководствената професија во Република Македонија (за разлика на пример од сродната ревизорска фела - која одамна ги има поставено, односно прифатено европските стандарди за организација и функционирање во областа на ревизијата), конечно во тек е изработка и усвојување на **Закон за Сметководствени Работи**.

Со ова ќе му се стави крај на хаосот кој владееше во оваа интелектуална професија и се надеваме, трудот на сметководителите конечно ќе почне повеќе да се вреднува. Очекуваме дека нивото до кое сметководството во Македонија до сега беше деградирано, со стапување на сила на овој закон, конечно ќе биде подигнато и активностите на сметководителите ќе бидат реално вреднувани и валоризирани.

Институционалната рамка по која во иднина ќе биде регулирана оваа професија предвидува лиценци, неколку нивоа на сметководители, постојана надоградба и едукација, професионална хиерархиска скала по која со стекнување на искуство може да се напредува, полагање на испити во иднина заради стекнување со лиценци и ред други промени.

Професијата сметководител во Република Македонија до 2002 година беше регулирана со Законот за сметководството („Службен весник на Република Македонија бр. 42/93, 48/93, 6/95, 32/98, 39/99 и 70/01), според кој секој субјект имаше обврска водењето на сметководството да го довери на стручно лице-одговорен сметководител.

Во 2002 година Законот за сметководство беше укинат, па така сметководството на трговските друштва и на непрофитните организации го вршат интерни служби или надворешни сметководители (не регистрирани поединци) или сметководствени бироа. Критериумите за вршење сметководствени услуги не се законски дефинирани. Од друга страна, обврска да обезбеди стручно и квалитетно водење на сметководствените работи има законскиот претставник на правното лице, и тој самостојно одлучува на кој начин ќе ја утврди професионалната способност на сметководителот кој сака да го вработи односно да ги користи неговите услуги. Индивидуалниот начин на утврдување на професионалната способност на сметководителот во праксата не може да гарантира исти критериуми за признавање на припадноста на некое лице на сметководствената професија, и придонесува за неизвесен развој и унапредување на оваа професија.

Лицата кои вршат сметководствени работи немаат законска одговорност во поглед на правилното водење на сметководството, ниту обврска со потпис да ја потврдат точноста на годишната сметка и финансиските извештаи и нивната усогласеност со законските одредби. Професионалната едукација и почитувањето на општо прифатените етички принципи на професијата, како потврда за висок квалитет на работење и на јавната доверба во професијата е самостоен избор на сметководителите.

Сметководителите и сметководствените бироа своите интереси ги остваруваат преку членување во здруженија односно комори. Здружувањето најчесто е на локално ниво, и не постои професионално тело кое на национално ниво ќе има надлежност да ја унапредува професијата, спроведува професионални испити, организира професионални обуки, следи примената на етичките стандарди и поведува дисциплински постапки.

Нерегулираните односи и непостоењето на правила при извршување на оваа професија доведе до нелојална конкуренција и до намален квалитетот и дисциплина во работата. Токму затоа се наметна потребата од донесување на Закон за вршење на сметководствени работи, со кој ќе се утврдат критериумите кои физичките и правните лица треба да ги исполнат за да стекнат право да вршат сметководствени работи, ќе се пропише постапката и условите за полагање на испит за стекнување на уверение за сметководител и овластен сметководител, ќе се дефинираат формата на организациона поставеност на вршителите на сметководствени работи и организација и контрола на сметководителите.

По спроведената расправа во Собранието на Р. Македонија и соодветните комисији Законот за вршење на сметководствени работи е донесен и е објавен во Службен Весник на Р.Македонија бр. 95/12 од 26.07.2012 година, а влезе во сила 8 дена по објавувањето односно на 03.08.2012 година.

Со Законот се утврдуваат критериумите кои физичките и правните лица треба да ги исполнат за да стекнат право да вршат сметководствени работи. Се пропишува постапката и условите за полагање на испит за стекнување на уверение за сметководител и овластен сметководител и се утврдува право трговецот поединец-сметководител, трговецот поединец-овластен сметководител и друштвото за вршење сметководствени работи да можат да вршат сметководствени работи по добивање на лиценца за работа од Институтот на сметководители и овластени сметководители на Република Македонија во кој се организираат сметководителите.

КОЈ МОЖЕ ДА СТАНЕ СМЕТКОВОДИТЕЛ?

Сметководител или овластен сметководител може да стане лице кое ќе положи испит за сметководител или овластен сметководител.

За полагање на испит за стекнување уверение за сметководител лицето треба да има завршено средно економско образование или уверение за завршено високо образование од областа на економијата или бизнисот и да уплати надоместок за полагање на испитот.

За полагање на испит за стекнување уверение за овластен сметководител лицето треба да има завршено високо образование од областа на економијата или бизнисот; потврда од Агенцијата за вработување за работен стаж; потврда од работодавач за најмалку три години работно искуство во вршење на сметководствени работи и да уплати надоместок за полагање на испитот.

На лицата кои ќе го положат испитот за стекнување уверение за сметководител, односно овластен сметководител Институтот им издава уверение за сметководител, односно овластен сметководител. Првиот испит за стекнување на уверение за сметководител, односно овластен сметководител ќе се спроведе во рок три месеци од денот на основањето на Институтот на сметководители.

Овластените ревизори ќе се стекнат со статус на овластен сметководител без полагање испит за овластен сметководител. Овластениот ревизор кој стекнал уверение за овластен сметководител не може кај едно правно лице истовремено да

врши работи на овластен сметководител и на овластен ревизор бидејќи тоа би претставувало конфликт на интереси..

Сметководствени работи во Република Македонија може да врши и лице државјанин на Република Македонија кое има стекната квалификација за сметководител, односно овластен сметководител во странство, доколку:

- 1) професионалната квалификација стекната во странство е соодветна на професионалната квалификација стекната согласно со овој закон и
- 2) успешно го положи испитот спроведен од Институтот со кој се обезбедува дека има адекватно знаење од областа на законската регулатива во Република Македонија релевантна за вршење на сметководствени работи, по пристапување на Република Македонија во Европската унија.

Сметководствени работи врши сметководител и/или овластен сметководител кој добил уверение од Институтот и е регистриран во соодветниот регистар на Институтот.

- Сметководителот води трговски/деловни книги за сите обврзници за водење на сметководство и составува и потпишува годишна сметка за трговци поединци и здруженија и фондации.
- Овластениот сметководител води трговски/деловни книги и/или составува и потпишува годишна сметка и/или финансиски извештаи за сите обврзници за водење на сметководство.

ВРЕМЕНИ УВЕРЕНИЈА (предно решение)

Сите лица (без оглед од каков профил се) кои до влегувањето во сила на законот за вршење сметководствени работи, вршеле сметководствени работи, може во рок од шест месеци од денот на влегувањето во сила на законот да поднесат барање за добивање уверение за:

- сметководител, ако има:
 - средно образование и најмалку три години работно искуство во вршење на сметководствени работи или
 - вишо образование (прв степен) и најмалку две години работно искуство во вршење на сметководствени работи или
 - високо образование и најмалку една година работно искуство во вршење на сметководствени работи и
 - овластен сметководител, ако има:
 - средно образование и најмалку десет години работно искуство во вршење на сметководствени работи или
 - вишо образование (прв степен) и најмалку осум години работно искуство во вршење на сметководствени работи или
 - високо образование и најмалку три години работно искуство во вршење на сметководствени работи.

Лицата кои ќе се стекнат со времени уверенија имаат право да полагаат испит за овластен сметководител, односно сметководител доколку поднесат барање во рокот на важноста на уверението, во спротивно, доколку немаат соодветно образование (средно економско образование, односно високо образование од областа на економијата или бизнисот) го губат правото за полагање на испит за овластен сметководител, односно сметководител.

Времените уверенијата се со важност од 24 месеци од денот на издавањето. По истекот на овој рок лицето кое добило уверение за сметководител или овластен сметководител нема право да врши сметководствени работи доколку не го положи испитот за сметководител или овластен сметководител.

Лицата со над 25 години работно искуство во вршење на сметководствени работи Министерството за финансии им издава уверение со трајна важност.

ОРГАНИЗАЦИОНА ПОСТАВЕНОСТ НА ВРШИТЕЛИТЕ НА СМЕТКОВОДСТВЕНИ РАБОТИ

Вршителите на сметководствени услуги можат да се организираат како Трговец поединец сметководител, Трговец поединец овластен сметководител и Друштво за вршење на сметководствени работи.

- Трговец поединец - сметководител врши сметководствени работи за трговци поединци и здруженија и фондации.
- Трговец поединец - овластен сметководител врши сметководствени работи за трговци поединци, здруженија и фондации и други непрофитни организации и друштва со ограничена одговорност.
- Друштво за вршење на сметководствени работи врши сметководствени работи за сите обврзници за водење на сметководство. Друштвото за вршење на сметководствени работи мора да има вработено најмалку еден сметководител и еден овластен сметководител.

За вршење на сметководствени работи се склучува договор во писмена форма со кој се уредуваат меѓусебните права и обврски меѓу обврзникот за водење на сметководство (физичко или правно лице кое има обврска да води трговски/деловни книги и да составува и презентира годишна сметка и/или финансиски извештаи во согласност со закон) и трговецот поединец, односно друштвото за вршење на сметководствени работи.

За вршење на сметководствени работи за свои потреби обврзникот за водење на сметководство може да вработи сметководител и/или овластен сметководител или со договор за вршење на сметководствени работи да ангажира трговец поединец - сметководител, трговец поединец - овластен сметководител или друштво за вршење на сметководствени работи.

Регистрираните субјекти за вршење на сметководствени работи се должни да направат годишно осигурување од штета при вршење на професионална дејност (сметководствени работи), и тоа за:

- трговец поединец - сметководител на износ од минимум 2.000 евра во денарска противвредност по штетен настан,
- трговец поединец - овластен сметководител на износ од минимум 5.000 евра во денарска противвредност по штетен настан и
- друштво за вршење на сметководствени работи на износ од минимум 20.000 евра во денарска противвредност по штетен настан

Трговецот поединец - сметководител, трговецот поединец - овластен сметководител и друштвото за вршење на сметководствени работи се должни најдоцна до 31 јануари во тековната година да му достават на Институтот список на лица вработени како сметководители и овластени сметководители со регистарски број под кој се запишани во соодветниот регистар кај Институтот и доказ за годишно осигурување од штета при вршење на професионална дејност.

Сметководствени работи не може да врши:

- сметководител, односно овластен сметководител кој е со над 2% од акциите со право на глас, односно влоговите кај обврзникот за водење на сметководство и
- трговец поединец - сметководител, трговец поединец - овластен сметководител, односно друштво за вршење на сметководствени работи кој е акционер или вложувач со над 2% од акциите со право на глас, односно влоговите кај обврзникот за водење на сметководство.

Постојните правни лица кои се регистрирани за вршење на сметководствени работи се должни да се усогласат со одредбите од законот и да поднесат барање за запишување во соодветниот регистар во рок од шест месеци од денот на основањето на Институтот на сметководители.

КОНТИНУИРАНО ПРОФЕСИОНАЛНО УСОВРШУВАЊЕ НА СМЕТКОВОДИТЕЛИТЕ

За одржување и надградување на нивото на знаење сметководителите и овластените сметководители треба да посетуваат обука за континуирано професионално усовршување од:

- 90 часа за период од три години, при што најмалку 20 часа во текот на една година за сметководителите и
- 120 часа за период од три години, при што најмалку 30 часа во текот на една година – овластените сметководители

Обуката ќе ја организира и спроведува Институтот на сметководители во соработка со други правни лица кои спроведуваат стручно усовршување и едукација од областа на сметководството, финансиите или даноците и физички лица со соодветни квалификации од наведените области.

ОРГАНИЗИРАЊЕ НА СМЕТКОВОДИТЕЛИТЕ И ОВЛАСТЕНИТЕ СМЕТКОВОДИТЕЛИ

Сметководителите и овластените сметководители на територијата на Република Македонија се организираат во Институт на сметководители и овластени сметководители на Република Македонија кој има својство на правно лице. Институтот ќе формира подружници на територијален принцип за една или повеќе единици на локалната самоуправа. Подружниците немаат својство на правно лице.

