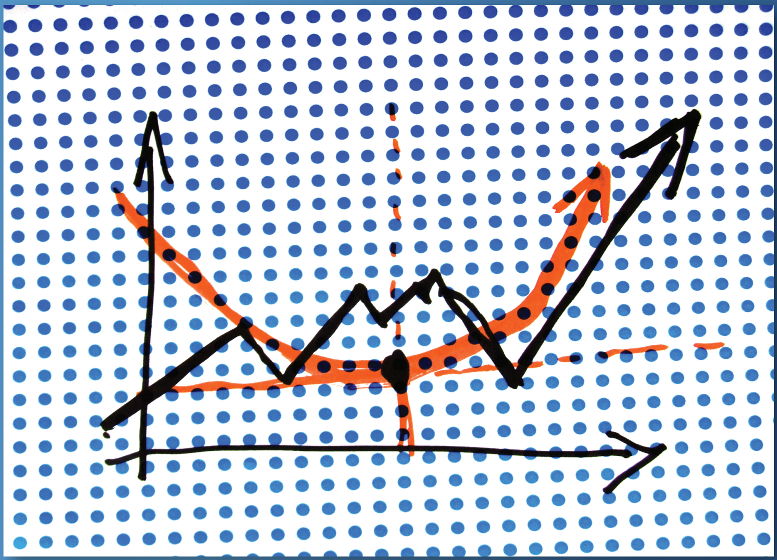
УНИВЕРЗИТЕТ „ГОЦЕ ДЕЛЧЕВ" – ШТИП
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ

ISSN 1857-76-28

# ГОДИШЕН ЗБОРНИК 2016 YEARBOOK



ГОДИНА 8 VOLUME 9

GOCE DELCEV UNIVERSITY – STIP
FACULTY OF ECONOMICS

**УНИВЕРЗИТЕТ „ГОЦЕ ДЕЛЧЕВ" – ШТИП**
**ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ**

ISSN: 1857- 7628

# ГОДИШЕН ЗБОРНИК 2016

# YEARBOOK

**ГОДИНА 8** **VOLUME IX**

**GOCE DELCEV UNIVERSITY - STIP**
**FACULTY OF ECONOMICS**

**ГОДИШЕН ЗБОРНИК**
**ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ**
**YEARBOOK**
**FACULTY OF ECONOMICS**

За издавачот:
Проф.д-р Трајко Мицески

| | |
|---|---|
| **Издавачки совет** | **Editorial board** |
| Проф. д-р Блажо Боев | Prof. Blazo Boev, Ph.D |
| Проф. д-р Лилјана Колева - Гудева | Prof. Liljana Koleva - Gudeva, Ph.D |
| Проф. д-р Трајко Мицески | Prof. Trajko Miceski, Ph.D |
| Проф. д-р Ристо Фотов | Prof. Risto Fotov, Ph.D |
| Проф. д-р Круме Николоски | Prof. Krume Nikoloski, Ph.D |
| Проф. д-р Еленица Софијанова | Prof. Elenica Sofijanova, Ph.D |
| Доц. д-р Емилија Митева-Кацарски | Emilija Miteva-Kacarski, Ph.D |
| Доц.д-р Благица Колева | Blagica Koleva, Ph.D |
| Доц.д-р Љупчо Давчев | Ljupco Davcev, Ph.D |
| | |
| **Редакциски одбор** | **Editorial staff** |
| Проф. д-р Трајко Мицески | Prof. Trajko Miceski, Ph.D |
| Проф. д-р Ристо Фотов | Prof. Risto Fotov, Ph.D |
| Проф. д-р Круме Николоски | Prof. Krume Nikoloski, Ph.D |
| Проф. д-р Ристе Темјановски | Prof. Riste Temjanovski, Ph.D |
| | |
| **Главен и одговорен уредник** | **Managing & Editor in chief** |
| Проф. д-р Трајко Мицески | Prof. Trajko Miceski, Ph.D |
| | |
| **Јазично уредување** | **Language editor** |
| Даница Гавриловска-Атанасовска | Danica Gavrilovska-Atanasovska |
| (македонски јазик) | (Macedonian) |
| | |
| **Техничко уредување** | **Technical editor** |
| Славе Димитров | Slave Dimitrov |
| Благој Михов | Blagoj Mihov |

| | |
|---|---|
| **Редакција и администрација** | **Address of editorial office** |
| Универзитет „Гоце Делчев” - Штип | Goce Delcev University |
| Економски факултет | Faculty of Economics |
| бул „Крсте Мисирков” бб | Krste Misirkov b.b., PO box 201 |
| п.фах 201, 2000 Штип, Македонија | 2000 Stip, R of Macedonia |

**СОДРЖИНА**
**CONTENT**

Проф.д-р Ристо Фотов, Љупчо Аврамов
**БАЗЕЛ 3 И НЕГОВАТА ИМПЛЕМЕНТАЦИЈА ВО БАНКАРСКИОТ СИСТЕМ** ........ 9

Проф.д-р Круме Николоски, проф.д-р Трајко Мицески
**МЕНАЏМЕНТ ТЕОРИЈАТА НА ВЛИЈАНИЕТО НА ОКОЛИНАТА ВРЗ РАБОТЕЊЕТО НА ПРЕТПРИЈАТИЕТО** ........ 23

Проф.д-р Круме Николоски, проф.д-р Трајко Мицески
**ТЕОРИИТЕ НА КЛАСИЧНАТА И БИХЕВИОРИСТИЧКАТА ШКОЛА ЗА МЕНАЏМЕНТ КАКО ТЕМЕЛ ЗА ПРОШИРУВАЊЕ НА МЕНАЏМЕНТ МИСЛАТА** ........ 35

Проф.д-р Круме Николовски, проф.д-р Трајко Мицески, доц.д-р Силвана Пашовска
**АНАЛИЗА НА ПРИДОНЕСОТ НА ТЕОРИИТЕ НА МЕНАЏМЕНТОТ** ........ 49

Проф.д-р Еленица, Софијанова, Даниела Ташкова, Климе Митев
**ПРИДОНЕСОТ НА МАЛИОТ БИЗНИС ВО ОДДЕЛНИ ЗЕМЈИ ВО СВЕТОТ – ИНОВАЦИИТЕ БАЗИРАНИ НА ЗНАЕЊЕТО** ........ 67

Проф.д-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска, Христина Накова
**БАЗЕЛ 3 КАПИТАЛНИ БАРАЊА ПРИЧИНИ, НОВИ БАРАЊА И ОЧЕКУВАНИ ПРОБЛЕМИ И ПРЕДИЗВИЦИ ПРИ ИМПЛЕМЕНТАЦИЈАТА ВО ЕКОНОМИИТЕ ВО РАЗВОЈ И МАЛИТЕ ЕКОНОМИИ** ........ 77

Проф.д-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска, Јагода Горѓиева
**КОНСОЛИДАЦИЈА НА ФИНАНСИСКИ ИЗВЕШТАИ - ДЕФИНИРАЊЕ, ПОСТАПКИ, ПОТРЕБА И ОГРАНИЧУВАЊА** ........ 89

Проф.д-р Јанка Димитрова, Александра Петковска
**УЛОГАТА И ЗНАЧЕЊЕТО НА РЕВИЗИЈАТА НА ФИНАНСИСКИТЕ ИЗВЕШТАИ НА КОТИРАНИТЕ ЕНТИТЕТИ** ........ 99

Проф.д-р Јанка Димитрова, Емилија Заева-Костова
**УПРАВУВАЊЕ СО РИЗИЦИТЕ ВО ФИНАНСИСКОТО РАБОТЕЊЕ СО ПОСЕБЕН ОСВРТ НА КРЕДИТНИОТ РИЗИК** ........ 121

Проф.д-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска, Марина Кралева Клампфер
**ИЗВЕШТАЈ ЗА ПАРИЧНИ ТЕКОВИ** ........ 135

Проф.д-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска, Орце Миладинов
**ВРЕДНУВАЊЕ НА ЗАЛИХИТЕ СО ОСВРТ НА МСС 2** ........ 143

Проф.д-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска, Гордана Анѓелковска
**СМЕТКОВОДСТВЕН ТРЕТМАН НА КОРИСТИТЕ ЗА ВРАБОТЕНИТЕ, СО ОСВРТ НА МСС 19 И НЕГОВАТА ПРИМЕНА ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА** ........ 153

Доц.д-р Емилија Митева-Кацарски
**ПРЕДИЗВИЦИТЕ И ЕФЕКТИТЕ ОД ПРИМЕНАТА НА ДОГОВОРОТ ЗА ОЛЕСНУВАЊЕ НА ТРГОВИЈАТА ВО РАМКИТЕ НА СТО** ........ 163

Доц.д-р Благица Колева, Катерина Димитровска
**ИЗГОТВУВАЊЕ НА ИЗВЕШТАЈ ЗА ГОТОВИНСКИ ТЕКОВИ** ........ 175

Доц.д-р Благица Колева, Анита Данева
**МЕТОДИ НА КРЕДИТНА АНАЛИЗА ЗА ПРОЦЕНКА НА КРЕДИТНАТА СПОСОБНОСТ НА ПРАВНИ ЛИЦА** ........ 183

Доц.д-р Дарко Лазаров
**МОДЕЛ НА SOLOW ВО УСЛОВИ НА ОТВОРЕНА ЕКОНОМИЈА** ........ 193

К.Буковалова, Проф.д-р Т.Мицески
**РАЗВИВАЊЕ НА ОРГАНИЗАЦИСКАТА КУЛТУРА ВРЗ ПРИНЦИПИТЕ НА ДЕЛОВНА ЕТИКА** ........ 207

Симона Нушкова, Проф.д-р Ристе Темјановски
**СОЦИЈАЛНИТЕ ПРЕТПРИЈАТИЈА И НИВНАТА УЛОГА ВО ЗГОЛЕМУВАЊЕ НА ЕКОНОМСКИОТ РАЗВОЈ** .................. 221

Илин Корубин
**УЛОГАТА НА СТАНДАРДИТЕ НА КВАЛИТЕТ НА ХРАНА НА СТАВОВИТЕ НА ВРАБОТЕНИТЕ ВО КОМПАНИИ ПРОИЗВОДИТЕЛИ НА ХРАНА И ПИЈАЛОЦИ ВО Р. МАКЕДОНИЈА** ........................................................................ 239

Верица Динчева
**ФИНАНСИСКАТА АНАЛИЗА КАКО МЕТОДОЛОШКИ ИНСТРУМЕНТ ЗА ОЦЕНКА НА ФИНАНСИСКАТА УСПЕШНОСТ НА КОМПАНИИТЕ** ............................................ 249

Доц.д-р Благица Колева, Мартина Нехтенин
**ИЗВЕШТАЈ ЗА СЕОПФАТНА ДОБИВКА** ................................... 259

# ПРЕДГОВОР

Економскиот факултет во Штип е основан на 27 март 2007 година како дел од Универзитетот „Гоце Делчев" - Штип.

Од почетоците на овој факултет како високообразовна и научноистражувачка институција се иницира и потоа брзо се разви силен елан и ентузијазам, како во наставно-едукативните процеси, така и во научноистражувачките активности. Големата желба да се твори како придонес во унапредување на високообразовните и истражувачките процеси во Република Македонија беше преточена во тековни активности на едукација и забележување на добиените сознанија и размислувања во пишани текстови на разновидни трудови. Се разбира, сето ова е во согласност со глобализацијата и евроинтеграцијата и нивните процеси на постојана примена на усвоените светски европски приоди и стандарди во научно-образовниот процес за обезбедување на квалитетно образование за нашите студенти.

Во тој поглед, ова е девето издание на Годишниот зборник на Економски факултет. Зборникот на виделина ги изнесува дел од научноистражувачките остварувања кои се зацртани со целите на Економскиот факултет, а тие се истражувањата на научно-стручни кадри од наставниот, соработничкиот и студенскиот профил, од областа на деловната и меѓународна економија, здравствен менаџмент, менаџментот и претприемништвото, финансиски менаџмент, банкарство, финансии и осигурување; сметководство, финансии и ревизија, и маркетингот на прв циклус студии, како и економијата на Европска унија, здравствениот менаџмент, МБА-менаџментот, банкарството и финансиите и финансиското известување на втор циклус студии, дополнително и студиска програма на трет циклус студии - Деловна економија.

На тој начин, Економскиот факултет придонесува во промовирање на научноистражувачката работа, со што се поттикнува унапредувањето на научната и развојната мисла во функција на нивна примена во секојдневниот живот. Особено радува фактот што во овој број, покрај наставничкиот кадар, со свои трудови се појавуваат нашите млади научноистражувачки кадри, постдипломци и докторанди.

Со објавувањето на трудовите во овој Зборник, односно со неговото презентирање пред научната, стручна и поширока јавност„ со право очекуваме дека ќе се пополни една значајна празнина во домашната економска литература.

Штип, 2016 година

Проф. д-р Трајко Мицески

УДК: 336.71.078.3 (100-773) Стручен труд

# БАЗЕЛ 3 И НЕГОВАТА ИМПЛЕМЕНТАЦИЈА ВО БАНКАРСКИОТ СИСТЕМ

**проф. д-р Ристо Фотов[1], Љупчо Аврамов**

[1]Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев", Штип
risto.fotov@ugd.edu.mk

**Апстракт**

Големите и значајни промени во однос на супервизијата, пазарната дисциплина и во прв ред стандардите за капитал на банките донесени и имплементирани со капиталната спогодба Базел 2 се покажаа како недоволни во спречувањето на големата светска финансиска и економска криза во 2007-2008 година. Таа ги исфрли на површина сите недостатоци од финансиски аспект, резултирајќи со огромни загуби и сериозни ликвидносни промени кај голем број банкарски џинови кои се сметаа за финансиски темели во одредени банкарски системи. Глобалната економска криза обезбеди можност за фундаментални преструктурирања на пристап кон ризикот и регулативата во финансискиот сектор. Членките на Базелскиот комитет за банкарска супервизија (BCBS) постигнаа колективен договор за реформите за „зајакнување на глобалниот капитал и правилата за управување со ликвидноста со цел да се промовираат пофлексибилен банкарскиот сектор", кој се нарекува Базел III. Според Базел III, за секоја област на предложените измени има посебни консултации, дебати и фази на имплементација. Како резултат на тоа, во однос на спроведувањето на претходна согласност (Базел II), ова повисоко ниво на динамичност, комплексност и меѓузависност во рамките на глобалните регулаторни пејзажи, најверојатно, ќе додаде значителен предизвик за спроведување на Базел III.

**Клучни зборови:** *пазарна дисциплина, глобална економска криза, банкарски сектор.*

# 3 BASEL AND ITS IMPLEMENTATION IN BANKING SYSTEM

**Prof. Risto Fotov [1], Ljupcho Avramov**

[1] Faculty of Economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia
risto.fotov@ugd.edu.mk

**Abstract**

Large and significant changes in terms of supervision, market discipline and primarily capital standards for banks adopted and implemented under Basel 2 capital accord, proved ineffective in preventing the great world financial and economic crisis in 2007-2008. It brought to the surface all the shortcomings in financial terms, resulting in huge losses and serious liquidity poromeni in a number of banking giants that were considered financial foundations in certain banking systems. The global economic crisis has provided an opportunity for a fundamental restricting of the approach to risk and regulation in the financial sector. The Basel Committee on Banking Supervision (BCBS) has collectively reached an agreement on reforms to "strength global capital and liquidity rules with the goal of promoting a more resilient banking sector," which is being referred to as "Basel III." Under Basel III, each area of proposed changes has a separate consultation, debate, and implamentation phase. As a result, compared with the implementation of the previous agreement (Basel II), this enhanced level of dynamism, complexity, and interdependency within the global regulatory landscape will likely add significant challenge to the implementation of of Basel III.

**Keywords:** *market discipline, global economic crisis, the banking sector.*

**Вовед**

Како последица на финансиската криза од 2008-2009 година, Базелскиот комитет за банкарска супервизија (BCBS) се насочи кон спроведување на програма на значително ревидирање на постоечките регулатори на адекватност на капиталот. Рамката од која произлегуваат новите регулатори на адекватност на капиталот се нарекува Базел III и на Самитот на Г-20 во ноември 2010 година во Сеул е одобрен новиот Базел III и барањата за ликвидност. Има многу области и детали кои имаат потреба од понатамошен развој и дебатата и лобирањето неизбежно ќе продолжи на глобално ниво, особено во однос на прашањето на системски важните финансиски институции (SIFIs). Основните принципи, сепак, се поставени

и во согласност со рамката Базел III се неизбежни. Веќе кога основната рамка е донесена од страна на националните органи, фокусот на вниманието е насочен кон имплементација: детерминирачките бизнис влијанија и планирањето на усогласеноста на истите. Постојат силни индикации дека дури и покрај тоа што рамката, во принцип, е усвоена, реалната имплементација на одделните елементи од истата ќе бидат различни во различни надлежности. Иако преодниот период во финансиските кругови се споменува како предолг, рокот 2019 за да се заврши спроведувањето не треба да го одвлекува вниманието на институции од потребата да покажат капитал и ликвидна еластичност многу порано и со тоа дека ги исполнуваат роковите на патот кон конечната имплементација. И покрај недостатокот на апсолутна јасност, тоа не би било пожелно да почека до целосно разјаснување на сите нејаснотии.

Претходното искуство со рамката Базел II покажа дека на почетокот од анализа, стратегиската оцена и робустното планирање се едни од клучните фактори за успех во крајната примена. Компаниите, исто така, мора да останат флексибилни, да се приспособат на последователните промени и развој. Преку овој труд ќе се обидеме да ги сумирама клучните детали од Базел III рамката на адекватноста на капиталот и ќе истражиме некои од практичните импликации и размислувања за воспоставување на ефективна и ефикасна процедура за имплементација, како и временските рамки за целосна реализација на поставените корективи.

## 1. Базел III и неговата улога во банкарскиот сектор

Базел 3 претставува надградба на Базел 2. Новиот сет на правила, помеѓу другото, подразбира зголемување на оперативниот капитал, односно одвојување на дополнителни износи што би служиле како тампон во случај на дополнителни нестабилности на пазарот. Правилата подразбираат банкарскиот сектор да прибере стотина милјарди евра како би ги исполниле барањата. Банките во Европа, во најголем дел од случаите ќе мораат да го зголемат капиталот, особено во Германија, Шпанија и уште неколку земји. Ќе биде потребно да се соберат стотина милијарди евра. Банките со години ќе мора да го задржат својот профит и истиот нема да можат да го поделат на акционерите или да го потрошат на исплати на бонуси. Несомнено, некои од банките ќе мора да набават дополнителни средства и на пазарот на капитал.

Анализите на ефектите од кризата покажаа дека нејзината сложеност и сериозност се во голема мера последица на недоволната ликвидност и солвентност, високата стапка на задолженост (leverage) и слабата мотивираност на финансиските институции за соодветно управување

со преземените ризици. Главните активности на меѓународно ниво се насочени токму кон создавање предуслови и инструменти коишто ќе овозможат зајакнување на пруденттната регулатива која се однесува на идентификуваните слабости и враќање на здравите основи за успешно банкарско работење. Главните активности на меѓународно ниво се насочени токму кон создавање предуслови и инструменти коишто ќе овозможат зајакнување на пруденттната регулатива која се однесува на идентификуваните слабости и враќање на здравите основи за успешно банкарско работење. Во овој домен од најголемо значење се активностите коишто се преземаат од страна на Базелскиот комитет за банкарска супервизија. Во последните неколку години, а особено во последната година, Базелскиот комитет изработи неколку решенија коишто треба да значат подигнување на отпорноста на банкарскиот сектор и создавање услови за постигнување одржлив економски раст како на краток, така и на долг рок. Сите решенија беа ставени на јавна расправа во текот на која беа добиени коментари и забелешки од речиси 300 различни финансиски институции и оганизации. Во текот на јавната расправа Базелскиот комитет спроведе и анализа за макроекономското влијание на предложената реформа. Врз основа на добиените коментари и извршената анализа, на 26.7.2010 година Групата гувернери на централните банки и раководители на супервизорските органи се договори да ги прифати предложените реформи.

Овој договор беше потврден и на состанокот на Групата гувернери на централните банки и раководители на супервизорските органи одржан на 12.9.2010 година.

Согласно со Базелскиот комитет за Супервизија, новата капитална спогодба има две основни цели [1]:

1) Зајакнување на регулативите за потребните нивоа на капитал и ликвидност на глобално ниво, со што ќе се постигне формирање на ризично порезистентен банкарски сектор;
2) Подобрување на способноста на банкарскиот сектор за апсорпција на шоковите што би настанале од финансиските и економските шокови, со што би се спречил и ризикот на прелевање на истите од финансискиот сектор во реалниот сектор.

Во основа, јадрото на Базел III реформите се состои во следното [4]:

- Промени во капиталната структура и капиталните барања – зајакнување на капиталната рамка (зголемување на нивото на капитал);
- Промени во степенот на ликвидност на банките – воведување на нов меѓународен ликвидносен стандард.

Овие две групи активности ја претставуваат основата на новата т.н. **Базел III рамка**.

Оттука, новата регулатива донесе значителни промени во однос на дефинирањето на регулаторниот капитал и стандардите за потребниот капитал за покривање на ризиците. Овие реформи дополнително се поткрепени со стапката на левериџ која треба да овозможи дополнителен слој на заштита од можните грешки при различното мерење на ризиците.

Првобитните очекувања беа дека при имплементацијата Базел 3 ќе има исто влијание како и доаѓањето на кризата во 2008 година, што би го загрозило растот на економијата, но рокот да 2019 година овозможува постепено приспособување на банките на новите услови.

И додека во банкарскиот сектор имаше противења, од друга страна воведувањето на Базел 3 стандардите го поддржаа Европската комисија, ММФ, Комитетот за европски банкарска супервизија и готово сите влади на западните земји вклучувајќи го и работењето на Базелскиот комитет.

**Зголемување на нивото на капитал потребен за покривање на ризиците**

**Основната цел на реформата на капиталната рамка е подобрување на квалитетот на структурата на сопствените средства на банките,** преку зголемување на нивото и учеството на основните елементи на Тиер 1 капиталот (основен капитал). Од аспект на основниот капитал, поголем фокус се става на акционерскиот капитал (обични акции и задржана добивка), отколку на инструментите со должнички карактеристики и понизок квалитет.

Минималниот однос помеѓу акционерскиот капитал (т.н. common equity) и активата пондерирана според ризикот се зголемува од сегашните 2% на 4,5%. Зголемувањето на овој однос е проследено со зголемување на стапката на основниот капитал **(Tier 1)** од 4% на 6%, додека вкупната стапка на адекватност на капиталот останува непроменета (8%).

Капиталот од нивото 2 (Tier 2 capital) нема да биде повеќе поделен на две нивоа: пониско ниво 2 (lower Tier 2) и повисоко ниво 2 (upper Tier 2). Наместо тоа, ќе се воведе единствен сет на критериуми за вклучување во ова капитално ниво. Имено, од сите инструменти содржани во второто структурно ниво на капиталот (приоритетни акциони и субординирани должнички хартии од вредност) ќе се бара или да бидат конвертирани во обични акции или да бидат запишани како такви, во случај на состојба на несолвентност на банката.

Меѓутоа, со предложената реформа се предлагаат два дополнителни износа на потребен капитал (т.н. capital buffers):

- за зачувување на капиталот (capital conservation buffer) и
- противцикличен капитал (countercyclical buffer).

Истите предизвикуваат зголемување на потребното ниво на капитал на банките. Како резултат на овие дополнителни износи капитал, стапката на адекватност на капиталот реално достигнува повисоко ниво од пропишаното ниво од 8%.

**Дополнителниот износ за зачувување на капиталот** може да се состои само од акционерски капитал (емисии на акции, зголемување на задржаната добивка), при што мора да изнесува најмалку 2,5% од активата пондерирана според ризици. Овој дополнителен износ на капитал се воведува како резултат на слабостите во работењето на банките утврдени за време на финансиската криза. Во текот на кризата одделни банки (со стапки на адекватност над регулаторниот минимум) наместо да ја задржат добивката со што би се постигнало зголемување на нивниот капитал, продолжија да исплаќаат дивиденди (за да не се предизвика погрешна слика во јавноста за постоење финансиски проблеми). На тој начин, и покрај тоа што банките имаа расположливи извори на капитал, тие извори беа искористени за задржување на нивниот „имиџ", а не за одржување на нивната стабилност. Поради тоа, со реформата на базелската спогодба се воведува дополнителен износ на капитал, којшто треба да создаде дополнителна сигурност дека капиталот ќе биде доволен за покривање и поддршка на тековното работење на банката. Треба да се очекува во периодите на рецесија овој дополнителен износ за зачувување на капиталот да се формира пред сè од задржаната добивка. Имено, во овие периоди е поголема ограниченоста на расположливи видови капитал, коишто воедно стануваат и поскапи, поради што банките ќе мораат да ги исполнуваат прудентните капитални барања преку задржување на остварената добивка.

Вториот вид дополнителен капитал (**противцикличен капитал**) може да се движи од 0 до 2,5% во зависност од состојбите во кои се наоѓа националниот финансиски систем (висината ја утврдува секој национален супервизорски орган). Банките нема да бидат должни да издвојуваат ваков вид дополнителен капитал во текот на целиот економски циклус (како што е случајот со дополнителниот износ за зачувување на капиталот). Овој капитал се пропишува како задолжителен во услови на значаен кредитен раст којшто може да предизвика раст и на системскиот ризик. На тој начин капиталната рамка вклучува и макропрудентентна димензија. Овој противцикличен капитал банките ќе можат да го користат во услови на криза, односно во тие услови националниот супервизор ја укинува обврската за исполнување на потребното ниво противцикличен капитал. Треба да се истакне дека противцикличниот капитал се издвојува над дополнителниот износ за зачувување на капиталот, а може да се состои единствено од акционерски капитал.

***Табела 1*** - Ниво на капитал потребен за покривање на ризиците (во проценти)

| | Акционерски капитал по одбитните стапки | Основен капитал (Tier 1) | Вкупен капитал |
|---|---|---|---|
| Минимум | 4.5% | 6.0% | 8.0% |
| Дополнителен износ за зачувување на капиталот | 2.5% | | |
| Минимум + дополнителен износ за зачувување на капиталот | 7,0% | 8,5% | 10,5% |
| Противцикличен капитал | 0 - 2,5% | - | - |

Оттука, иако предложената реформа не ја менува минималната висина на стапката на адекватност на капиталот, преку воведувањето дополнителни износи на потребен капитал, висината на оваа стапка се зголемува најмалку за дополнителни 2,5 процентни поена.

Како посебно значајна новина треба да се издвои воведувањето дополнителен инструмент за заштита на нивото на капитал кај банките изразен преку стапката на задолженост (leverage ratio). **Стапката на задолженоста** претставува однос на капиталот (основен капитал) и билансната и вонбилансната актива (вклучувајќи ги и дериватите) на банката. Целта на воведувањето на оваа стапка е да обезбеди противтежа на стапката за адекватноста на капиталот којашто има за цел покривање на ризичната актива, а не и на целокупната актива на банкарските институции. Оваа стапка треба да изнесува најмалку 3% и ќе се пресметува како квартален просек

**Нов ликвидносен стандард**

Со новата реформа се предлага воведување на две ликвидносни стапки коишто имаат за цел зајакнување на краткорочната отпорност на банките на потенцијалните ликвидносни проблеми и заштита од долгорочната структурна неусогласеност на активата и пасивата.

**ПРВАТА СТАПКА** - стапка на покриеност на ликвидноста (**liquidity coverage ratio - LCR**) има за цел банките да поседуваат доволно ниво на висококвалитетна ликвидна актива за покривање на потребите за финансирање за период до 30 дена во услови на шокови (стрес сценарија). Оттука, стапката претставува однос помеѓу износот на висококвалитетна ликвидна актива и нето паричните одливи во наредните 30 дена и не смее да е пониска од 100%.

**Висококвалитетната ликвидна актива** се состои од два дела (нивоа):

1. паричните средства, пазарните хартии од вредност издадени од држави, централни банки, јавни претпријатија и мултилатерални развојни банки и резервите кај централната банка;
2. корпоративните и покриените обврзници со висок квалитет.

Второто ниво на висококвалитетна ликвидна актива е предмет на пондерирање и не може да изнесува повеќе од 40% од вкупниот износ на ликвидната актива.

**Нето-паричните одливи** претставуваат разлика помеѓу кумулативниот износ на очекуваните парични одливи и очекуваните парични приливи коишто можат да настанат во услови на дефинираните стрес сценарија.

**ВТОРАТА СТАПКА** – стапка на нето стабилни извори на финансирање **(Net Stable Funding Ratio – NSFR)**, има подолгорочен структурен карактер и обезбедува покривање на рочната неусогласеност на активните и пасивните позиции на банката. Оваа стапка треба да изнесува најмалку 100% и треба да претставува поттик за банките да користат стабилни извори на финансирање. Се пресметува како однос помеѓу расположливите стабилни извори на финансирање и потребните стабилни извори на финансирање. Побарувањата коишто се карактеризираат со повисок степен на ликвидност и можат брзо да се користат како ликвидносен извор добиваат понизок фактор (пр. за паричните средства и краткорочните хартии од вредност е предвиден фактор од 0%). Од друга страна, помалку ликвидните активни позиции имаат и повисок фактор, односно за нив е потребен повисок износ на стабилни извори на финансирање (највисок е пондерот кај кредитите на физички лица со рок на достасување помал од една година).

Воведувањето нови ликвидносни стапки претставува сложен процес, при што на меѓународно ниво нема доволно искуство и база на податоци коишто треба да го помогнат тој процес. Поради тоа, Базелскиот комитет одлучи да го продолжи периодот на постепена примена на новиот ликвидносен стандард, особено на стапката на нето стабилни извори на финансирање. Во овој период треба да се изврши дополнителна анализа на неколку ефекти коишто можат да ги имаат новите ликвидносни стапки

**Расчленување на предлозите на Базел III [1]**

**Базел III**

| **Реформа на капиталот** | **Стандарди за ликвидност** | **Системскиот ризик и меѓусебна поврзаност** |
|---|---|---|
| Квалитет, конзистентност и транспарентноста на капиталната база | Краткорочни: Стапка на ликвидносна покриеност (LCR) | Капитални стимуланси за користење CCP за OTC |
| Опфаќање на сите ризици | Долгорочни: Стапка на нето стабилни извори на финансирање **(NSFR)** | Поголем капитал за системски деривати |
| Контролиран левериџ | | Поголем капитал за интерфинансиска изложеност |
| Финансиски амортизери | | Контингентен капитал |
| | | Дополнителен капитал за системски банки |

## 2. Временска рамка за спроведување на капиталната рамка Базел III

Уште на почеток на финансиската криза банките преземаа значителни напори за зголемување на нивото на капиталот потребен за покривање на своите ризици и за подобрување на нивото на ликвидност. Уште на почеток, анализите на Базелскиот комитет за супервизија кажуваа дека во поглед на потребното ниво на капитал помалите банки во најголем дел ги исполнуваат поставените повисоки нивоа, додека на големите банки во тој поглед ќе им треба подолг период. Имајќи предвид дека за исполнување на новопоставените барања се потребни сериозно подготвување и анализи, а со цел да се избегнат негативни ефекти од имплементацијата, гувернерите и раководителите за супервизорските органи се договорија воведувањето на новите барања да се изврши постепено и во подолг временски период.

**Временската рамка за воведување на стапката на задолженост се состои од три периоди [3]:**

- **Период на следење** –предвидено е овој период да започне на почетокот од 2011 година и да трае до крајот на 2012 година. Во текот на овој период треба да се развијат обрасци за прикажување на одделните компоненти на оваа стапка, со што ќе се овозможи соодветно следење на нејзиното исполнување (усогласен начин на известување на сите супервизорски органи);

- **Период на тестирање** – би започнал на почеток на 2013 година и би траел пет години (до крајот на 2017 година). Во овој период би се создавала база на податоци за остварените стапки на задолженост и нејзините компоненти и би се направила паралела помеѓу движењата кај оваа стапка и движењата кај стапката на адекватност на капиталот. На почетокот од 2015 година банките би биле должни да започнат со објавување на стапката на задолженост и нејзините компоненти.
- **Вклучување во првиот столб на Базелската спогодба** – предвидено за 1.1.2018 година. Тоа значи дека во втората половина на 2017 година ќе биде спроведена дополнителна анализа за можноста за вклучување на оваа стапка во првиот столб.

**Временска рамка за воведување на новите капитални стапки**

Процесот на примена на новите барања за висината на сопствените средства треба да започне на почетокот од 2013 година, до кога секоја земја-членка на Базелскиот комитет треба да изврши соодветни измени на националната законска рамка. Зголемувањето на нивото на потребен акционерски капитал и на потребниот основен капитал ќе се спроведува постепено во неколку фази коишто ќе завршат на почетокот од 2015 година. Воведувањето на дополнителниот износ за зачувување на капиталот ќе започне во 2016 година и ќе заврши на 1.1.2019 година, при што е предвидено секоја година овој износ да се зголемува за 0,625%. Со постепеното зголемување на овој вид капитал ќе се зголемува и вкупниот износ на потребен капитал (од 8% на 10,5%). На земјите коишто остваруваат значителен кредитен раст им се препорачува во предвидената динамика да го вклучат и потребниот износ на противцикличен капитал.

**Временска рамка за воведување на новиот ликвидносен стандард**

За двете стапки на ликвидност се предвидени различни временски периоди за нивно воведување и примена. Во 2011 година треба да започне периодот на следење на стапката на покриеност на ликвидноста, што е предвидено да трае до крајот на 2014 година. Примената на оваа стапка е предвидена за 1.1.2015 година. За разлика од оваа временска рамка, за стапката на нето стабилни извори на финансирање е предвиден подолг периодот на следење (шест години) и почеток на примена од 1.1.2018 година. Целта на периодот на следење и кај двете стапки е да се добијат доволно информации и податоци за нивната структура и да се согледа нивното влијание врз работењето на банките и нивните извори на финансирање.

## 3. Импликации и преостанати идни активности

Предлозите во основа се структурирани околу наведените обласни за корекции од кои како клучни импликации би ги навеле следните [1]:

- Брзо прифаќање и спроведување на донесените мерки од страна на финансиските пазари што ќе придонесе во прочистување на билансите на банките;
- Значително зголемување на капиталот на банките, проследено со задржување на добивките и намалување на дивидендите;
- На системски значајните банки (потенцијално и на сите банки) може да им биде дозволено да издаваат контингенти од конвертибилни хартии од вредност за да ги исполната барањата за дополнитлен капитал;
- Воведување на стапката на левериџ може да доведе до намалување на кредитирање и е јасен поттик за банките да ја зајакнат нивната капитална позиција;
- Зголемување на притисокот кон банките за продавање на средствата за ниски маргини (пр. хипотеките), што може да доведе до намалување на цените на овие средства;
- Финансиските пазари и рејтинг агенциите може да бараат од банките да одржуваат повискоки стапки на левериџ поставени од страна на регулаторите;
- Влијанието на ризиците би требало да се намали, со што целокупната стабилност на финансиските пазари би требало да се подобри;
- Воведување на LCR ќе бара од банките да одржува значително повеќе ликвидност, која ќе има негативно влијание врз профитабилноста;
- Банките ќе го променат профилот на финансирање, што ќе доведе до зголемена побарувачка за подолгорочно финансирање. Овие средства може да не бидат достапни од институционални инвеститори, кои обично се обидуваат да ги намалат нивните средства преку инвестирање во финансискиот сектор;
- Банките ќе треба да го зголемат учеството на долгорочните корпоративни депозити, што за повеќето банки ќе биде тешко (ограничена побарувачка) и најверојатно ќе доведе до повисока цена на финансирањето;
- Поголемите банки со повисока стапка на **NSFR** ќе можат да влијаат врз пазарната цена на средствата. Послабите банки нема да се во можност да бидат компетитивни на пазарот и тоа може да доведе до намалување на конкуренцијата;

Меѓутоа, спроведувањето на капиталната спогодба Базел III не значи и целосно решавање на сите проблеми. Многу елементи од рамката сѐ уште не се финализирани и со текот на спроведување дополнително ќе се надградуваат и дополнуваат. Како позначајни идни прашања што треба да се разгледуваат се:

– Идентификување, дефинирање и третирање на системски значајните комании;
– Договарање рамка за прогресивно ограничување на зголемување на растот на кредитирање со дисконтирани ценовни услов ;
– Развој на капитал тампон концептот на контрациклична за поединечни фирми;
– Останати нерешени прашања околу усогласеноста помеѓу капиталната спогодба Базел III и другите регулаторни реформи.

**Заклучок**

Во текот на изминати години е евидентна растечката улога на сѐ поконцизната регулацијата на финансиските пазари. Капиталната спогодба Базел III е составен дел на овој процес и има централна улога во намалувањето на ризиците кои можат да предизвикаат колизија на глобално ниво. Како таква, воведува промена на парадигмата во стандардите за капитал и ликвидност. Со нејзино интегрирање, постепено ќе се изврши регулација на голем број елементи кои се покажаа како слаби алки во претходниот период, а нивните недостатоци резултираа со последната финансиска криза од светски рамки. Таквите потреси неминовно ќе бидат минимизирани, а со тоа би се вовела една постабилна клима за финансиско работење и враќање на довербата на учесниците на финансиските пазари во финансискиот систем. Меѓутоа, многу елементи, сепак остануваат недовршени, па дури и конечната имплементација дава слика на долг и макотрпен пат кој мора да се изоди. Сепак, под притисок на реалните случувања на пазарот, голем број значителни промени се воведени во голем број организации. Интегрирањето на истата во глобалната економија како резултат на финансиската отвореност ќе овозможи подобрување на економската состојба на многу земји. Неминовно и македонскиот банкарски и финансиски сектор нема да биде заобиколен од овие промени. Истите веќе се започнати со инплементација согласно со пропишаните временски рамки. Со тоа ќе се овозможи следење на динамиката на усогласување со меѓународните финансиски регулативи и со тоа исполнување на условите за учесто на истите од која било гледна точка.

**Користена литература**

[1]. KPMG (2011), "BASEL III: issues and implications", www.kpmg.com,

[2]. Basel committee of banking supervision (June, 2011), "BASEL III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking system", Bank for International Settelments, Basel..

[3]. НБРМ, (2010), "Измени на Базелската капитална спогодба (воведување на Базел 3) и прелиминарни проценки за нивното влијание врз адекватноста на капиталот на банките во Република Македонија", Скопје,

[4]. Pierre-Etienne Chabanel - White Paper "Implementing Basel III: Challenges, Options & Opportunities- Moody's Analytics , September 2011, стр. 15.

[5]. Basel committee of banking supervision (December, 2010), "BASEL III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring", Bank for International Settelments, Basel.

УДК: 334.72:005.5 Стручен труд

# МЕНАЏМЕНТ ТЕОРИЈАТА НА ВЛИЈАНИЕТО НА ОКОЛИНАТА ВРЗ РАБОТЕЊЕТО НА ПРЕТПРИЈАТИЕТО

**Круме Николоски[1], Трајко Мицески[2]**

[1] Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев", Штип
krume.nikoloski@ugd.edu.mk
[2] Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев", Штип
trako.miceski@ugd.edu.mk

**Апстракт**

Врз основа на составниот пристап на организацијата, целите составени од меѓусебнозависни елементи кои се во меѓусебна интеракција, како и во интеракции со елементи на околината. Организациите ги земаат инпутите (ресурсите) од поголемиот состав од околината, ги преработуваат со користење на операции, процеси на обработка, технологија, менаџмент и ги враќаат на околината во форма на трансформиран аутпути (производи или услуги). Всушност, опстојувањето на организацијата зависи од нивната способност на приспособување на потребите на околината. Имено, во овој труд ќе го демонстрираме влијанието на околината врз работењето на претпријатието.

**Клучни зборови:** *менаџмент, околина, организација, претпријатие, кункуренција.*

# THEORY OF MENAGEMENT THE INFLUENCE OF THE ENVIRONMET ON THE ENTERPRISE WORKING

**Krume Nikoloski[1], Trajko Miceski [2]**

[1]Faculty of Economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia
krume.nikoloski@ugd.edu.mk
[2]Faculty of Economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia
trako.miceski@ugd.edu.mk

**Abstract**

Based on the component's approach of the organisation, the compositions are consisted of interdependent elements in interaction, as well as in interaction with elements of the environment. Organisations had taken the inputs (resources) of the larger composition of the environment, processed them by using the operations, processes, technology, management and return them to the environment in the form of transformed outputs (products or services). In fact, the persistence of the organisation depends on its ability to adjust to the environment needs. Namely, in this paper we will demonstrate the environmental impact on the enterprises performance.

**Keywords:** *management, environment, organisation, enterprise, competition.*

## 1. Вовед

Околината пред организацијата ги става предизвиците на неизвесноста и зависноста. Неизвесноста на околината зависи од бројот на учесниците, бројот на промените и непредвидливоста на тие промени. Организациите се зависни од околината со тоа што управуваат со ресурсите коишто се ограничени во однос на потребите. Ресурсите не се подеднакво расположливи, врските помеѓу ресурсите и процесот на нивната трансформација се сè покомплексни, а нивните врски се сè поцврсти. Индустриската револуција којашто го забрзала процесот на ресурисите до неодамна ја сметавме за врвно достигнување на цивилизацијата. Во нивно време човештвото е соочено со загубата на озонската обвивка како резултат на напреднатата технологија, на индустриската револуција се гледа како извор или причина за загрозување на опстанокот.

Околината за работниот состав е извор на информации, извор на ресурси, крајна потврда за успехот со којшто ја врши својата функција на целите, затоа што го вреднува значењето на производот и услугите.

Современата околина е понестабилна и повеќеслојна. Околината може да биде:

- стабилна,
- ризична,
- неизвесна или
- турбулентна.

Критериумите за стабилност на околината се диференцираат од аспект на нејзината:

- комплексност,

- динамичност,
- турбулентност или неизвесност.

*Комплексната околина* опфаќа голем број претпријатија, кои по своите карактеристики се различни (по големината, резултатите, начините на конкурирање и сл.) тие коишто имаат голем број врски и прават непрегледна мрежа во односот и контактите.

*Динаминчната околина* е околина во којашто се појавуваат *голем број промени*, односно во којашто промените се чести.

Доколку од сите наведени *промени се непредвидливи,* а *чинителите нови и неподдржани* со *искуство,* тогаш разликата во новостите во таквата околина е голема, а вкупната оцена е дека ваквата конфигурација на елементи на околината ја прават **турбулентна** или **неизвесна**.

Постојат два темелни начини на коишто претпријатието се однесува спрема неизвесноста на околината.

- *Реактивен начин:* хармонизирање (приспособување) на организацијата спрема околината.
- *Проактивен начин:* иницирање на промените на околината со коишто организацијата го наметнува приспособувањето на околината кон себе.

Со реактивниот пристап, претпријатието се приспособува на потребите и карактеристиките на околината. Таков пристап е можен и ефективен во стабилна или во ризична околина.

Со проактивниот пристап на организацијата се придвижуваат промените спрема потребите и карактеристиките на околината. Таков пристап се користи кога околината е комплексна, динамична и нова - значи турбулентна или неизвесна, односно непредвидлива.

## 2. Работна околина на претпријатието

Околината се состои од елементи коишто влијаат на работењето на претпријатието, а кои менаџментот мора да ги почитува при донесувањето на одлуки. Околината е слоевита и се состои од т.н. работна околина и т.н. макро околина.

*Работна (интерна) околина* на претпријатијата составени од интерни и екстерни влијателни групи (стакехолдери) кои директно влијаат на организациската активност.

*Макро (екстерна) околина* се состои од политичко-правни, економски, социјални и технолошки чинители кои што индиректно влијаат на организациската активност а организацијата има минимално влијание на нив.

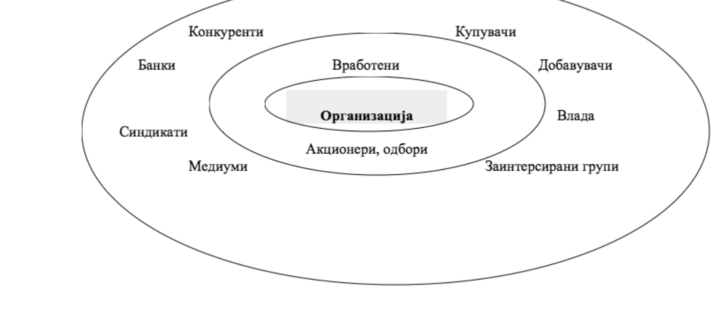
***Деловна ( работна) околина:*** Работната околина на организацијата - директна околина, ги опфаќа факторите кои се во тесна со работењето на претпријатието и неговата способност на опслужување на потребите на околината. Работната околина на претпријатието ја сочинуваат конкурентите, купувачите, добавувачите, регулаторите, синдикатите, сопствениците, партнерите и тн. Работната околина опфаќа низа на чинители кои независно од стакехолдерите - влијателните фактори. Влијателните фактори (stakeholders-ите) директно влијаат на активноста на претпријатието (организацијата), исто како и организациските одлуки. Влијателните фактори може да се поделат на *интерни* и *екстерни* фактори.

– *Интерни* (внатрешни) stakeholders-и (*влијателни фактори)* се вработените, сопственици на фабрики, надзорните или управните одбори и сл.
– *Екстерни* (надворешни) stakeholders-и (*влијателни фактори)* се: *синдикатите, конкурентите, банките, владата, потрошувачите, добавувачите, купувачите, медиумите и други интересни целини.*

*Конкурентите* се претпријатија коишто меѓусебно се натпреваруваат за придобивање на повеќе купувачи, поквалитетна работна снага, посовремена технологија, поголем капитал и сл. Следењето на конкуренцијата има за цел утврдување на вредностите (јаките страни) и слабостите на претпријатието, односно шансите и заканите.

*Купувачите* се *правни или физички лица* коишто разменуваат пари за производи или услуги. Често синџирот на оваа трансакција е сложен, затоа што во синџирот се појавуваат купувачи посредници. Мрежата на субјектите на купувањето може да биде доста сложена.

***Слика 1.*** Работна околина на претпријатието



*Добавувачите* се физички и правни лица коишто претпријатието го снабдуваат со потребните ресурси: физички, човечки, финансиски, информациски. *Добавувачите* можат значително да влијаат на времетраењето на работниот процес, на квалитетот на производот и количината на залихи. За клучен инпут денес се смета знаењето односно човекот.

*Регулатори* се владините агенции, различните инресни групи и сл. Владините агенции (на пример за заштита на околината, за патенти, за контрола на квалитетот на производите и сл.) имаат службени овластувања да го контролираат претпријатијата, да поставуваат стандарди и норми и да се пријават претпријатијата кои што не се придржуваат кон прописите.

*Интересни групи* се формираат по желба на своите членови и нивната моќ произлегува од работата на јавноста, угледот на нивните членови, односите спрема проблемите кои ги решаваат и сл. Таквите групи се за заштита на купувачите, антиалкохоличарите, непушачите и сл. Често на работењето влијаат со јавно делување користејќи ги јавните медиуми.

*Синдикатите*: ги штитат членовите од самоволието на работодавачите, ги осигуруваат со спроведување на колективниот договор, за поквалитетни услови во работата. Нивното влијание се отчитува преку учеството во колективните преговори, преку акциите како што се штрајкови, пасивниот отпор и лобирање за интересите на членовите.

## 2.1. Макроооколина на претпријатијата

Макроооколината на организацијата влијае индиректно со насочување на елементите на работното опкружување, а потоа и со дефинирање на климата во која што организациите и работната околина функционираат. Затоа често оваа околина се смета за неконтролабилна, извор за неизвесност и кризи за организацијата. Но, организациите сепак не се беспомошни ниту во случај на изразено влијание на оваа околина. Некои поединци успеале да го променат составот на сфаќањата и вредностите на цели друштва (Amnesty, Greenpeace, Antiglobalisti и сл.). Затоа и организациите имаат можност да ги наметнат, а не само да ги следат промените иницирани од макроооколината.

***Слика 2.*** Макрооколина на претпријатијата

**ПЕСТ (правни, економски, социјални и технолошки) - варијабли:** *ПЕСТ* околина на претпријатието или макрооколина е околина којашто ја сочинуваат силите коишто не се под контрола на претпријатието како:

– правно-политичките фактори,
– економските фактори,
– социјално-културните фактори,
– технолошките фактори.

Последниве години во општата околина е се поизразен и сегментот на еколошко-природната околина, па затоа алтернативно наместо ПЕСТ моделот се користи и називот **СТЕЕП** модел (социјална, технолошка, еколошка, економска, политичко-правна околина). Еколошко-природната околина ги опфаќа сите материјални ресурси како што се суровини, извори на енергија, земјиште, вода, работни снаги, односно нивните квалитети и квантитети.

***Политичко-правна околина:*** Политиката е умешност на јавното влијание и контрола. Модерното општество е компромис помеѓу различните поединци и групи и често е во конфликт со интересите и целите. Политичкиот состав настојува да создаде баланс помеѓу конкурентните интереси на општо прифатлив начин. Се уредуваат политички:

– Институционални рамки (Закон за трговски друштва, работа, обртот, банките и сл.) со што се штити претпријатието и потрошувачите од нелојална работна пракса и безобзирното работно однесување.
– Алокација на ресурсите: државата реагира во случаите на дискриминација на работната снага, создавање на монополи и кризни ситуации - загадување на околината.
– Социјална сигурност на државата претставуваат доходите со издвојување на придонеси за финансирање на општествени потреби на пр. здравствено и пензиско осигурување, школство и сл.

– Конјунктурни циклуси: државата од јавната потрошувачка може да ги ублажи ефектите од рецесија или да го поттикне стопанскиот пораст, со субвенциите е можно да се поттикнува, а со порезите да се спречуваат стопанските активности.

***Еколошка околина:*** Се однесува на одржувањето на здрава еколошка средина (одржлив природен развој) во којшто претпријатието оперира. *Еколошката околина* е основна рамка на делување на претпријатието во коешто се рефлектираат сите останати околини.

***Економска околина:*** Од посебна важност се стапките на инфлација, каматните стапки, невработеноста и побарувачката, случувањата во светската економија. Три аспекти од економската околина се посебно битни:

– *Макроекономската стабилност* ги стимулира работните активности;
– *Глобализацијата:* ги руши бариерите помеѓу економијата и поврзувањето во производството;
– *Трошоците на инпутот:* трошоци на капиталот, физичките, човековите и информациските инпути и рационалност на нивните користења.

***Социјална околина:*** Социјалната околина ги опфаќа демографските чинители, ставовите и уверувања; вредностите на поединецот во општеството. Демографските промени ја опфаќаат големината, густината на локацијата и промените на популацијата, тие влијаат на понудата на работна снага и барањата на купувачите односно побарувачката.

Значително влијание на обликувањето на социјалната околина имаат вредностите и верувањата на луѓето: на пример, верување дека постојат можности за луѓето коишто сакаат и се способни да работат, верувањето во сопственичките права, верувањето во образованието и знаењето и сл.; ставовите спрема работата (на пр. постарите го ценат физичкиот напор, а младите предизвиците); нивоа на образованието на населението (знаењето примарен фактор во конкурентската предност).

***Технолошка околина:*** Технолошката анализа го вклучува севкупното знаење за начинот на којшто работите се извршуваат: пронаоѓања, истражувања, производство, дистрибуција, продажба на производите, материјали, компоненти, алати, постапки и сл. Освен тоа, таа овозможува креирање на нови производи, нови техники, нови управувачки, производни, научни концепти.

***Управување со околината*****:** Околината е концептуален поим поинаков за секоја поединечна организација и со тек на време се менуваат содржината и границите, како и карактерот на влијанието на некои

фактори. Односот со околината помалку или повеќе е предвидлив во пократок временски период, а клучна улога во обликувањето на односите со околината имаат топ менаџерите.

Современите претпријатија работат во околината со мрежата на интереси и влијанијата на факторите. Техниките на управување (влијанието) на чинителите треба да се одмерат и приспособат на стратегијата и на карактеристиките, односно моменталното значење на еден од факторите за успех на претпријатието. Исклучително е важно да се управува со својот пазар, индустриската околина, но за долгорочно работење од исклучителна важност е да се води сметка за општата околина.

***Управување со општата околина:*** Претпријатијата имаат мали шанси да управуваат со општата или макрооколината на претпријатието, посебно ако станува збор за мали претпријатија. Однесувањето на околината е можно да се предвидува, а на темелот на предвидувањата или на раните сигнали на претпријатието може да се приспособи на трендовите во економската или социјалната и другите сегменти на околината пред тие да почнат да вијаат  со полна сила на претпријатието.

Вообичаените техники на управување со макро или со општата околина на претпријатието се предвидувањата, прогнозите, анализите на раните сигнали, сценарија, јавни расправи, анализи на закани и шанси (ЕТОР) анализи огласи, кокурси и натпреварувања за проекти од општествена одговорност и сл. Важно е постојано да се следат слабостите на претпријатието во однос на трендовите во разни сегменти на претпријатието [1].

***Анализа на влијателните фактори:*** При анализата на влијателните фактори корисно е да се идентификува интензитетот во којшто поединечниот фактор е во состојба да влијае на работењето на претпријатието по пат на привлекување на следбеници и формирање на активностите коишто можат да го загрозат работењето на претпријатијата. Изворите на влијанијата на интерните и екстерните фактори можат да бидат различни, како што е тоа претставено во табелата 1.

***Табела 1.*** Извори на влијанијата на интерните и екстерните фактори

| ***Интерни влијателни фактори*** | ***Ексерни влијателни фактори*** |
|---|---|
| Форма на положба и моќ | Контрола на стратешките ресурси (брзина и интензитет на влијанијата преку сопственичкиот дел, делот во кредитирањето, инвестирањето) |

| | |
|---|---|
| Контрола на стратешките ресурси (влијание на кадровската политика, пресметување, избор на ресурсите) | Стретешката важност на партнерството со тој чинител (важноста на големината на порачката, влијание на трошоците, доносите со другите фактори) |
| Мрежа на контакти (контакти во претпријатието, контрактни со важните чинители надвор од претпријатието) | Поседување на знаења и вештини (формирање на стандарди, ставови) |

Влијателните фактори имаат различни очекувања и интерес во наметнување на начините на коишто претпријатието ги донесува одлуките. Секое претпријатие може да ги процени интересите и очекувањата на влијателните групи, способноста на нивната моќ во влијанието на одлуките на претпријатието. Последниве години сме сведоци на влијанијата на задругите на зелените коишто своето јавно заговарање успеваат да променат и важни политички, економски и работни одлуки.

Лесно е да се каже за многубројните чинители и влијанија на собирите, факт е дека собирите на „зелените“ значително влијаеле на јавното мислење и ја подигнале границата на свеста и очекувањата од релевантните институции и претпријатија вклучени во ваквиот проект. Со оглед на овие две варијабли (интерес и моќ) претпријатието добива матрица на управување на влијателни фактори (види слика 3.8).

***Слика 3.*** Матрица на влијанија на интересни собири

| **Разлики на моќта** | **Ниска<br>Висока** | | |
|---|---|---|---|
| | | A<br>Да се одржува задоволството на влијателната група | B<br>Клучни влијателни фактори<br>Да се настојува да се создадат силни промотори, да се настојува да се редуцира моќта на најважните опоненти |
| | | C<br>Минимално интересни групи | D<br>Да бидат информирани затоа што можат да станат силни опоненти или промотори опоненти |

***Ниска*** ***Висока***

**Разлика на заинтересираност на влијателните фактори:** Претпријатијата мора да развијат стратегија на контакти со интересни собири коишто имаат голема моќ или голем интерес за одлуките на претпријатието. Најчесто во тоа користат лобирања, заговарања,

управуваат во односите со јавноста, одржуваат позитивен имиџ, сервисираат некои потреби на интересни собири за информации и сл.

**Анализа на конкуренцијата, скенирање на трендовите:** Управувањето со работната околина подразбира *следење и анализа на трендовите* на пазарот коишто претпријатието ги опслужува, *анализа на трендовите на индустријата* или дејноста во којашто работи, анализа на структурните фактори на конкуренцијата, изработка на профили на конкурентните претпријатија и сл. Врз основа на следењето на овие информации претпријатијата формираат стретегии (генерални, работни со коишто настојуваат да се заштитат од изразите неповолните случувања или влијанија).

Управувањето со околината подразбира дека секоја форма на влијанија води во рамките на легалниот и етничката рамка. Сите наведени техники ја вклучуваат обврската на моралното, етичкото, општествено одговорно однесување, користење на јавно расположливите, отворените извори на информации. 2005 година е прголасена за година на општествена одговорност, што ја нагласува важноста на оваа тема со современи работни концепти.

## 3. Заклучок

Индустриската револуција којашто го забрзала процесот на ресурисите до неодамна ја сметавме за врвно достигнување на цивилизацијата. Во нивно време, човештвото е соочено со загубата на озонската обвивка како резултат на напреднатата технологија, на индустриската револуција се гледа како извор или причина за загрозување на опстанокот. Околината пред организацијата ги става предизвиците на неизвесноста и зависноста. Неизвесноста на околината зависи од бројот на учесниците, бројот на промените и непредвидливоста на тие промени. Организациите се зависни од околината со тоа што управуваат со ресурсите коишто се ограничени во однос на потребите. Ресурсите не се еднакво расположливи, врските помеѓу ресурсите и процесот на нивната трансформација се сè покомплексни, а нивните врски се сè поцврсти.

Околината за работниот состав е извор на информации, извор на ресурси, крајна потврда за успехот со којшто ја врши својата функција на целите, затоа што го вреднува значењето на производот и услугите.

Работната околина на организацијата ги опфаќа факторите кои се во тесна врска со работењето на претпријатието и неговата способност на опслужување на потребите на околината. Работната околина на претпријатието ја сочинуваат конкурентите, купувачите, добавувачите, регулаторите, синдикатите, сопствениците, партнерите итн. Работната

околина опфаќа низа чинители кои независно од стакехолдерите - влијателните фактори. Влијателните фактори (stakeholders) директно влијаат на активноста на претпријатието (организацијата), исто како и организациските одлуки.

**Користена литература**

[1]. Bedeian, Arthur G (1994). Management, Chicago: Dryden Press.
[2]. Buble; M i Grupa avtor (2005).: Strateski menagment, Sinergija, 2005, Zagreb, str. 17-26.
[3]. Fayol, H. (1916). Industrial and General Administration. Paris: Dunod.
[4]. Freemont E. Kast and James E. Rosenzweig (1985). Management: Systems and Contingency Approach. New York: McGraw Hill.
[5]. Johnson, Richard A., Fremont E. Kast, and James E. Rosenzweg (1963). The Theory and Management of Systems. New York: McGraw Hill.
[6]. Mintzberg, H. (1973). The Nature of Managerial Work. Prentice-Hall, New York.
[7]. Weber. M (1947). The Theory of Social and Economic Organizations. ed. T. Parsons. New York: Free Press.
[8]. Cook, C., Hunsaker, P.,(2001). Management and Organizational Behavior, McGraw Hill, New York.
[9]. A.Whetten and K.S. Cameron., (2004). Prentice Hall,. Developing Management Skill, 6th edition.

УДК: 005.1 Стручен труд

# ТЕОРИИТЕ НА КЛАСИЧНАТА И БИХЕВИОРИСТИЧКАТА ШКОЛА ЗА МЕНАЏМЕНТ КАКО ТЕМЕЛ ЗА ПРОШИРУВАЊЕ НА МЕНАЏМЕНТ МИСЛАТА

**Круме Николоски[1], Трајко Мицески[2]**

[1] Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев", Штип
krume.nikoloski@ugd.edu.mk
[2] Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев", Штип
trajko.miceski@ugd.edu.mk

**Апстракт**

Позната е изреката дека нема ништо попрактично од добри теории. Теориите се збирови на упатства коишто даваат смисла на некоја појава, односно клучни чинители, така што појавите ги поврзуваат во целина, ја идентификуваат и објаснуваат врската помеѓу причинителот, објаснуваат што се случува кога причинителите се во интеракција и со отсликување на клучните односи овозможуваат предвидување на идното однесување и подобра контрола врз таа појава. Од овие причини во трудот ќе ги анализираме теориите на класичната и бихевиористичка школа за менаџмент.

**Клучни зборови:** *менаџмент, теории, ефективност, ефикасност, работници.*

# THEORIES OF THE CLASSICAL AND BEHAVIOUR SCHOOL FOR MENAGEMENT AS A BASE FOR EXTENSION OF THE MENAGEMENT THOUGHT

**Krume Nikoloski[1], Trajko Miceski[2]**

[1]Faculty of Economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia
krume.nikoloski@ugd.edu.mk
[2]Faculty of Economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia
trajko.miceski@ugd.edu.mk

**Abstract**

The proverb that is well known is that there is nothing more practical than good theories. Theories are sets of instructions that give a sense of a phenomenon or key actors, so they connect the phenomena's as a whole, identify and explain the relationship between agents, explain what happens when the agents are in mutual interaction, and through reflection of key relationships they can enable prediction of the future behavior and better control over the phenomenon. For these reasons, the paper will analyze the classical theories and behavioral school of management.

**Keywords:** *management, theories, effectiveness, efficiency, workers.*

## 1. Вовед

Менаџментот е применета наука со многу практични и прагматични резултати, заради што луѓето често сметаат дека не е потребно да се познава теоријата или развојот на теоријата за менаџментот. Но, изучувањето на теоријата е битно заради неколку причини:

- Теориите ги насочуваат одлуките: теоријата е збир на усогласени претпоставки за односот на две или повеќе појави, којашто дава можност за предвидување на текот на активностите и очекуваните резултати. Проучувањето на теоријата помага при разбирањето на процесите и изборот на ефективни правци на акциите.
- Теориите го обликуваат начинот на којшто ги перципираме организациите: со проучувањето на теориите и нивното настанување се штитиме од предолго лутање, ги разбираме изворите и причините на некои наши одлуки.
- Теориите не прават посвесни за околината: теориите функционираат во одреден простор и време. Различните услови бараат и различни теории на ефективното функционирање.
- Теориите се извор на нови идеи: секоја теорија го надградувала и ги менувала деловите на веќе постоечките теории, со тоа што разбирањето на новите теории често пати е полесно ако се познаваат постоечките теории.

Кога не би граделе на сопственото и на искуствата од претходните генерации на научници и истражувачи; а би граделе без познавање на историските постигнувања, тогаш секогаш од почеток би се откривала топлата вода, огнот, парната машина, автомобилот, авионот итн.

Еволуцијата на менаџерското размислување систематично се проучува во текот на последните стотина години. Како да се унапреди постигнувањето на организациите? Организациите на прединдустриското општество (племе, домаќинство, држава, црква) користеле некои менаџерски принципи и функции.

*Црковната организација* е пример за организациски принципи кои се одржале низ векови (мотивација и приврзаност на вредностите, организирана поддршка, услови на членството).

*Воената организација*, исто така, е пример за организациски принципи на коишто се развиени првите менаџерски теории (менаџментот ги презел принципите на заповедничкиот синџир, делегирање на авторитети, избор и обука на кадети, единство на непосредната одговорност).

