

Д-р Влатко Пачешкоски

# **ГЛОБАЛНА ЕКОНОМИЈА**

Штип, 2021

УНИВЕРЗИТЕТ „ГОЦЕ ДЕЛЧЕВ“ – ШТИП

ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ



ГЛОБАЛНА ЕКОНОМИЈА

**Автор:**  
Д-р Влатко Пачешкоски  
**НАСЛОВ НА ПУБЛИКАЦИЈАТА**  
**СКРИПТА**

## ГЛОБАЛНА ЕКОНОМИЈА

**Рецензенти:**  
Проф. д-р Емилија Митева Кацарски  
Проф. д-р Весна Георгиева Свртинов

**Лектор:**  
Толе Белчев

**Уредник:**  
Влатко Пачешкоски  
**Техничко уредување:**  
Влатко Пачешкоски

**Издавач:**  
Универзитет „Гоце Делчев” - Штип

УНИВЕРЗИТЕТ „ГОЦЕ ДЕЛЧЕВ“ – ШТИП

ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ



Автор

Д-р Влатко Пачешкоски

**СКРИПТА: ГЛОБАЛНА ЕКОНОМИЈА**

Штип, 2021

## Содржина

Вовед.....	8
------------	---

### ПРВА ГЛАВА

<b>ПРОЦЕСОТ НА ГЛОБАЛИЗАЦИЈА ВО СВЕТСКАТА ЕКОНОМИЈА.....</b>	<b>9</b>
1.Генеза и поим за глобализација.....	13
2. Теоретски пристапи кон глобализацијата.....	13
2.1. Процесите на социолошката мисла за глобализацијата.....	14
2.2. Теоријата на меѓународните односи.....	15
2.3. Теорија на светскиот систем.....	16
2.4. Хелдовата типологија на школите на мислења за глобализацијата.....	18
3. Димензии – елементи на глобализацијата.....	21
3.1. Гиденсовата типологија на димензиите на глобализацијата.....	23
4. Фактори на глобализацијата.....	28

### ВТОРА ГЛАВА

#### НАДВОРЕШНОТО ОКРУЖУВАЊЕ КАКО ФАКТОР ЗА МЕЃУНАРОДЕН БИЗНИС

1.Улогата и значењето на надворешното опкружување за меѓународниот бизнис.....	30
2.Анализа на меѓународното опкружување.....	47

#### ТРЕТА ГЛАВА: МЕЃУНАРОДНИОТ АМБИЕНТ НА МЕНАЏМЕНТОТ И ПРИНЦИПИТЕ НА ДЕЈСТВУВАЊЕ НА ТРАНСНАЦИОНАЛНИТЕ КОМПАНИИ

1.Фактори кои влијаат врз амбиентот за водење на меѓународен бизнис од страна на мултинационалните корпорации.....	51
2.Транснационални компании.....	51
2.1.Од мултинационални кон глобални или транснационални корпорации.....	52
3. Со меѓународна стратегија до конкурентска предност.....	54
3.1.Фази во конкурентскиот развој.....	55
4.Формулирање на меѓународна стратегија.....	56
4.1.Видови на меѓународни стратегии .....	59
4.2.Избор на меѓународна стратегија .....	60
4.2.1.Критериуми за избор на меѓународна стратегија .....	61
4.3.Оценување и контрола на меѓународната стратегија .....	63

#### ЧЕТВРТА ГЛАВА: ГЛОБАЛЕН ПРОИЗВОДСТВЕН И МЕЃУНАРОДЕН ФИНАНСИСКИ МЕНАЏМЕНТ

1. Поим и целисходност на меѓународниот производствен менаџмент .....	64
1.1. Содржина и особености на меѓународниот производствен менаџмент .....	64
1.2. Конкурентското значење на МПМ .....	65
2. Деловните импликации на глобалното производство .....	67
2.1. Промените во глобалното производно окружување .....	68
2.2. Промени во глобалните производни приоритети .....	68
3. Меѓународни производни модели и стратегии .....	70
3.1. Етноцентрични и полицентрични производни модели .....	71

4. Меѓународни производни стратегии .....	71
5. Меѓународни производствено организациони дилеми .....	73
5.1. Меѓународна производна диверзификација или специјализација .....	75
5.2. Предностите на вертикалната интернализација на производството .....	77
5.3. Предностите на вертикалната екстернализација на производството .....	78
5.4. Организациски и технолошки аспекти на глобалниот ланец на снабдување .....	80
5.5. Меѓународните стратешки алијанси со добавувачите .....	80
6. Локациски аспекти на меѓународниот производствен менаџмент .....	82
6.1. Локациските дилеми на МПМ .....	85
7. Фактори кои го определуваат изборот на меѓународната производна локација .....	86
8. Локациско прилагодување на производните капацитети .....	86
9. Соочување со националните сметководствени разлики .....	86
9.1. Условеност и видови на покажување на националните сметководствени разлики.....	87
9.2. Типологија на сметководствените системи и финансиските извештаи .....	89
9.3. Национални разлики во сметководствените техники и стандарди .....	92
10. Меѓународна хармонизација на сметководствената пракса .....	95
10.1. Меѓународна категоризација на намената и на корисниците на финансиските извештаи .....	96
10.2. Глобалните процеси на хармонизацијата и стандардизацијата на сметководствената пракса .....	97
11. Пратечки проблеми на хармонизацијата и стандардизацијата на сметководствените системи .....	98
12. Трансакциско-пресметковни проблеми на меѓународните финансиски извештаи ...	100
12.1. Проблем на валутното пресметување на меѓународните деловни трансакции .....	100
12.2. Консолидиран финансиски извештај во меѓународниот бизнис .....	101
12.3. Проблемот на валутната трајнсакција при консолидирањето на финансиските извештаи .....	102
13. Даночни проблеми на меѓународниот финансиски менаџмент .....	104
13.1. Соочувања со различни даночни оптоварувања во МФМ .....	104
13.2. Прилагодувања на даночното сметководство во МФМ .....	105
13.3. Надминување на меѓународните даночни конфликти .....	106
14. Долгорочно финансирање на меѓународните деловни активности .....	108
14.1. Меѓународни димензии на деловното финансирање .....	108
14.2. Меѓународна инвестициона анализа .....	110
14.3. Меѓународно инвестициско финансирање .....	112
15. Управување со тековите на готовината во меѓународниот бизнис .....	113
15.1. Корпоративниот пристап и принципите на управување со текови во МБ .....	113
15.2. Форми на меѓународните трансфери на готовината .....	114
15.3. Рационализација на тековите на готовината во меѓународниот бизнис .....	116
16. Финансиски трансакции преку меѓународните девизни пазари .....	117
16.1. Деловната важност и улогата на меѓународните девизни пазари .....	117
16.2. Основни работи на меѓународните девизни пазари .....	120
16.3. Меѓународни финансиски деривати .....	122
17. Меѓународен пазар на капитал .....	124
17.1. Меѓународен пазар на пари и кредити – Евродевизен пазар .....	125
17.2. Меѓународен пазар на обврзници .....	128
17.3. Меѓународен пазар на акции .....	128
18. Управување со меѓународните финансиски ризици .....	129
18.1. Меѓународни деловни импликации со девизен ризик .....	130
18.2. Заштитни стратегии од флукуацијата на девизниот курс .....	134
(Hedging Strategies)	

## **ПЕТТА ГЛАВА: ЕКОНОМСКИ АСПЕКТИ НА ГЛОБАЛИЗАЦИЈАТА: МЕЃУНАРОДНА ТРГОВИЈА И МЕЃУНАРОДНИ ФИНАНСИИ**

1. Генеза и значење на меѓународната трговија.....	138
1.1. Институционализација на меѓународната трговија и воспоставување .....	142
меѓународен трговски систем.....	143
1.2. Условите на размена во меѓународната трговија .....	150
1.3. Обем и структура на меѓународната трговија.....	150
2. Значењето на меѓународните финансии во светската економија.....	151
2.1. Институционализација на меѓународните финансии и воспоставување на	
меѓународниот финансиски систем.....	154
2.2. Капиталните текови во светската економија.....	155

## **ШЕСТА ГЛАВА: ПОЛИТЕКОНОМСКИ АСПЕКТИ НА ПРОЦЕСОТ НА ГЛОБАЛИЗАЦИЈА**

1. Политички аспекти на глобализацијата .....	156
1.1. Основни карактеристики на современите меѓунарошни односи.....	156
1.2. Институционализација на меѓународните политички односи.....	158
1.3. Меѓународните политички односи од 1945 до 1990 година.....	161
1.3. Нов империјализам како практика во меѓународната политика.....	163
2. Противречности на глобализацијата .....	165
3. Тенденции на глобализацијата.....	166
Користена литература .....	167

## Вовед

Скриптата “Глобална економија” пред се е наменета за студентите од насоката Меѓународна економија. Има за цел да помага на студентите при совладување на содржината за наставните дисциплини како: Глобална економија, Глобализација, Современи економски системи и глобализација. Исто така, трудот е корисен и за научните работници за нивни продлабочени истражувања на одделни сегменти од меѓународната економија. Егзистирањето и функционирањето на меѓународните економски односи на принципите на работа и ефектите од постојниот меѓународен монетарен и трговски систем фундирани на основа на проширената репродукција во светската економија. Во таа насока, значењето на темите што се обработуваат во трудот е објективно и корисно. Тргувајќи оттука во скриптата се истражувани и дава одговор на следниве тематски подрачја:

- *Генеза на процесот на глобализација;*
- *Поимно определување и дефинирање на процесот на глобализација;*
- *Теоретските пристапи кон и за процесот на глобализација;*
- *Димензии (елементи) преку и во кои се манифестира глобализацијата (со посебен осврт на економската димензија);*
- *Фактори кои влијаат врз процесот на глобализација;*
- *Меѓународен производствен и меѓународен финансиски менаџмент*
- *Економските аспекти на процесот на глобализација манифестирани преку меѓународната трговија и меѓународните финансии;*
- *Противречностите од процесот на глобализација врз светското стопанство;*
- *Современите тенденции од процесот на глобализација.*

Всушност меѓународните економски односи и текови во светското стопанство пробудуваат голем интерес како во економската теорија исто така и во современата практика. До таквиот интерес се доаѓа поради фактот што состојбите, тековите и предизвиците од меѓународните економски односи имаат големо непосредно значење и влијание врз: човекот како индивидуа; стопанските субјекти; националните стопанства и светската економија.

Предмет на истражување на трудот е конкретната економска активност на меѓународните економски односи, се со цел изнаоѓање на законитостите и принципите на нивно функционирање и развој. Притоа основна задача е проучување и анализирање на односите помеѓу резултатите и ефектите од овие односи врз националните стопанства како основен субјект во меѓународните економски текови. Во процесот на светската репродукција.

Секако секој труд што претендира совесно и одговорно да ги остварува процесите и проблемите на егзистирање и функционирање на меѓународните економски односи преставува придонес за развојот на економската мисла.



## ПРВА ГЛАВА: ПРОЦЕСОТ НА ГЛОБАЛИЗАЦИЈА ВО СВЕТСКАТА ЕКОНОМИЈА

### 1. Генеза и поим за глобализација

На почетокот на теоретските разгледувања за глобализацијата, неопходно е да се направи обид за дефинирање на клучните поими. Станува збор за обид за наше дефинирање, најпрво затоа што постојат онолку дефиниции и пристапи кон глобализацијата колку што има автори и теоретичари кои со неа се занимавале. Затоа можеби би било научно повредно и поправилно да се каже дека станува збор за *поимно определување на глобализацијата*, а не за нејзино дефинирање.

Многу е важно да се направи јасна дистинкција помеѓу поимите меѓузависност и глобализација, со оглед на тоа што овие два поими честопати се поистоветуваат. Под меѓузависност се подразбира постоење на взаемни зависимости на државите, појавите процесите и односите во нив на едно или на повеќе нивоа (економско, политичко, културно и слично). Најчесто во раните периоди на историјата станувало збор за меѓузависност на соседните држави, каде економскиот поредок на едната го условувала поредокот на другата, било во позитивна, било во негативна смисла. Доколку ваква меѓузависност постои истовремено на повеќе различни нивоа, станува збор за таканаречена повеќестепена меѓузависност. Значи, меѓузависноста е само една составна компонента на процесот на глобализацијата а не е синоним за поим. Некои автори глобализацијата се обидуваат да ја дефинираат нормативно и конкретно-историски. Така се вели дека глобализацијата е „процес на сестрано поврзување на светот и негово воспоставување како рамноправна и плуралистичка заедница на слободни поединци“, но и дека глобализацијата може да се одреди како „процес и систем на конфликтно поврзување на светот“ чија содржина најпрво ја одредува „планетаризацијата на капиталот, интересите и влијанијата на големите корпорации и пред сè на Соединетите Држави“<sup>1</sup>. Ваквото конкретно гледање на глобализацијата прилично тешко може аргументирано да се оспорува. Ентони Гиденс (Anthony Giddens) го кажува следното: „Глобализацијата може да се дефинира како интензификација на општествените односи на светски план, која ги поврзува оддалечените места на таков начин да локалните случувања вообличуваат случувања кои се одиграле со километри далеку и vice versa“, укажувајќи на дијалектичкиот карактер на процесот на глобализацијата<sup>2</sup>. Едно од по познатите поимања на глобализацијата секако е она кое е дадено од истакнатиот добитник на Нобеловата награда за економија од 2011 година, Џозеф Стиглиц (Joseph Stiglitz). Во својата позната книга „Противречности на глобализацијата“, Стиглиц вели дека глобализацијата е „поцврста интеграција на земјите и народите до која доаѓа (...) со рушење на *вештачките* бариери за проток на стоки, услуги, капитал, знаења и (во помала мерка) луѓе преку границите“<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Zoran Vidojević, *Kuda vodi globalizacija*, Filip Višnjić, Beograd, 2005, стр. 15.

<sup>2</sup> Entoni Gidens, *Posledicemodernosti*, Filip Višnjić, Beograd, 1998, стр. 69.

<sup>3</sup> Džosef E. Stiglic, *Protivrečnosti globalizacije*, SBM-x, Beograd, 2002, стр. 23.

Глобализацијата како сеопфатен процес треба да се разликува од поимот *глобализам*<sup>4</sup>, кој многу често лаички се поистоветува со поимот глобализација. Глобализмот во услови на новиот светски поредок, може слободно да се истакне, е политички и економски систем кој ја истакнува важноста на намалениот државен суверенитет во областите на политичкиот, економскиот и правниот поредок; идеја за бришење на границите меѓу државите и создавање на таканаречен глобален светски поредок на основа на, како тоа често се нагласува, „заедничките вредности, идеи или интереси“.

Бидејќи вака поставениот глобализам има одредена идеолошка подлога, не треба да го изедначуваме со поимот глобализација, кој, како тоа брилијантно го истакнува Стиглиц, вредносно е потполно неутрален. Стиглиц истакнува дека за процесот на глобализацијата не може да се каже дека е добар ниту дека е лош, бидејќи истиот сам по себе е вредносно неутрален, но и дека вредносно може да се одреди *начинот на кој се управува со глобализацијата*<sup>5</sup>.

Имајќи ги предвид претходните разгледувања, се наметнува прашањето: каде се прапочетоците на глобализацијата и дали овој процес постоел од секогаш или се појавил, како што мислат некои од авторите, дури после рушењето на Берлинскиот ѕид во 1989 година? Глобализацијата во својот рудиментиран облик се појавила уште во најраните периоди од историјата на човековото општество. Ширењето на различните идеи, верувања, вредности, религии во држави кои меѓусебно не се граничат, може да се набљудува како прв, рудиментиран облик на глобализација. Секако дека, ширењето на знаењата, идеите, вредностите, верувањата, начините на живот или на религиските убедувања, било значително поспоро во време на хидрауличните општества од ориентот или во време на античките грчки полиси, отколку денес во ерата на современите комуникации и информациона технологија. Како и да е не може да се пренебрегне фактот дека првите димензии на глобализацијата, пред сè, еколошката и воената димензија, настанале со првите загадувања на животната средина и со ширењето на вооружените судири на поодделни континенти меѓу тогашните држави.

Доколку пак, сакаме да се задржиме на нововековната историја и анализа на глобализацијата, се чини сосема соодветно сфаќањето на оние автори кои препознаваат три големи ери на глобализација, кои некако и така ги нарекуваат, глобализации I, II и III<sup>6</sup>. Првата голема ера на глобализација се поврзува со поставувањето на познатиот транс-атлански кабел во далечните 1860ти години и пронаоѓањето на парната машина. Оваа голема ера траела се до почетокот на Првата светска војна во 1914 година. Врз неа секако дека пресудно делувале споменатите пронајдоци, благодарение на кои движењето на луѓето и стоките на поголеми оддалечености било олеснето. Втората голема ера на глобализацијата започнува од средината на осумдесеттите години на минатиот век, благодарение на технолошката револуција, развојот на меѓународната трговија, интеграцијата на Народна Република Кина во светското стопанство, но секако и на падот на комунизмот и рушењето на Берлинскиот ѕид кое го означил крајот на блоковската поделба и почетокот на интеграцијата на поранешните комунистички држави во рамките на светската економија<sup>7</sup>.

Со почетокот на дваесет и првиот век, како што на тоа упатува Дејвид Хелд (David Held), се почесто се „поставува епитафот глобализација“<sup>8</sup>. Сепак глобализацијата не стивна и не постојат знаци дека ќе стивне во најскоро време. Така,

<sup>4</sup> Miljević, M., Džamić, V., *Globalizacija, globalizam i rizično društvo*, Zbornik radova "X međunarodni skup Sinergija 2012.", Univerzitet Sinergija, Bijeljina, 2012, стр. 247-253.

<sup>5</sup> Joseph Stiglitz, *Globalizacija i dvojbe koje izaziva*, Algoritam, Zagreb, prvo izdanje, 2004, стр. 40-41.

<sup>6</sup> Branko Milanović, *Dva lica globalizacije*, Arhipelag, 2007, стр. 13-16.

<sup>7</sup> *Ибидем*, стр. 13.

<sup>8</sup> David Held and Anthony Mc Grew (edit.), *Globalization Theory-Approaches and Controversies*, Polity Press, Cambridge, 2007, стр. 1.

може да се каже дека живееме во третата голема ера на глобализацијата која најпрво се карактеризира со ширење на информации и комуникациони технологии, значителен пад на цените на телекомуникацијата (пред сè, на мобилната телефонија) и компјутерската опрема, ширење на мултинационалните компании и нивна доминација во глобалната економија, но и се поочигледно губење на политичкиот и економскиот суверенитет на државите со доминација на глобалните политички и економски институции, со отворено прашање дали ова одрекување од суверенитетот важи и за најмоќната држава во светот, како што се Соединетите Држави.

Бројни академски полемики и дебати за глобализацијата навестуваат дека полето на теоретскиот пристап кон овој феномен е многу богато. Различни теории за глобализацијата се обиделе или ќе се обидат да дадат одговор на прашањата како што се оние за тоа кога настанала глобализацијата, каде се нејзините корени, а каде е нејзиниот евентуален завршеток; какви позитивни и негативни последици има овој феномен за опстанокот и развојот на човештвото, појавите, процесите и доносите во современото време во кое живееме. На овие бројни прашања, различни теоретичари одговориле различно.

За да би можеле попрецизно да одредиме зошто и како денес се одвиваат деловните процеси, како што е деловната комуникација, донесувањето, извршување и контролата над деловните одлуки, неопходно е да се уважат резултатите од најзначајните теоретски поставки за глобализацијата и ситите да се воведат во концептот на анализата, а потоа да се направи обид за нивна операционализација. Според тоа, нашата анализа ќе опфати некои од класичните и современите теоретски поставки за глобализацијата, кои се најзастапени во академската дебата за феноменот глобализација.

Теориските пристапи кон поимот глобализација формално се многу различни, но сепак во суштина се многу блиски. Разликите во формулациите можат да се сведат на нијанси, бидејќи *de facto* кај сите нив се работи за дефинирање на една иста тенденција, чија крајна цел е нов глобален светски поредок.

Во најширока смисла на зборот глобализацијата се толкува како процес на унифицирање на националните системи, и тоа во сите нивни сегменти (општествен, економски, политички, социјален, културен итн.). Што се однесува до економското толкување на глобализацијата, може да се забележи дека одделни автори и приоѓаат како на процес на интеграција "id est" универзализација на националните стопанства во единствено заедничко светско стопанство чија *diferentia sresificis* е новата форма на организација, новиот тип на функционирање и новиот стил на управување со економските текови.<sup>9</sup> Други автори ја сфаќаат глобализацијата како процес на трансформација на националните стопанства во глобален систем на производство, потрошувачка и размена а распределбата останува дезинтегрирана. Исто така се среќаваат и мислења дека глобализацијата е процес на формирање интегрален, заеднички пазар, и тоа преку либерализацијата на пазарите на производи/услуги, технологија, труд, капитал и информации. Всушност, глобализацијата претставува постојано растечки процес на интеграција на националните економии што работат во институционален амбиент во кој клучна улога имаат меѓународните трговски и финансиски институции (СТО, ММФ, Светска банка).

Во таа смисла, се истакнуваат сите предности на процесот на глобализација: подобрата алокација и експлоатација на ресурсите со што расте производството, а со тоа и животниот стандард; подобриот пристап до технолошките достигнувања (know how) и нивна дисперзија; подобриот асортиман и квалитет на потрошувачката; подобри и поевтини информации итн.

*Сеедно како и се приоѓа, без сомнение глобализацијата претставува белег на современите движења во светската економија, препознатлив во меѓусебната*

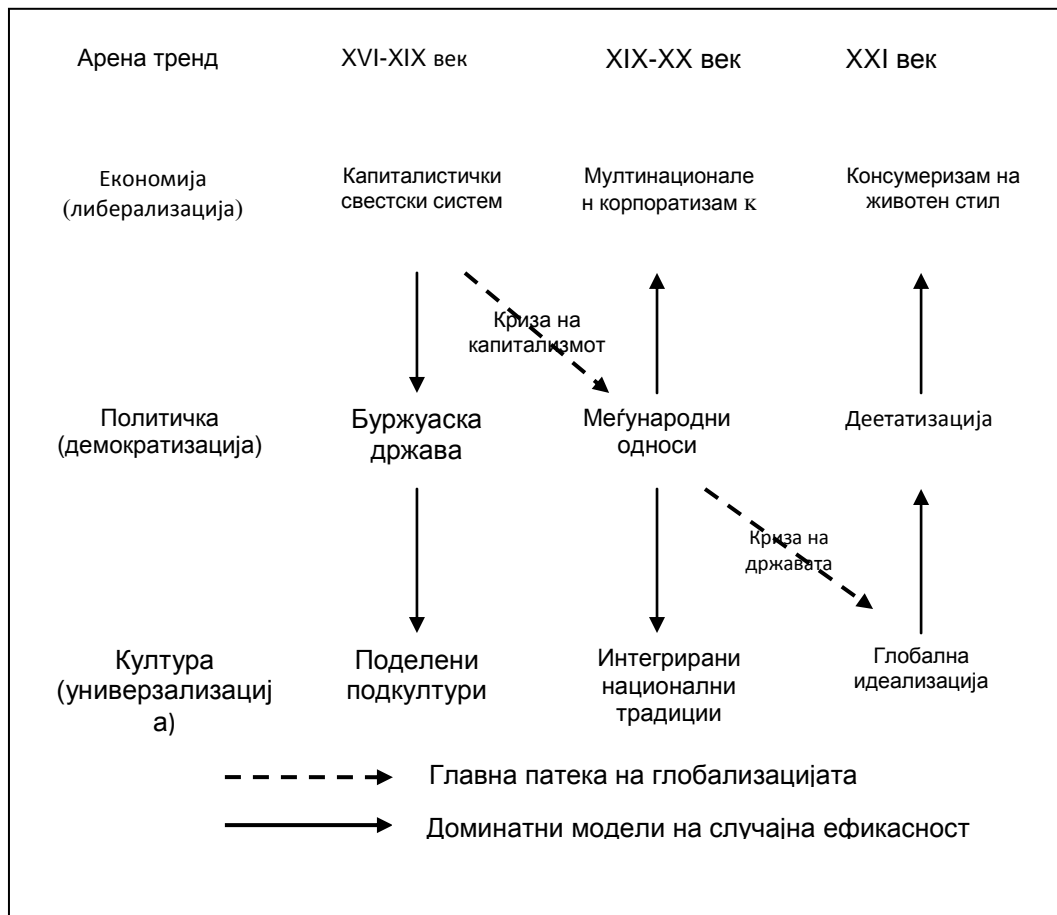
---

<sup>9</sup> [www.globalpolicy.org/globalization](http://www.globalpolicy.org/globalization)

зависност и поврзаност на националните економии , а предизвикан од технолошките , информациските и структурните промени на широк фронт.

Како феномен со светска димензија глобализацијата не настанува одма. Таа не е акт, туку процес што респективно има своја еволуција, т.е. свое минато, сегашност и иднина. Тоа, на мошне јасен начин може да се согледа од следната слика:

### Генеа на процесот на глобализација



Патеката на процесот на глобализација низ времето  
 Извор: Малком Вотерс "Глобализација" (2003) :167 London&New York

Првата индустриска револуција, со нејзиниот манчестерски стил<sup>10</sup> на производство, успеа да ги собори тесните рамки на феудалното општество и да ги воведо капиталот и капиталистичките општествено економски односи. Втората индустриска револуција го промовираше масовното производство и потрошувачка, го иницираше државниот капитализам, како и блоковската поделеност на светот. Третата, информациската револуција ги создаде претпоставките за обединување на светот, т.е. го отвори патот за глобализација. Меѓутоа, додека првите две оставаа време за адаптација, тоа не се случи со третата. Таа е далеку побрза, поконцентрирана и подрастична во своето дејствување, па не остава можност националните економии, државите да се адаптираат полека. Притоа, таа прави досега нешто непознато. Имено, го

<sup>10</sup> Malcolm Waters, Globalization, Routledge, London&New York, 1995,p.133.

исфрла од локален колосек и секавично го глобализира секој проблем, ги мултиплицира неговите последици и ги трансферира во сите делови на светот. Со тоа ги интегрира различните точки на земјината топка во единствена целина, т.е во веќе познатото “глобално село”, водејќи до дестабилизирачки и фрагментарни ефекти – ги диференцира земјите на “добитници-развиените индустриски земји” и “губитници-земјите во развој и неразвиените земји, односно на “лидери” и “сателити” во новата светска трка.

Во практиката главни носители на процесот на глобализација се РЗ(особено САД) или, поточно, нивните транснационални компании(ТНК), односно нивните транснационални банки(ТНБ). Високоразвиените индустриски земји, со својата економска супериорност, успеваат да им го наметнат на останатите земји своето општествено уредување, како и својот модел на раст и развој. Притоа, преку ТНК доаѓа до интеграција на пазарите на производи/услуги и технологија, а ТНБ се експонираат како поттикнувачка сила на процесот на интеграција на пазарите на капитал. Всушност, најголемиот дел од производството на ТНК се должи на нивните филијали, дисперзирани ширум светот, а на ТНБ им припаѓа доминантниот дел од кредитите на светскиот пазар на капитал.

## **2. Теоретски пристапи за глобализацијата**

Теоретските пристапи кон глобализацијата се различни, дури и потполно се спротивставени. Ваквиот теоретски плурализам не произлегува толку од оспорувањето на фактите за глобализацијата колку од оспорувањата за тоа дали таа е една „квалитативно поинаква ера или (...) претставува продолжеток на процесите кои веќе се покренати во модерното време“<sup>11</sup>. Кога веќе истакнавме, за глобализацијата постојат онолку теории колку што има теоретичари кои со неа се занимаваат, при што ниедна од теориите на ги содржи сите аспекти на процесот на глобализација. Токму затоа секоја поделба на теориите за глобализацијата е релативна и условена.

### **2.1. Процесите на социолошката мисла за глобализацијата**

И покрај фактот дека глобализацијата, како што веќе напоменавме, најмногу се врзува за периодот од 1980-те години до денес, самата теоретска дебата за глобализацијата започнала многу порано. Ти кои први размислувале на темата глобализација (нормално во рамките на времето во кое живееле), биле основачите на социолошките науки – Карл Маркс (Marx), Емил Диркем (Emile Durkheim), Макс Вебер (Max Weber), како и Сен-Симон (Saint-Simon). Иако теоретските разлики помеѓу овие мислителите биле големи, сите тие го делеле уверението дека модерното општество е територијално организирано. Така, споменатиот Сен-Симон воочил дека процесот на индустријализација со себе носи „заеднички социјални форми кои се протегаат низ различните култури на Европа“<sup>12</sup>.

Оваа идеја Семн-Симон ја надоградил со идејата за постоење на Паневропска влада (една идеја за создавање на обединета Европа, прим. В.Ц.), промовирајќи така наднационализам. Принципот на наднационалност доби свои формални контури дури после Втората светска војна, благодарение на делувањето на Советот за безбедност на Обединетите нации (СБОН) и формирањето на првите европски заедници: Европската заедница за јаглен и челик, Европската економска заедница и Европската заедница за атомска енергија (Euroatom).

<sup>11</sup> Kejt Neš, *Savremena politička sociologija – globalizacija, politika i moć*, Službeni glasnik, Beograd, 2006, стр. 69.

<sup>12</sup> Според: Miroslav Pečuljić, *Globalizacija – dva lika sveta*, Gutenbergova galaksija, Beograd 2002, стр. 8.

Интересно е што ваквата идеја е изнесена токму во списанието кое се нарекувало „The Globe“, што е едно од најрано користените значења на преведениот латински збор *глобус*, од кој и етимолошки потекнал зборот *глобализација*. Ваквите идеи кои настанале пред околу двеста години не беа осамени. Ќе ги развие подоцна и таткото на социолошката наука Огист Конт (Auguste Comte), како и Диркем преку своите идеи за поделбата на трудот, зголемувањето на меѓусебната зависност во рамките на општеството и со проучувањето на општествените ситуации.

Еден од најпознатите социолози во историјата на оваа наука бил Макс Вебер, чијашто теорија на организацијата конзистентно е изложена во едно од неговите најпознати дела „Стопанството и општеството“ и денес има едно од најзначајните места на пиедесталот на социолошката и економската наука. Во својата теорија за модерната организација Вебер тврдел дека секоја организација се заснова на две нераздвојни компоненти на рационално донесување на одлуки и на хиерархиското внатрешно организирање. Токму овие елементи се основни елементи на Веберовата теорија на бирократската организација при што е важно да се напомене дека и самиот Вебер тврди дека секоја модерна организација во својата суштина е бирократска. Поврзаноста на оваа теорија на модерната бирократска организација лежи токму во фактот што, како што тоа сјајно го воочува Мирослав Печуљкиќ, дека самиот Вебер тврдел дека таквиот модел на организирање „ќе ги преобликува сите европски култури“ и „ќе стане железен кафез во кој ќе живее сиот модерен свет“<sup>13</sup>.

Во современото општество честопати потполно е запоставена и стигматизирана идеологијата на марксизмот, но сепак таа дала една од првите дефиниции за глобализацијата. Имено, самиот Карл Маркс тврдел дека националните индустрии се заменети со нови индустрии чии производи се продаваат и вон границите на националните држави, во сите делови на планетата. Оваа идеја дополнително е поткрепена со тврдењата за тоа дека националната изолираност во индустриското општество е заменета со идејата за универзалната меѓузависност на нациите. Истовремено, не треба да се игнорира значењето на Марксовата идеја за комунизмот како идеално бескласно општествено уредување.

Иако сите овие идеи се прилично рудиментирани гледано од аспект на современата наука, нивното значење не може да се оспори од повеќе причини. Најпрво, овие теории настанале во време кога светскиот поредок доживеал прва голема револуција – индустриска револуција. Последиците од оваа прва голема револуција во светот се чувствуваат и денес во животите на сите луѓе кои живеат на планетата. Во академска смисла, важно е да се знае дека науката се обидела да одговори на прашања кои се актуелизират речиси цели два векови подоцна. Најпосле, овие автентични теоретски пристапи биле први обиди да се расветли едно од бројните лица и опачини на феноменот глобализација, за кој никој од споменатите автори не можел со сигурност да знае дека ќе биде единствена рамка на човековото битисување двеста години подоцна.

## **2.2. Теоријата на меѓународните односи**

Теоријата на меѓународните односи е важен пристап кон феноменот глобализација. Истражувањата на теоретичарите на меѓународните односи се засноваат на анализата на постанокот и развојот на националните држави, како и на нивното ширење по европскиот континент. За претставниците на оваа школа на мислења националната држава е клучен субјект на сите односи во меѓународната заедница, како на политичките така и на економските. Овие односи се засноваат на интеракцијата на повеќе држави кои стапуваат во интеракција со меѓувладините,

---

<sup>13</sup> *Ибидем*, стр. 9.

односно меѓународните организации<sup>14</sup>. Основната теоретска поставка е дека процесот на глобализација условува промени на ниво на националните држави, но и обратно. Имено, главна карактеристика на модерната (националната) држава е сувереноста, единствената, неделивата и непреносливата власт, онака како што ја дефинирал уште Жан Боден (Jean Bodin) во своето познато дело „Шест книги за државата“<sup>15</sup>. Модерната национална држава, со други зборови, се засновала на потполна и ефективна власт во сопствените граници над сопственото население. Ваквата теоретска и практична поставка се земала и сеуште се зема како доказ на државноста. Меѓутоа, сложеноста на меѓународните односи доведе до тоа да европскиот систем на држави, како што тврдат претставниците на оваа теорија, стане глобализиран и комплексен.