Институтот ќе ги врши следниве работи:

1. ќе води Регистар на сметководители, Регистар на овластени сметководители, Регистар на трговци поединци - сметководители, Регистар на трговци поединци – овластени сметководители и Регистар на друштва за вршење на сметководствени работи;
2. ќе врши контрола на работењето на вршителите на сметководствени работи, трговците поединци - сметководители и трговците поединци - овластени сметководители и друштвата за вршење на сметководствени работи;
3. ќе организира и спроведува испит за стекнување на уверение за сметководител, односно уверение за овластен сметководител;
4. ќе издава уверение за сметководител и уверение за овластен сметководител;
5. ќе издава и одзема лиценци за работа на трговците поединци - сметководители, трговците поединци - овластени сметководители и друштвата за вршење на сметководствени работи;
6. ќе одлучува по барањата за одобрување на квалификација за сметководител, односно овластен сметководител стекната во странство;
7. ќе организира и спроведува испит одобрување на квалификација за сметководител, односно овластен сметководител стекната во странство;
8. ќе организира и спроведува обука за континуирано професионално усовршување;
9. ќе ја следи примената на Кодексот на етика за професионални сметководители на IFAC;
10. ќе ги преведува МСФИ и МСФИ за МСС;
11. ќе соработува со други соодветни професионални тела во Република Македонија и во странство и
12. ќе врши други работи утврдени со овој закон.

Институтот, средствата за финансирање на своето работење ќе ги обезбедува од: годишни членарини од вршители на сметководствени работи, надоместоци за издавање на лиценци за работа, надоместоци за полагање испит за стекнување уверение за сметководител и овластен сметководител, надоместоци за издавање уверенија за овластен сметководител без полагање испит, надоместоци за полагање

испит за признавање на професионална квалификација стекната во странство; надоместоци од спроведување на континуираното професионално усовршување, приходи од продажба на стручни публикации, донации и наплатени парични казни за изречени дисциплински мерки.

До основање на Институтот, подготвителните работи во врска со започнување на неговата работа ќе ги врши комисија формирана од министерот за финансии. Комисијата ги подготвува актите за основачкото собрание на Институтот. Основачкото собрание на Институтот на кое ќе се изберат органите и ќе се одобрат сите акти на Институтот ќе се одржи во рок од три месеци од денот на влегувањето во сила на законот. Подзаконските акти предвидени со овој закон ќе се донесат во рок од три месеци од денот на влегувањето во сила на овој закон.

ДИСЦИПЛИНСКИ ПОСТАПКИ

Дисциплинска постапка води дисциплинска комисија. Дисциплинската комисија е составена од пет члена со мандат од две години. Дисциплинска постапка против вршител на сметководствени работи се поведува на барање на Управниот одбор или по поднесена пријава од член на Институтот, освен од членовите на дисциплинската комисија, државен орган, правниот субјект каде што е вработен сметководителот, односно овластениот сметководител, како и други физички и правни лица за кои сметководителот, односно овластениот сметководител вршел сметководствени работи.

За сторена дисциплинска повреда на вршител на сметководствени работи дисциплинската комисија може да му ги изрече следниве дисциплински мерки:

- јавна опомена;
- парична казна;
- времено бришење од соодветниот регистар на Институтот и
- трајно бришење од соодветниот регистар на Институтот.

КОНТРОЛА НА РАБОТЕЊЕТО НА СМЕТКОВОДИТЕЛИТЕ

Контрола на работењето на вршителот на сметководствени работи, трговецот поединец - сметководител, трговецот поединец - овластен сметководител и друштвото за вршење на сметководствени работи врши Институтот. Контролата опфаќа проверка на:

- усогласеноста на работењето со одредбите на овој законот за вршење сметководствени работи и законите и подзаконските прописи со кои се регулира водењето на сметководството и
- усогласеноста со актите на Институтот за исполнување на барањата на Кодексот на етика за професионалните сметководители на IFAC.

Контролата се спроведува на објективен и независен начин и со постапка која исклучува судир на интереси меѓу лицето кое ја спроведува контролата и субјектот на контрола.

Врз основа на извештајот од спроведената контрола (доколку се констатираат неправилности), Управниот одбор на Институтот:

- покренува дисциплинска постапка против сметководителот и/или овластениот сметководител и
- поднесува барање за поведување на прекршочна постапка до надлежен суд.

ПРАШАЊА ЗА ДИСКУСИЈА

Конечно, време беше да се регулира и професијата овластен сметководител бидејќи досега секој можеше да биде професионалец во својата област ама сметководител можеше да биде баш секој (и со основно образование и гимназијалец, и медицинска сестра и електроинженер, и машински техничар и). Токму затоа сметководството се сметаше за занает, а не како исклучително важна професија која бара континуирано усовршување а и следење и примена на Меѓународните стандарди за финансиско известување (праксата покажува дека голем број дипломирани економисти со тешкотија ги прифаќаат и применуваат).

Се поставува прашањето зошто со Законот за вршење на сметководствени работи се дозволува сметководителите да можат да се регистрираат како Трговци поединци сметководители и да вршат сметководствени работи за трговци поединци и здруженија и фондации (Ова е нелогична одредба затоа што постојат здруженија и фондации кои остваруваат многу поголем обрт и имаат повеќе пари отколку што има во некоја фирма и тоа не значи дека е полесно да се води сметководство на здруженија или фондации отколку на фирми). Само за споредба со другите професии: никогаш немало адвокат со средно образование, медицинската сестра не може да биде лекар (ама сметководител може да биде и да се регистрира како трговец поединец сметководител или пак доколку има 25 години стаж на сметководствени работи ќе се регистрира и како овластен сметководител, па ќе може да врши сметководствени работи за сите обврзници за водење на сметководство).

Од друга страна пак, Трговец поединец - овластен сметководител врши сметководствени работи за трговци поединци, здруженија и фондации и други непрофитни организации и друштва со ограничена одговорност а друштво за вршење на сметководствени работи врши сметководствени работи за сите обврзници за водење на сметководство (остануват уште акционерските и командитните друштва). Овде се наметнува дилемата зошто друштвото за вршење сметководствени работи мора да има вработено најмалку еден сметководител и еден овластен сметководител кога досегашното искуство покажува дека акционерските и командитните друштва (бидејќи во принцип се големи деловни субјекти) вработуваат квалификувани стручни лица и не ги користат услугите на книговодствените бироа.

Со законот не се дефинирани обемот на материјата и областите кои ќе бидат предмет на полагање за стекнување со овластување за сметководител и овластен сметководител за да може да се оцени дали предвидените 24 месеци (колку што важат времените овластувања) се доволни за да се положат предвидените испити и да се добие трајно овластување.

Давачките по разни основи кои ги наметнува Законот се загрижувачки за сметководителите. Освен што ќе мора да плаќаат за лиценци, ќе плаќаат и годишни членарини на Институтот на сметководители, надоместоци за полагање испит, издавање уверенија, континуирано професионално усовршување (кое ќе бара и пари и време) и сл. Давачки ќе имаат и за осигурување од штета на клиентите, во висина од 2.000 евра за сметководител трговец поединец, 5.000 евра за трговец поединец овластен сметководител и 20.000 евра за друштво кое врши сметководствени работи. Повторно дилема. Зошто толкава разлика помеѓу трговец поединец овластен сметководител и друштво кое врши сметководствени работи???. Ќе можат ли сметководителите да го поднесат овој товар имајќи ги во предвид ниските цени на сметководствените услуги и слабата платежна состојба на корисниците на услугите (ќе можат ли да поднесат покачување на цените?

Големи проблеми предизвикува одредбата која забранува сметководство да води сметководител, односно овластен сметководител кој е со над 2% од акциите со право на глас, односно влоговите кај обврзникот за водење на сметководство и трговец поединец - сметководител, трговец поединец - овластен сметководител, односно друштво за вршење на сметководствени работи кој е акционер или вложувач

со над 2% од акциите со право на глас, односно влоговите кај обврзникот за водење на сметководство. Тоа значи дека овластениот сметководител кој се регистрирал како трговец поединец или пак е основач (партнер) на друштво за вршење на сметководствени услуги нема да може да води сметководство на своето друштво и ќе треба да го довери на друг сметководител. Зошто????? Зарем сметководствените записи и документи не се предмет на континуирана контрола од страна на органите на власта?

ЗАКЛУЧОК

Неоспорен е фактот дека закон за вршење на сметководствени работи беше неминовно да се донесе и да се воведо ред во професијата за да се зачува кредибилитетот и дигнитетот на професијата.

Законодавецот, имајќи во предвид дека сметководителите се многубројна фела, водел сметка за социјалниот аспект и затоа ги дал решенијата да и несоодветни профили можат да продолжат да работат како сметководители доколку положат и се стекнат со уверение за овластен сметководител во преодниот рок.

Имајќи во предвид дека ова е нов закон, праксата ќе укажува на неговите пропусти и грешки и истите во од ќе се корегираат со измени и дополнувања.

БИБЛИОГРАФИЈА

- Закон за вршење на сметководствени работи, Службен Весник на Р.Македонија бр. 95/12 од 26.07.2012 година,
- М-Р Павле Гацов, Нов почеток во уредување на сметководствената професија во Р. Македонија, Економија и бизнис, Март, 2012

AUDIT OPINION FOR THE FINANCIAL STATEMENTS IN THE ROLE OF GLOBAL INFORMATOR

Janka Dimitrova, PhD³⁶⁷

Abstract

Financial statements are form part of the process of financial reporting. The information presented in financial statements in the form of quantitative figures, can be combined, compared, put in line to get indicators and ratios that would mean more than numbers, or to obtain qualitative information about the company's operations.

Indicators of financial statements meet the general needs of most users in making economic decisions for:

- Deciding when to buy, store or sell equity investments;*
- Assess the management and accountability of management;*
- Assess the ability of the business entity to pay and provides other benefits to its employees;*
- Assess the security for the amounts borrowed to the business entity;*
- Determine tax policies;*
- Identify revenues and dividends for distribution;*
- Prepare and use statistics for national income, or*
- Regulate the activities of the business entity.*

It is good to have information and insight into relevant and credibility performance data of the companies. Even better would be if that information and data have been confirmed by people who are highly professional, objective, impartial and independent – auditors. An audit includes examination and evaluation of operations, organization and business functions, method of making business decisions, functioning information system with auditors, and other issues relevant to their work.

The audit increases the credibility (reliability) of data presented in financial statements. Although the future is uncertain and can not predict with 100% reliability, however, if the predictions are based on the quality and revised information, the risk of bad decisions will be horrendously minimized.

The technical and technological development and particularly development of the information technology enabled the rapid expansion of business worldwide, which deleted or are gone all trade barriers – boundaries. Products and services markets, securities markets, as well as opportunities to quickly obtain usable information (using information techniques and technology) allow investors, bankers, entrepreneurs, manufacturers and all other business entities to expand their business worldwide.

Providing the necessary information is done through appropriate information systems that allow getting a picture of the current financial condition and results from operation of the business entity. In the economic entities the main informational activities is performed by accounting system, so the importance of this system and its organization in all countries around the world is mandatory and is striving to standardize.

Key words: *audit opinion, financial statements, standardization, information, decisions*

³⁶⁷ Associate Prof. Janka Dimitrova, Doc.dr, "Goce Delcev" University – Stip, Faculty of Economics, Republic of Macedonia, janka.dimitrova@ugd.edu.mk

РЕВИЗОРСКОТО МИСЛЕЊЕ ЗА ФИНАНСИСКИТЕ ИЗВЕШТАИ ВО УЛОГА НА ГЛОБАЛЕН ИНФОРМАТОР

АПСТРАКТ

Финансиските извештаи сочинуваат дел на процесот на финансиското известување. Информациите презентирани во финансиските извештаи во форма на квантитативни бројки, можат да се комбинираат, споредуваат, ставаат во сооднос, за да се добијат показатели и коефициенти кои ќе значат повеќе од бројки, односно да се добијат квалитативни сознанија за работењето на компанијата.

Показателите од финансиските извештаи ги исполнуваат општите потреби на повеќето корисници при донесувањето економски одлуки за да:

- одлучат кога да купат, чуваат или продадат сопственичко вложување;
- го проценат управувањето или одговорноста на менаџментот;
- ја проценат способноста на деловниот субјект да ги плаќа и да им обезбедува други користи на своите вработени;
- го проценат обезбедувањето за износите што му се позајмени на деловниот субјект;
- ги утврдат даночните политики;
- ги утврдат добивките и дивидендите за распределба;
- ја подготват и користат статистиката за националниот доход; или
- ги регулираат активностите на деловниот субјект.

Добро е да се има информации и увид во релевантни и кредибилитетни податоци за работењето на компаниите. Уште подобро ќе биде ако тие информации и податоци се потврдени од луѓе кои се високостручни, професионални, објективни, непристрасни и независни - ревизори. Ревизијата опфаќа испитување и оценка на работењето, организираноста и деловните функции, начинот на донесувањето на деловните одлуки, функционирањето на информацискиот систем кај субјектите на ревизија, како и други прашања значајни за нивното работење.