Потребата за менаџментот станува сè поголема со појавата на *индустриската револуција*. Со индустриската револуција овозможено е забрзано, наместо бавно, занаетчиско производство. Таа овозможила

создавање на големи погони во кои не било потребно да се познавааат целиот процес и технологија на некои производи. Поедноставувањето на работата водело кон нови предизвици: обука на работниците; координација на материјалот, машини и луѓе; дистрибуција на стоката, што резултирало со потребната систематизација и структурирање на знаења и начините на унапредување на работата на организацијата.

Бидејќи кон крајот на 19 век некои организации достигнале неочекувано зголемување и комплексност, станало неопходно да се развијат методи со коишто така масивни организации може да се направат попродуктивни и поефективни. Така во текот на 20 век се појавиле неколку различни пристапи на одговори на прашање: „Како да се унапредат перформансите на организациите?„ кои денес ги нарекуваме „училишта" за менаџмент, во кои ќе ги наведеме следниве: класична школа и бихевиористичка школа за менаџмент.

Фокусот на класичната школа на менаџментот бил вперен во проблемите на организацијата како целина. Претпријатијата во тогашно време (израснати од мануфактурни - занаетчиски работилници) развивале примитивни форми за поделба на работата, каде што условите за работа биле дестимулативни. Не постоеле стандарди за мерење на квалитетот на готовиот производ, или процедури и операции коишто работниците ги вршеле. Улогата на предработникот или на менаџерот била од работникот да го извлечат максималниот работен придонес и покрај заморот, напорот и понекогаш опасната работа, што се постигнувало со заплашување и закани. Ваква работна атмосфера затекнале раните теоретичари на менаџментот како Frederick Winslow Taylor, Henri Foal, Mac Weber итн.

Паралелно со класичната школа се појавила и школата за *индустриска психологија* и *социолошкиот пристап на менаџментот*, којшто како фокус на своите изучувања ги зема *луѓето и односите помеѓу нив односно меѓусебните односи на вработените, стопанствениците и менаџерите во организацијата*. Во тоа време е актуелно експериментирање со условите за работа, и појавата на почетоците на синдикалното организирање. Односите на стопанствениците и управата често пати се конфронтирани и доведуваат непродуктивно однесување. Затоа, со овој пристап се настојува да се одредат најдобрите техники на управување со односите во организациајта и управување со луѓето, како и со ресурсите.

*Менаџментот е координација* и *интегрирање* на *ресурсите* во организацијата, кои вклучуваат *кадар*, *финансиски* и *материјални средства*, *време* и *простор*. Крајната цел е постигнување на зацртаните цели, на што поефикасен и поисплатлив начин.

Бидејќи работниците се клучниот фактор за постигнување на целите и во производните и во услужните дејности, менаџментот се соочува со прашањето на нивната мотивација и однесување.

Знаењето и мотивацијата на индивидуалниот корисник или заедницата се, исто така, неопходни за постигнување добра здравствена состојба, па затоа менаџментот, покрај мотивацијата на работниците во рамките на системот, треба да ги има предвид знаењето, ставовите, верувањата и навиките на корисникот.

**1.Класична школа за менаџмент**

***1.Научен пристап на менаџментот во класичната школа***

Фредерик Тејлор (Frederick Taylor) е американски практичар и теоретичар, познат како почетник на научниот пристап на методите на работа. Неговото дело е прагматично и се темели на емпириски инженеринг, кој се развива од набљудувачките студии, работени со цел за зголемување на ефикасноста на работниците.

Тејлоровите истражувања на индустриското инженерство или *научен пристап на менаџмент* се засновани на концептот дека *најдобар начин за подобрување на продуктивноста на работниците е креирањето подобрени техники или методи, што работниците ќе ги користат.* Според оваа теорија, работниците се инструмент со кој менаџерите можат да манипулираат и дека ефикасните, рационално планирани методи ќе дадат подобри индустриски резултати и индустриски мир, бидејќи задачите на работникот и раководителот ќе бидат подобро дефинирани. Максималната продуктивност може да се постигне со мотивација на работникот, која се поврзува со плаќање по единица извршена работа и економска задоволеност.

Тејлор се обидува да ја подобри продуктивната ефикасност на секој работник и да го направи менаџментот научно ориентиран, со цел да ја зголеми заработувачката и на работодавците и на работниците. Тој доаѓа до сознание дека работникот е поефикасен и попродуктивен доколку е ориентиран ***кон целта***, а *не кон задачата*. Овој пристап доминира во организациската теорија во првите децении на 20 век.

Кон Тејлоровите идеи се појави отпор и страна на менаџментот и од страна на работниците, првите поради фактот што овие идеи премногу се вмешуваат во нивните менаџерски приоритети, а вторите од причина што оваа теорија од работникот бара постојано работење со максимална ефикасност. Сепак, Тејлоровото дело имаше долгорочно влијание врз теоријата за работата и организациите.

Со експериментирање и изучување на движењата при работа, развивање на пosложените работи на низа поедноставни работи, настојувал да се намалат трошоците и губењето на време, чекање, па така да се зголеми продуктивноста. Тејлор поставил *четири темелни принципи* на работничкиот пристап кон менаџментот, за кои се залагал, и тоа: *наместо правилата на искуствата во извршувањето* на работите, потребно е да се воведат работно докажани процеси; *работнички избор на вработени и нивно оспособување за работа*; *финансиско стимулирање: наградување по остварување; поделба на улогата: менаџерите планираат, а работниците извршуваат*.

Тејлор се залагал за *професионализација на менаџментот*, па ја нагласувал потребата за што попродуктивно и поефикасно работење. Работејќи во железари анализирал како луѓето можат најмногу да придонесат за организациските цели: кој за што е подобен, како на работникот да му се овозможи да биде продуктивен со помалку напор и опасност. Тејлор инспирирал многу современици: теоретичари и практичари на понатамошно изучување за можностите за зголемување на продуктивноста во големите организации. Негови најпознати следбеници и современици биле: H.Gantt и брачниот пар Gilbreths.

Хенри Гант (Henry Gantt, 1981-1919) останал запаметен по формирањето на новата графичка метода на планирање којашто во негова чест го носи името *гантограм*. Со *гантограмот се опфаќа планирањето на редоследот на активностите и времето на извршување*. Освен тоа, познат е и по заговарањето на т.н. минимална дневница и бонусот како поттик за надминување на нормата.

Брачниот пар Gilberths, Frank (1868-1924) и Lillian (1878-1972) особено се познати по изучувањето на движењето во работата и барањето на еден од најдобрите начини за извршување на работата. Освен тоа, се залагале и за развој на стопанствениците и ротација на стопанственикот како форма на подигнување на моралот.

### *1.2. Административен менаџмент*

Henry Fayol е познат како татко на општата теорија на менаџментот. Ги идентификувал темелните функции на менаџментот: *планирање, организирање, водење и контрола*, ги поставил принципите на менаџментот односно насоките за активностите на сите менаџери во стопанството или индустријата во која што работат.

***Принципите на менаџментот се следни***: *поделба на работата*; *авторитет и одговорност; дисциплина; единство во заповедувањето:* секој вработен има една надредена личност; *единство во насочувањето:*

сите активности мора да бидат насочени спрема иста цел; *личните интереси мора да бидат подредени на општите интереси; наградување; централизација; синџир на заповедувања:* разните управувања е потребно хиерархиски да се подредат; *ред:* место за сè и сè на место; *правичност; стабилност во вработувањето:* честите промени (заминување на стопанствениците) се штетни. Менаџерите мора да го поттикнуваат долгорочното вработување кај стопанственикот и негова лојалност кон претпријатието; *иницијатива*: треба да се поттикнува *кооперативен дух*.

### *1.3. Бирократски менаџмент*

Еден од најпознатите претставници на ова школа е Max Weber**.** Тој често се нарекува и *татко* на *современата социологија*. Ја анализирал *логичноста* и *рационалноста* на големите организации. Weber сметал дека врвна форма на организационата структура е т.н. бирократска структура којашто ги следи долунаведените насоки во организацијата:

– *Хиерархиска структура,* каде што пониските оддели се под надзор на повисоките од нив;
– *Поделба на работата* (јасно разграничување на задолженијата, односно со јасно дефинирана надлежност и задачи кои се предмет на промена од страна на врвот);
– *Правила и одредби, односно документирани и стабилни групи на правила*, според кои се донесуваат сите одлуки и се одредуваат сите активности;
– *Техничка компетенција* како предуслов за извршување на работата и напредувања;
– *Разграничување на сопственоста и раководењето, односно не е дозволено вплеткување* на сопственикот во проблемите на управувањето, при што *имотот* и правата припаѓаат на одделот, а не на оној кој во моментот раководи со истите;
– *Раководниот кадар се избира врз основа на неговите способности*, а личниот доход и бенефициите се одредуваат според техничките квалификации;
– *Вработувањето се смета за постојан статус,* по одреден пробен период;
– *Водење на архива* (меморија на организацијата).

Сметал дека големите претпријатија можат да бидат организирани околу *рационалниот, формалниот авторитет* каков што го опишал со изразот – *бирократија*. Класичен пример на пирамидална организациска форма се воените и цивилните служби, но исто така и големите индустрии,

каде што дисциплината, послушноста и лојалноста кон организацијата се неопходни, а индивидуалноста - минимизирана.

**Водството ја поседува највисоката власт**, за која се смета дека има поголемо знаење од пониските рангови во структурата. Оваа организациска структура е ефикасна кога внатрешната и надворешната средина, технологијата и функциите се релативно добро дефинирани, рутински и стабилни. Во врвот на пирамидалниот систем се наоѓаат стратешки и извршни функции, во средината - раководен и помошен кадар, а во основата - луѓето во производниот процес. Дотекот на информации е, главно, во врвот на пирамидата, каде што се донесуваат одлуки за деталните работни задачи на сите нивоа. Проширувањето на информациските системи заради ширење на важните информации до средниот менаџмент или работниците во производниот процес најчесто се обесхрабрува поради опасноста од децентрализирано, наместо централизирано раководење.

## 2 Бихевиористичка школа за менаџмент

### *2.1. Хоторнов ефект*

Во периодот од 1924 до 1933 година, Елтон Мајо (Elton Mayo) од Харвардското училиште за бизнис изведува серија набљудувања во најголемите делови, во Western Electric’s Hawthorne, Ilionis-фабриката, со цел да ги констатира односите помеѓу условите и производството (ефектот на: осветленост, топлина, влага...). Опитот го извршил со специјално одбрани групи на работници. Сите издвоени групи покажале пораст на продуктивноста независно од менувањето на условите на работа. Се сметало дека истражувањата се неуспешни, затоа што не било можно логично да се објасни зошто, на пример, послабото светло резултира со зголемување на продуктивноста на трудот. Конечно објаснување дал Е. Мајо утврдувајќи дека *работниците, на коишто им се дава посебно внимание,развиваат групна горделивост,* па затоа и нивните перформанси се подобри. Тој ефект е наречен Хоторнов (Hawthorne) ефект.

*Производството не е само инженеринг, туку и психологија*. Стопанствениците покрај економски потреби (плати) имаат и социјални потреби (припадност, постигнувања, почит, вклученост).

По ова, направени се и повеќе подобрувања на работните услови, како на пример скратување на работниот ден, подолги периоди на одмор, подобра осветленост, освежување на просторот со различни бои, музички фон и други фактори на средината. *Овие истражувања покажуваат дека продуктивноста се зголемува со секое подобрување на работните услови*. Сепак, на нивно изненадување, истражувачите дојдоа до сознание дека продуктивноста продолжува да се зголемува и по укинување на

подобрените услови. Но, исто така, продуктивноста се зголемува и во контролната група која работи под константни работни услови.

Ова го наведува *Мајо* на заклучок дека *продуктивноста на работниците се зголемува како резултат на нивната свесност дека раководството покажува интерес за нив*.

Во минатото, индустрискиот менаџмент ги сметал работниците *за механички компоненти на производствениот систем*. Според поранешната теорија, продуктивноста е функција на работните услови и финансиската стимулација.

Она што денес се нарекува Хоторнов ефект *укажува на важноста на општествените и психолошките фактори во зголемување на продуктивноста*.

Формалните и неформалните врски меѓу менаџментот и работниците се клучни елементи за продуктивноста или т.н. индустриски хуманизам. Голем напредок во проучувањето на индустрискиот менаџмент е направен со адаптација и примена на истражувачките методи во областа на науката за однесувањето. Традиционалните теории на бирократскиот модел на организација и научен менаџмент се модифицирани со бихевиоралните науки. Ова доведува до појава на системски пристап или научно анализирање на комплексните структури и организации, притоа земајќи ги предвид меѓусебно зависните елементи на активностите, интеракциите и меѓучовечките односи меѓу раководството и работниците.

### *2.2. Менаџмент пристап на фокусираност кон луѓето (вработените)*

Во рамките на *бихевиористичката школа* се развива пристапот на изучување на *односите помеѓу менаџментот и стопанственикот* и на пристапот којшто е фокусиран на *управување со луѓето како на најзначаен ресурс во организацијата*. Организациските резултати се производ на човековото однесување коешто е непредвидливо или само ограничено на предвидливото.

Луѓето не се водени исклучиво од паричните надокнади, туку од потребите и очекувањата.

Најважен фактор за успешнота е *односот на работникот спрема задачата, спрема групата и спрема надредените*, а во исто време и односот на менаџерот спрема *менаџерската функција и улога, спрема подредените и спрема вработените, притоа применувајќи исти принципи и критериуми кон сите вработени*.

Елтон Мајо (Elton Mayo, психолог: 1880 - 1949) се смета за заслужен за објаснувањето на *Хоторновиот* ефект. *Финансиската мотивација не придонесувала за зголемување на производството, туку е последица на*

*емоционално поврзаната реакција*. Припадниците на тестираните групи се чувствувале горди што учествувале во експериментот и правеле сè за да го дадат најдоброто од себе. Се чувствувале горди што биле мотивирани за повисоки постигнувања. Од сето тоа се заклучува дека *човекот го водат потребите коишто не се само од економски карактер*. Емоционалните чинители можат да станат поважни од физичките или логистичките чинители на производството.

*Douglas McGregory* ги изучувал ставовите спрема работата и механизмите за контрола на работата. Создавач е на теоријата X и теоријата Y којашто ги анализира изворите за мотивација и методата за најдобра контрола на работниците. Многубројните следбеници се приклучиле на овие истражувачки интереси и со своите трудови придонесуваат кон бихевиористичката школа на менаџментот. Најпознати се: Chris Argyris и Abraham Maslov. C. Argyris сметал дека *контролата ги заплашува работниците* и делува негативно на мотивацијата. Работниците треба да се поттикнуваат на развивање на иницијатива и одговорност. Abraham Maslow ги систематизирал потребите како стимуланс за покренување на активностите.

### *2.3. Масловова хиерархија на потреби*

Важен придонес кон теоријата за менаџмент има хиерархијата на човекови потреби на Абрахам Маслов (Abraham Maslow). Маслов (1908-1970) го дефинира приоритетот на потребите, од *основни потреби за преживување* (храна, безбедност, засолниште, затоплување) до *потреби на социјална интеракција, поттик* и *задоволство од сопствените активности*.

Други потреби во хиерархијата се *социјализацијата* и *себеактуализацијата (самореализацијата)*.

Овој концепт е важен за менаџментот, бидејќи ги идентификува човековите потреби над оние за физичка и економска добросостојба, поврзувајќи го социјалниот контекст на работната средина со потребата за препознавање, задоволство, самопоттик и самореализација. Овој пристап отвори нови хоризонти за истражување на менаџментот, не само од аспект на мотивација на работниците во производниот и услужниот сектор, туку и за мотивација на потрошувачите.

### *2.4 Теорија X (икс) - теорија Y (ипсилон)*

Концептот теорија X (икс) - теорија У (ипсилон), разработен во 60-тите години од 20 век од страна на клиничкиот психолог Даглас Мекгрегор (Douglas McGregor), испитува две крајности на менаџментот

во антиципирање на човековата природа, кои влијаат на работата на организацијата. Организациите со централизирано одлучување, хиерархиска пирамида и надворешна контрола се засноваат на одредени концепти за менаџмент на меѓучовечки односи човековата природа и мотивација. Мекгрегоровата теорија заснована на Масловоовата хиерархија на потреби поставува алтернативни претпоставки според кои секој човек има способност за самонасочување.

Менаџмент врз основа на насока и контрола - *теорија X (икс)* претпоставува дека работниците се мрзливи, неамбициозни, некреативни и мотивирани од основните физиолошки потреби или страв.

*Теоријата Y* (ипсилон) има поoптимистички пристап кон човечкиот потенцијал и поаѓа од тоа дека ако се правилно мотивирани луѓето можат да ја најдат вистинската насока и да бидат креативни, и дека задачата на менаџментот е да го „разбуди” овој потенцијал кај работникот. Постојат многу други теории за мотивацијата и менаџментот кои го објаснуваат човековото однесување и употребата на вродените способности за создавање покреативна работна средина, намалување на отпорот кон промени, намалување на непотребните конфликти и, конечно, за создавање поефикасна организација.

Модификацијата на пристапот на човечката мотивираност го проширува неговото значење во менаџментот, преку испитувањето на индустриската организација во одредување на ефектите на раководната практика врз индивидуалното однесување и личниот напредок во работната средина.

Според *теоријата X,* раководството предизвикува незрели постапки кај работниците: пасивност, зависност, површни интереси, краткорочна перспектива, подреденост и недостаток на самосвест. Од друга страна, на другиот крај на оската незрелост-зрелост стои зрелиот работник, со активен пристап и независно размислување, способен за поширок спектар активности, со подлабоки и посилни интереси, долгорочна перспектива и висок степен на свест и самоконтрола. Овој модел е тестиран во многу индустриски средини и резултатите покажуваат дека ако на работникот му се овозможи да напредува и да созрева на работното место, тој покажува поголем интерес отколку само за задоволување на основните физиолошки потреби и користи поголем дел од своите капацитети во постигнувањето на организациските цели.

Во делото *„Мотивација за работа“,* американскиот клинички психолог Фредерик Херцберг ја опишува својата теорија на *мотивација - хигиена*. Оваа теорија е разработена врз основа на опсежни студии на т.н. *фактори на хигиена* (плата, бенифиции, награди итн.) претежно

испитувани кај инженери и книговодители (на пр. административни, надзорни, финансиски, безбедносни, статусни).

Неговите *мотивациски фактори,* за кои докажува дека имаат поголемо позитивно влијание врз задоволството од работата, се: достигнување, признание за постигнатиот успех, предизвик на работното место и зголемена одговорност во работните задачи. Овие теории на менаџментот за човечките ресурси овозможија промена на индустрискиот пристап кон мотивацијата од „збогатување на работата" на многу пофундаментално и тенденциозно зголемување на одговорноста, опсегот и предизвикот на работата, овозможувајќи им на работниците да развиваат сопствени начини за постигнување на целите. Дури и кога овие теории се применети на неквалификувана работа, како на пример хигиеничари во фабрика, работниците се менуваат од апатична, неефикасна група, во кохерентен, продуктивен тим, горд на својата работа. Овој пристап им дава можност на членовите на тимот да ја задоволат својата потреба за самореализација, но и да преземат поголема одговорност во наоѓањето решенија, што на крајот резултира во помалку отсуства од работното место, повисок морал и поголема продуктивност и квалитет.

Ренсис Ликерт, во соработка со Mekdugal и Herzberg, придонесува во воведувањето на концептот „Училиште за човечки односи" во 60-тите години од 20 век, првпат ја применува теоријата за човечки ресурси во различни системи и стилови на менаџмент.

Тој ја класифицира својата теорија во четири различни системи, и тоа:

*Систем* 1. Менаџментот нема доверба во своите подредени и избегнува каква било нивна вклученост во процесот на донесување одлуки и поставување цели. Менаџментот е задача-ориентиран, високоструктуриран и автократски. Главни методи на мотивација се страв, казна, закани и повремено наградување. Односот работник-раководител се заснова на страв и недоверба. Многу често во рамките на системот се формираат неформални организации, кои доведуваат до пасивен отпор кон менаџментот и се деструктивни кон целите на формалната организација.

*Систем* 2. Менаџментот има потценувачки однос кон подредените, но со одреден степен на доверба. Најголемиот број одлуки се централизирани, но дозволен е извесен степен на децентрализација. За мотивација се користат инструментите награда и казна. Неформалните организации добиваат поголемо значење во целокупната организација.

*Систем* 3. Менаџментот полага голема доверба во подредените, на кои им е дадена поголема одлучувачка моќ. Целокупната политика и во овој систем е централизирано функционирање.

*Систем* 4. Менаџментот има целосна доверба во своите подредени и меѓу нив протекува двонасочна комуникација. Постигнувањето на целите и подобрувањето на методите за работа се финансиски наградени. Односите меѓу раководството и подредените се чисти и пријателски, во атмосфера на тимска работа и меѓусебно почитување. Истражувањата покажуваат дека промената од систем 1 во систем 4, драстично ја менува продуктивноста, ги намалува производните трошоци, го намалува потребниот кадар и го зголемува моралот на вработените.

### 1.3. Заклучок

Класичната школа за менаџментот произлегла од потребата за поефикасно користење на материјалот, технологијата, луѓето, затоа што понудата на сето дотогашно постигнување била сиромашна. Со изучување на принципот на рационалното организирање, научно поставените норми и стандарди и објавување и оценување на трудот, оваа школа успева значително да го подобри производството, т.е. ефикасноста на користењето на материјалот, машините и луѓето. Современите разлики на класичната школа за менаџмент се: тим менаџмент, пресметување, регрутирање и сл. менаџерски активности.

Денес на овој пристап му се припишуваат и многубројни критики посебно заради механичкиот пристап во којшто човекот е дури и дел од големата машина; во којашто целта на работата е зголемување на продуктивноста; предвидување на однесувањата, правилата и сл. На оваа школа ѝ се забележува отсуство на значењето на паричните стимулации, партиципација и неформална организација.

Бихевиористите ги унапредиле сфаќањата на улогата на поединецот во организацијата, групните процеси, односите во хиерархијата, па укажуваат на значењето на комуникациските вештини за менаџерите со веќе утврденото значење на техничките вештини. Задоволството на работниците е интерпретирано како клучен елемент на продуктивноста. Но, тоа што влијае на чувството на задоволство останува недоволно испитано.

Современата разлика на бихевиористите е концептот на HRM (human resourse menagament) - концепт на управување со човековите ресурси, теорија на раководењето, организацискиот пораст и развиток; комуникации; разрешување на конфликти и сл.

**Користена литература**

[1]. Bedeian, Arthur G (1994). Management, Chicago: Dryden Press.
[2]. Fayol, H. (1916). Industrial and General Administration. Paris: Dunod.
[3]. Freemont E. Kast and James E. Rosenzweig. (1985). Management: Systems and Contingency Approach. New York: McGraw Hill.
[4]. Johnson, Richard A., Fremont E. Kast, and James E. Rosenzweg (1963). The Theory and Management of Systems. New York: McGraw Hill.
[5]. Mintzberg, H. (1973). The Nature of Managerial Work. Prentice-Hall, New York.
[6]. Myers, Kenneth N. (1999). Manager's Guide to Contingency Planning for Disasters: Protecting vital facilities and critical operations. John Wiley & Sons, Inc.: New York.
[7]. H. Mintzberg (1982). Structure et dynamique des organisations. Éditions d'organisation.
[8]. H. Mintzberg (1984). Le manager au quotidien : les dix rôles du cadre. Éditions d'organisation.
[9]. H. Mintzberg (1974). Grandeur et décadence de la planification stratégique. Dunod.
[10]. H. Mintzberg (1998). Le management : voyage au centre des organisations. Éditions d'organisation.
[11]. Weber, M. (1947). The Theory of Social and Economic Organization. New York: The Free Press.
[12]. Weber, M. (1968). On Charisma and Institution Building. Chicago: University of Chicago Press.
[13]. D.A.Whetten and K.S. Cameron., (2004). Prentice Hall. Developing Management Skill, 6th edition.
[14]. Cook, C., Hunsaker, P. (2001). Management and Organizational Behavior, McGraw Hill, New York.

УДК: 005.1 Стручен труд

# АНАЛИЗА НА ПРИДОНЕСОТ НА ТЕОРИИТЕ НА МЕНАЏМЕНТОТ

**Круме Николоски[1], Трајко Мицески[2] Силвана Пашовска[3]**

[1] Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев", Штип
krume.nikoloski@ugd.edu.mk
[2] Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев", Штип
trajko.miceski@ugd.edu.mk
[3] Научен институт за тутун, Прилеп
s_pasovska@yahoo.com

**Апстракт**

Потребата од менаџмент станува сè поголема со појавата на индустриската револуција. Таа овозможува создавање на големи погони и процеси. Затоа, потребно е да се познаваат целиот процес и технологијата на некои производи. Поедноставувањето на работата и функционирањето доведуваат до нови предизвици: обука на работниците; координација на материјалот, машини и луѓе; дистрибуција на добра и услуги, што резултира со потребната систематизација и структурирање на знаења и начините на унапредување во функционирањето на различните форми на бизнис организации. Денес различни пристапи ни даваат одговори на прашањето: „Како да се унапредат перформансите на организациите?" кои денес ги нарекуваме „училишта" за менаџмент. И во овој труд ќе ги наведиме следниве: класична школа за менаџмент, бихевиористичка школа за менаџмент, квантитативна школа - менаџмент на знаење (наука), современа школа за менаџмент и нови пристапи.

**Клучни зборови:** *менаџмент, теории, организации, методи, пристапи, придонес*

# ANALYSIS OF THE CONTRIBUTION OF MENAGEMENT THEORIES

**Krume Nikoloski[1], Trajko Miceski[2] Silvana Pasovska[3]**

[1]Faculty of Economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia
krume.nikoloski@ugd.edu.mk
[2]Faculty of Economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia
trako.miceski@ugd.edu.mk
[3]Scientific Tobacco Institute-Prilep, Macedonia
s_pasovska@yahoo.com

**Abstract**

The need for management becomes much bigger with the emergence of the industrial revolution. It enables creating of big departments and processes. As a result of that, it is essential to know all the process and technology of some products. Making the work and functioning easier led to new challenges: training for the workers, coordination of the materials, machines and people, distribution of stocks and services, that gives a result as the needed systematization and structuring of knowledge and ways of promotion of the functioning of the different forms of business organizations. Today, different approaches give answers to the question: How to promote the performances of the organization? That today are called "schools" for management. In this paper will be mentioned the following: classical school for management, behavior school for management, quantitative school –management of knowledge (science), contemporary school for management and new approaches.

**Keywords:** *management, theories, organizations, methods, approaches, contribution*

## 1. Школи, пристапи, претставници и темелни перспективи

Еволуцијата на менаџерското размислување систематично се проучува во текот на последните стотина години. Како да се унапреди постигнувањето на различните форми на бизнис организации? Организациите на прединдустриското општество (племе, домаќинство, држава, црква) користеле некои менаџерски принципи, пристапи и функции.

***Табела 1.*** Школи, пристапи, претставници и темелни перспективи

| *Школа* | *Година* | *Пристап* | *Претставник* | *Перспектива* |
|---|---|---|---|---|
| Класична школа | 1910 | Научен менаџмент | F.Taylor | Структурирање и дизајнирање на организацијата и работата |
| | 1920 | Административна теорија | H.Fayol | Структурирање и дизајнирање на организацијата и на работата |
| | 1920 | Теорија на бирократија | M. Weber | Нагласување на редот, рационалноста, составот и конзистентноста |
| Бихевиористичка школа | 1920 | Пристап кон управувањето на односите со луѓето | E. Mayo | Унапредување на односите помеѓу работникот и менаџерот води кон поголемо задоволство и подобра продуктивност |
| Менаџмент на знаење (науката) | 1940 | Пристап на управувањето со човечките ресурси | D.McGregory | Идентификација на односите спрема работата, развивање на подобри менаџерски техники за управување со човечките ресурси |
| | 1940 | Операциски истражувања | P.Blackett | Мултидисциплинарен пристап на управување на операциите користејќи статистички и математички, економски и др. модели; фокус на проблемите на логистиката и контролата |
| | 1947 | Линеарно програмирање | G.B.Dantzig | Фокус на модели на управување на комплексни проблеми, распоредување на оскудни ресурси на повеќеструки цели и производни состави |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Современи интегративни теории | 1950 | Системски пристап | C.I. Bernard, Bertallanfs | Нагласување на меѓузависноста и поврзаноста на деловите во целина, и на целината со околината |
| | 1960 | Контигенциски пристап | T.Burns, G.M. Stakler | Зависност на одредени активности во контекст на ситуацијата во којашто се одвиваат |
| Нови пристапи | 1980 | Квалитети | W.E. Deming, J.M.Juran, P.B. Crosty | Фокус на мерењето на контролата на квалитетот и интеграција на квалитетите во целиот процес на трансформација на материјалот во готов производ |
| | | Перфектност | J.Peters | Значењето на старите добри работи, фокус на купувачот, квалитетот, експериментирање |

## 1.1. Придонесот на класичната школа

Класичната школа за менаџментот произлегла од потребата за поефикасно користење на материјалот, технологијата, луѓето, затоа што понудата на сето дотогашно постигнување била сиромашна**.** Некои од класичните теориски концепти за организација служат во поставувањето основи на современиот менаџмент, применет во определените сектори.

Фокусот на класичната школа на менаџментот бил вперен во проблемите на организацијата како целина. Претпријатијата во тогашно време (израснати од мануфактурни - занаетчиски работилници) развивале примитивни форми за поделба на работата, каде што условите за работа биле дестимулативни. Од работникот често се очекувало да донесе свој прибор и опрема за работа. Задачите биле повторливи (репетитивни), исцрпувачки и заморни. Не постоеле стандарди за мерење на квалитетот на готовиот производ или процедури и операции коишто работниците ги вршеле. Улогата на предработникот или на менаџерот била од работникот да го извлечат максималниот работен придонес и покрај заморот, напорот и понекогаш опасната работа, што се постигнувало со заплашување и закани. Ваква работна атмосфера затекнале раните теоретичари на менаџментот како Frederick Winslow Taylor, Henri Foyal, Mac Weber, итн.

Со изучување на принципот на рационалното организирање, научно поставените норми и стандарди и објавување, оваа школа успева значително да го подобри производството, т.е. ефикасноста на користењето на материјалот, машините и луѓето. Современите разлики на класичната

школа за менаџмент се: тим менаџмент, пресметување, регрутирање и сл. менаџерски активности.

Денес на овој пристап му се припишуваат и многубројни критики, посебно заради механичкиот пристап во којшто човекот е дури и дел од големата машина; во којашто целта на работата е зголемување на продуктивноста; предвидување на однесувањата, правилата и сл. На оваа школа ѝ се забележува отсуство на значењето на паричните стимулации, партиципација и неформална организација.

### 1.2. Придонес на бихевиористичката школа

Паралелно со класичната школа се појавила и школата за *индустриска психологија* и *социолошкиот пристап на менаџментот*, којшто како фокус на своите изучувања ги зема ***луѓето и односите помеѓу нив, односно меѓусебните односи*** *на вработените, стопанствениците и менаџерите во организацијата*.

Во тоа време е актуелно експериментирање со условите за работа и појавата на почетоците на синдикалното организирање. Односите на стопанствениците и управата често пати се конфронтирани и доведуваат до непродуктивно однесување. Затоа, со овој пристап се настојува да се одредат најдобрите техники на управување со односите во организацијата и управување со луѓето, како и со ресурсите. Бидејќи работниците се клучниот фактор за постигнување на целите и во производните и во услужните дејности, менаџментот се соочува со прашањето на нивната мотивација и однесување. Знаењето и мотивацијата на индивидуалниот корисник или заедницата се, исто така, неопходни за постигнување добра здравствена состојба, па затоа менаџментот, покрај мотивацијата на работниците во рамките на системот, треба да ги има предвид знаењето, ставовите, верувањата и навиките на корисникот.

Бихевиористите ги унапределе сфаќањата *на улогата на поединецот во организацијата*, групните процеси, односите во хиерархијата, па укажуваат на значењето на комуникациските вештини за менаџерите со веќе утврденото значење на техничките вештини. Задоволството на работниците е интерпретирано како клучен елемент на продуктивноста. Но, тоа што влијае на чувството на задоволство останува недоволно испитано.

Современата разлика на бихевиористите е концептот на HRM (human resourse menagament) - концепт на управување со човековите ресурси, теорија на раководењето, организацискиот пораст и развиток; комуникации; разрешување на конфликти и сл.

## 1.3. Придонес на квантитативната наука на менаџментот

Во текот на светските војни математичарите под притисок од недостиг на ресурси и проблемите од логистиката на опслужување на многубројните воени терени со гориво и останати материјали развиле низа ефикасни методи и модели на оптимизација на начинот на користење на ресурсите. Прашањето: *како на оптимален начин да се користат ограничените ресурси*, кое имало и денес има исклучително значење како за приватните сопственици така и за државата и воопшто за опстанокот живиот свет, ги поттикнало научните работници да користат математички модели за пресметување на оптималната потреби за живеење, како на пример оптималната потреба за прехрана во сточарството за одреден вид на одгледување или при изборот на најкраткиот пат (пат со најмали трошоци) во дистрибуцијата на производот; или при одредување на оптималните количини на залиха; оптималниот број на работници во трговијата; оптималниот број на благајни во трговските центри и сл. Користењето на математичките модели во економијата се фокусирало на управување со производството и операциите, а денес е познато под називот квантитативна наука на менаџментот. Во агроеколошкото искажување оваа теорија се појавува под името Decision science; operational research или management science (DS/OR/MS).

*Квантитативните методи* вклучуваат статистика, методи на анкетирање и економија, кои исто така се основа за развој на системски концепти. Споредбената институционална анализа овозможува развој на принципи за организација и менаџмент, додека филозофијата, етиката и законодавството се дел од разбирањето на индивидуалните и групните вредносни системи.

Денес компјутеризацијата им помогнува на менаџерите на *научно потврден начин преку т.н. квантитативни методи* да донесуваат одлуки. Но, притоа во *никој случај менаџерите не треба да ги занемарат своето размислување и интуицијата.*

*Менаџерите мораат секогаш да донесуваат судови, да ја користат својата креативност и јасно да го формулираат проблемот.*

Всушност, квантитативните методи користат разни модели за анализирање на проблемите и алтернативите за да се донесат ефикасни одлуки. Моделирањето помага за подобро, пократко време, и на рационален и конзистентен начин да се анализираат проблемите и алтернативите. Тие се корисни бидејќи комплексните проблеми ги редуцираат на прости форми со кои полесно се манипулира. Притоа се одбираат симболи заради апроксимирање на стварноста. Но, треба да се знае дека не можат да бидат квантификувани сите променливи величини, како што се на пример:

способноста за водење, моралот и човечкото однесување, а сепак се особини кои играат значајна улога при одлучувањето на менаџерите.

Како почесто применувани методи во менаџерското планирање и проектирање се следниве:

***Метода на очекувани вредности***: Проценка на веројатноста заедно со проценката на нивото за постигнување на целта за секоја алтернатива која претставува решавање на проблемот.

***Метода на матрица на одлучување*:** Дводимензионално преставување на графикон на односот меѓу различните стратеги, што можат да се употребат во секоја од состојбите присутни во една ситуација.

***Метода „дрво на одлучување"*:** Метода на графичко претставување и проценка на алтернативите на меѓузависни и редоследни услови кои менаџерот ги користи за полесно одлучување.

***Гантов дијаграм***: Помошно средство за планирање и контрола на меѓусебно зависни и редоследни активности во рамките на проектот.

***ПЕРТ метода*:** *Критичен пат*. Најдолг след на активности и случаи во ПЕРТ мрежата. Една од методите за планирање и контролирање на големите комплексни проекти при кој се комбинираат шематски и математички модели. Заедно со ЦПМ (CPM) методата се користат за откривање на најефикасно уредување за многу активности што мораат да дејствуваат заедно, доколку треба да се постигне некој особен резултат.

***Мрежна анализа и проектирање:*** Мрежната анализа претставува приод кон планирањето, каде што преку графички прикажан преглед на вкупните активности во еден процес на трудот, искажан со стрелки, меѓусебно така поврзани да изразуваат барање за обезбедување на оптимални резултати на тие активности од гледиште на критериумите по кои се оптимилизираат барањата.

***Линерано програмирање***: Со примената на моделот на линеарно програмирање може да се одреди најдобрата алокација на ресурсите (инпутите) во соодветни производи или услуги (аутпути) во рамките на фиксен или даден капацитет (ограничен капацитет) со што би се постигнала целта (максимизирање на профитот преку максимизирање на резултатите на процесот (производството) и (или) минимизирање на трошоците на процесот (производството). Всушност, ограничувањето е граница над која менаџерот не смее да оди заради природата на своите ресурси. Такво ограничување може да биде просторот, бројот на работниците, бројот на работните часови, капацитетот на машините, финансиските средства, екологијата и сл.

***Теорија на редот***: Метода за одредување на оптимална величина на капацитетите за производство во рамките на фиксниот тек на побарувањата на услуги.

***Детерминистички модели*****:** Модели што претставуваат ситуации со извесен степен на сигурност.

*Комуникација на цели.* Зголемено разбирање на целите и плановите од страна на менаџерот низ пишана и вербална комуникација помеѓу менаџерот и подредените.

***Количество на економични порачки (ЕОС)*****:** Математички процес за определување на максималното количество на порачките по споредбата на трошокот за складирање со трошокот од недостигот на ставката.

*Канбан.* Една од методите за управување со залихите, со која залихите се одржуваат на минимум преку посебно следење.

*Логистика.* Логична активност за употреба на главните состојки на системите за распределба и контрола на залихите.

*Метода на порачка на стока.* Една од методите којашто се користи за одредување на оптимална количина на стока што треба да се порача.

*Модел на одлучување.* Формализирани приоди за претставување на многубројните алтернативи, што влегуваат во составот на секоја одлука.

*Очекувана вредност.* Проценка на веројатноста заедно со проценката на нивото за постигнување на целта за секоја алтернатива која претставува решавање на проблемот.

*Пресметковна матрица.*

*Процесен графикон.* Сликовито претставување на некој процес, што користи симболи заради претставување на движењето и текот на производот или на проектот.

*Статистички методи.* Методи кои користејќи примерок од податоци, врз основа на статистички пресметки, вршат пресметка на веројатноста на состојбата.

*Статистичка контрола на квалитетот.* Контрола на квалитетот со примена на статистички методи и математички формули, каде што се установуваат границите на приемливост и се определува дали испитуваниот примерок со својот квалитет одговараат на барањата.

*Функција на целта.* Остварување на саканиот резултат преку максимирање на профитот или минимилизирање на трошоците.

*Учество во планирањето.* Вклучување на менаџерот во планирањето со цел да се истакне и подржи планирањето во претпријатието.

*Шематски модел.* Шеми и графикони преку кои се прикажуваат меѓуодносите соодветно на стварноста.

По Втората светска војна, напредокот во симулацијата на воените операции, кој бил поддржан со појавата и развојот на математичките модели, се пренесува и во менаџментот т.е. во водење на целокупните активности во работењето на претпријатието. Со тоа менаџментот добил логика и математичка чистота резервирана за природните науки.

Рапидниот пораст на популарноста на операциските истражувања, односно примената на квантитативните научни модели во менаџерската пракса се претворил во посебен пристап на науката кон менаџментот (management science).

Но, на овој пристап му се забележува што пропуштил да го објасни однесувањето на работниците и психологијата на работата. Се смета за доста комплициран во секојдневното користење.

## 1.4. Придонесот на современи интегративни теории

Претходно наведените школи за менаџмент продолжуваат да бидат значајни и денес, затоа што се осовременети и присутни во истражувањата и практиката. И покрај тоа што секоја од наведените школи настојува да си го задржи својот специфичен фокус, границите помеѓу одделни пристапи и школи стануваат сѐ помеки. Иако многумина настојуваат менаџмент практиката да ја толкуваат интегративно, користејќи го најдоброто од секоја школа, сепак многу во специфични ситуации ги применуваат препораките и активностите коишто одговараат на одредена школа за менаџмент. Познавањето на овие школи е претпоставка на разбирањето што и зошто менаџерите во пракса прават за да ги подобрат организациските перформанси. Менаџментот како наука и понатаму се развива.

Трите современи пристапи (од средината на 20 век) коишто претставуваат понови сознанија за менаџментот се: *составен пристап; контингентски пристап* и *пристап кон совршенството*.

***Придонес од составниот пристап:*** Составниот пристап ја нагласува динамичноста и меѓузависноста на работењето за инпутите, трансформациите и оутпутите во меки или цврсти граници на составот. Меѓузависноста на деловите влијае на краткорочните и долгорочните ефекти. *Разбирањето на динамиката и меѓузависноста помага кон подобра усогласеност на потребите на деловите со потребите на целите*. Најголем придонес на составниот пристап е во нагласувањето на *отвореноста на работниот состав во однос на околината*. До појавата на составниот пристап се сметало дека за успех на претпријатието е најважно она што се случува во претпријатието (начинот на којшто е организирано или водено, успехот зависи од факторите коишто се појавуваат во претпријатието), па претпријатието било посматрано како затворен состав.

*Составниот пристап дека претпријатието е отворен состав* којшто ги *прима инпутите од околината* ги *трансформира во аутпути,* односно готови производи кои потоа ги здружува во околината.

Затоа, она што се случува во околината во значителна мера влијае на резултатите од работниот состав. Претпријатијата не можат успешно да ги задоволат купувачите ако не се во состојба да ги привлечат најдобрите работници или добавувачи, коишто гарантираат целосно прифаќање или висококвалитетни материјали во опремата. Производите се појавуваат и се комерцијализираат во околината којашто има капацитет (одреден општиот економски степен на развој, па во зависност од интензитетот на конкуренцијата). Ludvig Von Bertallanffy, Herbert Simon, Ross Ashoby, Russell Ackoff докажале дека сѐ што се случува во околината се рефлектира и на активноста во работниот состав.

Составниот пристап ги вовел поимите како:

– *синергиски ефект* (составите имаат својства коишто ги *надраснуваат поединечните способности на деловите*; тоа се својства коишто не ги карактеризираат поединечно деловите);
– *фидбек* (повратни врски);
– *еквифиналитет* (со различни активности доаѓаме до исти цели) и
– *мултифиналитет* (исти активности можат да резултираат со различни резултати).

Одоговорот на составниот пристап на прашањето: „Како да се унапредат организациските перформанси?" е во почитувањето на влијанието на околината и ограничените контролабилности на тие надворешни фактори (влијание на добавувачот, купувачот, технологијата, општиот стопански состав).

***Придонес на контингентскиот пристап:*** Екстремната позиција на контингентскиот пристап е т.н. *анализа на ситуацијата* каде што секоја поединечна ситуација е случај за себе и потполно уникатна. *Контингентскиот прстап претставува компромис помеѓу апстрактноста на составниот пристап и непрактичноста на ситуацискиот пристап.* Најзначаен е придонесот на контингентскиот пристап, идентификација на флексибилноста и адаптивноста на претпријатијата како фактори за успех. Ефективните организации се адаптираат на условите во коишто делуваат. Односите помеѓу менаџментот на техниката и ситуацијата можат да се категоризираат. Не постои еден одговор на прашањето како да се унапредат перформансите на претпријатието. Постојат повеќекратни одговори, а на менаџментот му останува да го одреди приоритетот. Некои автори на овој пристап му замеруваат за поништувањето на значењето на претходното знаење и историска меморија, па затоа сметаат дека со овој пристап на менаџментот праксата се препушта на интуиција и импровизација. Поголем број

теоретичари сепак предвидуваат дека контингентскиот пристап овозможува одредување на техники коишто во одредена ситуација под одредени услови, во одредено време, можат најдобро да придонесат за реализација на целите, па така придонесуваат контингентски подобра контрола за успехот на претпријатијата.

### 1.5. Придонесот на менаџментот на целосен квалитет

Во средината на 20 век се појавила специфична менаџерска филозофија ориентирана на квалитетите којашто започнала со трудовите на Peter Drucker, W Edward Deming и J.M. Juran. Во трудовите на тие автори повторно се нагласува значењето на човекот како критичен дел од работната пракса. Еден од поновите и неконвенционалните пристапи на менаџментот е и пристапот на Thomas J.Peters и Robert H Waterman [1]. Со овој пристап се дефинираат следните критични делови коишто водат спрема квалитетот на претпријатието.

1. Безусловна ориентација во корист на купувачот;
2. Брзи и вистински иновации;
3. Развивање на флексибилност кон оспособување и поттикнување на соработниците;
4. Развивање на склоностите спрема промените во менаџментот, организацијата, соработниците;
5. Развивање на составот за управување со хаотични ситуации, нови системи за информирање и контролен механизам, стратегии за развојот и децентрализација.

Квалитетот, општествената одговорност, флексибилноста и иновативноста стануваат сè поинтересни во подрачјата на научните истражувања во менаџментот, па затоа треба да се очекува формирање на конзистентни теории со наведени фокуси.

Во САД, во текот на Втората светска војна, физичарот и статистичар Едвард Деминг развива систем на економски и статистички методи за контрола на квалитет во производната индустрија. По војната, Деминг е поканет да предава во Јапонија и се префрла од академскиот во производниот сектор, односно се занимава со индустриски менаџмент. Јапонските индустријалисти ги прифаќаат неговите принципи на раководење и воведуваат менаџмент на квалитетот во сите индустрии, постигнувајќи неверојатни резултати за само една деценија. Овој концепт, подоцна наречен целосен менаџмент на квалитетот (TQM), оттогаш е широко прифатен и во американската индустрија.

Според Деминговиот пристап на раководење на компаниите, *квалитетот е на прво место* и е клучна одговорност на менаџментот, а не на работниците. *Доколку менаџментот ги вклучи и работниците во контролата на квалитетот, квалитетот се зголемува, трошоците се намалуваат, а воедно се зголемуваат и задоволството и лојалноста на потрошувачот*. Ова значи зајакнување на гордоста на работникот, сослушување на неговите идеи и избегнување на застрашувачкиот инспекторски пристап. Отстранувањето на стравот и градењето на атмосфера на двострано учество и заеднички интерес е обврска на раководството. *Обуката* е една од најважните инвестиции на компанијата.

Целосниот менаџмент на квалитетот (TQM) ги интегрира научниот менаџмент и менаџментот на човечки ресурси, давајќи им на работниците можност за употреба на сопствениот интелектуален капацитет во анализа и подобрување на задачите кои ги извршуваат. Што е уште поважно, овој пристап очекува од работниците поголем придонес кон квалитетот во процесот на креирање, производство, па дури и маркетинг на производот или услугата. Овие идеи беа револуционерни и прифатени со голем успех при нивната примена на деловниот менаџмент во производната индустрија.

Концептот на TQM е предмет на поголеми модификации во услужниот сектор. За брзо време TQM моделот во себе го инкорпорира и концептот на т.н. „постојано подобрување на квалитетот", кој става фокус на заемните одговорности во целокупното работење и грижата за вработените и купувачите.

### 1.6. Придонесот на мрежната организација во менаџментот

Мрежната или „*кон задача-ориентирана работна група*" во основа *претставува организација на односи,* а не на моќ, и понекогаш се нарекува *ад хок-ратија*. Ова е повеќе органска форма на организација, замислена за брза и ефикасна адаптација во комплексна и динамична средина, со високостручен персонал и со брзи промени на технологијата и системите. Комплексноста и технолошките промени бараат информации, стручност, флексибилност и инвентивност - вештини кои најмногу доаѓаат до израз при слободна размена на идеи во стимулирачка средина.

Во мрежните организации водството може да биде *формално* и *неформално*, доделено на одредена функција, со привремен, среднорочен или траен карактер, за извршување одредена задача или развој на меѓусекторска програма.

Мисиите се најчесто за одредена краткорочна специфична задача; работна група се формира за среднорочни проекти, како на пример интегрирање одредени услуги во некој регион; комисија е тело кое

се формира за извршување трајна задача, како што е мониторинг на програмата за имунизација итн.

Значајни предности на оваа форма на организирање се предизвикот, заедничката информираност и поделба на одговорноста, кои на професионалните работници им даваат поттик и задоволство од работата, поради можноста да се искаже сопствената креативност. Членовите на мисијата може да поднесуваат извештаи во рамките на нивната пирамидална хиерархија, но како група тие работат кон постигнување на поставената цел. Тие, исто така, може да бидат дел од интердисциплинарни или меѓуагенциски работни групи за координација на активности, ревизија на претходни работи или планирање идни програми. Постојана мрежна организација може да биде владина комисија за координација на владината политика и работата во одделни владини сектори.

Организациската теорија и практика го инкорпорира мрежниот модел во пирамидалните системи како дел од целосниот менаџмент на квалитетот (TQM) или категоријата на „постојано подобрување на квалитетот". Според TQM, работниците во една производна операција работат како тим, а контролата на квалитет е дел од производниот процес.

Повеќето организации имаат и пирамидална и мрежна структура. Честопати, за ригидната пирамидална структура е тешко да ги вклопи паралелните тела, поради што неопходен е мрежниот пристап за воспоставување работни односи со надворешни тела со кои има заеднички цели.

Мрежата е демократско функционално групирање на оние професионални работници и организации кои се потребни за остварување на одредена цел, што понекогаш подразбира лица од многу различни организации.

## 1.7. Придонесот на организациите како процесни системи

Организационите субјекти (организациите) се динамични и бараат постојано раководење, приспособување и контрола на системот. Континуираното следење, *фидбекот*, евалуацијата и промената (менливоста) овозможуваат задоволување на потребите на поединецот и заедницата.

Моделот влез - процес (трансформција) - излез (слика 1.1.) зависи од системите на фидбекот (повратна информација), со што ќе се олеснат административните и образовните промени потребни за постојано движење кон поставените цели. Овие системи ги процесираат влезните параметри за да добијат излезни параметри (резултат).

*Влезни параметри* се: финансии, кадар, информации и потрошен материјал.

*Процесот* претставува ставање во функција (трансформација) на збирот на сите активности преземени за остварување на поставените цели. Всушност, процесот претставува *трансформација на инпутите (влезните параметри) во аутпути (излезни параметри)*.

*Излезни параметри* или исход се производот, маркетингот за него и профитот од него.

За имплементација на одредена програма, односно за ефикасно функционирање на процесот, потребен е системски фидбек. Со поставени цели и дефинирана стратегија, средствата, било да се нови или веќе постоечки, се ставаат во функција на новата програма. Тогаш раководството има задача да најде најефикасен начин за нивно користење кон постигнување на поставените цели. Добиените резултати или „излезни параметри" се евалуираат, а евалуацијата служи како повратна информација до фазите „влезни параметри" и „процес".

### 1.8. Придонесот на менаџмент како кибернетски систем

Кибернетиката, чии основи ги поставил Норберт Винер, зборува за организации или системи кои во своето функционирање зависат еден од друг и ваквата зависност бара флексибилност во нивната комуникација. Кибернетиката добива широка примена во инженерството во раните 50-ти години од 20 век, а фидбек механизмите стануваат дел од стандардната практика на сите современи раководни системи. Нејзините подоцнежни трансформации се јавуваат во оперативните услужни системи, како информација за менаџментот.

Во механистичките системи, однесувањето е дефинирано и ограничено; во органските системи постои поголема интеракција меѓу составните делови на системот. Ова претставува еден вид фидбек систем (систем на повратна информација). Кибернетиката отвора нови хоризонти во употребата на здравствената информација во процесот на раководење со работата на здравствениот систем.

### 1.9. Придонесот на околината за претпријатијата

Околината пред организацијата ги става предизвиците на неизвесноста и зависноста. Неизвесноста на околината зависи од бројот на учесниците, бројот на промените и непредвидливоста на тие промени. Организациите се зависни од околината со тоа што управуваат со ресурсите коишто се ограничени во однос на потребите. Ресурсите не се подеднакво расположливи, врските помеѓу ресурсите и процесот на нивната трансформација се сè

покомплексни, а нивните врски се сè поцврсти. Индустриската револуција којашто го забрзала процесот на ресурисите до неодамна ја сметавме за врвно достигнување на цивилизацијата. Во нивно време човештвото е соочено со загубата на озонската обвивка како резултат на напреднатата технологија, на индустриската револуција се гледа како извор или причина за загрозување на опстанокот. Организациите ги земаат инпутите (ресурсите) од поголемиот состав од околината, ги преработуваат со користење на операции, процеси на обработка, технологија, менаџмент и ги враќаат на околината во форма на трансформирани аутпути (производи или услуги). Всушност, опстојувањето на организацијата зависи од нивната способност на приспособување на потребите на околината.

Од аспект на придонесот, околината за работниот состав е извор на информации, извор на ресурси, крајна потврда за успехот со којшто ја врши својата функција на целите, затоа што го вреднува значењето на производот и услугите.

*Комплексната околина* опфаќа голем број претпријатија, кои по своите карактеристики се различни (по големината, резултатите, начините на конкурирање и сл.) тие ко што имаат голем број на врски и прават непрегледна мрежа во односот и контактите.

*Динаминчната околина* е околина во којашто се појавуваат *голем број промени*, односно во којашто промените се чести.

Доколку од сите наведени *промени се непредвидливи,* а *чинителите нови и неподдржани* со *искуство,* тогаш разликата во новостите во таквата околина е голема, а вкупната оцена е дека ваквата конфигурација на елементи на околината ја прават турбулентна или неизвесна. Постојат два темелни начини на коишто пртпријатието се однесува спрема неизвеснота на околината.

– *Реактивен начин:* хармонизирање (приспособување) на организацијата спрема околината. Со реактивниот пристап, претпријатието се приспособува на потребите и карактеристиките на околината. Таков пристап е можен и ефективен во стабилна или во ризична околина.
– *Проактивен начин:* иницирање на промените на околината со коишто организацијата го наметнува приспособувањето на околината кон себе. Со проактивниот пристап на организацијата се придвижуваат промените спрема потребите и карактеристиките на околината. Таков пристап се користи кога околината е комплексна, динамична и нова - значи турбулентна или неизвесна, односно непредвидлива.

Околината се состои од елементи коишто влијаат на работењето на претпријатието, а кои менаџментот мора да ги почитува при донесувањето

на одлуки. Околината е слоевита и се состои од т.н. работна околина и т.н. макро околина. *Работна (интерна) околина* на претпријатијата составени од интерни и екстерни влијателни групи (стакехолдери) директно влијаат на организациската активност.

Работната околина на организацијата - директна околина, ги опфаќа факторите кои се во тесна со работењето на претпријатието и неговата способност на опслужување на потребите на околината. Работната околина на претпријатието ја сочинуваат конкурентите, купувачите, добавувачите, регулаторите, синдикатите, сопствениците, партнерите итн. Работната околина опфаќа низа чинители кои независно од стакехолдерите - влијателните фактори.

*Макро (екстерна) околина* се состои од политичко-правни, економски, социјални и технолошки чинители коишто индиректно влијаат на организациската активност, а организацијата има минимално влијание на нив. Макро околината на организацијата влијае индиректно со насочување на елементите на работното опкружување, а потоа и со дефинирање на климата во којашто организациите и работната околина функционираат. Затоа често оваа околина се смета за неконтролабилна, извор за неизвесност и кризи за организацијата. Но, организациите сепак не се беспомошни ниту во случај на изразено влијание на оваа околина. Некои поединци успеале да го променат составот на сфаќањата и вредностите на цели друштва (Amnesty, Greenpeace, Antiglobalisti и сл.). Затоа и организациите имаат можност да ги наметнат, а не само да ги следат промените иницирани од макроколината. *ПЕСТ* околина на претпријатието или макро околина е околина којашто ја сочинуваат силите коишто не се под контрола на претпријатието, како: правно-политичките фактори, економските фактори, социјално-културните фактори, технолошките фактори.

Последниве години во општата околина е сè поизразен и сегментот на еколошко-природната околина, па затоа алтернативно наместо ПЕСТ моделот се користи и називот **СТЕЕП** модел (социјална, технолошка, еколошка, економска, политичко-правна околина). Еколошко-природната околина ги опфаќа сите материјални ресурси, како што се суровини, извори на енергија, земјиште, вода, работни снаги, односно нивните квалитети и квантитети.

*Влијателните фактори* (stakeholders) директно влијаат на активноста на претпријатието (организацијата), исто како и организациските одлуки.

Влијателните фактори може да се поделат на *интерни* и *екстерни* фактори.

*Интерни* (внатрешни) stakeholders (*влијателни фактори)* се вработените, сопствениците на фабрики, надзорните или управните одбори и сл.

*Екстерни* (надворешни) stakeholders (*влијателни фактори)* се: *синдикатите, конкурентите, банките, владата, потрошувачите, добавувачите, купувачите, медиумите и други интересни целини.*

*Конкуретнтите* се претпријатија коишто меѓусебно се натпреваруваат за придобивање на повеќе купувачи, поквалитетна работна снага, посовремена технологија, поголем капитал и сл. Следењето на конкуренцијата има за цел утврдување на вредностите (јаките страни) и слабостите на претпријатието, односно шансите и заканите.

*Купувачите* се *правни или физички лица* коишто разменуваат пари за производи или услуги. Често синџирот на оваа трансакција е сложен затоа што во синџирот се појавуваат купувачи посредници. Мрежата на субјектите на купувањето може да биде доста сложена.

*Добавувачите* се физички и правни лица коишто претпријатието го снабдуваат со потребните ресурси: физички, човечки, финансиски, информациски. *Добавувачите* можат значително да влијаат на времетраењето на работниот процес, на квалитетот на производот и количината на залихи. За клучен инпут денес се смета знаењето односно човекот.

*Регулатори* се владините агенции, различните интересни групи и сл. Владините агенции (на пример за заштита на околината, за патенти, за контрола на квалитетот на производите и сл.) имаат службени овластувања да ги контролираат претпријатијата, да поставуваат стандарди и норми и да се пријават претпријатијата коишто не се придржуваат кон прописите.

*Интересни групи* се формираат по желба на своите членови и нивната моќ произлегува од работата на јавноста, угледот на нивните членови, односите спрема проблемите кои ги решаваат и сл. Таквите групи се за заштита на купувачите, антиалкохоличарите, непушачите и сл. Често на работењето влијаат со јавно делување користејќи ги јавните медиуми.

*Синдикатите*: ги штитат членовите од самоволието на работодавачите, ги осигуруваат со спроведување на колективниот договор, за поквалитетни услови во работата. Нивното влијание се отчитува преку учеството во колективните преговори, преку акциите како што се штрајкови, пасивниот отпор и лобирање за интересите на членовите.

## 2. Заклучок

Менаџментот е применета наука со многу практични и прагматични резултати, заради што луѓето често сметаат дека не е потребно да се познава теоријата или развојот на теоријата за менаџментот. Но, изучувањето на теоријата е битно заради неколку причини: теориите ги насочуваат одлуките: теоријата е збир на усогласени претпоставки за односот на две или повеќе појави, којашто дава можност за предвидување на текот на активностите и очекуваните резултати. Проучувањето на теоријата помага при разбирањето на процесите и изборот на ефективни правци на акциите. Теориите го обликуваат начинот на којшто ги перципираме организациите: со проучувањето на теориите и нивното настанување се штитиме од предолго лутање, ги разбираме изворите и причините на некои наши одлуки. Исто така, теориите не прават посвесни за околината: теориите функционираат во одреден простор и време. Различните услови бараат и различни теории на ефективното функционирање. И на крај, теориите се извор на нови идеи: секоја теорија го надградувала и ги менувала деловите на веќе постоечките теории, со тоа што разбирањето на новите теории често пати е полесно ако се познаваат постоечките теории.

Придонесот на овие теории е втемелен во класична школа за менаџмент, бихевиористичка школа за менаџмент, квантитативна школа - менаџмент на знаење (наука), современа школа за менаџмент и нови пристапи, коишто беа предмет на нашата анализа.

**Користена литература**

[1]. Thomas J. Peters i Robert H.(1988). Waterman, In Search for Excellence, Warner Books, USA.
[2]. Edwards Деming
[3]. Norbert Wiener
[4]. Bedeian, Arthur G (1994). Management, Chicago: Dryden Press.
[5]. Fayol, H. (1916). Industrial and General Administration. Paris: Dunod.
[6]. Freemont E. Kast and James E. Rosenzweig (1985). Management: Systems and Contingency Approach. [7] New York: McGraw Hill.
[7]. Johnson, Richard A., Fremont E. Kast, and James E. Rosenzweg (1963). The Theory and Management of Systems. New York: McGraw Hill.
[8]. Mintzberg, H. (1973). The Nature of Managerial Work. Prentice-Hall, New York.
[9]. Weber. M (1947). The Theory of Social and Economic Organizations. T. Parsons. New York: Free Press.

УДК:334.72.012.63/. 64:331.5 (497.7)
334.72.012.63/.64:331.5 (100-775)
Стручен труд

# ПРИДОНЕСОТ НА МАЛИОТ БИЗНИС ВО ОДДЕЛНИ ЗЕМЈИ ВО СВЕТОТ – ИНОВАЦИИТЕ БАЗИРАНИ НА ЗНАЕЊЕТО

**проф. д-р Еленица Софијанова[1], Даниела Ташкова[2], Климе Митев[3]**

[1] Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
(elenica.sofijanova)@ugd.edu.mk
[2] Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
daniela_task@yahoo.com

**Апстракт**

Во Европа, од над 20 милиони претпријатија, 99% се мали и средни претпријатија. Тие придонесуваат бруто домашен производи во Европската унија со 60% и обезбедуваат 80 милиони работни места.

Микро, малите и средните претпријатија (МСП), овие претпријатија кои вработуваат до 250 вработени, целокупно на годишно ниво, нивниот промет не надминува над 50 милиони евра или нивната сума на биланс не надминува 43 милиони евра (извадок од додатокот од Европска комисија 2003/361/ЕС член 2).

Тоа значи малите и средни претпријатија вработуваат две третини од вкупниот број на вработени во приватниот сектор во Европската унија. Малите и средни претпријатија се едни од најзначајните за вработување и за работа на економскиот раст и развој.

**Клучни зборови:** *мали и средни претпријатија, иновации, земји, иновациите во претпријатијата, вработување*

1) Универзитет „Гоце Делчев“ - Штип, Економски факултет, ул. „Крсте Мисирков“ бр.10-А, Штип, Р. Македонија, elenica.sofijanova@ugd.edu.mk

2) Студент на постдипломски студии, насока Менаџмент, бизнис и администрација, Универзитет „Гоце Делчев“ - Штип, daniela_task@yahoo.com

3) Студент на постдипломски студии, насока Менаџмент, бизнис и администрација, Универзитет „Гоце Делчев“ –Штип, mitevklime@yahoo.com

# THE CONTRIBUTION OF SMALL BUSINESS IN A SEPARATED COUNTRIES BASED ON INOVATION AND KNOWLEDGE

**Prof. Elenica Sofijanova[4], Master student Daniela Taskova[5], Master student Klime Mitev[6]**

**Faculty of ekonomics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia**

**Abstract**

In Europe from more than 20 million enterprises, 99% are small and medium enterprises. They contribute to gross domestic product in the European Union by 60% and provide 80 million jobs.The micro and medium enterprises, are enterprises that employing up to 250 employees, wholesome annually, their turnover does not exceed 50 million euros or their amount of income does not exceed EUR 43 million. (Except from the appendix of the European Commission 2003/361 / EC Article 2). This means micro and medium enterprises employ two-thirds of the total number of employees in the private sector in the European Union. SMEs are one of the most significant for the employment, work the economic growth and development.