Во пракса тоа значело зголемување на политичката, економската и на другите видови на меѓузависност помеѓу постојните национални држави на европско тло. Затоа, неретко, баш за оваа школа на мислења се вели дека ја инсталирала идејата „за движење кон единствен свет“<sup>16</sup>. Ваквото движење најмногу се огледува во фактот дека суверенитетот на државата почнува ефективно да слабее, па државата станува се помалку единствен контролор над сопствените политички, економски и други работи<sup>17</sup>.

Теоријата на меѓународните односи отвора едно важно прашање. Доколку може да се каже дека глобализацијата довела до тоа да европскиот систем на национални држави стане покомплексен, да суверенитетот престане да биде доминантна или барем очигледна одлика на модерната држава, се поставува прашањето дали тоа значи дека денес во современово време живееме во свет во кој политичкиот, па и економскиот суверенитет на државата повеќе не постои. Со други зборови, дали политичката и економската сувереност станаа „истрошени“ поими кои модерноста ги надминала. Постоенето на се поголем број на меѓународни организации кои имаат изразити наднационални елементи, како што Обединетите Нации или Европската Унија, само дополнително го актуелизира споменатото прашање. Постои ли денес една највисока, единствена и неделива власт која во политичка и економска смисла припаѓа само на државата? Дали денес е возможно да било која држава членка на Европската Унија не ја спроведува економската политика на целата Европска Унија? Дали е можно да се каже дека парите од државниот буџет ќе бидат поинаку трошени отколку што тоа, на пример, сака Меѓународниот монетарен фонд, доколку истиот тој државен буџет зависи од парите добиени од таа светска финансиска институција? Каква е улогата на мултинационалните компании кои функционираат во скоро сите држави на современиот свет? Ова се само некои од теоретско-емпириските прашања кои бараат истражување во поглед дали економскиот суверенитет на државите навистина остана во некое минато време. Од друга страна, тој ист политички или економски суверенитет државите со својата слободна, автономна волја го предадоа на некои други меѓународни политички и економски организации, па оттука тешко е да се каже дали и одрекувањето од суверенитетот не е суверено право на секоја постојна држава. Појдовната основа на теоријата на

<sup>14</sup> Значењето на меѓувладините организации за процесот на глобализацијата посебно го истакнувал Џозеф Стиглиц наведувајќи ги примерите на Меѓународната организација на трудот (ILO), Обединетите Нации (UN) и Светската здравствена организација (WHO). Види кај: Džozef E. Stiglic, *Privrednost globalizacije*, SBM-x Beograd, 2002, стр. 23.

<sup>15</sup> Боден прв го употребил зборот *souverenite* изведувајќи го од латинскиот збор *maiestas*, т.е. врховништво. Во класична смисла сувереноста или суверенитетот се дефинира како највисока, единствена, неделива и непренослива власт, која нема ниедна друга власт зад себе, нити власт на себе рамна. Тоа, значи е највисока власт која државата ја има на својата територија и е едно од главните обележја на модерните држави кои настанале во шеснаесеттиот век.

<sup>16</sup> Спореди Antoni Gidens, *Posledice modernosti*, Filip Višnjić, Beograd, 1998, стр. 71

<sup>17</sup> Pavičević, V., Džamić, V., *Koncept suverenosti: razvoj i savremena tumačenja*, Medžunarodna politika, Institut za medžunarodnu politiku i privredu, Beograd, 2012, стр 95-109.

меѓународните односи ќе биде од исклучително значење за анализирање на процесот на одлучување, извршување на одлуките и контролата над овие два процеси во современите деловни организации. Овие организации се менувале точно со онаа брзина со која се менувало окружувањето (националното и глобалното) во кое нивната дејност се одвивала и се одвива и денес.

Бројноста на отворените прашања и непостоењето на апсолутно извесен одговор само покажува колку глобализацијата со себе донесе иновации во функционирањето на новиот светски поредок. Од зголемувањето на бројот на субјекти во него до промени на природата на субјектите кои влијаат врз современите меѓународни политички и економски односи – од националната држава до меѓународните организации и мултинационалните компании.

### **2.3. Теорија на светскиот систем**

Дијаметрално спротивна на претходната теорија а ништо помалку важна за изучување на глобализацијата се наоѓа теоријата на светскиот систем, чиј главен претставник е Валерштајн. Тој прави јасна поимска дистинкција помеѓу раниот и модерниот период, зборувајќи за т.н. *светски економии*<sup>18</sup>. Светските економии постоеле и во раните периоди на човековото општество, но, како што се вели, биле драстично поразлични во однос на *светскиот систем* кој настанал во последните неколку векови.

Светските економии од раните периоди се засновале на големите империјални сили кои биле регионално распространети во одредени делови од светот во кои нивната моќ била огромна и доминантна. Како што наведува Влерштајн, со исчезнувањето на епохата на капитализмот, во шеснаесеттиот и седумнаесеттиот век, настанува светска капиталистичка економија заснована не на империјалната моќ на некоја од државите туку на производните и економските врски со постоење на повеќе паралелни политички центри. Секој од овие политички центри всушност е една модерна национална држава. Како што вели самиот Валерштајн: „капитализмот никогаш не дозволи да неговите аспирации ги одредуваат националните граници“<sup>19</sup>.

Овој теоретски пристап, до некаде, се базира исклучиво на анализата на светската економија, односно на анализата на економските влијанија. Поради таквата исклучивост теоријата на светскиот систем ќе биде критикувана како теорија која не може на адекватен начин да ги согледа оние појави на кои, на пример, инсистираат теоретичарите на меѓународните односи, како што се прашањата на националната држава, растот и падот на нејзиниот суверенитет. Втората линија на критика на Влерштајновата теорија е несигурноста на економските показатели во анализата на моќта на една држава. Ваквата критика е сосема оправдана бидејќи политичката и воената моќ секогаш не се сконцентрирани во центрите на економската моќ (на пример, Советскиот Сојуз во текот на студената војна).

### **2.4. Хелдовата типологија на школите на мислења за глобализацијата**

Една од најзначајните типологизации на теоретските пристапи на глобализацијата е онаа која ја направил познатиот теоретичар Дејвид Хелд,

---

<sup>18</sup> Светската економија според Валерштајн се заносва на постоење на исклучително густа мрежа на економски врски кои се широко географски распоредени.

<sup>19</sup> Immanuel Wallerstein, *The Rise and Future Demise of the World Capitalist System: concepts of comparative analysis* во “The Capitalist World Economy”, Cambridge University Press, 1979, стр. 19.



нарекувајќи ги овие теоретски пристапи школи на мислења за глобализацијата<sup>20</sup>. Еден од главните квалитети на Хелдовата типологија на теоретските пристапи на глобализацијата се гледа во нивната идеолошка независност. Со други зборови, школите на мислења за кои пишува Хелд не се засновани на традиционалните идеолошки поставки (неолиберализам, конзервативни или марксистички) помеѓу останатото и затоа што во самите идеологии постојат значителни разлики во ставовите за глобализацијата која ретко се набљудува како единствен феномен. Хелд разликува три школи на мислења, и тоа: хиперглобалисти, скептици и трансформационисти.

Хиперглобалистите ја гледаат глобализацијата како потполно нова епоха во која националните држави се непотребни или дури се неодржливи во глобалната економија<sup>21</sup>. Економската глобализација за хиперглобалистите како што е Охмеа (Ohmae) довела до денационализација на економијата преку создавање на транснационални мрежи на финансии, трговија и производство – концепт на економија без граници. Благодарение на економската глобализација настануваат потполно нови облици на општествено организирање кои полека стануваат доминантни единици на политичкиот и економскиот живот на сметка на националните држави. Во овие ставови хиперглобалистите не се разликуваат драстично меѓу себе. Меѓутоа, она што ги разликува е прашањето на вредностите кои економската глобализација ги донела со себе. Неолибералните автори помеѓу хиперглобалистите тврдат дека епохата на економската глобализација довела до доминација на *laisse faire* економијата, на слободниот пазар, и ширењето на човековите и граѓанските слободи и права на глобално ниво. Од друга страна хиперглобалистите неомарксистите, како големи противници на капиталистичкото уредување, тврдат дека овој процес довел до се поголема експлоатација и угнетување на луѓето. Како и да е, двете крила на хиперглобалистите се согласни дека новата епоха на економска глобализација доведе до тоа да сè се случува во склад со барањата на *економскиот менаџмент* и дека целиот свет почнал да функционира во склад со принципите на глобалното владеење (*global governance*) било да станува збор за влијанието на Меѓународниот монетарен фонд, Светската банка или економските сили на пазарот.

Скептиците, смета Хелд, својата теорија ја засноваат на ставот дека постојното ниво на економска меѓузависност воопшто не е без преседан и дека само станува збор за зголемување на интеракцијата помеѓу најголемите економии на светот. Ваквиот став на познатите скептици Хирст (Hirst) и Томпсон (Thompson) се базира на трвдењата дека глобализацијата *не постои*, таа е само еден мит. Така, скептиците тврдат дека степенот на интегрираност на светската економија денес е многу помал отколку порано, бидејќи економијата е под пресудно влијание на *регионализацијата*, што најдобро се гледа во постоењето на трите големи трговски блокови: Европа, Северна Америка и пацифичкиот дел на Азија<sup>22</sup>. Овие блокови немаат интегративна туку фрагментирачка функција. За разлика од хиперглобалистите, скептиците тврдат дека моќта на националните држави не само што не опаѓа туку е во огромен пораст и останува нивно главно обележје. Така скептици ќе прогнозираат дека дваесет и првиот век со себе не носи крај на националната држава, туку стекнување на независности и создавање на нови држави.

Помеѓу овие две потполно спротивставени школи на мислења за глобализацијата стои третата школа на трансформационисти. За глобализацијата, според нивното сфаќање, може да се каже дека е централна сила која го придвижува светот и дека тоа е еден неизбежен тек на историјата. Новонастанатиот свет е оној кон кого мора сите да се прилагодат а се до тогаш постоечките разлики на релациите меѓународно – национално стануваат помалку изразени. За разлика од претходните

<sup>20</sup> Deivid Held, *Debate o globalizaciji*, во: „Globalizacija – mit ili stvarnost“, Zavid ya udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2003, стр. 48.

<sup>21</sup> *Ибидем*, стр. 50.

<sup>22</sup> *Ибидем*, стр. 52.

две школи на мислења, трансформационистите тврдат дека националната држава ќе опстане, но дека нејзината улога ќе биде променета и поактивна, па државата на тој начин ќе стане главен стратег на прилагодување во новиот светски поредок. Одговарајќи на прашањето за судбината на светот: поделба или интеграција, трансформационистите не даваат прецизен одговор, тврдејќи дека светот може да појде и по патот на разединување и по патот на интегрирање.

Хелдовата типологија на теоретските школи на мислења за глобализацијата има големо значење за современата наука. Иако не дава потполно прецизна слика за глобализацијата<sup>23</sup>, укажува на клучните теоретски точки на спорење кои се од големо значење за одговарање на прашањето каде оди светската економија а со нејзе и целиот, базиран врз нејзе, нов светски поредок.

Резимирајќи го низот на теоретски расправи за феноменот глобализација и покрај бројните разлики во теоретските поаѓања помеѓу авторите, може да се извлечат заклучоци за понатамошно анализирање на глобалното општество, глобалната економија и современите деловни процеси и односи. *Најпрво*, глобализацијата нема свој јасен еволутивен тек. Покрај проблемот да се утврди каде и кога настанала глобализацијата, постои и фактот дека процесот на глобализирање на светското општество се одвивал во повеќе наврати и дури бил брутално прекинуван од вооружени или конфликти од студената војна. *Второ*, глобалната економија денес се заснова најмногу на создавање на глобален пазар и на распространување на помалку или повеќе истоветни форми на сите делови на светот (либерална демократија, пазарна економија, политички плурализам и слично). *Трето*, ширењето на идентична економска, неолиберална форма на скоро сите делови на светот со себе не донесе и економска правичност и изедначеност. Напротив, богатите стануваат уште побогати, додека сиромашните остануваат на маргините на општеството. Разликите кои постојат помеѓу богатите и сиромашните држави се огромни, а истовремено и нивните економски стандарди. Затоа не треба да не чуди што некои автори пишуваат за двете лица на глобализацијата<sup>24</sup>. За ваквите противречности на глобализацијата повеќе ќе стане збор во понатамошните страници на нашето истражување. *Конечно*, без познавање на рамките во кои се одвива и во кои се создава глобализацијата не е возможно да се дефинира, ниту да се каже зошто современите деловни организации не стануваат нужно демократски, т.е. зошто децизионистичките процеси во нив не се секогаш транспарентни и во склад со барањата на демократското одлучување.

Еден ваков дедуктивен пристап не води низ екстерните и интерните деловни процеси, преку анализата на различните димензии на глобализацијата и противречностите кои таа ги носи со себе.

### 3. Димензии - елементи на глобализацијата

Како што е релативна и условна секоја поделба на теориите за глобализацијата така се релативни и условни поделбите на различните аспекти на глобализацијата. Овие аспекти многу автори ги нарекуваат *димензии (домени) на глобализацијата*<sup>25</sup>. Се поставува оправданото прашање зошто еден таков феномен се набљудува во парцијални димензии а не во целина. Оправдувањето на ваквиот пристап е двострано. Прво, бидејќи глобализацијата е сеопфатен поим, се покажа дека научно е потполно оправдано овој феномен да се набљудува во неколку различни, но дијалектички поврзани рамки, аспекти, односно димензии. Од друга страна факт е дека сите аспекти

<sup>23</sup> Спореди Miroslav Pečuljić, *Globalizacija – dva lika sveta*, Gutenbergova galaksija, Beograd, 2002, стр. 16.

<sup>24</sup> Branko Milovanović, *Dva lika globalizacije*, Arhipelag, Beograd, 20017, стр. 17.

<sup>25</sup> Еден од нив е претставникот на трансформационистичката школа на мислења за глобализацијата Ентони Гиденс.

на глобализацијата не настанале *истовремено* во еден момент од историјата на човековото општество, туку истите настанувале со тек на време, со години, децении па дури и векови. Условно говорејќи би можеле да се воочат четири димензии на глобализацијата: *еколошка, воена, социо-политичка и економска*. Ваквата поделба на четири димензии ќе ја дополниме со анализата на четворократната поделба која ја направил Ентони Гиденс, наведувајќи ја *светската капиталистичка економија, системот на национални држави, светскиот воен поредок и меѓународната поделба на трудот* како основни димензии на глобализацијата<sup>26</sup>.

Од претходно изнесените елаборации се гледа дека глобализацијата е објективен процес или тркало што има своја патека на движење, а се манифестира, егзистира и функционира, односно се имплементира низ повеќе домени. Оттука, посебен акцент во продолжение ќе биде ставен на следниве домени: **екологија, економија, социо – политичка димензија, културолошка**.

**Еколошката димензија** на настанала најрано уште во времето кога човековите општества ги добивале своите први облици. Загадувањето на животната средина, пред сè, на водата, воздухот и земјиштето, зголемувањето на бројот на жителите на планетата се некои од првите облици на еколошката глобализација кои го зафатиле древниот свет. Под еколошка димензија на глобализацијата нема да го подразбираме само нарушувањето на рамнотежата во екосистемот туку и ширењето на различните болести кои со огромна брзина се пренесувале од еден дел на светот во друг.

Токму оваа димензија која најдолго постои во однос на останатите три претходно споменати дава е доволен повод да се каже дека глобализацијата не е нов феномен, туку дека настанала во најраните периоди од човековата цивилизација. Тоа е директен аргумент против сите други научни тврдења кои инсистираат дека глобализацијата настанала дури кон крајот на дваесеттиот век со политичките промени кои го зафатија дотогашниот комунистички свет.

Еколошката димензија на глобализацијата во условите на глобалното општество тесно се потпира на економскиот поредок. Така се почесто како достигнување на глобализацијата се споменува т.н. зелена економија (Green Economy) но се споменува и корпоративно-општествената одговорност како нова етичка категорија<sup>27</sup>, како и новите облици на сметководство во економијата<sup>28</sup> и слично.

**Економската димензија** е фундаментална суштествена димензија на глобализацијата, којашто како елементи во себе ги инкорпорира :

- огромниот раст на меѓународната трговија и нејзиното регулирање од еден центар, СТО;
- зголемувањето и непречениот трансфер на капитал во различни форми, но пред се преку СДИ;
- интеграцијата на финансискиот пазар;
- интегрираното производство, преку ТНК како главни носители;
- крајот на националната економија е се поизразен преку се поголемата меѓузависност на една национална економија од друга, а пред се, од светската економија.

Од друга страна, **економската димензија** на глобализацијата е онаа со која денес бројни научници најмногу се занимаваат. Една од причините за тоа може да биде фактот дека современиот светски економски поредок се базира на голем број мултинационални компании кои неретко имаат буџети кои се поголеми и од буџетите на поодделни постоечки држави. Мултинационалните компании не се само стопански субјекти туку стануваат важни, влијателни и политички актери кои неможат да се заобиколат во глобалниот поредок. Токму затоа не треба да чуди оценката дека

<sup>26</sup> Да се види кај: Entoni Gidens, *Posledice modernosti*, Filip Višnjić, Beograd, 1998, стр. 74.

<sup>27</sup> Miljević, M., Džamić, V., *Rekonceptualizacija poslovne etike i potrebe za novom poslovnom etikom*, Singidunum revija vol.8, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2011.

<sup>28</sup> Knežević, G., Kostić, M. Mizdraković, V., Arežina, N., Džamić V., Vukičević S., *Enviormental accounting*. Tecnicis Tehnologies Education Management, 8 (1) 271-277, 2013.

целокупниот светски предок се базира на постоењето на ваквите компании кои преку границите пренесуваат не само стоки и капитал туку и различни технологии<sup>29</sup>.

Друга важна компонента на економската димензија на глобализацијата се светските финансиски и економски институции, пред сè, Меѓународниот монетарен фонд и Светската банка. Влијанието на овие институции на поединечните политики на најголемиот број на држави во светот е очигледно и тоа прогресивно расте така како што економската моќ и влијание на дотичните држави опаѓаат.

Глобалната економска криза актуелизира уште еден аспект на економската димензија на глобализацијата, а тоа е порастот на т.н. произведени ризици. Нивна основна карактеристика е тоа што се тешко предвидливи, со далекусежни последици, но и дека тешко се намалуваат или сузбиваат во потполност<sup>30</sup>.

Субјекти на економската димензија на глобализацијата денес не се само мултинационалните компании, туку посебно тука се и банките и берзите<sup>31</sup>. Поврзаноста на банките и берзите денес најдобро се гледа во фактот што во услови на најголемата економска криза која современиот свет ја памети ликвидацијата на една банка доведе до консеквентна ликвидација на другите банки. Кога станува збор за берзите, иако се способни да со заеднички напори остваруваат големи (глобални) профити, од друга страна кризата која тие може да ја генерираат, исто така е од глобален карактер<sup>32</sup>.

Покрај тоа, нужно е да се напомене дека глобализацијата на берзанското работење денес е се повидливо преку спојување на берзите (како што е купувањето на Еуронекст од страна на американската берза NASDAQ). Оттука многу автори со право ќе речат дека глобализацијата има свој дуален карактер и дека носи низа противречности, за што ќе стане повеќе збор во одделот за противречностите на процесот на глобализацијата.

Овде, заради научна објективност важно е да се истакне дека помеѓу скептиците постојат и автори кои сметаат дека глобализацијата во целост, па оттука и економската глобализација, е само неопходен мит<sup>33</sup>. И покрај ваквите сфаќања, факт е дека глобализацијата во сите свои димензии постои и понатаму пресудно влијае врз животите на поединците, но и врз работата на современите организации на различни нивоа.

**Политичката димензија** на овој процес произлегува од тоа што политиката мора да се фокусира, бори и да ги решава глобалните проблеми на интернационално т.е. глобално ниво. Оттука, мора да се изнаоѓаат нови политички форми и модели. Политиката што територијално е организирана во рамките на националната држава акцелераторски треба да се повлекува пред растот на интернационалното, т.е. глобалното организирање на политиката и економијата. Токму заради тоа се случи падот на реалсоцијалистичкиот систем. Посебно внимание посветуваме на социо-политичката димензија на глобализацијата. Најопшто кажано, социо-политичката димензија на глобализацијата се заснова на ширењето на одредени знаења, верувања, вредности, морални убедувања, религиски уверувања и секако политички, економски, правни и други идеи и идеали. Демократијата во најголемиот број држави на современиот свет не настанала *ex nihilo*.

<sup>29</sup> Спореди Džozef E. Stiglic, *Protivrečnosti globalizacije*, SMB-x, Beograd, 2002, стр. 17-35.

<sup>30</sup> За ризиците на пазарот во услови на глобална економска криза повеќе да се види во: Terzić, I., Milojević, M. Džamić, V., *Value at Risk Performance in Developed and Emerging Stock Markets*, International Journal of Information Technology and Business Management, Islamabad, Pakistan, 2013, pp. 129-136.

<sup>31</sup> Да се види во: Miorad Unković, Budimir Stakić, *Spoljnotrgovinsko i devizno poslovanje*, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2009.

<sup>32</sup> Вредноста на акциите на берзите во 2008/2009 година е намалена дури за една третина во развиените држави, односно дури за 60% во државите од третиот свет.

<sup>33</sup> Paul Hirst and Grahame Thompson, *Globalization – A necessary myth?*, во: *Globalization in Question: The International Economy and the Possibilities of Governance*, Politz Press, Cambridge, 1996.

Напротив, таа има свој долг историјат кој базира на ширењето на различните идеи, од првите мислителите кои својот живот го посветиле на расправите за најдобар поредок, како Сократ, Платон, Аристотел и други. Подеднакво на тоа, христијанството само по себе не станува најсеопфатна религија на модерното време со најголем број верници. Либералната, односно неолибералната економија не станала доминантен облик на економско уредување во еден момент или благодарение на влијанието на некоја надворешна сила. Било неопходно да луѓето населени во различните делови од светот на различни континенти на исклучително големи оддалечености да прифатат одредени идеи, верувања и вредности и да врз основа на тоа стекнат одредени знаења кои ги определеле да своите приватни животи, општества и државни заедници ги уредуваат онака како што тоа го прават денес.

Затоа при анализата на било кој поединечен деловен процес во рамките на деловните организации секогаш треба да се има на ум дека начинот на функционирање на една деловна организација не постои од вчера туку дека се заснова на *идеите* кои созревале со векови наназад и се пренесувале од еден континент на друг.

Истовремено од посебно значење е глобализацијата на одредените вредности, норми етички начела<sup>34</sup> и врз нив заснованите меѓународни стандарди во економскиот општествениот и политичкиот поредок. Токму затоа социо-политичката димензија на глобализацијата тесно се потпира на нејзините останати димензии.

Оттука, се чини, дека повеќе од било кога порано неопходно е повторно теоретско-епистемиолошко единство на етиката, економиката и политиката, токму онака како во својот систем на сознанија во Никомаховата етика тоа го согледал самиот Аристотел, тврдејќи дека „оној кој не умее да владее со себе нема да умее да владее со домаќинството, ниту да владее со државата“. Оттука е многу битен моментот во кој обичниот конзумеризам на глобалниот економски поредок станува причина за посегнување по неетички дејства во микроекономски контекст<sup>35</sup>.

**Културната димензија** е таков домен на глобализацијата што најмногу се манифестира, а најмалку сме свесни за тоа што се случува. Оваа димензија е во висок степен на корелација со економската. Всушност, културната глобализација е пресек на различните светски култури. Се поголемата либерализација на протокот на производи, услуги и луѓе преку државните граници со себе носи и проток на навики и адаптирање на другите култури.

При правењето дистинкција меѓу овие домени на глобализацијата важно е да се потенцира дека ниту еден елемент не може строго да се оддели од друг. Ваквата поврзаност, не само меѓу актерите, туку и меѓу областите претставува специфична одлика, т.е. посебност на процесот на глобализација.

Различните области формираат пресеци на различните големини за глобализацијата. Од особена важност е да се утврди што се е инкорпорирано во глобализацијата и да се потенцира дека економските процеси не се единствени и ако економската глобализација претставува база, почеток на овој процес.

### **3.1. Гиденсовата типологија на димензиите на глобализацијата**

Гиденсовата типологија на димензиите на глобализацијата посебно е важна за разбирање на феноменот глобализација. Светската капиталистичка економија е поим кој Гиденс го презел од веќе споменатиот Имануел Валерштајн од неговата теорија на светскиот систем. Ваквата економија, според сфаќањата на овие два автори, се заснова на фактот дека капитализмот не познава национални граници на државите. Оваа димензија е тесно поврзана со втората димензија која Гиденс ја нарекува

---

<sup>34</sup> Mizdraković et al, *Ибидем*

<sup>35</sup> *Ибидем*

*систем на национални држави*, тврдејќи дека ни една од овие две димензии не може доволно да се осознае поединечно, туку само во взаемна поврзаност.

Основни центри на моќ во светската економија се капиталистичките држави кои се засновани на либералната демократија како облик на владеење, но и на (нео) либералниот економски поредок во кој капиталистичките претпријатија се главен облик на производство. Секоја од овие држави има своја национална и меѓународна економска политика. Она, пак, што им е заедничко, според, Гиденс, е одвоеноста на политиката од економијата<sup>36</sup> и *vice versa*. Ваквото Гиденсово сфаќање би можело теоретски да се спори. Одвоеноста на политиката од економијата би можела да постои само во идеалистичка ситуација која очигледно не постои во услови на реал политиката на современото време.

Истовремено, тешко може да се каже дека економијата постои одвоено од политиката, кога токму политиката е онаа која ја креира економијата на една држава и кога пресудно влијае врз неа. Нормално, потполно оправдано би можело да се рече дека политиката на една држава во голема мера е детерминирана и од нејзината економија. Токму затоа, тешко е да се сложиме со Гиденсовото тврдење дека политиката и економијата се одвоени. Напротив, побрзо би можело да се каже дека тие не *може да бидат одвоени*.

Она во што Гиденс бил потполно во право е фактот дека постои широк простор за делување и за глобална активност на деловните корпорации, укажувајќи на специфичноста дека ваквите корпорации обично се основани во една држава, но имаат свои регионални седишта или претставништва во други држави.

Моќта на ваквите (мултинационални, трансационални) корпорации е огромна. Сепак, моќта која тие ја поседуваат не може да биде политичка во оној контекст во кој моќта ја поседува една држава како политички субјект *par excellence*. Затоа Гиденс е во право кога вели дека „државите се главни актери во рамките на глобалниот политички поредок, а корпорациите доминантни агенти во светската економија“<sup>37</sup>.

Глобализацијата на воената моќ е третата клучна димензија на глобализацијата која ја наведува Гиденс. Бидејќи на оваа димензија веќе претходно посветивме внимание во претходните разгледувања, на нејзе нема долго да се задржуваме, но ќе истакнеме дека поседувањето воена моќ воопшто не мора да подразбира поседување на економска моќ и обратно. Напротив, бројни се примерите од современата светска политичка историја каде државите во развој кои се економски многу слаби воено се исклучително моќни. Дури и оние држави кои денес имаат најголема воена моќ и поседуваат нуклеарно оружје не мора нужно да бидат економски богати, моќни и најразвиени.

Последната димензија на глобализацијата е *меѓународната поделба на трудот*, која се заснова, пред сè, на се поочигледната диференцијација помеѓу оние подрачја на светот кои се помалку или повеќе индустријализирани. За разлика од раните периоди на човековото општество кога поделбата на трудот се базирала на половата припадност или на годините на старост, глобалната специјализација се базира на различни работни задачи, квалификации, облици на производство или дури и на регионалните потреби. Ваквата глобална поделба на трудот пресудно влијаела на државите во развој, т.е. на таканаречениот Трет свет. Меѓународната специјализација најмногу влијае на ширењето на современите технологии кои денес имаат пресудно влијание на животот на современиот човек.

Сумирајќи ги двете споменати типологии на димензии може да се дојде до неколку заклучоци. Најпрво, не постои една, егзактна и совршена типологизација на димензиите на глобализацијата, вклучувајќи ги тука и двете претходно споменати типологизации.

Она што би можело да и се стави како приговор на првата е дека премногу ги одделила четирите поврзани аспекти на феноменот глобализација, како животната

<sup>36</sup> Да се види кај: Entoni Gidens, *Posledice modernosti*, Filip Vičnjić, Beograd, 1998, стр. 74.

<sup>37</sup> *Ибидем*, стр. 75.

средина, поединците, економската, политичката и воената моќ, односно економските, политичките, социјалните и воените аспекти. Кога станува збор за втората, би можело да се рече дека целокупната глобализација ја свела на материјалните аспекти (воената моќ, капиталот, мултинационалните компании и слично) без поголемо обраќање внимание на *идеите* кои довеле до тоа да распоредот на економската, воената или политичката моќ денес во светот биде таков како што го гледаме.

Затоа, како оптимален пристап кон овој сеопфатен процес на глобализација се наметнува секако интердисциплинарниот, кој истовремено ги поврзува еколошките, политичките, економските, општествените, културните и другите аспекти, а во нивни рамки и оние за кои пишува Гиденс, како што се меѓународната поделба на трудот, капиталистичката економија и слично.

Неможноста аспектите на глобализацијата да се набљудуваат еднострано е само еден од доказите дека во теоретската операционализација на овој феномен неопходно е да се посвети внимание на спротивставените теоретски погледи за суштината на глобализацијата и вредносните судови за овој феномен. Затоа теоретската операционализација на глобализацијата ја заклучуваме со анализа на противречностите на глобализацијата во обидот да утврдиме кои позитивни а кои негативни последици со себе ги донесе овој сеопфатен процес.

#### 4. Фактори на глобализацијата

Постојат многу теории и неколку хипотези како за обликот и формата на глобализацијата така и за нејзините фактори. Тука ќе бидат елаборирани основните факторина глобализацијата и тоа: демографската транзиција, промена на рамнотежата на економската моќ во светот, енормната брзина на ширењето на технологијата, “експлозијата” на информацијата, зголемената свест за социјални и еколошки вредности, финансиска интеграција, но се разбира дека спрема натамошните случувања во светот може да додаде или одземе некој двигател на оваа листа.

1. Како еден од клучните двигатели на глобализацијата е **демографската транзиција**. Кај повеќето од европските земји, Јапонија и САД последниве години почна да се чувствува еден нов тренд на пораст на процент на возрасна популација и пад на процентот на помладата популација. Спрема светските проекции овој тренд во иднина има тенденција се повеќе да се зголемува. Така процентот на возрасно население во земјите на Европската Унија во 2010 година изнесувал 20%, се претпоставува во 2030 година тој да изнесува 24% за во 2050 година да биди најголем и ќе изнесува 29,9%. За разлика од процентот на воздржаното население, процентот на помладо т.н работоспособно население се претпоставува дека постепено ќе се намалува така што тој во 2010 година изнесувал 63%, во 2030 година ќе изнесува 60% за да во 2050 година тој да изнесува 56,7% од вкупното население.<sup>38</sup> Во САД процентот на воздржано население во 2010 година изнесувал 12,8%, во 2030 година тој ќе порасне на 18,4% за во 2050 година да достигне 18,6%. Процентот на работоспособно население во 2010 година изнесувал 63%, во 2030 година тој ќе се намали на 58% и се претпоставува дека тој процент ќе се задржи и во 2050 година<sup>39</sup>. Во Јапонија ситуацијата ќе биди доста полоша отколку на овие две земји. Така, процентот на воздржано население во 2010 година изнесувал 23%, во 2030 година тој ќе изнесува 31,6% а додека во 2050 година тој да биди најголем и ќе изнесува 38,8% од вкупното население. Процентот на работоспособно население во 2010 година изнесувал 63% колку и другите две земји но се претпоставува дека тој ќе се намалува

<sup>38</sup> Eurostat Press Office, “EU27 population rises until 2025, then falls”, 2010

<sup>39</sup> Jeffrey S. Passel and D’Vera Cohn, “U.S. Population Projections: 2005–2050”, PewResearch Center, Washington, 2008

со посилено темпо така што во 2030 година тој ќе биде 58,1% а во 2050 година ќе биди најмал и ќе изнесува 51%.