Со ревизијата, се зголемува кредибилитетот (веродостојноста) на податоците презентирани во финансиските извештаи. Иако, иднината е неизвесна и не може да се предвиди со 100%-на сигурност, сепак, ако предвидувањата се темелат на квалитетни и ревидирани информации, тогаш ризикот од лоши одлуки ќе биде знатно минимизиран.

Техничко-технолошкиот развој, а особено развојот на информациската технологија, овозможува брзо ширење на бизнисот низ целиот свет, со што се избришани или не постојат трговски бариери - граници. Пазарите на производи и услуги, пазарите на хартии од вредност, како и можностите за брзо добивање на употребливи информации (со помош на информациската техника и технологија) им овозможуваат на инвеститорите, банкарите, претприемачите, производителите и сите останати деловни ентитети да го шират својот бизнис низ целиот свет.

Обезбедувањето на потребните информации се врши преку соодветни информациски системи што овозможуваат да се добие слика за постојната финансиска состојба и постигнатите резултати од работењето на деловниот субјект. Во стопанските ентитети главната информативна дејност ја врши сметководствениот систем, па поради важноста на овој систем, неговата организација во сите земји во светот е задолжителна и се стреми кон стандардизирање.

Клучни зборови: ревизорско мислење, финансиски извештаи, стандардизирање, информации, одлуки

ВОВЕД

Примарна цел на ревизијата е потврда на веродостојноста на прикажаните податоци во финансиските извештаи, преку прибирање на достатни и соодветни докази во врска со извештаите за економските настани и резултати од работењето. Ревизијата опфаќа широк спектар на знаења од областа на сметководството, економијата, правото, етичките и законските норми, математичките и статистичките методи и претставува конгломерат од дисциплини и техники што на лицето - овластен ревизор, му овозможуваат да донесе суд во врска со вистинитоста и веродостојноста на финансиските извештаи на ентитетот каде што се врши ревизијата.

Поради големината на субјектите кај кои се врши ревизија и обемот на финансиските трансакции не е можно да се изврши целосна ревизија на сите ставки и трансакции. За изведување на процесот на ревизијата, ревизорот применува независни ревизорски тестови чиј обем зависи од утврденото ниво на ризик и прифатливото ниво на материјалност. Токму поради тоа што при вршењето на ревизијата не е можно да се ревидираат сите ставки и трансакции туку само дел од нив, мислењето се изразува со разумна сигурност и уверување дека изјавите и тврдењата во финансиските извештаи не содржат материјално значајни погрешни прикажувања.

Ревизијата претставува дополнително проверување на спроведените деловни настани, што се врши врз основа на постојните документи, и за разлика од контролата, ревизијата има главно корективен карактер.

ЗАДАЧИ И ЦЕЛИ НА РЕВИЗИЈАТА НА ФИНАНСИСКИТЕ ИЗВЕШТАИ

Комитетот на американската асоцијација на сметководители, ревизијата ја дефинира како „Систематски процес на објективно прибирање и оцена на докази поврзани со извештаите за економските настани и резултати, со цел да се потврди степенот на кореспондентност меѓу постојните извештаи за работењето и однапред утврдените критериуми и да се дистрибуираат добиените резултати до заинтересираните страни,,.

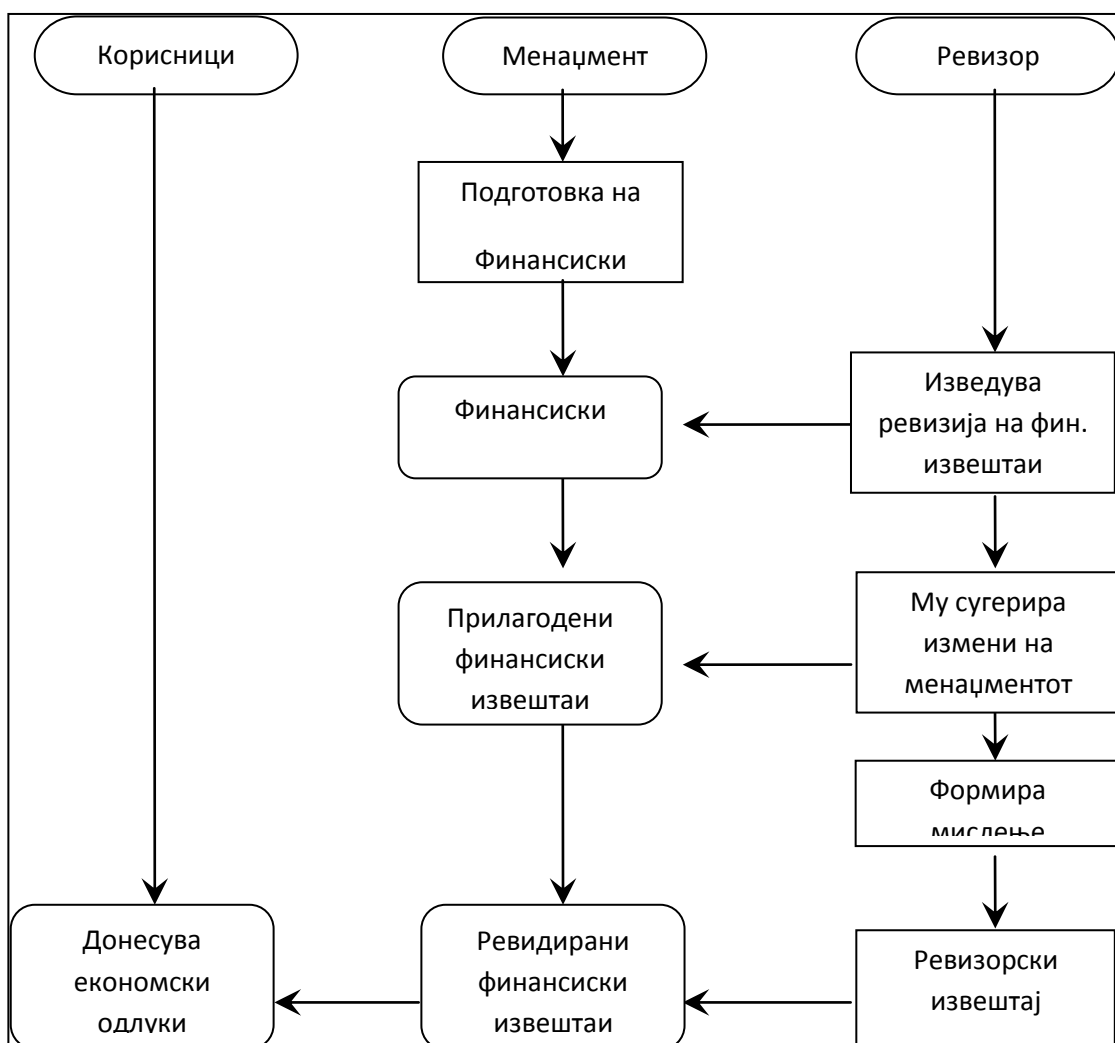
Ревизијата претставува независно испитување на финансиските извештаи на деловните субјекти, банки или други организации и врз основа на тоа испитување, давање независно мислење за веродостојноста на тие извештаи, а во согласност со барањата на поставената задача пред ревизорот, како и во согласност со соодветната законска и професионална регулатива.

Со ревизијата се потврдува точноста на тврдењата во финансиските извештаи за сеопфатност, точност, постоење, случување, вреднување, мерење, права и обврски и презентирање и обелоденување.

Целта на ревизијата е да им обезбеди на заинтересираните страни докази за веродостојноста на одредени информации, што се добиени од оние на кои им е доверен имотот на друштвото. Менаџментот на деловниот субјект е должен да креира и спроведе сметководствена евиденција и да се грижи за изготвување на финансиските извештаи во согласност со општоприфатените стандарди и рамката за финансиско известување. Во текот на ревизијата доколку се јави потреба, ревизорот сугерира определени промени што менаџментот треба да ги вклучи во финансиските извештаи, така што менаџментот изработува прилагодени финансиски извештаи. Врз основа на извршената ревизија на финансиските извештаи, ревизорот формира (дава) мислење коешто може да биде:

- мислење без резерва - безусловно мислење;
- безусловно мислење со нагласување на одредено прашање;
- мислење со резерва;
- воздржување од давање мислење и
- негативно мислење.

Мислењето, ревизорот го искажува во ревизорскиот извештај за ревидираните финансиски извештаи. Корисниците на ревизорскиот извештај, истиот го користат во донесувањето одлуки. Врската меѓу корисниците, менаџментот и ревизорите на ревидираните финансиски извештаи, графички е прикажана на следниот дијаграм:



Слика 1. Врска помеѓу корисниците, менаџментот и ревизорите

Следењето на овој дијаграм придонесува за разбирање на целта на ревизијата која, според меѓународните стандарди за ревизија (МСР), е дефинирана како „целта на ревизијата на финансиските извештаи е да овозможи ревизорот да изрази мислење дали финансиските извештаи се изготвени според сите значајни аспекти, во согласност со утврдената рамка за финансиско известување,. Дефинираната цел укажува дека работата на ревизорот се состои од плански сет на задачи, што ќе му обезбедат соодветен доказен материјал, врз основа на кој ќе може да формира и изрази соодветно мислење за финансиските извештаи.

АЛОЦИРАЊЕ НА ИНФОРМАЦИИТЕ ОД РЕВИДИРАНИТЕ ФИНАНСИСКИ ИЗВЕШТАИ

Финансиските извештаи мора да се во согласност со сите применливи МСФИ и интерпретации на истите. Финансиското известување треба да обезбеди корисни информации за сегашните и потенцијалните инвеститори, доверителите и другите корисници, потребни за донесување на рационални одлуки за инвестирање, кредитирање или слични одлуки. Информациите треба да бидат разбирливи за тие што имаат прифатливо разбирање на деловните и на економските активности и кои сакаат да ги проучат информациите со прифатлива анализа³⁶⁸. Финансиските извештаи не можат да ги обезбедат сите информации потребни за донесување одлуки. Тие се однесуваат на минатото, а одлуките на иднината.

Корисниците на финансиските извештаи ги вклучуваат постојните и потенцијалните вложувачи, вработените, работодавателите, добавувачите и другите доверители, купувачите, владата и нејзините агенции и јавноста, со еден збор наречени **стеикхолдери**.³⁶⁹ Тие ги користат финансиските извештаи со цел да задоволат некои од своите различни потреби за информации. Стеикхолдерите можат да се класифицираат во три групи:

1. Стеикхолдери кои внесуваат капитал на пазарот
 - акционери
 - главни снабдувачи на капитал - банки
2. Стеикхолдери заинтересирани за производите кои се појавуваат на пазарот
 - примарни потрошувачи
 - снабдувачи
 - општините во кои дејствуваат деловните субјекти
 - синдикатите
3. Организациски стеикхолдери
 - менаџери

³⁶⁸ SFAC. пасус 34

³⁶⁹ Стеикхолдери се поединци или групи кои можаат да влијаат и кои се засегнати за постигнатите резултати и кои имаат батања што деловните субјекти треба да ги исполнат.

- вработени

Секоја група стеикхолдери очекува оние кои донесуваат стратегиски одлуки во компанијата да обезбедат раководење преку кое ќе се остваруваат нејзините значајни цели. Но, целите на овие групи често се различни, па затоа понекогаш менаџерите се во позиција да мораат да прават одредени компромиси.

ИНФОРМАЦИИ ЗА АКЦИОНЕРИТЕ

Акционерите инвестираат капитал во компанијата со надеж дека ќе заработат барем просечен профит од својата инвестиција. Тие сакаат - очекуваат, профитот од инвестицијата да биде што е можно поголем. Тоа се постигнува на сметка на инвестирањето во иднината на компанијата (остварената добивка наместо да се реинвестира во нови развојни проекти, се распределува, како дивиденда на акционерите). Но, краткорочното зголемување на богатството на акционерите може негативно да влијае врз идната конкурентска способност на компанијата.

Акционерите очекуваат компанијата да го зачува и да го зголеми капиталот кој тие им го довериле. Очекуваниот профит кореспондира со степенот на ризик прифатен со инвестирањето (помал профит се очекува од инвестиции со низок ризик, а поголем профит се очекува од високоризични инвестиции). Доколку не се остварат очекувањата на акционерите, тие своето незадоволство можат да го искажат на повеќе начини, како што би било промена на менаџерскиот тим, продажба на акциите и др.

Информациите од ревидираните финансиски извештаи за:

- обемот на продажбата - остварените приходи од редовни активности;
 - бруто и нето профитната маржа;
 - остварената бруто и нето добивка;
 - начинот на распределбата на добивката;
 - износот на дивидендата по акција;
 - реинвестираната добивка и нејзината намена;
 - видот и обемот на паричните текови;
 - стапката на обрт на капиталот;
 - плановите и насоките за работење во наредниот период и др.
- акционерите ги користат при донесувањето на стратешки одлуки за инвестирање.