**Kew words:** *Small and medium-sized enterprises, employment, countries, innovations, inovation in enterprises, work*

## 2. Вовед

Малиот бизнис е распространет во секоја земја ширум светот, без разлика дали е во развиените земји, во земјите во развој и во земјите во транзиција, има свои ресурси за работа, предности, негативности и флексибилност. Одговорноста што ја има малиот бизнис им овозможува на клиентите да имаат поблизок контакт, да им одговорат брзо и ефикасно на сите нивни потреби и барања. Денес минуваме низ едно модерно општество кое се карактеризира со брзо менување на социјални, економски, политички и културни случувања.

---

4) Univerzitet „Goce Delcev" – Stio, Ekonomski fakultet, ul. „Krste Misirkov" br. 10-A, Stip, R. Makedonija, elenica.sofijanova@ugd.edu.mk

5) Master student, Menagment, business and administration, Univerzitet „Goce Delcev" – Stip, daniela_task@yahoo.com

6) Master student, Menagment, Business and administration, Univerzitet „Goce Delcev" – Stip, mitevklime@yahoo.com

Според европските политичари кои имаат признаено голема важност за социјалната улога на претприемништвото (сопствениците на малите и средни претпријатија). Затоа не е чудно што на политиката за поддршка на малите и средни претпријатија (МСП) почнуваат со првите избори на Европскиот парламент. Политичарите се свесни дека претприемачите извршуваат важна економска и социјална улога: вработување и самовработување, придонес за иновации, динамична ефикасност (што е спротивна на статистичката ефикасност на големите фирми) и на конкурентноста. Поддршката за малите претпријатија не е лесно да се создаде, исто така е и многу тешко да се контролира. Европската дефиниција за мали и средни претпријатија е важна за најмалку две причини. Првата е да се идентификуваат на микро, мали и средни претпријатија заинтересирани за аплицирање за заеми за мали и средни претпријатија, втората да се обезбедат соодветни информации на кои критериумите треба да им бидат исполнети со цел да се има корист од одредена законска одредба за малите и средни претпријатија (Европска комисија 2005)[7].

## 2. Состојбите и поддршката на малите и средни претпријатија

Во економски развиените земји во светот и во нашата земја секторот на мали и средни претпријатија е еден од главните столбови на економската стабилност и економскиот развој. Европската комисија има подготвено рамковна програма за иницирање на конкуренцијата и внесување на иновациите во малите и средни претпријатија во земјите од Европска унија. Во Македонија со поддршка од Европската комисија на програмата PHHARE во 1990 г. е формирана Национална агенција за поддршка на малите и средни претпријатија–НЕПА.

Малите и средни претпријатија се класифицираат според бројот на вработените и обртот на средствата, при што обртот е редефиниран за во Македонија. Кај нас претпријатијата до 50 вработени и годишен обрат помал до 2 милиона евра се мали претпријатија додека во Европската унија годишен обрат е до 10 милиони евра, додека средни претпријатија се претпријатија до 250 вработени и годишен обрат до 10 милиони евра, а за во Европската унија до 50 милиони евра.

7) Challenges of the EU and the national SME policy: Between administrating, managing and governing

***Табела 1.* Состојбата на вработени во МСП и нивната структура во Република Македонија**
***Table 1.* The situation of employees in SMEs and their structure in Macedonia**

| Број на вработени | 2008 | 2009 | 2010 | % | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 2008 | 2009 | 2010 |
| микро | 61.701 | 68.982 | 65.550 | 18,90 | 20,22 | 19,54 |
| мали | 136.036 | 144.597 | 147.527 | 41,67 | 42,39 | 43,97 |
| средни | 58.030 | 58.415 | 63.114 | 17,78 | 17,12 | 18,81 |
| големи | 70,678 | 69.134 | 59.304 | 21,65 | 20,27 | 17,68 |
| вкупно | 326.445 | 341.128 | 335.495 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Регионално земено, економското движење во светот е поделено во три групи, во првата група се развиените земји, во втората се земјите во развој и во третата се земјите во транзиција.

## 2.1. Иновациите и вработувањето на малиот бизнис во развиените земји

Малите и средните претпријатија обично се дефинираат како независни фирми кои вработуваат најмногу до 250 луѓе. Во националната статистика на некои земји на ЕУ лимитот е 200 вработени, а во САД тој оди до 500 вработени. За малите фирми, пак, лимитот е 50 вработени, додека за микрофирмите се сведува на 10, а во некои случаи и на пет вработени. Како дополнителен критериум во ЕУ се земаат и годишниот обрат (вкупен приход до 40 милиони евра) и вредноста на билансот на состојбата (до 27 милиони евра)[8].

Сознанијата за местото на малите претпријатија во земјите со развиени пазарни стопанства произлегуваат од состојбата од земјите во Европската унија во целина САД и Јапонија, кон крајот на осумдесеттите и почетокот на деведесеттите години на минатиот век. Од анализираните земји од Европската унија микро претпријатијата (во кои има од 9 вработени) имаат најголемо учество, каде што чинат 92,0% од вкупниот број на претпријатија, во СР Германија чинат 87,2% од претпријатијата до 50 вработени, ако се претпостави дека само 20% од претпријатијата од групата до 100 вработени се мали, тогаш учеството на малите претпријатија во земјата од Европската унија би биле 93,5% во СР Германија 89,1% и

8) OECD: Smaall and Mediume – sized Enterprises: Local Strength, Global Reach, OECD Observer, OECD, 2000, p, 2.

во Јапонија 86,2% (погледни табела 1). Оттука произлегува дека малите претпријатија апсорбираат најголема работна сила во Јапонија, така што во нив се вработени 34,5% во САД 32,1%, а во Германија 30%.[9]

***Табела 2.*** **Групни претпријатија според нивната големина и вработените во нив во Европска унија, Германија, САД и Јапонија**
***Table 2.*** **Group companiesaccordingtotheirsize and theiremployeesin the European Union, Germany, USA and Japan**

| Групи на претпријатија според бројот на вработени во претпри-јатието | Учество на групи на претпријатијата во % | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | ЕУ во 2013 | | Германија во 1987 | | САД во 1989 | | Јапонија во 1991 | |
| | Претп-ријатија | Вра-ботени | Прет-пријатија | Вра-ботени | Прет-пријатија | Вра-ботени | Прет-пријатија | Вра-ботени |
| 0-9 | 92.4 | 29.1 | 87,2 | 24,9 | 86,9 | 26,2 | 83,0 | 31,1 |
| 10-99 | 6.4 | 20.6 | 11,8 | 25,5 | 10,9 | 29,3 | 16,2 | 44,8 |
| 100-499 | 1.0 | 17.2 | 0,8 | 15,3 | 2,0 | 24,4 | 0,7 | 12,1 |
| 500 и повеќе | 0,2 | 33.1 | 0,2 | 34,3 | 0,2 | 20,1 | 0,1 | 12,0 |
| 8 вкупно во % | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Апсолутен број во 000 | 21, 614, 908 | 132, 897, 040 | 2,098 | 21,916 | 6,107 | 91,631 | 6,542 | 54,796[2] |

## 2.2. Иновациите и вработувањето на малиот бизнис во земјите во развој

Анализата на експертите на Светската банка од почетокот на седумдесеттите години потврдија дека државните (јавните) претпријатија во ЗВР работат економски нерентабилно, често со големи загуби и покрај обилните државни субвенции и претераната заштита. Од втората половина на седумдесеттите години, Светска банка почна да ги зголемува кредитите за поддршка на малите и средни претпријатија во ЗВР.[10]

9) Д-р. Ристо Фотов, Менаџмент на мал бизнис, Европски универзитет, 2006 год., Скопје, стр. 183, 184, 185

10) Таки Фити, Верица Хаџи Василева-Марковска, Милофорд Бејтмен, Претприемништво,

Меѓународното биро за труд со учество на економисти од голем број земји (развиени ЗВР) (Philip Neck, Robert Nelson, Rein Peterson, M. Terrioux, Mohamed Isli, Thadens Kinda и др.) подготвиле извонредна студија за проблемите и програмите на развој на малите и средните претпријатија во избрани земји – земјите на Западна Европа, Канада, САД, Индија, Алжир, Камерун, Брегот на Слоновата Коска и други.[11]

Во студијата Филип Ник посебно укажа на фактот дека големите јавни и приватни претпријатија во ЗВР не можат да го апсорбираат постојаниот вишок на работна сила и смета дека малите претпријатија во овој домен можат да постигнат значителен успех. Тој посебно го потенцира придонесот на малите и средни претпријатија во вработувањето на неквалификуваната и нискоквалификуваната работна сила во земјите во развој, повикувајќи се притоа на пониската технологија што ја користат малите бизниси. Дејвид Гордон предностите на малите и средните претпријатија во ЗВР ги сумира на следниот начин:[12]

- Во почетниот стадиум на индустријализацијата малите производствени претпријатија во земјите во развој можат да играат динамичка и водечка улога во производството за домашна потрошувачка, а подоцна и во извозот на земјата. Овие претпријатија обично имаат незначителни трошоци за одржување на техниката и мали административно-режиски расходи, а нивната големина добро е одмерена спрема апсорционата моќ на националниот пазар. Затоа на вакви капацитети, за разлика од крупните, не им е потребно речиси никакво субвенционирање и штитење од државата.
- Малите претпријатија обично стартуваат со проста техника и технологија која бара мал капитал и ја користи обилната работна сила во поволни размери.
- Малите и средни претпријатија го потпомагаат и стимулираат развојот на крупната индустрија: црната металургија, електро-опремата, машините, алатките, транспортната индустрија итн. Тоа е особено случај кога тие на крупните фирми им обезбедуваат извршување на најразлични услуги (супконтракторски) по многу поволни цени.
- Таму каде што постои мрежа на успешни мали и средни погони кои добро функционираат и обезбедуваат разноликост и рамнотежа има

Економски факултет, 2007, Скопје, стр. 63

11) Le development des petites enterprises:politiques et programs, Bureau International du travil, Geneve,1981

12) Таки Фити, Верица Хаџи Василева-Марковска, Милофорд Бејтмен, Претприемништво, Економски факултет, 2007, Скопје, стр. 63, 64

многу повеќе изгледи претпријатијата на тешката индустрија да станат економски рентабилни, да постојат и да напредуваат без субвенции или претерана заштита, отколку таму каде што претставуваат осамени споменици на современоста во инаку неразвиените средина.

Во поразвиените земји во развој (посебно во т.н. четири азиски тигри: Хонг-Конг, Република Кореја, Сингапур и Тајван, Кина) и во новоиндустријализираните азиски ЗВР (Индонезија, Малезија и Тајланд), во кои малите и средни претпријатија беа силно поддржани од владите (финансиска помош под поволни услови, развој на супконтракторство и развој на високите технологии), малите и средните бизниси денес даваат голем придонес во вработувањето и проширувањето на работата и извозот[13].

## 2.3. Иновациите и вработувањето на малиот бизнис во земјите во транзиција

Во земјите во транзиција е значајно што во времето на транзициониот процес во почетокот на деведесеттите години доминираат големите претпријатија т.е. државни фирми, додека малиот бизнис беше во сенка. Малиот бизнис се развива во периодот од 1990 год., во овој период започнува и стопанското насочување каде што и започнува развојот на малите и средните претпријатија.

Земјите во транзиција од Централна и Источна Европа (без Белорусија и Украина) во 1998 год. отворија просечна стапка на пораст на реалниот БДП од 2,9%, што претставува забавување на порастот во однос на претходната година за 0,3 проценти. Просечната реална стапка на пораст на БДП на оваа групација на земји е идентична со соодветна во Р. Македонија. Меѓутоа, треба да се има предвид дека во споредба со другите транзициони економии од набљудуваниот регион, порастот на македонската економија остварува растечка динамика.[14] Речиси[15] во сите поранешни социјални земји можат да се дефинираат неколку основни подрачја за кои беа изградени неколку идеолошки премеси и за кои не беше дозволено различно дејствување или размислување. Тие, пак, даваат тон и се реперкуираа врз вкупниот економски живот во земјите. Станува[16]

13) Таки Фити, Верица Хаџи Василева-Марковска, Милофорд Бејтмен, Претприемништво, Економски факултет, 2007, Скопје, стр.65

14) Извори: Економски движења во светот. Годишен извештај 1998

15) Таки Фити, Верица Хаџи Василева-Марковска, Милофорд Бејтмен, Претприемништво, Економски факултет, 2007, Скопје, стр. 66

16) Таки Фити, Верица Хаџи Василева-Марковска, Милофорд Бејтмен, Претприемништво, Економски факултет, 2007, Скопје, стр. 66

збор за следниве идеолошки конструкции, кои често имаа карактер на вистински догми:

– Прво, инхерентна карактеристика на социјализмот беше антагонизмот кон приватната сопственост;
– Второ, во социјализмот се толерираше постоење на пазар на добра и услуги, но не и пазар на фактори на производство и особено пазар на труд;
– Трето, социјализмот може да се гради само врз основа на развојот на големите претпријатија, кои треба да се поттикнуваат и директно да се помагаат.
– Четврто, целната функција во економијата и мотивот на стопанисување се поставува на „повисоко" персонално ниво, т.е. колективниот интерес се издигнуваше на ниво на врвен општествен интерес, а евентуалните лични интереси и мотиви се започнуваат, па дури и се осудуваа. Овие карактеристики во основа се однесуваа за македонската економија, сеедно што во поранешниот југословенски економски систем (дефиниран како пазарно-плански) формално се признаваше значењето на пазарот и се укажуваше на позитивното дејство на неговите три функции: апликативната, дистрибутивната и селективната.

***Табела 3*. Селектирани макроекономски индикатори - земјите во транзиција[17]**

***Table 3*. Selectedmacroeconomicindicators - Countriesintransition**

| Земја | БДП (реален пораст во % | Инфлација (во %) | Салдо во тековен биланс на плаќање (% од БДП |
|---|---|---|---|

17) Извори: Економски движења во светот. Годишен извештај 1998

| | 1997 | 1998 | 1997 | 1998 | 1997 | 1998 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Земјите во транзиција | 1,9 | | | 21,0 | | |
| Централна и Источна Европа | 3,2 | - 8,5 | 27,9 | 16,4 | - | - |
| Земји од прва група за прием | | 2,9 | 40,9 | | -6,2 | -7,1 |
| во ЕУ | 6,9 | | | 12,0 | | |
| Полска | 4,4 | 5,6 | 15,0 | 15,0 | -3,2 | -4,5 |
| Унгарија | 3,8 | 5,2 | 18,0 | 8,0 | -2,2 | -3,4 |
| Словенија | 11,4 | 4,4 | 9,0 | 11,0 | 0,2 | -0,4 |
| Естонија | | 5,1 | 11,0 | | -12,0 | -10,6 |
| Останатите земји | 6,5 | | | 5,0 | | |
| Хрватска | -6,9 | 2,4 | 4,0 | 23,0 | -12,6 | -8,6 |
| Бугарија | -6,6 | 5,0 | 1.082,0 | 60,0 | 4,2 | -0,8 |
| Романија | 6,5 | -5,5 | 155,0 | 8,0 | -5,7 | -6,4 |
| Словачка | 1,5 | 4,0 | 6,0 | 0,8 | -6,9 | -9,4 |
| Македонија | | 2,9 | 4,4 | | -7,4 | -8,1 |

## Заклучок

Според горенапишаното може да дојдеме до заклучок дека малиот бизнис владее во целиот свет и во најголем дел е во приватна сопственост. Во Европа функционираат над 20 милиони претпријатија, од кои 99% се мали и средни претпријатија. Тие имаат вкупен придонес од 60% од бруто-домашниот производ во Европската унија и креираат преку 80 милиони работни места.

Малиот бизнис, исто така, во најголем дел дава придонес во иновациите бидејќи најголемиот дел од иновациите се креирани во мали претпријатија или општо некои претпријатија се креираат со иновација.

Микро, малите и средните претпријатија (МСП) се претпријатија кои вработуваат до 250 вработени и целокупно на годишно ниво нивниот промет не надминува над 50 милиони евра или нивната сума на биланс не надминува 43 милиони евра (извадок од додатокот од Европска комисија 2003/361/ЕС член 2).

Според тоа дека малите претпријатија имаат удел од 60% во БДП на Европската унија може да дојдеме до заклучок дека тие вработуваат две третини од вкупниот број на вработени во приватниот сектор во Европската унија и се едни од најзначајните за вработување и за работа на економскиот раст на економскиот развој.

**Според големината на вработеност тие се поделени како:**
Микро 1 – 2 вработени
Мали < 15 вработени
Средни <200 вработени
Големи < 500 вработени
Малиот бизнис во развиените земји:

Малиот бизнис различно се оценува според вработеноста и бројот на работни места со развиените земји. На прво место според работните места што ги нудат овде се: САД, земјите од Европа, Канада, Франција, Германија и сл. Потоа следат земјите во развој, како што се Полска, Чешка, Словенија и сл. и земјите во транзиција, каде што се наоѓа и нашата држава Р. Македонија, како и Албанија и сл.

**Користена литература**

[1]. Фити, Таки, Хаџи Василева, Верица и Бејтмен, Милфорд (Т, В, Б) (2007). *Претприемништво*: Економски факултет (книга).
[2]. Фотов, д-р Ристо (Р) (2006). *Менаџмент на мал бизнис*: Европски универзитет (книга).
[3]. Thomas, Brychan, Miller, Christopher, and Murphy, Lyndon (B, C, L) (2000). *OECD: Small and Medium – sized Enterprises: Local Strength, Global Reach*: OECD Observer (book).
[4]. Vukovic, Ksenija (K) (2012). *Challenges of the EU and the national SME policy: Between administrating, managing and governing:* Info Invest, (Journal of International Scientific Publication: Economy and Business).

**Законски преписи:**

Министерство за труд и социјална политика на Р. Македонија
Извори: Економски движења во светот. Годишен извештај 1998
Извор преземен од труд „Малите претпријатија во развојот на стопанството на Р. Македонија"

УДК: 336.71.078.3 (100-773)
Стручен труд

# БАЗЕЛ 3 КАПИТАЛНИ БАРАЊА ПРИЧИНИ, НОВИ БАРАЊА И ОЧЕКУВАНИ ПРОБЛЕМИ И ПРЕДИЗВИЦИ ПРИ ИМПЛЕМЕНТАЦИЈАТА ВО ЕКОНОМИИТЕ ВО РАЗВОЈ И МАЛИТЕ ЕКОНОМИИ

**д-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска[1], Христина Накова[2]**

Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев", Штип

**Краток извадок**

Стабилен и сигурен банкарски сектор е неопходна компонента за развојот на секоја економија. Кризите кои се случуваат во банкарскиот сектор се пренесуваат веднаш во реалната економија. Заштита на банките од материјализација на ризиците со кои се соочуваат во работењето е нивниот капитал.

Почнувајќи од 80-тите години на минатиот век, Базелскиот комитет за банкарска супервизија дава препораки до супервизорските органи во однос на потребната адекватност на капиталот и рамката за управување со ризиците во банкарскиот сектор. Овие препораки еволуираа во текот на времето, како одговор на различните кризи и утврдените слабости на препораките. Во моментов, актуелни се препораките на спогодбата Базел 3 и токму затоа истите ќе бидат предмет на истражување во овој труд.

**Клучни зборови:** *банкарски сектор, капитал, ризици, препораки, кризи*

1) Универзитет „Гоце Делчев", Штип, Економски факултет, ул. „Крсте Мисирков" бр.10-А, Штип, Р.Македонија, olivera.trajkovska@ugd.edu.mk

2) Студент на постдипломски студии, насока Финансии и банкарство, Универзитет „Гоце Делчев", Штип, hristina.nakova1@gmail.com

# BASEL 3 CAPITAL REQUIREMENTS REASONS, NEW REQUIREMENTS AND EXPECTED PROBLEMS AND CHALLENGES IN IMPLEMENTATION IN EMERGINING AND SMALL ECONOMIES

**Ass. Prof. Olivera Gjorgieva-Trajkovska, Master student Hristina Nakova**

Faculty of Economics, "University Goce Delcev", Shtip

**Abstract**

Stable and safe banking sector is the key component for the development of every economy. Therefore, the crises which happen in the banking sector are immediately transmitted in the real economy. Main protection of the banks from materialization of the risks they are facing in their operations is their capital.

Starting from the eighties in the past century, the Basel Committee on banking supervision is issuing recommendations to the banking supervisors regarding the necessary capital adequacy and the framework for risk management in the banking sector. These recommendations have evolved over time, as a response to the different crises and the identified weaknesses of the recommendations. At the moment, most relevant are the recommendations of the Basel 3 capital accord and thus, they will be subject of analysis in this work.

**Key words:** *banking sector, capital, risks, recommendations, crises*

## Вовед

Капиталот е еден од клучните елементи кои се земаат предвид при проценката на сигурноста и работењето на банките. Тоа произлегува од фактот што капиталот служи како заштита од неочекуваните загуби при материјализација на ризиците на кои се изложени банките во своето работење. Соодветно, адекватната капитализираност на секоја банка е неопходна за одржување на довербата на депонентите и кредиторите во банката. Дополнително, бидејќи адекватноста на капиталот се мери како однос помеѓу капиталот и ризично пондерираната актива на банката, неговиот износ ја определува и кредитната способност на банката, односно нејзината способност да генерира дополнителен бизнис.

Во 80-тите години на минатиот век дојде до значаен развој и пораст на финансиските пазари, на кои главни учесници беа банките. Имено,

како резултат на дерегулацијата на банкарското работење, сè поголемата универзалност на банките, финансиските иновации, имплементацијата на напредни технологии и глобализацијата на банкарското работење, банките почнаа да преземаат сè повеќе и сè поголеми ризици. Затоа, во доцните 80-ти години, Базелскиот комитет за банкарска супервизија покрена иницијатива за развој на стандард за утврдување на адекватноста на капиталот на меѓународните банки, со двојна цел: зајакнување на капиталната основа на банките и укинување на изворот на нелојална конкуренција меѓу меѓународно активните банки. Базелската спогодба за единствени стандарди во однос на капиталот на банките (позната како Базел 1) беше усвоена во 1988 година, од страна на 12 индустриски земји, но откако беше прифатена од повеќе од 100 земји во светот, почна да се применува не само за меѓународно активните банки, туку и за банки кои функционират само во границите на една земја.

При примената на спогодбата Базел 1 беа утврдени низа слабости (го зема предвид само кредитниот ризик, а не и другите ризици на кои банките се изложени во своето работење; пресметката на кредитниот ризик е премногу едноставна и не ја одразува реалноста; не води сметка дека банките извршуваат и други активности, како резултат на што се разликува и нивната изложеност на ризици), па затоа беше направено ревидирање во 1996 година, со кое се предвидува и издвојување на капитал за покривање на пазарниот ризик.

Сепак, со оглед на бројните недостатоци на оваа спогодба, во 2004 година беше објавена новата капитална спогодба, позната како Базел 2. Со оваа спогодба беа направени промени во начинот на пресметка на потребниот капитал за покривање на кредитниот и пазарниот ризик, и беше воведено барање за издвојување на капитал за покривање на оперативниот ризик. Покрај пресметката на потребниот капитал за покривање на ризиците, со оваа спогодба беа предвидени уште два столба: супервизија и пазарна дисциплина. Вториот столб предвидуваше супервизорите да ги поттикнат банките самостојно да ги мерат и контролираат ризиците, а тие да ги одобрат моделите развиени од банките и да спроведуваат соодветна оценка и надзор над нивната примена. Третиот столб настојуваше да ја зајакне улогата на пазарите во контролата на ризичниот профил на банките и наметна зголемени обврски за транспарентност и објавување на информации во врска со управувањето со ризиците и капиталот од страна на банките.

## 1. Причини за развој на Базел 3 препораките

Светската финансиска криза, која започна во 2008 година, се претвори во економска и должничка криза и чии последици сè уште ги чувствуваме, покажа дека барањата на Базел 2 не се соодветни за да обезбедат сигурност и стабилност на банкарскиот сектор, во услови на системски кризи во глобалната економија.

Во литературата која ја обработува оваа проблематика, главните критики на спогодбата Базел 2 се однесуваат на следното:

- Значајно намалување во регулаторниот капитал за банките кои користат интерни модели за пресметка на потребниот регулаторен капитал за кредитен ризик, кои не беа поврзани со способноста на банките да поднесат системски кризи. Поради неадекватни и несеопфатни претпоставки и варијабли во моделите, постоеше разлика помеѓу изложеноста на банките на ризици и потребниот капитал за покривање на ризиците. Во текот на кризата, недоволната капитализираност имаше за последица високи трошоци за даночните обврзници, бидејќи државите уплатија дополнителен капитал за да ги спасат системски значајните банки.
- Преголемата улога и важност на кредитните рејтинзи определени од страна на кредитните рејтинг агенции, при пресметката на ризично пондерираната актива. Имено, кредитните рејтинзи во годините на економскиот бум (пред пропаѓањето на Lehman Brothers во 2008 година) беа премногу оптимистични при доделувањето на рејтинзите, при што важно е да се нагласи дека не постоеја никакви правила, ниту регулатори на кредитните рејтинг агенции. Имено, во моментот кога прогласи банкрот, Lehman Brothers имаше рејтинг A+ доделен од Fitch и A2 според Moody's.[3]
- При пресметката на капиталот потребен за покривање на пазарниот ризик банките користеле нетестирани и нереалистични VAR модели, со што одредбите на Базел 2 придонесоа за потценување на потребниот капитал за покривање на пазарниот ризик.
- Трансакциите на секјуритизација, кои не беа соодветно покриени со правилата на Базел 2, придонесоа за зголемување на системскиот ризик и за зајакнување на ефектот на ширење на кризата.
- Базел 2 генерираше компаративни предности за големите банки кои имаа информации и ресурси да ги имплементираат барањата на спогодбата (интерни модели за пресметка на потребниот капитал за покривање на ризиците), а таква предност добија и небанкарските финансиски институции, кои не беа предмет на регулирање со Базел 2.

3) http://www.reuters.com/article/lehman-moodys-idUSLF2328620080915

*„Сумирано, неуспехот на Базел 2 беше резултат на присвојување на регулативата. Мала група на меѓународни банки ја преземаа контролата над Базелскиот процес, претворајќи ги правилата на меѓународното регулирање на капиталот кој им овозможува максимизација на нивните профити, на штета на оние за кои нема место на масата на која се носат одлуките".*[4]

Со цел надминување на слабостите на Базел 2, во 2009 година Базелскиот комитет за банкарска супервизија започна со ревидирање на неговите правила и препораки, за веќе во 2010 година да ја објави Базел 3 спогодбата.

## 2. Најзначајни барања на рамката Базел 3

Имајќи ги предвид слабостите на Базел 2, како и сериозните последици од финансиската, должничката и економската криза од 2008 година, Базелскиот комитет за банкарска супервизија ги ревидираше препораките на Базел 2, тргнувајќи од следните цели:

– Зајакнување на глобалните капитални и ликвидносни барања (н.з. со Базел 3 се поставуваат барања и во поглед на ликвидноста на банките, бидејќи ликвидносниот ризик значително се материјализираше во текот на криза, но истите не се предмет на обработка во овој труд), кои се очекува да доведат до зголемување на отпорноста на банкарскиот сектор во услови на криза и стрес.
– Јакнење на способноста на банкарскиот сектор да ги апсорбира негативните шокови кои произлегуваат од финансиски и економски стрес, со што ќе се намали и преносот на овие шокови во реалната економија.

Во насока на остварување на дефинираните цели, Базелскиот комитет за банкарска супервизија, дефинираше три комплети на реформи: зајакнување на барањата во поглед на капиталот, стандарди за ликвидност и системски ризик и меѓусебна поврзаност на банките.

Реформите кои се однесуваат на зајакнување на барањата во поглед на капиталот вклучуваат промени како во пресметката на потребниот капитал, така и во пресметката на ризично пондерираната актива. Имено, со реформите фокусот е на квалитетот на т.н. Common equity Tier 1 capital, кој сега го вклучува само уплатениот капитал и задржаната добивка, додека хибридните инструменти веќе не се признаваат како регулаторен капитал, исто како и износот на одложени даночни средства (deferred tax assets), кои

4) Lall, R. "Why Basel 2 failed and why Basel 3 is doomed", GEG Working Paper 2009/52, October 2009

зависат од идната профитабилност на банката и не обезбедуваат вредност во случај на пропаѓање на банката, па затоа се одземаат од Common equity Tier 1 capital. Со промените се зајакнува и дефиницијата на Tier 1 и Tier 2 капиталот, односно инструментите кои се сметаат за дел од Tier 1 или Tier 2 капиталот мора да исполнат построги барања и критериуми, за да може да добијат третман на Tier 1, односно Tier 2 капитал, и соодветно да служат за покривање на загубите на банката.

Бидејќи кризата покажа дека банките немаат доволно капитал за да издржат стресни ситуации, со Базел 3 спогодбата се наметнува и барање за зголемување на нивото на капитал. Common Equity Tier 1 Ratio се бара да изнесува минимум 4,5% од ризично пондерираната актива (според Базел 2, индикаторот на основен капитал требаше да изнесува минимум 2%), додека соодветниот Tier 1 Capital Ratio треба да изнесува минимум 6%.

Во однос на пресметката на ризично пондерираната актива, Базел 3 предвидува ревидирање на рамката за пресметка на ризично пондерираната актива за пазарен ризик, вклучувајќи барање за стрес тестирање на VaR моделите, како и зголемување на капиталното барање за инкременталниот ризик. Со цел подобро рефлектирање на ризикот на вонбилансните изложености и операциите на секјуритизација, Базел 3 предвидува повисоки пондери за ризик за ресекјуритизираните изложености и употреба на повисоки пондери за секјуритизациите евидентирани во трговската книга. Бидејќи кризата покажа слабости на Базел 2 и во однос на мерењето на изложеноста на ризикот од договорна страна, Базел 3 ги зголемува капиталните барања за изложеностите кон договорни страни, кои потекнуваат од трансакции со деривативи, репо и трансакции на финансирање на хартии од вредност.

Една од важните лекции од кризата беше и дека значајна причина за финансиските кризи е претераното билансно и вонбилансно задолжување на банкарскиот сектор. *Притоа, во многу случаи, банките се задолжуваа и едновремено имаа високи стапки на капитална адекватност.*[5] Причините за високата задолженост на банките беа различни и вклучуваат избор на модели за пресметка на ризично пондерираната актива, грешки при проценка, супервизорски практики и манипулација на користените модели од страна на банките. За ограничување на нивото на задолженост, Базел 3 предвидува пресметка на коефициентот на задолженост, односно leverage ratio, кој претставува однос помеѓу Тиер 1 капиталот и вкупната изложеност на банката, при што вкупната изложеност на банката претставува збир на сите билансни изложености, вложувања во

5) Basel Committee on Banking Supervision, Finalising post- crisis reforms: an update, a report to G20 leaders

деривативи, трансакции на финансирање на хартии од вредност (на пр. репо и трансакции на позајмување на хартии од вредност) и вонбилансни изложености. Високиот степен на задолженост е особено опасен за банката, доколку банката едновремено има и висока изложеност кон една договорна страна. Затоа, во 2014 година, Базелскиот комитет усвои и рамка за големи изложености, која согласно со план ќе стапи на сила во 2019 година. Основна цел на оваа регулатива е да ја ограничи максималната загуба со која би можела да се соочи банката, доколку дојде до пропаѓање на определена договорна страна, а притоа да не се загрози солвентноста на банката.

Реформи кои се однесуваат на намалување на системскиот ризик и меѓусебната поврзаност меѓу банките се: вишокот за заштита на капиталот (capital conservation buffer), повисоко ниво на капитал кое треба да ги одржуваат системски значајните банки и контрацикличниот вишок на капиталот (countercyclical capital buffer).

Вишокот за заштита на капиталот се планира да изнесува дополнителни 2,5% капитал над поставеното минимално ниво и ќе може да се користи за надоместување на загубите во време на стрес, со цел да се одржи нивото на кредитирање на реалната економија. Доколку банката не може да го одржи нивото на капитал што го вклучува минималното ниво зголемено за овој вишок на капитал, ќе ѝ бидат наметнати рестрикции во однос на распределбата на дивиденди и бонуси.

Што се однесува до нивото на капитал кое треба да го одржуваат системски значајните банки (без разлика дали се системски значајни глобално или во рамки на земјата каде што функционираат), истото би се движело од 1-3,5% над минималното ниво зголемено за вишокот за заштита на капиталот и има за цел да ја намали предноста која ја имаат овие банки заради својата големина, сложеност и поврзаноста со останатите банки. Исто така, се зголемуваат и капиталните барања за изложеностите на банките кон големи финансиски институции и се наметнуваат построги меѓусебни лимити на изложеност помеѓу системски значајните банки.

Последниот вишок на капитал кој се воведува – контрацикличниот вишок на капиталот треба да изнесува помеѓу 0 и 2,5% над минимумот на капитал зголемен за претходно наведените вишоци на капитал и истиот има за цел да обезбеди дополнителен капитал во текот на годините на економски просперитет, и да ја намали процикличноста на капиталните барања. Имено, кризата покажа дека во услови на стрес и големи загуби паѓа капиталот на банките и тие за да можат да го одржат минималното барано капитално ниво ја намалуваат ризично пондерираната актива, со што се зголемуваат негативните ефекти врз реалната економија. Во

услови на криза, банките ќе можат да го користат овој вишок на капитал за покривање на евентуалните загуби и нема да имаат потреба од намалување на ризично пондерираната актива, со што се очекува да може да продолжат да ги кредитираат компаниите.

Имплементацијата на сите овие барања се планира да се спроведе постапно, согласно со однапред утврдени термински планови, со цел да им се остави простор на банките да се приспособат, без да се почувствува еднократен и голем ефект врз реалната економија. Имено, воведувањето на повисоките капитални барања, како и барањата за ликвидност, го зголемува трошокот на банките и има директен ефект врз нивниот финансиски резултат, и доколку не им се даде време за усогласување со овие барања, реалната економија ќе ги почувствува негативните ефекти (како што се на пр. намалено кредитирање, зголемени цени на кредитите и намалување на каматните стапки на депозитите), со што ќе се загрози економската активност во економиите ширум светот, кои сѐ уште заздравуваат од кризата во 2008 година.

Дополнително, Базелскиот комитет за банкарска супервизија работи на целосно ревидирање на спогодбата, со цел да се обезбеди сеопфатен пристап кон подобрување на управувањето со ризиците во банкарскиот сектор и да се постигне надминување на сите слабости кои беа идентификувани.

## 3. Очекувани проблеми и предизвици при имплементација на рамката Базел 3 во малите економии и економиите во развој

Откако беа објавени барањата на спогодбата Базел 3, истите предизвикаа реакции во стручната јавност и беа наведени потенцијалните проблеми и предизвици со кои се очекува да се соочат супервизорите при имплементацијата на спогодбата.

Базелската консултативна група (BCG – Basel Consultative Group), која функционира во рамки на Базелскиот комитет и има за цел да ја прошири соработката со супервизорите на земји кои не се членки на Базелскиот комитет за банкарска супервизија, во своите анализи и консултативни документи констатира кои ефекти можат да се очекуваат од имплементацијата на капиталните барања на Базел 3. Сосема оправдано, тие сметаат дека имплементацијата на овие барања ќе претставува вистински предизвик за земјите во развој и малите економии:

– Условите кои одделни инструменти треба да ги исполнат за да се сметаат за дел од Тиер 1 и Тиер 2 капитал не се воопшто едноставни и занемарливи. Имено, сите капитални инструменти мора да ги апсобираат загубите кои ги реализирала банката, доколку банката

повеќе не е во состојба да се самоодржува (non-viability), односно да генерира доволно добивка која ќе ѝ овозможи и понатаму да продолжи да функционира. Исто така, штом ќе биде активирана оваа клаузула, супервизорите може да се соочат со потенцијални проблеми со корпоративното управување. Имено, со конверзијата на инструментите ќе се овозможи влез на нови акционери, кои можеби не ги исполнуваат условите кои ги бара супервизорот, со што би можело да се загрози идното функционирање на институцијата.

- Исклучувањето на одложените даночни средства (deferred tax assets) од Тиер 1 капиталот можно е да има поголемо влијание во економиите во развој и во малите отворени економии, што се должи на правните рамки за сметководство и резервации, при што многу често се случува однапред резервираните средства да не се признаат од страна на даночните власти, како резултат на што се генерираат одложени даночни средства.
- Со оглед на новите лимити за минимум потребен капитал, како и обезбедување на капиталните вишоци, Базел 3 ќе креира потреба од зголемување на капиталот. Сепак, постојат две дополнителни причини поради кои зголемувањето на капиталот во банките во земјите во развој и во малите економии ќе биде неизбежно: а) брзиот раст на овие економии, при што клучната улога во нивното финансирање ја имаат токму банките и б) меѓународно активните банки често го користат рејтингот на државата домаќин како највисок рејтинг за сите изложености на нивните подружници во овие земји. Затоа, земјите во развој и малите економии кои имаат понизок кредитен рејтинг може да се соочат со барања за повисоки капитални нивоа отколку во развиените економии, независно од тоа дали банките во развиените економии се поизложени на системски ризици.
- За имплементација на вишокот за заштита на капиталот и контрацикличниот вишок на капитал многу е значајна способноста и знаењето на супервизорите. Особено е значајно како ќе се имплементира контрацикличниот вишок на капитал, чие воведување би можело да има негативни импликации кои произлегуваат од ограниченото познавање на кредитните циклуси и сложеноста при дефинирање на соодветна алатка за определување на моментот кога треба да се издвои контрацикличниот вишок на капитал. Дополнително, во земјите во развој, супервизорите може да имаат ограничена моќ на дејствување.
- За да одговорат на дополнителните капитални барања, без да обезбедат значително зголемување на капиталот, банките во земјите

во развој и во малите економии може да почнат со користење на интерни рејтинг модели за пресметка на потребниот капитал. Постои ризик овие модели да не ги одразуваат потенцијалните ризици на кои се изложени банките, а супервизорите да бидат принудени да ги одобрат, под притисок на банките, кои на пр. може да се повикаат на влошување на репутацијата (а репутацијата во банкарството е од пресудно значење за функционирањето на секоја банка и банкарскиот сектор во целина). Дополнително, неточна или манипулативна употреба на интерните рејтинг модели за пресметка на капиталните барања може да ја намали конзистентноста и споредливоста помеѓу банките во однос на преземените ризици и потребниот капитал за нивно покривање, без притоа да се обезбеди подобро управување со ризиците.

– Што се однесува до имплементацијата на законската рамка за системски значајните банки, постојат неколку предизвици за супервизорските органи: а) доколку има голем број на системски значајни банки во мала економија, постои опасност од зголемување на моралниот ризик, бидејќи овие институции ќе имаат третман на „преголеми за да пропаднат" б) банките-мајки на подружници во економиите во развој и малите економии, кои се дефинирани како системски значајни банки, би можеле да настојуваат да ја заобиколат регулативата за издвојување на дополнителен капитал, преку трансформација на подружниците во филијали на банката-мајка, обезбедувајќи си на тој начин компаративна предност.

Имајќи ги предвид сите наведени потенцијални слабости, супервизорските органи во сите земји, а особено во земјите во развој и малите економии, мора да бидат многу внимателни како ќе ги имплементираат барањата на Базел 3, без да предизвикаат материјализација на потенцијалните ризици. Затоа, пред нивна имплементација е неопходна темелна анализа и детална проценка на сите можни ефекти.

## Заклучок

Имајќи го предвид развојот на Базелската спогодба од 80-тите години, па сè до денес, евидентно е дека е направен голем напредок во однос на управувањето со ризиците и капиталот во банките. Притоа, Базел 3 спогодбата настојува да ги адресира проблемите идентификувани во текот на кризата која започна во 2007 година и да обезбеди банкарскиот сектор да биде поотпорен на шокови и стресни ситуации.

Оваа спогодба е сè уште во фаза на имплементација, при што евидентно е дека се можни проблеми во текот и по нејзината имплементација, особено

во земјите во развој и малите економии, како што и беше нагласено. Супервизорските органи во сите земји се исправени пред голем предизвик кој се однесува на адекватна имплементација на барањата на Базел 3, на начин кој ќе се овозможи целосно искористување на неговите предности и елиминирање на потенцијалните проблеми кои може да се појават при неговата имплементација. Веројатно тоа е и една од причините поради кои супервизорските органи се внимателни и доста аналитични пред промената на регулативата која се однесува на адекватноста на капиталот.

**Користена литература**

[1]. Basel Committee on Banking Supervision, 2015, Finalising post- crisis reforms: an update, a report to G20 leaders
[2]. Basel Consultative Group, 2014, Impact and implementation challenges of the Basel framework for emerging market, developing and small economies, Basel Committee on Banking Supervision
[3]. Basel Committee on Banking Supervision, 2010, Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems
**[4]. Dânilâ Miruna, O., 2012,** Impact and Limitations Deriving from Basel II within the Context of the Current Financial Crisis, Theoretical and Applied Economics Volume XIX (2012), No. 6(571), pp. 121-134
[5]. Greuning van, H., Bratanovic Brajovic, S., 2006, "Analiza i upravljanje banknovnim rizicima", Zagrebačka škola ekonomije i management, kniga
[6]. Кузмановска,С.,2014,"Анализа, мерење и управување на банкарските ризици", Универзитет Св. Климент Охридски - Прилеп, докторска дисертација
[7]. Lall, R., 2009, "Why Basel 2 failed and why Basel 3 is doomed", GEG Working Paper 2009/52
[8]. Петревски, Г., 2008, „Управување со банките", Универзитет „Св. Кирил и Методиј", Економски факултет – Скопје, книга
[9]. Reuters, Update 1- Moody's, Fitch slash Lehman ratings on bankruptcy, http://www.reuters.com/article/lehman-moodys-idUSLF2328620080915

УДК: 657.375.6 Стручен труд

# КОНСОЛИДАЦИЈА НА ФИНАНСИСКИ ИЗВЕШТАИ - ДЕФИНИРАЊЕ, ПОСТАПКИ, ПОТРЕБА И ОГРАНИЧУВАЊА

**д-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска[1], Јагода Георгиева[2]**

Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев", Штип

**Краток извадок**

Во бизнис смисла, консолидацијата или уште позната како амалгамација, е мерџер или аквизиција на многу помали компании во една голема. Во контекст на финансиското сметководство, на консолидација се мисли кога се врши агрегација на финансиските извештаи на група компании како еден заеднички, наречен консолидирани финансиски извештаи.

Консолидираните финансиски извештаи се финансиските извештаи на група компании, во кои средствата, обврските, капиталот, приходите, трошоците и паричните текови на матичната компанија и нејзините подружници се споени и презентирани како финансиски извештаи на поединечен економски субјект, согласно Меѓународниот сметководствен стандард 27.

**Клучни зборови:** *група компании, спојување, матична компанија, подружница*

1) Универзитет „Гоце Делчев", Штип, Економски факултет, ул. „Крсте Мисирков" бр.10-А, Штип, Р. Македонија, olivera.trajkovska@ugd.edu.mk

2) Студент на постдипломски студии, насока Финансиско известување и ревизија, Универзитет „Гоце Делчев", Штип, jagoda.081477@hotmail.com

# CONSOLIDATION OF FINANCIAL STATEMENTS-DEFINITION, PROCEDURES, USE AND LIMITATIONS

**Ass. Prof. Olivera Gjorgieva -Trajkovska, Master student Jagoda Georgieva**

**Faculty of Economics, "University Goce Delcev", Shtip**

**Abstract**

In business, **consolidation** or amalgamation is the merger and acquisition of many smaller companies into much larger ones. In the context of financial **accounting**, **consolidation** refers to the aggregation of financial statements of a group company as **consolidated** financial statements.

**Consolidated financial statements** are the "**Financial statements** of a group in which the assets, liabilities, equity, **income**, expenses and cash flows of the parent (company) and its subsidiaries are presented as those of a single economic entity", according to International **Accounting** Standard 27.

**Key words:** *group companies, acquisition, parent company, subsidiary*

## Вовед

Сметководството ги прибира, класифицира и евидентира економските информации, кои им се потребни на корисниците за донесување деловни одлуки. Сметководството ги презентира ваквите информации во извештаи, кои се нарекуваат финансиски извештаи. За да се изготват овие извештаи, сметководителите анализираат, евидентираат, квантифицираат, акумулираат, сумираат, класифицираат, известуваат и интерпретираат за економските настани и за нивните финансиски ефекти врз организацијата. Кога економските настани ќе се случат, сметководителите ги анализираат и ги евидентираат. Периодично, сметководителите ги сумираат резултатите од економските настани во вид на финансиски извештаи. Потоа, корисниците се потпираат врз информациите од финансиските извештаи при донесувањето на нивните одлуки.

Финансиските извештаи претставуваат резултат на процесот на мерење и вреднување, кој се заснова врз одреден збир од принципи. Доколку секој сметководител користи различен сет од правила за вреднување и мерење, инвеститорите потешко ќе можат да ги користат и да ги споредуваат финансиските извештаи. Основните прашања

за кои корисниците на финансиски информации бараат одговор при донесувањето на одлуки, се поврзани со оценката на финансиската слика на деловниот субјект на точно утврден датум и на тоа колку добро работел деловниот субјект во даден период – финансискиот успех. Одговор на овие прашања стејкхолдерите добиваат токму преку анализа на сетот на финансиски извештаи презентирани од страна на сметководителите. Финансиските извештаи имаат примарно значење за финансиското известување на корисниците – инвеститорите, доверителите, кредиторите, акционерите и заинтересираната јавност (со заедничко име наречени стејкхолдери) и претставуваат најквалитетен медиум за информирање на секој потенцијален корисник. Составувањето на финансиските извештаи е формална законска обврска за секој деловен субјект и извор на значајни управувачки информации за сопствениците и инвестиционата јавност, како и за статистичките органи, државата и органот за јавни приходи.

Финансиските извештаи претставуваат средство преку кое деловниот субјект ги пренесува финансиските информации кон вработените и јавноста и преку нив се врши проценка на финансиското „здравје" на деловниот субјект. Никој не може со сигурност да ја предвиди финансиската иднина на деловниот субјект. Финансиските извештаи и информациите кои тие ги даваат можат да дадат одредени насоки и се значајни за многу одлуки. Сетот на финансиски извештаи подготвени во согласност со Меѓународните стандарди за финансиско известување / Меѓународните сметководствени стандарди, содржи: Биланс на состојба (Извештај за финансиската состојба на крајот на периодот); Биланс на успех (Извештај за сеопфатна добивка за периодот); Извештај за промени на главнината; Извештај за парични текови; Белешки, кои опфаќаат преглед на значајни сметководствени политики и други објаснувачки информации и извештаи/прегледи за кои се очекува да бидат читани со ваквите извештаи.

## 1. Дефинирање и постапка на консолидација

Во финансиската и сметководствената теорија доста често користен поим е консолидацијата. Во контекст на бизнис комбинациите или спојувањето на компании, поимот консолидација има неколку значења, и тоа :[3]

- Под консолидација, во општа смисла, најчесто се мисли на процес на стекнување и процес на фузија.
- Тоа е процес на спојување на финансиските извештаи на компанијата-мајка и нејзините подружници.
- Тоа претставува едно бизнис припојување, каде што се формира ново

3) Baker,R.E,Lembke,V.C I ikng T.E, Advanced Financial Accounting, str.112

друштво кое стекнува две или повеќе друштва, кои по преземањето престануваат да постојат како правни субјекти.

Спојувањето на финансиските извештаи на компанијата-мајка и нејзините подружници, познато како процес на консолидација на финансиските извештаи, претставува консолидација во потесна смисла на зборот, која најчесто е предмет на подлабоко истражување.

## 2. Корисници на консолидирани финансиски извештаи

Консолидираните финансиски извештаи најчесто се дефинираат како *„јасна слика за вкупните ресурси на споените субјекти кои се под контрола на матичната компанија"*. Консолидираните финансиски извештаи нудат важни информации кои се однесуваат првенствено на активностите и вкупните ресурси на економскиот субјект во целина претставен како група.

Корисниците на консолидирани финансиски извештаи можеме да ги поделиме во следниве три групи:

- Инвеститори во долгорочни должнички и сопственички хартии од вредност;
- Менаџментот на матичната компанија;
- Останати корисници.

Консолидираните финансиски извештаи најчесто се користат од корисници кои се заинтересирани за матичната компанија на долг рок. Со други зборови, тоа се всушност постоечките и потенцијалните акционери на матичната компанија. Секој акционер, без разлика дали станува збор за физички или правен субјект, е заинтересиран за приходите на подружниците кои ѝ припаѓаат на матичната компанија, согласно со нејзиниот удел во подружницата. Исто така, акционерите пројавуваат интерес за консолидираните финансиски извештаи, поради проценка на способноста на менаџментот кој ја води матичната компанија.

Долгорочните доверители, пред сè банките, исто така се заинтересирани за финансиските резултати на подружниците кои ги има матичната компанија. Тие се интересираат за сите одобрени кредити на претпријатијата подружници и за состојбата на подружниците од кои истите имаат купено обврзници. Со оглед на тоа дека матичната компанија и подружниците се одвоени, т.е. се посебни правни субјекти, доверителите имаат индиректни побарувања од подружниците. За разлика од долгорочните доверители, краткорочните доверители на матичната компанија пројавуваат поголем интерес за темелни финансиски извештаи на матичната компанија, отколку за консолидирани финансиски извештаи.

Причина за оваа состојба е фактот дека краткорочните доверители се многу повеќе заинтересирани за тековната солвентност на матичната компанијата, во однос на долгорочната профитабилност.

Менаџментот на компанијата, заедно со акционерите, имаат најголем интерес како за тековните информации кои се содржани во консолидираните финансиски извештаи, така и за посебните финансиски извештаи на подружниците, кои се дел од целокупниот консолидиран финансиски извештај. Менаџментот на матичната компанија единствено преку темелно согледување на финансиските резултати, финансиската состојба и паричниот тек на сите подружници може да воспостави контрола врз истите. Интересот на менаџментот на матичната компанија за консолидираниот извештај е посебен. Ова од причина што овој извештај е релевантен за оценка на менаџментот од страна на акционерите, финансиските аналитичари, доверителите и останатите корисници. Резултатите во консолидираните финансиски извештаи воедно претставуваат основа за склучување или раскинување на договорите со менаџментот на матичната компанија.

Во групата на корисници на консолидирани финансиски извештаи секако треба да бидат споменати и финансиските аналитичари, без чии резултати функционирањето на финансиските пазари денес би било незамисливо.

Јавноста која е составена од потенцијални инвеститори и доверители, исто така, е заинтересирана за финансиските извештаи.

Даночните служби, исто така, пројавуваат интерес за финансиските извештаи, иако не примарно, најчесто поради собирање на информации за успешноста на групата во однос на успехот на секој член од групата, како даночен обврзник.

## 3. Потреба од консолидирани финансиски извештаи

Консолидираните финансиски извештаи се составуваат со цел да се искаже резултатот од деловната активност и финансиската ситуација на еден економски субјект, кој се состои од повеќе деловни субјекти. Потребата за консолидирани финансиски извештаи произлегла од анализата на следниве ситуации:[4]

а) Контрола на финансискиот удел;
б) Способност за извршување на контрола;
в) Успешноста на контролата.

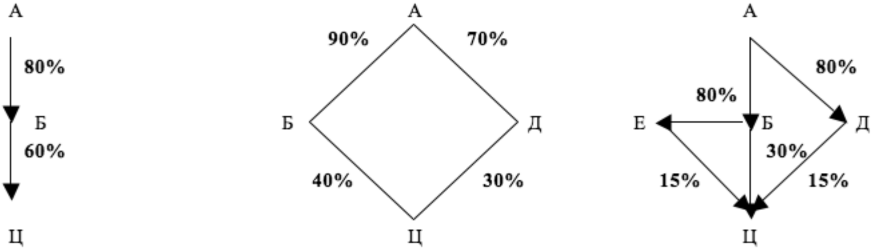
4) Baker, R.E, Lembke, V.C.i King T.E „Advanced Financial Accounting, str.113

Контролата, според меѓународните сметководствени стандарди и според FASB и американските општоприфатени сметководствени стандарди-ГААП, постои кога матичната компанија има директно или индиректно повеќе од 50% од акциите со право на глас во други компании или подружници. Подружниците во кои матичната компанија има мнозински удел се предмет на консолидација. Во некои случаи матичната компанија ги контролира активностите иако има помалку од 50% од акциите со право на глас. Затоа, денес се зборува за два вида на контрола, директна и индиректна. Директната контрола е сопственост над 50% од акциите со право на глас. Индиректната контрола се јавува во следниве ситуации, претставени преку практични примери:

1) Матичната компанија А има 80% акции со право на глас во компанијата Б, која има 60% акции со право на глас во компанијата Ц. Матичната компанија ја контролира директно компанијата Б, а врз компанијата Ц има индиректна контрола (80%*60%=48%).

2) Матичната компанија А директно ги контролира подружниците Б и Д, додека кај Ц има индиректна контрола.

3) Матичната компанија А има директна контрола врз Б и Д, а индиректна врз Ц и Е.




***Слика 1.* Индиректна контрола**

Способноста да се изврши контрола е другиот фактор за кој треба да се води сметка при одлуката дали да составуваат на консолидирани финансиски извештаи или не.

Во одредени околности компанијата која има мнозински удел во друга компанија не е во можност да ја контролира истата. Тоа може да се појави во ситуација кога во подружницата се врши реорганизација или пак врз подружницата има покренато стечајна постапка. Иако матичната компанија има мнозински удел во подружниците, сепак контролата ја има судот.

Слична ситуација се јавува кога подружницата се наоѓа во странство, каде што странската држава може да има одредени ограничувања, согласно со нејзините законски прописи. Во овој случај нема да се изготвуваат консолидирани финансиски извештаи, бидејќи матичната компанија не поседува контрола врз подружниците.

Успешноста да се изврши контрола претставува уште еден елемент за кој треба да се води сметка кога се врши консолидирање. Доколку се очекува контролата врз подружницата да е привремена, тогаш консолидацијата не е потребна.

Подружницата се исклучува од консолидација во следниве околности:[5]

1. Матичната компанија планира во блиска иднина да ги продаде акциите во подружницата.
2. Политичкото опкружување на странската подружница е такво што се очекува да се изгуби контролата.
3. Поради трансакции за откуп на сопствените емитирани акции (подружницата) доаѓа до губење на контролата, а паралелно со тоа се губи и обврската за составување на консолидирани финансиски извештаи.

## 4. Постапка на консолидација

Финансиските извештаи на матичната компанија и нејзините зависни друштва кои се користат при консолидацијата мораат да бидат изготвени на ист датум. Доколку датумите на друштвата се различни, за потребите на консолидацијата зависното друштво мора да изготви дополнителни финансиски извештаи, на ист датум како и финансиските извештаи на матичната компанија.

При консолидирањето и матичната компанија и зависните субјекти мораат да се држат до еднакви и хармонизирани сметководствени политики за еднакви трансакции и други деловни настани во слични околности.

При составувањето на консолидираните финансиски извештаи се комбинираат финансиските извештаи на матичната компанија и нејзините зависни друштва ставка по ставка, додавајќи ги заедно истите ставки за приходи, расходи, имот, обврски и капитал.

Во процесот на составување на консолидирани финансиски извештаи одредени ставки треба да се елиминираат. Такви се:

а) Елиминација на матичното вложување во зависното друштво и матичниот удел во главницата на зависното друштво-goodwill;

5) Bull R., "Financial Rations: How to use financial ratios to maximize value and success", CIMA Publishing, 2008

б) Елиминација на интер-групните трансакции;
в) Утврдување на малцинскиот интерес.

## 5. Ограничувања на консолидираните финансиски извештаи

При консолидирањето треба да се води сметка за ограничувањата кои го следат процесот на консолидација на финансиските извештаи. Некои од тие ограничувања се следниве:[6]

а) Финансискиот резултат и финансиската состојба на членовите на групата не се објавуваат во консолидираните финансиски извештаи. Лошите или добрите резултати, како и финансиската ситуација во целина, може да се прикриваат зад резултатот или финансиската ситуација на другите.

б) Консолидираните задржани добивки содржани во консолидираните финансиски извештаи не се во целост расположливи за распределба на дивиденда, затоа што дел од нив може да го претставуваат уделот на матичната компанија во нераспределените добивки на подружниците.

в) Финансиските показатели се темелат на консолидираните финансиски извештаи, т.е. се врши агрегирање на финансиските показатели, кои не даваат точни податоци за посебното работење на матичната компанија и нејзините подружници.

г) Поединечните конта на компаниите чии финансиски извештаи се консолидираат не секогаш се меѓусебно споредливи.

д) Консолидираните финансиски извештаи во себе не содржат дополнителни информации неопходни за контролирање на одделни компании. Тие информации можат да се најдат само во белешките и преку темелно разгледување на финансиските извештаи на одделни подружници.

## Заклучок

За многу компании, менаџери, инвеститори, студенти и за сите економисти, многу е важно да бидат запознаени со консолидирањето на финансиските извештаи, од причина што сите, и компании и наведени физички субјекти, дејствуваат во глобален бизнис свет. Границите на бизнисот ги поминуваат националните граници на државите. Огромен е бројот на компаниите кои во услови на глобализација на вкупните светски текови имаат низа подружници на најразлични места низ светот.

Местото на делување на компаниите ги минува своите привично поставени граници. Токму поради овој факт - постоење на подружници

6) A.HelfertErich, "Financial Analysis Tools and Techniques: A Guide for Managers",The McGraw-Hill Companies, 2001

на различни места од местото на делување на матичната компанија, компаниите се среќаваат со проблемот како да обезбедат и презентираат професионални, комплетни, објективни, јасни и прецизни финансиски извештаи, кои во себе ќе ги рефлектираат сите активности за компанијата во целина. Финансиските извештаи на претпријатијата претставуваат најзначаен извор на информации за нивното работење и остварените резултати. Ваквите информации се од големо значење како за интерните, така и за екстерните корисници при донесувањето на деловните одлуки. Спојот на финансиските извештаи на матичната компанија со финансиските извештаи на одделните подружници дава целосна слика за вкупно постигнатите резултати на групата.

Така, целта на консолидирањето на финансиските извештаи е да бидат прикажани резултатите од работењето и финансиската позиција на компанијата-мајка и компаниите-ќерки, на начин како да станува збор за едно друштво. Консолидираните финансиски извештаи треба да ги презентираат деловните настани кои се случиле само помеѓу економскиот субјект и неповрзаните надворешни субјекти - 'outsiders'. Во спротивно, корисниците на финансиските извештаи можат да стекнат погрешен заклучок, мислејќи дека интеркомпаниските трансакции се, всушност, трансакции со опкружувањето. Ова би водело кон нереални заклучоци за висината на остварените вкупни приходи од работењето и реално остварената добивка.

**Користена литература**

[1]. Фотов Р., *„Финансиски менаџмент",* Универзитет „Гоце Делчев" - Штип, 2010
[2]. Институт за овластени ревизори, *„Финансиско известување"*, 2009
[3]. Ѓоргиева-Трајковска Оливера, Колева Благица, *„Анализа на финансиските извештаи"*, Универзитет „Гоце Делчев"" - Штип, 2013
[4]. AryasriA R, *"Managerial Economics and Financial Analysis",* The McGraw-Hill Companies, 2007
[5]. A.HelfertErich, *"Financial Analysis Tools and Techniques: A Guide for Managers"*,The McGraw-Hill Companies, 2001
[6]. Atrill P., *"Financial Management for Decision Makers fifth edition",* FT Prentice Hall, 2009
[7]. Bodie Z., Kane A., Marcus A.*, "Investments",* McGraw-Hill Education , 2005
[8]. Bull R., *"Financial Rations: How to use financial ratios to maximize value and success"*, CIMA Publishing, 2008

[9]. Baker,R.E,Lembke,V.C.i King T.E „Advanced Financial Accounting ,str.113
[10]. David E. Vance, *"Financial Analysis & Decision making"*, The McGraw-Hill Companies, 2003
[11]. Horngren, Sundem, Elliot, Philbrick, *"Introduction to financial accounting",* Pearson education, 2006

УДК: 657.37:657.6
658.14/.17:657.6

Стручен труд

# УЛОГАТА И ЗНАЧЕЊЕТО НА РЕВИЗИЈАТА НА ФИНАНСИСКИТЕ ИЗВЕШТАИ НА КОТИРАНИТЕ ЕНТИТЕТИ

**Професор д-р Јанка Димитрова[1],**
**Александра Петровска[2]**

**Апстракт**

Од нејзиното појавување па сè до денес, ревизијата на финансиските извештаи на компаниите од страна на независен надворешен ревизор е камен-темелник на довербата во финансиските системи во светот. Бенефитот од ревизијата е што обезбедува уверување дека менаџментот на компанијата има обезбедено „вистински и објективен” поглед на финансиските резултати и позиции на компанијата. Ревизијата овозможува градење на мост на доверба меѓу оние кои ја управуваат компанијата и оние кои ја поседуваат - акционерите. Со оглед на важноста која ѝ е дадена, често се поставуваат прашања во врска со ревизијата, ревизорите и улогата што таа ја има за акционерите. Оваа публикација има за цел да обезбеди корисни информации за тоа што значи ревизија на финансиски извештаи и за улогата на ревизорот при вршењето на ревизијата.

**Клучни зборови:** *ревизорско мислење, ревизорски доказ, ревизорски техники, ревизорска независност, принцип на континуитет*

1) Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“ – Штип janka.dimitrova@ugd.edu.mk

2) Постдипломец на Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“ – Штип aleksandra.nikolovska)@ugd.edu.mk

# THE ROLE AND IMPORTANCE OF AUDIT OF THE FINANCIAL STATEMENTS ON THE LISTED ENTITES

**Assosiate Prof. Janka Dimitrova**[3]
**Aleksandra Petrovska**[4]

**Abstract**

Since its establishment until today the audit of financial statements of companies by an independent external auditor is the cornerstone of confidence of the financial systems in the world. The benefit of the audit is that it provides assurance that the company's management has provided "accurate and fair" view of the financial results and position of the company. The audit allows building a bridge of trust between those who manage the company and those who own it (shareholders). Because of this importance of audit there are a lot of questions about the audit, the auditors and about its role and importance for the shareholders. This publication aims to provide useful information what is the meaning of the audit of the financial statements and the auditor role in carrying out audit.