Како резултат на тоа, доколку овие земји не дозволат емиграција ќе се соочат со недостаток на работна сила. Исто така, во последниве години развиените земји веќе почнуваат да имаат недостаток на работна сила од специфични професии како на пример: доктори,инжинери и сл, и почнуваат да го отвораат пазарот на работна сила ама исклучиво само за дефицитарните професии.Единствениот регион кој го нема овој проблем каде процентот на помладата популација расте се земјите од Јужна Азија а посебно Кина,која во 2010 имале процент на работоспособно населени од 72,91% а процентот на воздржаното население бил многу мал и изнесувал 8,48% од целокупното население<sup>32</sup>. Според предвидувањата на голем број на научници Кина ќе се соочи со овој проблем дури во 2050 година.Иако овој регион не се соочува со гореспоменатиот тренд сепак треба својата работна сила да ја подготви за да слободно конкурира на глобалниот пазар на работна сила. Со колку повеќе вештини располага работната сила на една земја толку ќе зафаќа поголем удел во глобалниот пазар на работна сила. Што значи демографската транзиција може да стане голем потенцијал за повисок економски развој на земјите од Јужна Азија вклучувајќи ја и Кина. Од горенаведеното може да се заклучи дека сепак за земјите со вишок на работна сила овој двигател на глобализацијата е позитивен но сепак треба да се напомене дека доколку не се контролира многу брзо може да стане мрачно сценарио.Тоа мрачно сценарио може да се случи доколку една земја би произведувала различен вид на работна сила од оној што е дефицитарен на глобалниот пазар на работна сила или доколку работната сила не е соодветно квалификувана, тогаш таа земја ќе се соочи со растечка невработеност, висока нееднаквост и социјални немири. Овде морам да потенцираме дека голем број на земји во развој кој се соочуваат со висока стапка на невработеност веќе почнуваат да ја доквалификуваат или преквалификуваат својата работна сила преку различни програми.

Дали порастот на процентот на работоспособно население делува позитивни или негативно врз економскиот раст на една земја можеме да утврдиме преку Теоријата на оптимално население. Теоријата на оптимално население покажува како воведувањето на техничката иновација се одразува врз личните доходи, но не објаснува што се случува во текот на идните години.Одговорот на оваа прашање го дал моделот динамички карактеристики. Според теоријата на оптимално население, порастот на населението ќе биде проследен со пораст на индивидуалните доходи се додека го достигне бројот на оптималното население, секој понатамошен пораст на населението би ги намалувал личните доходи<sup>40</sup>. Овде се поставува прашањето кој е тој број на оптимално население? Во денешно време каде што имаме постојан технички напредок во сите земји а особено во голем дел и кај земјите во развој оваа бројка е многу тешко да се утврди бидејќи со секој технолошки напредок се зголемува и бројот на оптимално население.Исто така, од погоре наведената ситуација на Европските земји, САД и Јапонија можеме да видиме дека доколку демографскиот фактор опаѓа во период од неколку години тогаш доколку земјата не увезе работоспособно население ќе се соочи со голем број на проблеми. Од тука може да заклучиме дека најдобро за економијата на една земја е да има оптимален број на население. Но сепак земјите во светот се соочуваат со недостиг или вишок на работоспособно население. Со цел да се решат овие проблеми кај сите земји глобалниот процес обезбедува слободен проток на човечки капитал со кој во секоја земја би се постигнал бројот на оптимално население. Но сепак денеска сеуште не можеме да констатираме за слободен проток на човечки капитал зошто земјите со недостиг на работоспособното население ги отвораат своите граници само за дефицитарните професии. Што значи земјите во развој ќе профитираат од овој процес само доколку квалификациите на вишокот на работоспособното население

<sup>40</sup> Економски раст и развој,Гоце Петрески, Економски факултет, Скопје;2002 ,стр 415



одговараат на дефицитарните професии на земјите со недостиг на работоспособно население.

2. Друг двигател на глобализацијата е значителната **промена на рамнотежата на економската моќ во светот**. Економската моќ во светот постојано се менувала низ историјата, како нејзината структура така се менувале и државите кои што владееле со остатокот од светот. Во периодот од 1815 до 1945 година т.е до крајот на Втората светска војна, рамнотежата на економска моќ во светот била мултиполарна т.е неколку држави со приближно еднаков степен на економски развој се натпреваруваат за моќ и влијание. Ваквата распределба на економска моќ била изразена со Виенскиот конгрес (1815) на кој се утврдило дека 5 земји членки требало да доминираат на светската политика и тоа: Велика Британија, Русија, Прусија, Франција и Австро-Унгарија<sup>41</sup>. Ваквата поделба на светската економска моќ функционира добро околу 40 години поточно се додека економски не се развиле други држави и сакале да ја превземат доминантната позиција во светот. Нестабилноста на овој систем се изразила со почетокот на Кримската војна (1853-1856) и траела до крајот на Втората светска војна.

После распадот на Биполарната структура се поставило прашањето за односот на силите меѓу најзначајните креатори на светската политика т.е било на повидок воспоставување на нов светски поредок. Распределбата на светската моќ во новиот светски поредок зависи од технолошката моќ на државите. Технолошката моќ глобално гледано е распределена на повеќе држави но сепак на врвот на пирамидата се наоѓаат три пола коишто условно можеме да ги наречеме технолошки суперсили: САД, Јапонија и ЕУ.<sup>42</sup> Меѓу овие земји денес се води технолошка војна, која што од нејзиниот резултат ќе зависи понатамошната распределба на економската моќ. Додека САД и Јапонија се борат за добивање на приматот во технологијата реално е земјите од ЕУ доста заостануваат во истражувањето и развој на нови технологии. Но, доколку ги анализираме извештаите за во иднина ќе видиме дека Кина ќе стани економски помоќна од САД. За разлика од Кина, Јапонија напредуваше уште пред Втората светска војна и стана втора по големина економија во светот. Како резултат на тоа САД пополека го губи приматот како најголема светска економија. Спрема одредена група на економисти на повидок е нов светски поредок предводен од Кина и Русија, но прашање е кога ќе се случат овие претпоставки?<sup>43</sup> Спрема некои аналитичари ваквото сценарио е многу блиску и ќе се случи во 2020 година а спрема други дури во 2050 година, но неспорно е дека за одреден временски период Кина ќе стане најголема светска економија. Ова можеме да го потврдиме доколку го погледнеме трендот на економски раст на овие две земји. Така што економскиот раст на Кина иако во 2020 година се предвидува тој да биде намален на 8,3% за разлика од 2010 година кога тој изнесуваше 10.8% сепак тој ќе биди најголем во светот. За разлика од Кина, Русија има стабилен економски раст од 3,4% за 2020 година, надолжен со постојан технолошки напредок.<sup>44</sup>

Доколку ја погледнеме економската ситуација на Кина станувајќи најголема земја извозник во светот можеме да заклучиме дека погоре наведените предвидувања веќе почнаа да се исполнуваат. Според ова, повеќето економисти аналитичари XXI век уште го нарекуваат и азиски век а и многу луѓе од Јапонија, САД и Европа почнале да мигрираат во Азија.<sup>45</sup> Овој тренд всушност му помогнал во подобрување на интра-регионалната трговија на Азиските земји. Од тука, традиционалните производи кои

<sup>41</sup> Ferraro Guglielmo, "The Reconstruction of Europe; Talleyrand and the Congress of Vienna 1814–1815", Paris, 1941;

<sup>42</sup> Џон Бејлис, Стив Смит и Патриша Овенс-Табернакул, "Глобализацијата на светската политика", Скопје, 2009, превод

<sup>43</sup> USDA Long-term Projections, February 2011

<sup>44</sup> USDA Long-term Projections, February 2011

<sup>45</sup> D.W. Morgan and P. Wright, "Trade Liberalization and Growth in Developing Countries", Journal of Development Economics, Vol. 67, 2002

што се извезуваа од Кина се заменети со еден нов синџир на вредност. Новиот синџир на вредност започнува со различни компоненти, сировини и полупроизводи кои што доаѓаат од различни земји на Азија, во зависност од нивниот квалитет и цена за на крајот да се извезат од Кина како готов производ. Од друга страна, Индија стана главен центар како за ИТ услуги така за Р & Д технологии од фармацевтската индустрија и од индустријата за финансиски услуги. Оваа промена пред се е резултат на добро обучената и доста поевтината работна сила која е достапна во оваа земја. Овие предности ја прават Индија најпосакувана локација за индустријата на услуги. Оттука се заклучува, дека производите во светот веќе доаѓаат од Кина а услугите од Индија. Овие две земји како значителни економски сили ќе се појават на светскиот пазар за 20-30 години на сметка на другите земји-членки од ОЕЦД или на сметка на развиените земји. Стапката на раст во повеќето развиени земји е во просек од 2-3% годишно но во Кина, Индија како и во Индонезија, Виетнам, Малезија, Тајланд стапката на економски раст расте во просек од 7-10% годишно.<sup>46</sup> Значи диференцијалните стапки на економски раст ја означуваат промената на економската моќ која ќе се случи во блиска иднина.

3. Третиот двигател на глобализацијата е **енормната брзина на ширењето на технологијата**. Ширењето на технологијата не се врзува за некои посебни граници или територии. Овој двигател уште се нарекува дека е пан-глобален. Разните софтверски програми, мобилните телефони како и различните т.н пријателски технологии како што се пребарувачите овозможуваат брзо доаѓање до нови знаења и техники без некои дополнителни трошоци како за развиените земји така и за земјите во развој. World wide

web и пребарувачите ќе ни овозможат нашето стекната знаење многу брзо да го сместиме во глобалните бази на податоци како што е Google. Спрема горенаведеното може да се утврди дека дигиталниот јаз кој го имаше после Втората Светска Војна во денешно време е исчезнат, а според некои економисти за многу кратко време ќе исчезни и компаративната предност на државите во технологии. Така оние земји кои што ќе успеат добро да ги искористат предностите на најсовремените технологии ќе можат да се развијат многу побрзо од другите земји.

4. Четвртиот двигател на глобализацијата е **“експлозијата” на информацијата** и претставува надополнување на третиот двигател. Поради високата технологија и лесниот пристап до информации “застарувањето” на човечкото знаење ќе биде исто како и застарувањето на машините. За разлика од машините кои што доколку се соочат со застарување многу лесно можеме да ги надоградиме со внесување на одреден дел, надградувањето на човечкиот мозок е многу сложена динамика зошто човекот мора да има желба и сам да се надградува. Доколку човекот индивидуално не е заинтересиран за доживотно образование и надградување на своите знаење стекнати во неговото школување големи се шансите да постане застарен и да не може да си најди работа согласно неговите некогашни квалификации. За тоа секоја земја преку различни програми се бори за да ги мотивира ваквиот тип на луѓе, но тоа е многу тежок процес. Знаењето стекнато за време на едно школување повеќе нема да се оценува од страна на секторите за човечки ресурси, туку за вработување ќе се зема во предвид знаењето стекнато во текот на една професионална кариера. Но сепак ваквиот начин на оценување на знаењето е доста комплексен феномен и исклучиво е тежок за операционализација. Експлозијата на информацијата освен што зависи од технолошкиот развој зависи и отпадот на цената. Центите на информациите во светот за период од 2008-2011 година значително се намалиле за 30%, така што во 2008 година ИПБ ( просечната цена на кошничката од вредности на информациско-комуникациската технологија) вредноста изнесувала 14,8 а во 2011 таа значително се намалила и изнесувала 10,3. Овде треба да напоменеме дека има значително

<sup>46</sup>Brainport Development NV, “Brainport 2020 top economy, smart society “, Eindhoven, 2011

намалување на ИПБ вредноста на информациите и во земјите во развој но нивната ИПБ вредности сеуште се повисоки во споредба кај развиените земји. Така кај земјите во развој ИПБ вредноста во 2008 година изнесувала 20,2 а во 2011 година таа се намалила на 14,2. За разлика од земјите во развој ИПБ вредноста кај развиените земји во 2008 година изнесувала 2,6 а во 2011 година таа се намалила на 1,6.<sup>47</sup>

6.Еден од круцијалните двигатели на глобализацијата секако е **финансиска интеграција**.Веќе бевме сведоци како последица на овој двигател колку лесно се прошири финансиската криза од 2008-2009 година. Иако Индија, Пакистан и Кина не беа толку поврзани во меѓународниот финансиски систем, водејќи попретпазлива либерализација сепак беа “заразени”од финансиската криза која настана во САД. Сепак тука мораме да потенцираме дека Кина и Индија многу брзо ја поминаа кризата бидејќи нивните економии се доста еластични, но голем број на земји се соочија со енормни трошоци и со голем број на социјални страдања. Додека САД се соочува со финансиската криза, земјите како што се Бразил и Индија т.е земјите во развој со енормно зголемен економски раст имаат големи капитални приливи.Доколку овие држави не почнат да ги контролираат овие капитални текови преку воведување на контролни мерки ќе се сочат со голем број на конкретни прашања и инфлаторен притисок на нивните економии. Мислам дека иднината на економиите на земјите во развој со енормно зголемување на економскиот раст ќе биде доста неизвесна, бидејќи тие не знаат добро да се справат со негативните ефекти на финансиската интеграција и финансиските пазари. Иако овој двигател од пракса покажа дека има доста негативни ефекти особено за земјите во развој сепак глобалниот свет не може да функционира без него бидејќи финансиската интеграција ги олеснува многубројните трансакции како помеѓу земји така и помеѓу компаниите.

---

<sup>47</sup> International Telecommunication Union, “Measuring the Information Society”, Geneva, 2012

## ВТОРА ГЛАВА: НАДВОРЕШНОТО ОПКРУЖУВАЊЕ КАКО ФАКТОР ЗА МЕЃУНАРОДЕН БИЗНИС

### 1. Улогата и значењето на надворешното опкружување за меѓународниот бизнис

Меѓународниот бизнис е продавање и купување на производи или услуги помеѓу претпријатија од различни земји. Вклучува различни активности на купување и продавање на производи, лиценцирање, директни инвестиции од различни форми и слично. Во последните години, забележлива е тенденцијата се повеќе претпријатија да бидат вклучени во некоја форма на меѓународен бизнис. Како одговор на промените во потребите и во условите, карактерот на вклученоста на претпријатијата во меѓународниот бизнис се менува и од доминантна форма на извоз – увоз, поминува кон повисоки форми на меѓународна соработка. Во последните години, зголемен е интересот на меѓународните претпријатија за стратегиска алијанса и joint venture.

При формулирање на меѓународна стратегија, стратегиските менаџери во претпријатието се среќаваат со комплексно и неизвесно опкружување. По својата природа меѓународниот бизнис е комплексен и неизвесен. Меѓународен бизнис обично се дефинира како:

- изведување на работење надвор од националните граници;
- интеракција на било кој значаен начин со потрошувачи, добавувачи или конкуренти во други земји.

Глобализацијата на светската економија го менува деловното опкружување на претпријатијата преку промени на начинот на производство на производите, начинот на продажба, дистрибуција и запознавање со производите. Исто така, глобализацијата на светската економија влијае и врз претпријатијата и земјите кои учествуваат во меѓународната конкуренција.

Степенот на вклученост на претпријатието во меѓународната конкуренција може да биде различен. Тој зависи од обемот и видот на активности кои се извршуваат во странство. Според степенот на вклученост, претпријатијата можат да се разгледуваат како: меѓународно, мултинационално и глобално. Меѓународни претпријатија се оние претпријатија кои минимално вклучуваат меѓународни активности. Тие можат да купуваат од странски компании, да извезуваат во други земји, да вклучат договор за лиценцирање со странско претпријатие или примена на стратегиска алијанса. Мултинационални претпријатија се оние претпријатија кои многу вклучуваат меѓународни активности преку директни инвестиции. Филијалите на мултинационалните претпријатија делуваат независно една од друга. Глобални претпријатија се оние претпријатија кои вклучуваат многу меѓународни активности, имаат директни инвестиции, а нивните филијали дејствуваат меѓузависно.

#### Нивоа на меѓународни активности

<i>Претпријатие</i>	<i>Ниво на меѓународна вклученост</i>
Домашно претпријатие	Делува исклучиво во рамките на границите на земјата
Меѓународно претпријатие	Избира минимално или скромно меѓународно вклучување. Може да купува од странски извори, да извезува во други земји, лиценци активности со странски претпријатија, или да се вклучи во стратегиска алијанса со странско

	претпријатие.
Мултинационално претпријатие	Избира голема меѓународна вклученост со филијали кои делуваат независно една од друга. Претпријатието има директни инвестиции во странство за отпочнување на сопствените активности во други земји или стекнување на сопственост на дел или цело странско претпријатие.
Глобално претпријатие	Избира голема меѓународна вклученост со филијали кои делуваат меѓузависно. Претпријатието има директни инвестиции во странство за отпочнување на сопствените активности во други земји или стекнување на сопственост на дел или цело странско претпријатие.

Домашното претпријатие делува во националните граници. Долг е патот на трансформација на домашното претпријатие во мултинационално претпријатие. Развојниот пат вклучува различни активности кои обично започнуваат со извоз на производи, продолжува со лиценцирање, вклучување на странски претставници за продажба, изградба на фабрика за производство во странство, основање на сектор на претпријатието во странство, формирање повеќе сектори на претпријатието во странство, за да на крајот прерасне во глобално претпријатие.

Идентификацијата и оценувањето на стратегиските можности и ограничувањата во меѓународното окружување брзо станува предуслов за успешно спроведување на стратегискиот менаџмент. Јазикот, културата, политиката, ставовите, економските и неколку добри варијабли значајно се разликуваат помеѓу земјите. Мултинационалните претпријатија се судруваат со различни политички, економски, правни и културни сегменти на окружувањето кои се разликуваат според стапката на промени. Постојат сложени односи помеѓу овие фактори. Комуникацијата во мултинационалното претпријатие може да биде многу отежната поради растојанието, културните бариери помеѓу земјите и слично. Располагањето со информации за економијата, маркетингот, исто така варира помеѓу земјите. Анализата на сегашната и идна конкуренција е тешка за мултинационалните претпријатија поради разлики во структурата на дејноста и деловната практика помеѓу земјите. Бројот и карактерот на регионалните организации и групи варира различно во различни земји. Разликите помеѓу домашно претпријатие и мултинационално претпријатие кои влијаат на стратегискиот менаџмент се прикажани во следната табела:

**Разлики помеѓу активности во САД и странство  
кои влијаат на стратегискиот менаџмент**

<b>Фактор</b>	<b>Активности во САД</b>	<b>Меѓународни активности</b>
Јазик	<input type="checkbox"/> Англиски	<input type="checkbox"/> Во многу ситуации се применува локалниот јазик
Култура	<input type="checkbox"/> Релативно хомогена	<input type="checkbox"/> Сосема различна
Политика	<input type="checkbox"/> Стабилна и релативно неважна	<input type="checkbox"/> Често се појавува и има решавачка

		важност
Економија	<input type="checkbox"/> Релативно единствена	<input type="checkbox"/> Широки варијации помеѓу земји и региони
Влада	<input type="checkbox"/> Предвидливо однесување	<input type="checkbox"/> Брзи промени
Работници	<input type="checkbox"/> Квалификувани работници	<input type="checkbox"/> Постојат квалификувани работници
Финансии	<input type="checkbox"/> Развиени финансиски пазар	<input type="checkbox"/> Помалку развиени финансиски пазари
Истражување на пазар	<input type="checkbox"/> Лесно се прибираат информации	<input type="checkbox"/> Тешко се прибираат податоци
Пари	<input type="checkbox"/> Единствена парична единица е доларот	<input type="checkbox"/> Промени од една во друга валута
Транспорт и комуникација	<input type="checkbox"/> Најдобра во светот	<input type="checkbox"/> Често адекватна
Контрола	<input type="checkbox"/> Секогаш е проблем	<input type="checkbox"/> Најголем проблем
Договори	<input type="checkbox"/> Договорите се трајни, освен ако една страна не направи лоша работа	<input type="checkbox"/> Можат да бидат неважечки и повторно да се преговара доколку едната страна е незадоволна
Односи помеѓу работници	<input type="checkbox"/> Колективно договарање и лесно отпуштање на работници	<input type="checkbox"/> Потешко е отпуштање на работници
Трговски бариери	<input type="checkbox"/> Не постојат	<input type="checkbox"/> Постојат и се многу важни

## 2. Анализа на меѓународното опкружување

Анализата на меѓународното опкружување претставува прва фаза во процесот на меѓународен стратегиски менаџмент. Опкружувањето е посебно важно кога менаџерите формулираат меѓународна стратегија. Наједноставен начин на анализа на меѓународното опкружување е примената на SWOT – анализата.

Меѓународно општо опкружување го сочинуваат економски, технолошки, политичко – правни и социолошко – културни фактори кои влијаат на формулирање на глобалната стратегија на претпријатието. Меѓународното опкружување за претпријатието е комплексно. Најважни фактори во меѓународното опкружување од кои произлегуваат можности и ограничувања се следните: економски, технолошки, политичко – правни и социолошко – културни фактори. Во рамките на секој од овие фактори постојат варијабли кои создаваат промени во опкружувањето.

**Фактори на меѓународно окружување**

<b>Економски</b>	<b>Технолошки</b>	<b>Политичко - правни</b>	<b>Социолошко – културни</b>
Економски развој	Технолошки трансфер	Политичка идеологија	Обичаи, норми и вредности
Доход per capita	Расположива енергија	Стабилност на влада	Јазик
Клима	Расположливи природни ресурси	Закон за даноци	Демографија
БНД	Транспортна мрежа	Прописи за странски вложувања	Очекување во животот
Монетарна и фискална политика	Образовно ниво на работната сила	Силина на опозиционите групи	Социјални институции
Ниво на невработеност	Заштита на патенти	Правен систем	Симболи на статус
Конвертибилност на валутата	Информативна инфраструктура	Надворешна политика	Стил на живеење
Нивото на плати		Протекционизам	Религиозни верувања
Членство во регионални економски асоцијации		Регулирање на трговијата	Ниво на писменост
			Ставови спрема странците

Кога претпријатието го анализира економското окружување на потенцијална земја домаќин, следните фактори се сметаат за најважни: економскиот систем, основни индикатори за економијата, постојната инфраструктура и монетарната и фискалната политика.

Карактеристиките и трендовите на клучните економски индикатори на земјата домаќин се од голема важност. Тие служат како основа за оценување на големината на пазарот, трошоците и профитабилноста на стратегиските алтернативи. При мерење на економскиот капацитет на земјата, основен индикатор е општествениот производ и националниот доход. Нивното ниво е во корелација со продажбата на производите или дејностите. Оттука, претпријатието може да ги користи нив за да ја оцени потенцијалната продажба. Карактерот на инфраструктурата, патишта, железнички линии, аеродроми, исто така влијае на трошоците за транспорт на сировини и производи. Стапката на инфлација, невработеност, билансот на плаќање можат да ја водат владата да применува рестриктивна економска политика со што ги ограничува меѓународните стратегиски алтернативи на претпријатието.

Бројни земји се потписнички на различни меѓународни договори како на пример: ЕЕУ, НАФТА, ЕФТА, ГАТТ и други регионални договори. Овие договори имаат

неколку импликации врз претпријатијата коишто сакаат да учествуваат во меѓународна економија:

1. конкурентските услови се различни. Претпријатијата кои извезуваат во тие трупи на земји, наидуваат на трговски бариери, додека пак, претпријатијата кои се лоцирани во границите на групата имаат помали трошоци;
2. заедничкиот пазар и оформената трговија ја прават конкуренцијата отежната за странските претпријатија;
3. постоењето на можност за пристап на поголем пазар, претпријатијата кои дејствуваат во тие граници, можат да остварат економија на обем со што се зголемува конкурентноста;
4. интеграционите движења се следени со соодветни политики кои ги фаворизираат претпријатијата коишто работат во тие граници, за сметка на претпријатијата кои се надвор од овие земји.

Покрај сложените прописи на земјата домаќин меѓународните претпријатија треба да ги имаат предвид и бројните политики и правила кои ги има прифатено земјата домаќин со членовите во дадената асоцијација.

Пред да се пристапи кон меѓународна стратегија, претпријатието исто така го анализира и технолошкото окружување, а како фактори од посебен интерес може да се набележат следните: заштита на патенти и лиценци, расположливите енергетски суровини, информативната инфраструктура и оспособената работна сила.

За да се добие комплетна претстава за општото меѓународно окружување, претпријатието треба да го анализира и политичко – правниот систем на земјата преку следните фактори: стабилност на владата, регулирање на трговијата, надворешната политика и правниот систем. Законодавството и другите прописи коишто го оформуваат правниот систем на земјата влијаат на формулирање на алтернативни стратегии сврзани со стекнување, продавање, инвестирање и друго. Од друга страна, постојат и други закони во врска со прием на работници, нивното отпуштање, начинот на плаќање и соработката со синдикатите. Понатаму, овие закони може да стимулираат сопствеништво, лиценцирање, репатријација на профитот, увоз или купување.

На крајот анализата на меѓународното окружување завршува со анализата на социо – културните фактори со посебно внимание на: навиките и обичаите, стилот на живеење, ставот спрема странците и социјалните институции. Културата помеѓу народите варира, така што таа влијае на организацијата на човечките активности, со што треба да се креира широко прифатениот концепт на различности во деловната практика. Менаџер кој се развива во една културна средина, и кој има мало искуство за други социјални средини, ќе се најде во тешка и фрустрирачка ситуација за да ги прилагоди различните начини на управување на претпријатието. Маркетинг приодот, често не успева поради недостиг на разбирање на социјалните норми на земјата домаќин. Во непосредна врска со културата е и јазикот. Јазикот ја изразува културата, вредностите и перцепцијата а луѓето, така што значењето на зборот не може да биде целосно разбрано, без разбирање на социјалната средина на земјата домаќин. Анализата на општото меѓународно окружување треба да укаже на можностите и ограничувањата во окружувањето.

**Анализа на предности и слабости.** Секое претпријатие кое сака да се вклучи во меѓународната економија, има потреба да ги открие сопствените предности и слабости. Предностите може да се базираат на основа на поседување или развивање на определени способности како што се:

**Технолошко водство.** Претпријатие со иновантен приод, или со нов производ или процес, има предност која може да ја искористи на меѓународно поле. Се претпоставува дека тоа претпријатие треба да има бројни договори. Тие претставуваат основа за влегување и експлоатирање на меѓународните пазари.

**Позната трговска марка.** Во различни земји во светот, странските производи можат повеќе да бидат барани отколку домашните. Во многу случаи, странските



производи можат да бидат атрибут на супериорно остварување, во други, снобовството му дава на производот екстра рангирање. Имајќи го предвид претпријатието може без поголем промотивен напор да ги продава производите на пазарот. Позната трговска марка исто така му дозволува на претпријатието со висока цена да ги покрие промотивните и дистрибутивните трошоци.

**Предност од обемот.** Во многу случаи, главната предност на претпријатието произлегува од способноста за искористување на финансиските, материјалните и човечките ресурси. Покрај тоа, големото претпријатие со солидна финансиска основа може да преземе серија на активности во поризични странски пазари. Тоа не значи дека само големите претпријатија остануваат на светската арена. Напротив, има мали претпријатија кои успешно увезуваат и извезуваат.

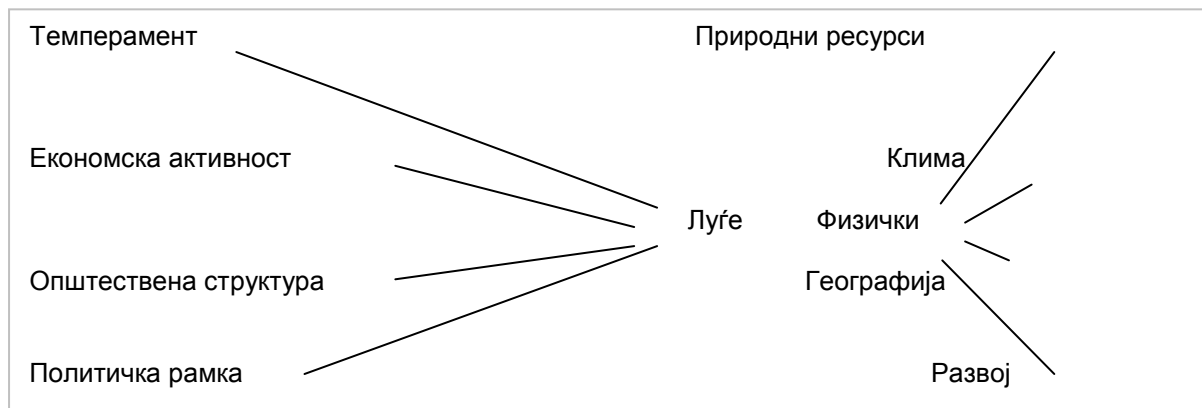
**Способност во проценките.** Кога трошоците за производство и дистрибуцијата претставуваат важен аспект на конкурентската позиција, способноста на претпријатието успешно да го истражува светот за ресурси и производство со помали трошоци, добива поголемо значење посебно кога се оди на меѓународниот пазар. Во такви услови, способноста во проценувањето добива на значење.

**Производи и услуги со посебен квалитет.** Главно барање за ефективно опстојување а меѓународниот пазар е да се располага со извонредни производи и услуги. Дури и да се располага со многу ресурси, и силни меѓународни контакти, претпријатието може да не успее доколку не поседува производ или услуга кој е премногу добар и премногу конкурентен. Понатаму, во меѓународниот пазар, производ кој е помалку добар, има подобри шанси за успех отколку производ кој е помалку скап. Обврска на менаџерот е, пред се да се обиде да влезе на меѓународен пазар, да определи дали производот или услугата на претпријатието е доволно добар за да ги покрие трошоците на меѓународниот бизнис, и дали производот или услугата е посакуван на странскиот пазар, од аспект на локалната конкуренција како и од посебните локални вкусови и преференции.

**Извонредни меѓународни менаџери.** Многу важен предуслов за учество во меѓународниот пазар е да се располага со менаџери кои имаат извонредно познавање на меѓународниот пазар. Квалификациите кои треба да ги исполнуваат се: способност за разбирање, влијание и мотивирање на луѓето од различни земји. Менаџер со меѓународни способности е способен да развие способност кај локалните менаџери. Заеднички, менаџерите ќе градат претпријатие способно да се прилагоди на локалниот пазар.

Анализата на интерното окружување треба да им помогне на стратегиските менаџери да ги идентификуваат клучните стратегиски фактори кои му создаваат предности и слабости при утврдување на меѓународната позиција на претпријатието. Покрај тоа, предностите и слабостите го детерминираат и степенот на остварливост на меѓународната стратегија што треба да се спроведува.

**Анализа на ризикот во меѓународното окружување.** При подготвување на меѓународна стратегија за влегување на меѓународен пазар, менаџерите треба да го земат предвид ризикот којшто го содржи стратегиската одлука. Како помош во оценувањето на ризикот се применува општо познатиот индекс на ризик во деловното окружување Бусинес Енвиронмент Риск Индеџ – БЕРИ, кој го сочинуваат два вида на варијабли, човечки и физички, БЕРИ претставува ризик во деловното окружување кое го сочинуваат човечки и физички варијабли со кои се оценува ефикасноста на меѓународната стратегија.



Човечки и физички варијабли во окружувањето

Човечките варијабли сврзани со оценување на ризикот се следните:

- ❑ **Темперамент.** Вклучува емоционална стабилност, тенденција кон прекршоци, ставови во однос на корупцијата;
- ❑ **Економска активност.** Вклучува образование и обука на работната сила, етика, распон на контрола;
- ❑ **Социјална структура.** Опфаќа култура, традиција, дистрибуција а благосостојбата, јазик, етнички групи, религија, елитизам;
- ❑ **Политичка рамка.** Опфаќа државни претпријатија, ксенофобија, фракционализам изразен низ идеологија и регионализација.

Физичките варијабли кои имаат влијание на донесувањето на стратегиската одлука, а кои треба да се земат предвид при оценување на вкупниот ризик се следните:

- ❑ **Природни ресурси.** Обем на енергија од сопствено производство, богатство на други сировини, обем на потенцијално земјоделие, вклучително и вода;
- ❑ **Клима.** Се однесува на сезоните, екстремни горештини или студови и сончеви денови;
- ❑ **Географија.** Обем на потенцијален туризам во кој се вклучени времето, историските споменици, топографијата, и обемот на туризмот во соседните земји;
- ❑ **Развој.** Обем на инфраструктура во кој се вклучени, комуникација, транспорт и пристап до море, обем на инфраструктура во кој е вклучена, индустриска и финансиска, и квалитетот на урбанизацијата.

Покрај претходните фактори со кои се утврдува вкупниот деловен ризик, при оценување на позицијата и потенцијалната ефикасност од меѓународната стратегија која треба да се примени во соодветна земја, стратегиските менаџери треба да ги имаат предвид следните фактори: политичка стабилност, ставови спрема странски инвеститори, национализација, инфлација, биланс на плаќање, бирократизам, економски раст, конвертибилност на валутата, принуда на договори, трошоци на трудот и продуктивноста, професионални услуги, комуникација и транспорт, локален менаџмент и партнери, краткорочни кредити и долгорочни кредити.

Целта на оценувањето на ризикот на земјата не е да се пресмета точниот резултат преку математички модел, туку да се квантифицираат клучните фактори вклучени во определување на саканиот бизнис кој ќе се реализира во дадена земја. Во спроведување на анализата на ризикот, менаџерот мора да изврши ревизија на податоците на окружувањето за дадена земја и да изврши нивно меѓусебно спроведување. Поконкретно, со помош на анализата на ризикот, менаџерот може да ја апроксимира ризичноста на дадената земја. Оваа анализа не се однесува на веројатноста, туку претставува субјективно оценување на условите кои го очекуваат претпријатието во дадената земја. Притоа, тешко е да се антиципираат одредени

настани кои имаат катастрофални последици како што се политички пресврти или природни катастрофи кои можат сериозно да влијаат на извршувањето на странското претпријатие во земјата домаќин.