ИНФОРМАЦИИ ЗА БЕРЗАТА ЗА ДОЛГОРОЧНИ ХАРТИИ ОД ВРЕДНОСТ

Берзата за долгорочни хартии од вредност, како секундарен пазар на капитал преку кој се врши секундарна купопродажба на хартиите од вредност, бара релевантни - ревидирани информации кои ќе ги дистрибуира до пошироката јавност како корисник на информациите за донесување на инвестициски одлуки. Согласно законските регулативи, деловните субјекти доставуваат квартални неревидирани и годишни ревидирани финансиски извештаи кои преку ВЕБ сајтот им се достапни на сите заинтересирани корисници (пошироката јавност). Исто така котираните компании се должни транспарентно и навремено да ги објавуваат сите ценовно чувствителни информации.

Заради одржување на регулиран пазар на хартии од вредност и обезбедување на истовремен пристап до информациите за работењето на котираното друштво на

сите учесници, од голема важност е издавачот, чии хартии од вредност котираат, да ги објавува сите ценовно чувствителни информации значајни за проценка на моменталната состојба на друштвото.

Обврска на котираното друштво е, без одлагање, да ги објави сите ценовно чувствителни информации сврзани со:

- деловното работење
- промените во капиталот и
- промените во финансиската состојба.

Издавачот чии акции се наоѓаат на Берзанска котација е должен да ги објави консолидираните ревидирани финансиски извештаи (Ревизорско мислење, Биланс на состојба, Биланс на успех, Извештај за паричните текови и Извештај за промените во капиталот) во рок од 30 дена по усвојувањето од Собранието на акционери. Со ваквиот начин на објавување - достапност на информациите до сите стеикхолдери, се овозможува формирање на пазарните цени на хартиите од вредност само врз база на понудата и побарувачката. Особено се внимава и строго е регулирано применувањето на инсајдерски информации кои можат драматично да ја нарушат пазарната рамнотежа.

ИНФОРМАЦИИ ЗА ВРАБОТЕНИТЕ

Вработените и нивните претставнички групи (синдикатите), се заинтересирани за информации во врска со стабилноста и профитабилноста на нивните вработувачи. Тие, исто така, се заинтересирани и за информации кои ќе им овозможат да ја проценат способноста на деловниот субјект да им обезбеди наградување, пензии и можности за вработување. Вработените очекуваат да имаат динамична, стимулативна и исплатлива работна средина. Работна средина која ќе ги задоволи ергономските барања на секое работно место³⁷⁰, односно креирање и уредување на работното место по мерка и мерак на човекот (вработениот).

Како стеикхолдери, вработените најчесто се задоволни кога работат во компанија која што расте и активно ги унапредува нивните вештини, особено оние кои се потребни за да се биде ефективен член на тим и да се задоволат или надминат глобалните работни стандарди и критериуми. Ова дотолку повеќе што, работниците кои ќе научат како продуктивно да го користат брзо стекнатото знаење, се од пресудно значење за организациски успех. Во колективна смисла образованието и вештините на работната сила на една држава, може да биде доминантно конкурентно оружје на глобалната економија.

Информациите од ревидираните финансиски извештаи за:

- обемот на продажбата - остварените приходи од редовни активности;
- остварениот приход по вработен;
- просечните трошоци по вработен;
- трошоците по вработен на единица продажба;

³⁷⁰ Работно место креирано според мерка и мерак на вработениот

- профитот по вработен;
 - основните средства по вработен;
 - остварената нето добивка;
 - видот и обемот на паричните текови;
 - плановите и насоките за работење во наредниот период и др.,
- вработените ги користат при донесувањето на одлуки дали да продолжат со работа или да бараат работа во друг деловен субјект кој нуди подобри перспективи.

ИНФОРМАЦИИ ЗА ДОВЕРИТЕЛИТЕ И КУПУВАЧИТЕ

Добавувачите, како и другите доверители, се заинтересирани за информации кои ќе им овозможат да утврдат дали износите кои ги побаруваат ќе им бидат исплатени кога ќе доспеат. Но, интересот на добавувачите е насочен и кон идните планови на компанијата како иден корисник на производите и услугите. Доколку компанијата успешно работи, таа е потенцијален купувач на производите и услугите во иднина.

Доверителите (добавувачите на стоки и услуги) бараат лојални потрошувачи, спремни навремено да платат највисока цена во континуитет за производите и услугите кои ги добиваат. Токму затоа доверителите посебен интерес покажуваат кон:

- плановите на компанијата да продолжи со досегашниот производен/услужен програм;
- коефициентот на обрт на обврските кон добавувачите;
- коефициентот денови во обврски (денови на плаќање на обврските) - колку е коефициентот поголем, толку се деновите врзани во обврски помали и обратно.

Купувачите се заинтересирани за информации во врска со континуитетот на деловниот субјект, особено кога имаат долгорочни деловни односи или се зависни од деловниот субјект. И купувачите имаат интерес од успешното долгорочно работење на компанијата, бидејќи ќе им обезбедува квалитетни производи врз основа на кои ќе ги планираат сопствените развојни цели. Купувачите бараат сигурни и квалитетни производи по најниски цени. Задоволните потрошувачи се единствениот извор на сигурност на работните места за организациските стеикхолдери во една компанија.

Најдобриот тест за работењето на една компанија е умешноста да се задоволат потребите, вкусовите и желбите на купувачите.

Интересот на купувачите е свртен кон:

- плановите на компанијата да продолжи со досегашниот производен/услужен програм;
 - коефициентот на обрт на побарувањата од купувачите;
 - коефициентот денови во побарувања (денови на наплата на побарувањата)
- бидејќи колку е коефициентот поголем, толку се деновите врзани во побарувања помали и обратно.

ИНФОРМАЦИИ ЗА БАНКИТЕ

Заемодавателите се заинтересирани за информации кои ќе им овозможат да утврдат дали нивните заеми и каматите коишто произлегуваат од нив ќе им бидат исплатени кога ќе доспеат. И банките, како и акционерите, очекуваат компанијата да го зачува и да го зголеми капиталот кој тие им го довериле. Ако кредиторите станат незадоволни или согледаат дека во компанијата кредитната способност е намалена, тогаш тие можат да наметнат построги критериуми при одобрувањето на наредните позајмици на капитал.

Покрај тоа што банките, при одобрување на кредити со високи квоти, своите пласмани задолжително ги обезбедуваат со квалитетни хипотеки, сепак континуирано, претпазливо го следат работењето на компанијата преку анализа на кварталните и годишните финансиски извештаи, за да во случај на нарушена кредитоспособност на компанијата побараат предвремена наплата на кредитот, а во краен случај и активирање на хипотеката. Посебно внимание банките како финансиски институции обраќаат на:

- обемот на продажбата - остварените приходи од редовни активности;
- бруто и нето профитната маржа;
- остварената бруто и нето добивка;
- реинвестираната добивка и нејзината намена;
- видот и обемот на паричните текови;
- стапката на обрт на капиталот;
- долг спрема капитал;

- долг спрема вкупни средства;
- мултипликатор на капиталот;

- покриеност на камата;

- степенот на задолженост;
- квантитет, квалитет и структура на побарувањата;
- квантитет и структура на обврските;
- плановите и насоките за работење во наредниот период и др.,

бидејќи преку овие информации ја проверуваат кредитоспособноста на деловниот субјект.

ИНФОРМАЦИИ ЗА ЈАВНОСТА

Деловните субјекти влијаат врз целокупната јавност на различни начини. На пример, деловните субјекти можат значително да придонесат за локалната економија на голем број на начини, вклучувајќи го и бројот на луѓето кои ги вработуваат и нивната поддршка за локалните добавувачи. Финансиските извештаи можат да и помогнат на јавноста обезбедувајќи информации за трендовите и скорешните достигнувања во просперитетот на деловниот субјект и опсегот на неговите активности.

ИНФОРМАЦИИ ЗА ДРЖАВНИТЕ ОРГАНИ И ИНСТИТУЦИИ

Владите и нивните агенции се заинтересирани за алокацијата на ресурсите па, според тоа, и за активностите на деловните субјекти. Тие исто така, имаат потреба за информации и за да ги регулираат нивните активности, да ги утврдат даночните политики, а и како основа за статистиката за националниот доход и сличните статистики.

Финансиските извештаи содржат исклучително важни податоци за националните статистики и затоа нив имаат обврска да ги состават сите нефинансиски и финансиски субјекти на пропишани обрасци подготвени за автоматска обработка на податоците со што истите се погодни за аналитички цели. Составувањето на финансиските извештаи е посебно значајно од аспект на државата, заради споредување на остварените со планираните цели утврдени со макроекономската политика за претходната година. Не помалку е важен и фискалниот аспект на финансиските извештаи, како квалитетна и корективна информација за даночната администрација (Управата за јавни приходи), од една и даночните обврзници од друга страна.

ЗАКЛУЧОК

Во современите пазарни услови на стопанисување, поединците кои непосредно се инволвирани во процесот на донесување деловни одлуки претпочитаат таквите одлуки да ги темелат на извештајот на ревизорот за ревизија на финансиските извештаи спроведена кај конкретен клиент, се со цел да се уверат во реалноста и објективноста на презентираниите финансиски извештаи, поточно во целосното задоволување на квалитативните барања за вистинито и чесно презентирање на сметководствените информации.

Самиот факт дека финансиските извештаи и другите информации се изложуваат на верифицирање со цел ослободување од прикриените и други невообичаени грешки, пропусти, измами и неправилности, е од огромно значење за корисниците на информациите содржани во финансиските извештаи. Кредибилитетот на финансиските извештаи се обезбедува со нивна проверка и верификација од страна на независните ревизори.

Улогата на независната ревизорска професија не се исцрпува со подобрувањето на квалитетот на финансиските извештаи, ами таа нуди и бројни информации и бенефиции за корисниците на презентираниите информации и тоа на тој начин што директно ги штити и интересите на пошироката јавност

Преку ревизорското мислење се зголемува употребната вредност на финансиските извештаи, и истите даваат поголема сигурност за актуелните и потенцијалните инвеститори, банките и другите корисници на финансиските извештаи на глобално ниво.

БИБЛИОГРАФИЈА

- Ацески д-р Благоја, Трајкоски д-р Бранко: Интерна и екстерна ревизија, Економски факултет Прилеп, 2004
- Arthur J. Keown, A. Jetal, Financial Management: Principles & Applications, 10-th edition, New York, 2004

- Божиновска Лазаревска д-р Зорица: Ревизија, Економски факултет – Скопје, 2010

- Димитрова д-р Јанка: Информативна функција на ревидираните финансиски извештаи на деловните субјекти во Р. Македонија при мобилизирање капитал преку емисија на хартии од вредност, докторска дисертација, 2010

- Николовски д-р Пеце: Организација на ревизија на финансиски извештаи, Економски факултет Прилеп, 2003
- Закон за ревизија
- Закон за трговски друштва
- Меѓународни стандарди за финансиско известување
- Меѓународни ревизорски стандарди
- <http://www.mse.com.mk>

- <http://www.sec.gov.mk>

CYBERCRIME CONTROL (CYBER CONTROL)

Pepa Stoykova, Ph.D.³⁷¹

Abstract: *Cybercrime research enables uncovering cybercrime manifestations in different spheres – social, economic, legal, etc. Based on classification and analysis of cybercrimes, we may draw conclusions for preemptive, ongoing and follow-up control over them.*

The present study is based on a comparison between the current effective national and international legislation and the forms of deviant, unlawful or socially unacceptable behavior in the virtual environment. Cybercrimes classification provides for their better understanding by control, executive and judicial authorities. The globalization of economic and social processes puts up new challenges in front of control bodies related to the fulfillment of their legal functions.

Cybercrime control requires interdisciplinary knowledge and multifunctional approach. The present study is intended for individuals and legal entities that make use of computer and internet technologies, store and exchange data in a virtual environment. They may become victims of improper behavior, which threatens their financial, professional, social and even physical security.

The results of the study may be of use for improving the safety of internet technology usage. They may complement the traditional methods, means and theoretical establishments of control. The conclusions and recommendations are directly related to virtual activities of personal, collective and public nature.

Keywords: *cyber control, cybercrime, cybersecurity, cyber safety, cyber monitoring*

JEL: *K4, H2, H3, H4, O3*

Introduction

The present study attempts to classify cybercrimes and work out the possibilities for exerting control over them. The apparent and latent forms of criminal acts in the virtual environment are analyzed through practical control institutes.