**Key words:** *audit opinion, audit evidence, audit techniques, audit independence, the principle of continuity*

**Вовед**

Секој деловен субјект има обврска да презентира информации за остварените перформанси од работењето пред сопствениците и останатите стеикхолдери. Менаџерите имаат најцелосни информации за остварените резултати од работењето на деловниот субјект, но тие можат и да манипулираат со нив со цел да прикажат подобри перформанси од оние што навистина биле остварени во текот на работењето. Сопствениците односно акционерите се соочуваат со проблем што мораат да веруваат на вистинитоста на исказите на менаџментот, бидејќи не можат лично да проверат што се случува во деловниот субјект. Еден од начините да се разреши ваквиот проблем на кредибилитет е вклучување независна и стручна трета страна која ќе ги провери податоците што се презентирани. Оваа трета страна е ревизорот. Ревизорот ги испитува информациите кои се презентирани во финансиските извештаи и обезбедува уверување во кредибилитетот на овие извештаи. Доколку постои уверување од страна

3) Faculty of economics University „Goce Delcev" Stip janka.dimitrova @ugd.edu.mk

4) graduate of Faculty of economics University „Goce Delcev" Stip aleksandra.nikolovska)@ugd.edu.mk

на ревизорите дека финансиските извештаи нудат фер презентација на економската состојба и успешност на компанијата, акционерите и потенцијалните инвеститори ќе бидат посигурни при користењето на информациите во планирањето на нивните инвестициски активности.

Поаѓајќи од улогата и важноста на ревизијата, оваа публикација има за цел да обезбеди информации во врска со тоа што значи ревизија на финансиските извештаи, за нејзиното значење за голем број стејкхолдери и за улогата што ја има ревизорот при спроведувањето на ревизијата. Оваа публикација се фокусира на ревизијата на финансиските извештаи, која се презема со цел да се формира независно мислење за информациите кои се презентирани во финансиските извештаи. Оваа публикација се фокусира на ревизијата на податоците во финансиските извештаи на јавно поседуваните компании (компании кои котираат на берзите).

1. **Дефинирање на ревизијата**

Надворешната ревизија е преглед на финансиските извештаи на една оргнизација од страна на независни законски овластени ревизори. Главната цел на надворешната ревизија е да даде мислење за финансиските извештаи. Зборот ревизија доаѓа од латинскиот збор *audire*, што значи да се слуша. Ревизорот се дефинира како слушател: оној кој ги ревидира сметките. Зголемената трговија во текот на 19 век барала сè поголемо финансирање, обезбедено од страна на повеќе инвеститори. Така започнува праксата на заедничка сопственост на претпријатијата и формирање на компании со ограничена одговорност. Сопствениците вработувале менаџери да управуваат со нивните претпријатија, а менаџерите давале отчет за нивната работа и тоа вообичаено еднаш во годината. Инвеститорите обично не знаеле ништо или многу малку за бизнисот во кој вложувале и затоа не можеле да знаат ништо повеќе за веродостојноста на финансиските извештаи кои ги поднесувале менаџерите. Затоа тие назначувале трето независно лице кое ќе ги прегледа сметките, ќе истражува и ќе врши проверки кога тоа е потребно, со цел да даде свое мислење за нивната прифатливост. Финансиските извештаи биле поднесувани по устен пат, а по ислушувањето почитуваниот слушател го соопштувал своето мислење. Ваквите слушатели подоцна станале познати по името ревизори. Со проширувањето на деловните активности, усните финансиски извештаи, преминале во писмена форма, но називот слушател не се променил.

Наједноставно кажано, во суштина, ревизијата се однесува на проценка – испитување, со цел да се изрази мислење за тоа дали податоците во него се правилно и реално прикажани согласно со утврдената рамка за финансиско известување. Постојат различни видови на ревизија кои се разликуваат според предметот кој се разгледува, на пример:

– ревизија на финансиските извештаи;
– ревизија на внатрешната контрола;
– ревизија на усогласеност.

Компаниите ги подготвуваат нивните финансиски извештаи во согласност со рамката на општоприфатените сметководствени стандарди (GAAP)[5] релевантни за нивната земја, исто така водејќи се и по Меѓународните сметководствени страндарди и Стандардите за финансиско известување. Правилната презентација на овие финансиски извештаи се проценува од страна на независни ревизори кои се придржуваат до Меѓународните ревизорски стандарди.

Компаниите објавуваат финансиски извештаи во кои обезбедуваат детални информации за нивната финансиска позиција и резултати. Овие податоци се користат од страна на широка група на корисници, стејкхолдери (како на пример инвеститори, доверители, купувачи, банки и сл.) при донесување на нивните финансиски одлуки. Многу често оние кои ја поседуваат компанијата, акционерите, не се и оние кои ја управуваат компанијата. Поради тоа сопствениците (акционерите) на овие компании (како и другите стејкхолдери) се потпираат на независното мислење на трета страна во поглед на тоа дали финансиските изјави и податоци прикажани во финансиските извештаи во целост и реално ја прикажуват, од сите материјално значајни аспекти, финансиската позиција на компанијата.

За да се обезбеди одредена доза на сигурност во врска со финансиските извештаи, се ангажира квалификувана надворешна страна (ревизор) за да ги прегледа податоците во финансиските извештаи презентирани од менаџментот и за да го даде своето професионално мислење во врска со тоа дали финансиските извештаи правилно и реално ја отсликуваат вистинската состојба, која компанијата ја остварила во одреден период (обично за една фискална година).

Според Законот за трговски друштва, ревизијата е задолжителна да се врши на годишните сметки на големите и средните трговски друштва, друштвата кои изготвуваат консолидирани финансиски извештаи,

5) Сметководствените стандарди се, исто така, познати како стандарди за финансиско известување или општоприфатени сметководствени принципи (Generally accepted accounting principles - GAAP). Сметководствените стандарди ги поставуваат условите за признавање, мерење, презентирање и откривање на трансакциите и настаните кои треба да се објават во финансиските извештаи. Меѓународните стандарди за финансиско известување (МСФИ) се издадени од Одборот за меѓународни сметководствени стандарди (International Accounting Standards Board - IASB).

финансиските институции (банки, инвестициски фондови, брокерски куќи, осигурителни компании) и друштвата чиишто хартии од вредност котираат на Македонската берза за хартии од вредност[6]. Во последно време сè почест е случајот деловни субјекти кои согласно со законската регулатива да не се обврзани да вршат ревизија на финансиските извештаи (микро и мали субјекти), сами ја ангажираат екстерната ревизија со цел задржување или стекнување на довербата кај своите доверители и пошироката јавност, а и сами да стекнат уверување дека презентираните информации во финансиските извештаи се во согласност со рамката за финансиско известување.

Екстерната ревизија треба да се спроведе ефективно и ефикасно за да придонесе за економска ефикасност на субјектот на ревизијата, а остварувањето на оваа цел на ревизијата е условено од примената на трите фундаментални концепти на ревизијата:

- концептот на материјалност (значајност);
- концептот на ревизорски ризик и
- концептот на ревизорски доказ.

Концептот на материјалност или значајност се однесува на прашањето на толеранција на грешките во работата на ревизорот. Ревизорскиот ризик се однесува на тоа дека ревизорите нема да успеат да ги откријат материјалните грешки во финансиските извештаи, односно финансиските извештаи да не се објективни и реални, а ревизорот тоа да не може да го открие. Тој претставува опасност со која се соочуваат ревизорите.

Ревизорот во текот на процесот на ревизија треба да добие ревизорски докази за да може да донесе заклучоци кои ќе бидат основа за ревизорското мислење. Ревизорскиот доказ е неопходен да го поддржи ревизорското мислење и извештај. Голем дел од ревизорската работа при формирањето на ревизорско мислење се состои од прибавување и оценување ревизорски докази. Ревизорскиот доказ ги опфаќа сите изворни документи и сметководствени информации од кои се изработени финансиските извештаи, како и потврдните информации од други извори. Ревизорскиот доказ се добива со соодветни комбинации на „тестови на контроли" кои претставуваат тестови извршени со цел добивање ревизорски доказ во врска со соодветноста на обликот и ефективното дејствување на сметководствениот и интерниот контролен систем и „независни постапки" кои претставуваат тестови кои се вршат за добивање ревизорски доказ за откривање на значајни погрешни прикажувања во финансиските извештаи.

6) Димитрова, Ј, Ревизија (теоретски и практични аспекти). Универзитет „Гоце Делчев" - Штип, 2013, стр.17

## 2. Бенефити од ревизијата

Ревизорите генерално се избираат од страна на акционерите и извештајот го доставуваат директно до нив. Сепак, ревидираните финансиски извештаи на повеќето јавно поседувани компании се јавно достапни до сите заинтересирани страни. Овие ревидирани финансиски извештаи, освен од акционерите, може да се користат и од други заинтересирани страни, како што се потенцијалните инвеститори кои размислуваат да купат акции од компанијата или добавувачи кои размислуваат да соработуваат со компанијата. Ригорозниот процес на ревизија речиси секогаш ќе укаже на одредени делови од работењето во кои може да се направи некое подобрување во контролите или процесите. Во одредени околности можеби ќе биде потребно ревизорот да комуницира со менаџментот доколку увиди дека има недостаток од контрола во одредени делови од работењето. Овие комуникации можат да придонесат за додавање на вредност на компанијата и да придонесат за подобрување на целокупното работење.[7]

*Слика 1.* **Корисници на финансиските извештаи**

## 3. Што се тоа материјално значајни погрешни прикажувања

Концептот на материјалност или значајност се однесува на прашањето на толеранција на грешките во работата на ревизорот.

7) www.pwc.com, Understanding a financial statement audit, http://download.pwc.com/ie/pubs/2014-pwc-ireland-understanding-financial-statement-audit.pdf

Материјалноста е релативен термин и тоа што може да биде материјално во еден случај, во друг случај можеби не е. Дали нешто е материјално или не е професионална одлука и зависи од искуството на ревизорот. Информацијата е значајна доколку нејзиното изоставување или погрешно прикажување може да влијае врз економските одлуки на корисниците, донесени врз основа на финансиските извештаи. Материјалноста (значајноста) зависи од големината на ставката или грешката проценета во конкретните околности во кои дошло до нејзиното изоставување или погрешно прикажување. Според тоа материјалноста претставува, пред сè, праг или точка на толеранција, а не примарна квалитативна карактеристика која информацијата мора да ја поседува за да биде корисна. Проценката на материјалност (значајност) треба да овозможи одговор на следниве прашања:

- колкав ќе биде делокругот на работа на ревизијата;
- кои ставки треба да се проверат;
- дали некои вредности треба однапред да се фаворизираат;
- дали е потребно да се врши тестирање врз основа на статистички примерок и сл.

Дали нешто е материјално значајно зависи од професионалното расудување на ревизорот, бидејќи во Меѓународните ревизорски стандарди не е дадено упатство за определување на износот на материјалната значајност. Проценката на материјалната значајност е оставена на професионалното расудување на ревизорот и најчесто во пракса се случува два ревизори да утврдат различно ниво на материјалност за еден ист клиент. Голем број ревизори го користат своето субјективно професионално расудување за да ја проценат материјалноста (значајноста) за секоја сметка од финансиските извештаи, па дури и два ревизори да определат еден ист износ на материјалност, заради нивното расудување можно е да определат различна значајност во структурата на поединечните сметки од билансот на состојба.[8]

## 4. Компании кои се јавно поседувани наспроти компании кои не се јавно поседувани

И покрај тоа што компаниите од сите големини изготвуваат финансиски извештаи, бројот на заинтересираните корисници за финансиските извештаи нормално е поголем кај јавно поседуваните компании. Ова е поради поголемиот број на индивидуи, други бизниси и

8) Дрогиска Л., Комплетирање на ревизорскиот процес и издавање на конечен ревизорски извештај, 2014, Економски факултет – Прилеп, магистерски труд, стр. бр. 60

организации кои имат интерес или зависат од работењето на компанијата. Финансиските извештаи на јавно поседуваните компании, обично се достапни за поголем број на корисници. Во повеќето законодавства за јавно поседуваните компании има дополнителни барања кои треба да ги исполнат во делот кога ги подготвуваат нивните финансиски извештаи.

## 5. Опкружување

Менувањето на условите во опкружувањето на компанијата, како што се менувањето на економските и законските барања и услови, имаат значително влијание врз работењето на компанијата, а последователно на тоа влијаат и врз финансиските извештаи. Менувањето на бизнис климата, промените во економијата, законите и законските регулативи го зголемуваат ризикот за работењето на компаниите и во овие услови се бара адекватен одговор и објавување на новонастанатите состојби во финансиските извештаи. Сето ова многу влијае и врз начинот на спроведување на ревизијата, бидејќи ревизорот мора да го земе предвид зголеменото ниво на ризик од појавување на материјално значајни грешки во финансиските извештаи.

При вршење на ревизија, ревизорите земаат предвид повеќе фактори кои можат да имаат дополнително влијание врз работењето на компанијата. Во случај кога се работи за компанија која е составена од повеќе поединечни субјекти се јавуваат дополнителни компликации во вршењето на ревизијата. Исто така, доколку се работи за компанија која функционира во различни земји мора да се земат предвид и законските регулативи и барања на одделните земји во кои работи компанијата.

При вршењето на ревизијата, ревизорите ги користат Меѓународните ревизорски стандарди (Generally Accepted Auditing Standards - GAAS), кои содржат специфични барања и насоки за извршување на ревизорскиот ангажман. Ревизорските стандарди можат да бидат напишани од страна на национални или интернационални организации, како што е Одборот за меѓународна ревизија и стандарди на уверување (International Auditing and Assurance Standards Board - IAASB), а да бидат приспособени според барањата на националната регулатива.[9]

## 6. Известување

### 6.1. Ревизорско мислење

Менаџментот на компанијата е одговорен за подготовка на финансиските извештаи на компанијата. Одговорноста на ревизорот

9) www.granthornton.com https://www.grantthornton.com/~/media/content-page-files/audit/pdfs/ACH-guides/ACH-Guides-Planning-External-Audit-WEB1.ashx

се сведува на изразување на мислење со определен степен на сигурност дека финансиските извештаи во целост не содржат материјално значајни грешки, било да се работи за случајни грешки или намерно погрешно прикажување на податоците, дека финансиските извештаи реално ја покажуваат состојбата на компанијата и се изработени во согласност со релевантните ревизорски стандарди (како на пример Меѓународните сметководствени стандарди).

Постои цел сет на стандарди кои ревизорите треба да ги применуваат при спроведување на ревизијата. Одговорност на ревизорот е да ја испланира и да ја спроведе ревизијата на начин кој е пропишан со ревизорските стандарди, притоа водејќи сметка да обезбеди достатен и соодветен ревизорски доказ врз основа на кој ќе го оформи ревизорското мислење. Што ќе претставува достатен и соодветен ревизорски доказ зависи од професионалното расудување на ревизорот.

Ревизорот зема предвид голем број фактори при определување дали тврдењата во финансиските извештаи се ослободени од материјално значајни грешки. Овде до израз доаѓаат и вештините и искуството на ревизорот.

Целта за спроведување на секоја ревизија е на крајот ревизорот да може да подготви ревизорски извештај каде што ќе го искаже своето мислење. Постојат повеќе видови на ревизорски мислења. Ревизорскиот извештај во кој ревизорот заклучил дека финансиските извештаи даваат вистинска и објективна слика согласно со утврдената рамка за известување претставува позитивен ревизорски извештај или ревизорски извештај кој содржи мислење без резерва. Ова е најчеста варијанта на ревизорски извештај. Ревизорот го издава само кога е сигурен дека сметководствените искази на реален начин и непристрасно ја прикажуваат финансиската состојба на деловниот субјект, а финансиските извештаи се составени согласно со сметководствените стандарди и важечките сметководствени прописи.[10]

### 6.2. Модифицирано ревизорско мислење

Доколку постои ограничување во делокругот на ревизорската работа и несогласување со менаџментот во врска со прифаќањето на одредени сметководствени политики и методот на нивна примена, ревизорот може да не биде во состојба да издаде мислење без резерва. Во вакви околности ревизорот изразува мислење кое се разликува од мислењето без резерва и потребно е во извештајот да вклучи јасен опис на сите одделни причини.

10) *Ацески, Б, Трајкоски, Б, 2004, Интерна и екстерна ревизија, Универзитет „Св. Климент Охридски" – Битола, Економски факултет – Прилеп, стр. бр. 444*

Постојат следните видови на модифицирано мислење:

- мислење со резерва или квалификувано (условено) мислење;
- воздржување од мислење;
- негативно или неповолно мислење.

Ревизорот ќе изрази **квалификувано мислење** (мислење во резерва) во случај кога ограничувањето на делокругот на работа на ревизорот, односно несогласувањето со менаџментот не е толку значајно за тоа да доведе до изразување на негативно ревизорско мислење за објавените финансиски извештаи или да се воздржи од давање мислење. Ревизорски извештај кој содржи мислење со резерва се издава кога ревизорот ќе дојде до заклучок дека не може да се изрази позитивно мислење, но дека ефектот од какво било несогласување со менаџментот или ограничувањето во обемот на ревизијата не е толку значаен за да изрази негативно мислење или да изрази неможност за давање на мислење.

Ревизорот ќе изрази **негативно мислење** кога и по собирањето доволно соодветни ревизорски докази ќе заклучи дека погрешното прикажување во финансиските извештаи е значајно и релевантно. Ревизорски извештај кој содржи негативно мислење се издава кога ефектот од несогласувањето е значаен за финансиските извештаи и ревизорот мора да собере доволно докази со кои ќе го оправда изнесеното мислење, но ваквите мислења ретко се јавуваат во практиката, бидејќи ревизорот навреме ги запознава и ги предупредува клиентите за недоследностите и раководството истите ги прифаќа и навремено ги отстранува.

Ревизорот може да **заклучи дека не е можно да изрази мислење** за реалноста и објективноста на финансиските извештаи на деловниот субјект – клиент, бидејќи: - не е во можност да собере доволно соодветни ревизорски докази на кои ќе го заснова своето мислење и ќе заклучи дека можното влијание на неоткриеното погрешно прикажување на финансиските извештаи, доколку го има, би било и материјално значајно и релевантно - кога во екстремно ретки околности кога се појавува поголема неизвесност, ревизорот иако има прибавено достатни и соодветни ревизорски докази ќе заклучи дека не е во можност да формира мислење за финансиските извештаи, поради потенцијалното влијание на неизвесностите и нивниот кумулативен ефект на финансиските извештаи.

## 6.3. Околности што можат да доведат до мислење поинакво од мислењето без резерва

Околности кои можат да влијаат за изразување на мислење поинакво од мислењето без резерва се следните:

- ограничување на делокругот на работа на ревизорот, што може да доведе до изразување на мислење со резерва или воздржување од изразување на мислење;
- несогласување со раководството на деловниот субјект во врска со прифатливоста на избраните сметководствени политики, методот на нивна примена и прифатливоста на обелоденувањата во финансиските извештаи, што може да доведе до изразување на мислење со резерва или негативно мислење.

## 6.4. Принцип на континуитет

Водејќи се од овој принцип, компанијата се гледа како континуитет, односно се претпоставува дека истата и во иднина ќе продолжи да работи како и дотогаш. Овој принцип се применува редовно, освен во случаите кога менаџментот има намера да ја ликвидира, односно да ги прекине активностите на компанијата или во случаи кога нема друга реална алтернатива освен тоа да го стори. Кога се применува овој принцип се претпоставува дека компанијата ќе може да ги реализира своите средства и да ги извршува своите обврски со нормален тек. Во случај кога менаџментот смета дека компанијата нема да продолжи да работи во иднина, финансиските извештаи се подготвуваат на ликвидациона основа, односно мора да се земат предвид потенцијалните присилни продажби на средствата, по вредност која ќе биде значително пониска од износот на обврските.

## 7. Годишен извештај на компанијата

Годишниот извештај е извештај подготвен и објавен од страна на компанијата, кој содржи детални информации во врска со активностите и остварените финансиски резултати во текот на претходната година. Во својата содржина вклучува: финансиски извештаи, извештаи од менаџментот, преглед на стратегијата на компанијата, преглед за остварените резултати, информации за управувањето со ризиците, информации за акционерите, како и други информации за корпоративна и социјална одговорност на компанијата.

Годишниот извештај на една компанија е обично составен од ревидирани финансиски извештаи и наративен дел, кој содржи опис од менаџментот на компанијата за остварените перформанси и активности. Наративниот дел од годишниот извештај нормално, исто така, е ревидиран. Ревизорот го проверува и наративниот дел со наративните изјави, со цел да види дали постојат некои информации кои не соодветствуваат со податоците во финансиските извештаи. Ревизорот треба да ги провери

и процени заклучоците извлечени од добиениот ревизорски доказ, како основа за изразување на мислење за финансиските извештаи. Оваа проверка вклучува разгледување на тоа дали финансиските извештаи се изготвени во согласност со прифатливата рамка за финансиски озвестување, без оглед на тоа дали тие се меѓународните сметководствени стандарди или важечките национални стандарди и практики. Исто така, може да биде неопходно да се утврди дали финансиските извештаи се придржуваат кон одредбите од Статутот. Доколку ревизорот пронајде некои недоследности, ќе комуницира со менаџментот и со оние кои се одговорни за управувањето. Финансиските извештаи, годишниот извештај и другите документи им овозможуваат на акционерите да разберат какви резултати остварила компанијата за одреден период.

## 8. Процес на спроведување на ревизија

### 8.1. Професионално расудување и скептицизам

При спроведувањето на ревизијата, ревизорите задолжително разгледуваат дали финансиските извештаи се подготвени во целост според Меѓународните сметководствени стандарди. Меѓутоа, при вршење на ревизијата, ревизорите мора да се потпрат и врз своето професионално расудување и искуство. Ревизорските стандарди бараат ревизорите да гледаат на работите со професионален скептицизам. Според Меѓународните стандарди за ревизија, професионалниот скептицизам претставува „став кој вклучува испитувачки ум, претпазливост во врска со околностите кои доведуваат до тоа финансиските извештаи да бидат материјално погрешно прикажани, било поради измама или поради грешка и критична проценка на ревизорските докази“. Меѓународните стандарди за ревизија експлицитно бараат од ревизорот да ја планира и извршува ревизијата со став на професионален скептицизам имајќи предвид дека може да постојат околности кои доведуваат до тоа финансиските извештаи да бидат материјално погрешно прикажани[11].

### 8.2. Инхерентни ограничувања на ревизијата

Ревизорот не може да добие апсолутно уверување дека финансиските извештаи се ослободени од материјално погрешни прикажувања поради инхерентните ограничувања на ревизијата, кои се предизвикани од страна на голем број фактори. На пример, многу ставки во финансиските извештаи вклучуваат субјективни одлуки или одреден степен на неизвесност (на пример, сметководствени проценки). Како резултат на тоа, таквите

11) МСР 200 Цел и општи принципи кои управуваат со ревизијата на финансиските извештаи, точка 6

ставки се предмет на својствено ниво на несигурност која не може да се отстрани со примена на ревизорски постапки. Не треба да се очекува дека секоја ставка од финансиските извештаи ќе биде проверена и потврдена нејзината точност со 100% сигурност од страна на ревизорот. Ревизорот ќе провери дел од податоците во финансиските извештаи применувајќи на различни методи, а потоа ќе изрази мислење кое ќе се однесува за целокупните финансиски извештаи.

8.3. **Измами**

Измамите имаат корозивен ефект врз работењето на компанијата. Менаџментот е одговорен за раководењето со компанијата и за спречувањето и детектирањето на измами. Детектирањето на измамите во текот на ревизијата е тешко затоа што многу пати доказите се добро прикриени и може повеќе лица да се вклучени во нивното спроведување. И покрај тоа што ревизијата е прописно изведена во согласност со GAAP, често пати не може да се открие материјална измама. Сепак, одговорност на ревизорот е да добие разумно уверување дека финансиските извештаи не се материјално погрешни, како резулатат на измами.

Финансиските извештаи мора да се подготвени во согласност со сите применливи МСФИ и интерпретации. Финансиското известување треба да обезбеди корисни информации за сегашните и потенцијалните инвеститори, доверителите и за 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 анализа.

Погрешни прикажувања во финансиските извештаи може да настанат поради измама или грешка. Разликата помеѓу измама и грешка е во тоа дали погрешното прикажување во финансиските извештаи е направено намерно или ненамерно. Основната одговорност за спречување и откривање на измама е на раководството. Раководството треба да вложи максимален напор за спречување на измами и грешки, преку дизајнирање, имплементирање и одржување на систем на интерни контроли, што ќе резултира со подготвување и објективно презентирање на финансиски извештаи коишто се ослободени од материјално погрешни прикажувања, без разлика дали се резултат на измами или грешки и да примени соодветни сметководствени политики, како и правење на сметководствени проценки кои се разумни во околностите. Во секој случај, доколу ревизорот почне да се сомнева во измама при вршење на ревизијата, многу работи ќе се променат, како што се: проценката која ќе ја направи ревизорот за нивото

на ризик, комуникацијата со одговорните за управувањето, природата и должината на ревизорските постапки, оценката на ревизорот за постоечките внатрешни контроли и процеси во компанијата.[12]

## 8.4. Петте фази на ревизијата

Во поширока смисла, процесот на ревизија може да се сумира во пет фази:

**Планирање -** спроведување на активности за иницијално планирање кои вклучуваат формално прифаќање на клиентот од страна на ревизорската фирма, потврдување на независноста на ревизорската фирма од компанијата, одбирање на тимот за ревизија и вршење на други постапки за утврдување на природата, временскиот распоред и степенот на постапките кои ќе се вршат со цел да спроведе ревизија на ефективен начин.

**Проценка на ризикот –** во оваа фаза ревизорот ги користи своите знаења за бизнисот, индустријата и опкружувањето во кои компанијата работи со цел да ги идентификува и оцени ризиците што може да доведат до значајно погрешни прикажувања на податоците во финансиските извештаи. Овие процени за утврдување на нивото на ризик, бараат значително ниво на знаење и искуство од страна на ревизорот, особено доколку се работи за големи и комплексни ангажмани. Ревизорот, исто така, треба да има и доволно познавања на бизнисот и ризиците поврзани со него, како и да се земат предвид мислењата од претходните извршени ревизии на клиентот. Овде до израз значително ќе дојде ревизорското расудување, знаење и искуство. Ревизорите треба да се информираат за индустријата и пошироката средина во која работи компанијата, за нејзините конкуренти, клиенти и добавувачи.

**Стратегија и план за ревизија –** еднаш откако ќе се изврши процена на нивото на ризикот, ревизорите ќе развијат стратегија за вршење на ревизијата и детален план со цел да го намалат ризикот од неоткривање на материјално значајни погрешни прикажувања во финансиските извештаи. Меѓу другото, ова вклучува дизајнирање на пристап за тестирањето на податоците во финансиските извештаи, донесување на одлука за тоа дали и колку ќе се потпира ревизијата на интерните контроли на компанијата, развивање на детален распоред за спроведување на ревизијата, делегирање на надлежности на секој од тимот за ревизија. Еднаш утврдените план и стратегија на ревизијата постојано се проверуваат во текот на

12) Димитрова, Ј и Фотов, Р (2014) *Улогата на ревизијата во подобрување на квалитетот на финансиското известување*. Knowledge: International Journal - Scientific and applicative papers Skopje, стр. бр. 3

спороведувањето на ревизијата со цел да можат да одговорат на новите информации и промени кои можат да настанат во текот на спроведувањето на ревизијата.

**Собирање на докази –** не постои пропишано правило за тоа колкава треба да биде големината на ревизорскиот доказ. За одредување на големината на ревизорскиот доказ најголемо значење има проценката на ревизорот, неговото професионално расудување и искуство. Корисниците на финансиските извештаи на одреден деловен субјект очекуваат од ревизорот да изрази мислење, врз основа на кое ќе ги засноваат своите натамошни одлуки, како за изразување на натамошна доверба на менаџментот, така и за дополнителни вложувања - инвестирање во деловниот субјект. Ревизорот, пак, за да изрази мислење за финансиските извештаи на субјектот прибира достатен и соодветен доказ врз основа на кој ќе го поткрепи своето мислење. Ревизорски докази се документи и информации што ревизорот треба да ги прибави во текот на процесот на ревизијата, со цел оформеното и изразено мислење, искажано во извештајот за ревизија, да биде веродостојно и аргументирано. Доказот се смета за поверодостоен кога е добиен:

– од надворешни извори (независни трети страни);
– од клиент со ефикасен систем на интерна контрола;
– директно до ревизорот;
– во писмена форма. [13]

**Финализација на ревизијата –** На крај ревизорите формираат заклучок кој се базира врз основа на тестовите на финансиските извештаи кои ги спровеле и врз основа на доказите кои ги собрале. Ова претставува основа за формирање на ревизорското мислење во врска со податоците во финансиските извештаи. Ревизорите во текот на целиот процес на ревизијата неизоставно се во комуникација со компанијата во која се спроведува ревизијата. Постојано се во контакт со менаџментот како на оперативно, така и со менаџментот на повисоко ниво, и со сите оние кои се одговорни за управувањето со компанијата. На крај, ревизорот објавува ревизорски извештај кој треба да содржи јасно изразено писмено мислење за финансиските извештаи како целина. Ревизорскиот извештај вклучува повеќе елементи, како што се: наслов, име на корисникот, почетен или воведен пасус, пасус за делокругот, пасус со мислење во врска со финансиските извештаи, датум на извештајот, адреса и потпис на ревизорот.

13) Димитрова, Ј. и Фотов, Р. (2014) Улогата на ревизијата во подобрување на квалитетот на финансиското известување. Knowledge: International Journal - Scientific and applicative papers Skopje, стр. бр. 9

### 8.5. Метод на примерок

За успешно спроведување на ревизијата на финансиските извештаи на деловниот субјект, мислењето на ревизорот да биде веродостојно, објективно и аргументирано, треба да се испитаат материјално значајните ставки или билансни позиции. Но таквото испитување бара подолго време на ангажирање на ревизорот, трошоците се повисоки, и тоа е оправдано само во случаи кога се констатирани злоупотреба, измами, кражби или доколку постои сомневање н прикривање на девијациите во работењето на деловниот субјект. Затоа со порастот на големината и обемот на активностите кај деловните субјекти се нагласува потребата на ревизорот од користење на примерок во своите испитувања, како средство за прибирање доказен материјал. Имено, ревизорот во текот на ревизорскиот ангажман поголем дел од своите сознанија ги темели на проучување и оценка на внимателно селектиран примерок од ставки и трансакции. Примената на методот на примерок на ревизијата му овозможува на ревизорот да го оцени ревизорскиот доказ за некоја карактеристика за селектираните ставки со цел да се помогне при формирањето на заклучок во врска со популацијата од која примерокот е извлечен. Но постои можност ревизорскиот заклучок кој се базира на примерокот да се разликува од заклучокот донесен доколку целата популација би била предмет на ревизија. Тоа претставува ризик од примена на методот на примерок во ревизијата и се јавува во два вида и тоа: ризик ревизорот при тест на контролата да заклучи дека контролниот ризик е помал отколку фактичкиот и ризик ревизорот при тест на контролата да заклучи дека контролниот ризик е поголем од фактичкиот. Ризикот кој произлегува од користењето на примерокот може да се намали со зголемување на димензијата на примерокот. Истовремено постои и ризик поради непримeнување на методот на примерок, кој се јавува како резултат на фактори кои придонесуваат ревизорот да дојде до погрешен заклучок поради која било причина која не е поврзана со големината на примерокот.

Големината на примерокот може да биде различна, а при нејзиното одредување во предвид треба да се земат повеќе фактори и тоа:

1. Целите на ревизијата;
2. Популацијата;
3. Стратификацијата;
4. Големината на примерокот;
5. Ризикот од користење на метод на примерок;
6. Максимално прифатлива грешка;
7. Очекуваните грешки во популацијата.[14]

14) Ацески, Б, Трајкоски, Б, 2004, Интерна и екстерна ревизија, Универзитет „Св.

## 9. Одбор за ревизија

Кај јавно поседуваните компании, обично, акционерите го имаат последниот збор во одобрувањето на ревизорскиот ангажман, а како резулатат на тоа, ревизорите примарно одговараат пред оние чии интереси ги застапуваат. Обично одборот за ревизија, кој делува како поголемо независно тело, е одговорен за застапување на интересите на акционерите. Компаниите не мора секогаш да имаат одбор за ревизија. Одборот за спроведување на ревизија најчесто е составен од мнозинството на неизвршни директори. Тие се одговорни за надгледување на ревизијата и за оценка на независноста и ефикасноста на ревизорите. Важна улога одборот за ревизија има во проценката и во давањето на препорака дали да се ангажира одредена ревизорска фирма или дали да се даде препорака за повторно реангажирање на одредена ревизорска фирма. Одборот за ревизија, исто така, е одговорен да комуницира со ревизорите и дискутира за сите значајни проблеми што можат да се појават во текот на ревизијата.

## 10. Независност на ревизорите

Често пати се поставува прашањето за тоа како да се обезбеди или како да се биде сигурен во независноста на ревизорите кога се има предвид фактот дека тие се ангажирани и платени од страна на претпријатието. Од друга страна, акционерите на компанијата мораат да имаат доверба дека ревизорите ги оценуваат релевантните информации објективно и дека имаат објективен и критички пристап при обезбедувањето на ревизорските докази. Акционерите, исто така, сакаат да бидат сигурни дека ревизорите ја извршуваат нивната работа и го донесуваат своето мислење на начин што е целосно независен и кој не е под влијание на менаџментот. Но не се работи само за акционерите. Сите корисници на ревидираните финансиски извештаи на компанијата, кои врз нив ќе ги базираат своите идни одлуки, сакаат да бидат сигурни во независноста на ревизорите.

Постојат повеќе прописи и професионални стандарди до кои мора да се придржуваат фирмите за ревизија, како и нивните ревизори при спороведувањето на ревизијата, кои се однесуваат на ревизорската независност. Специфичните барања за независнот на ревизорот се разликуваат во светот, но обично вклучуваат:

- Забрана ревизорот да има интерес (било да се работи за финансиски интерес или да биде близок со менаџментот) во компанијата во која извршува ревизија;
- Забрана ревизорот да обезбедува некои други специфични услуги на компанијата врз која врши ревизија како на пример, сметководствени услуги и слично;

---

Климент Охридски” – Битола, Економски факултет – Прилеп, стр. бр. 340

– Се бара одвреме-навреме да се изврши промена на клучниот персонал за спроведување на ревизија од ревизорскиот тим, за да се осигура независноста на ревизорскиот тим.

Ревизорот како самостоен извршител или како член на ревизорска фирма не може да изврши ревизија во фирма каде што е акционер, инвеститор или кредитор, односно каде што на кој било начин финансиски е заинтересиран. Исто така, не смее да извршува ревизија во претпријатие каде што за време на ревизијата е директор, член на раководството, вработен или основач. Ревизорот не смее да врши ревизија онаму каде што има роднински врски со лицата заинтересирани за претпријатието каде што се врши ревизијата. За да врши ревизија ревизорот не смее да биде ангажиран како советник или во кое било друго својство да биде вклучен во управувањето со претпријатието.[15]

## 11. Ангажирање на ревизорот

Ревизорскиот ангажман, како што е веќе објаснето погоре, генерално треба да биде потврден и одобрен од страна на акционерите, но трошоците за плаќање на ревизорскиот ангажман се плаќаат од страна на компанијата. Одборот за ревизија ја има одговорноста да ја потврди независноста на ревизорот од компанијата. Доколку компанијата размислува да направи промена на ревизорот, Одборот за ревизија ќе ја има централната улога во давењето на препорака во врска со тоа дали треба да се направи промена и да се избере друг ревизор и ако се прифати промената, која друга ревизорска фирма да се земе предвид како можност за ангажирање. Ова обично се прави со спроведување на тендер, каде што ќе се разгледа понудата на повеќе ревизорски фирми.

Освен Одборот за ревизија, во надгледувањето на работата на ревизорите се вклучуваат и други тела како што се регулаторите и телата кои ги донесуваат стандардите за ревизјиа, кои исто така имаат клучна улога во следењето на работата на ревизорите и мониторирање на квалитетот на ревизијата. Ревизорскиот ангажман значително е покомплициран доколку се работи за фирма која работи со повеќе подружници во повеќе земји.

## 12. Ревизорски вештини и техники

Вообичаено ревизорите се квалификувани сметководители кои се дел од членовите на професионален институт на ревизори во своите земји. Иако ова варира од земја во земја, квалификуваните ревизори нормално

15) Ацески, Б, Трајкоски, Б, 2004, Интерна и екстерна ревизија, Универзитет „Св.Климент Охридски" – Битола, Економски факултет – Прилеп, стр. бр. 490

мора да исполнуваат одредени услови во поглед на образованието кое траба да го имаат, да имаат положено испити со цел добивање на сертификат за ревизор и да имаат одредено професионално искуство.

Да се стане ревизор е предизвикувачки процес, кој бара најпрво да се завршат академски студии, потоа да се положат испити со цел да се добие сертификат за ревизор, како и да се има професионално искуство во делот на ревизијата. Луѓето кои се квалификувани како ревизори треба да имаат познавања од повеќе области, како што се: ревизија, сметководство, финансии, право, бизнис управување.

Во поглед на техничките вештини, ревизорите треба да имаат добри аналитички вештини да за бидат во можност да ги анализираат информациите за компанијата. Ревизорите исто така треба да имаат и добри комуникациски вештини (како за вербална, така и за пишана комуникација). Ова се бара затоа што ревизорите постојано се во комуникација со менаџментот. Многу е битно тие да воспостават јасна, разбирлива и професионална комуникација со менаџментот.

Ревизорите треба да поседуваат аналитички и логички способности со цел да можат да ја оценат релевантноста и веродостојноста на системите и процесите кои се одговорни за евидентирањето и сумирањето на финансиските информации. Овие вештини им овозможуваат на ревизорите да разберат како да ги соберат и оценат доказите со цел да направат евалуација на податоците кои се објавени во финансиските извештаи.

Во текот на својата кариера, ревизорите мора постојано да работат на својот професионалниот развој. Повеќето ревизорски фирми одвојуваат значителни средства за тренирање и професионален развој на својот персонал. Заради промовирање на високи професионални стандарди и за подобрување на квалитетот на ревизорските услуги овластените ревизори се здружуваат во Институт за овластени ревизори на Република Македонија како професионално коморско здружување. Членови на Институтот се овластени ревизори, друштва за ревизија и овластен ревизор - трговец поединец. [16]

## Заклучок

Финансиските извештаи имаат примарно значење за известувањето на корисниците – доверителите, акционерите и заинтересираната јавност и претставуваат најквалитетен медиум за информирање на секој потенцијален инвеститор. Составувањето на финансиските извештаи е законска обврска за секој деловен субјект и извор на значајни управувачки

16) Закон за ревизија („Службен весник на РМ", бр.158/10 и 135/11), член 17

информации за сопствениците и инвестициската јавност, како и за статистичките органи, државата и органот за јавни приходи. Финансиските извештаи и информациите кои тие ги даваат можат да дадат одредени насоки и се многу значајни при донесување на голем број одлуки.

Со ревизијата на финансиските извештаи се подига кредибилитетот на презентираните информации во финансиските извештаи, кои се основа за носење на стратешки и инвестициски одлики од страна на сите стеикхолдери. Преку воведување на контрола на квалитет во ревизијата се осигурува високо нивоа на квалитет при вршењето на ревизијата на финансиските извештаи. Република Македонија започна со воведувањето на ревизијата и ревизорската професија со донесувањето на законите за комерцијална и државна ревизија во 1997 година и со усвојувањето на меѓународните ревизорски стандарди (МРС) и кодексот на етика за професионалните сметководители на IFAC во 1998 година. Ревизорската професија успешно се етаблира преку органите и телата на Институтот на овластени ревизори и заложбите на Советот за унапредување и надзор на ревизијата.

Од претходното изложување може да се каже дека основна задача на ревизијата е да ги верифицира финансиските извештаи и да издаде мислење за објективноста и точноста на сметководствените искази во согласност со општоприфатената рамка за финансиско известување. Поаѓајќи од оваа важна улога, ревизијата формира мост на доверба помеѓу компанијата како котиран односно јавно поседуван ентитет и останатите стекхолдери (акционери, добавувачи, купувачи, банки, државата и сл.) корисници на финансиските извештаи.

**Користена литература**

[1]. Ацески, Б, Трајкоски, Б, 2004, Интерна и екстерна ревизија, Универзитет „Св. Климент Охридски" – Битола, Економски факултет – Прилеп

[2]. Ацески д-р Благоја, „Сметководствен менаџмент", Економски факултет – Прилеп, 1997 година

[3]. Божиновска, Лазаревска, З, 2004, „Ревизија",Универзитет „Св. Кирил и Методиј" - Скопје

[4]. Димитрова, Ј, *Ревизија (теоретски и практични аспекти)*. Универзитет „Гоце Делчев", Штип, 2013.

[5]. Димитрова, Ј, *Ревизија – практикум,* Универзитет „Гоце Делчев", Штип, 2014

[6]. Димитрова, Ј и Фотов, Р (2014) *Улогата на ревизијата во подобрување на квалитетот на финансиското известување*. Knowledge: International Journal - Scientific and applicative papers Skopje,

[7]. Димитрова, Ј, Ревизија - обврска, потреба и придобивки, Универзитет „Гоце Делчев" -Штип, 2013

[8]. Дрогиска.Л, Комплетирање на ревизорскиот процес и издавање на конечен ревизорски извештај, 2014, Економски факултет – Прилеп, магистерски труд

[9]. Закон за ревизија („Службен весник на РМ", бр.158/10 и 135/11)

[10]. Меѓународни стандарди за ревизија, „Сл. весник на РМ", бр. 79/10

[11]. Министерство за финансии, Прирачник за финансиска ревизија, http://www.finance.gov.mk/files/u10/Priracnik_za_finansiska_revizija.pdf

[12]. www.pwc.com, Understanding a financial statement audit, http://download.pwc.com/ie/pubs/2014-pwc-ireland-understanding-financial-statement-audit.pdf

УДК: 336.774:[005.52:005.334 Стручен труд

# УПРАВУВАЊЕ СО РИЗИЦИТЕ ВО ФИНАНСИСКОТО РАБОТЕЊЕ СО ПОСЕБЕН ОСВРТ НА КРЕДИТНИОТ РИЗИК

**Професор д-р Јанка Димитрова[1], Емилија Заева-Костова[2]**

**Апстракт**

Сведоци сме дека ризиците од финансиското работење, а посебно кредитниот ризик и ефикасното управување со нив, како за одделните банки така и за банкарските системи – системите на националните економии, но и за системот на глобално ниво, се од огромно значење. Оттука произлегува и мотивацијата за избор на оваа тема за предмет на истражување. Нејзиното значење посебно се гледа во нејзината актуелност. Во последно време оваа тема доби доста простор помеѓу останатото и затоа што кредитниот ризик е оценет како еден од причинителите на големата хипотекарна криза која го зафати прво стопанството на САД, а потоа се прошири на целиот свет. Недоволно строгите критериуми при одобрување на кредити и неадекватните оценки кои рејтинг агенциите им ги доделувале на одделни компании, врз основа на кои тие понатаму се задолжувале, иако не биле доволно кредитно способни, доведоа до тоа голем број на кредити да останат ненаплатени што резултираше со големи загуби за инвеститорите и банките.

Имајќи го предвид претходно изнесеното, за да се избегне ризикот или барем да се намали и доведе до прифатливи граници, потребно е ризикот е да се анализира и управува. Анализата на ризикот треба да укаже на клучните точки и процеси на настанување на ризикот. Управувањето со кредитниот ризик е важен фактор за успешно работење на банките.

**Клучни зборови:** *финансиско работење, финансиски ризик, кредитен ризик, каматни стапки*

1) Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“ – Штип janka.dimitrova@ugd.edu.mk

2) Постдипломец на Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“ – Штип anica.208433@ugd.edu.mk

# RISK MANAGEMENT IN FINANCIAL PERFORMANCE WITH SPECIAL REFERENCE TO THE CREDIT RISK

**Assosiate Prof. Janka Dimitrova[3], Emilija Zaeva - Kostova[4]**

**Abstract**

We are witnessing that the risks of the financial performance and especially the credit risk and their efficient management as for the individual banks so for the entire banking systems-the systems of the national economies but also for the systems on the global level are of enormous importance. From here arises the motivation this topic to be chosen for research in this paper. Its importance especially is seen in its actuality. In recent time this topic has gain space amongst others because the credit risk is evaluated as one of the reasons for the great mortgage crisis which first engulfed the economy of USA and after expanded throughout the whole world. The insufficiently strict criteria for loans and the inadequate assessments given to the companies by the rating agencies allow this companies to get more and more indebted although they were not sufficiently creditworthy have led a large number of loans to become uncharged which resulted with great loses for the investors and banks.

Having in mind the foregoing, for evasion of the risk or for at least the risk to be decreased and to be brought to a more acceptable limits it's necessary to be analyzed and managed. The risk analysis should indicate the key points and processes of risk genesis. The management of the credit risk is important factor for successful performance of the banks.

**Key words:** *financial performance, financial risk, credit risk, loan rates*

**Вовед**

Во овој труд, истражувањето е насочено кон ризиците што произлегуваат од финансиското работење, со посебен акцент на кредитниот ризик. За да се постигне основната цел, структурата на трудот е следна: поимно определување (дефинирање) и управување со ризиците

3) Faculty of economics University „Goce Delcev" Stip janka.dimitrova @ugd.edu.mk

4) graduate of Faculty of economics University „Goce Delcev" Stip anica.208433@ugd.edu.mk

од финанасикото работење; структура и администрација на процесот за управување со ризик; техники за мерење, анализа и контрола на ризикот; управување со кредитен ризик и каматните стапки.

Имајќи го предвид претходно изнесеното предмет на овој труд е управувањето со кредитниот ризик, т.е. проучување на ризикот во банкарското работење и негово управување, како истиот би се избегнал или барем би се намалил и довел до прифатлива граница. Во суштина, анализата на ризикот треба да укаже на клучните точки и процеси во настанувањето на ризикот. Управувањето со ризикот е важен фактор за успешно работење на банките. Оттука, економската наука треба да се занимава со истражување на ризикот и на негово сведување на најмала можна мерка, како банките би оствариле што помали загуби во работењето и би го зајакнале својот кредитен потенцијал за кредитирање на стопанството и населението.

## 1. Управување со ризиците од финансиско работење

Ризиците претставуваат можност за губење на трансакции, клиент или на зделка, како и ризик банката да го наруши угледот кој го има на пазарот. Ризикот е секојдневен дел од животот и работата на сите поединци и деловни субјекти.

Понатамошниот развој на научната област за управување со ризикот беше условена од економските кризи во светот и од дерегулациите во финансиското работење, односно од глобализацијата на финансискиот пазар. Управувањето со ризиците станува критична област, токму од причини што многу организации и претходно биле соочени со големи загуби предизвикани од ризиците на кои не им е посветено поголемо внимание.[5]

Ризикот е непожелен и непријатен. Рационалната природа на човекот наведува да се направи нешто, односно да се управува со ризикот. Ризик во менаџментот или управување со ризик, во поширока смисла, е уметност на донесување одлуки во непредвидлива средина. Управување со ризик значи оптимизирање на трошоците за управување со ризик, на начин на кој никој нема да биде оштетен. Управувањето со ризик ги опфаќа бизнис филозофијата, културата и климата на организацијата, како и некои деловни функции на финансиските институции. Управување со ризик е централен дел од стратегискиот менаџмент и корпоративно управување на секој економски субјект.[6] Фокусот на доброто управување со ризикот

5) L. Barjaktarović, „Finansijska kriza i upravljanje rizicima” Univerzitet Singidunum Beograd, 2013, str. 33

6) Rotaru, Marius-Petre”Free movement of services in the european union” West University

е на идентификацијата и ублажувањето (регулација, елиминирајќи) на ризикот. Целите на управување со ризикот се стопанскиот субјект да може:[7]

- да преживее загуби, а потоа да оствари реализација на раст и да го зголеми профитот,
- ефикасно да работи во опасно опкружување,
- да ги координира активностите со законодавството.

Во 90-тите години создадена е функција CRO-*Chief Risk Officer,* директор во претпријатија или генерален директор за управување со ризикот кој ги проучува ризиците на кои е изложено претпријатието и управувањето со нив. Имено, управувањето со ризик е тековен и процес кој постојано се развива и кој тече низ организациската стратегија и имплементацијата на таа стратегија. Управувањето со ризикот е динамичен процес. Секој економски субјект развива свои интерни упатства за управување со ризик, кој е одобрен и усвоен од страна на надлежните органи за преземање на управувањето.

Процесот за управување со ризици се состои од следниве чекори:

Воспоставување на цели – програма за управување со ризик, конкретно да се знае кој е изворот кој се управува, кој е токму тој што одлучува за претпријатието и што треба да се очекува од реализирањето на програмата. Примарната цел е да се зачува ефикасноста на претпријатитето. Секундарна цел е примарната заштита на работниците од повреда. Другите цели се поврзани со, на пример: намалување на трошоците, општествено одговорно однесување, добри односи со јавноста итн.

Идентификување на ризиците – пред било што да се направи, менаџерот за ризик мора да биде свесен за ризикот. Ризик менаџерот мора да ги открие ризиците на кои е изложено работењето во компанијата. Затоа, еден важен аспект на ризик за идентификација е да се процени изложеноста на ризик, на потенцијалните штети поврзани со специфичен тип на ризик, во следните категории: физички средства (средства – подвижни и неподвижни), финансиски средства (сопствени и туѓи), човечки ресурси и одговорност. Идентификација на ризикот е фаза на управување со ризикот, каде што, во прилог на одредување на ризик во генералниот пласман и дефинирање на субјектите, ќе се утврдат причинско-последичните односи на индивидуалниот ризик. Важно е да се идентификуваат ризиците со перцепцијата на ризик. Перцепцијата се однесува на способноста да се

from Timisoara (Romania), 2013, str 76

7) L. Barjaktarović, Finansijska kriza i upravljanje rizicima, Univerzitet Singidunum Beograd, 2013, str. 34

воочи потенцијалната ситуација во која има штета т.е. да се напомене дека ризикот може да биде активен причинител на штета и да ги детектира ризиците со кои може да се подобри функционирањето на овој ризик. Значи, идентификувањето на ризикот претставува процес на идентификување на степенот на изложеноста на неизвесност на определено лице. Треба да се има предвид дека комбинираниот пристап се користи за идентификување на ризик преку запознавање на клиенти, прашалници за анализа на ризик, графикони, анализа на финансиските извештаи, преглед на работата и интервјуа (листа на прашања).

Основна класификација на ризик во однос на бизнисот на претпријатието е:

– критичен ризик - води кон стечај на друштвото,
– важен ризик - закана за ликвидноста на претпријатието,
– тривијален ризик - односно да не се загрозуваат ликвидноста и солвентноста на претпријатието во економијата во рамките на дејноста во која работат, односно примена на правила и процедури кои ќе помогнат за рано откривање и корекција на секаков вид ризик.

Проценка на ризикот – го претставува целокупниот процес на анализа и проценка на ризикот. Анализата на ризик се состои од идентификација на ризик, опис на ризик (опишано во чекор два) и проценка на ризик (трет чекор). Проценката на ризикот може да биде квалитативна, квантитативна и полу - квантитативна во однос на веројатноста за појава на ризични настани и можните последици. Различни техники може да се користат за анализа на ризик. Резултатите од анализата на ризикот можат да се користат за изградување на профилот на ризиците, што истовремено го оценува значењето за секој ризик и обезбедува алатки за дефинирање на приоритетите, во регулирањето на ризиците.

По завршувањето на процесот на проценка на ризикот важно е да се спореди проценетиот ризик со критериумите на ризик. Проценката на ризикот е важна за да може да се дефинира ризикот и неговото значење за претпријатието и дали ризикот треба да се прифати или да се регулира. Исто така, важно е компанијата да воспостави систем на внатрешно и надворешно известување за ризикот. Внатрешно известување е за целите на управување, на различни организациони единици на претпријатието и вработените. Надворешно известување вклучува редовно известување на акционерите на компанијата.

Разгледување на алтернативи за изборот на управување со ризик - вклучува две решенија:

– Контрола на ризикот, која има за цел минимизирање на ризикот од губење на кои е изложен економскиот субјект;
– Финансирање на ризик, односно хармонизација на расположливите средства наменети за регулирање на загубите што произлегуваат од ризиците што остануваат по спроведување на техники за контрола на ризикот.

Секој систем на регулирање на ризик има за цел: ефективна и ефикасна работа на претпријатието, ефективна внатрешна контрола и усогласеност на работењето со важечките законски прописи и економската практика. Од друга страна, методи за управување со ризикот се: [8]

– Преземање мерки за контрола на ризик: избегнување, спречување и намалкување на ризиците или спречување и губење на контрола, како и минимизирање на различни загуби доколку се случат;
– Метод на избегнување на ризикот значи дека личноста не сака да го прифати ризикот. Ова се постигнува со тоа што не се вклучени во каква било акција која може да доведе до ризик, што претставува негативен пристап за справување со ризик.
– Методот за намалување на ризикот се состои во примена на современи методи на превенција.

Превенцијата претставува сет на активности кои се насочени кон спречување на несакани ефекти, односно намалување на можностите за тоа да се случи и, ако тоа се случи, последиците да се што помали.

– *Методи за финансирање на ризик* - значи задржување и трансфер на ризик.

Задржувањето може да е поврзано директно со специфичната распределба на буџетот, во функција да се покријат неосигурени загуби. Трансферот може да се постигне преку договорни аранжмани, преку обврзници, т.н. прелиминарни, неосигурени трансфери, преку осигурување итн.

– *Метод на ризик* - претставува единствен метод за решавање на ризик, каде што едно лице не прави ништо (свесно или несвесно) за да одбегне, намали или пренесе ризикот. Ризиците со мали количини и со ниска потенцијална загуба треба да се одржуваат.
– *Методот на пренос на ризик* - ризикот може да се пренесува од едно лице на друго лице, кои се подготвени да го сносат ризикот (од губење на процесот за осигурување, каде што поединецот е заштитен од ризикот од губење на купување или продажба на активата за кои проценува дека ќе има загуба).

8) L. Barjaktarović, „Finansijska kriza i upravljanje rizicima", Univerzitet Singidunum Beograd, 2013, str. 35-37

Имајќи го предвид горенаведеното, можеме да заклучиме дека основните правила на управување со ризикот се:[9]

– *Не ризикувај повеќе од тоа што можеш да си дозволиш да изгубиш* – во прашање е ризик со кој што мора нешто да се направи – да се пренесе или да се избегне. Правилото не кажува што треба да се направи со ризикот, бидејќи станува збор за создавање на најголема можна загуба, чиј потенцијал не може да ја намали големината, а можат да бидат покриени од страна на протокот на готовина од парични резерви на друштвото или од банкарски заем.
– *Да ја земе предвид случајноста* - поентата на овој тип на ризик е да се одреди веројатноста за загуба, а за тоа да се донесе адекватна одлука.
– *Не ризикувај многу за малку* – реалното ниво на задржување на секој поединечен ризик се состои во тоа да се согледа односот на трошоците и приносите. Тоа е важно за да се најде оптимален однос помеѓу трошоците и придобивките.

Спроведување на одлуката – управната постапка за спроведуавње на одлуката која се однесува на задржување трансфер со или без резервна резерва т.е. формирање на пазарот на пари (резерви).

Оценка и преиспитување - е постојана функција преку која менаџерот за управување со ризикот, вклучува постојано (континуирано) оценување и операционализација на управувањето со ризикот, како резултат на промените преку кои ризикот со текот на времето или исчезнува или се формира нов. Исто така, грешки може да се направат и во управување со ризикот, имајќи го предвид тоа, ризикот треба да се коригира како што е прикажано на слика 1.

9) L. *Barjaktarović*, „Finansijska kriza i upravljanje rizicima", Univerzitet Singidunum Beograd, 2013, str. 38

***Слика 1.*** Управување со ризик - оценка и преиспитување
Извор: Cirović M. – „Bankarski menadžment", Ekonomski fakultet, Beograd, 2013, стр.157

Следење и контрола на управување со ризикот значи дека ефикасно управување со ризик подразбира структура на известување и контрола за да се обезбеди ризикот да биде веднаш идентификуван и оценет, како и да се воведат соодветни контроли како одговор на ризичниот настан.

Доброто управување со друштвото подразбира методички и систематски пристап во управувањето, преку што се овозможува:

– Заштита на интересите на акционерите;
– Обезбедување дека Извршниот одбор ќе ги исполни своите

обврски кон реализација на стратегијата, градење на вредноста на претпријатието и подобрување на ефикасноста на претпријатието;
- Ќе се овозможи сигурност дека е воспоставена адекватна контрола над управувањето и функционира на задоволително ниво.

## 2. Структура и администрација на процесот за управување со ризик

Политиката за управување со ризик се дефинира со пристапот и тенденцијата на економскиот ентитет на ризик, како и неговиот пристап кон ризик. Политиката за управување со ризик, исто така, ја дефинира одговорноста за управување со ризици, како и законските обврски и барања во врска со одредбите на политиката. Имено, ефективното управување со ризикот е процес во кој се вклучени:[10]

- Извршни директори и високи органи преку кои се менаџира со друштвото во функција на подобрување на деловниот резултат;
- Јасно поделени одговорности и отчетност во рамките на економскиот субјект;
- Распределување на соодветни ресурси за обука и зголемување на свеста за ризикот меѓу сите заинтересирани страни.

Организационите делови на претпријатието имаат основа за одговорност за управување со ризик во секојдневното работење.

Улогата на менаџерите за управување со ризик и посебните сектори се одговорни за: дефинирање и спроведување политики и стратегии за управување со ризик, одговорноста за управување со ризикот на стратешко и оперативно ниво, обуки, презентации да се промовира културна свест на ризик во рамки на претпријатието, креирање и спроведувањето на интерните политики за управување со ризици на ниво на организациона единица (обично деловна функција) или тип на производ, дизајн и процес на контроли за управување со ризик на ниво на компанија и на ниво на организациони единици, мониторинг и известување за управувањето со ризик на ниво на претпријатието.

Улогата на внатрешната ревизија во процесот за управување со ризици се фокусира на: контрола и давање препораки за минимизирање на ризиците во сите организациони единици или бизнис активности на друштвото, следење на исполнувањето на мерките што ги препорачуваат на организационите единици или соодветно овластено лице на правното лице, да обезбеди активна поддршка и вклучување во процесот на управување со ризикот, пријавување на Управниот одбор на ризик, на предложените мерки, итн.

10) L. Barjaktarović, „Finansijska kriza i upravljanje rizicima" ,Univerzitet Singidunum Beograd, 2013, str. 39

Клучните ресурси за спроведување на процесите за управување со ризикот се вработените и нивната свест за ризикот и обука за да управуваат со него. Следно, во оперативните процеси и информациските системи на претпријатието се вградени механизми за контрола, за да се минимизираат ризиците во извршувањето на задачите и активностите во организацијата.

**3. Техники за мерење, анализа и контрола на ризикот**

Соодветен пристап е да се започне со дефинирање на стратегии за управување со ризик, а потоа да се разгледа кои софтверски решенија да бидат вклучени во процесот на управување со ризикот. Софтверски решенија може да се користат за различни пресметки, мерење на трансакции, корелација, вградување модули за контрола на ризикот во секоја апликација што ја користи економски субјект, не само во примената на управување со ризикот.

Софтверот за управување со ризикот овозможува: интегриран поглед на ризиците на кои е изложено претпријатието, следење на профитабилноста во однос на политиката на ризикот на претпријатието, известување, регулаторни тела и мерење на ризиците. Компоненти на софтвер за управување со ризикот се:

- Мерење модел на кредитен ризик и симулација на изложеност,
- Мерење модел на пазарниот ризик и симулација на изложеност,
- Мерење проневера (кражба), модел и симулација на изложеност,
- VaR историска симулација, Монте Карло симулација,
- „Грчки“ калкулатори за ризик (бета, делта, гама итн.),
- Создавање моделирање и сценарија,
- Тестирање на екстремни настани.

Познато софтверско решение за управување со ризикот во светот GRC – управување, управување со ризик, контрола која целосно ги покрива главните фази во управувањето со ризикот. ЈП Морган има развиено специјализирани софтверски пакети за ризик и ризик метрика. Познати модели за квантификација на кредитниот ризик се: кредитни метрика, кредитен ризик +, кредитното портфолио.

Во нашата пракса, информациони решенија за управување со ризикот повеќе се развиени во домашни банки со странски капитал, кои за определени решенија и модели користат софтверски пакети или аутсорсинг софтверски решенија. Кај помалку развиените локални банки управување со ризикот се сведува на употреба на Ексел и некои базични економетриски модели.

## 4. Управување со кредитен ризик

Кредитниот ризик е ризик од типично банкарство и како таков е најголемиот ризик за банката. Кредитниот ризик може да се дефинира како ризик од отплата на одобрениот кредит и пресметаната камата која е во прашање. Кредитниот ризик е ризик од негативни ефекти врз финансискиот резултат и капиталот поради неисполнување на обврските на должникот спрема банката.

Меѓу сите видови на ризик, кредитниот ризик е најважен, бидејќи договорот за кредит за секоја комерцијална банка е проследен со извесен ризик. Кога станува збор за ризикот од отплата на кредитот и пресметана камата може да се дискутира во врска со ризикот дека целиот износ на побарувањето е доведен во прашање, во одредено време или само дел. Ако тоа се случи во повеќето случаи или со повеќе клиенти, тогаш банката доаѓа во можна несолвентност и опасна зона.

Општо земено, во земјите со развиени финансиски пазари и уште поважно, со дефинирани имотно-правни односи, во смисла на доминацијата на приватната сопственост, постои полесен начин комерцијалната банка да стане свесна дека клиентот паѓа во зона на зголемување на кредитниот ризик, како и зголемување на можноста дека банките не можат да наплатат во целина или дел од побарувањата што произлегуваат од кредитот. Оваа, состојба може да се презентира преку неколку показатели, како што се:

- намалување на цената на акциите на клиентот;
- зголемување на каматните стапки на кредитите според кој клиентот е подготвен да ги позајми;
- намалување на нејзиниот кредитен рејтинг, од страна на т.н. надворешни рејтинг агенции.

Имено, треба да се внимава на постапката за одобрување на кредити во сите фази, што може да обезбеди редуцирање на кредитниот ризик во однос на сите клиенти или строго спроведување на одреден клиент. Во голема мера следење на кредитниот ризик се врши на следниов начин:

- утврдување на постапка за избор во одобрување на кредит;
- примена на лимитите на задолжување за индивидуалните корисници или групи на корисници, што значи утврдување на максималниот износ на одобрени кредити на еден клиент, почнувајќи од неговата способност враќање на кредитот;
- диверзификација на кредити, што значи доделување кредити на поголем број на помали клиенти, наместо на стратегии за обезбедување на мал број големи кредитни линии;
- обезбедување на квалитетот на кредитното обезбедување.

Кредитниот ризик може да се сведе на разумно ниво. Сепак, невозможно е целосно да се елиминира. Ова произлегува од недостапноста на информациите кога должниците имаат проблеми со отплата на кредитот, како и од фактичката тешкотија за квантифицирање на кредитниот ризик. Во принцип, секој клиент е посебен случај, создава дополнителни тешкотии и како резултат на тоа бара посебна анализа и третман.

**Заклучок**

Последиците од финансиските кризи се катастрофални за правните и физичките лица кои при банкротот на деловните банки беа директно или индиректно погодени од кризите. Ризикот и можноста за негово појавување во последните децении се зголемува поради процесот на глобализација, брзината на промените и зголемениот степен на меѓузависност.