**Ограничувања во меѓународниот бизнис.** Сите претпријатија зависат од некаква стратегиска предност. И мултинационалните претпријатија не се разликуваат од тоа. Обично, мултинационалните претпријатија се ослонуваат на некоја форма на извор на супериорност. Обично, овие предности кои произлегуваат од ресурсите вклучуваат супериорност во капиталот, во технологијата, или во менаџерското знаење. Очигледната големина, од аспект на способноста да обезбеди пазар за определени производи или сировини, може сама по себе да претставува стратегиска предност. Мултинационалното претпријатие може некоја од овие предности да ја конвертира во сила која ќе му помогне да ги совлада слабостите, како на пример отсуство на талентирани менаџери во земјата домаќин; да оствари предност од можностите, како на пример развиена економија; или пак да ги совлада ограничувањата, како на пример, меѓународна конкуренција. Но, правилата по кои се игра играта често се различни на меѓународната арена, и оттука, целите и стратегиите мора да бидат менувани. Мултинационалните претпријатија се среќаваат со ограничувања во развивањето меѓународна стратегија за влегување на пазари на земјите домаќини. Тие ограничувања се следните:

1. барања странските претпријатија да го поделат сопствеништвото со националните претпријатија;
2. барања за примена на пропорции на клучните позиции и во управните одбори да бидат именувани лица од земјата;
3. притисок на странските претпријатија да развијат извозни пазари;
4. континуирано зголемување на локалните барања;
5. притисок на странските претпријатија да се ангажираат во поинтензивни програми за обука на вработените;
6. повторно преговарање за договори за концесија во екстрактивната индустрија со цел таа да биде покорисна за локален интерес;
7. отстранување на странските претпријатија да учествуваат во стагнантни технолошки индустрии;
8. поставување на профитот и надоместот на повисоко ниво;

инсистирање странските претпријатија да обезбедат поголеми финансиски пазар надвор од локалниот пазар на капитал и користење на локалниот пазар за зголемување на сопствениот капитал со што се обезбедува партиципација на националните претпријатија и нивен придонес за развој на локалите финансиски институции и пазар

Извршувањето на менаџерските работи зависи во голем дел од фактори надвор од претпријатието. Не постои претпријатие кое може да егзистира одвоено од неговото окружување. Претпријатието влијае и е под влијание на окружувањето. Екстерното окружување директно влијае на менаџерската ефективност. Затоа, изгледа многу важно да се идентификуваат пресудните фактори на окружувањето и истите дефинираат. Почетен чекор во тоа е дефинирање на окружувањето, определување на содржината на екстерното (општо и посебно) и интерното окружување, класификација на факторите на окружувањето и др.

Терминот окружување упатува на фактори надвор од претпријатието кои имаат потенцијално влијание на работењето на претпријатието. Најпопуларната дефиниција окружувањето го дефинира како сè што е надвор од границите на претпријатието. Окружувањето има пресудно влијание врз успехот на претпријатието. Претпријатието како отворен систем користи ресурси од окружувањето. Во литературата се среќаваат различни по суштина дефиниции за окружувањето како на пример: терминот окружување упатува на институции или сили кои се надвор од претпријатието и кои делуваат на работењето на организацијата или, организационото окружување го

сочинуваат сите елементи надвор од границите на организацијата кои имаат потенцијално влијание врз организацијата, или пак во најширока смисла окружувањето претставува сè што е екстерно од границите на организацијата и на крајот окружувањето е поим со кој се означува збир на физички и општествени фактори кои се земени директно во размислување при одлучувањето на поединците во организацијата.

Окружувањето вклучува конкуренти, ресурси, технологија, добавувачи, потрошувачи, понуда на работна сила, економски услови, правни, политички, влада, социо – културни и меѓународни услови. Претпријатието е отворен систем, што значи дека растот и опстанокот на организацијата е зависен од карактерот на окружувањето. Затоа, важно е за секое претпријатие да се запознае со карактерот на окружувањето со кое се соочува, или ќе се сретне во иднина. Окружувањето има пресудно влијание на успехот на претпријатието. “Основната хипотеза е дека менаџментот во производното претпријатие е во директна врска со екстерното окружување во кое тој менаџмент делува и обратно, менаџментот може да делува на неговото окружување. Вкупниот менаџмент и менаџерската ефективност во индустриските претпријатија зависат многу од екстерните образовни, социолошко – културни, политичко – правни и економски карактеристики во општеството, а овие карактеристики можат да бидат идентификувани и мерени со прифатлив степен на точност. Доколку врвната цел на општеството е остварување на поголем економски прогрес низ повисоки нивоа на производна ефикасност не се потребни само интерни промени во производните претпријатија, туку и ефективни промени во екстерното окружување. Таквите промени треба да се земат во предвид поради нивниот удар врз интерниот менаџмент и менаџерската ефективност во индустриските претпријатија, доколку оваа цел треба да биде остварена”.

1. Окружувањето е важно за менаџерите бидејќи сите окружувања не се исти. Тие се разликуваат според степенот на неизвесност во окружувањето. Неизвесноста во окружувањето може да се подели на две димензии и тоа: степен на промени и степен на комплексност.

Доколку компонентите на окружувањето на организацијата се менуваат многу, станува збор за динамично окружување. Доколку промените се минимални станува збор за стабилно окружување. Стабилното окружување може да биде окружување каде нема нови конкуренти, нови технологии од постојните конкуренти, скромни активности на групите на јавен притисок и нивното влијание врз организацијата. Што со брзите промени кои се предвидливи? Дали предвидливите промени во потрошувачката говорат за динамично окружување? *Не!* “Кога се говори за степен на промени се мисли на промени кои не се предвидливи. Ако промените може да се предвидат со сигурност, тоа не е неизвесност, со која менаџерите можат да работат.

Другата димензија на неизвесноста се однесува на степенот на комплексност на окружувањето. Степенот на комплексност се однесува на бројни компоненти на окружувањето на организацијата и на големината на знаењето што организацијата го има за компонентите на тоа окружување. Комплексноста е исто така мерка за знаењето што организацијата треба да го има за нејзиното окружување. Неизвесноста во окружувањето е прикажана на матрица со четири ќелии.

**Матрица на неизвесно окружување**

		Степен на промени	
		Стабилно	Динамично
Степен на комплексност	Едноставно	<p><b><u>Ќелија 1</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Стабилно и предвидливо окружување</li> <li>• Неколку компоненти во окружувањето</li> <li>• Компонентите се донекаде слични и во основа остануваат исти</li> <li>• Минимум потребно софистицирано знаење за компонентите</li> </ul>	<p><b><u>Ќелија 2</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Динамично и непредвидливо окружување</li> <li>• Неколку компоненти во окружувањето</li> <li>• Компонентите донекаде се слични но се во процес на континуирано менување</li> <li>• Минимум потребно софистицирано знаење за компонентите</li> </ul>
	Комплексно	<p><b><u>Ќелија 3</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Стабилно и предвидливо окружување</li> <li>• Многу компоненти во окружувањето</li> <li>• Компонентите не се слични едни на други и остануваат во основа исти</li> <li>• Потребно е високо софистицирано знаење за компонентите</li> </ul>	<p><b><u>Ќелија 4</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Динамично и непредвидливо окружување</li> <li>• Многу компоненти во окружувањето</li> <li>• Компонентите не се слични едни на други и се во постојан процес на менување</li> <li>• Потребно е високо софистицирано знаење за компонентите</li> </ul>

На сликата се прикажани четири ќелии. Со *ќелија 1* почнува најмалата неизвесност во окружувањето, а со *ќелија 4* највисоката неизвесност во окружувањето. Со оглед на тоа дека неизвесноста влијае на организацијата менаџерот се обидува нејзе да ја минимизира. Менаџерот најмногу сака да работи во окружувањето прикажано во *ќелија 1*.

Крајна цел на секоја менаџерска постапка е да креира окружување во кое поединците ќе партиципираат во остварување на целите. Главната работа на менаџерот е: да креира окружување за корисно извршување на постапките на другите поединци; за остварување на колективните цели (општо наречени цели на претпријатието) и за остварување на една, или повеќе цели на поединците кои партиципираат. Така менаџерите мора да креираат работна атмосфера која ќе ги охрабри луѓето да го позајмат нивниот напор и партиципира во извршувањето. Сè додека тие не креираат таква атмосфера или окружување вработените нема да ги придружуваат нив во извршувањето.

Причината зошто окружувањето е важно за успехот на организацијата е, дека таа е отворен систем. Како отворен систем консумира ресурси од окружувањето и затоа треба да се прилагодува на тие промени. Затворениот систем функционира без надворешни ресурси.

Во литературата постојат пет приоди во опишување на елементите на окружувањето кои имаат директно влијание на однесувањето на организацијата. (Види матрица за различни приоди во опишување на организациските окружувања).

Окружувањето влијае на организацијата. Неговиот интензитет треба да се процени за да се осознаат видовите окружувања со кои менаџерите ќе се соочат и проблемите кои треба да се дијагностицираат. За таа цел потребно е окружувањето да се проценува за: 1. Да се осознае дека организацијата се судрува со многу надворешни окружувања, а не со едноставно и единствено окружување ... 2. Дека постојат разлики во подокружувањата кои бараат различни начини на организирање и управување со посебните подокружувања ... 3. Организацијата обично се судрува со барањата од тие подокружувања кои ги надминуваат нејзините расположливи ресурси. Неизвесноста во окружувањето зависи од степенот на промени во окружувањата и од степенот на неговата комплексност. Овие односи се прикажани на матрицата на видови неизвесност, степен на промени и степен на комплексност.

**Различни приоди во опишување на организациските окружувања**

Различни приоди во опишување на окружувањето на организацијата	Вид
<p><b><i>A. ОПИШУВАЊЕ НА ОНИЕ ЕЛЕМЕНТИ НА ОКРУЖУВАЊЕТО СО КОИ ОРГАНИЗАЦИИТЕ ИМААТ НЕПОСРЕДНИ ИНТЕРАКЦИИ</i></b></p> <p><b>1. Основно потенцирање на елементите на окружувањето вклучени во, или креирани од меѓуорганизациски односи</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Забележано од организацијата, со вклучување субјективни карактеристики за тоа како окружувањето мора или треба да се појави</li> <li>• Забележано од надворешен набљудувач кој е заинтересиран за тоа како окружувањето стварно се појавува</li> </ul> <p><b>2. Вклучување карактеристики на сите непосредни елементи на окружувањето</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Забележано од организацијата, со вклучување субјективни карактеристики за тоа како окружувањето мора или треба да се појави</li> <li>• Забележано од надворешен набљудувач кој е заинтересиран за тоа како окружувањето стварно се појавува</li> <li>• Забележано од надворешен набљудувач кој е заинтересиран за тоа како окружувањето се јавува и како тоа мора или треба да се појави</li> </ul> <p><b><i>B. ОПИШУВАЊЕ НА ОНИЕ ЕЛЕМЕНТИ НА ОКРУЖУВАЊЕТО СО КОИ ОРГАНИЗАЦИИТЕ ИМААТ ИНДИРЕКТНИ ИНТЕРАКЦИИ</i></b></p> <p><b>3. Вклучување карактеристики на сите елементи на окружувањето</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Забележано од надворешен набљудувач кој е заинтересиран како окружувањето стварно се појавува</li> </ul>	1
	2
	3
	4
	5
	6

**Матрица на видови неизвесност, степен на промени и степен на комплексност**

Степен на промени	Статичко	Степен на комплексност	
		Едноставно	Комплексно
	Динамичко	<b>Ќелија 1</b> Мала неизвесност	<b>Ќелија 2</b> Средно мала неизвесност

2. Окружувањето може да се класифицира на различни начини. Една од можните класификации на окружувањето е на општо и на посебно окружување. Општото окружување сè што е надвор од организацијата, како на пример, економски услови, политички услови, општествени услови и технолошки услови. Тоа се однесува на условите кои можат да имаат одраз на организацијата, но чија важност не е најјасна.

Главен дел од вниманието на менаџментот обично е посветен на посебното окружување. Посебното окружување е дел од екстерното окружување кое директно е важно за остварување на целите на организацијата. Тоа ги содржи оние критични компоненти или сегменти кои можат позитивно или негативно да влијаат на ефикасноста на организацијата. Посебното окружување е единствено за секоја организација. Обично, тоа вклучува добавувачи, потрошувачи, конкуренти, владини агенции и јавни групи.

Менаџерот треба да креира работа атмосфера во која ќе партиципираат вработените. Ова работно окружување содржи два фактора: едниот се однесува на стварното физичко окружување во кое работата е извршувана; и другиот кој се однесува на менталното окружување во кое работниците работат.

**Физичкото окружување** се однесува на сите аспекти од кои тоа е составено: температура, бучава, светлина, вентилација; алатите кои се ангажирани; методите на работа; ангажирани материјали; текот на извршување на работата. Всушност сè што влијае на физичкото окружување е дел од него. Сите споменати елементи менаџерот мора да ги ангажира во правилни пропорции за да го направи физичкото окружување во кое работниците ќе работат континуирано, задоволувачко и продуктивно.

**Менталното окружување** е вториот факт на работното окружување кое менаџерите го креираат. Работната атмосфера се однесува на ставот на работниците како тие го сфаќаат окружувањето. Целта на менаџерот е да креира позитивен став или рамки на размислување за секој посебен работник кој ќе го охрабри да земе учество во напорот. Менталното окружување треба да биде такво да ги прави работниците задоволни. Овој вид на окружување не е секогаш остварлив, во кои случаи работниците ја напуштаат организацијата или не придонесуваат чесно за остварување на нивните задачи. Вработените мора да сфатат со помош на менталната клима зошто фирмата има потреба од нив, зошто треба да партиципираат во работата и како нивните лични цели можат да бидат остварени со нивниот кооперативен напор.



**Организациското окружување** може концепциски да се подели на посебно, општо и интерно окружување. Посебното окружување е поблиску до организацијата и вклучува сектори кои ги управуваат секојдневните трансакции на организацијата и



директно влијаат на основните активности на организацијата. Ова окружување вклучува конкуренти, добавувачи и потрошувачи. Општото окружување е пошироко и се одразува на организацијата индиректно. Тоа вклучува општествени, демографски и економски фактори кои влијаат на сите организации подеднакво. Зголемувањето на инфлацијата е дел од општото окружување на организацијата. Овој настан не ги менува дневните операции, но се одразува на сите организации подеднакво. Организациите исто така имаат и интерно окружување кое вклучува елементи во рамките на границите на организацијата. Интерното окружување го сочинуваат вработените, акционерите, технологијата на производството, организационата структура и културата на претпријатието.

Следната класификација овозможува да се разјаснат начините на кој окружувањето се развива, почнувајќи од едноставно и стабилно до комплексно и променливо. Во класификацијата се разликуваат четири “идеални видови” на окружување, секој различен, според комплексноста, релативната неизвесност, сродноста и причинскиот состав со кој организацијата мора да се судрува. Тие можат да бидат опишани како што следува:

- мирно окружување со случајни промени. Овој вид на окружување е наједноставен и кореспондира со познатите класични пазари. Целите на работењето се релативно непроменливи;
- мирно окружување со зголемени промени. Станува збор за стабилно окружување кое може да се окарактеризира како растечко, каде целите се релативно непроменливи, а окружувањето е попредвидливо. Кај овој вид на окружување може да се прави веројатно оценување на односите меѓу причините и ефектите од настаните, а окружувањето не се менува рапидно;

- окружување што реагира, окружување во кое има повеќе слични организации кои му даваат доминантен белег на окружувањето. Сè што е познато за една организација ќе биде познато и за друга. Овде стратегиите треба да ги земаат во предвид не само реакциите на пазарот, туку и реакциите на конкуренцијата. Организацијата треба да одлучи не само каде ќе оди, туку и како ќе стигне до таму;
- турбулентно поле е посебен вид на окружување во кое постојат значајни варијации. Ова е најкомплексно, рапидно променливо окружување условено од три трендови: прво, зголемена зависност меѓу економските и другите фактори во општеството; второ, зголемена доверба кон истражувањето и развојот во остварување на конкурентната способност; и трето, растот на организацијата.

Окружувањето може да се подели на општо окружување кое се одразува на сите организации во даденото општество и посебно окружување кое се одразува поконкретно на индивидуалната организација.

Една посебна класификација на екстерното окружување од аспект на одлучувањето на претпријатието е на: едноставно – комплексна и статичко – динамичка димензија.

Едноставно – комплексната димензија е дефинирана како бројни фактори земени во размислување при одлучувањето. Статичко – динамичката димензија претставува степен до кој овие фактори на окружувањето при одлучувањето остануваат во основа исти во текот на времето, или се во постојан процес на менување.

Едноставно - комплексната димензија може да се подели на едноставен и комплексен дел. Едноставниот дел од едноставно – комплексната димензија ги опфаќа факторите кои по број се неколку и се слични едни на други, лоцирани на неколку компании. Комплексниот дел од едноставно – комплексната димензија укажува дека факторите што ја окружуваат единицата на одлучување се побројни.

Првата под димензија на статичко – динамичката димензија во фокусот го има степенот до кој факторите идентификувани од единицата на одлучување се стабилни и остануваат исти во даден период на време или се во фаза на менување. Втората под димензија на статичко – динамичката димензија во фокусот ја има фреквенцијата, според која членовите на единицата за одлучување ги земаат предвид новите и разновидни фактори при одлучувањето.

Вкупното окружување е макро окружување составено од три главни системи: културно, политичко и економско ... посредно окружување кое вклучува маркетинг систем, систем на добавувачи, систем на физичка дистрибуција, систем на комуникации, конкурентен систем, технолошки систем, услужен систем, систем на притисок на групи ... микро окружување кое го сочинуваат пет меѓусебни системи: систем на работа, човечки систем, систем на авторитет, систем на комуникација и систем на организациона структура.

При размислување за окружувањето на организацијата мора да се разликуваат интерното од екстерното окружување.

Деловното окружување на претпријатието може да се разликува како: индустриско окружување, кое ги опфаќа секторите на индустријата во кои компанијата работи; конкурентно окружување кое и помага на организацијата да формулира соодветна стратегија за да ја унапреди нејзината конкурентска позиција; и општо окружување кое се однесува на политички, економски, правни и други фактори кои можат да влијаат на компанијата во иднина.

**Општо окружување:** Општото окружување претставува дел од екстерното окружување. Овој вид на окружување влијае на сите претпријатија на општеството. Тоа вклучува: технолошки, социо – културни, економски, правни и политички и меѓународни димензии, или пак општото окружување го сочинуваат: културни,



Тркало на окружувањето

технолошки, образовни, политички, социолошки и економски фактори. Често пати менаџерите ги земаат овие услови дадени со мало препознавање како се одразуваат на интерните активности во претпријатието. Овие услови ги поставуваат општите карактеристики во кои сите претпријатија работат. Постојат многу фактори во општото окружување кои влијаат на претпријатието, а тие се следните: културни, технолошки, образовни, политички, правни, демографски, социолошки, економски и природни ресурси. Овие карактеристики формулираат рамки за работењето, синдикатите, владините агенции и сите други претпријатија. Тркалото на окружувањето ги покажува подрачјата на окружувањето кои влијаат на претпријатието. Одрзот на окружувањето врз претпријатието е континуирано и динамично како што тркалото на окружувањето постојано е во движење. Главните подрачја на окружувањето кои влијаат на претпријатието се следните: образование, наука, политика, држава, инфраструктура, меѓународните односи, правото и правдата и монетарниот систем.

Клучни фактори од општото окружување кои имаат пресудно влијание врз работењето и успехот на претпријатието се следните: а) општото научно образование и специјализираните училишта; б) урбанизацијата; в) монетарната економија; г) политичката револуција; д) богатиот општествен живот, вклучувајќи го и богатиот организациски живот.

Сегментот на културата во општото окружување се однесува на идеологии, обичаи, вредности и норми на населението во општеството во кој претпријатието делува.

Образовниот сегмент од општото окружување го опфаќа општото научно и образовно ниво на населението. Тој сегмент го опфаќа степенот на специјализација во

образовниот систем, пропорциите помеѓу луѓето со високо ниво на професионално и практично искуство, ставови кон образованието и др.

Политичкиот дел од општо окружување упатува на општата политичка клима на општеството, степенот на концентрацијата на политичката моќ, карактерот на политичките организации, политичкиот партиски систем, политичката стабилност и др.

Правниот дел се однесува на карактерот на правниот систем, владината регулатива на ниво на локална самоуправа и држава, службената надлежност на различни владини ресори, посебните закони кои се однесуваат на оданочувањето и контролата на работењето на претпријатијата, трудовото законодавство, општите деловни закони, флексибилноста на законите и др.

Демографскиот дел се однесува на карактерот на човечките ресурси во општеството, нивниот број, дистрибуција, старост и пол, концентрација на населението во градовите како карактеристика на индустријализираното општество и др.

Социјалниот дел се однесува на класната структура на општеството, територијалната мобилност на населението, формирање на социјални институции и нивната улога во општеството.

Економскиот сегмент на општото окружување опфаќа вид на организација на претпријатието (приватна наспроти државна сопственост), централизација или децентрализација на економското планирање, банкарскиот систем, фискалната политика, нивото на инвестициите, физичките ресурси и карактеристиките на потрошувачите, куповната моќ на населението, стапка на невработеност, економскиот раст, рецесија, стапка на инфлација, производните капацитети и др.

Природните ресурси како дел од општото окружување се однесуваат на квантитет, квалитет, природните ресурси, климатски и други услови.

Меѓународната димензија на општото окружување ги претставува настаните кои се создаваат во странски земји и можности за настап во странство, како на пример: конкуренција од странски претпријатија, вклучување во странски земји, царини во странски земји, правни прописи, стапката на размена и сл.

Владата како посебен дел од општото окружување вклучува прописи со кои се регулира стопанскиот и општествениот живот на земјата.

Постојат бројни истражувања за општото окружување и неговиот одраз врз претпријатието. Општото окружување го сочинуваат бројни и разновидни фактори кои имаат различен одраз па поради тоа потешко е да се класифицираат. Различни автори сугерираат бројни карактеристики на окружувањето кои се однесуваат на сите претпријатија.

**Посебно окружување:** како што беше истакнато на претходните страници посебното окружување ги вклучува оние фактори кои имаат директно влијание на организацијата, а меѓу нив се: потрошувачите, добавувачите, конкурентите, технологијата, и понудата на работна сила.

Потрошувачите се луѓе и претпријатија во окружувањето кои бараат производи или услуги во претпријатието. Потрошувачите се важни како реципиенти на производството, бидејќи го определуваат успехот на претпријатието. Потрошувачите имаат директно влијание врз организацијата бидејќи со зголемување на нивниот број побарувачката за производи од претпријатието се зголемува.

Конкуренти се други претпријатија од иста индустрија или дејност, кои нудат производи или услуги на исти потрошувачи. Секоја индустрија се карактеризира со посебна конкуренција.

Добавувачи се луѓе и претпријатија кои обезбедуваат сировини и материјали кои претпријатието ги користи во процесот на производството.

Понуда на работна сила, луѓе што се на располагање и кои можат да бидат најмувани во работата на претпријатието. Секое претпријатие има потреба од обучени и квалификувани работници. Понудата на работници, како сектор на посебното окружување го карактеризираат три трендови: 1. Залагањето на големите синдикати

да извршат синдикализација на повеќе компании; 2. Поголемите очекувања на образованите вработени за демократизација на работното место; и 3. Намалување на мобилноста на работната сила. Причините за овие трендови се опаѓање на процентот на синдикални работници, зголемување на бројот на дипломирани и високите трошоци за домување што претставува потешкотија за работниците да ја менуваат локацијата. Секој од овие трендови има директно влијание на секојдневната способност на организацијата да вработува квалификувани службеници.

Технолошкиот сегмент од посебното окружување има двојно значење за претпријатието. Првото, се однесува за расположливоста на средства за производство на производи и услуги, а втората се однесува на замена на човековиот труд. Технолошкиот сегмент на екстерното окружување вклучува научни и технолошки пронајдоци во индустријата и општеството во целина. Претпријатијата мора да го вклучат технолошкиот прогрес во своето работење, бидејќи технолошките иновации ги менуваат правилата на игра. Поради тоа, секое претпријатие треба да биде спремно да одговори на три правила на игра.

Посебното окружување може да се подели на стабилно и променливо. Овие две состојби на посебното окружување имаат битни импликации на интерната структура на претпријатието, на видот на менаџментот применет во претпријатието. Воопштено, претпријатијата кои делуваат во променливо окружување бараат интерна организациона структура од оние претпријатија кои делуваат во стабилно окружување. Стабилното окружување се карактеризира со:

1. производите и услугите не се менуваат многу во последните години;
2. недостиг од технолошки иновации;
3. стабилна група на конкуренти и потрошувачи, со неколку нови конкуренти;
4. стабилни, економски, политички и општествени услови;
5. конзистентна владина политика на прописи и даноци.

Промените во стабилното окружување се релативно мали. Кога тие промени се случуваат имаат минимум одраз на активностите на претпријатието. Стабилното посебно окружување овозможува висок степен на предвидливост. Претпријатијата кои делуваат во овој вид на окружување се во состојба да ги употребуваат општите деловни индикатори за нивното планирање. Претпријатијата за производство на пиво, зејтин, шеќер, за осигурување, за ископување јаглен, за стакло, работат во релативно стабилно окружување. Промените во стабилното окружување се однесуваат на обемот (на пример, големина на произведено пиво, број на полиси за осигурување, големина на произведениот шеќер и сл.). Иако се можни незнатни промени во производите, на пример, воведување на производство на зејтин без холестерин, или пиво со малку калории, сепак овие промени можат полесно да бидат вклучени во постојната организациона структура на претпријатијата.

Променливото окружување се карактеризира со:

1. производите и услугите се менуваат континуирано;
2. главни технолошки иновации кои старата технологија ја прават застарена;
3. променливи акции на конкурентите и потрошувачите;
4. непредвидливи и променливи владини акции, предвидувајќи интеракции помеѓу јавните и различните групи за заштита на потрошувачите, граѓанските права, еколошка заштита и сл.;
5. брзи промени во вредностите кај бројни поединци.

Претпријатијата во овој вид на окружување имаат потреба за нивна адаптација на окружувањето. Во нестабилно окружување производите, цените и побарувачката се променливи. Претпријатијата од електронската индустрија, фармацевтската, текстилната, индустријата за саати, делуваат во променливо окружување. “Деловното окружување на една организација содржи група на радарски за набљудување на важни настани на окружувањето, кои можат да креираат опортунитети или ограничувања за организацијата. Овие настани се видливи во окружувањето во форма на слаби сигнали. Добра систем на деловно окружување ќе ги прими овие слаби сигнали и ќе создаде рано предупредување за организацијата преку развивање група на сценарија,

кои ќе укажат на ефектите од овие настани во организацијата. Развивањето на таков систем вклучува неколку чекори и тоа:

1. идентификација на окружувањето на организацијата и сегментите на окружувањето;
2. идентификација на веројатните фактори во секој сегмент на окружувањето;
3. утврдување на индикаторите на окружувањето кои ќе бидат вклучени во системот на планирање на претпријатието;
4. изработка дијаграм на влијание за критичните индикатори на окружувањето;
5. создавање банка на податоци за окружувањето;
6. изработка на структура на радар за набљудување на окружувањето и за интерпретација на слаби сигнали;
7. создавање сценарија засновани на група на претпоставки за окружувањето.

Претпријатието, исто така, има и интерно окружување кое вклучува елементи во рамки на границите на претпријатието. Интерното окружување е составено од тековните службеници, акционерите, технологијата за производство, структурата и корпоративната култура.

## ТРЕТА ГЛАВА: ГЛОБАЛНИОТ АМБИЕНТ И ПРИНЦИПИТЕ НА ДЕЈСТВУВАЊЕ НА МУЛТИНАЦИОНАЛНИТЕ КОРПОРАЦИИ

### 1. Фактори кои влијаат врз амбиентот за водење на меѓународен бизнис од страна на мултинационалните корпорации

Постојат четири важни сегменти кои постојано се појавуваат и взаемно дејствуваат во рамките на меѓународниот амбиент: пазарите, ресурсите и технологијата, политичката клима и културните вредности. Овие сегменти се менуваат како реакција на интерните и екстерните општествено – економски – политички притисоци. Во овој дел се дадени примери на карактеристиките на тие сегменти на меѓународниот амбиент и нивната важност, што воедно се јавуваат како своевидни принципи на работење на транснационалните компании.

**Барање на пазари.** Всушност, секоја земја која започнува да развива свое производство, користење на природното богатство и земјоделие истовремено се обидува да ја развие надворешната трговија. Тоа е потребно за да се подобри животниот стандард низ зголемување на вработеноста и контролирање на инфлацијата (зголемување на реалниот доход). Надворешната трговија е начин на размена на ресурсите кои претставуваат вишок (извоз) за ресурсите кои недостасуваат (увоз) за определена земја. На пример, видовме како земјите на ОПЕК ја разменуваат нафтата за одбранбена опрема и храна. Многу мал број на развиени земји ги имаат сите потребни природни ресурси. Во САД се разменува храната за нафта и други важни видови на минерали. На Јапонија и се потребни многу видови на материјални ресурси и нафта па ги обезбедува разменувајќи електронски производи и автомобили, кои ги извезува. Секоја земја се обидува да го задржи нивото на извозот кој го надминува нејзиниот увоз за да се обезбеди поволен платен биланс.

Витален пазар е оној кој има многубројна популација со средства (реален доход) и која тежнее да купува низ увоз. Фирмите кои сакаат да извезуваат стоки и услуги мораат, според тоа, постојано да ја развиваат заинтересираноста за својот извоз. На пример, Кина има најбројно население на светот. Сепак, нивото на доходот на работниците е многу ниско во однос на светските цени на стоките и услугите. Исто, до неодамна Кинезите имаат ограничена понуда на голем број на артикли за широка потрошувачка. Како резултат на тоа, новите пазари за стока на широка потрошувачка и услуги ќе се развива поспоро отколку пазарите во индустријализираните земји на Западот. Од друга страна, Кина е изложена на голем степен на индустријализација и претставува многу голем извозен пазар за капитални добра и технологија.

Индустријализацијата ќе го зголеми нивото на доходот на кинеските работници што, во крајна инстанца ќе доведе до поголем увоз на стоки за широка потрошувачка. Бидејќи индустријализацијата достигнува високи нивоа на продуктивност, на Кина ќе и треба значителна експанзија на извозот на стоки и услуги да го поткрепи стопанството. Тоа е сега шанса за индустријализираните земји како САД, Германија и Јапонија. И индустријализираните земји и земјите во развој бараат пазари кои ќе ги увезуваат нивните вишоци на стоки што е овозможено низ зголемувањето на продуктивноста.

Можеме да видиме и други начини на развој на пазарите во светското стопанство. Малите земји како Јапонија се потпираат врз извозот повеќе од земјите со голема популација, па, според тоа, и поголем потенцијал на домашната побарувачка. Ново индустријализираните земји како Бразил, Мексико, Јужна Кореја, Сингапур и Тајван произведуваат поголем удел од сопствените стоки за широка потрошувачка и капиталните добра и истовремено го развиваат извозот. Тоа важи и за земјите на ОПЕК, кои увезуваат значително количество на индустриска технологија и менаџерско знаење (know-how).

Доколку земјата има поволен платен биланс (извозот го надминува увозот), таа земја била успешна во развојот на поволните трговски односи со кои се обезбедува адекватен број на пазари за извоз како и ефикасен дотур на ресурси, технологијата и

менаџерските ресурси од кои многу се обезбедуваат со увоз. Токму онака како што постои конкуренција за пазарите, постои и конкуренција за ресурсите и технологијата.

**Конкуренција за ресурсите и технологијата.** Додека потенцијалната побарувачка за стоки и услуги се обезбедува преку пазарот, ресурсите и технологијата ја изразуваат потенцијалната способност да се излезе во пресрет на таа побарувачка. На пример, природните ресурси, особено енергетските, битно влијаат врз конкуренцијата за меѓународните пазари. Можеме да видиме како нафтената криза остро ги погоди земјите вон ОПЕК, особено високо индустријализираните земји како САД, Јапонија и Германија. Резултат од енергетската криза беше широко распространетата инфлација и невработеност и многу ги измени релативните конкурентски предности за цела низа производи. Неодамнешната промена на трендот кон производство на помали автомобили кои трошат помалку енергија е важен пример и веројатно таквиот тренд ќе продолжи. Компоненти за намалената потрошувачка на енергија исто се вградени во најтрајните добра и зградите.

Нивото на индустрискиот развој широм светот бележи рапидно зголемување. На пример, земјите во развој во 1975 си поставија цел дека 25% од светските производствени капацитети треба да бидат во земјите во Третиот свет до 2000 година. Овој фактор заедно со програмите за модернизација на големите погони во индустриските земји на Западот и избраните земји на Средниот Исток и Источна Европа остро ќе го измени и нивото и видот на конкуренцијата за пазари. Се развиваат и алтернативни извори на енергија бидејќи достапноста на ресурсите се намалува заради зголемените трошоци или ограничувањата на нивната достапност.