Relevance

The globalization of economic processes and internationalization of commodity, capital and people transfers lead to dynamic development of unattended methods of communication. Virtual information exchange facilitates the transfers, but also creates more opportunities for abuse of the transferred data. It saves key resources such as time, long and short-term assets, financial and human resources. More and more virtual offices are being registered, where no expenditures for long-term assets are required – there is no need

³⁷¹ Ass. Prof. at „D. A. Tsenov” Academy of Economics – Svishtov stoykova@abv.bg

to purchase an automobile, to acquire or rent real estate for office, to supply stationary materials and other assets as well as to hire personnel. The development of internet technologies has a vast positive impact on the environment. Its conservation is facilitated by the lesser number of transport vehicles with harmful emissions. On the other hand, there is a positive effect to ecological processes through the preservation of woodland resources. The use of electronic documents is encouraged – invoices, payment instruments and other forms that are traditionally carried on a paper medium.

There are a number of other benefits to the increased use of computers and internet technologies such as: acceleration of trade operations; speed of administrative services for businesses and individuals; creating new types of economic activities, etc. At the same time, however, perpetrating criminal acts is also made easier. These may be classified as computer crimes or other crimes, carried out by means of hardware and software computer products. The possibility to uncover access codes for bank accounts and to use them for unauthorized transactions, to manipulate social security data, tax dues and official registrations in institutions, state and municipal administrations, as well as to “misappropriate” an identity in order to receive undue benefits, to carry out real estate and property fraud, to dodge bans for access to certain territories – states, administrative institutions of private property (such as casinos, clubs, etc.), of acquisition of falsified educational diplomas or qualification certificates in order to take a certain position.

Scope

The study encompasses the national and international regulatory base, which defines the nature and types of cybercrimes. The paper examines the possibilities to control them.

Focus

The study is primarily focused on social relationships related to unlawful use of computer and internet technologies. Additionally, punitive measures and administrative relations between subjects involved in the issue of counteracting cybercrime are discussed.

Subject

Specific dimensions in social relationships occurring as a result of different cybercrimes.

Limitations:

Due to the limited scope of the expose, the paper accentuates only the national criminal law framework and general international regulations relevant to the field of study. The paper is not a comprehensive research over all manifested forms of cybercrime as there are opportunities for criminal behavior, which await analysis and systematization and at this point are not part of the effective legislation.

Paper Objectives

The primary objective is to determine the significance of cybercrime as a field subject to control.

The additional objectives are oriented towards working out the possibilities to exert control over the different manifested forms of cybercrime in a theoretical, legal and practical aspect.

The goals of the paper include:

= analyzing the nature of cybercrimes, which determines the possibilities to exert control over them.

= generalization of cybercrime types, which are subject to control in practical, theoretical and legal aspect.

= examining the possibilities for exerting control over cybercrimes, while considering the trends of their applications.

Goals, related to the topic under discussion, which may be an object of a separate study due to the limited volume of the present study:

= determining the possibilities of implementing different types and forms of control over cyberspace activities, determining the criteria for cyberspace activities, necessary for control bodies in order to enable them to perform their functions.

= determining risk factors, which impact the quality of controlled cyberspace activities and their fitness as evidence in administrative, civil and criminal proceedings.

= determining the problems and the means for their resolution related to control of cyberspace activities.

Methods applied include analysis, synthesis, induction, comparison of normative regulations and means of control.

The expected results relate to the attainment of the primary and additional objectives of the study. These may supplement the work of control specialists in the field of banking, tax and insurance, customs and financial control and audit. The effective application of a systematic approach for the prevention and solution of cybercrimes would gain additional benefit from cooperation between law-keeping and judicial bodies. Good communication, coordination and mutual support contribute to the effective counteraction to this new kind of criminality.

I. Current status of cybercrime control

1. The nature of cybercrimes

In order to determine the possibilities to control cybercrime it is necessary to examine the nature of this relatively new type of criminal activity. Cybercrimes are committed in cyberspace – a virtual environment, to a certain degree - a reflection of reality, based on the cybernetic foundation of data processing.

The cybernetic understanding for virtual space is based on the concept of cybernetics as the science of computers, broadly popular in society. From an etymological standpoint cybernetics is “a science of the laws for obtaining, storing and transmitting

information, as well as the systems bearing artificial intelligence”³⁷². The term “kybernetes” is of Greek origin, meaning "steersman" or "governor". The word “cybernetics” was coined by Norbert Wiener and his colleagues.³⁷³

Tracing the origin, nature and development of cybercrime, it is necessary to pay attention to the accelerated giant growth of cybernetic application of information systems and artificial intelligence.

From the development of the first mechanical computing machines during the 17th century by Blaise Pascal and Gottfried Leibniz, through the design of the first analytical machine using punch cards, memory and automatic calculations in the middle of the 19th century, until the creation of the first electronic computer by John Atanasoff in 1939 – the main goal is faster processing of large data volumes. The term “internet” was introduced in 1983, although the first developments date back to the sixties of 20th century. Mass usage of the technology started in 1993 and personal use in 1997/98 when the US government financed the development of a network technology improvement project. In 1972 “the first program for sending and receiving electronic mail was invented”.³⁷⁴

Since then, apart from data processing and storage, computer technologies are broadly used for communication as well. During the nineties of the past century a number of applications have been introduced, popularizing goods and services for commercial purposes. Thus, information transmitted through web technologies finds practical application in almost all spheres of modern society. Based on data by the monitoring website pingdom.com, the number of internet users is 2.1 billion people³⁷⁵

Cybercrimes are characterized as incriminating, unlawful acts, carried out in cyberspace, using the internet environment and/or have been assisted by the use of internet. They cause harm to both individuals and legal entities. Cybercrime is a general term, which includes a wide specter of criminal activities, which combine the skills of the computer specialist, the technical capabilities at his disposal and knowledge of the ways in which he may take undue advantage. Every activity in the so-called “cloud” – the virtual reality – may be used for commercial purposes such as unsolicited advertising, exceeding the volume, variety and time resource of solicited marketing activities, etc. Based on these actions, an information record is created, which includes visited sites, used products and physical address where the person logs on to the internet. This data may be used without authorization for different purposes and with criminal intent. Control over these must be carried out using equivalent technical means and a higher degree of professional competency.

³⁷² Буров, Ст., Пехливанова, П. Речник на чуждите думи в български, Изд. Елпис, В. Търново, 1995 г., с. 288

³⁷³ <http://translate.google.bg/translate?hl=bg&langpair=en%7Cbg&u=http://searchsoa.techtarget.com/definition/cyber>

³⁷⁴ Туджаров, Хр. История на интернет, С., Асеновци, 2007 г., с. 38

³⁷⁵ www.pingdom.com/

2. Organizations and units exercising control over cybercrime.

The main structural formations exercising control and preventive measures over cybercrime may be differentiated in two aspects:

= *National*: Data Privacy Protection Commission; State Commission for Information Security; SANS – State Agency for National Security; Chief Directorate for Combating Organized Crime; BNB – Bulgarian National Bank; MIA – Ministry of Internal Affairs; National Police; Border Police; National Intelligence Service, etc.

= *International*: EPIC – Electronic Privacy Information Center (Great Britain); CBS – Customs and Border Security (Great Britain); National Agency for Geocosmic Intelligence; FBI; CIA; World Data Protection Forum; National Communications Office; GPS – global positioning satellite; SBIRS - Space-Based Infrared System, etc.

The primary functions of the above institutions in reference to the discussed problems are related to cybersecurity. They mainly carry out monitoring, and use the results to outline counter measures. Where necessary, they create task forces for joint realization of their authority.

II. Cybercrime types.

1. The national legislation defines the following illegal acts as computer crimes:

= access to computer data in computer systems without authorization; use of data to generate electronic signature; unauthorized access to information, which constitutes national or other secret protected under law; incorrect addition, alteration, deletion or destruction of a computer program or data; manipulation with the intent of preventing the fulfillment of obligations of virtual data, transferred electronically or using a magnetic, electronic, optical or other media, introducing a computer virus or another computer program in a computer system or computer network with the intent of obtaining, erasing, deleting, altering or copying computer data without authorization; dissemination of passwords or access codes for computer systems or computer data with the intent of disclosing private data or information, which constitutes national or other secret protected under law, violating the decrees of the Electronic Document and Electronic Signature Act in the delivery of information services.

2. International regulations define the following activities as cybercrimes:

= Council of Europe Convention on Cybercrime, Budapest, 23.11.2001, CETS № 185. It outlines the main criminal acts in cyberspace and refers to the possibilities of control and prevention.

= EU system for identifying falsified identity documents and drivers' licenses - PRADO. It provides data from the online Public Register of Authentic Identity and Travel Documents.

= EESC standpoint regarding "Safe Information Society", OB C 97, 28.4.2007. It provides the basis for the Directive on Attacks Against Information Systems.

= Convention and Framework Decision 2005/222/JHA on attacks against information systems. The documents describe the types of information systems and their specifics related to establishing protection levels

3. Cybercrime types

Cybercrimes may be carried out in virtually all spheres where electronic data is entered, processed, stored and used. In general they may be classified in the following types:

3.1. Personal data theft. Applicable in real estate and personal property fraud. Impersonating an identity may be used to hide from authorities.

3.2. Site theft – in a social network, blog, professional, email.

3.3. Violation of copyrights and related rights and intellectual property. Unauthorized use of books, movies, music, inventions, improved models, etc.

3.4. Bank fraud. Skimming devices used to copy the access codes for bank cards are widespread.

3.5. Tax, insurance, loan and other financial fraud.

3.6. Illegal gambling.

3.7. Electronic purchase of illegal substances – medications, drugs.

3.8. Transfer of arms and prohibited goods with dual or other use.

3.9. Illegal people smuggling.

3.10. Child pornography and soliciting underage and minors towards criminal acts.

3.11. Cyber-harassment and extortion.

3.12. Hacker attacks and deviant behavior.

3.13. Unsolicited positive campaigns for presentation of goods or services.

3.14. Negative campaigns aimed at eliminating business competition, politics, professional organization, etc.

3.15. Resale of stolen or smuggled goods.

3.16. Illegal tax evasion for sold goods or services.

3.17. Creating a virtual office in order to formalize an activity, which is not actually performed but for which funds are being raised.

3.18. Creating a front office to act as front organization, seemingly managed by the registrants while in fact it is managed by a shadow owner or associate, who controls not only the visible activities. Such organizations may be used by intelligence agencies or organized crime groups, lobbyists, banned religious or political organizations, etc.

3.19. Laundering money of illegal origin. Another variety entails persuading someone by email that he should receive in his bank account thousands or millions in convertible currency, which belong to a fallen dictator or a deceased relative whose names coincide with those of the recipient or another person who is unable to receive the funds. The only

obligation of the recipient is to send back a portion of the money and keep the rest as a commission. In fact, the person becomes an accomplice by receiving a sum which is subject to control of origin and taxation without legal grounds. Trying to legalize the sum through a random recipient involves huge additional risks related to the personal security of the participating individual expecting to receive a large sum.

3.20. Phishing – defrauding a victim who shows naivety and greed. This is often accomplished through email messages or phone calls describing lucrative profits, which multiply many times over if part or the entire amount is deposited in advance.

3.21. Labor exploitation of children, foreigners, disabled, etc.

3.22. Evasion of anti-monopoly regulations through virtual order sales and delivery to the recipient after payment – primarily using cash on delivery or individuals' bank accounts.

III. Possibilities for cybercrime control.

1. Types of cybercrime control.

In consideration of different criteria, the following cybercrime control methods may be differentiated:

- = tax control;
- = bank control;
- = currency control;
- = customs control;
- = state control;
- = public control;
- = physical control;
- = documentation control;
- = exhaustive (integral, comprehensive) control;
- = representative control;
- = institutional control;
- = individual control, etc.

2. Forms of control in the virtual space

The manifested forms of control over virtual data may be differentiated in the following techniques:

- = audit;

- = monitoring;
- = inspection;
- = revision;
- = verification;
- = expert evaluation, etc.

IV. Conclusions related to the field of study.

The systematized conclusions, which represent the contribution of the study, may be differentiated in theoretical and practical aspect. There refer to the general conclusion that cybercrimes are heterogeneous and have unsystematic manifestation in more and more spheres of social professional and personal life. The possibilities of control relate to the need for updating the methods, techniques and competencies of control bodies. This is imposed by the fact that the object and subject of control are not sufficiently clear to cybercrime victims. The perpetrators are better informed in this aspect. They constitute a narrower circle of individuals with specialized interest in taking advantage of the lack or insufficient protection of data in the virtual space. It is reasonable to assume that this circle will broaden as technology develops at a fast pace and becomes more and more accessible and even in financial terms it is affordable for people with relevantly low income. A widely spread phenomenon is that prior to the legal market appearance of a computer product, there are already hacker attempts to violate the legal norms of copyrights and related rights, intellectual property and the market principle of receiving products or services in exchange of financial consideration.