Основна функција на банкарството е управување со ризиците и приносите. Со увид во вистинската изложеност на потенцијалните ризици, банките и другите институции можат успешно да влијаат врз нивното намалување и тоа по пат на реструктурирање и диверзификација на сопственото трговско портфолио. Од друга страна, финансиските институции кои неадекватно ги мерат и управуваат своите ризици се изложени на можноста при нагли промени на пазарот да доживеат неуспех. Имајќи го предвид тоа, финансиските институции треба најголем дел од своите ресурси да ги стават во функција на успешно менаџирање на финансиските ризици, односно анулирање на ризиците коишто можат да се појават при финансиското работење, преку примена на адекватни техники за квантифицирање и контрола на ризиците.

**Користена литература**

[1]. Andenas Mads and Roth Wulf-Henning: *Services and free movement in EU law* , Oxford,2012
[2]. Antonioni Peter and Cubbin John: *The Bosman rulling and the emergence of a single market In soccer talent*, City university, London, 2013
[3]. Asztalos, Zsofia: *Public policies of the European union* , Editura universitatii, Romania, 2008
[4]. Baldoni, Emiliana: *The free movement of persons in the European union,* Centro Interuniversitario di Sociologia Politica (CIUSPO) – Universita di Firenze, Italy, 2013
[5]. BBC News, available at: http://news.bbc.co.uk/2/hi/europe/5385958.stm
[6]. Costea, Simion: *Public policies of the European union* , Editura universitatii, Romania, 2013
[7]. Maas Willem: *Citizenship, Free Movement, and EU Enlargement*, University of Miami, 2012

[8]. Murphy, Phil: *EU Internal Market:Benefits & Challenges,* Advertising Information Group , 2005
[9]. Rotaru, Marius-Petre: *Free movement of services in the european union,*West University from Timisoara (Romania),2013
[10]. The delegation of the European union: *The EU Blue Card Directive for employment of highly qualified third-country nationals enters into force,* 2014, available at: http://www.delrus.ec.europa.eu/en/news_1173.htm
[11]. Секуловска, Г. Б., *Миграционата политика на ЕУ во насока на зацврстување на Единствениот пазар*, Економски факултет, Скопје, 2010
[12]. Miroljub *Hadžić* , *Bankarstvo*.. Ekonomski fakultet, Beograd, 2012
[13]. Ćirović *M.* – Bankarski menadžment, Ekonomski fakultet, Beograd 2013
[14]. *L. Barjaktarović*, Finansijska kriza i *upravljanje rizicima*, Univerzitet Singidunum Beograd, *2013*
[15]. www.eurofound.europa.eu
[16]. www.eubusiness.com/topics/single-market/free
[17]. www.ena.lu
[18]. www.europa.eu.int
[19]. www.europa.eu/legislation
[20]. Statistic Norway, available at: www.ssb.no
[21]. www.epp.eurostat.ec.europa.eu
[22]. www.absoluteastronomy.com
[23]. www.businessweek.com
[24]. www.bbc.co.uk
[25]. www.europa.eu
[26]. www.eur-lex.europa.eu
[27]. www.sep.gov.mk

УДК: 006:657(100)
657.422:[006:657(100)
Стручен труд

# ИЗВЕШТАЈ ЗА ПАРИЧНИ ТЕКОВИ

**д-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска[1], Марина Кралева-Клампфер[2]**

Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев", Штип

**Краток извадок**

Големата важност на паричните средства го прават Извештајот за парични текови (ИПТ) еден од основните финансиски извештаи. Овој извештај дава информации за начинот на користење на средствата и ресурсите на претпријатието со цел стекнување на парични средства. Информациите за паричните текови на ентитетот им користат на корисниците на финансиските извештаи за обезбедување на основа за проценка на можностите на субјектот да генерира пари и парични еквиваленти, како и потребите на друштвото да ги користи тие парични текови.

Изготвувањето на ИПТ се врши со примена на МСС 7. Основната структура на Извештајот е секогаш иста, без оглед на методот на составување, при што вкупните нето парични текови се класифицираат во: оперативни (деловни), вложувачки (инвестициони) и финансиски активности. Преку класифицирање на готовинските текови помеѓу различни активности, корисниците ќе можат да го утврдат влијанието на секоја активност врз готовината и еквивалентите на готовина и нивниот меѓусебен однос.

**Клучни зборови:** *пари, парични еквиваленти, оперативни, вложувачки и финансиски активности.*

1) Универзитет „Гоце Делчев" - Штип, Економски факултет, ул. „Крсте Мисирков" бр.10-А, Штип, Р.Македонија, olivera.trajkovska@ugd.edu.mk

2) Студент на постдипломски студии, насока Финансиско известување и ревизија, Универзитет „Гоце Делчев" - Штип, mmarinaklampfer@gmail.com

# CASH - FLOW STATEMENT

**Ass. Prof. Olivera Gjorgieva-Trajkovska, Master student Marina Kraleva Klampfer**
**Faculty of Economics, “University Goce Delcev”, Shtip**

**Abstract**

The high value of cash make a Cash flow statement (CFS) one of the basic financial statements. This report provides information on how to use the assets and resources of the enterprise in order to obtain cash. Information about the cash flows of the entity benefit users of financial statements to provide a basis for assessing the prospects of the entity to generate cash and cash equivalents and the needs of the company to use those cash flows.

The development of IPT is performed by applying IAS 7. The basic structure of the report is always the same, regardless of the method of composition, so the total net cash flows are classified into: operational (business), investing (investment) and financial activities.Through classifying cash flows between different activities, users will be able to see the impact of each activity on cash and cash equivalents and their relationship to one another.

**Key word:** *cash, cash equivalents, operating, investing and financing activities*

## Вовед

„Cash is a king“ е мотото на секоја добростоечка фирма, а уште повеќе на фирмите кои имале проблеми со ликвидноста. Контролата на ликвидноста е многу важен аспект од менаџирањето, со оглед на тоа што таа го осигурува непреченото одвивање на работењето, односно обезбедува континуирана добивка/профит и дивиденда. Од друга страна, неликвидноста претставува вистинска опасност за опстанокот на деловните субјекти, односно може да доведе до стечај и ликвидација.

Особено значајна информација за корисниците на финансиските извештаи е структурата на финансиските средства на субјектот, поточно прашањето дали ликвидноста се темели врз сопствени или туѓи извори на средства. Овие информации ги обезбедува Извештајот за парични текови, така што корисниците можат да ја согледаат успешноста од тековното работење, како и да ја предвидат можноста за идниот развој на субјектот. Информациите од ИПТ треба да им помогнат на инвеститорите и доверителите во проценката на способноста на компанијата да генерира идни позитивни парични текови, за способноста за плаќање на обврските

и дивидендите, а исто така треба да ги објаснат и причините зошто искажаната нето добивка во Билансот на успех се разликува од нето промената на паричните средства.

Извештајот за паричните текови е неопходно да се анализира заедно со останатите финансиски извештаи, бидејќи со овој извештај, всушност, се дообјаснуваат настанатите промени во билансот на состојба и се надополнуваат податоците и информациите од билансот на успех.

## 1. Содржина на извештајот за парични текови

Извештајот за парични текови како еден од позначајните финансиски извештаи од понова природа претставува преглед на сите парични приливи и одливи за одреден временски период, кои произлегуваат од оперативните, финансиските и инвестиционите активности на компанијата. [3]

Оперативни активности се трансакциите кои влијаат на набавката, обработувањето и продажбата на производите и услугите на компанијата. Активностите за остварување на продажбите и наплатата на побарувањата од купувачите, трошоците на продадените производи, набавувањето на залихи и исплата на обврските кон добавувачите се оперативни активности. Она што е заедничко за сите овие трансакции е тоа што сите се дел од основните активности кои генерираат добивка во компанијата.

Финансиските активности се трансакции со кои компанијата обезбедува извори, јавувајќи се во улога на заемопримач или издавач на хартии од вредност или трансакции со кои се отплаќаат кредиторите и сопствениците.

Инвестиционите активности се трансакции со кои се стекнуваат или се продаваат долгорочни средства – средства од кои компанијата очекува да обезбедуваат услуги за период подолг од една година. Набавката на недвижности и опрема, купувањето на акции, претставуваат инвестициски активности. [4]

Извештајот за парични текови ги презентира засебно паричните текови од оперативните активности и посебно паричните текови од финансиските и инвестициските активности. Со анализата на овие индивидуални парични текови, тековните и потенцијални сопственици и кредитори имаат можност да добијат сознанија за следните аспекти од

3) Неда Петроска-Ангеловска, „Готовинскиот тек и ликвидноста во претпријатијата", Скопје, 2007, стр.234

4) Horngren, Sundem, Elliot, Philbrick, *"Introduction to financial accounting"*, Pearson education, 2006

работењето на компанијата:[5]

- Изворите на финансирање на работењето, било преку интерно генерирани фондови или екстерни извори на средства;
- Способноста на компанијата да ги извршува должничките обврски (плаќање на камати и основни долгови);
- Способноста на компанијата да ја финансира сопствената експанзија преку оперативниот паричен тек;
- Способноста на компанијата да врши исплата на дивидендите на акционерите;
- Флексибилноста на компанијата во финансирањето на активностите.

Готовинските текови од оперативни активности е првиот основен дел од Извештајот на парични текови. Овие парични текови произлегуваат од основната дејност на претпријатието, односно од трите групи трансакции: финансискиот резултат, промените на средствата и промените на обврските.

Готовинските текови од инвестициските активности (вториот дел на ИПТ) ги опфаќаат приливите и одливите на готовина, кои настануваат врз основа на вложувања во или продажба на постојани средства, како и вложувања во долгорочни хартии од вредност и нивна продажба.

Готовинските текови од финансиски активности (третиот дел на ИПТ) произлегуваат од активностите поврзани со обезбедување на потребните финансиски средства и сервисирањето на обврските кои произлегуваат од овие активности. Станува збор за приливите по основа на долгорочни кредити, емисија на хартии од вредност, исплата на дивиденда за емитуваните акции, како и исплата на главница на достасаните долгорочни кредити и обврзници.

Во врска со исплатите за камати и исплатите за дивиденда, во праксата постоеја дилеми дали овие активности треба да се класифицираат како оперативни или финансиски активности. ФАСБ (Financial Accounting Standards Board) одлучи да ги класифицира исплатите за камата како парични текови поврзани со оперативното работење, додека исплатите за дивиденда да ги третира како парични текови од финансиски активности.[6] Согласно со Меѓународните сметководствени, платените камати и дивиденди може да бидат класифицирани и како оперативни и како финансиски текови, зависно од основната дејност на компанијата, додека наплатените камати и дивиденди како оперативни или инвестициски

5) Frank J.Fabozzi, Pamela P.Peterson, "Financial management & Analysis", John Wiley and Sons, 2003,pp.138

6) Horngren, Sundem, Elliot, Philbrick, *"Introduction to financial accounting"*, Pearson education, 2006,p.186

текови.[7]

## 2. Изработка на Извештајот за парични текови

Изработката на Извештајот за парични текови се одвива во четири фази:

- Утврдување на паричните текови од оперативни активности;
- Утврдување на паричните текови од инвестициски активности;
- Утврдување на паричните текови од финансиски активности;
- Составување на Извештајот за парични текови.

Извештајот може да се изработи на два начина: со примена на директен или индиректен метод. Двата метода се разликуваат во поглед на постапката за утврдување на готовинските текови од оперативните активности, додека кај утврдувањето на тековите од инвестициските и финансиските активности методите не се разликуваат.

Директниот метод дава повеќе информации од индиректниот. За него е карактеристично тоа што при утврдувањето на тековите од оперативни активности се врши идентификување на ефектите кои приходите и расходите од билансот на успех ги предизвикуваат врз готовинското салдо на претпријатието.

Индиректниот метод е полесен за примена. Тој започнува од нето добивката и на неа го додава износот на амортизацијата. Потоа се утврдуваат приливите и одливите од краткорочните средства и обврски. Притоа, зголемувањето на средствата е паричен одлив, нивното намалување е прилив, зголемувањето на обврските е паричен прилив, а намалувањето на истите е одлив. Утврдувањето на готовинските текови од оперативни активности според индиректниот метод може да се прикаже на следниот начин:

*Нето добивка за тековна година + Амортизација +/- Намалување/Зголемување на обртните средства +/- Зголемување/Намалување на краткорочните обврски = Готовинските текови од оперативни активности.*

При утврдување на паричните текови од инвестициски активности се следи истиот принцип, дека зголемувањето на средствата е одлив, додека намалувањето-прилив и обратно кај обврските. На пример, набавката на нова машина претставува паричен одлив, додека продажбата на зграда претставува паричен прилив. Нето готовинскиот тек од инвестиционите

7) Службен весник на РМ, бр.94, 2004, стр.220

активности се добива кога од вкупните приливи ќе се одземат вкупните одливи предизвикани од инвестициона активност и вообичаено е со негативен предзнак. Ова е од причина што целта на инвестициите е остварување на развојот на компанијата и затоа готовинските одливи би требало да се поголеми од готовинските приливи по оваа основа.

Утврдување на паричните текови од финансиски активности се врши по истиот принцип, бидејќи станува збор за ставки од билансот на состојба. Издавањето нови акции се бележи како паричен прилив, земањето кредити е исто така паричен прилив, додека отплатата на кредитите и откупот на сопствените акции се парични одливи. Од донесените финансиски одлуки од страна на менаџментот на компанијата зависи и остварувањето на готовинските приливи и одливи од финансиските активности и целокупниот развој на компанијата.

Составувањето на Извештајот за парични текови се врши откако ќе се пресметаат готовинските текови од оперативните, инвестициски и финансиски активности, тие се собираат и на тој начин се доаѓа до крајното салдо на парични средства со кои располага компанијата на крајот од пресметковниот период.

## 3. Толкување на Извештајот за парични текови според МСС 7

МСС 7 *Извештај за готовински текови* се воведе за да обезбедат подобри, посеопфатни и покорисни информации од тоа што веќе е прикажано во финансиските извештаи. Овој стандард треба да ги обезбеди следните информации, кои не може да се најдат на ниедно друго место:[8]

- Односот помеѓу добивката и готовината може да се види јасно и соодветно да се анализира.
- Еквивалентите на готовина се нагласени, обезбедувајќи подобра слика за ликвидноста на претпријатието.
- Приливите и одливите за финансирање мора да бидат покажани, наместо едноставно да се помине преку резервите.

Кога се анализираат податоците на готовински текови, споредбата не треба да биде само помеѓу готовинските текови и добивка, туку и помеѓу готовинските текови за временски период (три до пет години). Готовината не е синоним со добивката на годишна основа. Односот помеѓу добивката и готовинските текови се менува константно. Претпријатијата секогаш не прикажуваат добивки кои ги надминуваат оперативните готовински текови. Во обратна ситуација, претпријатијата може да имаат оперативни

8) Оливера Ѓ.Т, Александар К., „Осврт кон меѓународните стандарди за финансиско известување", Универзитет „Гоце Делчев" - Штип, 2013

готовински текови кои многу повеќе ја надминуваат прикажаната добивка. Користа од нивното споредување е во определување на степенот до кој заработените добивки се конвертираат во неопходни готовински текови.

## 4. Важноста на паричните текови

Билансот на успех и Извештајот за парични текови подеднакво известуваат за промените кои настануваат кај компанијата во текот на определен период. Билансот на успех покажува на кој начин се зголемува или намалува сопствениот капитал на компанијата како резултат на оперативното работење. Овој извештај ги поврзува приходите и расходите со примена на концептите за разграничување и обезбедува значајно мерило за економските перформанси. Спротивно на тоа, Извештајот за парични текови ги објаснува промените во сметката Парични средства, наместо промените во сопствениот капитал. Клучната точка која ја истакнува Извештајот за парични текови е нето-паричниот тек од оперативните активности, кој најчесто се нарекува паричен тек.

Концептот кој неодамна доби значење е слободниот паричен тек -дефиниран како парични текови од оперативно работење минус капитални издатоци. Станува збор за паричниот тек кој останува по покривањето на активностите од оперативно работење на компанијата и потребните инвестиции за обезбедување континуитет во работењето.

Компаниите кои не можат да генерираат доволно парични средства од оперативно работење, за покривање на нивните инвестициски потреби имаат потреба од дополнителен капитал, кој го обезбедуваат преку издавање капитал. Доколку вложувањето се однесува за растот на компанијата, таквата ситуација е прифатлива, но доколку вложувањето се врши само за одржување на статус кво, компанијата најверојатно е во неволја.

## Заклучок

Извештајот за парични текови е значаен финансиски извештај кој покажува од каде доаѓаат парите во едно друштво и како се трошат. На друштвата им требаат парични средства за да можат да раководат со работењето, да ги плаќаат своите обврски и да им обезбедат заработувачка на своите вложувачи. Прибирањето на паричните средства не е секогаш засновано само врз редовното вршење на дејност (продажба на стоки или услуги). Често пати се земаат кредити, позајмици, се врши продажба на долгорочни материјални или нематеријални средства, се издава нова емисија на сопствени хартии од вредност и сл.

Целта на Извештајот за паричен тек е да покаже од каде, колку и за кои цели биле стекнати и потрошени парични средства и притоа дали тие биле ефикасно, ефективно и на најрационален начин стекнати и потрошени. Извештајот како приказ на паричните приливи и одливи во пресметковниот период, врз основа на оперативни, инвестициони и финансиски активности, се изготвува согласно со МСС 7 и се презентира како интегрален дел за секој период, заедно со останатите финансиски извештаи.

Податоците од билансот на состојба и билансот на успех треба да се комбинираат со податоците од извештајот за паричен тек за да им се овозможи на корисниците на овие извештаи при предвидување на идните парични текови оценување на кој начин менаџментот создава и користи парични средства, утврдување на способноста на компанијата да ги исплаќа каматите, дивидендите и долговите во моментот на нивно достасување, како и да се утврдат конкретните зголемувања и намалувања на продуктивните средства на фирмата.

**Користена литература**

[1]. Неда Петроска-Ангеловска, „Готовинскиот тек и ликвидноста во претпријатијата“, Скопје, 2007, стр.234
[2]. Horngren, Sundem, Elliot, Philbrick, *“Introduction to financial accounting”,* Pearson education, 2006
[3]. Frank J.Fabozzi, Pamela P.Peterson, “Financial management & Analysis”, John Wiley and Sons, 2003, pp.138
[4]. Horngren, Sundem, Elliot, Philbrick, *“Introduction to financial accounting”,* Pearson education, 2006, p.186
[5]. Службен весник на РМ, бр.94, 2004, стр. 220
[6]. Оливера Ѓ.Т., Александар К., „Осврт кон меѓународните стандарди за финансиско известување“, Универзитет „Гоце Делчев“ - Штип, 2013

УДК: 006:657 (100)
657.422.6/.7:[006:657(100)
Стручен труд

# ВРЕДНУВАЊЕ НА ЗАЛИХИТЕ СО ОСВРТ НА МСС 2

**д-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска[1], Орце Миладиноски[2]**
**Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип**

**Краток извадок**

Во најголем број на деловни работења вредноста што се утврдува за залихите е многу важен фактор за утврдување на добивката. Сепак, вреднувањето на залихите како средства е многу субјективна постапка и сметководствено во пракса се употребуваат многу разновидни методи за нивно мерење.

Залихите се еден сегмент во сметководствената евиденција од работењето на деловниот субјект чиешто правилно управување, вреднување и евиденција имаат големо значење, како во одржувањето на континуитетот на работењето на деловниот субјект, така и во даночен аспект.

**Клучни зборови:** *средство, трошоци, расход, добивка, данок, вредност*

# VAULATION OF INVENTORIES WITH REFERENCE TO IAS 2

**Ass. Prof. Olivera Gjorgieva-Trajkovska, Master student Orce Miladinoski**
**Faculty of Economics, “University Goce Delcev”, Shtip**

**Abstract**

In most business operation’s value who is determined for inventories is a very important factor in determining the profits. However, the valuation of inventories is a very subjective process and accounting in practice using many different methods for valuing inventories.

1) Универзитет „Гоце Делчев“ - Штип, Економски факултет, ул. „Крсте Мисирков“ бр.10-А, Штип, Р.Македонија, olivera.trajkovska@ugd.edu.mk

2) Студент на постдипломски студии, насока Финансиско известување и ревизија, Универзитет „Гоце Делчев“ - Штип, orce_miladinoski@yahoo.co

Inventories are a segment in the accounting records of the operations of a business entity whose proper management, valuation and records is of great importance in maintaining the continuity of operations of the business entity, and the tax aspect.

**Key words:** *asset, costs, expenses, profit, tax, value*

**Вовед**

Вреднувањето на залихите има директно влијание на бруто добивката на претпријатието и најчесто претставува метеријална ставка во извештаите на деловниот субјект. Вреднувањето на залихите подразбира алокација на трошоците на производите расположливи за продажба помеѓу трошоците на продадени производи и крајната залиха.

Залихите се сметаат за тековно средство, бидејќи е вообичаено да бидат продадени во рамките на период од една година или во рамките на оперативниот циклус на претпријатието. Залихите се важни за производствените претпријатија кои, поради тоа што се инволвирани во процесот на производство, имаат три вида на залихи: материјали кои се користат во производството на производи, делумно завршени производи (недовршено производство или производство во тек), готови производи кои се подготвени за продажба. Кај производствените претпријатија трошокот на залихата на производството во тек и залихата на готови производи го вклучува не само трошокот на материјалите кои влегуваат во производите, туку и трошокот на работната сила, која се користи за конвертирање на материјалите во готови производи, како и општите трошоци кои го поткрепуваат производствениот процес. Во последната категорија се вклучени трошоци, како што се: материјали, индиректни плати, кирии, амортизација на основните средства, трошоци за комуналии и трошоци за осигурување.

Залихите претставуваат трошковни средства коишто директно влијаат врз зголемувањето или намалувањето на обртниот капитал на деловниот субјект.

## 1. Меѓународен сметководствен стандард 2 (МСС2) - Залихи

Целта на овој Стандард (МСС 2) е да го пропише сметководствениот третман на залихите. Основното прашање во сметководството на залихи е износот на набавната вредност што треба да биде признаен како средство кое понатаму треба да се води во евиденцијата. Оваа вредност се признава како средство во претпријатието сè додека не се признаат со неа поврзаните приходи (односно кога залихите ќе се продадат), во кој момент

залихите се признаваат како трошок (односно трошоци на продажба). Овој Стандард дава насоки за определување на набавната вредност и нејзиното последователно признавање како расход, вклучувајќи ги сите намалувања на вредноста од нето реализационата вредност. Ревидираниот МСС 2 содржи упатства во однос на трошочните формули што се користат за вреднување на залихите.

Според МСС 2 – Залихи, залихите се дефинирани како средства:

– кои се чуваат за продажба во редовниот тек на работењето;
– во процесот на производство наменети за продажба и
– во форма на суровини или помошни материјали во процесот на производство или во давањето на услуги.

Нето реализационата вредност е проценетата продажна цена во редовниот тек на работењето, намалена за проценетите трошоци за довршување на производите и проценетите трошоци кои се потребни за извршување на продажбата. Нето реализационата вредност се однесува на нето износот што деловниот субјект го очекува да го реализира од продажбата на залихите во редовниот тек на работењето.

Објективна вредност е износот за кој средството може да биде разменето или обврската подмирена, во трансакција под комерцијални услови, помеѓу страни доволно информирани и подготвени своеволно да ја прифатат трансакцијата. Објективната вредност го одразува износот по кој истите залихи би можеле да се разменат на пазарот, помеѓу запознаени и подготвени купувачи и продавачи.

## 2. Мерење на залихите

Стандардот наведува дека залихите треба да се мерат според пониската од набавната и нето реализационата вредност.

Набавната вредност на залихите треба да ги опфати сите трошоци за:

– набавка на залихите,
– трошоци за конверзија и
– останати трошоци кои се настанати за доведување на залихите во нивната сегашна локација и состојба.

Трошоците за набавка на залихите ги опфаќаат набавната цена, увозните давачки и другите даноци (освен оние коишто деловниот субјект може последователно да ги поврати од даночните власти), како и трошоците за превоз, манипулирање и други трошоци кои директно може да се препишат на стекнувањето на готовите производи, суровините и услугите. Трговските попусти, рабатите и другите слични ставки се одземаат при утврдувањето на трошоците за набавка.

Трошоците за конверзија на залихите се состојат од две главни компоненти и тоа:

- Трошоците кои непосредно се однесуваат на единиците на производство, како на пример директниот труд;
- Фиксни и општи варијабилни трошоци на производство, кои се прават за конвертирање на суровините во готови производи.

Фиксните општи трошоци на производство се оние индиректни трошоци на производството кои остануваат релативно непроменети без оглед на обемот на производство, како на пример амортизацијата и одржувањето на фабричките згради и опрема и трошоците на фабричкиот менаџмент и администрацијата. Алокацијата на фиксните општи трошоци на производство на трошоците на конверзија се заснова на нормалниот капацитет на производствените средства. Нормален капацитет во оваа смисла претставува производството кое се очекува да биде постигнато во просек во текот на определен број периоди или сезони под нормални околности, земајќи ја предвид загубата на капацитетот што произлегува од планираното одржување.

Варијабилните општи трошоци на производството се оние индиректни трошоци на производството кои се менуваат директно, или речиси директно, со обемот на производството, како што се индиректните материјали и индиректниот труд. Алокацијата на варијабилните општи трошоци на производство на секоја единица на производство се врши врз основа на фактичкото користење на производствените средства.

Останатите трошоци треба да се признаат само доколку се настанати за доведувањето на залихите во нивната сегашна локација и состојба. Стандардот наведува видови на трошоци кои се исклучуваат од набавната вредност на залихите. Наместо како дел од набавната цена на залихите, тие треба да бидат признаени како расход во периодот во кој настанале, и овде влегуваат:

- невообичаени износи на растур на материјали, труд или други производствени трошоци;
- трошоци за складирање, освен доколку овие трошоци не се потребни во понатамошната фаза на производство;
- административни општи трошоци кои не придонесуваат за доведување на залихите во нивната сегашна локација и состојба и
- трошоци за продажба.

## 3. Трошочни формули за мерење на залихите

Набавната вредност на залихите на ставки кои вообичаено не можат да се разменуваат меѓу себе и производите и услугите кои се произведни и издвоени за точно определени проекти треба да биде определена користејќи специфична идентификација на нивните поединечни трошоци. Специфичната идентификација на трошоците значи дека специфични трошоци се припишуваат на идентификувани ставки од залихата.

Кога на залиха има голем број на ставки кои вообичаено можат да се разменуваат меѓу себе, нивната набавна вредност треба да биде определена со користење на трошочната формула прв влезен, прв излезен (ФИФО) или трошочната формула на пондериран просек. ЛИФО формулата (последен влезен, прв излезен) не е дозволена со ревидираниот МСС 2.

Деловниот субјект треба да ја користи истата трошочна формула за сите залихи коишто имаат слична природа и примена. За залихите со различна природа или примена треба да се оправда примената на различни трошочни формули.

ФИФО формулата претпоставува дека трошокот на првите набавени ставки треба да биде доделен на првите продадени ставки. Се претпоставува дека трошокот на производите на залиха на крајот на сметководствениот период е составен од најпоследните набавки, а трошокот на продадените производи од најраните набавки.

Според трошочната формула на пондериран просек, набавната вредност на секоја ставка се определува според пондерираниот просек на набавната вредност на слични ставки на почетокот на периодот и на набавната вредност на слични ставки кои се купени или произведени во текот на периодот. Пондерираниот просечен трошок по единица производ се пресметува со делење на вкупниот трошок на производите расположливи за продажба со вкупниот број на единици расположливи за продажба.[3]

Пондериран просечен трошок по единица производ =

$$\frac{\text{Трошок на производи расположливи за продажба}}{\text{Единици расположиви за продажба}}$$

ЛИФО методата е базирана на претпоставката дека трошокот на последните набавени ставки треба да биде доделен на првите продадени ставки и дека трошокот на производите на залиха на крајот на сметководствениот период е составен од најраните набавки.

3) USAID/Deliotte Touche Thomatsu, „Финансиско сметководство", Проект за финансиски сектор во Македонија, 2003

### *3.1. Илустрација на примената на различните методи за вреднување на залихите*

***А) Метод на специфична идентификација***

Методот на специфична идентификација[4] се применува кога се во прашање специфични залихи кои имаат висока поединечна вредност. Во овој случај, секоја единица на материјал се одбележува со посебен сериски број и по пат на соодветен софтвер се следи неговиот пат од влезот на залиха (набавката) па до излезот од залиха за потребите на производството. Примената на овој метод бара залихите на материјалите во магацинот да бидат физички одвоени по партии, кои потекнуваат од различни набавки. Методот е непрактичен за примена во претпријатијата каде што се водат голем број видови на залихи на материјали и каде што поединечните набавки во текот на пресметковниот период се почести.

**Пример:**

Залихите на материјали на претпријатието „Алфа" на ден 30 јуни се состои од следните набавки:

- 60 единици материјали по цена од 20 ден. (набавени на 20 мај) и
- 20 единици материјали по цена од 30 ден. (набавени на 12 јуни).

Во текот на периодот, според соодветното требување во процесот на производство се потрошени 40 единици од материјалите на залиха, и тоа: 10 единици кои потекнуваат од набавката извршена на ден 12 јуни и 30 единици кои произлегуваат од набавката на 20 мај.

Врз основа на дадените податоци треба да се пресмета трошокот за материјали, со примена на методот на специфична идентификација.

**Решение:**

**Трошоците за материјали =** (10 единици x 30 ден.) + (30 единици x 20 ден.) =

= 300 + 600 = **900 ден.**

***Б) Метод на прва влезна - прва излезна цена (ФИФО метод)***

Овој метод тргнува од претпоставката материјалите кои се први купени, по првите набавни цени, први и да се потрошат. Секако дека физичкото трошење на материјалите кои излегуваат од магацинот не мора да одговара на оваа претпоставка, бидејќи материјалите се чуваат на залиха како една целина, а не поделени на групи со различни цени. Она што е значајно за сметководството е изборот на цената (за евиденција на

4) Meigs, Robert F. et al., Financial Accounting, Wiley, 2000 g., str. 306.

трошокот за материјали), а не за магацинската евиденција која се води само по физички единици (количински). Примената на овој метод ќе ја илустрираме со следниот пример.

**Пример**:
Залихите на материјалите се состојат од следните набавки:
I набавка 1.000 кг x 12 ден. = 12.000 ден.
II набавка 2.000 кг x 16 ден. = 32.000 ден.
III набавка 3.000 кг x 20 ден. = 60.000 ден.
Вкупната вредност на материјалите на залиха изнесува 104.000 ден.
Според требување бр. 10, издадени се 2.000 кг од материјалот. Утврдете го трошокот на материјали, со примена на ФИФО методот.

**Решение:**
**Трошок на материјали** (ФИФО метод) = (1.000 кг x 12 ден.) + (1.000 кг x 16 ден.) = 12.000 + 16.000 = 28.000 ден.

***В) Метод на последна влезна - прва излезна цена (ЛИФО метод)***
Суштината на овој метод на пресметка на трошоците е во претпоставката дека прво се трошат материјалите од последната набавка, така што потрошената количина се множи со последната, актуелна цена на материјалите. Примената на ЛИФО методот е илустрирана со следниот пример.

**Пример:**
Користејќи ги податоците од претходниот пример, да се пресметаат трошоците на потрошените материјали, со примена на ЛИФО методот.

**Решение:**
**Трошоците за материјали (ЛИФО) =** 2.000 кг x 20 ден. = 40.000 ден.

***Г) Метод на пондериран просечен трошок (метод на просечни цени)***

**Просечна набавна цена =** $\frac{\text{Вкупна вредност на материјали на залиха}}{\text{Вкупна количина на набавен материјал}}$

Утврдувањето на просечните цени може да се врши со примена на методот на подвижен просек и методот на константен просек.

Методот на подвижен просек бара по секоја нова набавка на

материјали да се пресметува нова просечна набавна цена, со примена на претходната формула. Вака утврдената просечна цена се применува сѐ до новата набавка.

**Пример:**

Користејќи ги претходните податоци, да се утврди просечната набавна цена на материјалите, со користење на методот на константен просек.

Константен просек = 104.000 / 6.000 кг = 17,33 ден.

**Трошоци на материјали (константен просек)** = 2.000 кг x 17,33 = 34.660 ден.

**4. Даночни ефекти од различните методи на мерење на залихите**

Во услови на постојана набавна цена, секој метод на мерење на залихите има еднакво влијание врз вредноста на залихите и трошоците на продадените учиноци. Обратно, кога набавните цени се менуваат, во зависност од промената на набавната цена секој метод има различно влијание на нето добивката. Така на пример, доколку набавната цена на производот се зголемува, со примена на ФИФО методот ќе се утврди најмал износ на трошоци на продадените учиноци. Вака утврдениот износ на трошоци на продадени учиноци, како расходна позиција во билансот на успехот спротивставена со остварените приходи во пресметковниот период, ќе предизвика искажување на најголем износ на бруто добивка, како и утврдување на најголем износ на нето добивка.

Обратно на овој метод, примената на ЛИФО методот ќе има за резултат утврдување на највисок износ на трошоци на продадени учиноци и утврдување на помали износи на бруто и нето добивка.

Со примена на методот на пондериран просечен трошок по единица производ се добиваат вредности помеѓу добиените со методите ФИФО и ЛИФО.

Точно поврзување на трошоците и приходите овозможува методот на специфична идентификација.

**5. Признавање на залихите како расход**

Кога залихите се продадени, стандардот го наведува следниот третман:

- Сметководствената вредност на тие залихи треба да биде признаена како расход во периодот во којшто е признаен поврзаниот приход.
- Износот на сите намалувања на вредноста на залихите на нето реализационата вредност и сите загуби на залихите треба да биде признаен како расход во периодот во кој се случува намалувањето на

вредноста или загубата.

- Износот на сите анулирања на намалувањата на вредноста на залихите, кои произлегуваат од зголемување на нето реализационата вредност, треба да биде признаен како расход во периодот во кој се случува анулирањето.

## 6. Обелоденување на информации поврзани со залихите

Деловните ентитети во финансиските извештаи треба да ги обелоденат следните информации, поврзани со залихите кои ги поседуваат:

1. Сметководствените политики усвоени за мерење на залихите, вклучувајќи ја и применуваната трошочна формула;
2. Вкупната сметководствена вредност на залихите и сметководствената вредност на класификациите кои се соодветни за претпријатието;
3. Сметководствената вредност на залихите евидентирани според нето реализационата вредност;
4. Износот на залихите признаен како расход во текот на периодот;
5. Износот на секое намалување на вредноста на залихите признаени како расход во периодот;
6. Износот на секое анулирање на кое било намалување на вредноста што е признаено како намалување на износот на залихите признаен како расход во периодот;
7. Околностите или настаните кои резултирале во анулирање на намалувањата на вредноста на залихите;
8. Сметководствената вредност на залихите заложени како обезбедување за обврските.

Информациите за сметководствените вредности на различните класификации на залихите и обемот на промени во овие средства се корисни за корисниците на финансиските извештаи. Општите класификации на залихите се стоки, помошни материјали за производство, суровини, производство во тек и готови производи. Залихите на давателите на услуги можат да бидат опишани како производство во тек.

Некои деловни субјекти усвојуваат формат за добивката или загубата што резултира во обелоденување на други износи наместо набавната вредност на залихите признаена како расход во текот на периодот. Според овој формат, деловните субјекти прикажуваат анализа на трошоци користејќи класификација заснована на природата на расходите. Во овој случај, деловниот субјект ги обелоденува трошоците признаени како расход за суровини и потрошни материјали, трошоци за труд и други трошоци, заедно со износот на нето промената на залихите за периодот.

**Заклучок**

Изборот на методот за мерење и вреднување на залихите може да има пресудно влијание врз презентираните износи во билансот на успехот и билансот на состојба. Поради тоа, деловните субјекти според МСС 2 залихи мора да ги обелоденат употребуваните методи на мерење на залихите во нивните финансиски извештаи или фусноти кон финансиските извештаи.

Употребените методи за мерење на залихите може да имаат одредени реперкусии на финансиското и даночното известување на деловниот субјект. Методот за мерење на залихите влијае на износите презентирани во финансиските извештаи и ефектите од нивната примена влијаат врз даночното известување на деловниот субјект. Ваквите реперкусии најдобро може да се согледаат преку промените во билансот на успех, на тој начин што трошоците на залихи во форма на трошоци на продадени учиноци влијае врз висината на утврдената нето добивка, а со тоа на даночната основа.

**Користена литература**

[1]. Костадиновски Александар, Ѓ.Трајковска Оливера, *„Осврт кон меѓународните стандарди за финансиско известување"*, Универзитет „Гоце Делчев" - Штип, 2010
[2]. Чарлс Т. Хорнген, Гери Л.Сандем, Џон А. Елиот, Дона Р. Филбирк, *„Вовед во финансиско сметководство"*, Магор, Скопје, 2010
[3]. USAID/Deliotte Touche Thomatsu, *„Финансиско сметководство"*, Проект за финансиски сектор во Македонија, 2003
[4]. Институт за овластени ревизори, *„Финансиско известување"*, 2009
[5]. Meigs, Robert F. et al., **Financial Accounting,** Wiley, 2000

УДК: 006:657(100)
657.471.12 (497.7):[006:657(100)
Стручен труд

# СМЕТКОВОДСТВЕН ТРЕТМАН НА КОРИСТИТЕ ЗА ВРАБОТЕНИТЕ, СО ОСВРТ НА МСС 19 И НЕГОВАТА ПРИМЕНА ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

**д-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска[1], Гордана Анѓелковска [2]**
**Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев", Штип**

**Краток извадок**

Користи за вработените се сите форми на надоместоци што ги дава ентитетот во замена за услугата која ја даваат вработените. МСС 19-Користи за вработените содржи принципи и правила при начинот на искажување на платените користи на вработените, без оглед дали се монетарни или немонетарни, краткорочни или користи по престанок на работниот однос. Деловните субјекти во Република Македонија имаат законска обврска за пресметка на надоместоци за вработените, односно право на заработувачка: бруто плата согласно со закон, колективен договор и договори за вработување. Надоместокот за услугата што ја дава вработениот на ентитетот врз основа на договорот за вработување мора секогаш да биде во парична форма.

**Клучни зборови:** *користи за вработени, бруто плата, придонеси, додатоци на плата, работна сила, меѓународни сметководствени стандарди.*

1) Универзитет „Гоце Делчев" - Штип, Економски факултет, ул. „Крсте Мисирков" бр.10-А, Штип, Р.Македонија, olivera.trajkovska@ugd.edu.mk

2) Студент на постдипломски студии, насока Финансиско известување и ревизија, Универзитет „Гоце Делчев" - Штип, gocka31@yahoo.com

# ACCOUNTING TREATMENT OF EMPLOYEE BENEFITS, WITH REFERENCE TO IAS 19 AND ITS APPLICATION IN THE REPUBLIC OF MACEDONIA

**Ass. Prof. Olivera Gjorgieva-Trajkovska, Master student Gordana Angjelkovska**
**Faculty of Economics, "University Goce Delcev", Shtip**

**Abstract**

Employee benefits are all forms of benefits that gives an entity in exchange for the service provided by the staff. IAS 19 - Employee benefits contains principles and rules on the way of presentation of paid employee benefit whether monetary or non-monetary, or short-term use after termination of employment. Business entities in Macedonia have a legal obligation to calculate the compensation of employees or gross salary accordance with the law, collective agreements and employment contracts. The fee for the service provided by the employee of the entity on the basis of employment contract must always be in monetary form.

**Key words:** *employee benefits, gross salary, contributions, salary supplements, work force, international accounting standard.*

**Вовед**

Финансиските извештаи треба објективно да ги презентираат финансиската состојба, финансиската успешност и готовинските текови на еден ентитет и притоа треба да бидат усогласени со Меѓународните стандарди за финансиско известување и Меѓународните сметководствени стандарди. Објективната презентација значи правилна селекција и примена на сметководствените политики, презентација на објективни, релевантни, веродостојни, споредливи и разбирливи информации, како и дополнителни обелоденувања на информациите. Комитетот за Меѓународни сметководствени стандарди (КМСС) издаде 41 Меѓународен сметководствен стандард (МСС), а на 1 април 2005 година Одборот за Меѓународни сметководствени стандарди ОМСС ги има прифатено стандардите и дополнително издадено 8 нови Меѓународни стандарди за финансиско известување (МСФИ).

Користи за вработените се сите форми на надоместоци што ги дава ентитетот во замена за услугата која ја даваат вработените. МСС 19 - Користи за вработените содржи принципи и правила при начинот на искажување на платените користи на вработените, без оглед

дали се монетарни или немонетарни, краткорочни или користи по престанок на работниот однос. Со овој стандард се пропишува начинот на сметководствено евидентирање и обелоденување на користите на вработените, при што согласно со стандардот се бара во евиденцијата да се признае:

Прво - обврска кон вработените кога истите ја извршиле услугата, односно ја дале својата услуга во замена за користи за вработените кои треба да им се исплатат во иднина.

Второ – расход, во моментот кога ентитетот ги троши економските користи кои произлегуваат од услугата што ја нуди вработениот во замена за користи за вработените.

## 1. Краткорочни и долгорочни користи за вработените според МСС-19

**Краткорочни користи за вработените**, освен отпремнините, се сите користи за вработените кои доспеваат за подмирување во рамките на дванаесет месеци по крајот на периодот во кој вработените ја пружиле поврзаната услуга. Монетарни користи за вработените се: плати, надници, придонеси за социјално осигурување, платени годишни одмори, платени отсуства поради боледување, учество во добивката и бонуси. Немонетарни користи за вработените се: медицинска грижа, домување, автомобил и други бесплатни или субвенционирани добра или услуги□.

Кога некој вработен му пружил услуга на ентитетот за време на пресметковниот период (месец, година), ентитетот треба да го признае недисконтираниот износ на краткорочните користи за вработените кои се очекува да се платат во размена за тие услуги, и тоа:

а) Како обврска (пресметана обврска), по одземање на какви било износи кои се веќе платени;

б) Како расход, освен ако некој друг стандард бара или дозволува вклучување на користите во набавната вредност на некое средство (на пример, МСС 2 Залихи и МСС 16 Недвижности постојки и опрема).

**Долгорочни користи за вработените**, освен отпремнините и користи по престанок на работниот однос, се користи кои не доспеваат за плаќање во рок од дванаесет месеци по крајот на периодот во кој вработените ја извршиле услугата.

Користите кои вработените треба да ги добијат по престанокот на работниот однос, освен отпремнините, спаѓаат во групата користи по престанок на работниот однос. Во овој вид користи спаѓаат:

– користи при пензионирање - пензии;

- други користи по престанокот на работниот однос, како на пример животно осигурување и здравствена заштита по престанок на работниот однос.

## 2. Останати долгорочни користи за вработените според МСС-19

Покрај горенаведените платени користи на вработените - плата, социјално и пензиско осигурување, додатоци од плата поради работа во празник, неделен одмор, смени, ноќна работа, платени користи поради боледување и мајчинство, платен годишен одмор, според законските одредби во Р. Македонија на вработените им следуваат и други како монетарни така и немонетарни користи за вработените.

Во овој тип на користи се вклучени сите користи кои му следуваат на вработениот, а кои произлегуваат од различни причини, како на пример:

- платени отсуства поради долг стаж или отсуство по определен број на години;
- јубилејни и други користи за вработените кои произлегуваат врз основа на долг стаж;
- користи поради долгорочна неспособност;
- учество во добивката и бонуси кои се плаќаат или во рок од дванаесет месеци или повеќе по крајот на периодот во кој вработените ја извршиле поврзаната услуга;
- одложен надомест кој се прима во рок од дванаесет месеци или повеќе по крајот на периодот во кој е заработен.

Горенаведените останати долгорочни користи за вработените се признаваат како обврска и тоа износ во нето сума:

- сегашна вредност на обврската за дефинирани користи на крајот на известувачкиот период;
- минус објективна вредност на средствата на планот на крајот од известувачкиот период (доколку постојат), од кои треба директно да се подмират обврските.

За останатите долгорочни користи за вработените, ентитетот треба да ја признае нето сумата како расход или приход: трошок за тековна услуга, трошок за камата, очекуван поврат на секое средство на планот и на секое право на надоместок признаено како средство, актуарски добивки или загуби кои треба да бидат признаени веднаш, трошоци за минати услуги кои треба да бидат признаени веднаш и ефектот од какви било скратувања или подмирувања.

## 3. Примена на МСС 19 во Р. Македонија во делот на краткорочните користи за вработените

Деловните субјекти во Р. Македонија имаат законска обврска за пресметка на надоместоци за вработените, односно право на заработувачка, бруто плата согласно со закон, колективен договор и договори за вработување.

Надоместокот за услугата што ја дава вработениот на ентитетот врз основа на договорот за вработување мора секогаш да биде во парична форма. При исплатата ентитетот мора да го почитува најнискиот износ определен со колективен договор, во согласност со Закон на кој непосредно е обврзан ентитетот.

Платата се пресметува и се исплатува за периоди кои не смеат да бидат подолги од еден месец и тоа најдоцна до 15 дена по изминувањето на исплатениот период.

Основната плата на вработениот се зголемува за додатоците кои се определуваат за посебни услови за работа и истите произлегуваат од распоред на работното време: работа во смени - кај приватниот сектор 5%, во јавниот сектор 4%; ноќна работа - кај приватниот сектор 35%, во јавниот сектор 29%; работа во дежурство; продолжена работа (прекувремена работа) - 35% кај приватниот сектор, 29% кај јавниот сектор; работа во ден на неделен одмор - 50% кај приватниот сектор и 29% во јавниот сектор; работа во празници определени со Закон - 50% кај приватниот сектор и 42% кај јавниот сектор; додаток за работен стаж.

Основица за пресметка на придонеси од задолжително социјално осигурување претставува износот на платата и надоместоци врз основа на деловна успешност и надоместоците од плата. Ентитетот за пресметка и уплата на придонесите е должен пресметката да ја врши месечно, поединечно за секој осигуреник, врз основа на основиците утврдени за секој месец и податоците за пресметана плата или дел од плата, надоместок на плата, односно друг паричен надоместок и придонеси и да ги доставува до Управата за јавни приходи, најдоцна до 10-ти во тековниот месец, за претходниот месец, по електронски пат. Стапките по кои се врши пресметка на придонесите за социјално осигурување се:

- 18% за задолжително пензиско и инвалидско осигурување;
- 7,3% за задолжително здравствено осигурување;
- 0,5% стапка за дополнителен придонес за задолжително здравствено осигурување за случај на повреда на работа и професионално осигурување;
- 1,2% за задолжителен придонес за осигурување во случај на невработеност.

Во Р. Македонија, според колективниот договор за приватниот и јавниот сектор и според МСС 19 - Користи за вработените, им следува платен годишен одмор. Платените користи за вработените врз основа на годишен одмор можат да бидат минимум 20 работни дена, а максимум 26 работни дена. Повозрасен работник, работник со телесно оштетување има право на дополнителни три работни дена.

Како што предвидува и МСС 19 - Користи за вработените, и во Р. Македонија согласно со стандардот и Законот за здравствено осигурување, на граѓаните им се обезбедени платени отсуства поради привремена спреченост за работа (боледувања).

## 4. Пресметка на корист на вработен во јавна здравствена установа

Во продолжение следи илустрација на пресметка на корист за вработен – плата, од јавна здравствена установа.

Според Решение за извршување на работа и работни задачи на лекар, на вработениот му е определена плата според критериуми согласно со Законот за работни односи и колективен договор, односно:

- по основа на сложеност на работа –коефициент 2,730;
- 0,5 % по основа на работен стаж за секоја година.

Основната плата на работникот се зголемува по час и тоа:

- за прекувремена работа по час 29%;
- за работа ноќе (од 22 до 6 часот следниот ден) по час 29%;
- за работа во Итна медицинска помош по час 8%;
- работа во три смени по час 4%;
- за работа во денови за празник по час 42%.

Надоместот за приправност изнесува: без остварен повик и ангажирање 8% од дневницата од неговата плата, додека за остварен повик и ангажирање 113% од неговата плата по час за време кога бил ангажиран работникот.

Пресметковната вредност на коефициентот е утврдена од Управниот одбор на ФЗО на РМ во износ од 12.167,00 денари. Според Распоред на ЈЗУ Здравствен дом прва смена почнува да се смета од 7 до 15 часот, II смена е од 15 до 22 часот, додека III смена е од 22 до 7 часот следниот ден за лекарите. Во приправност е тимот од наредната смена.

Според електронската евиденција за работното време, вработениот бил ангажиран и работел во следниве денови за јануари 2013 година:

***Табела 1.*** Пресметка на плата

| *ПРЕСМЕТКА НА ПЛАТА - јануари 2013 г.* | | | | |
|---|---|---|---|---|
| *Р.Б.* | *ОПИС* | *коеф.* | *износ* | *раб. часови по МПИН* |
| 1 | БОД | 2,73 | | |
| 2 | ВРЕДНОСТ НА БОДОТ | 12167 | | |
| 3 | ВКУПНО (1X2) | | 33.216 | 184 |
| 4 | МИНАТ ТРУД | 2 | 664 | |
| | услови за работа | 0,8 | 266 | |
| | итна медицинска помош (приправност) | 8 | 1.906 | 132 |
| | остварен повик | 113 | 4.080 | 20 |
| | работа во државен празник | 42 | 4.101 | 16 |
| | ноќна работа | 29 | 4.607 | 88 |
| | прекувремена работа | 29 | 5.356 | 23 |
| | работа во три смени | 4 | 1.329 | |
| *5* | *БРУТО ПЛАТА (3+4)* | | *55.525* | |
| 6 | ЗДРАВСТВЕНО ОСИГУР. | 7,3 | 4.053 | |
| 7 | ПИО | 18 | 9.995 | |
| 8 | ПРИДОНЕС ЗА ВРАБОТ. | 1,2 | 666 | |
| 9 | ЗАБОЛУВАЊЕ | 0,5 | 278 | |
| 10 | ВК.ОСЛОБОДУВАЊА (6+7+8+9) | | 14.992 | |
| 11 | БРУТО ПЛАТА -ВК.ОСЛОБОДУВАЊА (5-10) | | 40.533 | |
| 12 | ДАНОЧНО ОСЛОБОДУВАЊЕ | | 7.269 | |
| 13 | ДАНОЧНА ОСНОВА ЗА ПЕР.ДАН. (11-12) | | 33.264 | |
| 14 | ПЕРСОНАЛЕН ДАНОК (13X10/100) | 10 | 3.326 | |
| *15* | *НЕТО ПЛАТА (11-14)* | | *37.207* | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 16 | ТЕЛЕФОН | | | |
| 17 | СИНДИКАТ (15*1/100) | 1 | | |
| 18 | КРЕДИТ | | | |
| 19 | ВКУПНО ЗАДРШКИ ОД ПЛАТА (16+17+18) | | 0 | |
| *20* | *ПЛАТА ЗА ИСПЛАТА (15-19)* | | *37.207* | |

Од погоре дадената пресметка се констатира дека според електронската евиденција за работно време и согласно со Законот за работни односи, како и МСС-19 Користи за вработените, на вработениот му следува платена корист на име плата и додатоци од плата.

**Заклучок**

Квалификувана, наградена, мотивирана работниот сила, како инпут во деловното работење, е клучен фактор и гарант за успех на деловните субјекти. И покрај законските одредби уредени преку закони или колективни договори, МСС-19 Користи за вработените и сл., често се случува од страна на деловните субјекти на најразлични начини да се избегнуваат или намалуваат обврските по основа на користите за вработените. Работната сила претставува ресурс од кој произлегуваат економски користи и од таа причина е сè поголема будноста на вработените за надоместоците кои ги примаат - дали истите се според Договорот за работа, дали се согласно законските и колективни договори и дали нивниот труд е вреднуван на начин како што е договорено. Трошокот за работната сила е прикажан во финансиските извештаи на ентитетите и често пати за да се постигне подобра слика во работењето се прикажуваат и исплатуваат помали користи за вработените. Но, добрата информираност и познавање на законските одредби, како и стандардите, дава моќ во борбата против потценувањето и злоупотребата на работната сила.

**Користена литература**

[1]. Оливера Ѓ.Т., Александар К., „Осврт кон меѓународните стандарди за фиансиско известување“, Универзитет „Гоце Делчев“ - Штип, 2013
[2]. Институт на овластени ревизиори „Финансиско известување“ ИОРРМ, септември 2009 година
[3]. Barry J.Epstein, Ralf Nach, Steven M.B. GAAP, Codification Enhanced. Ney Jersey, 2009
[4]. International Accounting Standard Board, 2009
[5]. Сл. весник на Република Македонија - Правилник за водење на сметководство, бр.194 од 29 декември 2009 година

УДК: 339.542.2.025.3(100) Стручен труд

# ПРЕДИЗВИЦИТЕ И ЕФЕКТИТЕ ОД ПРИМЕНАТА НА ДОГОВОРОТ ЗА ОЛЕСНУВАЊЕ НА ТРГОВИЈАТА ВО РАМКИТЕ НА СТО

**доц. д-р Емилија Митева-Кацарски** [1]

[1] Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев", Штип
emilija.miteva@ugd.edu.mk

**Апстракт**

Со завршувањето на преговорите за Договорот за олеснување на трговијата во Бали во декември 2013 година беше потпишан првиот мултилатерален договор во рамките на СТО од нејзиното основање. Целта на овој труд е да се направи анализа на економските ефекти од имплементирањето на Договорот за олеснување на трговијата за глобалната трговија, пред сè за земјите во развој и најмалку развиените земји, како и да се илустрираат активностите кои Светската трговска организација и останатите меѓународни организации ги преземаат во насока на олеснување на трговијата.

**Клучни зборови:** *Договор за олеснување на трговијата, Светска трговска организација, земји во развој, најмалку развиени земји*

# BENEFITS AND CHALLENGES OF IMPLEMENTING THE WTO TRADE FACILITATION AGREEMENT

**Assistant professor Emilija Miteva-Kacarski** [1]

**Faculty of Economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia**
emilija.miteva@ugd.edu.mk

**Abstract**

When WTO members concluded their negotiations on the Trade Facilitation Agreement (TFA) in Bali in December 2013, they created the first multilateral agreement since the WTO was founded nearly two decades earlier. The purpose of this paper is to analyze the economic effects of the implementation of the Trade Facilitation Agreement for global trade, in particular for developing countries and least developed countries, and to illustrate the activities that the World Trade Organization and other international organizations undertaken in order to facilitate trade.

**Key words:** *the Trade Facilitation Agreement, the World Trade Organization, developing countries, least developed countries*

## 1. Вовед

Олеснувањето на трговијата т.е. поедноставувањето, модернизацијата и хармонизирањето на извозот и увозот се наметнува како клучно прашање за светскиот трговски систем. Важноста на олеснувањето на трговијата кулуминираше со одлуката на земјите-членки на СТО во рамките на Доха рундата, да склучат Договор за олеснување на трговијата како прв глобален трговски договор постигнат во период од 20 години, на деветтата Министерска конференција на СТО во Бали во 2013 година.

Договорот за олеснување на трговијата е важен, бидејќи глобалната трговска слика се менува. Како резултат на намалувањето на царините, намалувањето на транспортните и трошоците за комуникација, како и подемот на новите пазари, компаниите го организираат производството на добра и услуги и создаваат нови вредности низ различни земји и преку сложени транснационални мрежи.

Олеснувањето на трговијата опфаќа широк спектар на прашања, од информатичка технологија до транспорт и логистика. Од друга страна, ефикасноста на владите и административните процедури остануваат клучен фактор. Поради тоа, Договорот за олеснување на трговијата

кој се фокусира на рационализација, хармонизација и модернизација на царинските процедури има големо влијание врз намалувањето на нивното времетраење, како и врз трошоците за нивна реализација.

Втората причина за важноста на Договорот за олеснување на трговијата е поврзана со тековната економска состојба. По глобалната економска криза од 2009 година, меѓународната трговија сè уште е во стагнација. По првичниот раст во 2010 година, глобалната трговија расте со стапка која е значително под нејзиниот историски просек. Ваквата состојба остава простор за дискусија дали забавувањето на трговијата е последица на структурни или циклични промени.

## 2. Договорот за олеснување на трговијата во рамките на СТО и останатите меѓународни организации

Различни дефиниции за олеснувањето на трговијата се развиени од страна на меѓународните организации, како и од страна на авторите на академските публикации. Според Duval (2007), олеснувањето на трговијата подразбира зголемување на ефикасноста на трговските процедури т.е. овозможување царинските процедури, транспортот, банкарските услуги и осигурувањето да бидат поефикасни. [1] Олеснувањето на трговијата не може да биде ограничено само на граничните или на царинските процедури, бидејќи овие процедури се само две од големиот број процедури (како што се платен промет и логистика) кои влијаат врз ефикасноста на трговските трансакции. Според Zaki (2014), олеснувањето на трговијата вклучува пет основни елементи [13]:

- поедноставување на трговските процедури и документации;
- хармонизирање на трговските правила и практики;
- повеќе транспарентни информации и процедури на меѓународните текови;
- прибегнување кон нови технологии за промоција на меѓународната трговија;
- повеќе сигурни средства за плаќање во меѓународната трговија.

Европската комисија (European Commission) олеснувањето на трговијата го дефинира како поедноставување и хармонизирање на меѓународните трговски процедури, вклучувајќи ги постапките на увоз и извоз. [2] Во овој контекст, процедурите во голема мера се однесуваат на постапките (практики и формалности) како што се собирање, презентирање, размена и обработка на податоци коишто се потребни за движење на стоката во меѓународната размена. Според УНКТАД (UNCTAD), олеснувањето на трговијата има за цел да воспостави

транспарентно и предвидливо опкружување за прекуграничните трговски трансакции врз основа на едноставни и стандардизирани царински постапки и практики, карго и транзитни операции, како и трговски и транспортни аранжамани.[3]

Ангажирањето на Светската трговска организација (СТО) во олеснувањето на трговијата започна на Министерската конференција на СТО во Сингапур во декември 1996 година. Сепак, прашањето во врска со олеснувањето на трговијата беше опфатено во еден поширок контекст во рамките на Спогодбата за царинско вреднување, Спогодбата за правилата за потеклото на производите, Спогодбата за процедурите за издавање увозни дозволи, Спогодбата за санитарни и фитосанитарни мерки и Спогодбата за технички бариери во трговијата. Учесниците во преговорите за олеснување на трговијата се обидоа да формулираат нов договор за кој претпоставуваа дека истиот ќе биде заокружен на Министерската конференција во Сиетл во 1999 година. Со започнувањето на Министерската конференција во Доха во 2001 година се прави чекор напред во однос на преговорите за олеснувањето на трговијата. Предвидено беше договорот за олеснување на трговијата да се склучи на Министерската конференција во Канкун во 2003 година, но сепак беше потребна цела една деценија за да се постигне консензус во врска со преговорите на Министерската конференција во Бали во 2013 година. Сепак, за да стапи на сила Договорот за олеснување на трговијата неопходно е истиот да биде прифатен од страна на две третини од земјите-членки на СТО.[12]

И останатите меѓународни организации се активни во рамките на олеснувањето на трговијата. Во тој контекст, мисијата на Светската царинска организација (СЦО) се состои во обезбедување поддршка на царинските администрации за олеснување на глобалната трговија, ефикасна и ефективна наплата на приходите, како и заштита на општеството. Светската царинска организација промовира голем број инструменти поврзани со олеснувањето на трговијата. Најзначајните инструменти се оригиналната и ревидираната Кјото конвенција, АТА Конвенцијата и Истанбулската конвенција за привремен увоз. Меѓународната конвенција за поедноставување и хармонизирање на царинските процедури позната како Кјото конвенција која стапи на сила во 1974 година и беше ревидирана во 2006 година се базира на неколку основни принципи [9]:

- транспарентност и предвидливост на царинските процедури;
- стандардизирање и поедноставување на декларирањето на добрата и соодветната декларација при транспорт;
- поедноставени постапки за овластени лица;
- максимална употреба на информатичката технологија;

– минимум неопходни царински контроли во координација во царинската регулатива;
– координирани интервенции со другите гранични премини.

АТА Конвенцијата има за цел да ја олесни постапката за привремен бесцарински увоз на стоки и да се усвои стандардизиран модел за документи за привремен увоз. Светската царинска организација и Светската трговска организација се компатибилни во олеснувањето на трговијата. Светската царинска организација беше вклучена во прелиминарни разговори и рунди на преговори кои доведоа до финализирање на Договорот за олеснување на трговијата.

Светската банка е активно вклучена во областа на олеснувањето на трговијата. За тоа сведочи фактот што во 2013 година Светската банка потроши околу 5.8 милијарди долари за проекти поврзани со олеснување на трговијата.[6] Исто така, Банката е вклучена во аналитичка проценка на олеснувањето на трговијата и транспортот, со цел идентификување на препреките во каналите на дистрибуција. Светската банка, не е само институција за кредитирање, туку обезбедува предуслови за олеснување на трговијата преку изработка на експертизи. Преку Програмата за поддршка на олеснувањето на трговијата во јуни 2014 година, Светската банка овозможи корисни кредити за поддршка на земјите во развој преку имплементирање на мерки за олеснување на трговијата, како и преку реформирање на трговската регулатива во координација со Договорот за олеснување на трговијата. Од друга страна, Светската банка преку своите бази на податоци овозможува попрецизна проценка на трошоците и придобивките од олеснувањето на трговијата.[7]

УНКТАД овозможува техничка поддршка и организирање на обуки во доменот на олеснувањето на трговијата. Во рамките на УНКТАД е развиен компјутеризиран царински систем наречен Автоматизиран систем на царински податоци, кој е прифатен од страна на 90 земји. Овој систем има за цел забрзување на постапката на царинење и поедноставување на процедурите, преку намалување на административните трошоци за бизнис заедницата и севкупната национална економија. Во рамките на УНКТАД функционира и електронски портал наречен „eRegulations", преку кој националните царински служби можат да објавуваат формулари и документи за трговските процедури. Ваквиот портал им овозможува на владите да ги направат трговските процедури и правила целосно транспарентни.[3]

## 3. Мерење на ефектите од олеснувањето на трговијата

Според Orliac (2012), постојат повеќе од дванаесет показатели за олеснување на трговијата кои сведочат за важноста на олеснувањето на трговијата, како и за нејзината комплексност.[5] Најчесто применувани индикатори, според кои се определува економското влијание на реформите поврзани со олеснувањето на трговијата се индикаторите на Светска банка, на Организацијата за економска соработка и развој, како и на Светскиот економски форум. Листата на индикатори и индекси според кои се мери олеснувањето на трговијата е прикажана во табела 1.