Важна околност претставува и зголемената заинтересираност за јагленот. Нафтата од Северна Африка, особено Нигерија, исто, претставува важен потенцијал како алтернативна нафта на онаа, од Средниот Исток. Слично е и со Мексико, кое има значителни резерви на нафта за кои САД се надеваат дека ќе можат да ги користат. Градбата на гасоводот од Сибир до Европа значително ќе влијае врз понудата и побарувачката за нафта во Европа што ќе влијае врз светските цени на нафтата. Во САД сведоци сме на потфатот за изградба на нафтови, големото зголемување на обемот на дупчење далеку од брегот, обновениот интерес за гасификација на јагленот и претворање во течна состојба и производството на синтетички горива. Сето тоа се начини да се намали зависноста од увозната нафта. Со развојот на спомнатите ставки, ќе се измени и платниот биланс.

Зголемените нивоа на индустријализација мораат да бидат следени со зголемување на образовните нивоа. Индустриската технологија бара разни научни, технички, стручни и менаџерски знаења.

Големиот број на странски студенти значи голем акцент ставен врз образованието за да се поткрепи индустрискиот развој. Земјите на ОПЕК, како Саудиска Арабија и ново индустријализираните земји увезуваат голем број на консултанти на сите подрачја на деловноста, науката, техниката и менаџментот по многу високи цени за да ги зајакнат своите програми за индустријализација. Со воведувањето на индустриското и менаџерското знаење од САД во овие земји, културните вредности, исто така, можат да бидат под дејство на тоа влијание на сличен начин како што крстоносците ја отворија Европа за културата на Истокот.

**Обезбедување на политичка поддршка.** Извонредно нестабилниот меѓународен стопански амбиент нема да функционира според заклучоците на Рикардо. Политичките како и социјалните притисоци во земјите во развој и развиените земји претставуваат важен дел за донесувањето на националните стопански одлуки. Секоја земја учесничка во меѓународната трговија е под влијание на политичкото и законското окружување на своите трговски партнери. Вршењето на надворешно трговски работи во некои земји е полесно заради помалите законски и политички ограничувања. Желбите за трговија со земјите на Источниот блок или со земјите на Средниот Исток ги проценуваат владите и на извозникот и на увозникот во однос на политичките филозофии и начела.



Меѓународните работи на една земја се исто така под директно влијание на прашањето дали експанзијата на извозот претставува висок национален приоритет. Претставниците на јапонската влада ги поддржуваат индустриите за кои веруваат дека ќе бидат поконкурентни на меѓународен план, а ги обесхрабруваат оние за кои мислат дека нема да бидат конкурентни. Ова охрабрување значи пружање помош на индустријата да добие странски капитал – обезбедување на најдобри локации на подготвеното земјиште, давање на одобренија за ширење на постоечките и изградба на нови погони и давање на даночни олеснувања за модернизација на погоните.

Во САД немаше слични приоритети за меѓународната трговија, и наместо тоа, владата им одобруваше помош на неконкурентните индустрии. Според тоа, ослабена е можноста да се решат стопанските проблеми низ зголемен извоз, поради недоследните приоритети за меѓународна трговија или заради недостигот на поттик за корпорациите од САД да дејствуваат на меѓународните пазари. На пример, САД се единствената поголема нација која го оданочува доходот на своите луѓе кои работат во странство.

Од друга страна, се чини дека конкурентите подобро ја препознаваат и поткрепуваат потребата од меѓународна трговија. Тие тежнеат да ги изградат сегментите на својата индустриска сила “а ла Рикардо”, но и го зајакнуваат својот избор со доследна национална политика за овој потенцијал уште повеќе да се зголеми. Како резултат на тоа, САД почнуваат повторно да ги разгледуваат своите приоритети меѓу растежот и вработеноста наспроти заштита на животната средина, субвенциите за индустриите со финансиски тешкотии и потреба за сеопфатна и скапа регулатива.

**Културни вредности.** Културната основа на општеството обезбедува определени вредности и норми кои решаваат за функционирањето на стопанските и политичките системи на тоа општество. На пример, погоре видовме како исламските закони претставуваат значително ограничување при набавката на капитал заради својот став во однос на каматата. Меѓутоа, ако исламските земји треба да се индустријализираат и да ја зголемат надворешната трговија, кредитните трансакции се неопходни. Не само што многу исламски земји го охрабруваат кредитното финансирање, туку и нивните влади често развиваат програми и политика со која се обезбедуваат кредити за работењето.

Според тоа, основните филозофски начела во одделни земји влијаат врз изборот на трговските партнери и трговските спогодби. Со појавата на трговските спогодби секоја земја сака да обезбеди поволен трговски платен биланс како и да ја сочува својата политичка слобода. Во некои случаи, трговските спогодби се користат за извоз на политичките системи и филозофски начела – како што е пример со Русија и САД.

Важен чинител кој го оформува културниот состав на општеството е мешаницата од етнички групи кои тоа општество ги содржи. Како и во случајот на популацијата во Русија, променливиот состав на етничките групи конечно ќе изврши влијание врз стопанските и политичките одлуки во рамките на Советскиот Сојуз – а истовремено ќе има и меѓународни последици. Имиграционата политика на една држава врши директно влијание на идниот културен состав на општеството. Последните години имигрантите доаѓаат во поголем број во САД од земјите на Азија и Јужна Америка (подрачјето на шпанско влијание) во споредба со земјите од Европа од кои во минатото беше најголемиот прилив на новата популација. Овој вид на промена во популациониот состав конечно ќе влијае врз културните вредности. Важна поента е пописот на населението од 1980 година во кој се вклучени специфични одредби за граѓаните од шпанско потекло.

Со зголемувањето на меѓународната мобилност на луѓето, културните вредности и верувања стануваат хибридни и често – конфликтни. Земјите составени

од многу различни етнички групи, како САД, Канада, Русија и Англија, имаат многу различни видови на вредности и верувања со кои треба да се носат, во однос на оние земји чие население, главно и припаѓа на една етничка група, како Кина, шпанските нации и Јапонија. Колку е општеството етнички поединствено, толку е поголема можноста за постигнување на консензус по прашањето на политичката и економската стратегија. На пример, Јапонија е традиционално позната по лојалноста на вработените во фирмата во која работат. Таа лојалност е ефикасно искористена за максимизирање на продуктивноста и ефектот на производите, како што се гледа од химната на голема јапонска компанија:

*За изградба на нова Јапонија  
Да ги здружине своите сили и ум  
Најповеќе колку можеме да ја зголемиме продуктивноста  
Праќајќи ја својата стока на луѓето ширум Земјата  
Континуирано и без крај  
Како водата која извира од фонтана  
Расни индустријо, расни, расни  
Хармонија и искреност!  
Matsushita Electric!*

Овој вид на лојалност и ангажираност за компанијата и за државата возвратена е со односот на компанијата кон вработените: доживотно вработување, зголемување на платата во однос на старешинството, удел во одлучувањето и поттик кон групно претприемништво. Исто така, јапонската влада ги поддржува оние компании кои се продуктивни.

Според комплексноста на културните вредности и верувањата кај хибридно население, секоја генерација на луѓе внесува во општеството нови вредности и верувања. “Крацхерс” не претставуваат доминантна култура во Холандија, но се пример за промените кои се случуваат во вредносните системи во општеството. Можеме да се вратиме во шеесеттите години на овој век за да побараме појасен пример на влијанието на младата генерација врз националните програми и политиката на САД. Антивладините и антивоените движења, заштитата на животната средина, експанзијата на граѓанските и човекови права и општата опозиција на централизираниот авторитет, во основа, потекнува од младата генерација. Тие движења многу влијаеја на вредностите и верувањата на постарите луѓе и доведоа до повторно разгледување на некои национални приоритети и политика. Овие промени на културните вредности и верувања не беа ограничени само врз САД, се проширија ширум светот.

Ставовите во однос на материјалистичките, хуманистичките и законско – политичките процеси се сосем различни кај постарите и помладите луѓе. Тие ставови се оформени од економските услови кои тие луѓе ги искусиле.

На пример, луѓето кои се родени и израснале во сиромаштијата имаат многу поинаков збир на вредности и верувања од оние кои израснале во амбиент на изобилство. Исто така, можат да се забележат значителни разлики во вредностите и верувањата во зависност од видот и нивото на образованието на луѓето без оглед на тоа дали носат работнички комбинезони или бели околувратници и без оглед на тоа дали се менаџери во производството или им припаѓаат на менаџерите од помошниот стручен персонал. Кога сите овие видови на вредности и верувања ќе се внесат во работниот амбиент, доаѓа до усогласување на праксата на менаџментот

## **2. Трансакционални компании**

Мултинационалните корпорации- имаат седиште во една земја, а работат во многу земји.

**Од едноцентрична кон геоцентрична ориентација.** Во поранешните стадиуми меѓународното работење е вршено од едноцентрична позиција. Тоа значи

дека насоченоста на зделката во странство се базирала врз онаа, на матичната компанија. Полицентричната позиција, од друга страна, е втемелено врз мислењето дека е најдобро на странските претставништва, во кои се вработени државјани на тие земји, да им се дозволи голем степен на слобода во управувањето. Региоцентричната насоченост фаворизира регрутирање на кадри за зделките во странство врз регионална основа. Така европскиот агол на гледање веројатно ќе содржи британски, француски, германски и италијански влијанија. Современите мултинационални корпорации ги карактеризира геоцентричната насоченост. Тоа значи дека целокупната организација се смета како меѓузависен систем кој делува во многу земји. Односот меѓу централите и филијалите е соработувачки, со тоа што комуницирањето тече во обете насоки. Натому, клучните места ги пополнуваат менаџери од различни нации. Накратко, насоченоста на мултинационалните корпорации е навистина меѓународна и ја надминува тесната национална позиција.

**Предности на мултинационалните корпорации.** Мултинационалните корпорации имаат неколку предности над претпријатијата со домашна ориентација. Очигледно, МНЦ може да ги користи предностите од деловните прилики во многу различни земји. Таа исто така може широм светот да собира пари за своите операции. И повеќе, на мултинационалните компании им ползува тоа што се во можност да воспостават производствени капацитети во земјите каде нивните производи можат да бидат произведени најквалитетно и најефикасно. Компаниите со операции распространети широм светот понакогаш имаат пристап до природните ресурси и материјали кои можеби секогаш не им се достапни на домашните фирми. Најпосле, големите МНЦ можат да вработат менаџери и персонал од целокупниот светски резервоар на труд.

**Предизвиците на мултинационалните компании.** Предностите на мултинационалното работење мораат да бидат одмерени во однос на предизвиците и ризиците поврзани со работењето во странските средини. Еден од проблемите претставува растежот на национализмот во многу земји. Со години земјите во развој немаа управувачки, маркетиншки и технички вештини. Затоа на мултинационалните компании им е укажувано само добредојде. Но, бидејќи луѓето во земјите во развој ги стекнуваат тие вештини, ситуацијата се менува. Освен тоа, земјите не само што станаа свесни за вредноста на своите природни ресурси, туку станаа повешти и во меѓународните преговори. Конечно, мултинационалните корпорации мораат да одржуваат добри односи со земјата домаќин, што може да биде тешко, бидејќи доаѓа до чести промени на владите, а корпорациите мораат да држат чекор со тие промени и постојано да им се прилагодуваат.

### ***1.1. Од мултинационални кон глобални или транснационални корпорации***

За големите корпорации не е доволно само да се делува во различни земји. Ниту основањето на производствени постројки во неколку земји (како што направија Ексон и Џенерал Моторс) е доволно за постигнување на конкурентност на светскиот пазар. Постои движење кон глобална или транснационална корпорација, која целиот свет го смета како еден пазар. Меѓутоа, тоа значи дека корпорацијата исто треба да се адаптира кон националните, па дури и кон локалните потреби. Американ Експрес, на пример, применува една сеопфатна деловна стратегија: “членството носи привилегии”, но ја прилагодува оваа своја порака во одделни земји, па дури и градови. Во Јапонија пораката се трансформира во “Безгрижност само за членовите”.

Домашните пазари станаа премали. Развојот на еден лек може да чини неколку стотини милиони долари и може да трае повеќе од 10 години. Надоместот на овие трошоци бара продажба на лекот на светскиот пазар. Уште повеќе, глобалните компании мораат да држат чекор со технолошкиот напредок широм светот. Форд во

втората половина од 1980-тите реши да стане глобална корпорација. Поранешните обиди да се направи “светски автомобил” (наречен Ескорт) не беа многу успешни. Меѓутоа, употребата на модерната комуникациска технологија, како што се телеконференциите и реорганизацијата, сега овозможува многу потесна поврзаност со своите европски делови. Иако Форд реши да стане глобална корпорација, тој не поседува постројки во Јапонија. За да ја надомести таа празнина, компанијата откупи 25% од акциите на Мазда. И повеќе, компанијата има уште еден проект со јапонскиот Нисан, кој дизајнира минифургони кои компанијата Форд ќе ги произведува.

Иако многу фирми сакаат да станат глобални, само неколку во тоа успеаја. Тоа бара развивање на производи имајќи го на ум целиот свет, особено пазарите на Северна Америка, Азија и Западна Европа. Исто така, при донесувањето на стратегиските одлуки треба да води сметка за целиот свет, додека тактиките мораа да бидат прилагодени кон националната и локалната средина. При управувањето со кадрите, на оние кои не и припаѓаат на матичната народност мора да им се пружи можност за напредување кон повисоките менаџерски нивоа. Конечно, со компаниите од земјите во кои глобалните корпорации немаат пристап, треба да се основаат стратегиски алијанси.

Финансискиот крах на Токио, а и веќе познатиот факт дека јапонската индустрија не поседува фундаментални технологии на основа кои Америка натрупува богатство, суштински го менува односот на силите во партнерството. Долгорочно гледано, некои анализи за глобалниот распоред на силите во 21. век укажуваат дека на Јапонија како отворена опција и останува милитиризацијата. Со тоа, секако, би се повторила историја.

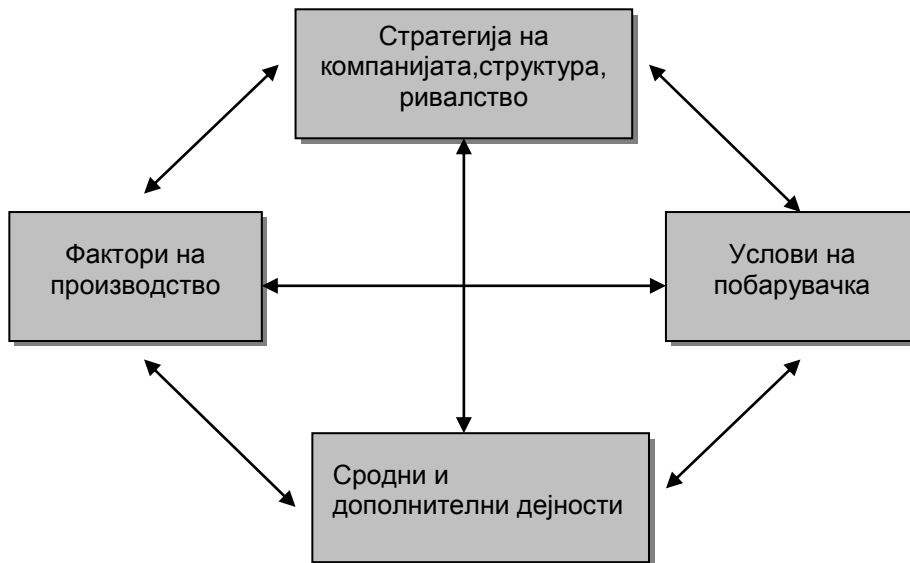
### 3. Со меѓународна стратегија до конкурентска предност

Компаративната предност на една нација се базира на претпоставката дека факторите на производство не се мобилни помеѓу нациите. Меѓутоа, факторите на производство се мобилни низ целиот свет и со тоа создаваат конкурентска предност. Конкурентската предност е поадекватен начин на објаснување на меѓународните стратегии. Станува збор за аргументи зошто некои нации произведуваат многу “свездени претпријатија” во определена дејност. На пример, Германија произведува неколку видови на луксузни автомобили, Швајцарија е позната по производство на чоколада и часовници, САД е позната по компјутерскиот софтвер, Франција по производството на вино и тн. Зад ова стојат четири карактеристики на земјите кои креираат окружување кое создава глобални конкурентски претпријатија во определено подрачје.

Факторите кои создаваат конкурентска предност на нациите се следните:

- **Фактори на производство.** За остварување на конкурентност во определена дејност важна е позицијата на нацијата во однос на факторите на производство, како што се квалификувана работна сила, инфраструктура, ретки сировини. Факторите на производство се потребни инпути неопходни за конкурирање во било која дејност. Претпријатието од една земја може да оствари конкурентска предност доколку тоа остварува ниски трошоци или единствен висок квалитет на производ кој е значајно конкурентен во дејноста;
- **Услови на побарувачка.** Карактерот на побарувачката во земјата за производи и услуги од дадена дејност. Доколку станува збор за потрошувачи во земјата кои имаат искуство, претпријатијата кои делуваат во својата земја ќе бидат принудени да создаваат # подобри и подобри производи. Претпријатија кои се во состојба да ги задоволат овие потреби на потрошувачите ќе имаат значајна конкурентска предност во другите делови во светот;

### 9. Фактори за национална предност



- **Сродни и дополнителни дејности.** Присуството, односно отсуството на дополнителните и сродни дејности во нацијата, создава односно не создава меѓународна конкурентност. Конкурентската предност на сродните и дополнителни дејности создава потенцијална предност на определени претпријатија бидејќи тие произведуваат инпути кои широко се применуваат, содржат важни иновации или се интернационализирани;
- **Стратегија на претпријатието, структура и ривалство.** Се однесува на условите во нацијата за основање, организирање и управување со претпријатијата и карактерот на ривалството во земјата. Предноста може да произлезе од усогласувањата помеѓу целите и стратегиите на претпријатијата и начинот на нивното организирање. Ривалството во земјата, исто така, игра значајна улога за остварување на меѓународен успех на претпријатијата.

Нациите може да успеат во определени дејности или сегменти на дејности доколку постојат национални “дијаманти”. Тоа не значи дека сите претпријатија од определена земја ќе остварат конкурентска предност во дејноста. “Остварување предност на прво место бара нов приод во конкурирање, преку утврдување, а потоа искористување на факторите кои создаваат предност, откривање на непокриен сегмент, креирање на нови карактеристики на производите, или менување на процесот на нивното производство ... Факторите на “дијамантите” и интеракциите помеѓу нив креираат сили кои ја определуваат веројатноста, насоката и брзината на унапредување и иновирање на националното претпријатие во дејноста”.

#### 3.1. Фази во конкурентскиот развој

Националните економии покажуваат бројни фази во конкурентскиот развој одразувајќи ги изворите на предности на претпријатијата во меѓународната конкуренција и карактерот и големината на меѓународни успешни дејности. Фазите укажуваат на националната позиција на дејноста која е предмет на меѓународна конкуренција.

Во литературата се сугерираат четири фази во конкурентскиот развој на нацијата. Првите три фази вклучуваат остварување успешни конкурентски предности на нацијата, што нормално се одразува позитивно на просперитетот на целата

економија. Четвртата фаза ја носи државата во опаѓање на економијата. Овие фази претставуваат еден начин на разбирање на тоа како економијата се развива, карактеристичните проблеми со кои се судруваат претпријатијата од една земја во различно време, и силите кои ја раздвижуваат економијата да оди напред или да не успева. Како фази низ кои може да се опише развојот на економијата и се создава меѓународна конкурентска предност се следните:

**1. Фаза – поттикнувачки фактор.** Дејностите во рамки на земјата ги остваруваат своите предности само од основните фактори на производството, како на пример, инфраструктура, ретки сировини, квалификувана работна сила. Овие извори на конкурентска предност го лимитираат бројот на дејностите и сегментите во дејностите во кои претпријатијата од една земја може успешно да се конкурираат на меѓународниот пазар;

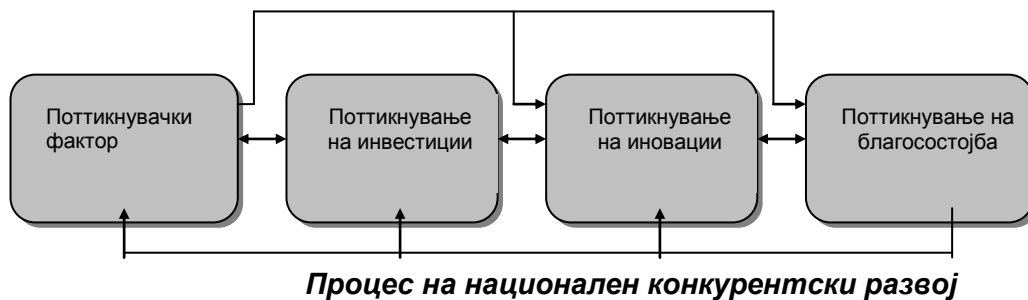
**2. Фаза – поттикнување на инвестирање.** Во оваа фаза конкурентската предност е заснована на спремноста и способноста на претпријатијата од земјата да инвестираат големи средства. Претпријатијата инвестираат во изградба на модерни, ефикасни и големи филијали, опремени со најдобра технологија на светскиот пазар. Тие, исто така, инвестираат преку лиценци, заеднички вложувања стратегиска алијанса и други начини, кои овозможуваат конкуренција во дејности и сегменти на дејности кои се одликуваат со софистицираност. Фазата на поттикнување на инвестирање, како што укажува самото име, се карактеризира со способност и спремност за инвестирање како принципиелна предност, а не како способност да се понуди производ или процес на производство. Во оваа фаза, претпријатијата се уште се конкурираат на пазарни сегменти кои се осетливи на промената на цените, а дизајнот на производот, често претставува белег на потребите на странскиот пазар;

**3. Фаза – поттикнување на иновации.** Во оваа фаза, сите “дијаманти” учествуваат насекаде во светот, побарувачката на потрошувачите станува пософистицирана, како резултат на зголемување на приходот, повисокото ниво на образование, зголемување на желба за убедување при купувањето, и игнорирање на улогата на домашното ривалство. Претпријатијата во оваа фаза, не само што позајмуваат и ја унапредуваат технологијата од други земји, туку креираат и нови иновации.

**4. Фаза – поттикнување на благосостојба.** Во оваа фаза, претпријатијата се наоѓаат во економско опаѓање, а дејностите ја губат својата конкурентска предности со што трошоците се зголемуваат, квалитетот опаѓа, а иновациите се незначителни. Проблемот е во тоа што економијата поттикнувана од минатата благосостојба не е во состојба да ја одржи истата благосостојба, поради тоа што мотивирањето на инвеститорите, менаџерите и поединците е во опаѓање.

Развојните фази на националната економија, можат да се анализираат како единствен процес, својствен за секоја земја, прикажани на наредната слика.

Развојните фази низ кои поминува економијата на една земја е рефлексивна на единствените услови за секоја земја, со почитување на “дијамантите”. Националната историја игра важна улога во креирање на способности, преовладување на вредности и норми на однесување, потреби и вкусови. Процесот на поминување од една во друга фаза на развој на националната економија може да има различни патишта, и не постои универзално прифатен прогрес. Развојот често се случува со осцилации кои означуваат раст и опаѓање, а некои земји, остануваат помеѓу првата и втората фаза на развојот на економијата.



#### 4.Формулирање на меѓународна стратегија

Ефикасната конкуренција во меѓународното окружување бара различна стратегија од онаа наменета за домашниот пазар. Менаџерите, при формулирањето на меѓународните стратегии, гледаат на светот како на група на меѓусебно поврзани пазари кои имаат потенцијал за повеќекратна поддршка. Постојат четири основни класификации на меѓународните стратегии прикажани на наредната слика. На верикалната оска е прикажана маркетинг ориентацијата на претпријатието, додека пак на хоризонталната оска е прикажана контролата на странските активности.

**Етноцентрична стратегија** е меѓународна стратегија заснована на претпоставка дека производите и услугите на една земја се посупериорни во однос на производите и услугите на друга земја. Последователно на тоа, оваа стратегија е фокусирана на производ. Под централизирана контрола производот се продава во други земји каде постојат пазари. Со оглед на фактот дека претпријатијата спроведуваат етноцентрична стратегија тие треба да го модификуваат производот со цел да ги задоволат вкусовите и желбите на земјата домаќин. Доколку домашниот производ е посупериорен, етноцентричната стратегија успешно ќе се спроведе.

**Геоцентрична стратегија** е меѓународна стратегија заснована на географска децентрализација со стеснет асортиман на производи и намален ризик преку производство во повеќе земји. Доколку една земја има потешкотии, останатите сектори може да продолжат да функционираат нормално. Географската децентрализација има предности и слабости. Негативност претставува тоа што управувањето со различни организациони единици на различни локации претставува главен менаџерски проблем. Како предност, може да се одбележи тоа што извршувањето на една единица може да се спореди лесно со извршувањето на друга единица. Фондовите, стоките и кадрите можат да бидат префрлени од една на друга локација во зависност од потребите. Оваа стратегија дозволува прилагодување на локалните барања и поради тоа е поефективна во однос на полицентраичната стратегија, која ја зема географската децентрализација како екстрем.

**Полицентрична стратегија** е меѓународна стратегија заснована на намалување на ризикот преку постоење на голем број на автономни пазарни единици и широк асортиман на производи. Поголемиот број на единици е помалку ранлив отколку постоењето на една голема единица. Намалувањето на ризикот е остварено преку бројни акции како користење на различни валути. Слабост на оваа стратегија е тоа што диверзификацијата и локалната автономија ја ограничува размената на информации помеѓу единиците за цени, производи, дизајн и движење на менаџерите.

**Глобална стратегија** е меѓународна стратегија која фокусот го става на меѓународното поврзување на странските пазари. Се смета дека светот е еден пазар кој треба да се третира како таков. Се претпоставува дека стратегиите на различните единици се влеваат во една сеопфатна долгорочна стратегија на претпријатието на матичната земја. Глобалната стратегија претпоставува дека глобалната дистрибуција на производи може да биде оправдана преку економија на обемот.

Независно која стратегија ќе биде избрана, окружувањето во таа земја треба да биде внимателно анализирано, и приодот на претпријатието треба да биде прилагоден да ги задоволи локалните потреби.

#### **4.1. Видови меѓународни стратегии**

Во зависност од ситуацијата, мисијата и целите, меѓународно претпријатие може да избере од неколку стратегиски алтернативи, најадекватни стратегии за влез на странскиот пазар.

Една од најважните одлуки за секое претпријатие е да избере најадекватна форма на влез на даден странски пазар. Претпријатијата може да влезат на странски пазар на различни начини, како на пример, извоз, лиценци, договори или сопствеништво на средства во странска земја.

Најчесто применливи глобални меѓународни стратегиски опции се: опција која не вклучува сопствеништво во странство; опција на joint ventures; и опција на чисто сопствеништво. Опцијата која не вклучува сопствеништво во странство може да се реализира низ повеќе стратегии познати како: извоз, лиценци, франшиза, договори и клуч на рака.

**Извозна стратегија** е меѓународна стратегија на едноставен трансфер на производи и услуги од една земја во друга земја за продажба, користејќи посредници во дистрибуцијата и маркетингот. Многу претпријатијата на почетокот, меѓународната експанзија на нивните производи и услуги ја започнуваат со извоз во други земји. Извозот на стоки и услуги во туѓа земја не предизвикува трошоци за основање на претпријатие во земјата домаќин. Главна грижа на претпријатието извозник, е да обезбеди начини на дистрибуција на своите производи во земјата домаќин. За таа цел, извозните претпријатија мора да склучат договори со претпријатијата во земјата домаќин за дистрибуција и продажба на своите производи во таа земја. Оваа стратегија има предност во тоа што го минимизира ризикот, претпријатието може да ги контролира сите критични фактори, или пак да ги довери на посебно извозно претпријатие. Главен недостаток на оваа меѓународна стратегија се високите трошоци за транспорт и можните даноци при влез на производите во земјата домаќин. Посебно, ако претпријатието се ослони на неадекватно промовирање и дистрибуирање на производите од страна на увозникот. Преку зголемените трошоци може да се намали конкурентската предност на извозот. Понатаму, претпријатието што извезува има помала контрола над маркетингот и дистрибуцијата на своите производи во земјата домаќин. Фактор кој влијае негативно на извозот се постпродажните услуги за производот што се извезува и кој бара присуство на локалниот пазар. Тешко е да се обезбеди производ кој ќе ги задоволи сите меѓународни пазари преку стратегија на извоз. Примената на оваа стратегија е условена од слободен капацитет во земјата.

**Лиценцирање** е меѓународна стратегија која означува продавање на правото од страна на претпријатието сопственик на друго претпријатие во земјата домаќин да користи технологија, име, процес на производство, сировини или да продава производи. Плаќањето на лиценцата се однесува на плаќање на надомест за користење на техничкото знаење на претпријатието сопственик на правото. Оваа стратегија е посебно корисна доколку производот има познато име, а претпријатието сопственик, нема доволно средства за да финансира директен влез во земјата домаќин. Оваа меѓународна стратегија е посебно важна во услови кога земјата домаќин бара директни инвестиции. Сопственикот на правото остварува корист од продадената лиценца која се огледа во зголемување на приходот, без дополнителни трошоци. Претпријатието што го купува правото во земјата домаќин го презема ризикот и прави инвестиции за производство, маркетинг и дистрибуција. Слабост на лиценцирањето како меѓународна стратегија е што претпријатието сопственик има мала контрола над производството и маркетингот на производот или услугата во земјата домаќин. Оваа стратегија се карактеризира со мали трошоци и мал ризик.



Недостаток на оваа форма на меѓународна стратегија е што претпријатието купувач на лиценцата може да прерасне во потенцијален конкурент. Имено, во текот на траењето на лиценцата, претпријатието што го откупило правото, може да ја совлада технологијата и по истекот на рокот на лиценцирање може да произведува и продава поконкурентни производи.

**Франшизата** е посебен вид на меѓународна стратегија на лиценцирање кога домашно претпријатие ги купува законските права за користење на име, материјали или методи на работење од странско претпријатие. Оваа стратегија е применлива за претпријатија кои располагаат со таков имот. Предноста за претпријатието што ја продава франшизата е способноста брзо да се шири без инвестирање во сопствени ресурси. Исто така, продавачот на франшизата не мора да има познавање на локалните услови кои се оставени на купувачот на франшизата. Купувачот на франшизата мора да има капитал за отпочнување на активностите и способност да го извршува тој вид на работење. Обично претпријатија кои имаат искуство со франшизата во својата земја размислуваат за меѓународна франшиза. Успехот остварен дома, не претставува гаранција за успех во друго окружување.

**Договори**, е таков вид на меѓународна стратегија кога странско претпријатие остварува општи и специјализирани услуги, како на пример, менаџмент, техничко знаење и know - how, во земја домаќин за определен временски период и со наплата на услугата. Оваа стратегија е соодветна за претпријатија кои имаат талентирани кадри кои не се доволно искористени во својата земја, а кои се барани во земјата домаќин. Овие договори посебно се спроведуваат во областа на производството. Договорите му овозможуваат на претпријатието што извезува таков вид на услуги во земјата домаќин да остварува користи без инвестирање, додека го одржува процесот на производство. Договорите се посебно атрактивни затоа што му дозволуваат на претпријатието да ги користи сопствените ресурси ефективно. Основна слабост на овој вид стратегија е краткорочната ориентираност по својата природа. Тоа значи дека претпријатието мора постојано да развива нови подрачја на работење и да преговара во различни култури.

**Клуч на рака** е меѓународна стратегија која вклучува планирање, дизајнирање и конструкција на објекти, започнување на процесот и локална обука на кадри од странско претпријатие во земјата домаќин. Тогаш средствата се предадени на домашниот сопственик кога тој е спремен за нормално извршување на работењето. Проектите од овој вид се спроведуваат во помалку развиени земји од страна на претпријатија од поразвиени земји. Овие претпријатија често имаат контрола над средствата и ресурсите. Овој вид на стратегија овозможува остварување на значаен приход на претпријатието кое ги дава услугите.

**Заедничко вложување** е меѓународна стратегија заснована на договор за соработка помеѓу две или повеќе претпријатија за остварување на заеднички цели. Наместо претпријатието само да го освојува пазарот со директни инвестиции, тоа може да размислува за соработка со други претпријатија низ форма на сопствеништво познато како joint ventures. Тоа е договор за соработка помеѓу две или повеќе претпријатија за остварување на заеднички цели. Овие претпријатија ги комбинираат ресурсите и знаењата, потребни за развој на нови производи или технологија. Joint ventures нуди повеќе предности:

- придонесува за зголемување на финансиите на локално ниво;
- го намалува ризикот од инфлација и девалвација;
- joint ventures бара помалку инвестиции во однос на стратегијата на стекнување и во однос на стратегијата на сопственост, со што претпријатието може да ги распространи инвестициите во различни земји;
- joint ventures обезбедува брз начин на вработување на локален менаџмент;
- локалниот партнер може да обезбеди материјали, маркетинг мрежа, дозволи од владата, заеми и други бенефиции;

- постоењето на локален партнер може да го намали ризикот од експропријација, рестриктивна политика и др.