The significance of cybercrime as subject to control is grounded in its widely spread practical application, the weak legal regulations for counteraction and the inadequate theoretical understanding.

The basic conclusion from the above arguments is that cybercrime may and should be subjected to control. The significance of cybercrimes is measured through the widespread application of computer and internet technologies in almost all spheres of professional, social and personal communication. Control in the professional sphere should conform to the professional codes of ethics of the respective organizations, departments and associations. Control over public communications is carried out in compliance with effective general laws – civil, criminal and administrative. Personal communication is protected by different legal regulations, however, in the event of valid suspicion for planned, currently perpetrated or already committed criminal act, the protection is dropped in order to intercept, carry out preventive actions or punish the proved perpetrators and accomplices.

1. In *theoretical* aspect, the following conclusions may be drawn:

1.1. Cybercrimes are studied separately by a number of scientific disciplines: criminal law, procedural law, criminology, control, audit, accounting, informatics, cybernetics, etc.³⁷⁶ They examine the problems using their characteristic instruments by applying specific methods and techniques.³⁷⁷

1.2. There is no uniform and complex body of knowledge on cybercrime. This impedes the preventive and interceptive measures.

2. The following conclusions are drawn from a *theoretical* aspect:

2.1. Cybercrimes are defined in the national legislation within chapter 9 of the Criminal Code – “Computer crimes”. It incriminates several institutes, which do not entirely capture the variations of criminal acts in the virtual space.

2.2. It is necessary to update the regulations passed in 2007 and make them compliant with the effective European and international legislation.

3. The following conclusions are structured from a *practical* aspect:

3.1. Controlling cybercrime should be grounded on a wide public foundation – granting the opportunity for every citizen to receive fast and adequate reaction to signals for cyber violations over their inviolable freedoms and legal rights.

3.2. Control over cybercrime should include permanent trainings, seminars, workshops and other forms of introducing the new aspects of cyber tricks. This demands additional funds. According to official data b the White House for 2010, the US government has spent 407 million USD on research and training in the field of cyber security. The fiscal 2012 provides for another 548 million USD.³⁷⁸

In **conclusion** it can be generalized that the range of control mechanisms may include not only finalized cybercrimes but also those in progress as well as those being planned in terms of plot, instigation and preparation activities.

The contemporary environment is characterized by an increased volume of information transfers through the use of computer systems and internet. Data is transferred for both official and personal purposes – entertainment, social communications. There is a growing number of people, participating in different polls for consumer expectations, political

³⁷⁶ Павлова, М. Усъвършенстване на счетоводните системи и тяхната информационна роля в организациите от нестопанската сфера. Университетско издателство ВТУ, 2009 г., с.14.

³⁷⁷ Вж. Тананеев, Ем., Стойкова, П. Данъчен контрол и администрация. ВТ, Фабер, 2008 г., с. 67-90.

³⁷⁸ <http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/microsites/ostp/FY12-slides.pdf>

attitudes, perceptions of new or established product brands. Personal or official blogs appear, owned by people who seek space and opportunity to reach specific or general public faster. Advertising messages become shorter and frequently appear in electronic mail as well as the usual news sites where the interest of the audience is tracked. There are more and more types and number of activities that may be performed in the virtual space. This demands for studying the behavior of participants, communicating in the internet environment as well as the possibilities to locate data for planned, perpetrated or criminal acts in progress through the use of software. Developing new technologies for optical and quantum computers increases their functionality and thus the potential for damage by hacker attacks with different purposes. This calls for refining control capabilities and the capabilities to uncover and counter cybercrimes.

References:

1. Айдаров, Й. Криминологическо правосъзнание. Теоретико-методологически аспекти, С. Сиела, 2004 г.
2. Беленски, Радостин. Разследване на компютърни престъпления. С. Сиела, 2006 г.
3. Биков, А. Криминалистика. С. Труд, 2011 г.
4. Бобев, К. Криминалистика. С. УИ „Св. Кл. Охридски“, 2006 г.
5. Боев, И. Криминалистическата техника, изд. ВСУ Черноризец Храбър, 2006 г.
6. Буров, Ст., Пехливанова, П. Речник на чуждите думи в български, Изд. Елпис, В. Търново, 1995 г.
7. Гиб, Дж. Кой ни наблюдава? Пловдив, Хермес, 2008 г.
8. Глени, М. DARKMARKET: Как хакерите станаха новата мафия. Киберкрадци, киберченгета и самият ти. С. Сиела, 2012
9. Йотов, Димитър. Европейският съюз в борбата срещу организираната престъпност, С., Изд. Академия на МВР, 2003 г. Панев, Б. Криминология. Бургас, 1993 г.
10. Павлова, М. Усъвършенстване на счетоводните системи и тяхната информационна роля в организациите от нестопанската сфера. Университетско издателство ВТУ, 2009 г.
11. Райковски, Р. Въведение в приложната криминология, С. Сиела, 2006 г.
12. Станков, Б. Криминология. Теоретични основи. ВСУ „Черноризец Храбър“, В. 2003 г.
13. Стоянов, Е. Криминология. М-Прес, 2010 г.
14. Тананеев, Ем., Стойкова, П. Данъчен контрол и администрация. ВТ, Фабер, 2008 г.
15. Туджаров, Хр. История на интернет, С., Асеневци, 2007 г.
16. Цанков, П. и Е. Коцева. Основи на криминологията и криминалистиката. С., 2000 г.
17. Национална стратегия за противодействие на престъпността - <http://www.mvr.bg/>
18. Конвенция за взаимопомощ по наказателни въпроси между страните членки на Европейския съюз, ОУ № С 197/12.07.2000 г.
19. Конвенция от 26.07.1995 г. за защита на финансовите интереси на Европейските общности (също така релевантна за юридическото сътрудничество по наказателни дела). ОУ № С 316/27.11.1995 г.
20. Конвенция от 18.12.1997 г. за международното сътрудничество и коопериране на митническите администрации, ОУ № J 24/23.01.199

COMPETENCIES OF TAX CONTROL BODIES

Emiliyan Tananeev, PhD³⁷⁹

Abstract

Control and tax control in particular as a social relationship reflect the nature of cooperative public labor. Despite not mentioning the category of control specifically, Marx works out the interdependence between public production and the need for control. He seeks the contingency between control and the essence and character of unity in collective labor.

Control as a social function is accepted as reality in the system of state and economic control, regardless of the social and political order.

In a theoretical aspect, there is a relatively well developed work on the status and problems related to the necessary competencies of tax officers. The important problems of inner disposition and ability to control the taxation process remain outside the handled scope.

These are two of the significant components of a single entity, which defines the general competency of tax bodies.

This circumstance gives us sufficient justification to devote attention to their substance and development in the present expose.

Key words: *tax control, taxation process, competencies, professional skills, motivation*

I. Internal disposition for decision-making

Internal disposition is the desire to react in a certain consistent and positive or negative way with regards to a certain object or situation. Within the taxation process this is an individual internal decision, how to proceed in the event of discovering violations, deviations and crimes related to the calculation and payment of taxes and social insurance fees. This predisposition determines the behavior in such unusual situations. Similarly to values, respective dispositions are acquired in different social surroundings such as family, school, workplace, etc. The more important dispositions, related to immediate control activities, may be graded in the following sequence:

First – job satisfaction. This is the established general disposition of the tax officer towards the taxation processes. Job satisfaction is a category with complex and dynamic structure. If we take into consideration the circumstances, which characterize the workplace environment, it can be either an independent or dependently changing variable. An independent employee is satisfied with his work, he is more efficient, limits the absences and reduces staff turnover.

Job satisfaction is determined by the following factors:

- Intellectual challenges, professional skills and abilities of the employee. Tax control involves a variety of tasks and relative freedom of action. All this is provoked by the diversity of control functions, even in the case of identical control subjects;
- Personal comfort and appropriate work conditions. These are secondary work conditions, which may even take priority over material compensation. In its essence the control function is accompanied by conflicts, lack of understanding and in separate cases acts of aggression by the tax-payers;

³⁷⁹Ass. Professor at „D. A. Tsenov” Academy of Economics - Svishtov

- Fair material compensation. The employer has personal and purely subjective understanding and interest regarding a fair remuneration system. The fairness in this case is refracted through the employee's subjective viewpoint on adequacy between invested labor and remuneration;
- Correspondence between professional duties, responsibilities, personal characteristics and specific capabilities of the employee;
- Needs for social contacts in the workplace. Work is a way of satisfying very complex and specific needs for social contacts.

Second – *involvement and commitment to the interests of the department.* The employee identifies with a certain work or activities. He actively participates in the implementation of the set goals and tasks. Is aware of his importance within the administration and has long-term intentions of maintaining his membership. All this breeds loyalty and commitment by the employee, which is expressed in limiting or non-admission of unmotivated absences from the workplace.

Third – *awareness of the personal significance and usefulness.* This reflects the degree to which the employee identifies himself with his official duties, actively participates in their quality and timely execution. The tax officer, when fully submersed in the work of the department, shows strong interest and sense of responsibility. The quality of work is improved. In the specific case, there is an increase in the range and effectiveness of control activities over the correct calculation of the taxable amounts.

The disposition for decision-making is one of the most important issues with regards to control activities, which makes it necessary to discuss it. Making the right decision is made up of three components, which define the behavior of the control body:

- Usefulness and practical applicability of the formed decision. This involves professionalism, swift orientation in the specific situation of the audited entity, initiative, maintaining a consistent line of behavior and conviction in ones' correctness, etc.
- Protecting the financial interest of the state and society. Every decision should be in complete conformity with the legal norms defined in the main tax laws and other sub-delegated legislation, effective at the time of control activities.
- Protecting the financial, material and other interests, resources and property of the taxpayer. From a different angle, every reaction resulting from a decision must preserve the taxpayer not only as a current but also as a future source of funds for the budget. The irrevocable obligation to observe rule of law should be followed.

When making risky decision, the probability of their occurrence is taken into consideration. If we stand on the probabilistic structure of decision-making situations in income taxation we may differentiate them in the following groups:

- First group – certain decisions with probability of occurring 0 or 1;
- Second group – decisions with probability of occurring varying between 0 and 1;
- Third group – uncertain decision with unknown or approximate probability, while with definitely risky decisions, some probability exists.

All three decision type and their probabilities above are applicable in the field of taxation. The foundation for developing and applying optimal strategies for reaction by the tax body is in place. The work environment in a large part of the cases is extreme and knowledge of adequate strategies has huge practical significance.

The factors limiting the manifestation of the inner disposition outline the main barriers, which are also relevant to the taxation process. These determine specific behavior during the exercising of control functions. Shortly, these may be laid out in the following order:

1. Elevated degree of aggressiveness and emotional irritability. No one else's standpoint is accepted and even threats are made. In all these cases there is violation of taxpayer rights. Accusations regarding the legality and correctness of income and expense calculations are made during the control process. It is

necessary to note that aggressiveness may be considered a specific form of protection of the interests and even the safety of the tax officer. The other aspect of aggressiveness should be considered as well – its preventive function.

2. Insecurity. This category may be used as a general term for defining a reaction from the tax officer such as fear from the arising situation. It is provoked by the lack of necessary or sufficient knowledge in order to perform the control function. Insecurity corresponds with the complete or partial loss of orientation in a complex working environment.
3. Change in the way of thinking and taking a standpoint in the process of performing control activities. This is a consequence to a clear deficit of professional skills, rational thinking, lack of knowledge or limited competency in certain taxation operations and procedures.

The inner disposition for performing control functions depends on factors with different power of impact. Attention is paid to those of them with direct negative effect on tax control.

The work environment factor. The tax officer cannot be excluded in any way from the work environment. There are cases where it sets limitations. In most cases, there are set space and organizational frameworks. These specific influences may be systematized under three main types:

First Type – technological insecurity. It is related to the frequent changes in innovations, technologies, approaches and techniques for tax control. The changes are provoked by the constantly changing conditions in the controlled entities and the need to respond operatively and effectively. Changes to established technological paradigms in the work environment such as complete or partial renewal of computers and the ensuing changes in important technical and technological schemes are necessary

Second Type – economic insecurity. It includes the dangers resulting from the limitations to adequate compensation for labor. This type of insecurity to a large extent determines the level of inner disposition for work.

Third type – organizational insecurity. Results from unexpected changes in the organizational structure of the tax administration. Changes are cyclical and at the same time necessary in order to respond to the requirements for improving the taxation process and control. The tax officer is prone to take for granted the routine tranquility of established organizational norms and clichés. He is not capable of accepting all necessary organizational changes.