***Табела 1.*** Листа на индикатори и индекси за мерење на олеснувањето на трговијата

***Table 1.*** List of indicators and indexes for measurement of the trade facilitation

| | Индикатори | Индекси |
|---|---|---|
| Водење бизнис (Doing Business) | Започнување бизнис<br>Справување со дозволите за градба<br>Добивање на електрична енергија<br>Регистрирање на сопственост<br>Плаќање на даноци<br>Тргување преку границите<br>Земање на кредити<br>Заштита на малцинските инвеститори<br>Спроведување на договори<br>Решавање на несолвентноста<br>Регулирање на пазарот на труд | Два основни индекси:<br>Оддалеченоста од границата<br>Леснотијата на водење бизнис |
| Индекс за спроведување на логистиката (Logistics Performance Index) | Царина<br>Инфраструктура<br>Леснотија во организирање на испораки<br>Квалитет на логистички услуги<br>Следење на пратките<br>Навременост | Добиените резултати преку примената на овој индекс се пондериран просек од шесте индикатори |

| | | |
|---|---|---|
| Индикатори за олеснување на трговијата (Trade Facilitation Indicators) | Достапност на информации<br>Вклученост на трговската заедница<br>Напредно раковододење<br>Процедури за жалби<br>Такси и давачки<br>Формалности-документи<br>Формалности-автоматски<br>Формалности-процедури<br>Соработка-внатрешна<br>Соработка-надворешна<br>Потпишување на правни документи<br>Управување и непристрасност<br>Такси и давачки при транзит<br>Формалности при транзит<br>Гаранции при транзит<br>Договори при транзит | Постојат 16 индикатори базирани на 97 променливи |
| Индекс за овозможување на трговијата (Enabling Trading Index) | Педесет и шест индикатори класифицирани во седум групи:<br>Пристап на домашен пазар<br>Пристап на странски пазар<br>Ефикасност и транспарентност на царинската администрација<br>Достапност и квалитет на транспортната инфраструктура<br>Достапност и квалитет на транспортните услуги<br>Достапност и употреба на информатичката и комуникациската технологија<br>Услови на работење<br>Овие седум групи се групирани во четири области:<br>Пристап на пазарот<br>Царинска администрација<br>Инфраструктура<br>Услови на работење | Овој индекс е пресметан како пондериран просек на различните индикатори |

Овие индикатори се релевантни, бидејќи се базирани на Договорот за олеснување на трговијата кои земјите-членки на СТО се обврзаа да го применуваат. Исто така, овие индикатори се конзистентни и се во корелација со останатите често применувани индикатори за олеснување на трговијата.

Имплементирањето на Договорот за олеснување на трговијата може да биде од полза за глобалната економија. Имено, трговските трошоци се високи, посебно во земјите во развој. Целосното имплементирање на Договорот за олеснување на трговијата ќе ги намали глобалните трговски трошоци во просек за 14.3%.[12] Африканските земји, како и најмалку развиените земји, се очекува да остварат најголемо просечно намалување на трговските трошоци. Трговските трошоци се едни од основните фактори во обликувањето на развојот на глобалната трговија. Нивното значително намалување ќе ја подобри траекторијата на глобалната трговија. Преку симулации е дојдено до констатацијата дека извозот ќе оствари одбивка од 75 милијарди долари годишно, како резултат на имплементирањето на Договорот за олеснување на трговијата. [12] Во периодот од 2015 до 2030 година, имплементирањето на Договорот за олеснување на трговијата ќе ја зголеми вредноста на светскиот извоз за 2,7% на годишно ниво и повеќе од половина процент вредноста на светскиот БДП на годишно ниво.[12] Земјите во развој, како и најмалку развиените земји би имале најголеми придобивки од брзото и целосно имплементирање на Договорот за олеснување на трговијата. Примената на Договорот за олеснување на трговијата треба да овозможи значајни придобивки во поглед на диверзификацијата на извозот за земјите во развој и најмалку развиените земји. Неговата примена треба да ја зголеми можноста на земјите во развој да учествуваат во глобалните канали на снабдување. Исто така, постојат статистички докази дека преку примената на Договорот за олеснување на трговијата малите и средните претпријатија ќе можат да го зголемат нивниот удел во извозот во однос на големите фирми. Според анализите, целосното имплементирање на Договорот за олеснување на трговијата ќе им овозможи на земјите во развој да го зголемат бројот на производи кои ги извезуваат за 20%, додека пак зголемувањето за најмалку развиените земји да биде 36%.[12] Пристапот на земјите во развој на странските пазари ќе се зголеми за 39%, додека за најмалку развиените земји ќе биде 60%.[12]

Земјите во развој и најмалку развиените земји, преку примената на Договорот за олеснување на трговијата, можат да привлечат повеќе странски директни инвестиции. Преку направените анализи на 141 земји во временскиот период од 2004 до 2013 година е дојдено до констатцијата дека постои позитивна и статистички значајна врска меѓу олеснувањето на трговијата и приливот на странски директни инвестиции. [11] За повеќето најмалку развиени земји, приходите од царина и останати давачки се јавуваат како значаен елемент за финансирање на државниот буџет, кои можат да достигнат дури 45% од приходите во нивниот државен буџет.

Неефикасните трговски процедури ќе го намалат обемот на стоки преку граница, што ќе резултира со намалување на приходите од царини и останати давачки. [12] Преку поедноставување на трговските процедури ќе се скрати времето за движење на стоките преку граница, со што ќе се зголеми нивниот проток, ќе се намали корупцијата и ќе се зголемат приходите од царина и останати давачки.

Олеснувањето на трговијата е важен приоритет за земјите во развој и за најмалку развиените земји. Сепак, тешко е да се определат трошоците за спроведување на олеснувањето на трговијата поради недостиг на податоци. Расположливите податоци укажуваат на фактот дека трошоците се разликуваат во зависност од видот на мерката со која се овозможува олеснувањето на трговијата и специфичните околности во кои се наоѓа земјата. Реформите за олеснување на трговијата, во просек, чинат помалку отколку модернизирањето на царинските служби и надградбата на транспортната инфраструктура.

Силната политичка волја на земјите и посветеноста на процесот на олеснување на трговијата се двата најважни фактори за успешно имплементирање на реформите во врска со олеснувањето на трговијата. Во групата на останати клучни фактори спаѓаат соработката и координацијата меѓу министерствата и агенциите за гранична контрола, учеството на засегнатите страни од приватниот сектор, како и соодветните финансиски, човечки и материјални ресурси.

## Заклучок

Иако традиционалните трговски бариери како царините се намалија, а пак иновациите во транспортот и комуникациската технологија го намалија растојанието меѓу земјите, трговските трошоци останаа високи, посебно во земјите во развој. Високите трговски трошоци ги изолираат земјите во развој од светските пазари, ги ограничуваат нивните трговски можности и го спречуваат економскиот раст. Олеснувањето на трговијата има за цел да ги надмине овие тесни грла на граничните премини. Договорот за олеснување на трговијата во рамките на СТО претставува мултилатерална рамка за намалување на трговските трошоци. Со примената на Договорот за олеснување на трговијата земјите во развој ќе бидат во можност да го диверзифицираат нивниот извоз, да настапат на нови пазари и да продаваат поширок асортиман на производи. Договорот за олеснување на трговијата ќе им помогне на земјите во развој да привлечат повеќе странски директни инвестиции. Имено, одлуката на странските инвеститори вообичаено зависи од ефикасноста на трговските процедури. Спроведувањето на Договорот за олеснување на трговијата може да се толкува од страна

на странските инвеститори како сигнал за подобрување на целокупната инвестициона клима во земјата.

Покрај овие мерливи економски ефекти, за важноста на Договорот за олеснување на трговијата сведочи фактот што овој договор е првиот мултилатерален договор кој е склучен во рамките на СТО од нејзиното основање, со што се овозможува ефикасно отстранување на препреките со кои се соочува глобалната трговија. СТО заедно со останатите меѓународни организации треба да инвестира повеќе средства во собирањето на податоци, подобрувањето на постоечките индикатори и аналитички инструменти и развој на нови со цел подобро набљудување и проценка на спроведувањето на Договорот за олеснување на трговијата.

**Користена литература**

[1]. Duval, Y. (2007), "Trade Facilitation Beyond the Doha Round of Negotations", Bangkok: Asia-Pacific Research and Training Network on Trade (ARTNeT), Working Paper Series No. 50.

[2]. European Commission http://ec.europa.eu/taxation_customs/index_en.htm

[3]. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2006), Trade Facilitation Handbook Part I. National Facilitation Bodies: Lessons From Experience, Geneva: UNCTAD.

[4]. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2011), "Trade Facilitation in Regional Trade Agreements", Geneva: UNCTAD, Transport and Trade Facilitation Series No. 3.

[5]. Orliac, T. (2012), "The Economics of Trade Facilitation", Paris: Institut d'Études Politiques de Paris-École Doctorale de Science Po, PhD thesis.

[6]. World Bank (2006a), "Needs, Priorities and Costs Associated With Technical Assistance and Capacity Building for Implementation of a WTO Trade Facilitation Agreement. A Comparative Study Based on Six Developing Countries", Washington DC: World Bank, Working Paper No. 43009.

[7]. World Bank (2006b), *Reforming the Regulatory Procedures for Import and Export: Guide for Practioners,* Washington DC: World Bank.

[8]. World Bank (2014), *Doing Business 2015. Going Beyond Efficiency,* Washington DC: World Bank.

[9]. World Customs Organization (WCO) Revenue Conference (2014), "A Background Paper for a Panel Discussion: Revenue and WTO Agreement on Trade Facilitation", Brussels: World Customs Organization (WCO), Session 4.

[10]. World Economic Forum (WEF) (2014), *The Global Enabling Trade Report 2014,* Geneva: WEF.

[11]. World Trade Organization (WTO) (2014), *World Trade Report 2014. Trade and Development: Recent Trends and the Role of the WTO,* Geneva: WTO.

[12]. World Trade Organization (WTO) (2015), *World Trade Report 2015. Speeding up trade: benefits and challenges of implementing the WTO Trade Facilitation Agreement,* Geneva: WTO.

[13]. Zaki, C. (2014), "An Empirical Assessment of the Trade Facilitation Initiative: Econometric Evidence and Global Economic Effects", World Trade Review 13(01): 103-130.

УДК: 657.422.1 Стручен труд

# ИЗГОТВУВАЊЕ НА ИЗВЕШТАЈ ЗА ГОТОВИНСКИ ТЕКОВИ

**д-р Благица Колева[1], Катерина Димитровска[2]**
**Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев" , Штип**

**Краток извадок**

Извештајот за парични текови (или Извептај за готовински текови) ги прикажува паричните приливи и одливи на деловниот ентитет во текот на определен период и притоа ги класифицира како финансиски, инвестициски и оперативни парични текови. Со анализа на паричните текови се овозможува анализа на одделни компоненти на прилив и одлив на средствата и нивно движење во однос на трансформацијата на одделни облици на средства. Слично како Билансот на успех, овој извештај ги сумира активностите во текот на определен временски период за којшто се однесува. Имено, како и Билансот на успех, кој покажува детали во врска со тоа како оперативните активности произведуваат промени во задржаната добивка, Извештајот за паричните текови ги покажува деталите во врска со промените во една сметка од Билансот на состојба, а тоа е сметката Парични средства.

**Клучни зборови:** *приливи, одливи, парични средства, парични текови, оперативни активности, анализа.*

1) Универзитет „Гоце Делчев" - Штип, Економски факултет, ул. „Крсте Мисирков" бр.10-А, Штип, Р.Македонија, blagica.koleva@ugd.edu.mk

2) Студент на постдипломски студии, насока Финансиско известување и ревизија, Универзитет „Гоце Делчев" - Штип, katerinadimitrovska@hotmail.com

# PREPARATION OF STATEMENT OF CASH FLOWS

**Ass. Prof. Blagica Koleva, Master student Katerina Dimitrovska**
**Faculty of Economics, University "Goce Delcev", Shtip**

**Abstract**

Statement of cash flows shows the cash inflows and outflows of the business entity within a given period and classifies as financial, investment and operating cash flows. By analyzing the cash flows are enabling analysis of individual components of the inflow and outflow of funds and their motion relative to the transformation of certain types of assets. Similar to the income statement, this report summarizes the activities during the specified time period for which it applies. As well as the income statement, which shows details about how operational activities produce changes in retained earnings, cash flow statement shows details about changes to a bill from the balance sheet, and it's Cash account.

**Keywords**: *inflows, outflows, cash, cash flow, operating activities analysis.*

## Вовед

Финансиските аналитичари и инвеститори имаат пристап до огромен број на информации за работењето на компаниите, врз основа на кои вршат проценка за нивната тековна и идна финансиска состојба, финансиски резултат и парични текови. Клучен извор на ваквите информации се финансиските извештаи кои претпријатијата ги составуваат и публикуваат. Основни финансиски извештаи се билансот на состојба, билансот на успех, извештајот за готовински текови и извештајот за промените на капиталот.

Билансот на состојба претставува приказ на состојбата на средствата и нивните извори на определен ден, изразен во пари. Билансот на успех е преглед на расходи, приходи и финансиски резултат на претпријатието за одреден временски период. Извештајот за промените на капиталот ги прикажува промените на одделните облици на капитал кои настанале во периодот помеѓу два биланса на состојба. Посебен акцент во овој труд ќе дадеме на Извештајот за парични текови кој ги прикажува приливите и одливите на паричните средства од тековното работење. Извештајот за парични текови објаснува од каде доаѓаат паричните средства и каде се трошат во текот на определен период.

## 1. Цели на Извештајот за паричните текови

Како цели на Извештајот за парични текови се вбројуваат следниве:

- Информациите им користат на корисниците на финансиските извештаи за да можат да ја проценат можноста на ентитетот да генерира пари и парични еквиваленти и потребите на ентитетот за пари.
- Дава информации за промените во нето средствата на ентитетот, неговата финансиска структура (вклучувајќи ја ликвидноста и солвентноста) и неговата способност да влијае врз износите и навременоста на паричните текови со цел да се адаптира на промените на условите и можностите.
- Информациите за паричните текови се корисни при проценка на можностите на ентитетот да генерира пари и парични еквиваленти и да им овозможува на корисниците да изградуваат модели за проценка и споредба на сегашната вредност на идните парични текови на различни ентитети.
- Се олеснува споредливоста во известувањето за оперативното работење на различни ентитети, бидејќи се елиминираат ефектите од користењето на различни сметководствени постапки за исти сметководствени трансакции и настани.

Билансот на состојба го прикажува статусот на компанијата во определена точка од времето. Спротивно на тоа, билансот на успех ги покажува перформансите на компанијата во текот на определен временски период. Извештајот за парични текови објаснува од каде доаѓаат и каде се трошат паричните средства, односно паричните еквиваленти[3] за одреден период.

## 2. Активности кои влијаат врз паричните средства

Менаџерите имаат влијание врз паричните средства со помош на три видови на одлуки, и тоа: оперативни, финансиски и инвестициски одлуки. *Оперативните одлуки* се оние кои се однесуваат на основните секојдневни активности кои прават приходи и расходи. За подобро да се разберат овие одлуки и нивното влијание врз паричните средства, го користиме првиот дел од Извештајот за парични текови – *Парични текови од оперативни активности*. *Оперативните активности* ги претставуваат трансакциите кои имаат влијание врз набавката, обработувањето и продажбата на производите и услугите на претпријатието.

Кога се одлучува за тоа дали да се приберат парични средства, дали

3) **Паричните еквиваленти** се високо ликвидни краткорочни инвестиции кои компанијата може многу лесно да ги конвертира во парични средства.

да се отплати постоечки долг, дали да се издадат дополнителни капитални акции или повторно да се откупат претходно издадените акции, за сите овие одлуки одлучува менаџментот на претпријатието и овие одлуки се т.н. *финансиски одлуки*. За подобро разбирање на финансиските одлуки се користи делот од извештајот за парични текови насловен како *Парични текови од финансиски активности*. *Финансиските активности* се трансакции со чија помош компанијата обезбедува извори за финансирање на работењето, јавувајќи се во улога на заемопримач или издавач на хартии од вредност, со кои се отплаќаат кредиторите и сопствениците.

По прибирањето на капиталот, менаџерите треба да одлучат како да го инвестираат. *Инвестиционите одлуки* вклучуваат избор дали да се набават или продадат недвижности, постројки, опрема итн. и да се понудат или приберат парични средства како заемодавач или сопственик на хартии од вредност. Извештајот за парични текови ги опфаќа резултатите од инвестициските одлуки во делот *Парични текови од инвестициски активности*. *Инвестициските активности* се трансакции со кои се купуваат или продаваат долгорочни средства.

## 3. Изготвување Извештај за парични текови

### *3.1. Парични текови од оперативни активности*

Паричниот тек од оперативните активности е најкомплексниот дел од трите посебни текови на извештајот за парични текови. Идеално, овој паричен тек може да се добие директно, со собирање на сите парични примања и одземање на сите исплати во периодот за кој се однесува извештајот за готовински тек. Во практиката ова сумирање се извршува со тешкотии и затоа најчесто до паричните текови од оперативните активности се доаѓа на индиректен начин. За методите на подготовка на извештајот за парични текови ќе стане збор во следното поглавје.

Оперативните активности ги опфаќаат сите трансакции и настани кои се главни активности на една компанија од кои таа остварува приходи и кои ја определуваат нето добивката, односно загубата од работењето.

### *3.2. Парични текови од инвестициски активности*

Делот од Извештајот за парични текови кој се нарекува парични текови од инвестициски активности ги содржи паричните текови од набавката или продажбата на недвижности, постројки, опрема и останати долгорочни средства. Обично тоа е вториот дел од извештајот. За да се утврдат паричните текови од инвестициски активности, потребно е да се земат предвид трансакциите кои ги зголемуваат или ги намалуваат долгорочните средства, заемите или хартиите од вредност - кои не се парични еквиваленти.

Како и кај паричните текови од оперативните активности, така и кај паричните текови од инвестициски активности постојат две правила:

– Зголемувањата на паричните средства произлегуваат од намалувањето на долгорочните средства, заемите и инвестициите;
– Намалувањата на паричните средства произлегуваат од зголемувањето на долгорочните средства, заемите и инвестициите.

### *3.3. Парични текови од финансиските активности*

**Анализата на резултатите од финансиските активности обезбедува информации за инвеститорите во врска со способноста на менаџментот да донесува финансиски одлуки.** Паричните текови од финансиските активности ги прикажуваат паричните текови од и кон обезбедувачите на капитал. Најлесниот начин да се утврдат паричните текови од финансиски активности е да се испитаат промените на сметката парични средства со сметководствената равенка (*средства = обврски + акционерски капитал)* или на Т-сметката да се утврдат оние промени кои се поврзани со финансиските активности. Постојат две правила во врска со финансиските активности:

– Зголемувањата на паричните средства произлегуваат од зголемувањата на обврските или уплатниот капитал;
– Намалувањето на паричните средства произлегуваат од намалувањата на обврските или уплатниот капитал.

## 4. Пристапи за пресметка на паричните текови од оперативни активности

Во сметководствената практика се користат два пристапи или методи за пресметка на паричните текови од оперативни активности. Директниот метод ги пресметува паричните текови од оперативни активности преку одземање на оперативните парични исплати од оперативните парични наплати, со цел да се пресметаат паричните текови од оперативното работење. Индиректинот метод врши корекции на претходно утврдената пресметковна нето-добивна од Билансот на успех, со цел да се прикажат само паричните приливи и одливи. И со примена на двата методи се доаѓа до истиот износ на паричните средства обезбедено (т.е. употребени) за оперативни активности.

### *4.1. Директен метод*

Директниот метод содржи листа на парични приливи и одливи. Во прилог е даден Извештај за парични текови од оперативно работење со примена на директинот метод.

***Табела 1.*** Извештај за парични текови од оперативно работење – директен метод

| КНИЖЕЊЕ | ВЛИЈАНИЕ ВРЗ ПАРИЧНИТЕ СРЕДСТВА |
|---|---|
| (1) Почетно вложување | +400,000 |
| (2) Заем од банка | +100,000 |
| (3) Набавна опрема за продавница во готово | -15,000 |
| (4) Набавени залихи во готово | **-120,000** |
| (6) Набавени залихи во готово плус на одложено плаќање | **-10,000** |
| (7) Продажби на опрема | +1,000 |
| (9) Плаќање на добавувачите | **-4,000** |
| (11) Наплатени побарувања од купувачите | **+5,000** |
| (12) Однапред платена кирија | **-6,000** |

Трансакциите 1, 2, 3 и 7 се финансиски и инвестициски активности. Според тоа, останатите трансакции кои влијаат врз паричните средства се оперативни активности, што значи трансакциите со задебелени букви, а под број 4, 6, 9,1 1 и 12 ги претставуваат паричните текови од оперативни активности.

| | |
|---|---|
| Парични исплати за залихи (транскација 4 и 6) | (130,000) |
| Парични исплати на доверителите за обврски кон добавувачите (трансакција 9) | (4,000) |
| Парични наплати од побарувањата од купувачите (трансакција 11) | 5,000 |
| Парични исплати за кирија (трансакција 12) | (6,000) |
| Нето-парични средства употребени за оперативни активности | **135,000** |

### 3.3.3. Индиректен метод

Со помош на директинот метод се утврдува од каде компанијата добива парични средства и како ги троши. Но, не објаснува како паричните текови од оперативните активности се разликуваат од нето-добивката. Сето тоа може да се долови со користење на индиректниот метод. Кај овој метод секој ставка од Билансот на успех има паралелна ставка(и) во Извештајот за парични текови. Кога паричниот прилив од продажба или одлив за расходот настанат во еден сметководствен период, а приходот или расходот од продажбата се евидентираат во друг сметководствен период, нето-добивката може да се разликува од паричните текови од

оперативното работење. Индиректниот метод ги истакнува овие разлики со тоа што прво започнува со нето-добивката и понатаму ги наведува сите корекции кои се клучот за пресметување на паричните текови од оперативните активности. Во прилог е даден Извештај за паричните текови од оперативни аквивности според индиректниот метод.

***Табела 2.*** Извештај за парични текови од оперативно работење – индиректен метод

| | |
|---|---|
| Нето-добивка | 57,900 |
| Корекции за усогласување на нето-добивката со нето-паричните средства | |
| Депресијација | 100 |
| Нето-зголемување на побарувањата од купувачите | (155,000) |
| Нето-зголемување на залихата | (59,200) |
| Нето-зголемување на обврските кон добавувачите | 25,200 |
| Нето-зголемување на однапред платената кирија | (4,000) |
| Нето-парични текови обезбедени (употребени) за оперативни активности | (135,000) |

Од табелата можеме да забележиме дека е додадена корекција на расходот за депрецијација. Депресијацијата е расход за кој никогаш не настанува паричен тек од оперативното работење.

## 5. Извештај за паричните текови на банките

Извештајот за готовинските текови на една банка е приказ на сите приливи и одливи на парични средства во и од банката во текот на одреден временски период. Покажува по кои основи банката остварила парични средства и за која намена ги употребила нив. И банката остварува парични текови по три основи:

– од основната дејност;
– од инвестициската дејност;
– од финансирањето.

Утврдувањето на паричниот тек од основната дејност на банката се врши на тој начин што на добивката пред оданочување ѝ се додаваат расходите, а се одземаат приходите прикажани во билансот на успех на банката за тековната година. Добивката се корегира за приливот од наплатената камата, односно за паричниот одлив од каматата која банката им ја исплаќа на своите депоненти и кредитори. Исто така, добивката се корегира и за зголемувањето на средствата како одлив, нивно намалување како прилив и обратно за обврските на банката.

Паричниот тек од инвестициската дејност на банката ги опфаќа приливите и одливите кои произлегуваат од инвестирањето во хартии од вредност, набавката или продажбата на одредени материјални и нематеријални средства. И тука важи принципот дека зголемувањето на обврските и намалувањето на средствата е паричен прилив за банката, додека зголемувањето на средствата и намалувањето на обврските е паричен одлив. Кога станува збор за паричниот тек од финансирање, издавањето на сопственички и должнички хартии од вредност е прилив за банката, односно откупот на акции и исплатата на дивиденда за акционерите се јавува како паричен одлив.

Нето паричниот тек на банката се добива кога ќе се агрегираат одделните готовински текови на банката. Износот на нето готовинскиот тек треба да соодветствува со промената на состојбата на паричните средства и паричните еквиваленти на банката во текот на финансиската година.

## 5. Заклучок

Извештајот за парични текови претставува преглед на сите парични приливи и одливи за одреден временски период, кои произлегуваат од оперативните, финансиските и инвестиционите активности на компанијата. Сите настанати промени во билансот на состојба и билансот на успех се дообјаснуваат во Извештајот за паричните текови, што го прави да биде еден од најзначајните финансиски извештаи. Со комбинирање на податоците од билансите на состојба и успех со Извештајот за готовински текови, се дава целосна прегледност на состојбата и способноста на компанијата да ги реализира замислените приходи и навреме да ги подмирува настанатите трошоци.

## Користена литература

[1]. Фотов Р., „*Финансиски менаџмент*" , Универзитет „Гоце Делчев" – Штип, 2010
[2]. Петревски Г., „*Управување со банките", Универзитет „Св.Кирил и Методиј*" – Скопје 2008
[3]. David E. Vance, "Financial Analysis & Decision making", The McGraw-Hill Companies, 2003
[4]. Horngren, Sundem, Elliot, Philbrick, "Introduction to financial accounting", Pearson education, 2006
[5]. Ѓ.Трајковска Оливера, Колева Благица, „Анализа на финансиските извештаи", Универзитет „Гоце Делчев" - Штип, 2013

УДК: 334.72:657.422]:
303.022/.023

Стручен труд

# МЕТОДИ НА КРЕДИТНА АНАЛИЗА ЗА ПРОЦЕНКА НА КРЕДИТНАТА СПОСОБНОСТ НА ПРАВНИ ЛИЦА

**доц. д-р. Благица Колева[1], Анита Данева[2]**
**Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев” - Штип**

**Апстракт**

Физичките и правни лица кои имаат недостиг на финансиски средства потребни за финансирање на тековни или основни средства, го користат традиционалниот начин за обезбедување на тој недостиг, преку поднесување на кредитни барања до комерцијалните банки. Кредитните барања се доставуваат заедно со дополнителна документација која содржи важни финансиски информации за кредитобарателот.

Донесувањето на одлука за одобрување или одбивање на барања за кредитн и кредитни продукти од страна на банките е резултат на кредината анализа. Крединтата анализа е првата фаза во процесот на кредитирање и е постапка со која се проценува кредитната способност на кредитобарателот. Од квалитетот на кредитната анализа зависи и успешноста на процесот на кредитирање.

**Клучни зборови:** *кредитирање, кредитно барање, анализа, кредит, методи, ризик*

1 Универзитет „Гоце Делчев” – Штип, Економски факултет, ул. ,,Крсте Мисирков” бр. 10-А, Штип, Р. Македонија blagica.koleva@ugd.edu.mk

2) Студент на постдипломски студии, насока Финансии и банкарство, Универзитет „Гоце Делчев” – Штип anitad_t@hotmail.com

# CREDIT ANALYSIS METHODS FOR CREDIT ABILITY EVALUATION OF LEGAL ENTITIES

**Ass. Prof. Blagica Koleva, Anita Dameva**
**Faculty of Economics, University „Goce Delcev” - Shtip**

**Abstract**

Individuals and legal entities that have a fund deficit prefer to use the traditional method to finance their needs of current of fixed assets, by submitting loan application to the commercial banks, Despite the loan applications they submit an extra documentation that gives important financial information about a borrower.

The bank decision to accept or to reject loan applications is a result of the credit analysis. The credit analysis is the first phase of the lending process and is a procedure that gives information about the borrower creditability. The lending process success is up to a quality of the credit analysis.

**Key words:** *lending, loan application, analysis, credit, methods, risk*

## Вовед

Основна економска функција на комерцијалните банки, во улога на финансиски посредници, е прибирање на депозити од населението и стопанстово, од една страна, и одобрување на кредити (кредитирање) на истите, од друга страна. За што најдобар доказ е фактот дека најголем дел од приходите кои банките ги остваруваат се каматните приходи, резултат на кредитирањето. Меѓутоа, кредитирањето не резултира само со остварување на каматни приходи, туку неретко од истото можат да произлезат и загуби, кои се последица на невраќањето на одобрените кредити, што е карактеристично при кредитирање на високо ризични клиенти. Од таа причина банките утврдуваат соодветна пишана кредтина политика со која го регулираат своето кредитно работење.

Кредитната политика ги поставува основните цели кои треба да се остварат со кредитирањето, ги дефинира правилата и принципите на кредитниот процес и на раководителите и службениците во одделите за кредитирње им дава насоки за донесување одлуки при одобрување на кредити, како и одлуки за кредитното портфолио на банката. Всушност кредитната политика претставува база врз основа на која се утврдува целокупниот процес на кредитирање, кој опфаќа неколку фази и тоа: прием на кредитното барање поднесено од клиентот, кредитна анализа, донесување на одлука за кредитното барање, склучување на договор,

извршување, следење на кредитот и како последно, справување со лошите кредити.

Токму фазата на кредитна анализа е онаа од која е клучна и од која зависи успешноста на процесот на кредитирање.

## 1. Кредитна анализа – обработка на кредитно барање

*Кредитната анализа е постапка со која се проценува кредитната способност на комитентот*[3], кредитобарателот. А кредитната способност се однесува на можноста кредитобарателот да добие финансиски средства, кредит, да го користи и врати истиот, според точно и строго утврдени услови. Од ваквото дефинирање на кредитната анализа и кредитната способност се гледа потребата од спроведување на една квалитетна и објективна кредитна анализа, која ќе создаде реална слика за кредитната способност на кредитобарателот, а со тоа ќе се може да се избегнат сите кредити кои би можеле да бидат проблематични за банката.

Кредитната анализа на комитент кој е правно лице опфаќа анализа на информации за минатиот деловен успех, моменталната позиција на пазарот, човечките ресурси со кои располага, индустријата во која работи, финансиските извештаи, оправданоста на проектот (кој треба да се кредитира), како и податоци за кредитната историја на кредитобарателот. А се тоа во насока да се оцени колку кредитобарателот е подготвен, но и колку финансиски способен да одговори на обврските кои ќе произлезат од одобрувањето на бараниот износ на кредит. Една нецелосна и површна анализа на кредитната способност на кредитобарателот ја изложува банката на повисок кредитен ризик од оној кој банката го има предвидено со својата кредитна политика.

## 2. Пристапи на кредитната анализа

Како што беше претходно споменато, кредитната анализа опфаќа анализа на повеќе информации и податоци. Со оглед дека некои од нив имаат квантитативен карактер, а другите квалитатитвен, кредитната анализа може да се гледа од два аспекта и тоа како:

- Квалитативна анализа – опфаќа анализа на информации поврзани со секторот во кој работи компанијата, позицијата која ја има на пазарот, управувањето, начинот на обезбедување на кредитот и сл.
- Квантитативна анализа – опфаќа анализа на податоци кои се добиваат од финансиските извештаи.

3) Д-р Маџова В. „Кредитна политика", Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев" – Штип, Штип, 2011 год.

### 2.1. *Методи на квалитатвна анализа – КАМПАРИ (CAMPARI), ПЕСТ (PEST), СВОТ (SWOT)*

*КАМПАРИ (CAMPARI)* е метод на квалитативна анализа кој се опфаќа анализа на:

- Character (карактерот) – се земаат во предвид личните карактеристики на сопственикот на комапнијата или извршниот менаџмет.
- Ability (способност) – способноста на сопственикот или извршниот менаџмет за водење на компанијата.
- Margin (маргина) – колку одобрувањето на кредитот ќе биде исплатливо за банката, дали односот принос/ризик е прифатлив.
- Purpose (намена, цел) – за што ќе се употреби кредитот, дали ќе обезбеди проширување на бизнисот или е за покривање на финансиски проблеми.
- Amount (износ) – износот на кредит кој е потребен врз основа на проценките за готовинскиот тек кој би се остварил
- Repayment (отплата) – способноста за отпалата на кредитот.
- Insurance (обезбедување) – имот, фиансиски инструменти или некој друг предмет кој има вредност и може да се користи како обезбедување на кредитот.

*ПЕСТ (PEST)* е метод на квалитативната анализа со чија помош банката доаѓа до потребните информации поврзани со макроекономската околината во која работи компанијата, а кои може да имаат влијание врз кредитната способност на кредитобарателот. Со ПЕСТ методот се земаат во предвид P – political (политички), E – economical (економски), Social (општествени) и Technological (технолошки) фактори. Политичките фактори се однесуваат на владините интервенции во економијата на една земја преку даночната политика, законот за работни односи, регулацијата на трговијата, како и општата политичка стабилност. Економските фактори ги вклучаат економскиот раст, каматните стапки, стапките на инфлација, девизниот курс и имаат директно влијание врз работењето на стопанството, односно компанијата која е подложена на кредитна анализа. Општествените фактори ги вклучуваат растот на населението, старосната структура, културните обележја и др.кои имаат влијание врз побарувачката на производи на компанијата. Технолошките фактори ги вклучуваат технолошките иновации, автоматизацијата на производството, стапката на тешнолошки раст и др. кои директно имаат влијание врз трошоците на производство и квалитетот на производите, но исто така водат до иновации.

Овој метод има претрпено некои промени и денес има повеќе свои варијанти.

*СВОТ (SWOT)* како метод на квалитатаивната анализа се однесува на Strength (предности) и Weakness (слабости), Opportunities (можности) и Threats (закани) на компанијата. Предностите се однесуваат на карактеристите на компанијата кои и даваат предност пред останатите, а слабостите на карактеристиките кои ја ставаат компанијата во подредена положба. Тие произлегуваат од самата компанија. Можностите се елементи или ситуации кои компанијата може да ги искористи во своја полза, а заканите се случувања од околината кои можат да и наштетат на компанијата и произлегуваат од влијание на надворешни фактори.

Овие квалитативни методи не ни даваат никакви бројчани или физички податоци, меѓутоа се суштински и даваат реална слика за окружувањето на комапнијата и за самата комапнија, кои им се многу важни на комерцијалните банки при анализата на кредитните барања и донесување на одлуки за истите.

### 2.2. *Методи на квантитативна анализа – 5C анализа, анализа на финансиски извештаи, анализа на финансиски показатели*

*5Ц (5C) анализа* е една од најприменуваните методи на кредитната анализа која во предвид зема 5 елементи.

- Карактер (Character). Карактерот на кредитобарателот се однесува на намератата и подготвеноста на кредитобарателот да ги изврши своите обврски кон кредиторот, во случајов банката, по основ на главнина и камата. Тоа подразбира дека кредиторот треба да ги процени личните карактеристки на кредитобарателот (чесност, сериозност, искреност и сл.), но и да дојде до информации поврзани со кредитната историја на кредитобарателот и искуството кои другите финансиски институции го имале со истиот.
- Капацитет (Capacity). Капацитетот на кредитобарателот се однесува на финансиската состојба на кредитобарателот и истовремено на неговата способност за отплата на кредитот. Тој се одредува врз основа на податоците содржани во финансиските извештаи од кои се гледаат паричните текови на компанијата, потребни за отплата на кредитот, се гледа нејзината профитабилност и сл.
- Капитал (Capital). Капиталот се однесува на финансиската моќ на кредитобарателот, односно да ја поднесе отплатата на кредитот. За банката, капиталот на компанијата е многу важен затоа што тој е извор на вредност во случај на ликвидација на компанијата, односно обезбедување.

- Обезбедување (Collateral). Обезбедувањето или колатералот се однесува на недвижен имот, скапоцени предмети, хартии од вредност, побарувања и др. кои кредитобарателот ги дава како гаранција за земаниот кредит, а банката стекнува сопственост врз нив во случај на неисплата на кредитот. Обезбедувањето мора да има пазарна вредност поголема од износот на одобрениот кредит, а доколку станува збор за залог на хартии од вредност тогаш тие мора да имаат и активен секундарен пазар.
- Услови, околности (Conditions). Околностите се однесуваат на деловното окружување на компанијата, односно фактори кои компанијата не може да ги контролира, меѓутоа имаат силно влијание врз нејзиното работење, а со тоа директно имаат влијание врз нормалното отплаќање на кредитот. При анализа на истите се проценува трендот во индустријата во која припаѓа компанијата, како и деловниот циклус на економијата, потоа конкуренцијата, односите со добавувачите и итн.

Ова е анализа која ги опфаќа сите аспекти кои се потребни за реална процена на кредитната способност на кредитобарателот.

Доколку пак станува збор за одобрување на кредити во странство тогаш може да се сретне и 7С анализата, која покрај наведените елементи во предвид ги зема и движењата на девизниот курс, како и самата држава од аспект на тоа каков е нејзиниот политички и правен систем и какви се законските регулации во однос на одобрување на кредити на компании кои работат во таа држава.

*Анализа на финансиските извештаи* врши анализа на финансиските извештаи на кредитобарателот кои се дел од документацијата која мора кредитобарателот да ја достави заедно со кредитното барање, а даваат информации поврзани со финансиската состојба на компанијата, остварените финансиски резултати и информации за паричните текови. Каква ќе биде структурата на финансиските извештаи зависи од дејноста и финансиската политика на компанијата, фазата на стопанскиот циклус, условите на пазарот и др. При тоа во предид се змеаат следниве финансиски извештаи:

- Биланс на состојба. Овој извештај дава податоци за средствата, обврски и капиталот со кои располага компанијата, а од кои се гледа имот кој може да се користи како обезбедување на кредитот, се согледува нивото на задолженост на команијата, како и нејзината нето-вредност која е израз на финансиската моќ и капацитетот за задолжување. Меѓутоа, во предвид мора да се земат и анализираат и одделните категории на средства и обврски.

- Биланс на успех. Билансот на успех ги прикажува приходите и расходите од работењето на команијата во одреден врменски период, најчесто една година, како и крајниот резултат од нив т.е нето-добивката/загубата. Од приходите најважни се приходите кои се резултат на основната активност на команијата (приходи од продажба), а од расходите, оние кои се резултат на основната активност и финансиските расходи (расходи за камати). Токму финансиските расходи се оние кои даваат информации за финансиската оптовареност на компанијата, а и се многу важни на банката при кредитната анализа.
- Извештај за парични текови, Извештајот за парични текови дава податоци за паричните приливи и одливи кои се резултат на оперативните, инвестициските и финансиските активности на компанијата. Од овој извештај се добиваат важни информации за повеќе аспекти од работењето на компанијата, но за банката најважно е да се утврди дали компанијата остварува доволно парични приливи за исплата на своите обврски по основ на главнината и камата.

Билансот на состојба и билансот на успех се разликуваат од извештајот за парични текови во тоа што тие ги евидентираат средствата, обврските, приходите и расходите без разлика дали тие предизвикале или не парични приливи или одливи. Токму тоа им е недостаток и е ограничување при спроведување на кредитната анализа, бидејќи неретко се случува компанијата да е профитабилна, но да нема доволно парични текови за отпалата на обврските по основ на кредитот.

*Анализа на финансиски показатели (Рацио анализа)* се состои од пресметка на релативните финансиски показатели кои се добиваат како однос помеѓу одделни ставки од билансот на состојба, успех и парични текови. И токму фактот дека даваат релативни вредности е нивната предност при кредитната анализа споредено со фнансиските извештаи кои даваат податоци изразени во апсолутни големини, што ги прави тешко споредливи.

Показателите се делат во 4 групи и тоа:

- *Показатели на ликвидност.* Овие показатели ја покажуваат способноста на претпријатието да со употреба на своите тековни средства ги покрие тековните обврски. При тоа високите показатели на ликвидност укажуваат на неефикасна употреба на финансиските средства во остварување на принос, а ниските показатели на ликвидност укажуваат на проблеми со ликвидноста,

  Најупотребувани показатели на ликвидност се:

Показател на тековна ликвидност = $\frac{\text{тековни (обртни) средства}}{\text{тековни обврски}}$

покажува во колкава мера тековните средства се доволни за покривање на тековните обврски.

Показател на моментална ликвидност = $\frac{\text{тековни средства} - \text{залихи}}{\text{тековни обврски}}$

ја покажува способноста со тековните средства од кои се одземаат залихите како најнеликвидни, да се покријат тековните обврски.

- *Показатели на активност (ефикасност)*. Ова се показатели за тоа колку компанијата ефикасно ги користи расположливите средства или поконкретно колку брзо средствата ги претвора во готовина. Едни од показателите се:

Обрт на вкупните средства = $\frac{\text{приходи од продажба}}{\text{вкупни средства}}$

покажува колку пати во годината компанијата средствата ги претвора во готовина, т/е создава приходи од продажба. Повисокиот обрт значи и поголема ефикасност.

Обрт на залихи = $\frac{\text{приходи од продажба}}{\text{просечни вкупни залихи}}$

покажува колку пати во годината компанијата залихите ги претвора во готовина.

Обрт на побарувања = $\frac{\text{приходи од продажба}}{\text{просечни вкупни побарувања}}$

покажува колку пати во годината побарувањата се претвораат во готовина.

Ниските показатели укажуваат на недоволна ефикасност во работењето.

- *Показатели на задолженост (финансиски леверидж)*. Овие показатели го покажуваат начинот на финансирање т.е учеството на туѓи извори во финансирање на работењето на компанијата. Попрецизно кажано укажуваат на ризикот од несолвентност кој се зголемува со зголемување на задолжувањето. Два важни показатели се:

Показател на вкупна задолженост = $\frac{\text{вкупни обврски}}{\text{вкупни средства}}$

покажува колкав дел од средствата на компанијата се финансираат со задолжување.

Показател на долгорочна задолженост = $\frac{\text{долгорочни обврски}}{\text{сопствен капитал}}$

го покажува учеството на долгорочниот долг во сопствениот капитал.

За разлика од овие показатели, показателот за покриеност на каматата покажува дали добивката од работењето на компанијата е доволна за покривање на каматните расходи, резултат на задолжувањето.

Покриеност на каматни расходи = $\frac{\text{добивка пред оданочување}}{\text{каматни расходи}}$

– *Показатели на профитабилност*. Показателите на профитабилност укажуваат на способноста на компанијата со приходите кои ги остварува да ги покрие вкупните трошоци и да обезбеди соодветен надомест на акционерите.
  Најпознати и најпименувани показатели на профитабилноста се:

  Принос на капиталот (ROE) = $\frac{\text{неит – добивка}}{\text{вкупен капитал}}$

показател кој покажува колку добивка се остварува од секој денар капитал.

Принос на средствата (ROA) = $\frac{\text{нето – добивка}}{\text{вкупни средства}}$

покажува колку добивка се остварува од секој денар средство.

Друг показател е профитната маржа која покажува колку компанијата заработува од продажбата на своите производи/услуги.

И показател поврзан со акциите на компанијата е добивката по акција која покажува колкава добивка се остварува по акција.

Овие показатели и се важни на банката затоа што даваат информации за сите аспекти од работењето на компанијата. Показателите на ликвидност и овозможуваат да согледат дали компанијата има доволно ликвидни средства за да врши редовни исплати на камата и главнината. Проблемите со ликвидноста и носат негативни поени на компанијата при кредитната

анализа. Показателите на ефикасност и се исто така важни на банката затоа што покажуваат колку комапанијата ефикасно ги користи своите средства, т.е колку пати во годината успева средствата да ги претворат во готовина, готовина од која компанијата ги исплаќаат своите обврски. Високите показатели на задолженост на компанијата упатуваат на фактот дека е значително финансиски оптоварена, што ја прави ризични за банката затоа што лесно можат да дојдат во ситуација да не можат да ги исполнат сите свои обврски по основ на камати и главнини. И на крај показателите на профитабилност и овозможуваат на банката да согледа колку успешно работи компанијата кредитобарател и врз основа на тоа да донесе одлука.

Овие показатели банката ги споредува со показателите од претходните периоди, со оние на други компании и со просекот на индустријата во која работи.

**Заклучок**

Поради потребата од намалување на изложеноста на кредитен ризик, банките прават целосна и темелна анализа на кредитните барања со примена на најразлични методи на кредитна анализа, како од квалитативен аспект, така и од квантитативен аспект.

Овие методи овозможуваат да се дојде до информации почнувајќи од анализа на карактерот на кредитобарателот, па се до пресметување на показатели кои даваат суштински податоци за работењето на компанијата.

Од квалитетот на направената кредитна анализа од страна на кредитните служби во банките ќе зависи колку пласманите на банките ќе бидат ризични и профитабилни, односно колку тие ќе биде успешни во извршувањето на својата кредитна функција. Затоа што пропустите во кредитната анализа ќе создадат голем број на проблематични кредити кои ќе го отежнат работењето на банките и ќе го оптоварат нивниот капитал, а во случај на огромни износи на ризични кредити, може да доведат и до пропаѓање на банките.

**Користена литература**

[1]. Маџова В. „Кредитна политика", Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев" – Штип, Штип, 2011
[2]. Петревски Г. „Управување со банките", Економски факултет, Универзитет „Св. Кирил и Методиј", Скопје, 2008
[3]. http://businesscoaching.typepad.com/the_business_coaching_blo/2008/04/how-to-get-a-sm.html
[4]. http://crackmba.com/7-cs-of-credit-analysis/

УДК: 330.146:339.727.24]:303.2 Стручен труд

# МОДЕЛ НА SOLOW ВО МАЛА ОТВОРЕНА ЕКОНОМИЈА

**д-р Дарко Лазаров**[1]
[1] **Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев", Штип**
darko.lazarov@ugd.edu.mk

**Апстракт**

Во базичниот модел на Slow единствен извор на финансирање на домашните инвестиции е бруто националното штедење. Ова претставувала добра апроксимација на реалноста се додека тековите на меѓународниот капитал сѐ уште биле на релативно ниско ниво. Драматичното зголемување на меѓународната мобилност на капиталот, во последните неколку декади ја променија таквата состојба. Имено, во така изменети услови, земјата може да финансира дел од домашните инвестиции преку странски капитал, или пак, земјата може да инвестира дел од сопствениот капитал (штедење) во странство. Целта на трудот е анализа како меѓународната мобилност на капиталот влијае врз динамиката на акумулација на капитал во поединечна економија, во која пазарот на капитал е целосно интегриран со светскиот пазар на капитал, односно анализа *дали* мобилноста на капиталот (финансиската интеграција) создавајќи можност за задолжување во странство носи придобивки или потенцијални загуби за економијата? Таквата анализа ќе биде направена преку примена на моделот на Solow во услови на отворена економија.

**Клучни зборови:** *теорија на раст, егзогени модели на раст, мобилност на капиталот*

# SOLOW GROWTH MODEL IN SMALL OPEN ECONOMY

**PhD Darko Lazarov**[1]
1 **Faculty of Economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia**
darko.lazarov@ugd.edu.mk

**Abstract**

In the basic Solow model the gross national saving is the sole source for financing the domestic investments. This represented a good approximation of reality while international capital flows were still relatively low. The dramatic increase in international mobility of capital in the last few decades have changed this situation. In that conditions, the country could finance part of domestic investment through foreign capital, or the country may invest part of its own capital (savings) abroad. The main purpose of the paper is analyzing how the international mobility of capital affect the dynamics of capital accumulation in a single economy in which capital market is fully integrated with the global capital market, i.e. the analysis of whether the mobility of capital (financial integration) create an opportunity for countries to take benefits from borrowing abroad? Such an analysis will be done by applying the model of Solow under open economy.

**Key words:** *Growth theory, exogenous growth models, capital mobility*

## 1. Вовед

Во базичниот модел на Slow единствен извор на финансирање на домашните инвестиции е бруто националното штедење. Ова претставувала добра апроксимација на реалноста се додека тековите на меѓународниот капитал се уште биле на релативно ниско ниво. Драматичното зголемување на меѓународната мобилност на капиталот, во последните неколку декади ја променија таквата состојба. Имено, во така изменети услови, земјата може да финансира дел од домашните инвестиции преку странски капитал или, пак, земјата може да инвестира дел од сопствениот капитал (штедење) во странство.

Целта на трудот е анализа како меѓународната мобилност на капиталот влијае врз динамиката на акумулација на капитал во поединечна економија, во која пазарот на капитал е целосно интегриран со светскиот пазар на капитал, односно анализа *дали* мобилноста на капиталот (финансиската интеграција) создавајќи можност за задолжување во странство носи придобивки или потенцијални загуби за економијата? Таквата анализа ќе биде направена преку примена на моделот на Solow во услови на отворена економија.

## 2. Основни претпоставки на моделот на Solow во мала отворена економија

Базичните претпоставки на кои се заснова овој модел се: прво, терминот мала отворена економија се однесува на економија чии активности немаат никаква можност значително да влијаат врз економските услови на останатите земји во светот. Имено, домашната каматна стапка на економијата во целост е детерминирана од светската каматна стапка, при што економијата немаат никакво влијание врз истата преку било какви промени во националното штедење и инвестиции. Второ, се претпоставува дека капиталот има целосна мобилност помеѓу домашната економија и останатиот дел од светот. Перфектна мобилност на капиталот значи дека пости целосна конвертибилност на домашните и странските обврзници и акции, односно дека во секој момент домашните или странските инвеститори без некои позначителни трошоци можат да го променат своето инвестициско портфолио. Ова недвосмислено значи дека каматната стапка и стапката на принос на домашните и странските акциите и обврзниците е идентична.[1]

[1] Ако домашните финансиски средства имаат повисока цена во однос на странските, меѓународните финансиски инвеститори ќе ги продадат домашните финансиски средства со цел да купат странски. Можноста, моментално и без позначајни трошоци да се врши таквата арбитража во услови на перфекна мобилност на капиталот ни

Во една отворена економија без ограничувања на меѓународните финансиски текови, домашното штедење може да биде искористено во градење на домашниот капитален сток или за купување на странски средства (финансирање на дел од странскиот капитален сток), преку странски директни инвестиции или портфолио инвестиции. Во таков тип на економија, интертемпоралното буџетско ограничување на репрезентативниот потрошувач (домашните граѓани заедно) е дадена преку следната равенка:

$$F_{t+1} - F_t + K_{t+1} - K_t - \delta K_t = S_t \text{[2]} \qquad (1)$$
$$F_{t+1} - F_t = S_t - I_t$$

може да видиме дека трансферот на капитал надвор од земјата претставува разлика помеѓу домашното штедење и домашните инвестиции, односно делот од домашното штедење што не се инвестира дома мора да биде инвестирано во странство. Треба да имаме предвид дека во случај, $S_t - I_t$, да има негативна вредност, што во реалноста е многу веројатно, значи дека дел од домашните инвестиции се финансираат преку трансфер на капитал од странство.[3]

Исто така, во отворена економија е потребно да се направи разлика помеѓу капиталниот сток на земјата и нејзиното национално богатство. Националното богатство, $V_t$, е збир од капиталниот сток на земјата и стокот на нето странски средства:

$$V_t = K_t + F_t \Rightarrow \qquad (2)$$
$$v_t = k_t + f_t$$

капиталниот сток (по работник) е дел од националното богатство (по работник) инвестирано во домашната економија од страна на домашни и странски инвеститори, додека нето странските средства е богатството

покажува дека ефективната каматна стапка на домашните и странските финансиски средства е во секое време еднаква.

[2] Каде, $S_t$, е бруто домашно штедење во периодот, $t$, изразот, $K_{t+1} - K_t - \delta K_t = I_t$, се однесува на бруто домашни инвестиции (вклучувајќи ги потребните инвестиции за да се замени ампортизираниот капитал, $\delta K_t$), додека изразот, $F_{t+1} - F_t$, го покажува стокот на нето странските средства.

[3] Постои можност економетриски да се пресмета степенот на интегрираност на земјата со меѓународниот пазар на капитал преку Feldstein-Horioka регресионата равенка, $(I_t / Y_t)^i = \alpha_0 + \alpha_1 (S_t / Y_t)^i$, колкав дел од домашните инвестиции се финансирани преку домашно штедење, а колкав дел преку странски инвестиции. Види повеќе: Josheski, Dushko and Lazarov, Darko (2012): *Feldstein-Horioka Puzzle for a Panel of 14 CEE Countries: Empirical Evidence*

инвестирано во странство од страна на домашните инвеститори намалено за делот од капиталниот сток по работник во сопственост на странски инвеститори. Имајќи го предвид концептот на национално богатство интерпретиран погоре, интертемпоралното буџетско ограничување може да бидат напишана како:

$$V_{t+1} - V_t = S_t \qquad (3)$$

потврдувајќи го фактот дека штедењето го зголемува националното богатство на земјата.

Анализата на моделот на Solow во мала отворена економија ја наметнува потребата за јасно разграничување на БДП, означен како, $Y_t$ , и националниот доход или БНП, означен како, $Y_t^n$ . Така, националниот доход како збир од БДП (по работник) и нето приходот од сопственост на средства во странство (по работник) може да го претставиме преку следната равенка:

$$\begin{aligned} Y_t^n &= Y_t + \bar{r}F_t \Rightarrow \\ y_t^n &= y_t + \bar{r}f_t \end{aligned} \qquad (4)$$

[4]

Според тоа, агрегатното национално штедење е константна фракција од агрегатниот национален доход наместо од бруто домашниот производ како што тоа беше случај во услови на затворена економија, $S_t = sY_t^n$.[5]

## 3. Анализа на моделот на Solow во мала отворена економија

Производната функција во моделот ја има истата форма како во услови на затворена економија:

$$\begin{aligned} Y_t &= K_t^{\alpha}(AL)^{1-\alpha} \Rightarrow \\ y_t &= k_t^{\alpha}A^{1-\alpha} \end{aligned} \qquad (5)$$

при што, оваа функција (домашниот производ по работник) може да биде претставена како збир од ренталниот доход на капиталот и наемнината како факторски доход на трудот:

[4] Каде, симболот, $\bar{r}$ , ја покажува светската каматна стапка што воедно претставува каматна стапка во мала отворена економија со перфектен пазар на капитал.

[5] Под услов стапката на штедење да се движи, $0 < s < 1$ .

$$y_t = \bar{r}k_t + w_t \quad (6)$$

[6]

Ако во равенката за националниот доход по работник (4) за нето странските средства, $f_t$, ја замениме равенката (1.48), ќе добиеме:

$$\begin{aligned} y_t^n &= y_t + \bar{r}f_t = y_t + \bar{r}(v_t - k_t) = y_t + \bar{r}v_t - \bar{r}k_t \Rightarrow \\ y_t^n &= w_t + \bar{r}v_t \end{aligned} \quad (7)$$

[7]

националниот доход по работник во отворена економија е збир од наемнините по работник и приносот (доходот) од националното богатство. Ова ни покажува дека работната сила и капиталот во сопственост на граѓаните на земјата (не капиталот ангажиран во економијата) се изворите на доходот во економијата.

Наспроти базичниот модел на Solow во затворена економија каде стапка на штедење ја детерминира акумулацијата на капитал и аутпут per capita, во услови на отворена економија, штедењето ја детерминира акумулацијата на националното богатство. Оваа констатација може математички да ја елаборираме, ако равенката за агрегатното национално богатство (3) ја поделиме од двете страни со работната сила, $L_{t+1} = (1+n)L_t$, во период, $(t+1)$, со цел да ја интерпретираме во форма по работник:

$$v_{t+1} = \frac{v_t + sy_t^n}{1+n} \quad (8)$$

[8]

Ако во оваа равенка за националното дохот по работник, $y_t^n$, ја замениме равенката (4), ќе добиеме:

---

6 Ренталната цена на капиталот т.е. каматната стапка во услови на совршена економија е изразена преку неговата маргинална продуктивност, $\bar{r} = \alpha k_t^{\alpha-1} A^{1-\alpha}$, имајќи во предив дека домашната е еднаква со светската каматна стапка, $r = \bar{r}$. Ренталниот доход на капиталот може да го добиеме кога двете страни од горната равенка ги помножиме со капиталот по работник, $\bar{r}k_t = \alpha k_t^{\alpha} A^{1-\alpha} \Rightarrow \bar{r}k_t = \alpha y$.

7 Производната функција по работник, $y_t = \bar{r}k_t + w_t$, може да биде напишана како, $w_t = y_t - \bar{r}k_t$

8 $V_{t+1} - V_t = S_t \Rightarrow V_{t+1} = V_t + S_t / L_{t+1} \Rightarrow \frac{V_{t+1}}{L_{t+1}} = \frac{V_t}{(1+n)L_t} + \frac{S_t}{(1+n)L_t}$. Ако имаме предвид дека, $v_{t+1} = \frac{V_{t+1}}{L_{t+1}}$, $\frac{V_t}{(1+n)L_t} = \frac{v_t}{1+n}$, $\frac{S_t}{(1+n)L_t} \Rightarrow \frac{sY_t^n}{(1+n)L_t} = \frac{sy_t^n}{1+n}$, равенката за националното богатство, $v_{t+1}$, во периодот, $(t+1)$, ќе ја има следната форма: $v_{t+1} = \frac{v_t + sy_t^n}{1+n}$.

$$v_{t+1} = \frac{v_t + s(w_t + \bar{r}v_t)}{1+n} \qquad (9)$$

Ако ја преуредиме горната равенка ќе ја добиеме *транзиционата равенка за националното богатство на мала отворена економија*:

$$v_{t+1} = \frac{v_t + sw_t + s\bar{r}v_t}{1+n} = \frac{1+s\bar{r}}{1+n}v_t + \frac{sw_t}{1+n} \qquad (10)$$

Извори на националното богатство во периодот, $(t+1)$, се: националното богатство во периодот, $(t)$, прилагодено за растот на популацијата, $v_t/1+n$, и стапката на штедење прилагодена за растот на популацијата, $sy_t^n/1+n$ .

За да го добиеме нивото на националното богатство по работник во steady-stade, ќе претпоставиме дека, $v_t = v_{t+1} = v^*$ и $w_t = w^*$, и равенката (8) ја решиме за $v^*$:

$$v^* = \frac{s}{n - s\bar{r}}w^* = \frac{\frac{s}{n}}{1-\frac{s}{n}\bar{r}}w^{*}\,^{9} \qquad (11)$$

Ако равенката за националното богатство по работник во steady-stade, $v^*$, ја замениме во равенката за националниот доход по работник во steady-stade $y^{n*} = w^* + \bar{r}v^*$ ќе ја добиеме следнава равенка:

$$y^{n*} = w^* + \bar{r}\frac{s}{n-s\bar{r}}w^* = w^*\left(1 + \frac{s\bar{r}}{n-s\bar{r}}\right) = w^*\frac{n}{n-s\bar{r}} = w^*\frac{1}{1-\frac{s}{n}\bar{r}} \qquad (12)$$

како што може да видиме, вредноста на стапката на штедење прилагодена за растот на популацијата, $s/n$ , и светската каматна стапка, $\bar{r}$, се позитивно корелирани со националниот доход.

9 $v^* = \frac{1+s\bar{r}}{1+n}v^* + \frac{sw_t}{1+n} \Rightarrow v^* - \frac{1+s\bar{r}}{1+n}v^* = \frac{sw^*}{1+n} \Rightarrow v^*\left(1 - \frac{1+s\bar{r}}{1+n}\right) = \frac{sw^*}{1+n}$

$v^* = \frac{\frac{sw^*}{1+n}}{\frac{1+n-1-s\bar{r}}{1+n}} = \frac{sw^*}{n-s\bar{r}}$, ако така добиената равенка ја поделиме во именителот и броителот со $n$, ќе ја добиеме равенката: $\frac{\frac{s}{n}}{1-\frac{s}{n}\bar{r}}w^*$.

Моделот на Solow во мала отворена економија покажува дека економиите со значителна склоност кон штедење постануваат нето кредитори, додека оние економии со слаба склоност за штедење се нето должници. Структурните политики насочени кон постигнување на високо долгорочно ниво на доход per capita т.е. повисок животен стандард се слични како во услови на затворена економија, политики кои обезбедуваат висока стапка на штедење, ниска стапка на пораст на населението и високо ниво на технологија и технолошки подобрувања.

## 4. Предности и слабости за мала економија од отворање на капиталната сметка согласно моделот на Solow

Прашањето на кое сме повикани да одговориме овде е *дали* отворањето на економијата и либерализацијата на капиталните текови ќе придонесат позитивно во зголемување на националниот доход од гледна точка на мала отворена економија?

Оваа задача ќе се обидеме да ја реализираме преку компарација на долгорочното ниво на националниот доход кога во земјата постои перфектна мобилност на капиталот во однос на долгорочниот национален доход во услови кога владата ги ограничува меѓународните текови на капитал. Интуитивно, одговорот на прашањето е потврден, но сепак степенот на таквата придобивка е детерминирана од иницијалните услови на земјата во однос на склоноста кон штедење и каматната стапка. Имено, ако претпоставиме дека економијата има релативно висока стапка на штедење во однос на популацискиот раст, $s/n$, па како резултат на тоа, пониска каматна стапка во однос на светската каматна стапка, $r_c^* < \bar{r}$ [10], што de facto создава можност домашните сопственици на капитал да остварат поголем принос преку инвестирање на меѓународниот пазар на капитал. Така, економиите со релативно висока склоност кон штедење ќе остварат корист од мобилноста на капиталот преку извоз на капитал и искористување на повисоката каматна стапка на светските пазари на капитал, на тој начин, зголемувајќи го националното богатство како нето кредитори. Од друга страна, инвестирањето на капиталот во странство го намалува капиталниот сток на земјата што влијае негативно врз

---

[10] Ако равенката, $r^* = \alpha A\left(\frac{s}{n+g_A+\delta}\right)^{-1}$, ја преуредиме и претпоставиме дека нивото на технологија е константно, $(\Delta g_A = 0)$, и дека не постои депрецијацијата на капиталот, $(\delta = 0)$, ќе ја добиеме домашната каматна стапка (во услови кога економијата е затворена), $r_c^* = \left(\frac{\alpha n}{s}\right)$.

маргиналната продуктивност на трудот, и последователно на тоа врз наемнините во економијата. Сепак, констатацијата е дека либерализацијата на капиталот во услови кога економијата на светскиот пазар се јавува како нето кредитор има позитивни импликации рефлектирани преку повисоко просечни ниво на национален доход, чија дистрибуција е во корист на сопствениците на капитал, а на штета на работниците.

Спротивно на ова е претпоставката кога економијата има релативно ниска стапка на штедење во однос на популацискиот раст, $s/n$, па како резултат на тоа, повисока каматна стапка во однос на светската каматна стапка, $r_c^* > \bar{r}$. Во таков случај, користа на економијата од либерализација на капиталот се огледа во користење на дополнителни извори од странство за финансирање на инвестициите и зголемување на капиталниот сток, пред се, преку СДИ и ПИ. Зголемувањето на инвестициите и капиталниот сток придонесува за зголемување на маргиналната продуктивност на работниците што последователно значи пораст на просечните наемнини, и секако пораст на просечното ниво на национален доход на земјата. Генералната констатација во ваков случај е исклучително позитивна и покрај тоа што земјата увезувајќи капитал постанува нето должник на светскиот пазар на капитал. Она што треба да го имаме предвид наспроти придобивките на економијата преку пораст на националниот доход и придобивките на работниците преку пораст на наемнините, се загубите на домашните сопствениците на капитал кои се огледаат во намалување на стапки на принос на нивниот капитал со либерализацијата на капиталот.[11]

Интуитивната анализа за потенцијалните предности од либерализацијата на капиталните текови за економијата, ќе се обидеме формално да ја верифицираме преку компарација на долгорочното ниво на националниот доход и наемнината во затворена економија и во услови кога економијата е отворена. Најпрво ќе го интерпретираме нивото на националниот доход per capita и наемнината per capita во услови кога економијата е затворена:[12]

---

11 Иницијално повисоката каматна стапка ќе ги мотивира странските инвеститори во потрага по повисок принос да инвестираат во економијата што de facto ја намалува каматната стапка се додека истата не се изедначи со светската каматна стапка. Намалувањето на каматната стапка иницирана од странските инвестиции во домашната економија ја ограничува можноста домашните инвеститори да оствaруваат високи приноси, како што тоа можеле да го прават во услови на затворена економија кога, $r_c^* > \bar{r}$.