Претпријатието кое влегува во *joint ventures* употребува помалку средства, а ризикот е во висина на тие средства. Слабост на *joint ventures* е губење на контрола над бизнисот, помал профит, можни конфликти помеѓу партнерите и менаџерите и трансфер на технолошко знаење на локалниот партнер.

**Целосна сопственост** е меѓународна стратегија кога странско претпријатие гради или основа претпријатие во своја целосна сопственост во земјата домаќин. Оваа стратегија е адекватна кога контролата на одлуките и политиките е важна за странското претпријатие и кое истовремено обезбедува ресурси за ефикасно работење за претпријатието во земјата домаќин. Претпријатијата кои спроведуваат ваква стратегија имаат сопственост над профитот, ја задржуваат контролата во одлучувањето, над технологијата, маркетингот и дистрибуцијата на производите. Оваа стратегија е комплексна по својата природа и е сврзана со преземање на целосниот ризик сврзан со работењето на ова претпријатие. Оваа форма на меѓународна стратегија е општо применувана. Таа ги елиминира проблемите сврзани со другите видови меѓународни стратегии и е многу атрактивна.

**Стекнување** е меѓународна стратегија на директни инвестиции кога странско претпријатие купува претпријатие во земјата домаќин. Тоа е многу брз начин на влегување во друга земја со купување на претпријатие кое веќе постои. Ефекти од оваа стратегија може да се остварат доколку се купува претпријатие со комплементарни производи и со добра дистрибутивна мрежа. Ова претставува стратегија на директни инвестиции и освојување на меѓународен пазар. Стекнувањето му овозможува на претпријатието брзо да се стекне со дополнителни производи, технологија, маркетинг мрежа, систем на дистрибуција, менаџерски способности и друго. Комплексните проблеми сврзани со локалната влада, синдикатите, дистрибутерите и интересните групи, можат брзо да бидат совладани со помош на знаењето од страна на постојните вработени. Купувањето всушност може да биде помалку скапо, отколку да се гради нова филијала. Оваа меѓународна стратегија е доста скапа и често подразбира располагање со финансиски средства. Посебен проблем при купувањето претставува меѓународното преговарање кое е покомплексно од домашното преговарање при купување на претпријатие. Купувањето, исто така, може да води кон помалку модерни објекти. При купувањето на претпријатие треба да се размислува и за различните културни вредности, навики, обичаи, општествени норми на однесување и др. Оваа стратегија е доста популарна бидејќи овозможува брз приод кон нови пазари.

**Стратегиска алијанса** е меѓународна стратегија на партнерство помеѓу претпријатија во извршување на посебни проекти или соработка во одделни подрачја. Претпријатијата што ја сочинуваат алијансата ги делат трошоците, ризикот и користите од заеднички преземеното ново подрачје на работење. Оваа стратегија добива на популарност последните години како начин на меѓународна експанзија. Таа претставува комбинација на *joint ventures* и договорот за лиценцирање, заеднички истражувања и развој, заеднички договор за долгорочно снабдување со суровини, заеднички договор за маркетинг, склучен помеѓу странско претпријатие и локален партнер во земјата домаќин. Стратегиската алијанса е од времен карактер, и притоа, сопственоста во претпријатието не се менува. Клучен фактор за успешна примена на стратегиите е изборот на локален партнер. Секој од партнерите внесува знаење и ресурси.

Развојот на односите помеѓу партнерите во алијансата може да предизвика зависност во партнерството што претставува опасност за вистинската улога на алијансата и за остварување на очекувањата на партнерите. Фазите низ кои поминува зависноста на партнерството се следните:

**Фаза 1 – Користење на евтин труд како надворешен извор.** Во оваа фаза, претпријатијата бараат да ги намалат трошоците со користење на евтина работна сила која извршува едноставни активности како на пример, пакување, за кои се

потребни повисоки трошоци на трудот со што се обесхрабрува претпријатието нив да ги изведува дома;

**Фаза 2 – Купување на компоненти по пониска цена за намалување на производната цена.** Во оваа фаза, претпријатијата купуваат готови компоненти по многу пониска цена со цел да се намали цената на чинење, а преку пониска цена да се обезбеди конкурентност на пазарот;

**Фаза 3 – Зголемување на нивоата на дополнителната вредност на компонентите увезени од странство.** Оваа фаза вклучува производство на клучните компоненти во странство.

**Фаза 4 – Способност за производство, дизајнирање и функционално сродни технологии увезени од странство.** Оваа фаза претставува пресвртна точка во зависноста помеѓу партнерите. Ова е ситуација кога домашното претпријатие ја губи иницијативата и странскиот партнер ја зазема командната позиција во технологијата и производството.

**Фаза 5 – Активности сврзани со квалитет, прецизно производство, тестирање, а споредните производи се напуштаат.** Во оваа фаза претпријатието ги прекинува инвестициите во најголем број споредни активности.

**Фаза 6 – Суштината на способностите кои се однесуваат на компонентите, минијатуризацијата и комплексните интегрирани системи се увезуваат од странство.** Оваа фаза одразува зголемување на конфузијата кај претпријатието кое ја има изгубено иницијативата и способноста да учи.

**Фаза 7 – Конкурентот има способност и ги научил сите компоненти на производство како основа за остварување на конкурентност.** Оваа фаза означува комплетно излегување од бизнисот, додека странскиот партнер почнува долгорочно да стекнува конкурентна способност во други дејности.

Оваа стратегија им дозволува на претпријатијата да го делат ризикот и ресурсите потребни за влез на странски пазар. Домашното претпријатие има знаења за конкурентските услови, за законските и општествените норми и културните вредности кои треба да помогнат во производството и продажбата на конкурентен производ. Поаѓајќи од искуството во примената на стратегиската алијанса произлегува дека таа придонесува за ефективно совладување на технологијата, способностите и управувањето од партнерот. Оваа меѓународна стратегија е сврзана со проблеми и ризици. Како потенцијални проблеми кои се јавуваат се: потешкотиите во совладување на разликите во културните вредности, некомпатибилност на целите, различна стратегиска ориентација и слично.

#### **4.2.Избор на меѓународна стратегија**

**Меѓународна портфолио анализа** формулирањето на стратегија станува комплексна задача доколку претпријатието се одлучи да учествува на меѓународната арена. Кога се менува окружувањето на претпријатието од домашно во меѓународно, менаџментот се судрува со голем број на фактори со што се зголемува неизвесноста и комплексноста на меѓународното окружување. Врвните менаџери, мора да извршат ревизија на мисијата и целите. Исто така, тие мора да ги оценуваат меѓународните стратегии од аспект на можностите и ограничувањата во окружувањето и предностите и слабостите на претпријатието. Преку меѓународната анализа менаџерите треба да осознаат какви стратегиски импликации имаат меѓународните фактори при формулирањето, изборот, извршувањето и контролирањето на остварувањето на меѓународната стратегија. Како техника што се применува за меѓународно стратегиско планирање и меѓународна анализа на окружувањето, се користи портфолио анализата (види слика). Меѓународната портфолио анализа, може да им помогне на менаџерите да ги оценат стратегиските фактори и избор на меѓународна стратегија.

На вертикалната оска од матрицата е прикажана атрактивноста на земјата, а на хоризонталната конкурентските предности на производите. Атрактивноста на земјата

ја одразува големината на пазарот, стапката на раст на пазарот, големината и видот на владината регулатива и економските и политичките фактори. Конкументските предности на производите го одразуваат учеството на пазарот, степен на задоволување на потребите од производот, репрезентативност на пазарот, поддршка на пазарот од страна на кадрите во земјата, и профитот по единица производ.

Испитувањата се спроведени во Форд, претпријатие за производство на автомобили. Земјите кои избираат стратегија на инвестирање – развој, укажуваат на обврската на претпријатието да оствари силна позиција на пазарот. Доминантното учество на пазарот којшто брзо се зголемува, ќе бара значајни финансиски инвестиции. Подеднакво важни се инвестициите во кадри кои треба да поддржат силна конкурентска позиција. Истражувањето и развојот ќе биде многу важно за прилагодување на производот со специфичните пазарни барања во европските земји.

Претпријатијата кои применуваат стекнување, повлекување, лиценца или комбинирање, применуваат стратегии за остварување на профит или продажба на бизнисот. Општо кажано, создадената готовина ќе биде употребена за одржување на учеството на пазарот. Во таков случај, готовината постанува критичен фактор. Претпријатието очигледно има мало учество на пазарот и слаба конкурентска позиција, и затоа стратегискиот план треба да се фокусира на остварување на краткорочен профит с# додека бизнисот не биде продаден или напуштен. Земјите во групата на доминирање, повлекување, заедничко вложување имаат проблеми со изборот на стратегија, бидејќи претпријатијата се конкурентно слаби на пазарот.

#### **4.2.1. Критериуми за избор на меѓународна стратегија**

Секоја од претходно спомнатите стратегии може да се примени за влез на меѓународниот пазар. Се поставува прашањето, кои критериуми ги применуваат врвните менаџери за избор на најдобра стратегија за определен меѓународен пазар. Критериумите можат да се однесуваат на правните прописи, трошоците, географското подрачје, јазикот, контролата, ризикот, искуството и други.

**Правни прописи.** Правните прописи се специфични за секоја земја. Правните прописи ги детерминираат границите во кои ќе се остварува економијата. Од правните прописи, најважни закони се: Законот за странски вложувања, Законот за сметководство, Законот за работни односи и други.

**Трошоци.** Трошоците се важен критериум за избор на меѓународна стратегија, само доколку се сака да се примени стратегија на целосна сопственост, стратегија на заеднички вложувања, стратегиска анализа, или купување на претпријатие.

**Географско подрачје.** Многу важен критериум при избор на меѓународна стратегија, за купување на претпријатие, заеднички вложувања или стратегиска алијанса.

**Јазикот.** Критериум кој е подеднакво важен за сите видови на меѓународни стратегии кој е потребен во текот на преговорите за купување или за разбирање и совладување на културните разлики.

**Контрола.** Важноста на контролата како критериум за избор на меѓународна стратегија се зголемува со зголемувањето на сопственоста. Претпријатијата кои применуваат стратегија на директни инвестиции, извоз или лиценцирање, имаат помала можност за контрола, отколку примена на меѓународна стратегија на целосна сопственост или купување на претпријатие.

**Ризик.** Ризикот може да варира од една земја до друга. По својата природа може да биде економски и политички ризик. При оценувањето и изборот на меѓународната стратегија, најважно е да се оцени ризикот, до кој степен странските средства можат да бидат заштитени. Овој критериум најчесто е применлив при изборот на меѓународна стратегија за *joint ventures*, стратегиска алијанса, каде ризикот се дели помеѓу партнерите.

**Искуство.** Важен критериум за оценување и избор на стратегија за оние претпријатија кои за првпат почнуваат да применуваат меѓународна стратегија. Поради неискуството, сврзано со меѓународната трговија, што го има менаџментот на претпријатието се појавуваат проблеми во ефикасното применување на меѓународната стратегија.

#### **4.3.Оценување и контрола на меѓународната стратегија**

Оценувањето и контролата се последната фаза во процесот на меѓународниот стратегиски менаџмент. Кога контролата не е адекватно поставена се појавуваат различни проблеми. Начин на надминување на некои од нив е преку формулирање на стандарди, споредување на остварените големини со стандардите и преземање на корективна акција. Менаџерите може да формираат стандарди за продажба, трошоци, ниво на производство и профитабилност. Утврдените девијации кои произлегуваат од споредбата помеѓу остварените големини и стандарди, треба да бидат испитувани и да бидат утврдени причините за таквите отстапувања. Доколку девијациите се надвор од поставените граници треба да се преземе корективна акција. Тоа значи, остварувањето да се врати на патот кон поставените стандарди.

Контролата игра критична улога во оценувањето на меѓународната стратегија на мултинационалните претпријатија. Контролата на меѓународните претпријатија зависи од податоци и информации. Во услови кога јазикот, растојанието, политиките и многу други специфични варијабли се менуваат, потешкотијата за обезбедување на точни информации се зголемува. Иако испитувањата на 30 мултинационални претпријатија во САД покажуваат дека постојат мали фундаментални разлики во концептот на контролата и начинот на нејзино спроведување, сепак остануваат неизбежни фактите дека меѓународното окружување е доволно различно од домашното окружување.

Поради тоа, потребно е внимателно изучување на факторите вклучени пред генерално прифаќање на постапките кои изгледале адекватни за работа во земјата домаќин. Овие разлики се однесуваат на:

- различни стапки на инфлација се среќаваат од земја до земја;
- промени во оценувањето на валутата во земјата во која се инвестира;
- влијанието на меѓу компаниските трансакции извршувани во краток рок од страна на оперативната единица;
- постојат широки разлики во структурата на трошоците помеѓу филијали во различни земји.

При спроведување на меѓународната контрола на менаџерите им стојат на располагање техники кои може да ги употребат за контрола во поважни подрачја. Види слика 10.

#### **Подрачја на меѓународна контрола**

<b>Подрачја на меѓународна контрола</b>	
<b>Подрачја</b>	<b>Техники</b>

<b>Финансии</b>	
Зголемување приходот	на Годишна продажба и приход Подготвување на буџетски извештаи Менаџерско испитување со исклучок
Намалување трошоците	на Поставување задачи за годишно производство Споредување на стварните со очекуваните трошоци
Валутни ризици	Формулирање политика на готовина Контрола на локално позајмување
<b>Контрола на залихи и квалитет</b>	
Залихи	Изработување план за годишно производство Испитување на процесот на производство
Квалитет	Испитување на готовите производи
<b>Човечки ресурси</b>	
Квалитет	Востановување на обука и развој на вработените Трансфер на работници со поголемо искуство Разбирање на вработените за перспективите на претпријатието
Законитост	Запознавање со политиката за корупција Принудување на дисциплина

## ЧЕТВРТА ГЛАВА: ГЛОБАЛЕН ПРОИЗВОДСТВЕН И ФИНАНСИСКИ МЕНАЏМЕНТ

### 1. Поим и целисходност на меѓународниот производствен менаџмент

Меѓународниот производен менаџмент опфаќа сет од активности и организациски решенија кои се користат за да трансформираат различни видови на инпути (материјали, делови, суровини, постапки, активности, знаење) во финални производи и услуги, кои се реализираат во меѓународни размери. Процесот на меѓународниот производен менаџмент ја профилира и определува основната визија на меѓународно ориентираната компанија, нејзината пазарна мисија и конкурентските карактеристики. Во процесот на трансформирање на различните облици на инпути во меѓународно прифатливи аутпути, меѓународниот производен менаџмент се насочува да придонесе кон зголемување на вредноста за крајните потрошувачи и за сопствениците на компаниите, во сите фази на тој процес. Тука, под поимот меѓународен производен менаџмент – МПМ, ќе го подразбираме меѓународниот менаџмент со базичен бизнис, или управувањето со основните меѓународни деловни операции, без разлика на секторот или видот на дејноста. МПМ, според својата природа и карактер е процес на креирање на дополнителна вредност. Целта и целисходноста му е да креира или да додаде нова вредност на преземените инпути, комбинирајќи ги и облагородувајќи ги низ процес на производство на финален, и за меѓународниот пазар наменет аутпут. МПМ е првостепено насочен кон дизајнирање, производство и испорака на производи и услуги според светските стандарди, со што би се задоволиле потребите и желбите на потрошувачите во меѓународни размери, на економски исплатлив начин. МПМ се состои од производно-процесниот и материјално-логистичкиот менаџмент во меѓународни и глобални размери. Меѓународниот производно-процесен менаџмент се однесува на сите активности и операции кои непосредно придонесуваат кон процесот на креирање на финалните производи или услуги или производно-услугните пакети во рамки на базичниот бизнис. Меѓународниот материјално-логистички менаџмент ги опфаќа сите активности и операции кои овозможуваат што поефикасни и порационални материјални текови низ ланецот на снабдување и подигање на вредноста, почнувајќи од иницијалните материјални инпути, до конечните материјални аутпути, т.е. од набавката, преку производството, до дистрибуцијата. Се работи за два тесно поврзани дела на еден единствен функционален процес. Нема успешен меѓународен производно-процесен менаџмент без ефикасен и квалитетен производно-логистички менаџмент, и обратно.

Со усогласувањето на процесните и логистичките аспекти на МПМ, се придонесува за остварување на поголем број стратегиски цели, од кои, најважни се:

- Рационализација на трошоците на производството,
- Подигање на квалитетот на производството,
- Прилагодување на производството кон барањата на потрошувачите,
- Прилагодување на производството кон промените на окружувањето.

За рационализација на производните трошоци може да се придонесе со: избор на трошковно атрактивни производни локации, со автоматизација и стандардизација на производството, со ефикасно управување со материјалните текови и производната логистика, со ефикасно управување со залихите и со обртниот капитал во меѓународни размери, како и со намалување на гаранциските и сервисните трошоци. Во меѓународниот бизнис не е тешко да се идентификуваат извори и насоки на рационализација на производните трошоци, но, мошне е тешко оперативно да се реализираат подобро од конкуренцијата.

Континуираното унапредување на квалитетот на финалниот аутпут или производот, претставува единствена и синхронизирана преокупација и на процесните и на снабдувачките аспекти на МПМ. Остварувањето на оваа стратешка цел можно е да се следи како низ повисокото ниво на сатисфакција/задоволеност на потрошувачите,

така и низ трошковната рационализација заради намалениот број дефектни производи од ланецот на снабдување и процесот на производство. Потребата за прилагодување кон барањата на потрошувачите врши притисок да се децентрализира производството на главните национални и регионални пазари или да се премине на технологија на флексибилното производство. Способноста за брзо прилагодување на производството кон промените во окружувањето, станува се позначаен параметар за конкурентската предност на претпријатието.

### **1.1. Содржина и особености на меѓународниот производствен менаџмент**

Меѓународните производни активности ја определуваат и одразуваат основната стратегија на интернационализацијата на вкупното работење на една компанија. Меѓународната производна стратегија се однесува на мошне широко подрачје на деловни активности според кои се препознава едно меѓународно ориентирано претпријатие. Подрачјето на меѓународното производно одлучување е многу посложено и пошироко отколку што тоа е случај со производното одлучување во размери на домашниот пазар. Ке ги наведеме само најзначајните и најчестите деловни одлуки кои можат да ја определат меѓународната производна стратегија:

- Локација и големина на производните пунктови и ентитети во меѓународни размери,
- Пазарно прилагодување на производната технологија и производниот процес,
- Организација и контрола на производниот процес во меѓународни размери,
- Усогласување на односите на одделни филијали на интернационализираното производство,
- Ниво на вертикалната производна интеграција и оптимализација на глобалниот систем на снабдување,
- Политика на трансфер на технологијата и лиценцните аранжмани,
- Координација на истражувачко развојните активности во меѓународни размери.

Меѓународниот произведен менаџмент претставува еден од најсложените предизвици со кои денес се соочуваат менаџерите. Традиционалните и типичните производни проблеми, од снабдувачките, преку локациските до логистичките, кои најчесто се решавале во границата на сопствената земја, денес се почесто мора да се планираат, проектираат и решаваат во најшироките меѓународни, па и глобални размери.

За разлика од домашниот и локалниот произведувач, меѓународно организираниот производител по правило работи со добавувачите кои потекнуваат од различни земји. Своите финални производи меѓународно ориентираното претпријатие мора да ги прилагодува за поголем број на хетерогени пазари. Транспортните и производно-логистичките проблеми се решаваат на релативно подолги дистанци. Претпријатието се соочува со хетерогени и неусогласени производни и деловни окружувања. Водејќи сметка за меѓународната конкурентност на своето производство, претпријатието мора сестрано да согледува и да анализира мноштво од фактори и претпоставки како што се: инвестициски и локациски услови, расположливост со суровини, трошоци на работната сила, даночните претпоставки, стабилност на условите на стопанисување во различни земји, карактер на државната регулатива, присуство на политички ризик, стабилност и предвидливост на правниот систем.

### **1.2. Конкурентското значење на МПМ**

МПМ се наоѓа во директна врска со стратегијата на интернационализација на претпријатието, како и со одделни нивоа на стратешкото одлучување – од корпоративното, преку деловното и функционалното, до регионалното и локалното ниво. Најголемите извори на меѓународната конкурентност на претпријатието лежат токму во доменот на меѓународното организирање на базичниот бизнис. Управувањето



со базичниот бизнис во меѓународни размери ги определува основните извори и параметри на меѓународната конкурентност, што најнепосредно се согледува низ: политиката и нивото на квалитетот на производите, структурата на трошоците, продуктивноста и роковите на испораката. За една меѓународно ориентирана компанија да се имплементира адекватна производна стратегија, таа мора тоа да го стори со максимално усогласување со својата конкурентска стратегија.

Историски гледано, компаниите иницијално настојувале да работат според моделот “земја по земја,,. Во процесот на интернационализација доминирал еволутивниот пристап во функција на минимализирање на ризиците и на трошоците. Акцентот бил ставен врз постепено стекнување на позитивно меѓународно искуство. Тој пристап бил многу понагласен во доменот на производната функција и процесот на интернационализација на самото производство, во однос на останатите деловни функции.

Како што претпријатијата станувале повеќе меѓународни и глобално ориентирани, тие и повеќе настојувале да ја креираат и унапредуваат својата конкурентска предност низ координација и интеграција на своите производни активности во меѓународни и глобални размери. Со тек на времето, се повеќе се афирмирал интегралниот и глобалниот пристап при креирање на базична и препознатлива конкурентска предност. Значи, со интензивирањето на процесот на интернационализација и глобализацијата на работењето, значењето, улогата и сложеноста на меѓународните производни стратегии се зголемуваат.

Познато е дека конкурентските стратегии мора да се базираат врз следните приоритети и принципи: принцип на економичност, принцип на доверливост и доверба, принцип на интегрални квалитет, принцип на флексибилност и принцип на иновативност. Наведените принципи на меѓународна конкурентност мора меѓусебно да бидат усогласувани за да се обезбеди оптимална комбинација на нивната практична реализација низ усвојување и реализација на меѓународната производна стратегија. Ако компанијата, со текот на времето ги менува компонентите на своите конкурентски стратегии, таа мора тоа да го одрази и низ својата меѓународна производна стратегија. Значи, меѓународно ориентираните претпријатија, адаптацијата на различните производни стратегии за различни производни линии мора да ја прават во зависност од конкурентските обележја и приоритетите на одделни типови на производи.

## **2. Деловните импликации на глобалното производство**

### **2.1. Промените во глобалното производно окружување**

**Глобализација на производството** се однесува на производство на материјални производи и услуги на локации ширум светот, користејќи ги позитивните ефекти од националните разлики во трошоците и во квалитетот на факторите на производство (како што се работната сила, енергијата, земјата и капиталот). Организирајќи ја својата производна функција во глобални размери, многу компании се надеваат на пониски вкупни трошоци и на подобрување на квалитетот или на функционалноста на своите производи. Со тоа се тежнее кон остварување на принципите на интегрална конкурентност како претпоставка за поефикасен натпревар на глобалниот пазар. Денес станува се помалку релевантно да се зборува за американски производи, јапонски производи или кореански производи. Со процесот на глобализацијата на производството и на производното снабдување, доаѓа до креирање на производи кои се од глобален карактер и кај кои значително се релативизира ефектот на земјата на потеклото. Треба секогаш да се има предвид дека глобализацијата на пазарот ќе се одвива поинтензивно од глобализацијата на производството, но дека сепак се работи за два процеса кои незапирливо се поддржуваат еден со друг.

**Влијанието на конкурентските промени во МПМ.** Зголемената глобална конкуренција во последните децении придонесе кон креирањето на ново производно окружување и кон промени во производните приоритети. Како резултат на тоа, повторно заживува и се потенцира значењето на производната функција за остварување на деловен успех во светски размери. Производната функција се повеќе се гледа како основно конкурентско оружје кое може да ја определи глобалната конкурентност на претпријатието. Иако широчината и интензитетот на промените на производното окружување, се многу различни во различни земји, улогата, приоритетите и праксата на современиот произведен менаџмент се менуваат во сличен правец и на сличен начин ширум светот. За разлика од услугите, материјалните производи во своите базични компоненти се повеќе се стандардизираат, со што се обезбедува нивна полесна комерцијализација и транспорт во меѓународни и глобални размери. Глобалната конкуренција креира нови можности, но и нови производни проблеми и пречки. Денешното производно окружување станува се подинамично и покомплексно. Поострата глобална конкуренција е резултат на појавата на поголемиот број меѓународно способни конкуренти.

Не е проблемот само во тоа што во меѓународното производно окружување се јавуваат се повеќе конкуренти, туку се сретнуваат многу различни правила и услови на конкуренцијата. Производната конкурентност повеќе не е гарантирана само со технолошката супериорност, туку станува критично обезбедувањето на конкурентска предност во доменот на оперативните производни трошоци и трошоците на работната сила, како и на непосредното пазарно присуство и навремените испораки.

**Влијанието на технолошките промени на МПМ.** Развојот на технологијата на двоен начин влијае на условите на производството – низ самиот дизајн и пазарното обликување на производите и низ унапредување на самиот процес на производство. Повисокиот технолошки развој резултира со повисока производна фреквенција и почести промени на производниот дизајн. Имајќи предвид дека технолошките промени се шират експоненцијално, и дека технологијата има униварезален и глобален карактер, станува разбирливо дека со тоа рапидно се менува и глобалното окружување на производниот менаџмент. Креирањето на нови производи, па дури и на нови индустрии денес станаа нормално развојно обележје и императив. Производството на компјутери, електрониката и телекомуникациите – претставуваат најочигледни примери. Бидејќи транспортните и логистичките трошоци за организирање на производството се значително намалени, се јавија големи можности на економична дисперзија на производната функција во меѓународни и во глобални размери. Како резултат на технолошките иновации во последните две децении дојде до намалување на трошоците за деловно комуницирање и за обработка на информациите. Современиот развој на информациската, комуникациската и транспортната технологија, им овозможи на компаниите да ги развиваат и да ги контролираат глобално распространетите производни системи. Со употребата на млазните авиони, менаџерот од Америка може да потроши најмногу еден ден патувајќи за својата европска или азиска филијала.

**Скратување на животниот циклус на производот.** Иако развојот на технологијата нуди големи стратегиски и конкурентски предности, во тој процес се јавуваат и нови производни и деловни ограничувања кои се однесуваат на поголемите производни вложувања и на поострото истакнување на производно технолошките ризици. Како логична последица на рапидиот технолошки развој во глобални размери, се јавува нагласено скратување на животниот циклус на производите во многу индустрии.

Адекватното и навременото користење на предностите на новите технологии и позачестеното воведување на нови производи и процеси, по правило е поврзано со поголеми инвестициски вложувања и производни ризици.

**Автоматизацијата на производството** врз основа на примената на нови технологии, драматично ги унапредува и зголемува производните способности на производните и услужните компании, кои навремено ќе почнат да ги користат тие

технологии. Без следење и применување на современа производна технологија, компанијата е осудена на конкурентско заостанување.

## **2.2. Промени во глобалните производни приоритети**

**Интегралната конкурентност како приоритет на МПМ.** За да се преживее и успее во изменетото глобално окружение, претпријатијата се соочуваат и со императивот за промена на приоритетот на МПМ. Традиционалните приоритети на производниот менаџмент се однесуваат на намалување на трошоците и скратување на роковите. Може да се констатира дека тие приоритети имаат универзално значење и трајна актуелност. Нема конкурентно производство без контролирање на трошоците и трајното настојување тие да се минимализираат. Но, во денешното глобално производно окружување, традиционалните производни приоритети неопходно е да се остваруваат во многу посложени конкурентски услови и претпоставки, т.е. со истовремено максимизирање на квалитетот на производите, брзината и флексибилноста на производството.

Интегралната конкурентност како приоритет на МПМ се гледа во истовременото минимализирање на трошоците на производството (т.е. цените на производите) и максимализирањето на квалитетот. Производството на квалитетен производ денес стана нужен конкурентски услов на МПМ. Меѓународно ориентираните претпријатија мора да обезбедат висок квалитет, проследен со прифатливи и конкурентни цени. Јапонските компании (како Тојота) се добар пример за практично препознавање на овој приоритет на МПМ. Треба да се напомене дека јапонските компании во првата фаза на својата меѓународна афирмација, акцентот го ставале врз намалување на трошоците и освојувањето на пазарот со ниски цени (период на 50-те и 60-те години). Во втората фаза на својата интернационализација, тие го освојуваат светот со највисок квалитет (период на 70-те и 80-те години). Во периодот на глобализацијата, јапонските претпријатија предничат во примената на интегралниот конкурентски или мини-макс приоритети на МПМ. Се работи за произведен приоритет кој е прифатен како конкурентски императив од страна на мнозинството меѓународно релевантни производители.

**Брзината на реагирањето како приоритет на МПМ.** Во динамичната глобална производна средина, претпријатијата со конкурентско заостанување и ненавремено производно реагирање, немаат меѓународна деловна перспектива. Значајни се два аспекти и на овој произведен приоритет – брзината на воведувањето на новиот производ и брзината на испораката. Временскиот хоризонт на производните промени и на иновативното делување рапидно се скратува. Како што животниот век на се поголем број производи нагласено се скратува, претпријатијата кои сакаат да бидат успешни на пазарот мора мошне брзо да реагираат со воведување на нови производи или со унапредување или модификување на постоечките. Ако животниот циклус на производите е сведен на една година, тогаш одлагањето да се воведат нови производи на пазарот за само 3 месеци, може да определи дали претпријатието е во зоната на успехот во зоната на неуспехот. Добар пример за докажување на оваа пазарна и деловна вистина е случајот на софтверската компанија *Lotus Development* која ја загуби конкурентската иницијатива со својата програма *Lotus 1-2-3*, во однос на *Ексел програмата на компанијата Мајкрософт*.

Вториот аспект на овој произведен приоритет е времето на испорака на готовиот производ, кое исто така се скратува. Тука се работи за циклусот на порачка или за оперативното време (*lead time*), т.е. времето кое е потребно да помине од моментот на нарачката до моментот на испораката на производот. Скратувањето на циклусот на порачката и неопходното време за производство, е насочено кон подигање на нивото на задоволеност на потрошувачите, намалување на трошоците, како и подигање на ефикасноста, квалитетот и флексибилноста на фирмата. Брзината на испораката и

одговорот на пазарните побарувања, како фактор на конкурентноста, денес се покажува во многу поостра и поприоритетна форма.

**Флексибилноста како приоритет на МПМ.** Флексибилноста претставува уште еден важен приоритет на современиот МПМ, кој, исто така, се изразува низ две свои димензии – флексибилност на производот и флексибилност на обемот. Производна флексибилност е способност за континуирано прилагодување на дизајнот и на формалните атрибути на производот со обезбедување на неопходна трансформација и едноставен премин од производство на еден кон производство на друг производ без дополнителни трошоци. Флексибилност на обемот на производство е способност за забрзување или успорување на динамиката на производството како одговор на побарувачката. Двата вида на флексибилност зависат од производната оспособеност на претпријатието истовремено да произведува поголем број различни видови производи во истата производна серија. Дobar пример за докажување на овој приоритет на МПМ е *производството на 20 варијанти лап-топ компјутери Тошиба, со можност за вградување на 9 различни ворд процесори*. Со тоа беше можно да се влијае на зголемување на побарувачката по нови модели, а намалување на побарувачката по старите модели.

### 3. Меѓународни производни модели и стратегии

#### 3.1. Етноцентрични и полицентрични производни модели

**Етноцентричниот производен модел** се базира врз производството кое е лоцирано во домашната земја или во земјата на потекло на компанијата. По правило, се реализира во режија и организација на домашни човечки потенцијали, почнувајќи од топ менаџерите па до оперативните извршители. Производната фабрика, опремата и постројките се наоѓаат во сопственост на домашното и еднонационалното потекло. Се работи за меѓународно ориентиран производен модел и менаџмент бидејќи претпријатието е ориентирано на стратегија на интернационализација на своето базично работење низ извозни форми на работење. Секогаш кога претпријатието покажува значајна извозна зависност, односно кога мора да ги продава своите производи надвор од националните граници, тоа мора својот процес на производство да го организира според меѓународните стандарди и меѓународните модели на современиот производен менаџмент. Тоа е нужен услов и претпоставка за обезбедување на посакуваната извозна конкурентност. Значи, етноцентричните производни модели се реализираат врз основа на меѓународно ориентираниот производен менаџмент, кој е доминантно лоциран во земјата на потеклото.

Табела 3. Етноцентрични и полицентрични производни модели

Обележје	Етноцентрични производни модели	Полицентрични производни модели
локација на производството	Земја на потекло	Во меѓународни размери
производни менаџери и вработени	Државјани на земјата на потекло	Државјани од различни земји
сопственост	Домашно потекло	Од еднонационално, мешано или повеќенационално потекло

**Полицентричниот производен модел** се заснова на производство кое е лоцирано во 2 или повеќе различни земји, се до најшироки меѓународни и глобални размери. По правило се реализира во режија и организација на човечки потенцијали од различно национално потекло, или на менаџерско или на оперативно ниво, додека сопственоста може да биде од национално, мешано или повеќенационално потекло. Сега е неопходно производниот менаџмент да се организира во меѓународни размери, бидејќи претпријатието се определило на интернационализација на своето работење врз основа на посредно или непосредно дислоцирање на производството (или базичниот бизнис). Значи, секогаш кога претпријатието ги применува кооперативните и инвестициските форми на меѓународното работење, тоа мора и својата производна функција и производен менаџмент да ги организира во меѓународни размери. Афирмацијата на светски прифатените обележја и модели на производниот менаџмент се подразбира. Полицентричните производни модели се реализираат врз основа на меѓународно дисперзираниот производен менаџмент.