Individual factors. Tax officers are subjected to different potential stress factors in their work. It is well known that the work environment is extreme and the tax officer is influenced by a number of internal and external limitations. The most important among those are related to the economic and social status, relationships with the agency management, job-related contacts, family, etc. The impacts on the inner disposition are manifested in different ways and may be summarized as:

- Behavioristic – deadlines for completion of tasks are not observed, staff turnover, unjustified absence, violation of the established work pace for processing tax documentation, changes in established and proven stereotypes for carrying out control procedures, etc.;
- Psychological – work dissatisfaction, stress, anxiety related to work duties, confusion and insecurity, boredom, irritability, etc.;
- Physiological – stress on which tax officers are subjected leads to changes in metabolism and other unfavorable consequences for their health.

The field of tax administration has not been subject to practical research in order to measure the impact of the stress exhaustion phenomenon. According to research described

in the specialized publications around 20% of owners, managers, qualified specialists and workers suffer from this type of exhaustion.^{380[2]} The trend is towards growth of that percentage.

Different strategies exist for counteracting stress exhaustion. The following individual and organization approaches have particular application for the field of tax administration:

1. Time management.
2. Institutional support.
3. Precise formulation of goals and tasks.
4. Assigning more professional responsibilities.
5. Participation in decision-making for improvements of the control process.
6. Selection and allocation of employees.
7. Strengthening internal communications.

II. Ability to render control impact

The abilities to cope with set tasks are expressed in a certain work environment and may be noticed not only by the management of the revenue agency but also by the colleagues. In the expression of abilities the level of pretentiousness of the tax officer is of importance. Generally speaking this is a combination of expectations and goals related to a certain personal future achievement. The conditions that determine the actual level of pretenses may, to a certain degree, foretell the successful accomplishment of set tasks.

Skills in tax control are not always developed in full due to errors and interference in the effective communication with taxpayers and members of collaboration teams. Three main problem lines may be examined from the standpoint of the information submission officer, regarding actual skills:

First, the submitted information concerns rather what is considered important and has to be said than what the condition is, which in fact would give the best idea of the actual skills. The data submitted in this way is different than purposeful manipulation of the information recipient;

Second, the true thoughts and desires often remain untold. Data regarding the capabilities of performing certain tasks is transmitted in an incomplete, inaccurate and ambiguous way.

Third, simultaneous submission of information, which is contradictory and brings mixed messages. There is discrepancy between feelings and thoughts and the actual message.

From the standpoint of the sender of the needed information, which proves the professional abilities, it is necessary to:

Ensure a high degree of reliability of the submitted information;

Send an intelligible message;

Ensure feedback for the correct understanding of the message.

When discussing the problems of disposition for decision-making, it is necessary to point out the significance of the motivation factor in the work of the tax officer. It is in the interest of the management and every business leadership to apply appropriate mechanisms for strengthening the pursuit of effective and tense work by the employees. This is not possible in practice without the use of specific and consistent actions for their direct motivation. It is a complex combination of energetic powers that are individually defined and provoke certain behavior. Instructional and process contemporary theories are based on psychological research. Two theory types, which encompass most of the aspects of motivation, are closely knit with these main concepts:

^{380[2]} T. Holmes and R. Rahe. The Social Readjustment Rating Scale. Journal of Psychosomatic Research, 11, 1984, p. 24 – 29.

Instructive theories. These are based on necessities, whose satisfaction or dissatisfaction provokes a certain type of behavior. The theoretical grounding for the characteristics of this theory are drawn in the Maslow Pyramid^{381[3]}, Herzberg's Two-factor theory^{382[4]}, McClelland's theory of needs^{5]}, etc.

Process theories. These theories give priority to rewards, level of knowledge and specific particularities of work. The theoretical work with greater significance in this field is the Theory of Justice.^{383[6]}

Motivational incentives other than money, the stimulating role of which is greater if given as a reward for work performance and achieved results are:

- Publicly presented rewards;
- Proposition for employment promotion;
- Granting additional leave;
- Publicly expressed approval for the employee's work;
- Demonstrated and emphasized respect;
- Expressing interest in the working employee;
- Opportunity for independence, `etc.

The problem of the revenue agency management's skills for motivating employees is not entirely resolved. Possessing this quality is one of the proofs of good management. The leading principle is putting in maximum efforts for involving the employees in the resolution of common tasks. It is necessary to impose the understanding that everyone in the working teams has certain obligations and responsibilities towards achieving the common goals. Therefore, it is important to maintain the balance between actual professional and other capabilities of every employee and the tasks set by management.

References:

1. Армстронг, М. Наръчник за управление на човешките ресурси. Бургас, Делфин прес, 1998.
2. Бодурова, П. Организационно поведение, София, Наука и икономика, 1998.
3. Владимирова, К. и др. Управление на човешките ресурси. София, УНСС, 2008.
4. Динев, М. Методи и модели за контрол и регулиране на икономическите системи. София, Наука и изкуство, 1974.
5. Динев, М. Контрол в социалното управление. София, Тракия, 1999.
6. Душанов, Ив., Сн. Башева и др. Стандартизация в счетоводството, София, Икономика-прес, 2009.
7. Йонкова, Б., Симеонов, О. и др. Управленски анализи и счетоводство. София, УНСС, 2009.
8. Нейкова, Р. Управление на човешките ресурси и на персонала. София, 2004.
9. Павлова, М. Съвременните методи на управленското счетоводство в подкрепа на успешното функциониране на малките и средни предприятия. Университетско издателство ВТУ, 2010 г
10. Паунов, М. Организационно поведение, София, Текта -М, 1998.
11. Пелерин, Ч. Как НАСА създава екипи. София, ИнфоДАР, 2011.

^{381[3]} Maslow, A. H. Theory of Human Motivation. Psychological Review 50/4/, 1943.

^{382[4]} Herzberg F.W. The Motivation to work. New York, 1957.

^{383[6]} Ролс, Дж. Теория на справедливостта. София, С – А, 1998.

12. Смит, Х., Уейкли, Дж. Психология на организационното поведение. Варна, Информационно-издателско бюро на Икономически университет, 1992.
 13. Стоянов, Ст., Д. Фесчиян, Сн. Башева, Банково счетоводство. София, УНСС, 2008.
 14. Трейси, Бр. 100-те абсолютни закона на бизнес успеха. София, Световна библиотека, 2007.
 15. Шепард, Гл. Незаменимият служител. София, Изток-Запад, 2009.
-

**SYSTEM OF STATE FINANCIAL INSPECTORATE IN THE
CIRCUMSTANCES OF EUROPEAN INTEGRATION**Nadezhda Tsvetkova, PhD¹**Abstract**

In recent years major changes have occurred in different aspects of public life. In practice, these occurred in the field of education, which was oriented to the new, modern requirements of the European Union. This kind of transition to the circumstances of European integration requires a change in policy in higher education and its consistent output as high quality, effective and near to the maximum extent to practical requirements and current trends. And all this focus on modern education and training of students, which inevitably leads to the realization of students.

This research will analyze opportunities for professional realization in the system of the State Financial Inspectorate. The main focus is related to the employment in this system based on competitive start. It will define the requirements for applicants for admission to competition and their subsequent participation. Realization is essential for students to compete in the diverse labour market, but in line with new realities: European requirements; Advanced modern training; Parallel between theoretical knowledge and practical skills. Thus outlined aspects are necessary in today's working conditions in the institutions monitoring on behalf of the state. In practice it comes to the realization that comes after our students receive our educational resources and training. This is an important issue to resolve from our alumni.

One of these job opportunities in the profession is the system of state financial inspectorate. State Financial Inspectorate is an institution with deep traditions in the field of financial control and numerous metamorphoses from a position of totalitarian rule, developed market economy and European integration. It may be noted that inspection is part of the modern Bulgarian control system that specifically protects the interests of inspected establishments. This state structure accumulates staff qualifications acquired primarily on the theory of control, economic and financial control, tax control, bank control and others. Therefore, participation in competition is an important and complex step in the implementation of personnel control. The data will be presented in this report were collected through the survey method and questionnaires developed № 1 and № 2 for goals and objectives of the study. It's Project № 37 – "Conditions and options for adaptation to the economic environment to bachelors and masters training in financial control" in 2010-2011 It was developed at the Institute for Research of the Academy of Economics Svishtov and participation of various control institutions in Bulgaria.

The conclusions that can be made are aimed at allowing candidates to participate in competition, the required document, the distribution of theoretical and practical issues and the negligence and irregularities that are characteristic of competition within the public inspection.

Key words: *financial control, students, professional realization, state inspection carers, financial inspectorate, state control, competition*

I. Суштина на контролните институции

Токму во последните години кај нас се забележува тенденција на засилен надзор од страна на институции кои се во надлежност на Министерството за финансии. Тие се создадени да помагаат при имплементирањето на контролната функција кај нас. Такви институции се Даночната администрација, Царинската администрација, Судот на ревизори и Државната финансиска инспекција.

Традиционалната контрола, кој е ревизор, веќе не може да игра улогата на стандардни индикатори за штети и повреди, бидејќи се случиле сериозни промени во областа на државното управување. Со реструктурирањето се забележува елиминирање на државната планираната економија и се става едно нов почеток, што е карактеристично за условите на интеграција во ЕУ. Оствари еден кардиналот транзиција:

- **Комунистичко управување и тоталитаризам**, каде раководно начело е съсредочено во лидерите на Бугарската комунистичка партија во сила тогаш принципи на плановост, политички плурализам, партийност и други.

Партијата е основа на управувањето и контролата во државата.

- **Пазарно стопанство** – период во кој постепено се менува конјуктура и се сметаат за либерални управување пристапи и методи. Практично се менува визијата за развојот на контролната наука и отстапува место на новиот съвременен пристап кој се определува од пазарните односи и основните учесници во него.
- **Европска интеграција** – период во кој бугарската влада постави почетокот на нова ера во севкупниот развој на државата, односно усогласувањето на бугарските практики со европските и патот кон европските директиви.

Овие процеси се гарант за утврдено квалитет, либерализам и транспарентност во секоја сфера на управување.

Во тие периоди контролата се промени. Така првично се применува ревизијата која опстане повеќе од 30-40 години. Таа користеше една санкционна основа, која што беше предуслов за наказуемост на сторителите и брза реализација на процесите. Засили од финансиски ревизор според Законот за Државниот финансиска контрола.¹

Надзорните органи порверяваха како државни објекти, така и оние создадени со приватна сопственост врз основа на законсообразност, потреба и ефикасност.

Те са надворешни контролни органи, кои се независни од раководителите на проверувајте објекти.¹

Значително подоцна ревизијата како форма на контрола отстапи место на одита. Така се воведо одита, како една нова форма на контрола и не личи воопшто на ревизијата врз основа на Законот за внатрешна одита во јавниот сектор.¹ Надзорните органи веќе се нарекуваа одитори, а не ревизори.

Со примената се фокусира на подобрување на состојбата на објектите, давање на **совети и упатства** во добивање на информации за слабостите, недостатоците и прекршоците во работата на одделни функционери, раководни органи и сопственици. Така ревизорот се етаблира како важен

контролор, координатор и методологијата на евиденцијата на активност на проверени објект.

Потоа во услови на европска интеграција најде место и друга форма – **инспекцијата**.

Таа се етаблира како современа форма за која повторно се заложи на силната санкционирана функција. Во пракса ревизијата се прероди, но под сосема поинаква форма. Надзорните органи веќе се финансиски инспектори кои вршат државна контрола врз основа на Законот за Државната финансиска инспекција.ⁱ

Заклучок кој може да се направи е дека тие се јасно поставени од државата, да наметнат државната функција како имаат задолжителни надлежности како резултат на тоа, може да воведат санкции и казни и да прават предлози за подобрување на состојбата на објектот.

II. Специфика на инспекцијата

Институцијата Државна финансиска инспекција е формирана дури во 2006 година како резултат на одлуките на владата за прашањата на политиките во областа на контролната наука. Таа е формирана една година пред членството на Бугарија во еврозоната. Така во пракса се въприе нова линија на однесување од страна на проверувајте преку спроведување на инспекција наместо познатата форма ревизија.

Државната финансиска инспекција е изградена кон Министерот за финансии и е насочена кон контрола на јавните средства и нивното правилно трошење.

Целите на институцијата са да се одговори на предизвиците за функционирање на независни институција и да се обезбеди целосна транспарентност при спроведувањето на инспекциски активности, во согласност со нормите поставени од ЕУ.