12 Претпоставивме дека нивото на технологија е константно, $(\Delta g_A = 0)$, и дека не постои депрецијација на капиталот, $(\delta = 0)$.

$$y_c^* = A\left(\frac{s}{n}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \quad (13)$$

$$w_c^* = (1-\alpha)y_c^* = (1-\alpha)A\left(\frac{s}{n}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \quad (14)$$

Понатаму ќе ја интерпретираме наемнината по работник во услови на отворена економија:

$$w^* = (1-\alpha)A\left(\frac{\alpha}{\bar{r}}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \quad (15)$$ [13]

ако во равенката (15) за наемнината по работник во steady-state, $w^*$, ја имплементираме равенката (12), ќе ја добиеме равенката за националниот доход по работник во steady-state во отворена економија.

$$y^{n*} = (1-\alpha)A\left(\frac{\alpha}{\bar{r}}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \cdot \frac{1}{1-\frac{s}{n}\bar{r}} \quad (16)$$

Потенцијалните придобивки и загуби за економијата во услови кога е отворена[14] и релативно мала[15] може да ги пресметаме ако го компарираме националниот доход во услови кога економијата е отворена и во услови кога е затворена:

$$x = \frac{y^{n*}}{y_c^*} = (1-\alpha)\left(\frac{1}{\bar{r}}\frac{\alpha n}{s}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \cdot \frac{1}{1-\frac{s}{n}\bar{r}} \Rightarrow \quad (17)$$

13 Ако во равенката за наемнината по работник во steady-state, $w^* = (1-\alpha)A\left(\frac{s}{n+g_A+\delta}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}}$, претпоставиме дека нивото на технологија е константно, $(\Delta g_A = 0)$, и дека не постои депрецијација на капиталот, $(\delta = 0)$, ќе ја добиеме равенката: $w^* = (1-\alpha)A\left(\frac{s}{n}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}}$. Ако понатаму за изразот, $s/n$, замениме, $\bar{r} = r_c^* = \frac{\alpha n}{s} \Rightarrow \frac{\bar{r}}{\alpha} = \frac{n}{s} \Rightarrow \frac{\alpha}{\bar{r}} = \frac{s}{n}$, ќе ја добиеме равенката за наемнината по работник во steady state во отворена економија: $w^* = (1-\alpha)A\left(\frac{\alpha}{\bar{r}}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}}$.

14 Не постојат ограничувања во мобилноста на капиталот.

15 Економијата нема влијание врз светската каматна стапка.

$$x_y = (1-\alpha)\left(\frac{1}{\tilde{r}}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \frac{1}{1-\alpha\tilde{r}} \quad (18)$$

[16]

На истиот начин може да ја анализираме наемнината по работник со цел да видиме дали либерализацијата на пазарот на капитал има позитивни и негативни импликации за работната сила.[17]

$$x_w = \frac{w^*}{w_c^*} = \left(\frac{\frac{\alpha n}{s}}{\bar{r}}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} = \left(\frac{r_c^*}{\bar{r}}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \quad (20)$$

Сега сме во состојба преку примена на моделот да го поткрепиме интуитивниот одговор на прашањето дали отворањето на економијата и либерализацијата на капиталните текови ќе придонесат позитивно во зголемување на националниот доход и наемнината од гледна точка на мала отворена економија. Како што може да видиме од равенките (18) и (19), тоа зависи од каматната стапка во услови кога економијата е затворена, $r_c^*$, од светската каматна стапка, $\bar{r}$, и од параметарот, $\alpha$. Претходно знаеме дека, $\alpha = 1/3 = 0.33$, и светската каматна стапка, $\bar{r} = 0.03 = 3\%$. Ако анализираме една затворена економија со ниска стапка на штедење, каде каматната стапка би можела да биде, $r_c^* = 0.08 = 8\%$, тогаш потенцијалниот долгорочен ефект од отворањето на економијата би можел да биде 24,5 проценти пораст на националниот доход per capita и пораст на просечната наемнина за 63 проценти. Во спротивно, ако анализираме развиена економија со висока стапка на штедење, каде каматната стапка би можело да биде, $r_c^* = 0.015 = 1{,}5\%$, тогаш потенцијалниот долгорочен ефект од отворањето на економијата би можел да биде 14 проценти пораст на националниот доход per capita и намалување на просечната наемнина за 29 проценти.[18]

---

16 Ако во равенката (17) замениме, $r_c^* = \alpha n / s$ и $\alpha / r_c^* = s/n$, ќе добиеме: $x = (1-\alpha)\left(\frac{r_c^*}{\bar{r}}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \cdot \frac{1}{1-\frac{\alpha\bar{r}}{r_c^*}}$. Ако понатаму во така добиената равенка го замениме изразот, $\tilde{r} = \frac{\bar{r}}{r_c^*}$, ќе ја добиеме равенката $x = (1-\alpha)\left(\frac{1}{\tilde{r}}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \frac{1}{1-\alpha\tilde{r}}$.

17 За методологијата на пресметка на предностите и недостатоците за мала отворена економија од отварање на капиталната сметка, види: Sorensen, P. and Whiteta-Jacobsen, H. (2005): Intoducing advanced Macroeconomics – Growth and business Cycle, McGraw-Hill, pp.91-118

18 Пресметки на авторот.

Оваа анализа е базирана на steady-state состојба при целосна перфектност на пазарот на капитал. Во реалноста физичкиот капитал се прилагодува многу побавно во однос на нашата претпоставка за моментално изедначување на маргиналниот производ помеѓу земјите. Тоа значи дека потенцијалните ефекти од либерализацијата се случуваат многу побавно во однос на нашите предвидувања погоре. Дополнително, ако гоземеме предвид: 1) потенцијалниот ризик за земјата од отворање на капиталната сметка кој се огледа во големата зависност на земјата од меѓународниот пазар на капитал и ризикот од брзо прелевање на евентуалните шокови кои можат да се случат како што тоа беше случај со светската финансиска криза на која неодамна бевме сведоци, каде прелевањето на кризата која првично се случи во САД врз пазарот на капитал во останатите развиени земји, пред се, поради високиот степен на интегрираност што постои на светскиот пазар на капитал, 2) ризикот за премија што е вграден во каматната стапка на земјите што de facto ја одржува каматната стапка на повисоко ниво од рамнотежното и, 3) аверзијата на инвеститорите да го инвестираат својот капитал во земјите каде постои опасност од политички кризи, воени конфликти, економска нестабилност и други нарушувања и покрај повисоките стапки на принос на капиталот, потенцијалните позитивни ефекти од либерализацијата на капиталот кои претходно ги интерпретиравме може да постанат дискутабилни.

## 5. Заклучок

Резултатите од анализата базирана на примена на моделот на Solow во услови на отоврена економија укажува дека ако тргнеме од претпоставката дека во услови на затворена економија со ниска стапка на штедење, каде каматната стапка би можела да биде, $r_c^* = 0.08 = 8\%$, тогаш потенцијалниот долгорочен ефект од отворањето на економијата би можел да биде 24,5 проценти пораст на националниот доход per capita и пораст на просечната наемнина за 63 проценти. Во спротивно, ако анализираме развиена економија со висока стапка на штедење, каде каматната стапка би можело да биде, $r_c^* = 0.015 = 1{,}5\%$, тогаш потенцијалниот долгорочен ефект од отворањето на економијата би можел да биде 14 проценти пораст на националниот доход per capita и намалување на просечната наемнина за 29 проценти.[19] Оваа анализа е базирана на steady-state состојба при целосна перфектност на пазарот на капитал. Во реалноста физичкиот капитал се прилагодува многу побавно во однос на нашата претпоставка за моментално изедначување на маргиналниот производ помеѓу земјите. Тоа значи дека потенцијалните ефекти од либерализацијата се случуваат многу

[19] Пресметки на авторот.

побавно во однос на нашите предвидувања погоре. Дополнително, ако го земеме предвид: 1) потенцијалниот ризик за земјата од отворање на капиталната сметка кој се огледа во големата зависност на земјата од меѓународниот пазар на капитал и ризикот од брзо прелевање на евентуалните шокови кои можат да се случат како што тоа беше случај со светската финансиска криза на која неодамна бевме сведоци, каде прелевањето на кризата која првично се случи во САД врз пазарот на капитал во останатите развиени земји, пред се, поради високиот степен на интегрираност што постои на светскиот пазар на капитал, 2) ризикот за премија што е вграден во каматната стапка на земјите што de facto ја одржува каматната стапка на повисоко ниво од рамнотежното и, 3) аверзијата на инвеститорите да го инвестираат својот капитал во земјите каде постои опасност од политички кризи, воени конфликти, економска нестабилност и други нарушувања и покрај повисоките стапки на принос на капиталот, потенцијалните позитивни ефекти од либерализацијата на капиталот кои претходно ги интерпретиравме може да постанат дискутабилни.

**Користена литература**

[1]. Djankov, S., McLiesh, C., Shleifer, A., 2007. Private credit in 129 countries. Journal of Financial Economics 84 (2), 299–329.

[2]. Dollar, D., 1992. Outward oriented economies really do grow more rapidly: evidence from 95 LDCs, 1976–1985. Economic Development and Cultural Change 40 (3), 523–544.

[3]. Hau, H., 2002. Real exchange rate volatility and economic openness: theory and evidence. Journal of Money, Credit and Banking 34 (3), 611–630.

[4]. Levine, R., Loayza, N., Beck, T., 2000. Financial intermediation and growth: causality and causes. Journal of Monetary Economics 46 (1), 31–77.

[5]. Levine, R., Renelt, D., 1992. A sensitivity analysis of cross-country growth regressions. American Economic Review 82 (4), 942–963.

[6]. Loayza, N., Ranciere, R., 2006. Financial development, financial fragility and growth. Journal of Money, Credit and Banking 38 (4), 1051–1076.

[7]. Levy-Yeyati, E., Sturzenegger, F., 2003. To float or to fix: evidence on the impact of exchange rate regimes on growth. American Economic Review 93, 1173–1193.

[8]. Levy-Yeyati, E., Sturzenegger, F., Reggio, I., 2004. On the endogeneity of exchange rate regimes. KSG Working Paper RWP06-047. Mussa, M., 1986.

[9]. Obstfeld, M., Rogoff, K., 1996. Foundations of International Macroeconomics. MIT Press, Cambridge, MA.

[10]. Rajan, R., Zingales, L., 1998. Financial dependence and growth. American Economic Review 88, 559–586.

УДК: 005.73:174 Стручен труд

# РАЗВИВАЊЕ НА ОРГАНИЗАЦИСКАТА КУЛТУРА ВРЗ ПРИНЦИПИТЕ НА ДЕЛОВНА ЕТИКА

**К.Буковалова[1], Т.Мицески[2]**

[1] Постдипломец на Економски факултет,
Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
katerina.bukovalova@oncology.org.mk
[2] Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
trajko.miceski@ugd.edu.mk

**Апстракт**

Организациската култура се однесува на вредностите и начинот на однесување, кодексот на верување, како и искуството стекнато низ организациската историја кое се отсликува низ материјалните симболи и начинот на однесување на вработените во една организација.

Нејзина основна функција е да овозможи чувство на припадност на членовите организацијата, посветеност во исполнување на мисијата која им е дадена, воспоставувајќи нормативи и стандарди на однесување на вработените внатре во организацијата.

Лидерството и етичкото однесување играат значајна улога во организациската култура и во голема мера влијаат на степенот на задоволство и доверба кај вработените. Покрај тоа, различните стилови на лидерство и различните ставови на надредените овозможуваат формирање на т.н. култура на доверба, здрава емоционална средина и позитивна организациска клима.

Развиената организациска култура и изградената доверба меѓу вработените, стануваат стратешки компоненти на еден координативен механизам кој овозможува подобра соработка помеѓу членовите на една организација како и постигнување на успех во современата бизнис средина.

**Клучни зборови:** *доверба, задоволство кај вработените, организациска култура, лидерство, етичко однесување*

# DEVELOPING ORGANIZATIONAL CULTURE BASED ON THE PRINCIPLES OF BUSINESS ETHICS

**K.Bukovalova[1], T.Miceski[2]**

[1] Postgraduate at the Faculty of Economics,
University "Goce Delchev" Stip
katerina.bukovalova@oncology.org.mk
[2] Faculty of Economics, University "Goce Delchev" Stip
trajko.miceski@ugd.edu.mk

## Abstract

Organizational culture not relate to the values and behavior, codes of belief, and the experience gained through organizational history which is reflected through the material symbols and behavior of employees in an organization.

Its main function is to provide a sense of belonging to members of the organization, commitment to fulfill the mission that was given to them, establishing norms and standards of behavior of the employees within the organization.

Leadership and ethical behavior play an important role in organizational culture and greatly affect the level of satisfaction and trust among employees. In addition, the different leadership styles and different views of superiors allow the formation of so-called culture of trust, a healthy emotional environment and a positive organizational climate.

Developed organizational culture and built trust among employees, becoming strategic components of a coordination mechanism that allows better cooperation between the members of an organization and achieving success in the contemporary business environment.

***Keywords:*** *trust, employee satisfaction, organizational culture, leadership, ethics*

## Вовед

Организациската култура е една од клучните компоненти на детирмирање на организациско однесување. Организациската култура претставува збир на одредени норми, очекувања, вредности и работни навики кои имаат влијание на начинот на кој поединците, но и тимовите ќе остварат меѓусебна соработка реализирајќи ги целите на организацијата.

Во развивањето и одржувањето на организациската култура особено значајна улога имаат основачите и лидерите на една организација.

Многу често, личните карактеристики на лидерите влијаат на креирањето на организациската култура во една организација. Колку е посилна организациската култура, дотолку се и нејзините членови посилно поврзани и развиваат силна интеракција помеѓу себе.

Преферирањето на етичките норми на однесување при интерперсонална комуникација помеѓу членовите во организацијата, а особено успешната комуникација на менаџерите и членовите на тимот и воопшто со вработените, се клучни компоненти за функционирање и развој на организациската култура.

За да може една организација да функционира ефикасно потребно е од вработените да се усвои сериозен етички пристап кон работата, да постои меѓусебно почитување, разбирање, толеранција, мотивација како и взаемно помагање и извршување на задачите.

Затоа во овој труд посебно внимание се посветува на организациската култура, нејзините карактеристики, комплексноста, промените кои настануваат, како и континуирано унапредување на организациската култура врз принципите на деловна етика и нејзино разбирање.

Исто така во трудот преку табеларно и графички ке бидат прикажани резултатите од емпириското истражување од оваа област.

**Дефинирање на организациска култура**

Под поимот организациска култура се подразбира низа на важни заклучоци, измислени, откриени или развиени од страна на дадена група додека се соочува со проблемите на надворешна адаптација и внатрешна интеграција, а се добро формулирани така што можат да се сметаат за валидни и како такви да се пренесуваат на новите членови на организацијата, како вистински начин на перцепција, размислување и чувствување за исти проблеми.

Организациската култура се смета за основен модел на вредности, митови, убедувања, норми и претпоставки, преку кои заедно функционираат раководителите и извршителите на организациските процеси.

Културата е израз на меѓучовечките одоси на вработените во една организација. Поимот организациска култура во себе ги содржи следните компоненти: филозофијата на организацијата (ставовите, верувањата и вредностите), нормите, стандардите, јазикот и технологијата.

Организациската култура претставува систем на ставови, вредности и верувања кои се присутни меѓу членовите на организацијата, а кои се стекнуваат со нивното меѓусебно долгогодишно работно искуство.

Однесувањето на луѓето во организацијата е во зависност со културата; им дава стабилност, способност сосодветно да реагираат во одредена ситуација на секојдневните случувања. Ограничувањата во познавањето само на сопствената култура кај луѓето влева чувство на страв од новини и неможност соодветно да се изреагира во ситуации кои се за нив непознати и несекојдневни.

Процесот на создавање на организациската култура во една организација е макотрпен и долготраен процес, но откако ќе се создаде, останува и откако нејзините творци не се повеќе во организацијата. Таа е основен дел на формалната и неформалната социјализација на секој вработен со чија помош тој се упатува во правилата и начините на однесување, начинот на остварување на тимска работа, донесување на одлуки, развивање на чувство на толеранција и слично.

Секој поединец во себе ја носи желбата за припадност, поврзаност и доверба, на индивидуално и организациско ниво.

Откако овие чувства ќе се развијат, многу полесно се поставуваат нормативите на организациската култура во организацијата. Затоа, организациската култура, често се споредува со кредибилитетот-тешко е да се створи, но лесно се уништува.

Постоењето на цврста организациска култура во една организација влијае на однесувањето на вработените. Резултат на тоа се мал број на заминувања од работната организација

Со организациската култура се објаснува динамичниот дел на сите организации. Постои разлика во организациските култури т.е. некои се подобри од другите. Според тоа, за успешни култури се сметаат оние каде целите и мотивите на вработените се во корелација со целите на самата организација. Значи, силна организациска култура е онаа со помош на која ќе се постигне усогласеност на вредностите на вработените со целите и вредностите на организацијата.

**Карактеристики на организациска култура**

Организациската култура е концепт на културата која се манифестира во одреден организациски субјект.

Како посебни карактеристики на организациската култура можаат да се истакнат следниве:

- својствена е на организацијата, тоа значи дека се стекнува и се обликува во организацијата,
- заедничка е за сите во организацијата и е делива со членовите на организацијата,
- се пренесува од генерација на генерација со мали модификации во согласност со времето

– се одликува со специфични симболи карактеристични за вработените во организацијата.
– се адаптира кон вработените односно вработените се прилагодуваат кон неа.

Покрај овие карактеристики во литературата се набројуваат и многу други, бидејќи организациската култура претставува систем на взаемна поврзаност меѓу членовите што и дава посебна специфичност на самата организација.

**Етички принципи на организациската култура**

Етичките принципи на организациската култура ги претставува моралните вредности, уверувања и правила кои ги упатуваат членовите на организацијата како да се однесуваат меѓу себе во организацијата и надвор од неа при нејзиното преставување.

Оганизациската култура претставува одраз на споделени верувања, очекувања, вредности, норми и морални принципи кои влијаат на членовите на една организација и ја прават организацијата да биде отворена кон етичките погледи или пак затворена и непристапна, земајќи ги предвид само економските интереси и остварувањето профит.

При формирање на етичките принципи, голема улога имаат менаџерите кои со својот авторитет и углед одредуваат правец на дејствување и размислување поврзано со етичките стандарди и одговорното однесување. Менаџерите со своите карактеристики ја обликуваат организациската култура во која спаѓаат и менаџерските вредности, ставови, расположенија, емоции и емоционална интелигенција. Менаџерите, преферирајќи ги етичките принципи придонесуваат за насочување на вработените кон негување на тие вредности и постојано градење и издигнување на организациската култура..

Етичките принципи и стандарди дејствуваат како движечка сила за сите вработени, се користат и како критериум за оценување на дејството на менаџерите, а се воспоставуваат преку пишани кодекси вметнати во организациската култура.

Менаџерите и вработените преку своето морално однесување ја придвижуваат компанијата кон повисок рејтинг и придонесуваат за нејзиното општествено признание.

Етичките принципи како дел од организациската култура се стекнуваат преку обука на вработените, селектирање на кадри - дали ги задоволуваат етичките стандарди, разговор со вработените за етичките принципи како и покажување етички пример со сопствено однесување.

Со самата глобализација на денешниот деловен свет, етичките принципи постануваат универзални норми кои треба да се следат за доброто на сите - и на организацијата и на вработените во неа. Со тоа се зголемуваат како придобивките на самата организација, така и на сите стејкхолдери на организацијата.

**Влијанието на лидерите за организациската култура**

Лидерството е еден од феномените кои се најмногу проучувани. Се издвојуваат следниве способности кои еден лидер мора да ги развие и тоа:

– градење на визија која успешно ја отсликува иднината,
– убедливо пренесување на визија на вработените,
– градење на доверба кај вработените и нивно мобилизирање во извршувањето на работите и работните задачи,
– развивање на самодоверба и самореализација на вработените.

Лидерството во голема мера се реализира преку водење на вработените со влијание, бидејќи преку него се изразува позитивен пристап кој функционирањето на организацијата. Изградениот позитивен пристап е и основен фактор за правилно мотивирање на вработените.

**Деловна етика и нејзино влијание и значење во организацијата**

Деловната етика може и да се сфати како збир на правила и норми за усогласување на деловните и етичките аспекти на работењето. Според голем број на автори деловната етика има за цел реализација и хармонизирање на работењето на деловната организација, имајќи ги предвид субјективните и објективни интереси како на сопственикот, така и на стејк-холдерите, клиентите или соработниците на организацијата.

Исто така, деловната етика се дефинира како интердисциплинарна дејност во рамките на која се решаваат и јавуваат прашања на економската политика, на работната практика и на политиката и организациската теорија.

Етичкото работење подразбира дека деловните субјекти ги извршуваат сите свои функции со полна етичност и општествена одговорност.

Па така и секој деловен субјект треба да го почитува и да води сметка да не го загрозува правата на останатите деловни субјекти, избегнувајќи ги сите неморални однесувања и манипулации во работењето, сé со цел градење на добри деловни односи и перспективни соработки.

Присуството на деловната етика не е значајно само за односите помеѓу организациите, туку и за односите внатре во самата организација. Односот на работодавачите т.е на раководството меѓу себе, како и нивниот однос спрема вработените треба да се набљудува низ призмата на деловната

етика и моралното однесување. Во ниту еден сегмент во организацијата, без оглед на нејзината големина, не смее да се изостави грижата за етичко однесување. Доколку, на пример, во една организација постои низок степен на морал кај вработените (слабо залагање околу работата, неефикасно користење на работното време, чести конфликтни ситуации, слаба лојалност, изнесување на деловни тајни) тогаш и најдобриот менаџмент тешко дека ќе постигне значајни позитивни резултати. Насочувањето на вработените кон напредок во кариерата, можноста за дополнителна работа и зголемена заработувачка, се постојан предизвик за примена или за изоставување на принципите на деловна етика.

Присуството на деловна етика е од огромно значење за успешно работење на организацијата и остварување на профит и истата треба да биде застапена во сите сегменти на организацијата и кај сите вработени, без разлика на нивниот статус и местоположба. Исто така, нејзинито присуство е многу важно и во потесното и поширокото опкружување.

**Емпириско истражување**

Во потребите на истражувањето беа анкетирани 180 вработени и 34 менаџери, од кои повратен одговор се добиени од 163 вработени и 31 менаџери во организациски субјекти од производни, услужни и здравствени организации.

Во овој труд ќе биде презентирано согледувањето на три анкетни прашања.

Заради поцелосно осознавање и потврдување на истражувањето, во истражувањето беа поставени генерална и помошна хипотеза.

Генералната хипотеза на ова истражување се заснова на мислењето дека, *доколку во една работна органзиација владее силно развиена организациска култура со преферирање на принципите и нормите на етичко делување, тогаш ќе владее поголема мотивираност кај вработените и поголема успешност во севкупната работа на самата организација*.

За реализација на оваа хипотеза во овој дел од истражувањето беше користена, помошната хипотеза која упатуваше на констатациите дека доколку една организација се темели на принципите на отвореност и искреност тогаш во неа ќе владее пријатна работна атмосфера и добри меѓучовечки и етички односи.

**Резултати од истражувањето**

Резултатите добиени од анкетните прашалници се претставени табеларно, по што е направена и детална анализа на одговорите за секое прашање одделно.

***Табела 1.*** *Сумарен приказ на податоците добиени од обработените анкетни прашалници*

***Table 1.*** *Summary of data obtained from processed questionnaires*

| **Прашања** | **Одговори** | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Менаџери | | | Вработени | |
| | | вредности | % | вредности | % |
| Дали организацијата поседува добра организациска култура? | Да | 21 | 70 % | 89 | 54% |
| | Не | 3 | 8% | 27 | 17% |
| | Не знам | 7 | 22 % | 47 | 29% |
| | Вкупно | 31 | 100 % | 163 | 100% |
| | | | | | ***X*² = 11,570** |
| Дали во организацијата владеат добри меѓучовечки етички односи? | Да | 23 | 74% | 96 | 59% |
| | Не | 2 | 6% | 29 | 18% |
| | Не знам | 6 | 20% | 38 | 23% |
| | Вкупно | 31 | 100% | 163 | 100% |
| | | | | | ***X*² = 7,901** |
| Дали во организацијата се почитуваат принципите на деловна етика помеѓу вработените (раководител - раководител , раководител - вработен, вработен вработен)? | Да | 22 | 70% | 82 | 49% |
| | Не | 4 | 12% | 63 | 39% |
| | Не знам | 5 | 18% | 18 | 12% |
| | Вкупно | 31 | 100 % | 163 | 100% |
| ***X*² = 19,200** | | | | | |

*Првото* прашање од анкетниот прашалник гласеше: *Дали организацијата поседува добра Организациската култура?*

Резултатите од ова прашање се прикажани табеларно (табела 1) и графички (графикон 1).

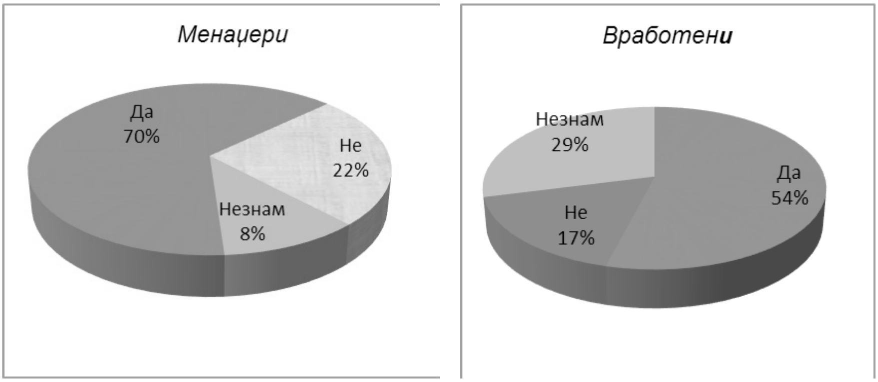
Со обработка на дадените одговори за двете групи на испитаници, добиената вредност за $x^2$ тестот и вредноста на коефициентот на контигенција следи :

$x^2_{0.05}$ = 5,991 (таблична вредност) < $x^2_{0,05}$ =11,570 (пресметана вредност)
C = 0,234 (пресметана)

Од ова можеме да заклучиме дека, пресметаната вредност за $x^2$–тестот изнесува 11,570 што е поголема од табличната вредност на $x^2$. Со тоа се укажува дека, одговорите на менаџерите и вработените по ова прашање не соодејствуваат.

Коефициентот на контингенција кој го покажува интензитетот на меѓусебна поврзаност помеѓу одговорите на менаџерите и вработените, има вредност 0,234 што значи слаба поврзаност.

Најголемиот дел од менаџерите или поточно (70%) од нив, сметаат дека организацијата поседува добра организациска култура, додека пак само (54%), од вработените сметаат дека во нивната организација има добро развиена организациска култура.




***Графикон 1.*** Дали организацијата поседува добра организациска култура
***Figure 1.*** Does the organization possesses good organizational culture

Бидејќи основната хипотеза гласеше: *Доколку во една работна организација владее силно развиена организациска култура со преферирање на принципите и нормите на етичко делување, тогаш ќе владее поголема мотивираност кај вработените и поголема успешност во севкупната работа на самата организација,* се констатира дека не се потврдува основната хипотеза, со што се оправдува нашето истражување дека во организациските субјекти сѐ уште не се воспоставени нормите за

цврста организациска култура и во кои владее пријатна работна атмосфера и има добри меѓучовечки односи.

*Второто* прашање гласеше: *Дали во Вашата организација владеат добри меѓучовечки односи?*

Резултатите од ова прашање се прикажани табеларно (табела 1) и графички (графикон 2).

Ако ги погледнеме пресметките од дадените одговори за двете групи на прашање, добиената вредност за $x^2$ тестот и вредноста на коефициентот на контигенција следи :

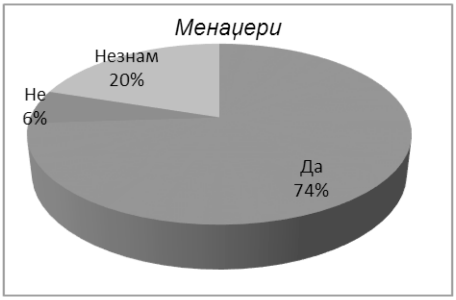
$x^2_{0,05}$ = 5,991 (таблична вредност) < $x^2_{0,05}$ = 7,901(пресметана вредност)
C = 0,195 (пресметана)

Заклучокот од ова е дека, пресметаната вредност за $x^2$–тестот изнесува 7,901 што е поголема од табличната вредност на $x^2$. Тоа укажува дека одговорите на менаџерите и вработените и по ова прашање не соодејствуваат.

Коефициентот на контингенција има вредност 0,195 што значи многу слаба поврзаност.

Од табеларниот и графичкиот приказ, како и од пресметаниот $x^2$ – тест, се гледаат разликите помеѓу исказите на менаџерите и исказите на вработените.

Менаџерите во голем дел или поточно (74%) од нив, сметаат дека во нивната организација владеат добри меѓучовечки односи, додека пак вработените поточно (59%) од нив, сметаат дека во организацијата во која работат присутни се добри меѓучовечки односи.



***Графикон 2.*** Дали во организација владеат добри меѓучовечки етички односи?
***Figure 2.*** Has in organization rule good human etical relations?

Доколку во работната организација владеат добри меѓучовечки односи, тогаш во неа ќе владее пријатна работна атмосфера, со што се оправдува нашето истражување дека во организациските субјекти сè уште не се воспоставени нормите за цврста организациска култура и во кои владее пријатна работна атмосфера и има добри меѓучовечки односи.

Менаџерите треба да најдат начин за надминување на ваквата состојба, односно реално да ја согледаат ситуацијата и да работат на унапредување на меѓучовечките односи во организацијата.

*Третото прашање* гласеше:*Дали во организацијата се почитуваат принципите на на деловна етика помеѓу вработените (раководител-раководител, раководител-вработен, вработен вработен)?*

Резултатите од ова прашање се прикажани табеларно (табела 1) и графички (графикон 3).

Ако ги погледнеме пресметките од дадените одговори за двете групи на прашање, добиената вредност за $x^2$ тестот и вредноста на коефициентот на контигенција следи :

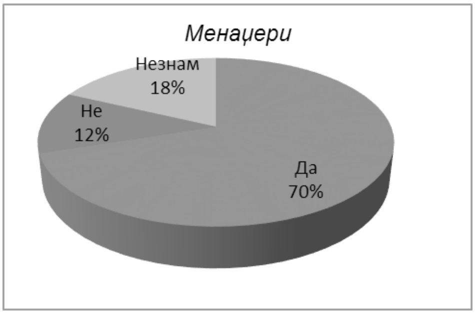
$x^2_{0.05}$ = 5,991 (таблична вредност) < $x^2_{0,05}$ =19,200 (пресметана вредност)
C = 0,296 (пресметана)

Заклучокот од ова е дека, пресметаната вредност за $x^2$–тестот изнесува 19,200 што е поголема од табличната вредност за $x^2$. Со тоа се укажува дека, одговорите на менаџерите и вработените по ова прашање не соодејствуваат.

Коефициентот на контингенција кој го покажува интензитетот на меѓусебна поврзаност помеѓу одговорите на менаџерите и вработените, има вредност 0,296 што значи слаба поврзаност.

Од табеларниот и графичкиот приказ, се гледаат дека поголемиот дел од менаџерите (околку 70%) сметаат дека во организацијата се почитуваат принципите на деловна етика, меѓутоа вработените даваат поинаква слика, само 49% од вработените сметаат дека се почитуваат принципите на деловна етика.

И по ова прашање не се потврдува основната хипотеза, па може да се констатира дека со ова се оправдува нашето истражување дека во организациските субјекти сè уште не се воспоставени нормите за цврста организациска култура и во кои владее пријатна работна атмосфера и има добри меѓучовечки односи.



***Графикон 3.****Дали во организацијата се почитуваат принципите на деловна етика помеѓу вработените?*
***Chart 3.*** *Does your organization respect the principles of business ethics among employees?*

Со емпириското истражување се покажа дека одговорите на испитуваните менаџери и вработени не соодејствуваат. Причина за тоа може да биде делумното согледување на објективната и реалната состојба во организациите.

Секоја организација има потреба од високо оспособено раководство кое ќе ги воведе во целост принципите на деловна етика и ќе имплементира цврста организациска култура во организацијата во целост.

Културата е една од најзначајните детерминанти што влијае на севкупното работење и успехот на организациите. Потребно е во иднина менаџерите да посветат поголемо внимание не само на креирањето и одржување туку и на континуирано јакнење и унапредување на цврста организациска култура која ќе резултира со поголема ефикасност и продуктивност. Треба да се усвојат и да се почитуваат начелата на деловна етика, принципите на отвореност, комуникативност и меѓусебна доверба. Како резултат на тоа и самите вработени ќе бидат помотивирани и максимално посветени на работата, што ќе доведе до поголем развој на самата организација.

**Осознавање и валоризирање и преферирање на деловна етичка организациската култура во работната средина**

Создавањето на организациската култура врз принципите на деловна етика се потпира на пред сé на оспособеноста и свесноста на човечките ресурси во таа насока.

Организацијата, врз основа на тие принципи, обезбедува можност да се постигне личен и професионален развој на поединецот и неговите способности со што тој ќе придонесе за пораст квалитетот на организацијата.

Во таква организација каде владеат принципите на деловна етика секој поединец има чувство на важност дека може да направи нешто за доброто на организацијата. Таквата организација се темели на отвореност и искреност со помала подложеност на крута хиерархијата, но со јака креативна атмосфера.

Сите улоги и задачи треба да ги поттикнуваат вработени успешно да ги остваруваат очекувањата поврзани со заедничкиот деловен успех

Деловната организација која ги преферира етичките принципи на работење се потпира како на совесниот поединец, така и на кохезионите тимови

Самиот поединец е основна единка која е од суштинско значење, а кога поединците работат во тимови, резултатот е мотивирачка, демократски ориентирана работна средина во која доаѓа до размена на знаења.

Менаџерите во таква организација само ја помагаат координацијата на работата водејќи ги организациските активности во продуктивна насока.

Во тој поглед таквата организација има посебно место меѓу позитивно препознатливите организациски субјекти во современиот деловен свет.

**Заклучок**

Денес во ова време на живеење и работење, кога во глобалниот деловен свет сé повеќе се преферираат разните стандарди на квалитет, неопходно е на преден план да се манифестираат етичките доблести на секоја организација.

Тие се потврда дека самите вработени ги поседуваат тие етички карактеристики и на вистински начин ги извршуваат своите работи и работни задачи и при судирот на различни проблеми и етички дилеми, ги преферираат доблестите на чесност, интегритет и одговорност во процесот на носење на одлуки.

Деловната етичка насоченост обезбедува основа за примерен опстој и развој на организацијата. Но, при оа неопходна е и континуирана обука на сите вработени.

Секој раководител на човечки ресурси, зависно од потребите, може да иницира и организира тренинг за обука на вработените, учество на семинари и други работилници.

Со помош на обуките вработените постојано ќе бидат во тек со потребите за етичко однесување, а со тоа и преферирање на етичките принципи на работа, однесување, расудување и одлучување..

**Литература**

[1]. David Towers, an investigation into organizational culture in directly linked to motivation and performance trough looking at Google inc , The university of Birmingham,2006,

[2]. George, „Emotions and Leadership"

[3]. Hughes, R.: The Empowered Organization, A MODEL FOR ORGANIZATIONAL EMPOWERMENT, on-line **link, 28. veljača 2005.**

[4]. Jovanovic M., Zivkovic M., Cvetkovski T.,"Organizacisko ponasanje", Megatrend Univerzitet primenjenih nauka, Beograd 2003

[5]. Kotter, J. (1991), A force for change: How leadership differs from management, Oxford.

[6]. Kottler, J. and Heskett, J., "Corporate culture and performance" Thee free pres, 1992 , David Towers, "an investigation into whether organizational culture in directlulinked to motivation and performance trought looking at Google inc" The Uneversity of Birmingham, 2006,

[7]. Pascale, R. (1984). Perspectives on Strategy: The Real Story Behind Honda's Success. California Management Review Vol. XXVI, No. 3, Spring 1984.

[8]. Проф. д-р Бобек Шуклев, Менаџмент на малиот бизнис, Второ дополнето издание, Скопје.

[9]. SCHEIN,E. H. (1990). Organizational Culture, American Psychologist, 43 (2),

[10]. Шуклев-Дракулевски, Основи на менаџмент, 1998, Економски факултет

[11]. Шуклев-Дракулевски, Стратегиски менаџмент, 2001, Економски факултет

УДК: 334.722:364-3]:
338.121 (4-672ЕУ)

Стручен труд

# СОЦИЈАЛНИТЕ ПРЕТПРИЈАТИЈА И НИВНАТА УЛОГА ВО ЗГОЛЕМУВАЊЕ НА ЕКОНОМСКИОТ РАЗВОЈ

**Симона Нушкова[1], Ристе Темјановски[2]**

[1] Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев", Штип
nuskova_simona@hotmail.com
[2] Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев", Штип
riste.temjanovski@ugd.edu.mk

**Апстракт**

Интересот за нови облици на производство и услуги, потекнува од реалните потреби да се компензира опаѓањето на економскиот раст, и на неконвенционален начин да се дополни мрежата на државните и приватните програми за социјална политика. Развојот на социјалното прептриемништво и наглиот пораст на овој вид на претпријатија се поврзува со порастот на невработеноста, а посебно на оние групи на луѓе кои не се фаворизирани во класичните активности на претпријатијата (долгорочно невработените, лица со инвалидитет, социјално загрозени категории), порастот на социјалните проблеми и економските кризи во државите се поврзува со недостаток на државни програми кои би пружиле специфични социјални услуги.

Во овој труд е даден осврт на проблематиката со која што се соочува еден дел од популацијата, односно на застапеноста на Социјалното претприемништво во одделни држави каде што маргинализирана група на граѓани имаат потешкотии за нормален развој и опстанок во општеството и со кои дејности социјалното претприемништво и социјалните прептријатија придонесууват до решавање на проблемите со кои што се соочуваат одреднеи категории на луѓе. Со оглед на тоа дека програмите кои што ги поттикнува социјалното претприемништво директно креираат вработување или организират обука за вработување, а посебно на оние социјални групи кои потешко се вклучуваат на пазарот на трудот, стимулирањето на државите со различни програми од Европската унија е значаен за развој на овој вид на претпријатија.

Социјалните претпријатија и задругите кои преземаат социјална одговорност, за еден дел од популацијата каде што се потребни посебни напори и поттик за зајакнување на социјалната кохезија, постанаа значаен солб на современата држава и имаат значајна улога во подобрување на економската состојба и зголемување на економскиот развој.

**Клучни зборови:** *социјални претпријатија, социјална економија, солидарност, организациска култура*

## SOCIAL ENTERPRISE AND THEIR ROLE IN INCREASING OF ECONOMIC DEVELOPMENT

**Simona Nuskova [1], Riste Temjanovski[2]**

[1] Faculty of economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia
nuskova_simona@hotmail.com
[2] Faculty of economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia
riste.temjanovski@ugd.edu.mk

**Abstract:**
The interest in new forms of production and services derived from the actual needs to compensate the decline in economic growth, and an unconventional way to supplement the network of public and private programs for social policy. Development of social entrepreneurial and steep rise of this kind of enterprises associated with the rise in unemployment, especially those groups of people who are not favored in the classic activities of enterprises (long-term unemployed, people with disabilities, socially disadvantaged groups), the increase in social problems and economic crises in the states, or their growth is associated with a lack of state programs that would provide specific social services. In this paper will be a review of the issues that it faces a portion of the population, ie the representation of social entrepreneurship in some countries where marginalized group of citizens have difficulty in normal development and survival of society and which activities and social entrepreneurship social preptrijatija doprinesuuvat to solving the problems facing odrednei categories of people. Given that programs that encourage social entrepreneurship directly create employment and organize training for employment, especially those social groups that are more difficult to include the labor market incentive for countries with appropriate programmes of the European Union is important for the development of this type of enterprises.

Social enterprises and cooperatives that take social responsibility for a portion of the population that require special efforts and incentives to strengthen social cohesion, became significant UBO of the modern state and play an important role in improving the economic situation and increased economic development.

***Keywords:*** *social enterprises, social economy, solidarity, culture organization*

## 1. Вовед

Социјалната заштита и социјалната сигурност се засноваат на начелата на хуманизам, социјална праведност и солидарност, ефикасност и ефективност, недискриминација по ниту една основа за граѓаните во остварување и користење на своите права. Социјалната сигурност се однесува пред се на услугите кои се обезбедуваат од социјалната држава во повеќе видови и форми наменети за заштита на граѓаните и обезбедување можности и погодности за свој креативен просперитет.

Социјалната сигурност не се исцрпува само и единствено низ облиците на социјална заштита туку треба да се сфати многу пошироко и покомплексно.Така, покрај формите на социјална заштита, социјалната сигурност опфаќа и заштита од социјално признаени состојби и ризици, вклучувајќи ја и сиромаштијата, староста, невработеноста, неспособноста, инвалидноста, многудетни семејства, помош за бездомници и друго. Социјалната сигурност е поширок термин и во поглед на опфатноста на користењето на формите и видовите на заштита, во себе ги вклучуваат и облиците на солидарност, системските услови и можности за помагање на луѓето кои имаат потреба од помош, од социјална заштита и социјална сигурност.

Во тој контекст се изразува и социјалното претприемништво кое претставува процес на креирање на социо-економски структури, врски, институции, организации и мерки кои резултираат со одржливи општествени корисности. Тоа претставува модел на користење на претприемничкото однесување повеќе за општествено-корисни, а не толку за профитни цели, со други зборови, добивката или генерираниот профит се користи за доброто на одделни социјално исклучени или обесправени општествени групи, создавање на иновации, заштита на животната средина или за унапредување на определени општествени состојби

Невработеноста и високата стапка на неактивност на населението се меѓу најсложените проблеми со кои се соочува Република Македонија. Посебен проблем е фактот што пазарот на труд во Република Македонија

се карактеризира со несогласување помеѓу понудата и побарувачката на работна сила, несоодветност меѓу квалификациите и старосната структура, висока долгорочна невработеност, висока стапка на невработеност на лица со основно и средно образование, висока стапка на невработеност на младите итн. Од друга страна кај работодавачите постои постојан напор да се подигне продуктивноста и да се намалат трошоците со цел да се преживее конкуренцијата на пазарот. Оваа тенденција резултира со намалување на можноста за повторно ангажирање особено на постарите работници, членови на одредени социјално-ранливи групи, припадници на одредени етнички групи, луѓе кои немаат едукација, со застарени вештини, односно поради некоја причина тие се без можност за заработка на средства за живот и за подобрување на нивниот социјален статус. Оваа категорија на лица кои имаат потреба за вработување, долго остануваат на маргините на општеството.

Во такви услови, високата невработеност и лошата состојба на одредени социјални групи бараат соодветно да се реши проблемот, односно да се создадат можности за вработување и да им се овозможи социјална инклузија на одредени категории на лица. На тој начин ќе се придонесе и за напредокот на општеството како целина. Со цел да се решат овие проблеми, еден од начините кои можат да влијаат за спречување и отстранување на овие негативни тенденции е развојот на социјалното претприемништво, или третиот сектор кој се наоѓа помеѓу јавниот и приватниот сектор, кој веќе постои во најголемиот број на европски земји. Иако во одделни европски земји, овој сектор се појави како корективна недостатоци на пазарната економија, што може да се примени и во случајот на нашата земја, важно е да се нагласи дека со развојот на социјалното претприемништво во голема мера може да се ублажат ефектите и проблемите во економски развој и значително да се надминуваат проблемите за вработување на лица кои од различни причини не се конкурентни на пазарот на трудот

Социјалнотот претприемиштво е концепт кој поттикнува создавање на економски и социјални вредности преку изградба на нови вредносни и друштвени промени кои ги задоволуваат потребите и нудат вработување на маргинализирана група на луѓе кои потешко можат да најдат работа на пазарот на трудот а со тоа имаат и потешкотии да опстанат во општеството.

Примарна цел на социјалното претприемништво е зајакнувањето на социјалната кохезија и солидарноста како и зајакнувањето на капацитетот за иновации во различни економски сектори и општествено корисни подрачја.Целта е да се генерира општествена вредност при што заедницата ќе има корист од претприемачките активности.

## 2. Појава на социјалните претпријатија

Појавата на идејата и практиката на социјалните претпријатија е поврзана со развојот на капитализмот во 18 и 19 век, кога се формирале групи за самопомош и други здруженија, кои се водени од принципите на човекољубие и милосрдие.

Новите иницијативи за формирање на овие претпријатија биле водени од рапидното осиромашување на работничките слоеви во време на Индустриската револуција во Европа. Предходниците на современите организации се создадени како спонтана реакција на нови слоеви на работници за да ги надминат тешкотиите на условите за живот и врз основа на солидарност да се обезбеди алтернативна пазарна економија во форма на собирање средства за да им се помогне на сиромашните, основање на болницата за сиромашните и да се поттикнат и други работи кои до тогаш не биле опфатени со социјалната политика.

Првите задруги како најраспространета форма на социјални претпријатија биле формирани во Велика Британија кон крајот на 18 и почетокот на 19 век, а социјалистичките идеи на Роберт Овен, Вилијам Кинг и други теоретичари имале значително влијание врз појавата и развојот на ова движење. Идејата за ваквите претпријатијаимале најголема поддршка во Франција, каде што различните аспекти на солидарност на работниците настануваат под влијание на учењата на Сен-Симон, Шарл Фурие и на истакнати француски социјални училишта. Така на крајот од 19-тиот век во Франција имало повеќе од 2.500 компании за заемна помош како најраспространета форма на социјални компании со голем број на членови.

Во овие организации се верувало дека „работата доминира над капитал, односно дека се воспоставени за да им служат на своите членови, а не да создаваат профит, и да имаат автономија во управувањето со организацијата".

Според резултатите од EMES - Европската истражувачка мрежа која со своите истражувачки активности отворила дијалог и размена на информации помеѓу истражувачите од оваа област, во Европа досега се регистрирани повеќе од 40 различни форми на асоцијации, кои би можеле да се класифицираат како дел од социјалната економија. Најзастапена форма на алтернативна економија се социјалните претпријатија и задругите.

Терминот „социјално претпријатие" е поврзан со поединечни земји од Европа, но најмногу со начинот на организација на третиот сектор во Франција и северна Италија, додека во други земји, на пример.во Германија, употребата на овој термин се поврзува со прифаќање на законодавството на ЕУ [**1**].

Растот на социјалните претпријатија е инспирирана од политички и правни средства, во рамките на националните политики, но исто така и преку програмата за поддржка од Европската унија. Во Западна Европа, постои голема разновидност на правни форми, по кои се формират претпријатија со социјални цели, така што е тешко да се направи определена дефиниција и класификација на одредени форми на организација.

Општите карактеристики на ова форма на организација е дека организациите во рамките на социјалната економија мора да бидат приватни претпријатија кои се разликува од традиционалниот со тоа што сите членови имаат право на сопственост. Покрај тоа, социјалните претпријатија можат да одговораат на социјалните и економските цели на своите членови или да бидат насочени кон социјални програми во заедницата и да им помагаат на ранливите групи (деца, лица со инвалидитет, зависници од дрога, стари лица, поранешни затвореници, ментално хендикепирани).

Во споредба со традиционалните претпријатија, социјалните го промовираат интересот на заедницата, имаат ограничена распределба на добивката, поттикнуваат социјални програми и се карактеризираат со посебни видови на солидарнсот. Главно вклучуваат висок степен на автонимија и социо-економски активности.Најголем број социјални претпријатија се регистрирани како здружение на граѓаните.

Со оглед на тоа што програмите за социјалната економија се креираат за да создадат вработувања, особено на оние општествени групи, кои тешко се вклучат на пазарот на трудот, или за да понудат социјални услуги, поттикот од земјите на ЕУ е значаен фактор во развојот на овие нови форми на солидарни претпријатија.

### 3. Социјалното претприемништво и организациската култура

Многубројните истражувања и современи практики наоѓаат тесна поврзаност меѓу земјите кои предничат во стимулирање на социјалното претприемништво и организациската култура. Во тој контекст се и постојаните истражувања да се најде тесна поврзаност помеѓу овие два феномена. Апострофирањето на потребата од социјалното претприемништво во глобалните општествено-економски турбуленции, а особено јакнењето на претприемачкиот дух, не се појавуваат автоматски во секоја земја и средина. Претприемачкиот дух, како моторна сила на претприемачот е вграден, поттикнуван и одржуван од поединецот преку неговото влијание врз културните и етичките стандарди во организацијата.

Употребата на поимот култура во рамките на една организација асоцира на нешто што е невидливо, недопирливо, што всушност, е резултат на бихејвиористичката страна на организацијата (меѓусебните односи) и

на организациската подлога што ги овозможува тие односи. Културата на организацијата опфаќа стекнати и пренесени технолошки и организациски способности, навики и обичаи кои се причина за социјалните интеракции, определувајќи ја динамиката на однесувањето. Неуспешното разбирање меѓу луѓето и неусогласеноста на различните пристапи во третирањето на културата се должи на фактот што постојат разлики во мислењето, чувствувањето и дејствувањето на луѓето во најразлични средини. Во тој контекст, секоја индивидуа носи во себе матрица на мислење, чувствување и потенцијално дејствување, што се стекнува и учи во текот на животот. [**2**]

Повеќето дефиниции ја нагласуваат важноста на заедничките вредности, норми, правила што важат во една организација. Со други зборови, организациската култура е заедничка перцепција поддржана од членовите на организацијата. Доминантната култура претставува пакет од најзначајни вредности споделени со повеќето членови на организацијата, кои ги афирмираат базичните претпоставки, верувања, убедувања и размислувања во конкретната средина. Во тој контекст ја проследуваме афирмацијата на следните вредности: напорна работа, лојалност кон клиентите, лојалност кон организацијата и потребата за внимателно однесување кон потрошувачите. Вака презентираните вредности креираат доминантна носечка култура во една организација, која го насочува секојдневното однесување на вработените. Важни, иако често незабележани се супкултурите во организацијата. Тие претпоставуваат пакет на вредности споделени од мал број членови на групата.

Според Хофстед, организациската култура е:[**3**]

- Холистичка - збир од повеќе нејзини делови;
- Историска детерминација - ја рефлектира историјата на организацијата;
- Антрополошки фундирана - поврзана со антрополошкото изучување на човечкото однесување и неговите симболи, ритуали, рутини;
- Социјално конституирана - креирана и перципирана од групата што ја формира;
- Софт - мека стратегија на организацијата;
- Тешка за менување - тешко доаѓа до нејзина промена.

Постои разлика меѓу ставовите кои ја определуваат, дефинираат оганизациската култура. Едни тврдат дека тоа е нешто што организацијата го поседува, а други дека е тоа нешто што организацијата всушност е. Но во секој случај, организациската култура е релевантен фактор за

објаснување на индивидуалното и групното однесување во организациите, односно за тоа како тие работат и како проблемите можат подобро да се разрешат со помош на организациската култура.

Организациската култура и водството се меѓусебно поврзани и се мошне зависни. Како такви, тие не можат да се разберат едни без други. Културата треба да ја третираме како сопственост на една независна одредена и стабилна социјална група и таа воедно претставува „научен" производ (продукт) на групното искуство и можеме да ја откриеме секаде каде што сретнуваме организација со сопствена историја (традиција) на постоење. Теориите за организациската култура се темелат врз претпоставките за луѓето и за организациите, нивното влијание и меѓусебната зависност.

## 4. Дефинирање и видови на социјални претпријатија

### 4.1 Дефинирање на социјални претпријатија

Преглед на литературата за социјални претпријатија покажува дека нивната концептуална рамка зависи од традицијата, културата и рамката на националниот контекст во кој правно се одредува функционирањето на организациите од третиот сектор, така што со оглед на различните дефиниции и законски решенија статистичко следење и компаративното истражување на овие организации е отежнато.

На пример, системот за евиденција на Обединетите нации упатува на национална дефиниција и систем на следење на овие организации, за системот за мониторинг на Европската унија, се наведува дека во социјалните претпријатија се зборува за приватни, формално организирани претпријатија со автономија во донесувањето на одлуки и доброволно здружување на членовите. Исто така се наведува дека станува збор за организации кои се формирани со цел да им служат на потребите на своите членови, или да им пружат услуги на другите.

Според дефиницијата на Европската комисија станува збор за организации кои се:[**4**]

- приватни - не се дел од државниот сектор ;
- формално организирани – имаат некоја правна основа врз која може да се основаат;
- самостојни во донесувањето на одлуки – можат да формираат и да распуштат нивни раководни тела, да ги контролираат и да ги организираат нивните активности;
- бесплатно (слобидни) - членство не е задолжително;
- делумно профитни и дистрибуцијата на профитот не е пропорционална на капиталот туку ги исполнува нивните активности;

- ориентирани кон задоволување на потребите, а не за создавање на капитал;
- имаат демократско одлучување („еден човек, еден глас"), кое е независно од капиталот бидејќи контрола врз процесот на донесување одлуки имаат членовите.

Во земјите на Европска унија терминот „социјално претпријатие" се однесува на претприемничките организации кои имаат ограничени профитни но и непрофитни социјални цели. Овие организациони форми на претпријатија пружаат социјални услуги, и различни форми на обуки и пракса во врска со новите концепции на социјална политика.

За разлика од класичните претпријатија, новите форми на организации поставуваат социјални цели кои им се пиоритетни во однос на работната политика. Основен услов за одредени бенифиции и поттик од државата е да овие претпријатија имаат непрофитна дистрибуциоја на услугите, демократкса интерна организација, да делуваат во подобрување и унапредување на квалитетот на животот во општеството, да придонесуват за постигнување на социјална интеграција и да не припаѓаат на одредени политички партии.

Според истражувачката практика на Roger Spear (2004) во соработка со EMEC: [**5**] социјалните претпријатија можат да бидат истражувани и претставени и на еден поедноставен начин, со што им овозможува на истражувачите полесно да се снајдат во различните варијации на организациони облици.

Заедничките начини за препознавање на социјалните претпријатија спрема неговото истражување се:

- доброволно и отворено зачленување;
- демократска внатрешна контрола;
- економска корисност;
- автономија и независност;
- едукација, обука и информирање;
- меѓусебна соработка;
- грижа за општеството.

Социјалното претпријатие може да се дефинира како „претпријатие кое е ориентирано кон решавање на социјални проблеми и ја поттикнува економската активност со креативна и иновативна дејност со што значително придонесува за намалување на невработеноста".

Едноставно кажано социјалните претпријатија се:

- Профитабилни
- Општествено корисни
- Остварениот профит го користат за решавање на општествени проблеми.

Дефинирањето на социјалните претпријатија ги содржи следниве карактеристики [**6**]:

- Користејќи претприемачки принципи, тие се стремат да ѝ служат на заедницата, а не на максимизирање на профитот за сопствениците;
- Остварениот профит во најголем дел се реинвестира за постигнување на социјалните цели, т.е. за конкретна општествена промена;
- Нудат иновативни приоди за одржлив и рамномерен развој;
- Најчесто делуваат во две насоки:

1) Обезбедуваат добра и услуги за маргинализираните и неразвиените заедници и/или

2) Вработуваат лица од ранливи групи граѓани;

 Тие се пазарно-ориентирани бизниси, односно финансиската одржливост ја обезбедуваат преку успешно работење според пазарните механизми (а не претежно грантови).

### 4.2 Видови на социјални претпријатија

Социјалните претпријатија кои се занимаваат со работна интеграција можат да се класифицираат во четирите модели, спрема класификацијата која ја предлагаат истражувачите Борзага и Дефурни (Borzaga, Defourny 2001) [**7**]:

**а)** Организации за повторна интеграција на работниците кои имаат проблем со вработувањето се најчисти облици на социјални претпријатија. Овие претпријатија нудат привремено вработување на работниците на кои им е потребна додатна поддршка или обука. Тоа се всушност центри за обуки и стекнување на вештини кои нудат различни начини на квалификации за работните места кои се бараат на пазарот на труд, преквалификации и други облици на обуки за полесно наоѓање на работа. Овие видови на претпријатија можат да бидат економски одржливи, односно економските и социјалните цели можат да бидат ускладени, а нивната главна задача е да постигнат вработувања спрема стекнување на вештини. Организациите од овој тип можат да бидат независни од јавната помош како што се работните задруги во Финска, претпријатијата за работна интеграција во Франција, и различни други локални претпријатија за обука и пракса на невработените.

**б)** За разлика од првата група на социјални претпријатија, вториот облик создава услови за самостоен начин на вработување на невработените, со тоа што се креираат вработувања-работни места кои со текот на времето ќе бидат економски одржливи.

Станува збор за претпријатија кои вработуваат социјални групи на граѓани кои тешко можат да најдат работа на пазарот на трудот, главно маргинализирана група на поединци кои се корисници на социјална помош. Претпијатијата од овој вид можат да бидат економски одржливи, но повремено можат да тражат донации или помош од државните институции со што би се стабилизирало нивното економско работење.

**в)** Во следната група станува збор за социјални претпријатија кои пружат работна интеграција со перманентна финансиска поддршка, најчесто од страна на државните институции затоа што станува збор за вработување на хендикепирани (ментално или физички) оболени лица, на кои им е неопходна рехабилитација и вработување во склад на нивните способности за работа.

Може да се каже дека ова е најстара, односно традиционална форма на социјални претпријатија кои се познати и кај нас како претпријатија за вработување на инвалидни лица. Станува збор за за вработувања на ризична група на луѓе кои неможат да се вклопат во пазарот за труд каде што социјалните претпријатија пружат постојана поддршка, а посебно ако станува збор за членови на претпријатието кои имаат потежок хендикеп каде што е потребно да се обезбеди заштита при врабоувањето.

**г)** Во последната категорија се наоѓаат оние претпријатија кои пружат можност за ресоцијализација на луѓето со сериозни потешкотии при приспособување на околината. Главно, станува збор за алкохоличари, наркомани или луѓе со ментално или физичко пореметување. На пример како центрите за прилагодување во Франција, кои овозможуваат ресоцијализација на поранешни затвореници. Овие организациони форми на социјални претпријатија им помагаат на погоре споменатите групи на луѓе во зголемување на социјалната интеграција и решавање на одредени проблеми. Тоа се центри со терапија која е прилагодена на социјланите и здравствените проблеми на корисниците со посебни тешкотии. Овде станува збор за заштитено вработување што подразбира доброволно вработување, а средствата од државата и од другите донатори се значајно постигнување со оглед на тоа дека пазарниот принцип за стекнување на приход кај овие групи на корисници е ограничен.

## 5. Области на активност и распределба на социјални претпријатија

Со појавата на самата потреба да се согледаат социо-економските проблемите на посебна група на граѓани, како и начинот и можностите за ниво решавање се јавуваат и социјалните претпријатија кои обезбедуваат брзи и иновативни решенија, а често и соодветни одговори на индивидуалните потреби. Зголемувањето на социјалните потреби и неопходноста да се создадат дополнителни можности за надминување на проблемот на ранливите групи, пред сѐ на наевработените и на сиромашните се формираат нови облици на економски иницијативи а со самото тоа стануваат дел од поимот социјално претприемништво.

Главните причини за формирање на социјални претпријатија не се согледуваат само во слабите можности на државните програми за надминување на проблемите на невработеноста и сиромаштијата, туку и во институционален вакуум во системот на благосостојба. Социјалните претпријатија имаат голем потенцијал за намалување на невработеноста, како и за промовирање на вработување на долгорочно невработените и ранливите групи како што е прикажано од страна на податоци според кои во оваа област се вработени повеќе од 6% од вкупната вработеност во земјите на ЕУ (табела 1) [**8**]:

***Табела 1.*** Вработени помеѓу 16 и 65 години во социјалните претпријатија наспроти вработени во профитни претпријатија во земјите на Европската унија (2002-2003)

***Table 1.*** Employees between 16 and 65 years in social enterprises against employees in profit enterprises in the European Union (2002-2003)

| ЗЕМЈИ | Вработени во социјална економија | Вкупно вработени | % |
|---|---|---|---|
| **Белгија** | **279.611** | **4.048.499** | **6,9** |
| **Франција** | **1.985.150** | **23.859.402** | **8,3** |
| **Ирска** | **155.306** | **1.730.381** | **9,0** |
| **Италија** | **1.336.413** | **21.477.906** | **6,2** |
| **Португалија** | **210.950** | **4.783.988** | **4,4** |
| **Шпанија** | **872.214** | **16.155.305** | **5,4** |
| **Шведска** | **205.697** | **4.252.211** | **4,8** |
| **Австрија** | **260.145** | **3.786.969** | **6,9** |
| **Данска** | **160.764** | **2.684.311** | **6,0** |
| **Финска** | **175.397** | **2.354.265** | **7,5** |

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Германија** | **2.031.837** | **35.850.878** | **5,7** |
| **Грција** | **69.834** | **3.832.994** | **1,8** |
| **Луксембург** | **7.248** | **187.809** | **3,9** |
| **Холандија** | **772.110** | **8.089.071** | **9,5** |
| **Велика Британија** | **1.711.276** | **27.960.649** | **6,1** |
| **Кипар** | **4.491** | **307.305** | **1,5** |
| **Чешка** | **165.221** | **4.707.477** | **3,5** |
| **Естонија** | **23.250** | **565.567** | **4,1** |
| **Унгарија** | **75.669** | **3.831.391** | **2,0** |
| **Летонија** | **300** | **960.304** | **0,0** |
| **Литванија** | **7.700** | **1.378.900** | **0,6** |
| **Малта** | **238** | **146.500** | **0,2** |
| **Полска** | **529.179** | **13.470.375** | **3,9** |
| **Словачка** | **98.212** | **2.118.029** | **4,6** |
| **Словенија** | **4.671** | **888.949** | **0,5** |
| **Вкупно** | **11.142.883** | **189.429.435** | **5,9** |
| **Европа-15** | **10.233.952** | **161.054.638** | **6,4** |
| **Нови членки-10** | **908.931** | **28.374.797** | **3,2** |

Врз основа на податоците на Европската унија може да се забележи постојан пораст на бројот и организациони облици на претпријатијата во делот на социјалната економија. Во 2005 година, во земјите од Европската унија се регистрирани над 240.000 задруги кои работат во различни области на економската активност, особено во земјоделството, финансиите, а добро функционирале и задругите во индустријата, градежништвото и услугите. Тие директно вработуваат 4,7 милиони луѓе, со 143 милиони членови и дава повеќе од 4% од националниот доход. [**9**]. Во последните две децении овие организациони форми придонесоа не само вработување, туку и решенија за многу социјални проблеми, треба да се напомене дека здравствената и социјалната заштита се обезбедува врз основа на социјалната економија која вклучува 120 милиони корисници [**10**]. Како што првите задруги се формирани како одговор на тешките услови на индустриската револуција, така и новите социјални претпријатија се основани со цел да се утврдат условите за живот на ранливите групи на граѓани во ситуација кога државата во услови на зголемени потреби, не може да одговори на предизвиците на современиот свет. Најчесто станува збор за задоволување на тие општествени потреби кои не се доволно исполнети или нивното исполнување не е на задоволително ниво во програмите на класичние приватни компании или во јавниот сектор,

или кога нема соодветно решение за традиционалните механизми на макроекономската политика. Вработувањето во овие организациони форми е многу популарно во многу земји на Европската унија и во Скандинавија каде што врз основа на социјалната економија ја решаваат кризата на владините програми. Така, на пример, во Шведска 66% од приватните дневни центри за помош и заштита на ранливите групи се основани врз основа на принципот на задруги, Во Шпанија кооперативите најмногу се ориентирани кон социјалната и здравствената заштита како и работната интеграција. Социјалните претпријатија во Англија ги поттикнуваат локалните претпријатија да ги финансираат социјалните потреби во заедницата со нивниот остварен профит. Новите истражувања откриваат преку 40 различни дејности во рамките на социјалните претпријатија, како што ни е прикажано во табелата бр.2 [**9**].