### Централизиран и децентрализиран производни модели

**Централизиран производен модел.** Меѓународно ориентираното претпријатие може да се определи да применува централизиран или децентрализиран производен модел во функција на меѓународното работење и менаџмент. Доколку развива централизиран производен модел, тогаш претпријатието ги опслужува странските пазари од една производна фабрика, без разлика дали е лоцирана во домашна или во странска земја. Значи, централизираниот производен модел не мора секогаш и задолжително да се реализира врз основа на етноцентричната ориентација. За овој модел е битно да постои централизација на производството на една локација, а прометот или пазарната функција да е дисперзирана во меѓународни размери.

**Претпоставки.** Ориентацијата на централизираниот производен модел има смисла под следните претпоставки: кога не постојат големи трговски бариери за влез на странски пазари, кога производната технологија е флексибилна и оптоварена со високи фиксни трошоци, кога постои висок однос на вредноста и тежината на производот, потоа кога производот ги задоволува универзалните потреби и има подолг животен циклус, дистрибутивните трошоци немаат големо учество во продажната цена, општите услови на производството и работењето се стабилни.

**Децентрализиран производен модел** е компониран од поголем број на фабрики или производни ентитети кои се лоцирани во поголем број земји или во глобални размери. Се разликуваат 2 типа на дисперзирани производни системи – меѓузависен и специјализиран тип.

**Меѓузависен тип** на децентрализираниот производен модел се заснова врз организирање на интерен производен пазар, на кој доаѓа до меѓусебна размена на производните делови и компоненти, со што секоја од фабриките е во состојба да ги финализира и монтира производите за локалниот пазар.

**Специјализиран тип** на децентрализиран производен модел се заснова врз специјализација на одделни фабрики за одреден тип на полупроизводи или готови производи кои потоа се пласираат во меѓународни или глобални размери. Принципот на производната рационализација во овој случај се смета за најважен.

**Претпоставките** кои ги стимулираат определувањата за децентрализиран модел на производство се следните: постојат високи трговски бариери, локациските поволности не се многу битни и немаат големо влијание на вкупните трошоци на производството, производната технологија е погодна за оптимално експлоатирање во различни локации, постои низок однос меѓу вредностите и тежината на производот што влијае на значително учество на дистрибутивните трошоци во продажната цена на производот, постојат значајни разлики во вкусовите на потрошувачите по одделни земји и региони, општите услови на производство и работење се нестабилни и променливи.

**Конечното определување** на претпријатието за централизиран или децентрализиран модел на производство мора да биде резултат на сестрана анализа и

пондерирање на значењето на одделните фактори и претпоставки. Ретки се ситуациите кога се совпаѓа дејството на сите фактори и претпоставки во корист на едниот или другиот модел. Може да се случи, а тоа е најчесто, еден број фактори да делува во корист на централизираниот, а другиот број фактори да делува во корист на децентрализираниот модел на производство. Принципите на рационалност, сигурност, навременост и континуитетот на производството треба да претставуваат сигурни и доверливи патокази за конечната определба.

#### **4. Меѓународни производни стратегии**

**Географски ориентирани МП стратегии.** Следејќи ја логиката на алтернативните меѓународни пазарни ориентации (EPRG) во маркетиншки смисол, можеме да идентификуваме исти пристапи и деловни ориентации при географското или пазарното насочување на меѓународните производни стратегии. Можеме да разликуваме – национален, мултипазарен, регионален и глобален пристап на конципирање на меѓународните производни стратегии, што е аналогно на етноцентричната, полицентричната, региоцентричната и геоцентричната пазарна ориентација и деловна филозофија. Изборот на преовладувачкиот пазарен пристап при дефинирањето на меѓународните производни стратегии е определен и со природата на производната дејност и структурата на интерните производни фактори, и со екстерно условените – пазарни и конкурентски – фактори и детерминанти. Неопходно е да се примени сестрана компаративна анализа на организациската и на пазарната изводливост на алтернативните пазарни пристапи во дефинирањето на МП стратегијата.

Избраниот пазарен и концепциски пристап го определува преовладувачкиот модел на конфигурација или обликување на меѓународната производна функција. Географски гледано, најчести типови на географски ориентирани МП стратегии се:

- Национален тип на МП стратегија - производство во домашна земја со различно ниво на извозно ангажирање;
- Регионален тип на МП стратегија - што се реализира низ отворање на независни регионални фабрики со задача да ја задоволат побарувачката на специфичните странски пазари;
- Комбиниран тип на МП стратегија - претставува комбинација од регионално и глобално фокусирање на производството, а најчесто се реализира со цел претпријатието да ги монтира и финализира врз регионален принцип глобално дизајнираните производи;
- Стратегија на глобална рационализација на производството - варијанта во која глобално конципираните и фокусираните типови на производи и производство се реализираат под најповолните трошковни услови во глобални размери;
- Стратегија на глобална специјализација на производството - најчесто се реализира низ отворање на центри на производна супреиорност или извонредност (Centers of excellence). Тоа е тип на меѓународна производна стратегија во кој производството се дисперзира на поголем број меѓународни локации, не заради тоа подобро да се задоволи побарувачката или да се обезбедат пониски трошоци, туку првостепено да се обезбедат ефекти од потесна производна специјализација.

**Конкурентски ориентирани МП стратегии.** Тргувајќи од тоа дека технологијата, пазарот и трошоците претставуваат три главни извори на остварување на меѓународна конкурентска предност во рамките на производството, можеме да идентификуваме и три типа на конкурентски ориентирани меѓународни производни стратегии – технолошки насочувани, трошковно штедливи и маркетиншки интензивни.

**Технолошка производна предност.** Ако МП стратегијата е технолошки насочувана, тогаш претпријатието своите производни вложувања и производни постројки ќе ги концентрира на најбогатите и најголемите странски пазари. Приоритет се оние земји и пазари кои имаат најголема наклонетост кон прифаќање на технолошки промени и производни иновации. Претпријатијата креираат технолошко лидерство и постојано држат производно-технолошка иницијатива.

**Трошкова производна предност.** Ако претпријатието применува трошковно штедлива МП стратегија, тоа може да се определи за една од двете варијанти – или да се определи за производство на голем обем и широки размери како би се намалиле трошоците на производството по единица, или да се одлучи за лоцирање на производството во оние земји кои имаат ниски трошоци на работната сила. Втората опција е особено актуелна доколку се работи за трудово интензивно производство, односно ако трошоците на работната сила имаат големо учество во производната цена. Акцентот е врз обезбедување на глобална конкурентност, така што оваа стратегија во поголем степен е контролирана од страна на матичната компанија.

**Маркетиншка производна предност.** Ако МП стратегијата е маркетиншки интензивна, конкурентската предност се стекнува низ остварување на директен контакт со пазарот, понудата на квалитетни производи кои можат да гарантираат сатисфакција на крајните потрошувачи и брзо реагирање низ почитување на роковите на испорака. Во тие случаи, меѓународно ориентираното претпријатие се одлучува на пазарно приближување на своето производство. Значи, производството оди кон главните пазари на побарувачката. Афирмацијата на мултилокалната производна стратегија сега е мотивирана со пазарните и маркетиншките причини. Локалниот менаџмент има високо ниво на самостојност и иницијатива.

**Стандардизација или локализација на производството.** Притисокот за локално прилагодување на производството и производите, по правило и создава проблем на компанијата како истовремено да оствари полни ефекти од економијата на обемот и кривата на искуствата од една страна и локалната прилагоденост и ефикасност, од друга страна. Меѓународно ориентираната компанија многу често не е во можност да го опслужува глобалниот пазар од една најекономична локација, произведувајќи стандардизиран производ и продавајќи го ширум светот на економски рационален и профитабилен начин. Наспроти стратегијата на стандардизација на производството која има значајни економски и трошковни предности, стратегијата на локализација на производството носи значителни пазарни и маркетиншки предности. Многу компании рационално прифаќаат да нудат локално прилагодени производи, особено во појавните елементи, чие прилагодување и не е толку скапо. Не загрозувајќи ги основните компетенции и конкурентската препознатливост, се зголемува бројот на компаниите кои се подготвени да прават отстапки во корист на локална адаптација.

## **5. Меѓународни производствено организациони дилеми**

### **5.1. Меѓународна производна диверзификација или специјализација**

**Сложена развојна дилема.** Во меѓународниот бизнис, секогаш одново, се соочуваме со стратегиската развојна дилема која се движи во границите помеѓу ориентацијата кон производна диверзификација или кон производна специјализација. Стратегијата на производна диверзификација е ориентирана кон моделите на вертикална интеграција и сопствено производство на што поголем број производи и производни компоненти. Меѓународната производна диверзификација е ориентирана кон интернализација на производството на компоненти и делови, односно кон максимирање на контролата на вкупниот процес на производство во сопствена режија

или низ некоја форма на вертикална производна интеграција. Стратегијата на производна специјализација е ориентирана врз што поголемо екстерно обезбедување на производни компоненти, низ обезбедување на што порационален ланец на снабдување во глобални размери. Меѓународната производна специјализација е ориентирана врз екстернализација на производството на компоненти и делови, т.е. врз редуцирање на подрачјето на сопственото производство само на сегментот на базичната компетентност. За да се произведе еден автомобил, во него е потребно да се вградат околу 10.000 компоненти и делови. Просто е незамисливо и нерационално, сите тие делови да се обезбедат во сопствена режија. За ова е свесен секој посериозен претставник на глобализираната авто индустрија. Од друга страна, многу познати светски брендови не се производни погони на компаниите сопственици на тие брендови, туку во најголем дел доаѓаат од самостојни производни фабрики со најниски трошоци. (Нпр. Nike I Reebok).

**Да се произведува или да се купува?** Класичната дилема на производниот менаџмент – да се произведува или да се купува (make-or-buy) – се однесувала само на решавање на проблемите со снабдување на материјалните инпути. Варијантата на производство во сопствена режија е водена од желбата за обезбедување на што поголема контрола на трошоците и на динамиката на преземање на производните инпути. Таа била карактеристична за претпријатија кои применувале стратегија на производна диверзификација. Со афирмација на глобално конкурентни модели на производниот менаџмент, снабдувањето со производните инпути низ производство во сопствена режија станува се помалку конкурентна и прифатлива опција.

**Вертикална интеграција.** Логиката на сопствено и контролирано производство на влезните компоненти, традиционално се реализирала и низ моделот на вертикалната интеграција. Тоа е модел на интер-компаниски или интересен снабдувачки систем. *Големите меѓународни компании како General Motors, British Petroleum, Fiat и други, настојувале да го контролираат најголемиот дел од процесот во снабдувачкиот ланец. IBM ги купил компаниите Intel и Computer City во функција на поголема вертикална интеграција. General Motors, во рамките на вертикално интегрираниот и контролиран деловен систем, обезбедува околу 70% од производните инпути кои ги користи во својот процес на производство.*

Основната предност на вертикалната интеграција на меѓународно организираното производство се врзува за јакнење на контролата и преговарачката сила во процесот на фазната репродукција. Со вертикалната интеграција наназад, се унапредува преговарачката позиција на пазарот, се намалува зависноста од независните добавувачи и се остварува попотполна контрола на процесот на производство. Во меѓународната производна и деловна пракса, се наидува на две варијанти на моделот на вертикалната интеграција – релативно висок и релативно низок степен.

*British Petroleum (BP) е познат по високото ниво на вертикална интеграција на својот производно деловен систем. Од друга страна, Heineken, како втор производител на пиво во светот, е познат по релативно ниското ниво на вертикална интеграција, фокусирајќи се само на својот базичен бизнис, технологијата на производство на пиво и критичните фактори на својот успех. Сите останати фази во процесот на репродукција им се доверуваат на екстерните кооперанти.*

Најновите промени во глобалното производно окружување, на површина ги пласираат слабите страни на вертикалната интеграција. Моделот на вертикална интеграција со изворите на снабдување, не покажува задоволувачка флексибилност неопходна за глобалните конкурентски претпоставки. Нагласено вертикално интегрираните компании стануваат ригидни и бавни за глобалното окружување кое се менува рапидно и брзо.



**Моделите на екстерното снабдување** - outsourcing-от, добиваат на актуелност и значење во изменетото глобално производно окружување. Имено, акцентот не е врз вертикалната интеграција, туку, претпријатијата се фокусираат врз она што најдобро го работат, на купувањето и на екстерното снабдување на останатите производни инпути. Постојат два модели на екстерно снабдување – дистанцирано и партнерско екстерно снабдување. Дистанцираното екстерно снабдување се базира врз класичниот купопродажен однос, врз основа на собирање на најдобри и најповолни понуди. Партнерското екстерно снабдување е уште еден "специјалитет" на јапонскиот производен менаџмент, каде што се оди на воспоставување на долгорочни и мошне блиски односи со мрежата на различните добавувачи.

## **5.2.Предностите на вертикалната интернализација на производството** **- варијантата "да се произведува,,**

Аргументите кои поддржуваат производство на компоненти и делови во режија и под контрола на компанијата, било во форма на вертикалниот развој на производната функција или во форма на вертикалната интеграција, се повеќекратни. Варијантата на вертикална интернализација на производството на компоненти и делови може да се оправда со:

- пониски оперативни трошоци
- чување на заштитената технологија
- избегнување на критичната екстерна зависност
- контрола на динамиката на производниот процес.

**Аргументот на трошоците.** Кога претпријатието располага со единствена производна и технолошка предност, тогаш, тоа е трошковно најефикасно во производството на базични производи и на витални производни компоненти, до кои се доаѓа врз основа на производниот процес и технологијата кои на претпријатието му ја обезбедуваат таа единствена и конкурентска предност. Претпријатието е заинтересирано непосредно да го контролира производството на виталните производни компоненти за кои нема трошковно поефикасен производител во екстерното опкружување.

*На пример, Boeing мошне внимателно ги анализираше своите одлуки – да се произведува или да се купува, кои се однесуваа на финализацијата на комерцијалните млазни авиони. Компанијата решила да го пресели производството во некои делови од светот, но да го задржи производството на конструкцијата и финалната интеграција на авионот. Имено, Боинг е најконкурентен во интеграцијата на големите системи и е поефикасен во вршењето на оваа производна активност отколку било кое претпријатие во светот, споредено со него. Поради тоа е можно, со аргументот на трошоците и на економската рационалност да се оправда ориентацијата на интерно производство на овие витални производни компоненти и делови.*

**Аргументот на заштитата на технологијата.** Заштитена производна технологија претставува технолошка единственост и е една од најважните конкурентски предности за претпријатието. Природно е, претпријатието да не им дозволи на конкурентите лесно да дојдат до оваа технологија, и до заштитената технолошка предност. Доколку претпријатието договори екстерно производство на компоненти кои содржат заштитена технологија, би се изложило на ризикот да екстерните добавувачи ја злоупотребат или искористат технологијата во нивните сопствени развојни стратегии, или, евентуално да ја продадат на непосредните конкуренти на претпријатието. Според тоа, за да ја задржи контролата над својата заштитена технологија, претпријатието најчесто се определува за самостојно производство на тие компоненти. Заштитената технологија, на претпријатието може да му обезбеди конкурентска предност, доколку му обезбедува

контролирано производство со веќе вградените супериорни перформанси. И овој аргумент најдобро може да се види на примерот на Боинг, кој решил да го пресели производството на бројните важни компоненти кои се користат во производството на авионите ширум светот, но решил да не го пресели производството на пилотските кабини, бидејќи смета дека така би ја препуштил контролата над клучната технологија на своите конкуренти.

**Аргументот на избегнување на зависноста.** Кога едно претпријатие инвестира во производство на специјализирани и тесно-наменски компоненти и делови заради долгорочно снабдување на друго претпријатие, како негов кооперант или снабдувач, се креира меѓусебна зависност. Во такви околности, секоја страна се плаши дека другата ќе го злоупотреби партнерството барајќи поповолни услови. Според тоа, меѓусебната зависност која ја создава специјализираниот outsourcing придонесува за зголемување на ризикот на условување, како и одржување на постојани негативни тензии поради недостигот на доверба. По правило, едната страна не верува дека другата ќе игра чесно. Последователно за да се избегне специјализираната меѓузависност и да се елиминира чувството на недовербата, претпријатието по правило, се определува за самостојно производство на специјализирани производни делови и компоненти. Значи, кога и да се потребни значајни инвестиции во специјализирани производни средства за да се произведуваат компонентите, претпријатието ќе ја избере опцијата на самостојното производство во однос на независните добавувачи.

*Пример: Форд во Европа разви нов, високоперформансен, висококвалитетен и уникатно конструиран систем за вбризување на гориво. Новиот систем на вбризување на гориво може значително да ја зголеми продажбата на фордовите автомобили. Бидејќи производството на овој единствен систем бара инвестиции во опрема која може да се користи само за оваа намена и за потребите на Форд, оттаму Форд мора да одлучи дали самиот ќе инвестира во производство (in-house) или да договори екстерно производство со независни добавувачи. Независниот екстерен добавувач може да резонира дека по оваа наменска и специјализирана инвестиција станува деловно зависен од Форд, бидејќи Форд е единствениот можен купувач на неговата опрема. Добавувачот ова го сфаќа како поставување на Форд во силна преговарачка позиција и се грижи кога еднаш ќе се направи специјализираната инвестиција, Форд тоа може да го искористи за соборување на цената на системот. Поради овој ризик, добавувачот одбива да инвестира во специјализираната опрема. Од друга страна, Форд размислува сосема спротивно. Ако го договори екстерното производство со независниот добавувач, тој може да стане премногу зависен од тој добавувач во врска со виталниот производен инпут. Поради специјализираната и наменска опрема за производство на системот за вбризување на гориво, Форд не може да смета на други добавувачи кои ја немаат таа опрема, и така се плаши дека тоа ја зголемува преговарачката сила на добавувачот, кој поради тоа може да бара повисоки цени.*

**Аргументот на контрола на динамиката на производството.** Факторот на време и на навремени рокови на испорака, кои не бараат претерано натрупување на залихи и зголемување на трошоци за нивно држење, е аргументот кој може да делува и ЗА и ПРОТИВ, но конкурентски е толку важен што никогаш не смее да се занемари при вреднувањето на одделни производни дилеми. Ова особено е важно во претпријатијата кои користат Just-in-Time концепт на производство. Бидејќи меѓународно ориентираните компании се снабдуваат ширум светот или произведуваат за потребите на мошне оддалечени пазари, проблемот на временско планирање и контрола на остварувањето на динамиката на производниот план во голема мерка зависи од доверливоста на неговите добавувачи или од неговите производни поединици, како и од географската оддалеченост на одделните производни пунктови и одделните пазари. Факторот на рокови или навременоста на испораката, е подеднакво важен и во случај претпријатијата да ги користат своите сопствени поединици како добавувачи или како

независни екстерни добавувачи. Тука, сопственоста не е одлучувачко прашање, колку што е способноста за контрола на временскиот план на производството.

*Примери: Дел Компјутерс може да постигне временска контрола на планот на производство со своите глобално дисперзирани добавувачи и без вертикална интеграција. Од друга страна, Форд во минатото, профитираше од вертикалната интеграција наназад – рударство, превоз на железната руда со брод и челичарници. Временската координација беше толку добра што инпутите се преработуваа во моторни блокови во тек на 24 часа. Ова значително влијаеше врз намалување на Фордовите производни трошоци, со елиминирање на потребата за држење на прекумерни залихи на железна руда.*

### **5.3.Предностите на вертикалната екстернализација на производството - варијантата “да се купува,,**

Аргументите кои ја поддржуваат вертикалната екстернализација на производството, т.е. екстерното снабдување и купување на производни компоненти и делови во меѓународни и глобални размери, можат да се издвојат во 3 највидливи подрачја:

- Зголемување на производната флексибилност
- Намалување на фиксните и на организациските трошоци
- Подобро преговарачко и пазарно позиционирање.

**Аргументот на развојната флексибилност.** Варијантата на екстерно снабдување и купување на производни компоненти и делови од независни добавувачи, значително ја зголемува стратешката, развојната и производната флексибилност, што во одредени претпоставки може да претставува голема конкурентска предност. Претпријатието може да ги пренасочува своите порачки кон различни добавувачи, онака како што диктираат околностите. Ова е особено важно во меѓународните размери каде што промената на девизните курсеви или во некои други услови на стопанисување, можат да ја изменат атрактивноста на изворот на снабдување. Во одреден период, Јужна Кореја може да биде најевтин извор на снабдување со одреден производен инпут, а во наредниот, тоа може да биде Мексико или Турција. Многу од меѓународно ориентираните претпријатија ги набавуваат истите производни компоненти и делови од добавувачи лоцирани во различни земји заради заштита и превентива од зголемување на ризикот или од појава на неповолни движења кај факторот трошоци, девизни курсеви и други комерцијални претпоставки на набавката.

Вертикалната екстернализација на производство или купување на производни компоненти и делови од независни добавувачи може да биде поволна варијанта и кога оптималната производна локација се наоѓа во земја со голем политички и финансиски ризик. Наместо сопствени директни инвестиции во странство, со кои претпријатието би се изложило на голем ризик, порационално и стратешки пофлексибилно е да се оди на купување од независен добавувач од таа локација. Со цел да се задржи флексибилноста, претпријатието полесно може да го пренасочи снабдувањето кон други земји, доколку дојде до влошување на околностите и до загрозување на атрактивноста на конкретната земја како извор на снабдување.

Треба секогаш да се води сметка за тоа, да не дојде до истакнување на аргументите на задржување на стратешката флексибилност, како очигледна и нагласена причина за соработка со конкретниот добавувач. Доколку добавувачот забележи дека претпријатието има намера да го смени добавувачот како одговор на промените во девизните курсеви, трговските бариери или општите политички околности, тогаш добавувачот нема да сака да врши специјализирани и наменски инвестиции во постројки и опрема која би можела да му биде од корист на претпријатието.

**Аргументот на пониски фиксни и организациски трошоци.** Иако опцијата на вертикална интеграција и сопствено производство на компоненти и делови, често се објаснува со намалување на оперативните трошоците на производство, кога се подготвува вкупна проекција на инвестициските вложувања, фиксните трошоци, вкупните организациски и функционални финансиски расходи, може да се дојде до спротивни заклучоци и оценки. Поради тоа и варијантата за екстерна набавка од независни добавувачи може да се образложи со аргументот на намалување на вкупната трошкова структура на претпријатието и долгорочните вложувања. Вертикалната екстернализација на производството или опцијата “да се купуваат”, производните компоненти и делови, придонесува за стеснување на делокругот на производство на базичниот и финален бизнис. Поедноставувајќи ја организациската структура, оваа опција непосредно може да придонесе кон вкупна трошкова рационализација на работењето. Во однос на варијантата на сопствено производство, со вертикална екстернализација на производството или со екстерното снабдување, се постигнуваат три ефекти.

Како прво, со намалување на бројот на ентитети во рамки на организациската структура, се овозможува поефикасна координација и контрола на основната дејност на претпријатието, што непосредно води кон поквалитетен менаџмент. Доаѓа до помало губење на ограничените финансиски средства и до попотполно користење на човечките ресурси. Се зголемува организациската ефикасност, како и мерливоста и контролата на деловните резултати. Обезбедувањето на поефикасна координација и контрола е од особено значење за меѓународно ориентираните компании заради големата географска и културна дистанца која може да постои меѓу одделни производни ентитети и снабдувачки единици.

Како второ, опцијата на вертикалната екстернализација на производството ја зголемува конкуренцијата меѓу потенцијалните независни извори на снабдување, што само по себе е секогаш порационална варијанта од заштитените и гарантираните производно-комерцијални позиции, кои по правило одат со опцијата на вертикалната интернализација на производството. Афирмирајќи поголема конкуренција на пазарот на глобалната набавка, се намалуваат можностите од комерцијално условување. Третиот ефект може да се означи како избегнување на злоупотребата на трансферните цени во меѓусебните пресметки. Наместо калкулативното манипулирање со различни даночни и царински оптоварувања, како и шпекулирање со различни девизни курсеви и финансиски претпоставки на работењето во меѓународни размери, со вертикалната екстернализација на производството, претпријатието се определува за најповолната трошкова структура на екстерните набавки.

**Аргументот на подобро преговарачко позиционирање.** Голем дел од меѓународните деловни операции се одвива низ разни форми на условени и врзани трговии (Offsets, Countertrade). Со вертикалната екстернализација на производството во меѓународни и глобални размери претпријатието може да обезбеди поповолна преговарачка и пазарна позиција во таквите аранжмани и во оние земји каде што постои голема наклонетост од владите и од евентуалните стратешки партнери кон заклучувањето на врзаните и условените меѓународни деловни аранжмани. Да се направи отстапка во делот поради целината, не е невообичаена деловна стратегија во меѓународниот бизнис. Претставниците на владата на САД постојано вршеа притисок врз јапонските автомобилски компании да набавуваат повеќе производни компоненти и делови од американските добавувачи, со што, делумно би ја надоместиле загубата на делот од пазарното учество во продажбата на финалните автомобили. Отстапувањето и селењето на производството на компоненти и делови на независни добавувачи стационарани во други земји, може да му помогне на претпријатието да обезбеди повеќе порачки од тие земји. Боинг, мошне често практикува склучување на врзани комерцијални аранжмани доколку тоа придонесува кон посигурни и поголеми порачки на неговите летала од страна на националните авио-превозници на одделни земји.

#### **5.4. Организациски и технолошки аспекти на глобалниот ланец на снабдување**

**Организациски предизвици.** Управувањето со глобален ланец на снабдување е мошне сложено, како заради содржината, така и заради оперативните проблеми кои го следат овој аспект на меѓународниот произведен менаџмент. Не е нималку лесно да се управува со процесот и со трошоците на набавка, транспорт, производство, залихи, комуникации, царинско-административни процедури во глобални размери. Меѓународно ориентираното претпријатие мора да го пронајде најдобриот организациски модел за влезните и излезните текови на материјалот, и да спроведе успешна координација на различните логистички фази од глобалниот ланец на креирањето на вредноста.

**Интегрален стратешки пристап.** Во современо организираните компании се издвојува посебна деловна функција на интегрална логистика, која ги опфаќа сите материјално-производни аспекти на ланецот на вредноста. Се повеќе се согледува конкурентскиот значај на системското и интегрално решавање на сите влезно-излезни материјални текови, почнувајќи од набавката и снабдувањето, преку управувањето со материјалните залихи и производно-процесната логистика, па се до екстерната дистрибуција на финалните производи. Деловната функција на интегралната меѓународна логистика станува се позначаен извор на конкурентноста на претпријатието и добива целосно рамноправен третман со останатите деловни функции во современо организираното претпријатие, како што се: производство, маркетинг, истражување и развој, управување со човечки ресурси или деловни финансии. Интегралниот пристап кон организирањето на материјално логистичките активности подразбира усогласување и контрола на три аспекти на базичниот бизнис: контрола на текот на материјалите и производите од изворот на снабдување, низ процесот на производство и на крајот, низ дистрибутивниот систем до крајните потрошувачи.

**Оперативна флексибилност.** Традиционалниот модел на организациска структура на претпријатието, одвоено ги третираше деловните функции на набавка, планирање и контрола на производството, како и на дистрибуцијата. Планирањето и контролата се најчесто третирали како делови на производната функција, додека дистрибуцијата, по правило е интегрирана во маркетинг функцијата. Современата пракса на меѓународното работење покажува дека претпријатијата кои имаат одвоени или недоволно интегрирани и усогласени деловни активности на влезните, процесните и излезните материјални текови и логистиката, не се во состојба да обезбедат неопходна рационализација на снабдувачките, производните и дистрибутивните трошоци, кои претставуваат доминантно учество во структурата на продажните цени и на вкупните расходи на претпријатието. Оттаму, следи заклучокот дека со голема конкурентска предност се оние претпријатија кои интегрално управуваат со материјалните текови и трошоци во базичниот ланец на вредноста. Во праксата на меѓународното работење, управувањето со материјалните текови, логистиката и материјалните трошоци, може да се организираат според централизиран, децентрализиран или комбиниран модел. Многу е позначаен концептот на интегрално управување со глобалниот ланец на снабдување и материјалните текови од конкретен организациски модел на оперативното лоцирање на тие активности. Секој организациски модел има свои предности и недостатоци, па мора да биде посебно усогласуван со конкретните производно-пазарни ситуации во меѓународни размери.

**Придонес на информациската технологија.** Информациските системи, базирани на интернетот и современите бази на податоци, имаат суштинска улога за современото управување со глобалниот ланец на снабдување. Фирмите се повеќе го користат системот на електронска размена на податоците (EDI – electronic data interchange) за координација и за контрола на тековите на материјалите во меѓународни и глобални размери. Системот на електронската размена на податоците – ЕДИ бара компјутерско вмрежување на матичната компанија со сите свои филијали,

снабдувачките поединици, независните добавувачи, шпедитерите и дистрибутерите. Понекогаш и потрошувачите се интегрирани во овој систем, каков што е случајот со компанијата Del Computers. Современите деловни информациски системи, со вградена електронска размена на податоци, се користат за праќање на порачки на добавувачите, за евидентирање на производните компоненти и делови кога ќе тргнат од добавувачите, за нивно следење се до производната фабрика, како и за регистрирање на нивното пристигнување. Добавувачите го користат истиот систем на врски (ЕДИ) за праќање на фактури кон производното претпријатие, нарачателот или купувачот. Позитивните ефекти од примената на ЕДИ, се двојни. Како прво, непосредните актери на вертикалниот ланец на снабдување, како што се добавувачите, дистрибутерите, шпедитерите и нарачателите, се наоѓаат во непосредна и интерактивна врска и комуницираат усогласено и без доцнење. Како второ, се елиминира претераното администрирање и “папирологијата,..”. Двата ефекти непосредно придонесуваат кон пофлексибилно и поефикасно управување со глобалниот ланец на снабдување. Добриот систем на електронската размена на податоците и овозможува на меѓународно ориентираната компанија полесно да ги децентрализира одредените оперативни активности и одлуки во рамките на глобалниот ланец на снабдување, обезбедувајќи му на корпоративниот врв информации кои му се неопходни за координација и контрола на децентрализираните линии на снабдувачките и логистичките активности.

**Придонесот на Интернетот.** Со глобалната афирмација на интернетот, одделни производни претпријатија, како ни нивните добавувачи, не мораа повеќе да купуваат мошне скапи софтвери за имплементацијата на ЕДИ системот. На пазарот на софтвери, се појавија многу поевтини системи базирани врз Веб технологијата, кои се многу полесни за инсталирање и управување. Како такви, дополнително придонесоа за унапредување на системот на управување со глобалниот ланец на снабдувањето. Новите информациски и комуникациски претпоставки толку радикално ги трансформираат можностите за управување со глобалниот ланец на снабдување што им даваат шанса и на малите и на средните претпријатија да можат да го вршат глобално усогласување на своите деловни врски на пазарот на понудата и побарувачката.

*Конкурентската предност на Дел Компјутер делумно е базирана и врз способноста на компанијата да користи интернет за поврзување на порачките од страна на потрошувачите со глобално дисперзираниот ланец на снабдување, усогласувајќи ја понудата и побарувачката.*

### **5.5. Меѓународните стратешки алијанси со добавувачите**

**Развојно партнерска доверба.** Со формирањето на стратешките алијанси со најважните добавувачи, некои меѓународно афирмирани компании настојуваа да ја искористат предноста на вертикалните производни интеграции, низ истовремено надминување на пратечките организациски проблеми кои одат заедно со нив. Стратешките алијанси изградуваат долгорочна доверба меѓу претпријатието и неговите добавувачи. Довербата се гради така што претпријатието договорно се обврзува на долгорочно снабдување со витални компоненти, делови или комплементарни производи од добавувачите со кои влегува во алијанса, под разумни и двострано прифатливи услови. Некогаш претпријатието може да вложи извесен капитал во добавувачот сакајќи дополнително и реално да ја зајакне и потврди својата намера и подготвеност да гради продуктивен и двострано корисен долгорочен партнерски однос.