Нејзините задачи да наведени во членот 2.ⁱ

1. вршење на следните финансиски инспекции за почитување на нормативните акти кои регулираат буџетската, финансиско-деловни или отчитаната активност како и активностите за доделување и имплементација на јавни набавки на организациите;
2. утврдување на прекршувања на законските акти кои го регулираат буџетската, финансиско-деловни или отчитаната дејност, како и на индикатори за извршени измами;
3. откривање на предизвикани штети на имотот на објектите;
4. привлекување на административнонаказателна и имотни одговорност на сторителите лица во присуство на соодветните законски основи;
5. утврдување на измами и прекршувања кои се однесуваат на финансиските интереси на Европските заедници.

Финансиските инспекции се одржуваат по **сигнали**, поднесени од заинтересираните лица. По спроведувањето нејзиниот инспектор составува **извештај** за констатирано во времето на проверка. Вниманието се насочува кон т.н. штета што треба да се платат од виновниците лица по издадена судска одлука.

III. Селекција на кадрите за финансиска контрола на системот на Државната финансиска инспекција.

Изборот на кадрите во организациски аспект може да се бара во присуство на следниве аспекти:

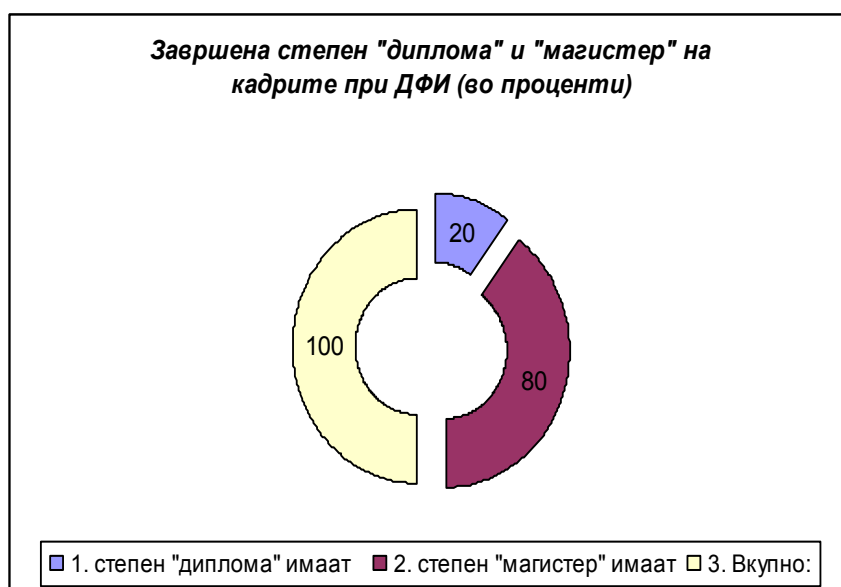
Прв аспект. Барањата кои се насочени кон идните контролни органи се дефинирани по законски пат. Тоа е направено со цел именување на работа на високо кадри, добиле современа образование и стекнато надлежност. Овие барања се јасно утврдени во Законот за Државната финансиска инспекција:

Надзорни тела, кои се дел од системот задолжително треба да одговараат на конкретни барања:¹

- Да е дееспособно лице.
- Да поседува бугарско државјанство.
- Да има стекнато образовно-квалификационен степен "магистер" по специјалностите од професионално за "економија" или од професионална за "право" со стекната способност.
- Да поседува искуство во специјалноста.
- да не е осудувано на затворска казна за намерно злосторство од општ карактер.

Затоа, за да бидат назначени на работа треба да ги исполнуваат наведените барања кои може да се сметаат за основни, бидејќи тие законски се утврдени не може да бидат укинување.

За таа цел, види слика 1 (прашање № 4 од прашалник 2 од научно-истражувачкиот проект).



слика 1: Завршена степен на кадрите

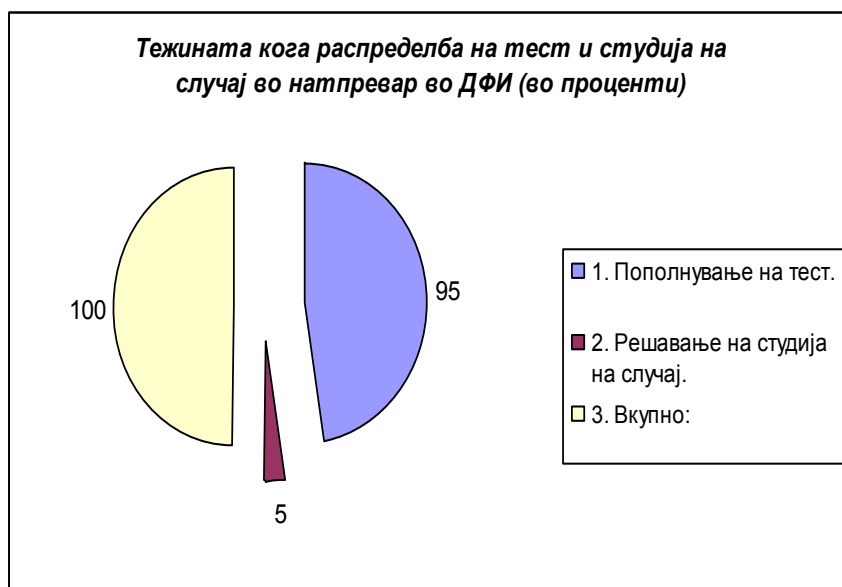
Според податоците од слика 1, наведени во проектот во системот на ДФИ работат 80% кадри, кои имаат степен "магистер" во 2011 година.

Останатите 20% се уште имаат степен "диплома". Затоа во 2011 година во системот работат речиси 80% лица кои имаат потребни образование според законот.

Од нив имаат завршено специјалност за финансиска контрола се над 25%. Голем дел од нив се ученици деловна академија – градот Свиштов, кои се изучувале во својата наставна програма дисциплини за контрола и ревизија.

Втор аспект. Учество во конкурс. Работата во системот на ДФИ се врши на база на натпреварот почеток. Од тоа следува дека сите новопостъпили кандидати првично учествувале во натпревар кој одредува нивната професионална погодност за съответнозната контролна позиција.

За таа цел, види слика 2 (прашање № 4 од прашалник 1 од научно-истражувачкиот проект).



слика 2: Распределба на тест и студија на случај

За системот на инспекцијата самиот конкурс претставува збир на два одделни испит за проверка на знаењето и искуството на идните контролџори.

Целта е да се утврди до кој степен кандидатът има потребните теоретски познавања кои може да се сметаат за основни во областа на контрола.

Професијата на проверени бара прецизно познавање на правната материја. Такви најчесто се законите, регулативите, наредбите, упатствата и други. Во нив се утврдени сите процедури поврзани со проверките и инспекциите.

Оваа институција одредува специфичен начин формирање на оценката. Според дигиталните податоци од слика 2 се утврдува дека при учеството во натпреварот од 95% од оценката се формира од пополнување на **тест**. Напред институцијата фокусира на **практични испит**.

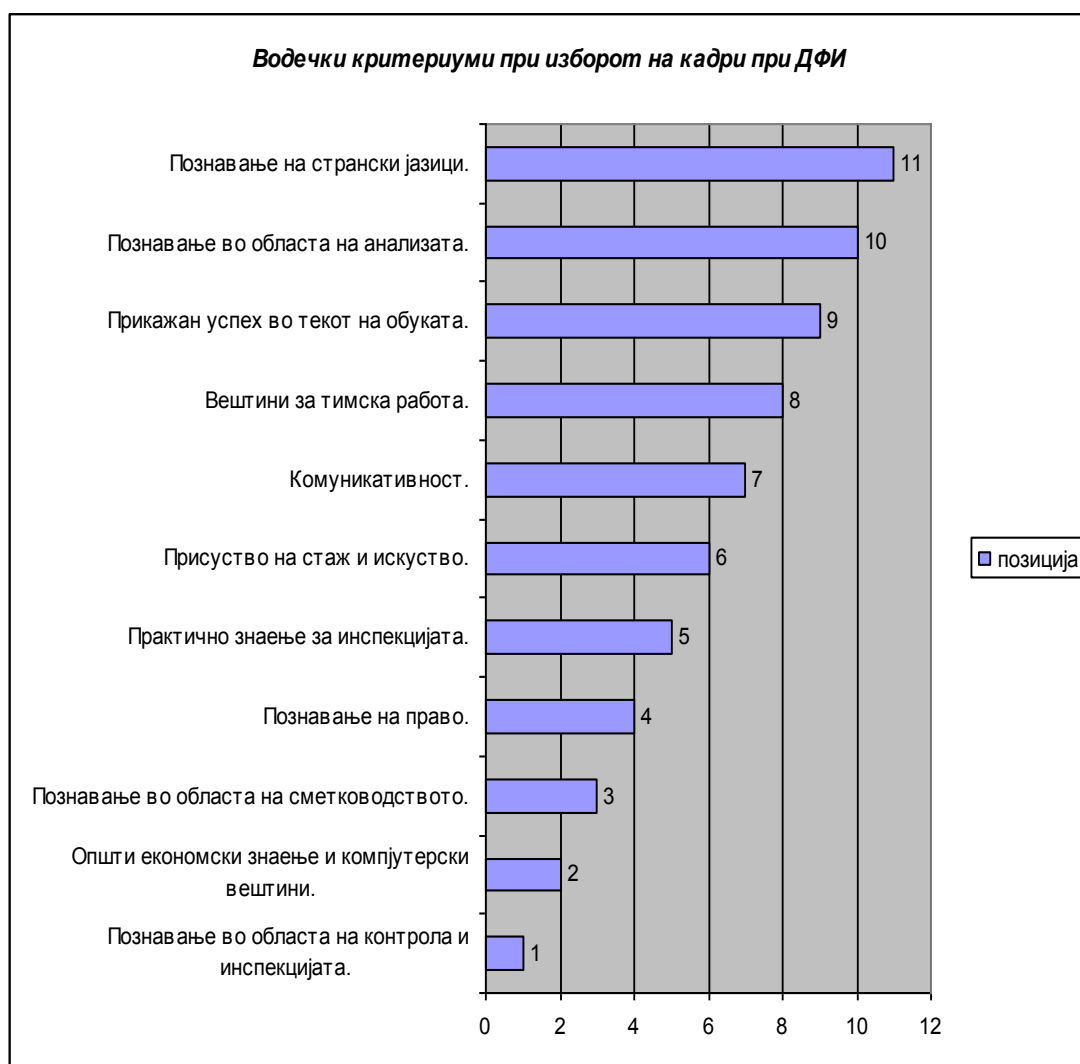
Кај него знаењето кои се дефинираат се само 5%. На овој начин учесници се проверува во ознаки му во одредени ситуации и можностите му за правилен и објективен избор.

Во однос на студија на случај вниманието е насочено кон:

1. аналитичките размислување на кандидатот;
2. неговата способност да открива неправилности и проблемите при деловната ситуација;
3. непогрешно му проценка од позицијата на надзорен орган;
4. откривањата верни одговори при анализа на одредена ситуација.

Трети аспект. Водечки критериуми за натпреварот за финансиски инспектор во системот во РБългария.

За таа цел, види слика 3 (прашање № 8 од прашалник 2 од научно-истражувачкиот проект).



слика 3: Водечки критериуми при изборот

За целите на проектот беа поставени неколку критериуми. Од нив ДФИ стави на првите пет места најважните:

- 1 место. Познавање во областа на контрола и инспекцијата.
- 2 место. Општи економски знаење и компјутерски вештини.
- 3 место. Познавање во областа на сметководството.
4. место. Познавање на право.
- 5 место. Практично знаење за инспекцијата.

Од наведените податоци се гледа дека како важни и определувачки за идните инспектори се сознанијата за контрола и инспекцијата, сметководство, право, практичните и економските знаење и компјутерските вештини.

Така означените критериуми ќе бидат земени предвид од страна на професорите за контрола и ќе се заложи при проверка и оценка на знаењето на студентите.

Во заклучок треба да се напомене дека обуката за финансиска контрола продолжува и тоа по пат на развојот и обновувањето.

Целта цел е тоа да биде во согласност со современите достигнувања на практиката и барањата на европските институции. Само на тој начин ќе се утврди успешната професионална реализација на кадрите за контрола кај нас.

Користи литература:

1. Томов, Ј. Теорија на контролата, Академски издавачката - Ценов, Свиштов, 2009 година.
2. Законот за Државна финансиска контрола, ДВ, бр. 12, 1996 година.
3. Законот за Државна финансиска инспекција, ДВ, бр. 33, 2006 година.
4. Законот за внатрешна одита во јавниот сектор, ДВ, бр. 27, 2006 година.
5. Проект № 37 на Институтот за истражување при деловна академија, Свиштов, 2011 година.
6. Прашалници 1 и 2 на проектот.