***Табела 2.*** Видови на дејности кои се застапени во социјалните претпријатија
***Table 2.***Types of activities represented in social enterprises

| **Полиња на активности на Социјалните претпријатија** | **Видови на социјални претпријатија** | **Број на организации %** |
|---|---|---|
| **Социјални услуги** | **29** | **19** |
| **Рециклирање** | **28** | **18** |
| **Услуги за претпријатијата** | **19** | **12** |
| **Персонални социјални сервиси** | **14** | **9** |
| **Одржување на паркови** | **12** | **8** |
| **Преработувачка индустрија** | **10** | **6** |
| **Градежна индустрија** | **9** | **6** |
| **Ресторани и хотели** | **8** | **5** |
| **Превоз и телекомуникации** | **7** | **5** |
| **Култура и рекреација** | **7** | **5** |
| **Едукација** | **5** | **3** |
| **Производство** | **3** | **2** |

| | | |
|---|---|---|
| **Услуги** | **3** | **2** |
| **Земјоделство** | **1** | **1** |
| **ВКУПНО** | **155** | **100** |

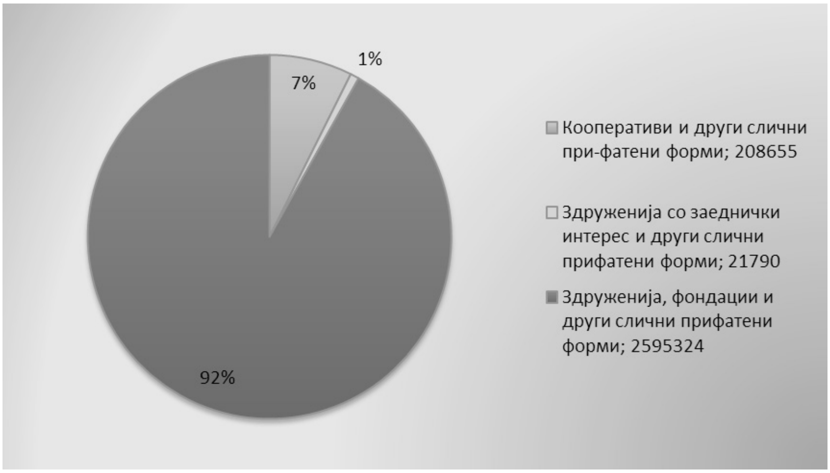
Како што може да се види, организирањето на социјалните услуги кои ги заменуваат јавните програми, особено кога станува збор за програми за лицата со хендикеп, најчести се дејности од областа на социјалните претпријатија. Причините се наоѓаат во ограничувањата на јавниот сектор дека нивните програми опфаќаат различни целни групи, бидејќи за некои специфични потреби не нудат доволно прилагодени и прифатливи решенија во контекст на класична, националните програми за социјална заштита. Социјални претпријатија и задруги превзимат социјална одговорност за дел од граѓаните кои бараат посебни напори, емпатија, поедноставни процедури и иницијативи за зајакнување на социјалната кохезија. Студиите кои го следат развојот на оваа област наведуваат дека покрај социјални услуги социјалните претпријатија се фокусираат на многу прашања од локално значење како што се рециклирање, организирање на транспортот, туризмот, локални ракотворби, социјални станови и заштита на животната средина [**11**].

## 5.1. Типови на организации во социјалната економија и нивната големина

Со текот на времето, организациите од социјалната економија се групирале во четири големи категории: кооперативи, задружни организации (здруженија со заеднички интереси), фондации и здруженија, чии правни форми можат значително да варираат од една земја до друга. Нивната застапеност може да се види од слика бр.1.[**12**]

Покрај овие четири различни видови организации, во реалниот живот организациите од социјалната економија често можат да вклучат во себе комбинација од организациски форми.На пример, може да постојат волонтерски здруженија кои контролираат фондација или, пак, фондации кои контролираат здруженија или други организации. Во некои случаи организациите од социјалната економија можат дури и да усвојат форми на претпријатија кои обично спаѓаат во профитниот сектор.

На пример, некои земјоделски кооперативи имаат формирано акционерски компании (контролирани од самите кооперативи) со цел поефективно даја водат комерцијализацијата на своите продукти.




***Слика 1.*** *Типови на организации во социјалната економија*
***Figure 1.*** *Types of organizations in the Social Economy*

Гледајќи ги различните видови организации од социјалната економија, можеме да забележиме дека најголем дел од нив биле формирани како здруженија, фондации или други слични форми.

Кооперативите, исто така, ги штитат работните места на илјадници земјоделци и мали претприемачи кои успеваат да го одржат бизнисот благодарение на економијата од обем која ја создаваат кооперативите.

Имајќи предвид дека економските бизнис услови ќе бидат со неповолни движења, како што е случајот со Европа, може да се очекува уште поголемо значење за развивањето на социјалниот амбиент, а со тоа и на социјалното претприемништво. Според извештајот на Европскиот економски и социјален комитет, во сегашни услови во социјалната економија се вработени 6,7% од населението во ЕУ и кое остварува заработка. Затоа, оваа димензија на социјалната активност е од непроценливо и незаменливо значење за европската економија во обидот да се зајакне социјалната инклузија, борбата против сиромаштијата и подобрувањето на можностите за работа.

## 4. Заклучок

Социјалните претпријатија,во споредба со традиционалните, претставуваат претпријатија кои го промовираат интересот на заедницата, имаат ограничена распредеплба на добивката, поттикнуваат социјални

програми и се карактеризираат со посебни видови на солидарнсот. Нивна посебна карактеристика е вклучувањето на висок степен на автонимија и социо-економски активности. Најголем број социјални претпријатија се регистрирани како здружение на граѓаните.

Општите карактеристики на ова форма на организација е дека организациите во рамките на социјалната економија мора да бидат приватни претпријатија кои се разликува од традиционалниот со тоа што сите членови имаат право на сопственост. Покрај тоа, социјалните претпријатија можат да одговораат на социјалните и економските цели на своите членови или да бидат насочени кон социјални програми во заедницата и да им помагаат на ранливите групи (деца, лица со инвалидитет, зависници од дрога, стари лица, поранешни затвореници, ментално хендикепирани).

Во совремните глобални случувања социјалните претпријатија имаат важен удел во делот на зголемување на вработеноста. Социјалните прептријатија поттикнуваат создавање на економски и социјални вредности преку изградба на нови вредносни и друштвени промени кои ги задоволуваат потребите и нудат вработување на маргинализирана група на луѓе кои потешко можат да најдат работа на пазарот на трудот а со тоа имаат и потешкотии да опстанат во општеството.

Најважната силна страна на социјалната економија е фактот што не е ниту јавна ниту приватна, туку се смета како трет сектор меѓу овие две.Тоа значи дека Социјалните претријатија преку социјалната економија може да остваруваат социјални цели и да обезбедуваат услуги користејќи ги стратегиите на пазарната економија. Целата заработувачка од активностите на актерите на социјалната економија се инвестираат повторно за обезбедување услуги за домаќинствата или поединците кои имаат потреба од овие услуги.

Социјалната економија станува уште поважна кога економските услови се неповолни, како што е случајот со Европа во денешно време. Актерите на социјалната економија исто така нудат можности за вработување или развој на вештините за лицата кои се под ризик да бидат маргинализирани, кои се ранливи или се невработени подолго време. Според извештајот на Европскиот економски и социјален комитет, во социјалната економија се вработени околу 6,7% од населението во ЕУ и кое остварува свои сопствени приходи. Затоа, оваа димензија на социјалната активност е од непроценливо и незаменливо значење за европската економија во обидот да се зајакне социјалната инклузија, борбата против сиромаштијата и подобрувањето на можностите за работа.

**Користена литература**

[1]. Borzaga, C., Defourny, J. (2001), The Emergence of Social Enterprise, London and New York.2001.
[2]. Темјановски Р.(2008): Претприемнички маркетинг менаџмент. Скопје:ЕУРМ, 2008. стр. 182-183.
[3]. Поповски, В. (2007):*Претприемништвото и орагнизациската култура*. Во Претприемништво - проблеми, дилеми и перспективи: реферати и дискусии од научен собир. Скопје: Економски институт, 2007. стр. 68-69.
[4]. System of National Accounts (1993 SNA) and European System of National and Regional Accounts (1995 ESA or ESA 95)
[5]. EMES ("Emergence of social enterprises in Europe") е истражувачка мрежа за проучување на социјални претпријатија, може да се види на интернет адреса: www.emes.net
[6]. RaicevicV.,GlomazicR. (2012): Znacenje i oblici Socijalnog preduzetnistva ,Beograd, 2012. Str. 29.
[7]. Kolin Parun M., Petrušić N. (2008): "Socijalna preduzeća i uloga alternativne ekonomjie u procesima evropskih integracija, Beogra,2008. Str. 25
[8]. Еуростат(2002): Работна популација помеѓу 16 и 65 години, Еуростат, 2002
[9]. Cooperatives Europe (2006), превземено од : The Social Economy in the European Union 2007, Report of European Economic and Social Committee (EESC).
[10]. Nyssens, M (2006), Social Enterprise At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society, London and New York
[11]. Kolin, M. (2007) Uloga neprofitnog sektora i socijalnih preduzeća u novim programima zapošljavanja u knjizi *Ekonomija i sociologija* Institut društvenih nauka, Beograd, str 42.
[12]. http://www.ciriec.ulg.ac.be/en/publications/etudesrapports/the-social-economy-in-the-european-union-2012 [20.03.2016]

УДК: 614.31:006.83]:
331.101.264.2(497.7)
Стручен труд

# УЛОГАТА НА СТАНДАРДИТЕ НА КВАЛИТЕТ НА ХРАНА НА СТАВОВИТЕ НА ВРАБОТЕНИТЕ ВО КОМПАНИИ ПРОИЗВОДИТЕЛИ НА ХРАНА И ПИЈАЛАЦИ ВО Р. МАКЕДОНИЈА

**Илин Корубин**

Универзитет „Гоце Делчев", Штип
Ilin.korubin@ugd.edu.mk

**Апстракт**

При контролата на производство на храната постои верига на управување. Вршењето на одредена работа сѐ повеќе зависи од знаењето, довербата помеѓу двете страни, купувачот и снабдувачот, која е од посебна важност. Однос помеѓу купувачот и снабдувачот е верига од перспектива за управување со квалитет. Контролата на храната не вклучува само инспекција, туку подразбира производен процес кој е испланиран, развиен и подразбира корективни мерки. Крајната цел на квалитетот на контролата на конечниот производ, во границите на дозволеното отстапување, бара познавање на мерењето и анализа на квалитетот, како и целосна посветеност на менаџментот и вработените на компаниите. Целта на овој труд е да се согледа ефектот од примената на стандардите за квалитет на храната во компаниите во Р. Македонија, како и свесноста на вработените за влијанието на стандардите за квалитет во севкупниот впечаток за квалитет на храната која тие ја произведуваат.

**Клучни зборови**: *управување со квалитет, обука, HACCP, ISO, ISO 22000, исхрана*

## 1. Вовед

Менаџирањето и контролата на храната се главен предуслов за здравјето на човекот. Современиот менаџмент и целта да се има контрола на храната треба да постави висока стандардизираност на квалитетот на производството, храната и пијалаците, методот на производство, презентацијата на самиот производ, амбиентот и хигиенските улови во кои се чува, како предуслов за здравјето на човекот. Оваа легислатива

поставува барање на производителот на храна и управување во однос на безбедноста на храната. Истата вклучува прописи за прехранбените производи и законодавно обезбедување при нејзиното тестирање. Храната, пред да влезе во процесот на производство, превентивно треба да се третира на соодветен начин кој нема да штети по здравјето на луѓето. Исхраната е најважен и најдинамичен еколошки феномен од кој зависат сите фази на растот и развојот на човекот и неговата еволуција во биолошка и културна смисла.

Во таа смисла, стандардите за храна значајно влијаат на квалитетот на храната која секојдневно ја консумираме, па оттаму интересно е да се согледаат ставовите на менаџерите и вработените во организациите кои имаат воведено стандарди за квалитет на храна, колкава е свесноста за примена за стандардите и нивното влијание на квалитетот на храната кои тие ја произведуват.

Прехранбрената и земјоделската индустрија не се фокусирани само на финансиската добивка при пласманот на своите производи, туку и на нивниот квалитет кој се постигнува при управување низ целиот прехрамбрен синџир, од добавувач на суровините до купувачот (од поле до маса). Меѓународната организација за стандардизација (ISO) го дефинира големиот дијапазон на поими поврзани за управување со квалитетот на храна, коишто се применливи за сите производи и услуги. Масовното производство има смисла во економијата карактеризирана со навидум неограничено снабдување, а постојано ширење на пазарот бара прифаќање на стандардизирани производи од страна на потрошувачот.

## 2. Контрола на квалитет и неговата улога во компаниите

Контрола на квалитетот е збир на сите оние фактори кои се контролираат и во крајна линија влијаат позитивно или негативно на квалитетот на готовиот производ при избор на суровини и материјали, методи на преработка, пакување, методи на чување, начин на дистрибуција итн. Квалитетот се дефинира како секоја од карактеристиките кои го прават она што е или степенот на совршеност или супериорност. Во преработката на храната, општо правило е дека ефективните методи мора внимателно да се применат за да се зачува оригиналниот квалитет на суровини.

Управувањето и менаџирањето во компаниите бара одговорност, при што треба да се воспостави политика и цел и посветеност во однос на квалитетот за да се обезбеди добро здравје за човекот. Менаџерите ќе се осигураат дека политика за квалитет се спроведува и одржува на сите нивоа на организацијата, доколку се оддржува соодветна организациска структура.

Секој производител на храна треба да обезбеди соодветни ресурси, вклучувајќи и назначување на обучен персонал за управување перформанси на работата, како и активности за оценување, вклучувајќи ја внатрешната контрола на квалитет за да се исполнат барањата. Системот за квалитет има свои барања и е ефикасен и ефективен доколку се произведуваат производи со висок квалитет брзо и со најниска можна цена. Во индустриите кои се придржуваат кон регулаторните стандарди, како што се ISO – управувањето со квалитетот достигнува целосно ново ниво на комплексност. Во општи црти правилната менаџмент контрола се однесува на постапката или збирот на чекорите што се преземени во текот на изработка на еден производ или услуга за да се обезбеди исполнување на условите за добро здравје на човекот.[1]

Операторите со храна може да произведуваат и ставаат во промет единствено храна која ги исполнува пропишаните барања за квалитет. По исклучок операторот со храна може да стави во промет храна која не ги исполнува пропишаните барања за квалитет, под услов да не се именети карактеристичните својства на дадениот тип на храна, храната да одговара на пропишаните барања за здравствена исправност и соодветно е означено за кои отстапувања се однесува тој тип на храна.

Храната и нејзиниот квалитет се доста спомнувани и на медиумите и консументите при тоа креираат различни сопствени ставови, проценки, мислења и евалуации, при што тие честопати, кај различни потрошувачи поради различните гледишта и очекувања, се меѓусебно различни. Пресудно за перцепцијата на храната е секако терминот „квалитет". Поради тоа не е донесен конечен и дефиниран апсолутен стандард, концепт.

При контролата на производство на храната, постои верига на управување. Во голем број земји постои взаемно делување на потрошувачот и производувачот, при што сè повеќе се брише границата помеѓу нив. Вршењето на одредена работа сè повеќе зависи од знаењето, довербата помеѓу двете страни, која е од посебна важност. Однос помеѓу купувачот и снабдувачот е верига од перспектива за управување со квалитет. Контролата на храната не вклучува само инспекција, туку подразбира производен процес кој е испланиран, развиен и подразбира корективни мерки доколку не е во соодност со спецификацијата на самиот производ. Крајната цел на квалитетот на контролата на конечниот производ, во границите на дозволеното отстапување, бара познавање на мерењето и анализа на квалитетот.

1) Nash, H., Hackett, M (2004) Food Safety Management Principles, 2nd ed., Chadwick House Group Limited, London

Контрола на квалитетот е збир на сите оние фактори кои се контролираат и во крајна линија влијаат позитивно или негативно на квалитетот на готовиот производ при избор на суровини и материјали, методи на преработка, пакување, методи на чување, на дистрибуција итн. Притоа треба да се врши анализа на храната со развој на аналитички постапки за карактеризирање на нејзините својства и нејзините составни делови.

Една од причините за анализа на храната се стандардите. Некои од нив се задолжителни: за идентитет и квалитет. Менаџментот којшто врши правилна контрола при производството на храната го контролира производството, подготовката, дистрибуцијата т.е. храната поврзана со различни аспекти во синџирот на идустриско производство. При контролата за подготовка за храната би требало да постои технолошко и управувачко познавање на истата. Менаџмент контролата при подготовка на храна зависи од целосниот прехранбена верига од добавувач до готов производ. Основна цел на купувачот се сигурност, доверба и квалитет.

Свеста на современиот потрошувач на храна е на многу повисоко ниво отколку што тоа било во минатото. Во минатото, добрата реклама и усните тврдења за квалитетот на производот биле сосема доволни за да се одржи довербата на потрошувачите за одреден производ. Денес, потрошувачите сакаат доказ дека храната која ја купуваат во потполност ги задоволува барањата и стандардите за безбедност на прехранбените производи.

## 3. Улогата на менаџментот и вработените во примена на стандардите за квалитет

За да се обезбеди правилна превентивна заштита и безбедност на храната се користи HACCP (Анализа на опасности и критични контролни точки)/(Hazard Analysis and Critical Control Point), кој е систем на последователни активности, со кои врз основа на анализа на ризик и превентивни мерки се обезбедува производството на здравствено исправни и хигиенско соодветни прехрамбени производи со висок квалитет. Тоа е алатка за проценка на опасностите и воспоставување на контролен систем при производство на храна, односно систем со чија помош се врши идентификација, проценка и контрола на опасностите што се значајни за безбедноста на храната.[2]

За негова успешна апликација се бара целосна посветеност на менаџментот на фирмата. Овој систем настанал со цел да ги елиминира несаканите случаи како што се: труења предизвикани од здравствено

2) Sara Mortimore, Carol Wallace, HACCP: A Practical Approach, Springer 3rd ed. 2013, USA

неисправа храна, разни видови на заболувања кои се пренесуваат преку храна, консумирање на здравствено неисправна храна, присуство на непожелни состојки или туѓи тела во храната и слично.

НАССР системот е научно базиран и систематичен приод кој ги дефинира специфичните опасности и мерките за нивна контрола со што го осигурува производството на безбедна храна. НАССР е алатка за проценка на опасностите и за воспоставување на контролни системи, што се фокусираат на спречување на овие опасности, а не на контрола и анализа на крајниот производ.[3] Примената на НАССР системот трба да се прегледува и да се вршат неопходни промени во случај на модификација на производот, процесот или друга фаза од производството. Успешната апликација на НАССР системот бара целосна посветеност и вклучување на менаџментот на фирмата и мултидисциплинарен пристап.

Контролата на квалитетот на храната се следи низ организацијата која може да се дефинира како збир на луѓе кои заеднички работат за да ја остварат заедничката цел. Сите активности кои се однесуваат на контролирањето можат да се сведат на четири основни функции:[4]

### 3.1. Планирање, контролирање, менаџирање и организиранос

Според Стандардот ISO 14001, Системот за менаџмент претставува збир од меѓусебно поврзани елементи со чија помош се воспоставува утврдената политика и дефинираните цели на организацијата, заради нивно остварување. Секоја организација треба да има свој Систем за менаџмент кој ќе го користи за да менаџира со производството, маркетингот, финансиите, квалитетот, животната средина, ресурсите, енергијата и т.н., со што ќе обезбеди конзистентно остварување на дефинираните цели и континуирано подобрување на целокупната ефикасност на организацијата. Притоа, ефикасноста може да се дефинира како способност да се изврши одредена задача во согласност со одреден Стандард, додека Стандардот претставува документ кој содржи усвоени мерки, критериуми или основи за оценување на отстапувањето на ефикасноста во однос на поставените барања дефинирани во Стандардот.

Според Стандардот ISO 14001, Системот за менаџмент со животната средина – EMS претставува дел од целокупниот Систем за менаџмент во организацијата, кој служи за развивање и примена на Политиката за животна средина и менаџментот со аспектите на животната средина, кои претставуваат активности, операции или процеси во организацијата

3) Sara Mortimore, Carol Wallace, HACCP: A Food Industry Briefing, Wiley-Blackwell; 2 edition, 2015

4) Lea R. Dopson, Food and Beverage Cost Control 5th Edition, Wiley, 2010*

кои може да имаат влијание врз квалитетот на животната средина. Тоа значи дека влијанијата врз животната средина претставуваат промени во средината, кои се резултат од активностите, операциите или процесите во организацијата. Целта на Системот за менаџмент со животната средина е да обезбедува контрола и намалување на влијанието од работата на која било организација, компанија, корпорација, фирма, претпријатие, одделение и т.н. врз животната средина и континуирано подобрување на ефикасноста на заштитата на животната средина.[5]

Денес, лошата исхрана и избори, често во комбинација со неактивен начин на живот, се знае дека се поврзани со различни хронични заболувања, како што се дебелината, срцеви болести и дијабетес. Исхраната за здравствена заштита стана главен двигател за иновации во прехранбената индустрија. Активната менаџерска контрола значи активно вклучување на менаџментот во организацијата во конкретни активности или постапки во бизнисот за да се постигне контрола на различни фактори на болести поврзани со храна. Под здравствена безбедност на прехранбените производи се подразбира хигиенската исправност на производите и исправноста на нивниот состав во поглед на енергетските, градливите и заштитните материи што има влијание брз биолошката вредност на производите.

Правилната исхрана е основен услов за правилен развој на организмот, но и за спречување на болестите, за брзо лекување и закрепнување доколку се појават. За целосно следење на храната треба таа правилно и безбедно да се складира. При реалните постапки за верификација на храната агенцијата за храна спроведува контрола и упатства за вршење официјално барање за исправност на храна. Придобивките при правилна консумација на храна, од примената на менаџмент контролата се во основните начела на ISO 22000. Стандардот ISO 22000 е осмислен за да им помогне на претпријатијата да ги контролираат своите опасности по безбедноста на храната за да се осигура дека храната за време на консумирање е безбедна.

Целта и методите на контрола на квалитетот на храната е да се обезбеди високо ниво за заштита на здравјето на луѓето и интересите на потрошувачите во однос на храната, особено земајќи ја предвид разновидноста при снабдување на храна. При изготвувањето или усогласувањето на прописите за храна треба да бидат земени предвид, постојаните меѓународни стандарди, како и оние чие комплетирање и донесување е неминовно.

Со цел да се согледа примената на стандардите за квалитет на

5) Salvati L and Marco Z 2008 Natural resource depletion and economic performance of local districts: suggestions from a whithin-country analysis Journal of Sustainable Development and World Ecology.

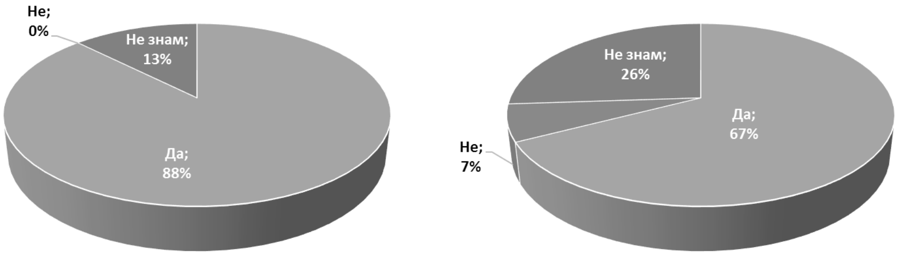
храната во компаниите во Р. Македонија, како и свесноста на вработените за влијанието на стандардите за квалитет во севкупниот впечаток за квалитет на храната, во текот на 2015 година се спроведе анонимна анкета со раководители и вработени во прехранбени компании во делот на производство на храна, млеко и млечни производи, вино, вода, сокови, кондиторски производи, вафли, торти и слатки, житарки, конзервирана храна, масло и производи од масло, месо и месни производи. Преку анкетирањето беа опфатени 155 испитаници односно 35 раководители и 120 вработени од 12 компании кои беа предмет на истражување. Резултатите од истражувањата во овој труд покажуваат дека поголемата примена на стандардите од страна на компаниите влијае на зголемување на задоволството на потрошувачите.

Истражувањето е спроведено со раководителите од компаниите кои го имаат имплементирано ISO 22000 стандардот. За таа цел се поставени неколку стуктурирани прашања од аспект на безбедност и квалитет на храна, којашто тие ја испорачуваат и бенефициите кои ги нудат кон консументите/потрошувачите.

На прашањето, во која мера сертификатот ISO 22000 ја унапреди безбедноста на храната, 88% од раководителите се изјасниле позитивно, 13% неодредено, а 0% негативно.

Додека, пак, на истото прашање во анкетата спроведена со вработени од истите компании, 67% од вработените се изјасниле позитивно, односно дека сертификатот ISO 22000 ја унапреди безбедноста на храната, 26% дека не знаат дали тоа влијаело на безбедноста на храната која ја консумираат нивните потрошувачи, а 7% од вработените сметаат дека стандардот нема влијание на квалитетот на храна.

Ова ни покажува дека свесноста кај вработените за значењето на сертификатот ISO 22000 за унапредување на безбедноста на храната е пониска во однос на раководителите (слика 1). Ова упатува на препорака дека раководителите во наредниот период потребно е преку обуки да работат повеќе на информирање на своите вработени околу бенефициите кои ги нуди стандардот за квалитет и на подигање на свесноста дека секој во компанијата има одговорност за негова доследна примена, во функција на производство и испорака на квалитетна и безбедна храна до потрошувачите.

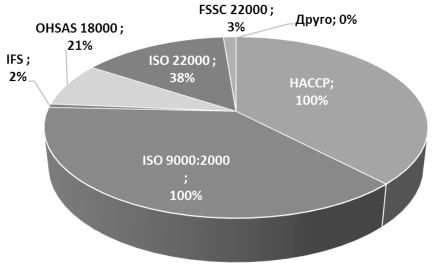



***Слика 1.*** Ставови на раководители и вработени по основа на прашањето „Сертификатот ISO 22000 ја унапреди безбедноста на храната“
***Figure 1.*** Views of managers and employees based on the question “Certificate ISO 22000 enhance food security”

На прашањето „Сертификатот ISO 22000 го подобри согледувањето на можните ризици во контролата на храна“, 81% од раководителите се изјасниле позитивно, а 19% неодредено.

Додека на прашањето „Сертификатот ISO 22000 ги задоволува потребите на купувачите за безбедност на храна“, 75% од раководителите се изјасниле позитивно, а 25% неодредено.

За да се утврди дали вработените сметаат дека во нивната компанија се води доволно грижа за квалитетот на храната, се постави прашањето: „Дали Вие сметате дека во Вашата компанија се води посебна грижа за квалитетот на храната која ја произведувате/продавате?“ и притоа 74% од вработените се изјасниле позитивно, 17% неопределено и 9% негативно.




***Слика 2.*** Процентуална распределба на стандардите кои ги поседуваат компаниите на анкетираните вработени
***Figure 2.*** Percentage distribution of the standards held by the companies of the surveyed employees

Примерокот на вработени кои беа предмет на истражување опфаќа компании кои 100% ги поседуваат стандардите HACCP и ISO 9000: 2000; 38% го поседуваат стандардот ISO 22000, 21% го имаат воведено стандардот OHSAS 18000; 3% го имаат воведено стандардот FSSC 22000 и 2% го користат IFS стандардот (слика 2).

ISO 22000 е дизајниран да им овозможи на компаниите поголема контрола на ризиците кои се однесуваат на безбедноста на храната низ целата верига и да се осигура во безбедноста на храната при нејзината консумација. Стандардот овозможува меѓународно усогласување во областа на стандардите за безбедност на храна, обезбедувајќи алатка за имплементација на HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point) низ целата верига на храна.

Целта на ISO 22000 е да ги контролира и намали до прифатливо ниво ризиците кои може да се појават кај финални производи при испораката до следното ниво од ланецот на храна.

Исто така, компаниите треба да се насочат и кон зголемување на свесноста кај потрошувачите за консумација на здрава храна преку поголема промоција на здравата храна, нејзината важност, состав, начин на производство итн. На тој начин потрошувачите би стекнале поголема доверба во компаниите и нивните производи, како и би се чувствувале побезбедни при одлучувањето и изборот на производите во процесот на продажба.

**Заклучок**

Една од причините за анализа на храната се стандардите. Некои од нив се задолжителни: за идентитет и квалитет. Менаџментот на компаниите којшто врши правилна контрола при производството на храната го контролира производството, подготовката, дистрибуцијата т.е. храната поврзана со различни аспекти во синџирот на индустриско производство.

Придобивките при правилна консумација на храна од примената на менаџмент контролата се во основните начела на ISO 22000. Стандардот ISO 22000 е осмислен за да им помогне на претпријатијата да ги контролираат своите опасности по безбедноста на храната за да се осигура дека храната за време на консумирање е безбедна.

По согледување на резултатите од истражувањето во дел на стандардите за квалитет и наодите презентирани во овој труд, кои ги истакнуваат бенефитите од воведувањето на стандардите за квалитет на храна, се препорачува дополнителна едукација на вработените за значењето на квалитетот во производството на храна, како и поголема примена на стандардите за контрола на квалитетот.

Преку подигнување на свесноста кај менаџерите за важноста на стандардите за квалитет на квалитет и безбедност на храна, компаниите воедно стануваат и поконкурентни на пазарот.

**Користена литература**

[1]. Hackett, Nash, H., M (2004) *Food Safety Management Principles*, Chadwick House Group Limited 2nd ed., London
[2]. Mortimore, Sara; Wallace, Carol, (2013), *HACCP: A Practical Approach*, Springer 3rd ed., USA
[3]. Mortimore, Sara; Wallace, Carol, (2015), *HACCP: A Food Industry Briefing*, Wiley-Blackwell 2nd ed.
[4]. Dopson, Lea R. (2010) *Food and Beverage Cost Control*, Wiley, 5th Edition*
[5]. Salvati L and Marco Z (2008) Natural resource depletion and economic performance of local districts: suggestions from a within-country analysis Journal of Sustainable Development and World Ecology.

УДК: 005.52:658.14/.17 Стручен труд

# ФИНАНСИСКАТА АНАЛИЗА КАКО МЕТОДОЛОШКИ ИНСТРУМЕНТ ЗА ОЦЕНКА НА ФИНАНСИСКАТА УСПЕШНОСТ НА КОМПАНИИТЕ

**Верица Динчева[1]**
**Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип**

**Краток извадок**

Финансиската анализа се занимава со истражување и квантифицирање на функционалните односи кои постојат помеѓу билансните позиции на состојба и успех, со цел да се овозможи веродостојна оценка за финансиската состојба и активноста на претпријатието. Може да се каже дека, всушност, финансиската анализа претставува збир на методи, постапки и инструменти на откривање, прикажување и интерпретација на билансните позиции за состојбата и успехот на претпријатието врз основа на неговите финансиски извештаи. Исто така, може да се каже дека финансиската анализа на финансиските извештаи претставува и се занимава со истражување и нумеричко претставување на финансиските односи кои постојат помеѓу билансните позиции на состојба и успех, со цел да се овозможи што пообјективна оценка на финансиската положба и активноста на претпријатието.

Цел на финансиската анализа претставува оценување на финансиската рамнотежа на претпријатието и испитување на финансиската положба на претпријатието заедно со рентабилното работење и ликвидноста кои се важни за акционерите и вработените во претпријатието.

**Клучни зборови:** *бруто профитна маржа, дипонт анализа, принос на вкупни средства, мултипликатор, оперативна профитна маржа, принос на вкупни средства.*

1) Студент на постдипломски студии, насока Финансиско известување и ревизија, Универзитет „Гоце Делчев“ - Штип, verica.dinceva@ugd.edu.mk

# FINANCIAL ANALYSIS AS A METHODOLOGICAL INSTRUMNET FOR EVALUATION OF THE FINANCIAL PERFORMANCE OF COMPANIES

**Ass. Prof. Olivera Gjorgieva-Trajkovska, Master student Verica Dinceva**
**Faculty of Economics, "University Goce Delcev", Shtip**

**Abstract**

Financial analysis deals with research and quantification of the functional relations that exist between the balance sheet and loss account items in order to get a credible evaluation of the financial condition and the activity of the enterprise. In fact we can say that the financial analysis is a set of methods, procedures and tools for detection, display and interpretation of the balance sheet and loss account items on the status of the company based on its financial statements. We can also say that the financial analysis of financial statements is, and deals with a research and a numeric presentation of the financial relations that exist between the balance sheet and loss account items, in order to allow a better objective assessment of the financial position and activity of the enterprise.

The purpose of the financial analysis is an assessment of the financial balance of the enterprise and an examination of the financial position of the enterprise together with the profitable operations and liquidity which are important for the shareholders and the employees in the enterprise.

**Key words**: *gross profit margin, dipont analysis, return of total assets, multiplier, operating profit margin, return of total assets.*

## Вовед

Инвеститорите и кредиторите на компанијата (како сегашни, така и идни) се директно заинтересирани за идните готовински текови од дивиденди, камати, како и продажба, отплата и доспевање на акциите и заемите. Остварливоста на тие планирани готовински текови зависи од тоа со колку готовински средства располага компанијата во сегашноста. И уште поважно, од нејзината способност да генерира доволно средства да ги исплати вработените и добавувачите, да ги задоволи останатите оперативни потреби, да ги исполнува должничките обврски навреме, да врши реинвестирање во своите основни активности и да дистрибуира готовина на сопствениците (пример, да исплатува дивиденда).

Флексибилноста не била отсекогаш слоган, како денес. Слоганите на минатото биле напредно планирање, буџетирање и контрола. Целосниот концепт на сметководството на одговорноста претпоставува дека менаџерите би можеле да ги калкулираат оптималните резултати. Традиционалните системи на управувачко сметководство ја истакнуваат пресметката на оптималниот продажен микс на производи, на оптимално ниво на производство. Ова традиционално сметководство на трошоци најчесто произведува погрешни резултати, поради дисторзиите во алокација на режиските трошоци.

Пресметката на овие трошоци се базираше повеќе на арбитрарни количини на продадени или произведени производи. Традиционалниот систем на известување, исто така, го истакнува откривањето на отстапувањата или варијациите, од проекциите на оптималните трошоци. Последица на ваквите гледишта е претпоставката дека бизнисот ќе остане релативно статичен.

1. **Анализа на профитабилноста на компаниите**

Анализата на работењето на компаниите опфаќа проучување на профитабилноста која таа ја остварува со извршување на основните оперативни, финансиски и инвестициони активности. Оваа анализа е поврзана со оценката за исполнување на основната цел на компанијата – остварување профит. Финансиските показатели за остварената профитабилност служат за мерење на тоа колку ефикасно компанијата управува со трошоците на работењето. Показателите за остварената профитна маржа (profit margin ratios) опфаќаат споредба на различните компоненти на остварената добивка со вредноста на продажбата на компанијата. Тие даваат информација за тоа кои фактори придонесуваат за остварување на добивката и вообичаено се изразуваат како дел од секој остварен денар продажба. Показателите за остварената профитабилност во работењето на компаниите кои се обработени во овој дел се разликуваат само во именителот, преку кој всушност се врши проценка на различните аспекти на работењето на компанијата. Да претпоставиме дека финансискиот аналитичар треба да процени колку ефикасно се управува со производствените капацитети на компанијата. Во овој случај, аналитичарот треба да се фокусира на бруто профитот (продажбата намалена за трошоците на продадените производи и услуги), кој претставува мерка на остварената добивка која е директен резултат на производствениот менаџмент.[2] Со споредба на бруто добивката со

2) Frank J. Fabozzi, Pamela P. Peterson, "Financial management & Analysis", John Wiley and Sons, 2003, pp.736.

вредноста на вкупната продажба се добива бруто профитната маржа:

**Бруто профитна маржа =** $\frac{\text{продажба} - \text{трошоци на продаден производи}}{\text{продажба}}$

Овој показател го покажува делот од секој остварен денар продажба кој останува по одземање на производствените трошоци. Равенството покажува дека бруто профитната маржа е под влијание на:

- промените во обемот на продажба, од кој директно зависат трошоците на продадените производи и вредноста на продажбата;
- промените во продажните цени;
- промените во производствените трошоци, од кои зависи вредноста на трошоците на продадените производи.

Секоја промена во бруто профитната маржа од еден во друг период е предизвикана од влијанието на еден или повеќе од овие три фактори. На ист начин и разликата во профитните маржи меѓу компаниите е резултат на различното влијание на овие фактори. За проценка на оперативните перформанси на компанијата е потребно да се земат предвид и оперативните трошоци, како дополнување на трошоците на продадените производи. За таа цел, од бруто добивката се одземаат оперативните трошоци (пример, општите трошоци за продажба и администрација), со што останува оперативната добивка, во развиените земји позната како добивка пред сите камати и оданочувања (EBIT – earnings before interest and tax). Оттука, оперативната профитна маржа се пресметува на следниов начин:

**Оперативна профитна маржа =**

$$\frac{\text{продажба} - \text{трошоци на продадени производи} - \text{оперативни трошоци}}{\text{продажба}} = \frac{\text{оперативна добивка}}{\text{продажба}}$$

Оперативната профитна маржа е под влијание на истите фактори како и бруто профитната маржа, плус оперативните трошоци, како што се: трошоци за закуп (пример: на канцеларии), трошоци за огласи, трошоци за покривање на ненаплативите заеми и слично. Сите овие трошоци се поврзани со продажбата, иако истите не се директно вклучени во трошоците на продадените производи. Оттука и разликата помеѓу бруто и оперативната профитна маржа се јавува како резултат на овие индиректни ставки кои влегуваат во пресметка на оперативната профитна маржа. И двете профитни маржи (бруто и оперативна профитна маржа) ги покажуваат оперативните перформанси на компанијата, без земање предвид на начинот на нивното финансирање. За проценка на влијанието

и на финансиските одлуки на менаџментот треба да се стават во сооднос вредноста на остварената нето добивка (добивката по одземање на каматата и даноците) и вредноста на остварената продажба. На овој начин се добива т.н. нето профитна маржа:

**Нето профитна маржа** $= \frac{\text{нето добивка}}{\text{продажба}}$

Нето профитната маржа ја покажува нето добивката генерирана од секој денар остварена продажба; таа ги зема предвид и финансиските трошоци кои оперативната профитна маржа не ги опфаќа во пресметката. Анализата на финансиските показатели за профитабилноста на компанијата треба да објасни:

- колку придонесува секој денар на остварена продажба во остварувањето на бруто профитот и оперативниот профит на компанијата;
- колку придонесува секој денар остварена продажба во остварувањето на добивката на сопствениците;
- колкав дел од секој денар остварена продажба отпаѓа на финансиските трошоци (преку споредба на оперативната профитна маржа со нето профитната маржа).

Она што овие финансиски показатели не покажуваат во однос на профитабилноста на компанијата е осетливоста на бруто, оперативната и нето профитната маржа на:

- промените во продажните цени;
- промените во обемот на продажба.

Со набљудување на показателите за профитабилност на една компанија за една година се добиваат многу малку информации кои може да се искористат за проценка на идната профитабилност на компанијата. Ниту, пак, овие показатели покажуваат зошто профитабилноста на компанијата е на нивото кое е пресметано со нивно користење. Потребни се многу дополнителни информации за вакви видови на проценка, особено за оние кои се однесуваат на идната профитабилност на компанијата. За тоа се користат останатите показатели од другите групи, кои се однесуваат на различни аспекти од работењето и користењето на средствата на компанијата.

## 2. Дипонт (Du Pont) анализа

Финансиските показатели за остварениот приход од инвестициите на компанијата ја покажуваат „долната линија“ на перформансите на компанијата, но не даваат никакво објаснување за причините на таквите резултати. За да се добие одговор на ова прашање, аналитичарот мора да оди подлабоко во анализата на финансиските извештаи. Методот кој се користи за оваа цел е познатиот Дипонт систем на анализа. Со помош на овој метод се врши расчленување на стапките на остварениот приход на нивните составни компоненти, заради утврдување на подрачјата одговорни за остварените перформанси на компанијата. Овој метод името го добил според американската компанија Дипонт, која прва започнала да применува систем на анализа со која можат да се откријат врските што постојат помеѓу различните финансиски показатели. Се тргнува од оние показатели кои се однесуваат на остварениот финансиски резултат и, одејќи назад, се доаѓа до елементите на финансиските извештаи. Со ваквата анализа се откриваат причините за слабите или добрите резултати на компанијата, кои понатаму стануваат основа за преземање на корективни мерки за подобрување на работењето во иднина.[3]

Дипонт системот за анализа е доста сложен и сеопфатен и затоа овде ќе го претставиме неговиот најчесто користен дел. Тргнуваме од стапката на принос на вкупните средства, која претставува генерален показател за успешноста на работењето на компанијата и се добива како однос помеѓу нето добивката и вкупните средства:

**Принос на вкупните средства =** $\frac{\text{нето добивка}}{\text{вкупни средства}}$

Во делот на показателите што го објаснуваат обртот на средствата видовме дека обртот на вкупните средства се пресметува со равенството:[4]

**Обрт на вкупни средства =** $\frac{\text{продажба (приходи)}}{\text{вкупни средства}}$

Од показателите за профитабилноста го земаме показателот за нето профитната маржа, кој се добива како:

**Нето профитна маржа =** $\frac{\text{нето добивка}}{\text{продажба (приходи)}}$

Математички може да се покаже дека приносот на вкупните средства,

3) Спасов Синиша, Арсов Сашо, „Финансиски менаџмент“, Економски факултет, Скопје, 2004, стр.65

4) Charles H.Gibson,”Financial Statement Analysis”,6-th edition, 1995, pp.467.

всушност, претставува производ помеѓу показателот за нето профитната маржа и показателот за обртот на вкупните средства:

$$\textbf{Принос на вкупните средства} = \frac{\text{нето добивка}}{\text{продажба (приходи)}} \text{ x } \frac{\text{продажба (приходи)}}{\text{вкупни средства}}$$

Јасно е дека ова равенство е еквивалентно со равенството за пресметување на приносот на вкупните средства. Целта на неговото расчленување е согледување на фактот дека приносот на вкупните средства зависи од два елемента: нето профитната маржа (првиот дел од равенката) и показателот за обртот на вкупните средства (вториот дел).

Оттука следи:

***приносот на вкупните средства = = нето профитната маржа x показателот за обрт на средствата***

Тргнувајќи од оваа констатација, компанијата причините за ниската стапка на принос на сопствените средства треба да ги бара во овие два елемента: нето профитната маржа и обртот на вкупните средства, со нивна засебна анализа. Оваа расчленета равенка на показателот за принос на вкупните средства ја претставува т.н. Дипонт формула. Таа дава објаснување во практиката зошто некои компании кои имаат масовно производство работат со ниска профитна маржа (пример: производство на леб), која ја надоместуваат со големиот обрт на средствата. Од друга страна, постојат компании кои малиот обрт го надополнуваат со високата профитна маржа (пример: компании за мебел). Дипонт формулата, на идентичен начин, може да се примени и кај стапката на принос на сопствениот капитал на компанијата. Основното равенство за пресметување на овој показател е:

$$\textbf{Принос на сопствениот капитал} = \frac{\textit{нето добивка}}{\textit{просечен сопствен капитал}}$$

За целите на подетална анализа, оваа равенка може да се расчлени на следниов начин:

$$\textbf{Принос на соп. капитал} = \frac{\textit{нето добивка}}{\textit{продажба}} \text{ x } \frac{\textit{продажба}}{\textit{вкупни средства}} \text{ x } \frac{\textit{вкупни средства}}{\textit{сопствен капитал}}$$

Односот на вкупните средства со сопствениот капитал е познат и како капитален мултипликатор кој ги покажува ефектите од начинот на финансирање на средствата на компанијата, т.е. го покажува финансискиот леверџ на компанијата. Со мултипликацијата на показателот за обртот на

вкупните средства со кредитниот мултипликатор се врши расчленување на показателите за принос на капиталот на три компоненти: профитната маржа, обрт на средствата и финансиски левериџ.

Така, стапката на приносот на капиталот се расчленува на следниов начин:

***Принос на капиталот = = нето профитна маржа x обрт на вкупни средства x капитален мултипликатор***

Дипонт системот на анализа на финансиските показатели дозволува и други натамошни трансформации и расчленувања, чија основна цел е согледување на врските помеѓу различните показатели и, уште поважно, откривање на причините за остварените резултати во однос на профитабилноста, ликвидноста, користењето на средствата и другите аспекти од работењето на компаниите.

**Заклучок**

Финансиската анализа, од своја страна, мора да ги земе предвид сите релевантни економски информации кои може да влијаат врз работењето на економскиот ентитет, вклучени, но не и лимитирани во нивните финансиски извештаи. Функцијата на финансиската анализа е да им овозможи на оние кои партиципираат на финансиските пазари да формираат свои сопствени рационални очекувања за идните економски настани, посебно за вредноста, тајмингот и несигурноста на идниот готовински тек на компанијата. Преку овој процес финансиските аналитичари формираат мислења за апсолутната и релативната вредност на индивидуалните компании, донесуваат инвестициони одлуки или поттикнуваат тие да бидат донесени, на тој начин придонесувајќи за економски ефикасна алокација на капиталот. Одлуките за алокација на капиталот се донесуваат првенствено врз основа на споредби. Вредноста и периодот на идните готовински текови се во најголем дел непредвидливи и несигурни, па оттука и функцијата на финансиската анализа е да придонесе во надминување на таа неизвесност.

Оперативното работење на компанијата е мерка за тоа колку добро таа ги користи своите средства, како материјални, така и нематеријални, во создавање принос на инвестиционите вложувања. Финансиската состојба на компанијата е мерило за нејзината способност да ги извршува обврските и да ги плаќа каматите во предвидените временски рокови.

**Користена литература**

[1]. Фотов Р., *„Финансиски менаџмент“,* Универзитет „Гоце Делчев“ - Штип, 2010 Институт за овластени ревизори, *„Финансиско известување“*, 2009
[2]. Ѓоргиева-Трајковска Оливера и Колева Благица, *„Анализа на финансиските извештаи“,* Универзитет „Гоце Делчев“ - Штип, 2013
[3]. Frank J. Fabozzi, Pamela P. Peterson, “Financial management & Analysis”, John Wiley and Sons, 2003, pp.736
[4]. Спасов Синиша, Арсов Сашо, „Финансиски менаџмент“, Економски факултет, Скопје, 2004, стр.65
[5]. Charles H.Gibson,”Financial Statement Analysis”,6-th edition, 1995, pp.467

УДК: 657.372.12

Стручен труд

# ИЗВЕШТАЈ ЗА СЕОПФАТНА ДОБИВКА

**д-р Благица Колева[1], Мартина Нехтеиин[2]**
**Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев", Штип**

**Апстракт**

Основна цел поради која постои едно претпријатие на пазарот е остварувањето на приход или добивка, но во текот на работењето тоа прави и одредени расходи. Затоа субјектите за да ги видат резултатите од своето работење изготвуваат извештај за сеопфатна добивка или извештај за сеопфатна добивка (согласно со Меѓународните стандарди за финансиско известување). Извештајот за сеопфатна добивка или извештајот за сеопфатна добивка е финансиски извештај кој покажува колкаво богатство остварил еден деловен субјект за одреден временски интервал (пресметковен период). Изготвувањето на овој финансиски извештај, со цел за презентација на остварениот финансиски резултат од работењето, добивка или загуба, претставува задолжителна обврска на деловните ентитети.

Во извештајот за сеопфатна добивка - извештајот за сеопфатна добивка се прикажани приходите кои ги остварува деловниот субјект од различни активности и расходите кои ги прави во текот на работењето. Со спротивставување на приходите и расходите се добива сознание за остварениот финансиски резултат на деловниот субјект, добивка или загуба.

**Клучни зборови:** *добивка, приходи, расходи, резултат, финансиски извештај, загуба*

1) Универзитет „Гоце Делчев" - Штип, Економски факултет, ул. „Крсте Мисирков" бр.10-А, Штип, Р.Македонија, blagica.koleva@ugd.edu.mk

2) Студент на постдипломски студии, насока Финансиско известување , Универзитет „Гоце Делчев" - Штип, mart24ina@yahoo.com

# PROFIT AND LOSS STATEMENT

**Ass. Prof. Blagica Koleva, Master student Martina Nehtenin**
**Faculty of Economics, "University Goce Delcev", Shtip**

**Abstract**

The main objective of an enterprise on the market is the realization of income or profit, but during operation it makes certain expenditures. Therefore subjects to see its results, they should prepare the Profit and loss statement or Income statement. The balance sheet is a financial statement that shows how much business entity wealth has gained for a specific time interval. It is the very important financial statement and an obligation of enterprises.

The income statement shows revenues which the business entity has gained of different activities and expenditures which the business entity has made during operation. By analyzing the income and expenditure we get knowledge of the financial results of the business entity whether it's gain or loss.

**Key words:** *profit, expenditures, resultas, financial statements , analyzing, loss.*

**Вовед**

Финансиските извештаи на една компанија се слика за целокупното работењето и остварениот резултат за одреден временски период. Тие треба објективно да ги презентираат финансиските информации на еден ентитет, како и задолжително да ги изготвуваат. Според МСФИ извештајот за сеопфатна добивка неопходно е да биде изработен според принципот на спротивставување во кој приходите кој се остварени треба да соодветствуваат на направените расходи. Неговата цел е вистинито да ги прикаже приходите, расходите и заработувачките на компанијата, односно колку од приходите се наплатени и колкав дел од трошоците се платени. За еден субјект нормално да работи и да се развива е потребно приливите да бидат поголеми со цел да ги покријат одливите.

Извештајот за сеопфатна добивка или извештај за сеопфатна добивка ги опфаќа промените кои се случиле во деловниот ентитет како резултат на активностите за период од една година. Тој ги содржи приходите, расходите и остварениот резултат, односно го покажува успешното или не успешното работење. Приходите, всушност, претставуваат економска корист во вид на прилив т.е. зголемување на средства и намалување на обврски, кои резултираат со зголемување на главнината. Додека

расходите се одлив односно намалување на економската корист т.е. намалување на средствата и зголемување на обврските, кои резултираат со намалување на главнината. Добивката или загубата е остварениот резултат кој се добива врз основа на остварените и пресметани приходи и расходи во финансискиот извештај. Претпријатието остварува добивка кога приходите се над трошоците и загуба кога расходите се поголеми од приходите.

1. **Извештајот за сеопфатна добивка - како дел од годишниот сет на финансиските извештаи**

Финансиските извештаи претставуваат структурно прикажување на финансиската состојба и финансиската успешност на еден ентитет. Нивна основна цел е да обезбедат информации за финансиската состојба, успешност, парични текови, за широк круг на корисници и да им овозможи полесно донесување на одлуки. Согласно со одредбите од член 469 од Законот за трговски друштва (ЗТД) составувањето на финансиските извештаи е обврска за следниве субјекти: трговски друштва (мали, средни, големи), банки, штедилници, друштва за осигурувања, подружници на странски друштва, буџетски корисници, непрофитни организации и сл. Годишниот сет на финансиски извештаи го сочинуваат (согласно со член 476, став 4 од ЗТД, и точката 10 од МСС1): биланс на состојба (извештај за финансиската состојба), биланс на успех (извештај за сеопфатна добивка), извештај за промена во главнината, извештај за парични текови и белешки (преглед на значајни сметководствени политики и објаснувачки информации).

За новите претпријатија значајни се остварените резултати, кои се еден вид корен за раст и развој на ентитетот, а може да се анализираат преку извештајот за сеопфатна добивка.

Во МСС1 се користи поимот „**вкупна сеопфатна добивка**" за да се опише промената која настанува во главнината како резултат на трансакции и други настани, освен промени кои се резултат на трансакции со сопствениците со нивното својство на сопственици. Во вкупната сеопфатна добивка се вклучени компонентите на **добивка или загуба** и **останата сеопфатна добивка.** Но овој стандард поимите што ги користи може да бидат нејасни за ентитетите па наместо нив може да се употребуваат други, на пример за да се опише добивката или загубата може да се користи поимот нето добивка. Во „останата сеопфатна добивка" се вклучуваат следниве компоненти: промени во ревалоризациони вишоци, актуарски добивки или загуби на дефинирани планови за користи, добивки или загуби кои произлегуваат од преведување на финансиски

извештаи на странско работење, добивки и загуби од повторно мерење на финансиските средства расположливи за продажба. „Добивката или загубата" се вкупните приходи намалени за расходите, исклучувајќи ги компонентите на „останата сеопфатна добивка".

**Останата сеопфатна добивка** вклучува ставки од приходите и расходите коишто не се признаваат во добивка или загуба што е дозволено или се бара од МСФИ. [3]

Како компоненти кои ги вклучува „останата сеопфатна добивка" се следниве:

– добивки и загуби од повторно мерење на финансиските средства расположливи за продажба;
– промени во ревалоризирани вишоци;
– добивки и загуби кои произлегуваат од преведување на финансиски извештаи на странско работење;
– ефективниот дел на добивката или загубата од хеџинг инструментите за хеџирање на парични текови;
– актуарски добивки или загуби на дефинирани планови за користи.

„**Добивката или загубата**" ги вклучува вкупните приходи намалени за расходите, а притоа не вклучувајќи ги компонентите на „останатата сеопфатна добивка". Деловниот ентитет потребно е да ги прикаже сите ставки на приходи и расходи признаени во периодот во единствен извештај за сеопфатна добивка и два извештаи – одделен извештај за сеопфатна добивка (во кој се прикажани компонентите на добивката и загубата) и извештај за сеопфатна добивка (извештај кој започнува со добивка и загуба и кој ги покажува компонентите на останатата сеопфатна добивка).

Извештајот за сеопфатна добивка треба да ги вклучува ставките кои ги покажуваат следниве износи за периодот:

– приходи;
– даночни расходи;
– добивка или загуба;
– вкупна сеопфатна добивка;
– финансиски трошоци;
– удел во останатата сеопфатна добивка на придружени ентитети и заеднички вложувања евидентирани според методот на главнина;
– удел во добивка или загуба на придружени ентитети и заеднички

3) Василева Трендафилка, Георгиевска Костадинка,Тодоровска Валентина, „Прирачник за сметководство според МСФИ/МСС" – Економско-правен консалтинг ФБ, Скопје, 2011 год.

вложувања евидентирани според методот на главнина;
- секоја компонента на останатата сеопфатна добивка класифицирана според природата;
- единствен износ кој го опфаќа збирот на добивка или загуба по оданочување за прекинато работење и добивка и загуба по оданочување признаена при мерење до објективна вредност намена за трошоците за продажба или при отуѓување на средствата или групи на отуѓување кои го сочинуваат прекинатото работење.

Општо гледано извештајот за сеопфатна добивка се состои од приходи, трошоци и резултат остварен за одреден временски период најчесто една година. Трошоците во овој финансиски извештај настануваат како резултат на намалување на активата т.е. раст на обврските, а приходите обратно ја зголемуваат активата т.е. ги намалуваат обврските. Во однос на резултатите т.е. добивката (вишок на приходи над трошоци) кој ги остварува едно претпријатие можат да се разгледаат од два аспекти и тоа позитивен и негативен финансиски резултат. Еден субјект ќе оствари добивка или позитивен финансиски резултат кога приходите се поголеми од расходите, односно имаме зголемување на сопствените извори на средства, додека негативен финансиски резултат имаме кога расходите се поголеми од приходите т.е. значи намалување на изворите на средства.

Извештајот за сеопфатна добивка, како што рековме, е втор по значајност финансиски извештај по билансот на состојба кои меѓусебно се поврзани. Тој е задолжителен периодичен финансиски извештај и истиот може да се прикаже двострано и еднострано. Двостраниот преглед е почесто користен, бидејќи дава појасна слика и е попрегледен за разлика од еднострaниот преглед. Кај еднострaниот приказ најправо се прикажуваат приходите потоа расходите и под нив се наоѓа резултатот односно разликата. Во двостраниот преглед, како и името што ни кажува, има две страни од кои на левата се дадени трошоците и добивката, а на десната страна се дадени приходите и негативниот финансиски резултат.

## 2. Содржина на извештајот за сеопфатна добивка

Извештајот за добивка или загуба (извештај за сеопфатна добивка) се состои од четири билансни позиции и тоа приходи од работење, по нив следат 11 билансни позиции на расходи од работење, па следуваат 6 билансни позиции на финансиски приходи и 6 билансни позиции за финансиски расходи.

Приходи од работење
- Приходи од продажба (приходи од готови производи, стоки, материјали, резервни делови, ситен инвентар, амбалажа и автогуми,

како и сите поважни промети на услуги вклучувајќи ги и услугите на посредување во прометот).

– Останати приходи (приходи од вредносно усогласување на не/материјални средства, вложување во недвижности, краткорочно побарувања, долгорочни побарувања, залихи).
– Промена на вредноста на залихи на готови производи и на недовршено производство

а) Залихи на готови производи и на недовршено производство на почеток од годината;

б) Залихи на готови производи и на недовршено производство на крај од годината.

– Капитализирано сопствено производство и услуги.

Расходи од работење

- Трошоци за суровини и други материјали (трошоци за суровини, материјали, енергија, резервни делови и ситен инвентар).
- Набавна вредност на продадени стоки.
- Набавна вредност на продадени материјали, резервни делови, ситен инвентар, амбалажа.
- Услуги со карактер на материјални трошоци (транспортни услуги, поштенски услуги, наем, лизинг, комунални услуги, трошоци за реклама и пропаганда, промоција, истражување и развој).
- Останати трошоци од работење (трошоци за донации и спонзорства, репрезентација, осигурување, банкарски услуги за платен промет).

Трошоци за вработени

а) Плати и надоместоци на плата;

б) Трошоци за даноци на плати и надоместоци на плата;

в) Придонеси за задолжително социјално осигурување;

г) Останати трошоци за вработени.

- Амортизација на материјални и нематеријални средства (амортизација пресметана во производство, трошоци за амортизација на биолошки средства и амортизација утврдена во секторите на управата, амортизација и продажба).
- Вредносно усогласување на нетековни средства.
- Вредносно усогласување на тековни средства.
- Резервирања на трошоци и ризици.
- Останати расходи од работење (загуби од продажба на материјали, кусоци, кало, растур, кршење, расипување, казни, пенали, расходи врз основ на директен отпис на побарувања).

**Финансиски приходи**

- Финансиски приходи од односи со поврзани друштва (дивиденди и удели од матични, зависни и други поврзани друштва, приходи од учество во добивка, вложувања во поврзани субјекти);
- Приходи од вложувања во поврзани друштва;
- Приходи по основа камати од работење со поврзани друштва (краткорочни кредити, долгорочни пласмани, позитивни курсни разлики);
- Приходи по основа на курсни разлики од работење со поврзани друштва;
- Останати финансиски приходи од работење со поврзани друштва.
- Приходи од вложувања во неповрзани друштва (приходи од дивиденда или удели, учество во инвестициони фондови и останати финансиски приходи);
- Приходи по основа на камати од работење со неповрзани друштва;
- Приходи по основа на курсни разлики од работење со неповрзани друштва;
- Нереализирани добивки од финансиски средства;
- Останати финансиски приходи.

Финансиски расходи

- Финансиски расходи од односи со поврзани друштва (расходи по основа на камата од работење со поврзани друштва во земјава и во странство, расходи од курсни разлики, останати финансиски расходи);
- Расходи по основа на камати од работење со поврзани друштва;
- Расходи по основа на курсни разлики од работење со поврзани друштва;
- Останати финансиски расходи од работење со поврзани друштва;
- Расходи по основа на камати од работење со неповрзани друштва;
- Расходи по основа на курсни разлики од работење со неповрзани друштва;
- Нереализирани загуби од финансиски средства;
- Вредносно усогласување на финансиски средства и вложувања;
- Останати финансиски расходи.

**Заклучок**

Составувањето на годишната сметка односно на финансиските извештаи е законска обврска и претставува значаен извор на информации за сопствениците и инвеститорите. Успешното работење и финансиските резултати деловните ентитети можат да го видат од својот извештај за сеопфатна добивка. Тој покажува колку еден субјект остварил или изгубил приходи во своето работење за одреден временски период, обично за една година. Тие во текот на еден период мора задолжително да го изработат овој финансиски извештај т.е. билансот на успех, кој уште се нарекува извештај за добивка или загуба. Извештајот за сеопфатна добивка е составен од приходи и расходи кои се групирани според одредени принципи. Остварениот финансиски резултат може да биде позитивен и негативен. Претпријатието остварува позитивен финансиски резултат т.е. добивка кога вкупните приходи се поголеми од вкупните расходи и загуба кога направените трошоци (расходи) по различни основи се поголеми од приходите. Со други зборови, извештајот за сеопфатна добивка известува за вишокот на приходи над расходи, која разлика е позната како нето добивка, или кога вишокот на расходи е над приходите, таквата разлика се нарекува нето загуба.

**Користена литература**

[1]. Ѓоргиева-Трајковска Оливера и Колева Благица, „Анализа на финансиските извештаи“ - Универзитет „Гоце Делчев“ - Штип, 2013.
[2]. Василева Трендафилка, Георгиевска Костадинка,Тодоровска Валентина, „Прирачник за сметководство според МСФИ/МСС”- Економско правен консалтинг ФБ, Скопје, 2011 год.
[3]. Реџепагиќ Сезаир, Михајловски Жарко, Јовановски Спасе, Жбајнова Вера, Дробова Амела, Марчевски Ивица, „Прирачник за изготвување на годишна сметка и финансиски извештаи за 2015” - МСФИ Консалтинг, Скопје, 2016.