*Како илустративен пример може да се наведе сојузот меѓу Кодак и Канон, според кој, Канон прави машини за фотокопурање кои ќе ги продава Кодак, како и сојузот меѓу Епл (Apple) и Сони според кој, Сони изработува лап-топ компјутери за Епл. Со овие сојузи, Кодак и Епл самите себе се обврзаа на долгорочни односи со овие добавувачи со што, добавувачите, како стратешки партнери, се поддржани и охрабрени да ги придвижат специјализираните и наменските инвестиции.*

**Развојни партнерски интереси.** Во овие односи, производителите и нивните добавувачи соработуваат на заедничка изградба на вертикални системи на креирање и на зголемување на дополнителна вредност. Најзначајни резултати се постигнати со примена на концептот на управување со минимално ниво на залихи, според моделот Just-in-Time или непосредно соработувајќи при изработката на производните компоненти и делови, за да се подобри квалитетот и за да се намалат трошоците на финализација и склопување на производот. Партнерскиот сојуз најсигурно се формализира кога претпријатието ќе стекне одреден процент на сопствеништво во своите значајни добавувачи. Со таквиот чин симболички се гарантира и потврдува намерата за следење на долгорочниот пристап во изградбата на партнерската доверба. Изградбата на меѓусебната доверба се наведува како најчеста причина зошто голем број на снабдувачки и дистрибутивни алијанси се реализираат врз основа на некој од моделите на заедничките вложувања, а не само врз основа на стратешката договорна соработка. Деловната и снабдувачка врска меѓу претпријатието и секој важен добавувач треба да се постави на здрави пазарни основи и двострани економски интереси. Алијансата мора да биде и доволно флексибилна, и да може да се раскине доколку некоја од договорните страни не ги исполнува преземените обврски во согласност со договорот. Производното претпријатие, своите развојни интереси ги остварува пооптполно, поекономично и пофлексибилно низ стратешката алијанса со виталните добавувачи во глобални размери, отколку низ формализираната вертикална интеграција со нив. Во добро поставените стратегиски алијанси, виталните добавувачи добиваат прифатливи гаранции за придвижување на специјализирани и наменски инвестиции со што, долгорочно би го снабдувале својот стратешки партнер. Добавувачите исто така имаат видливи користи од стратешките алијанси, бидејќи низ овој модел тие растат со претпријатието кое го снабдуваат и на тој начин ги остваруваат ефектите на прелевање на неговиот вкупен пазарен успех.

*Стратешката алијанса меѓу претпријатието и неговиот добавувач најпрво е применета во Јапонија од страна на големата авто-компанија Тојота. Многу јапонски производители на автомобили со децении наназад имаат корпоративни односи и алијанси со своите добавувачи. Благодареејќи на стратешките алијанси со своите добавувачи, Тојота самостојно произведува само 27% од своите производни компоненти и делови (in-house). За споредба, треба да се каже дека Форд самостојно произведува 48%, а Џенерал Моторс околу 67% од вкупниот обем на производните инпути. Компаративно гледано, очигледно е дека Тојота има поголема склоност кон стратешките алијанси со своите добавувачи, додека Форд и ЦМ имаат поголема склоност кон вертикалните интеграции.*

**Виртуелни системи на глобално снабдување.** Виртуелна корпорација претставува привремена и минлива, целно и стратешки определена мрежа од компании (вклучувајќи ги производителите, добавувачите, купувачите, па и конкурентите) кои се лоцирани ширум светот и настапуваат заедно и меѓузависно, за да можат побрзо да ги искористат сите поволности кои доаѓаат од динамичното и променливото окружување. Секој партнер во виртуелниот корпоративен систем ја внесува својата базична и најсилна компетентност (core competency). Целта е, сите партнери заедно да придонесат кон создавање на таква интегрална компетентност, која е многу посупериорна од поединечната работна способност на било која компанија. Информациската технологија игра мошне важна и определувачка улога во креирањето на современите виртуелни корпоративни системи. Деловен информациски систем претставува основна подлога и претпоставка на виртуелното поврзување меѓу различните компании, распоредени во различни делови на светот.

**Слабоста на снабдувачките алијанси.** Како и секој модел, така и стратешките алијанси со добавувачите имаат свои слабости. Како и формалните вертикални интеграции наназад, некогаш и долгорочните алијанси можат да ја загорзат

стратешката и развојната флексибилност. Секогаш треба да се има на ум дека обврските кон партнерите во алијансата не се и не треба да бидат мали. Од друга страна, доколку алијансата се прави со постоечкиот или потенцијалниот конкурент, тогаш се ризикува дека одредена технолошка предност, знаење и искуство многу лесно можат да бидат присвоени од страната на конкуренцијата.

## **6. Локациски аспекти на меѓународниот производствен менаџмент**

При решавањето на локациските проблеми и дилеми на меѓународниот производен менаџмент, треба да се обрне внимание на меѓународните локациски дилеми, факторите кои го определуваат изборот на соодветната локација и проблемот на прилагодување на производните капацитети со конкретни локациски претпоставки.

### **6.1. Локациските дилеми на МПМ**

**Централизација или локализација, како локациска дилема.** Мошне значајна дилема со која се соочуваат меѓународно ориентираните производни менаџери, се однесува на прашањето на оправданоста и на технолошката можност за децентрализација на производните пунктови во меѓународни размери. Претходно констатиравме дека моделот на централизирано производство за потребите на светскиот пазар се базира врз концентрација на производните погони и капацитети само на една или пак, на мал број на локации. Моделот на децентрализирано производство во меѓународни размери е ориентиран кон отворање на производни погони и капацитети на поголем број локации, се до можноста, претпријатието со свој погон да биде присутно на секој пазар на кој работи.

Компаниите кои се склони да применуваат централизиран модел на производство за потребите на светскиот пазар, се водени или од економијата на обемот и од рационализацијата на производните трошоци по единица, или од природата на производната технологија – доколку таа не е погодна за едноставно преместување на поголем број на локации. Произведувајќи големо количество на глобално прифатливи и идентични производи на една локација, претпријатието радикално ги намалува трошоците по единица производ и обезбедува глобална ценовна конкурентност. Меѓутоа, на глобалната и меѓународната конкурентност, покрај производните трошоци, значително влијание имаат и транспортните трошоци. При определбата за оптимално ниво на централизација на производството, претпријатието мора објективно да го вреднува влијанието на транспортните трошоци на можноста за исплатлив и конкурентен настап на одделни странски пазари. Значи, ценовно ориентираните меѓународни конкуренти на недиференцираните производи, при изборот за оптимален модел на централизирано производство мора да ја бираат производната локација врз основа на оптимално усогласување на производните и на транспортните трошоци. Во сосема поинаква положба се наоѓаат меѓународните конкуренти кои произведуваат диференцирани производи или нудат специјализирани и професионални услуги на светскиот пазар. Овие претпријатија почесто се определуваат за примена на децентрализиран модел на производство или пружање на услуги. Лоцирајќи ги производните погони и капацитети на конкретен странски пазар, се обезбедува можноста за непосредно контактирање со крајните потрошувачи, како и побрзо и поадекватно прилагодување на производот. Децентрализирајќи го производниот процес, претпријатието обезбедува намалување на транспортните трошоци, како и подобро разбирање на локалната култура и однесувањето на потрошувачите. Развојот на новите технологии, во значителна мерка овозможи и локациско раздвојување на тие две деловни функции, благодареејќи на брзиот проток на информации меѓу одделните филијали.

**Макро и микролокација.** Гледано просторно, претпријатието се соочува со проблемот на избор на макро и микролокација во својот меѓународен производен



менаџмент. Изборот на макролокација се однесува на определување за меѓународен пазарен регион и за конкретна земја од тој регион, каде што претпријатието сака да го обезбеди своето непосредно или посредно производно присуство. Кај изборот на макролокација, големо значење имаат параметрите на атрактивност на пазарното подрачје и развиеноста на постоечките производни капацитети во регионот. Проблемот на микролокациите се однесува на избор на место и градежен плац и проект на новиот производен погон или фабрика во избрана странска земја, т.е. во претходно определена макролокација. Изборот на микролокацијата по правило е посложен и оперативно потешок проблем од изборот на производна макролокација.

**Опции за можно активирање на локациите.** Решавајќи за локациската дисперзија на производството, менаџментот на меѓународно ориентираното претпријатие има повеќе опции:

- Може да се определи за проширување на капацитетот на постоечкиот погон или филијала, доколку постојат просторни, инфраструктурни и пазарни претпоставки.
- Може да се одлучи на отворање на целосно нов погон или производна филијала на избраниот странски пазар. До нов производен погон во својот состав, претпријатието може да дојде или со аквизиција или со изградба на целосно нова фабрика.
- Третата локациска опција со која може да се соочи меѓународно ориентирано претпријатие се врзува за можноста на преместување или дислоцирање. Имено, претпријатието може да се определи за затворање на одреден погон или фабрика поради трошковни, пазарни или конкурентски причини и дислокација на некој поатрактивен пазар.
- Четвртата локациска опција се однесува на прифаќање на посредни варијанти на интернационализацијата на производството, врз основа на договорните аранжмани со соодветните партнери на странските пазари. Се работи за варијанта кога претпријатието избегнува да отвори сопствени производни погони или фабрики во странство, а локацијата на идиректното производно присуство ја избира врз основа на согледување на атрактивноста на пазарот и потенцијалните партнери.

**Локациски опции на истражувачко-развојните (ИР) активностите.** При организирањето на истражувачко развојните активности, меѓународно ориентираните претпријатија се соочени со основната дилема – да го применат централизираниот или децентрализираниот (дисперзиран) модел. Од пресудно значење за определување е усогласување со моделот на организирање на меѓународните деловни операции и самиот процес на производство. Традиционално, меѓународно ориентираните претпријатија повеќе биле наклонети да организираат ИР активности во сопствената земја, применувајќи го централизираниот модел. Две причини доминантно влијаат врз таквата определба – контролата и трошоците. Но, најважниот параметар и обележје на ИР активностите е нивната ефикасност, квалитет и навременост со иновативното дејствување на пазарот. Тие деловни ефекти не може секогаш да ги обезбеди централизираниот модел, имајќи ги предвид современите барања на глобализираниот пазар. Затоа се зголемува бројот на компаниите, пред се во технолошки интензивните индустриски гранки – како што е електрониката и фармацевцијата, кои преминуваат од централизираниот модел на организирање на ИР активностите, кон креирање на глобално дисперзираните мрежи на истражувачките центри.

*Нпр. Канон има 8 истражувачки филијали во 5 земји, а Nestle има голем број на дисперзирани истражувачки центри кои ги координира еден интегрален центар од матичната земја.*

Можеме да заклучиме дека процесот на интернационализацијата на ИР активности ги следи процесот на интернационализација на производството, со одредено временско задоцнување. Најголемите недостатоци и најчестите критики на

дисперзираните ИР активности се однесуваат на: можноста од дуплирање на ИР активностите, конфликтот на интереси на одделни центри, отежната контрола и координација, како и проблем во обезбедување на квалитетни истражувачи во различни земји.

Од друга страна, голем е бројот на фактори и детерминанти кои ја фаворизираат дисперзијата на ИР активности во меѓународни размери: конкурентскиот притисок, унапредувањето на комуникациските и информациските технологии, зголемено ниво на трансферирање на знаење и искуство во меѓународни размери, растот на непосредното производно ангажирање на претпријатието во странство, потребата за локализација на деловните активности и со покажување на поширока општествена одговорност.

## **7. Фактори кои го определуваат изборот на меѓународната производна локација**

Одлуката за макро и микролокација на производните капацитети во меѓународни размери зависи од: трошковните, производните, пазарните, технолошките и развојните фактори.

**Трошковните фактори** се од материјален или финансиски карактер. Лесно можат да се видат и да се докажат. Ја определуваат иницијалната и стартната активност на одредена производна локација во светот. Трошковната активност на производните локации може да се вреднува врз основа на: трошоците за локална работна сила, земјишните и градежните трошоци, нивото на потребните инвестициски вложувања и различните поттикнувања од владата, локалната фискална регулатива и нивото на локалните даноци, како и од можноста за рационално организирање на производната логистика и транспортот. Со тек на времето, трошковната атрактивност на одделни локации може значително да се менува, што влијае и на се почесто преселување на производството кон поевтините производни локации, за да се обезбеди глобална ценовна конкурентност и посакувана профитабилност.

*Општо познат и впечатлив е примерот на селењето на фабриките кои произведуваа NIKE обувки. Производството на NIKE патиките во почетокот се организираше во Јужна Кореја, а потоа се премина на поевтините производни локации во Тајван, Индонезија и Виетнам, што беше и предмет на голема критика од аголот на бизнис етиката.*

**Ниво на фиксните трошоци.** Доколку фиксните трошоци за почнување на производство на нова локација се исклучително високи, тој фактор ќе сугерира модел на организација на производство на една локација или на мал број локации. Од друга страна, доколку имаме релативно ниско ниво на фиксни трошоци на новото производство, тогаш е поекономично да се оди на сервисирање на пазарот од повеќе производни локации. Покрај трошковната рационализација, опцијата на поголем број производни локации и овозможува на компанијата и поголема пазарна флексибилност која се гледа преку помалата зависност од само една локација и низ подоброто прилагодување на производството на барањата на локалниот пазар.

**Природата на производите.** Врз изборот на меѓународната производна локација значително влијае и природата на производите и тоа на двоен начин: низ односот на вредноста и тежината на производите од една страна, и низ односот на својствата и намената на производите, од друга страна. Доколку имаме висок однос на вредноста и тежината на производите, т.е. ако се работи за скапи производи кои не се тешки (електронски компоненти, лекови и сл.), компанијата ќе оди на опслужување на светскиот пазар од најрационалната локација, бидејќи трошоците за транспорт на таквите производи имаат мало учество во структурата на цената. Спротивна логика го следи производството на производи кои имаат низок однос на вредноста и тежината, т.е. производите кои се релативно евтини, а тешки. Кај таквите производи, транспортните трошоци имаат големо учество во структурата на цената, па оттаму,

логично е стремењето кон локациското приближување на производството кон целниот пазар. Од друга страна, ако се работи за хомогени производи кои ги задоволуваат универзалните потреби, претпријатието ќе стреми кон централизација на производството во оптимална локација, бидејќи е намалена потребата за прилагодување кон локалниот пазар. Целосно е обратна ситуацијата доколку се работи за хетерогени производи кои мора да се прилагодуваат на различните вкусови на различните национални пазари.

**Пазарни фактори** се факторите на земјата или факторите на општите производни услови кои важат во странска земја како потенцијален макролокациски амбиент. Тие имаат свои економски, политички, културни и трошковни димензии. Пазарните фактори ја определуваат атрактивноста на производната локација од агол на приходен потенцијал. Помалку се видливи и очигледни од трошковните, а условно и релативно се докажливи. Факторите на потенцијалната побарувачка во потесен и во поширок регион и даваат особена и реална привлечност на анализираната производна локација. Одделни земји во својата развојна политика особено внимание обрнуваат кон креирање на стимулативни услови за привлекување на директни инвестиции од странство. Оттаму се разликуваат според обемот и карактерот на формалните и неформалните трговски бариери, според регулативата која се однесува на странските инвестиции и работењето на странските стопански субјекти, според административните и процедуралните побарувања, според нивото на даночните оптоварувања и општите услови на стопанисување. Целосната пазарна атрактивност на странските производни локации може да се вреднуваат врз основа на: леснотијата во пристапот на целниот пазар и потрошувачите, расположливата деловна и комуникативна инфраструктура, нивото на побарувачка и квалитетот на животот на целниот пазар, стабилноста на продажните цени и локалната валута, можноста за обезбедување на алтернативни извори за снабдување со производни инпути, како и значењето на превентивно спречување на производната инфилтрација на конкуренцијата на фокусираниот пазар. Како што се зголемува учеството на услугите во рамките на базично ориентирианиот меѓународен бизнис, така се зголемува и значењето на пазарните фактори при вреднувањето на атрактивноста на странските локации.

**Технолошки фактори.** Видот на технологијата која фирмата ја користи во своето производство често е од витално значење при изборот на моделот на организирање на производната функција и изборот на производната локација во меѓународни рамки. Технолошките карактеристики и ограничувања можат определувачки да влијаат и врз бројот на производни локации, во распон од целосна централизација до целосна децентрализација. Врз можноста на одвивање на процесот на производство на повеќе локации, големо влијание имаат двете производни карактеристики на користената технологија: прагот на производната рентабилност и флексибилноста на технологијата.

**Праг на производната рентабилност.** Тргувајќи од принципот на економијата на обемот, по достигнувањето на одреден обем на производство, не е можно да се обезбеди дополнително намалување на трошоците на производство по единица производ. Тоа ниво на производство после кое нема дополнителни ефекти од економијата на обемот, се нарекува праг на производната рентабилност. Во зависност од односот на прагот на рентабилност на производството и нивото на побарувачката во светски размери, можно е да се заклучи дали е оптимален моделот на централизирано или моделот на дисперзирано производство во меѓународни размери. Доколку прагот на рентабилност е висок во однос на глобалната побарувачка, тоа ќе биде силен аргумент за производство во една локација. Доколку, пак, прагот на рентабилност е низок во однос на глобалната побарувачка, тоа би можело да биде силен фактор за дисперзија на производството на поголем број на локации.

**Технологија на флексибилно производство.** Како што принципите на економија на обем и трошкова рационализација се од исклучително значење за моделот на организирање на процесот на производство и за избор на производна локација во меѓународни размери, обезбедувањето на производната разновидност има исто такво конкурентско значење, но со спротивно дејство. Обезбедувањето на производната разновидност подразбира производство но во помали количества (лотови), што непосредно ја загрозува економијата на обемот. Меѓутоа, истовременото остварување на традиционално спротивставените производни барања и принципи го овозможува појавата на технологијата на флексибилно производство.

Технологијата на флексибилно производство овозможува разновидност на финалните производи по цена која традиционално била можна само за масовното производство на ист вид или на стандардизиран финален производ. Со новиот концепт на примена на флексибилната технологија, се надминуваат недостатоците на масовното производство: се намалуваат трошоците на производниот старт, се намалува времето на сменувањето на калапот или моделот на производство, се намалуваат трошоците од држењето на залихи, се елиминира ризикот од појава на дефектни производи и поцелосно им се излегува во пресрет на барањата на потрошувачите за производна разновидност. Со сите наведени ефекти, флексибилната технологија придонесе и за подигање на нивото на ценовната конкурентност на производството. Најважниот придонес на флексибилната технологија во меѓународниот бизнис лежи токму во можноста на прилагодување на производството кон специфичните побарувања на националните пазари, а без значително зголемување на трошоците и загрозување на ценовната конкурентност.

*Нпр. Еден од најпознатите примери за технологијата на флексибилно производство, е развиено и практикувано од страна на компанијата Тојота, низ својот Just-in-time концепт на производство. Се смета дека токму тој производно-технолошки фактор, решавачки придонел да оваа компанија стане најуспешниот производител на автомобили на светот. По 5 години работа во Тојота и непосредно посетување на фабриките на Форд во САД, Оно Таичи дошол до заклучок дека традиционалниот концепт на масовното производство создавал големи и непотребни залихи кои барале големи магацини (складишта), со што се зголемувале трошоците за складирање и се блокирал обртниот капитал. Погрешното програмирање на производниот старт во значителна мерка го зголемило бројот на дефектните производи, а барањата на потрошувачите за производна разновидност останувале неисполнети. Со идејата за создавање на технологија на флексибилно производство, Оно го нашол решението на проблемот – како производството во помали количества (па и по нарачки) да стане економично и исплатливо.*

**Развојните фактори,** по својата природа се од претскажувачки и од иновативен карактер. Овие фактори се тешко мерливи и докажливи со материјални параметри. Нивната потенцијална вредност и атрактивност се гледа во можностите за стекнување на ново искуство и знаење врз основа на непосредно производно присуство во странство. Треба да се напомене дека развојните фактори на атрактивност на странските производни локации имаат подолгорочно и постабилно дејство од претходните. За динамизирање на меѓународната развојна перспектива придонесуваат оние производни локации од кои претпријатието е во можност да обезбеди нови знаења и искуства од: странските добавувачи, купувачите и корисниците, конкуренцијата, истражувачко-развојните центри. Можноста за ангажирање на квалификувани и компетентни човечки ресурси и кадри во странство дополнително ја зголемува развојната атрактивност на анализираните производни локации.

## **8. Локациско прилагодување на производните капацитети**

**Стратегиски третман на локацијата.** Без разлика дали претпријатието ќе се определи за поголем или за помал број на производни локации во меѓународни размери, тоа е соочено со голем број дилеми и алтернативи. Одлуката за меѓународно лоцирање на производството или на базичниот бизнис е од стратегиска важност од најмалку две причини – трошковни и конкурентски. Покренувањето на производство или на базичен бизнис на било која нова локација во меѓународни размери, бара значителни финансиски средства и инвестициски вложувања, а еднаш изграден или воспоставен производен погон не е лесно да се сели. Изборот на погрешна локација има обележја на промашена инвестиција. Од друга страна, изборот на локација во значителна мерка влијае на конкурентската способност, како на филијалата, така и на претпријатието како целина. Локацијата ја определува и рационалноста на производството, цените на производните инпути, полтиката на снабдување, пристапот кон купувачите, како и квалитетот на локалната работна сила. Значи, изборот на производната локација остава долгорочни деловни и развојни импликации. Токму затоа, од страна на менаџментот секогаш мора да има стратегиски третман.

**Димензионирање на капацитетите.** Процесот на планирање на големината на производните капацитети на странски локации се базира врз претходна проценка на побарувачката, која е можно да се сервисира од проектираниот погон или филијала. Претпријатието мора да биде во состојба секогаш да произведува доволно количество на производи за да обезбеди континуитет во снабдувањето на избраниот пазар. Доколку претпријатието проектира предимензиониран капацитет во однос на покажаната побарувачка, тогаш може да се соочи со проблемот на недоволната искористеност на капацитетите, но и со проблемот на отпуштање на работници, кое мора да се оствари врз основа на трудовото законодавство на земјата домаќин – нешто што е мошне различно во меѓународни размери. Доколку пак се покаже дека побарувачката е поголема од проектираниот капацитет, претпријатието може да размислува за тоа дали постојат можности за поголема искористеност на постоечките капацитети и на која локација. Другиот правец на размислување може да биде насочен кон проширување на капацитетите во согласност со локациските претпоставки или пак, врз договорно оспособување на адекватни странски партнери за дополнително производство, со цел усогласување на понудата на сопствените производи со покажаната побарувачка. Планирањето на големината на капацитетот е од екстремна важност за услужните компании. Добар пример претставува начинот на прилагодување на хотелските капацитети со специфичностите на одделни странски локации.

**Амбиентално проектирање.** Проектирањето на функционалните карактеристики и амбиенталниот изглед на производните фабрики и погони мора да биде прилагодувано со особеностите на секоја странска локација. Во Јапонија, Хонг Конг и Сингапур, понудата на градежното земјиште е ограничена, а трошоците на градење се мошне високи. Компаниите кои се определуваат за отворање на производни погони во тие земји, мора да ги проектираат фабриките на начин кој ќе обезбиде максимална искористеност на расположливиот простор. Доколку компанијата се определи за проектирање на производни капацитети на пазарот на Канада, Кина или САД, тогаш ќе се соочи со спротивни локациски и амбиентални претпоставки. Кога градежното земјиште е поевтино, постои можност за избор меѓу поголем број локациски алтернативи, па компанијата има поголема слобода во проектирањето и дизајнирањето на производните филијали. Треба да се напомене дека амбиенталното проектирање на производните филијали, покрај локациските претпоставки, ќе биде определено и од типот на производниот процес кој се користи во претпријатието, како и од усвоената стратегија за развој на профитните центри и на производните филијали.

## МЕЃУНАРОДЕН ФИНАНСИСКИ МЕНАЏМЕНТ

### 8. Соочување со националните сметководствени разлики

#### 9.1. Условеност и видови на покажување на националните сметководствени разлики

**Универзална обврска со различни одговори.** Сметководството, популарно се нарекува со *јазик на бизнисот*. Сметководството претставува универзална обврска на сите претпријатија во глобални размери, која се реализира на мноштво различни начини. Сметководствената слика и реалната состојба, можат, но и не мора да се совпаѓаат, гледајќи временски и просторно. Сметководственото огледало може да им даде различни слики и на истите профили, и во случај на различен однос кон нив, и во случај на нивното докажување во различни национални окружувања. Претпријатијата на пазарот се препознаваат според финансиските извештаи и трагите кои ги оставаат во врска со своето работење. Колку повеќе претпријатието е меѓународно ориентирано, колку повеќе е вклучено во реализацијата на меѓународни деловни аранжмани, колку повеќе им се обраќа на стрејкхолдерите, инвеститорите, банките, кредиторите, владите и другите екстерни институции, толку е позначајно доброто сметководство и квалитетното финансиско известување. Сметководството на меѓународните деловни операции се соочува со дополнителни проблеми кои ги нема во домашното работење, или пак се прикажуваат и се решаваат на поинаков начин. Сметководственото комуницирање и усогласување е многу покомплексно во тековите на меѓународниот бизнис и менаџмент, отколку во рамките на домашниот пазар. Самиот факт дека не постои усогласеност на сметководствени стандарди и сметководствена пракса по земји, заедно со постоењето на обврската, сметководството целосно да го опфати и следи работењето на меѓународно ориентираните претпријатија, најнепосредно ги потврдува изнесените констатации.

*Споредувајќи ги претпријатијата од Германија и САД со истиот goodwill, американската фирма ќе прикаже многу понизок профит од германската, поради различните сметководствени стандарди.*

**Системски разлики.** Во различни земји постојат различни политички и економски окружувања, различна е деловната и националната култура, а различна е и сметководствената пракса. Во секоја земја, сметководствениот систем се развивал во зависност од намената и побарувачката по сметководствените информации. Разликите во националните деловни окружувања непосредно се одразуваат и врз сметководствените стандарди и врз сметководствената пракса на одделни земји. Врз праксата на сметководственото известување влијаат: природата и карактерот на економскиот и политичкиот систем, правниот систем и законската регулатива, односот меѓу претпријатието и изворот на финансирањето, стабилноста на пазарот и нивото на инфлација, нивото на економски развој на земјата, националната и деловната култура.

**Професионални разлики.** Потесно стручно гледано, развојот на сметководствените цели, стандарди и практики во одделни земји зависи од: развиеноста на самата сметководствена професија, професионалните асоцијации и организации, развиеноста на ревизорските фирми, образовните сметководствени инфраструктури, базичните и применетите истражувања, екстерните корисници на сметководствените извештаи – кредиторите, институционалните и неинституционалните инвеститори, интерните корисници на сметководствени извештаи, како и организациските форми на претпријатието и неговите деловни карактеристики.

**Правни разлики.** Сметководствената пракса на земјите со англосаксонски правен систем (common-law) се наоѓа под непосредно влијание на националните сметководствени совети. Националните совети ги дефинираат сметководствените стандарди и процедури низ непосредни и трајни консултации со професионалните

сметководствени организации и здруженија. Во сметководството на овие земји доследно се применуваат и почитуваат, тн. општоприфатени сметководствени принципи (generally accepted accounting principles – GAAP). Се тежнее кон афирмација на вистинити и фер извештаи за деловните перформанси и параметри на работењето на претпријатието. Од друга страна, земјите со континентално европско право (code law), настојуваат во поголема мерка да ги нормираат и законски да ги пропишат сметководствените стандарди и процедури. Во тие земји, сметководствената пракса е многу повеќе детерминирана со законска регулатива, отколку со упатства и стандарди на професионалните комори, комитети, асоцијации и организации. Во овие земји, правото ја определува сметководствената пракса, а не експертските насочувања на професионалните здруженија. Ангажирањето на државата и на ресорните министерства за донесување на сметководствени закони и регулативи е многу поприсутно. *Во Франција и Германија, владата игра важна улога во регулирањето и следењето на сметководствената пракса, а сметководствените процедури се под доминантно влијание на правните прописи. На друга страна, американскиот систем повеќе се потпира врз судската пракса, аналогијата и искуството.*

**Разлики во транспарентноста и реалноста.** Соочувањето со различна сметководствена пракса во меѓународни размери се појавува уште по две основи – по основ на транспарентноста и по основ на реалноста на сметководствените извештаи. Врз основа на транспарентноста, одделни земји можеме да ги распоредиме по скалата на јавна достапност на сметководствените извештаи – од целосна транспарентност до целосна заштитеност. Врз основа на реалноста на сметководствените извештаи, одделни земји можеме да ги распоредиме по скалата на реалноста – од преценети (оптимистички), преку реални, до потценети (песимистички) извештаи.

*Ангелосаксонските и нордиските земји и сметководствените култури, практикуваат сметководствени системи кои тежнеат да бидат нагласено транспарентни и оптимистички. Германските, латинските, блиско источните, азиските земји, како и Јапонија, практикуваат сметководствени системи кои тежнеат да бидат што помалку изложени на јавноста, а според реалноста на сметководствените извештаи да бидат песимистички или потценети.*

## **9.2. Типологија на сметководствените системи и финансиските извештаи**

**Распоредување.** Иако сметководствените стандарди и пракса во светски размери значително се разликуваат, сепак е можно да се идентификуваат неколку типови и подтипови на националните сметководствени системи, кои ги групираат одделните земји според некои заеднички карактеристики. Се среќаваат два типа на сметководствени системи на развиените земји: национално-типизирани (macro-uniform) и деловно-прагматичен (micro-based). Национално униформните сметководствени системи се обликуваат според значително влијание на државата и типизираната законска регулатива, а деловно-прагматичните се микро ориентирани и се обликуваат според доминантното влијание на стопанските субјекти и прагматичната деловна пракса. Оваа класификација на сметководствените системи е од традиционален и типски карактер, а сеуште е релевантна само за најразвиените пазарни стопанства.

**Национално-типизирани сметководствени системи** се определени со национална законска регулатива и се јавуваат во две свои варијанти – особено традиционални и типски макро системи. Особениот макро-униформен систем, кој традиционално е насочуван и контролиран од државната политика, се врзува за Шведска. Типските макро системи се препознаваат во две свои подваријанти – сметководствени системи кои се насочувани со доминантно правна регулатива (Јапонија и Германија) и сметководствени системи кои се насочувани со доминантно буџетска и даночна политика (Шпанија, Белгија, Франција, Италија).

**Деловно-прагматични сметководствени системи**, исто така се јавуваат во две свои варијанти – особени и типски микро ориентирани системи. Особениот микро систем традиционално се заснова врз теориските принципи на економиката на бизнисот, а најтипично се покажува во сметководствената пракса на Холандија. Типски микро ориентирани сметководствени системи, зановани врз прагматичната деловна пракса на англосаксонските земји, пак се јавуваат во две подваријанти – сметководствени системи под влијание на САД (Канада, Мексико и САД) и сметководствени системи под влијание на Велика Британија (Ирска, В. Британија, Нов Зеланд, Австралија).

**Конвергенција на сметководствените системи.** Треба да се напомене дека сличностите на сметководствените системи некогаш се поголеми од сличностите на политичките и економските системи на различни земји. На пример, американскиот сметководствен систем влијаел на Канада и Мексико, и после формирањето на NAFTA, овие земји применуваат единствен сметководствен систем. Американскиот сметководствен систем се применува и на Филипините. Широко распространет е и сметководствениот систем на Велика Британија. Иако В. Британија, Германија и Франција имаат целосно различни сметководствени системи, нивното приближување ќе биде се поинтензивно, бидејќи Европската Унија се обидува да воспостави единствен европски сметководствен систем (International Accounting Standard Board). Некои земји е можно да се групираат во своевидни и препознатливи кластери според сличноста на сметководствените системи. Денес веќе е можно да се зборува за: британско-американски-холандски кластер, европско-јапонски кластер, јужноамерикански кластер на сметководствените системи.

**Национални разлики во формите на финансиско известување.** Финансиските извештаи на одделни земји меѓусебно се разликуваат во следните 6 формални карактеристики:

- Јазик на кој се поднесуваат финансиските извештаи
- Валута во која се искажуваат финансиските параметри
- Структура и број на финансиските извештаи (биланс на успехот, биланс на состојбата, извештај за текот на готовината-кешот)
- Форматот на финансиските извештаи кој се користи
- Структура и обем на дополнителните финансиски напомени и прегледи
- Истакнување на GAAP (општоприфатените сметководствени системи), врз кој се засноваат финансиските извештаи.

**Компаниите кои сакаат да котираат на меѓународните берзи** и кои сакаат да дојдат до потенцијални инвеститори од странство, мора да водат сметка за сите наведени формални обележја на своите финансиски извештаи, прилагодувајќи ги на поставените пазарни и деловни цели. На пример, компаниите кои сакаат да се котираат во Лондон или Њујорк, своите извештаи мора да ги направат на англиски јазик и да ги прилагодат формалните обележја со тамошните сметководствени стандарди. Треба да се има на ум дека поголемиот дел од земјите инсистира на билансот на состојбата и успехот, но дека многу земји не инсистираат на извештајот за текот на готовината. Но, доколку компанијата работи со партнери од западните земји, во главно ќе мораат да го работи извештајот и за текот на готовината (cash flow). Иако, самиот формат на финансиските извештаи не е голем проблем, сепак тој не може да влијае врз употребливоста и леснотијата во снаоѓањето, па оттаму треба да се води сметка кога и зошто треба да се користи аналитичкиот, односно билансниот формат на финансиското известување во меѓународниот финансиски менаџмент.



### **9.3. Национални разлики во сметководствените техники и стандарди**

**Различни третмани на исти сметководствени појави.** Во меѓународниот бизнис и менаџмент се наидува на различна оперативна сметководствена пракса. Имено, сметководствените системи на одделни земји различно ги третираат истите сметководствени случки. Особено треба да се обрне внимание на разликите во сметководствената пракса: вреднувања и ревалоризации на активата, вреднувањето на залихите, даночната пресметка и извештај, користење на сметководствените резерви, капитализација на финансискиот лизинг, капитализација на истражувачко развојните трошоци, подготовки на консолидираните финансиски извештаи, книговодствениот третман на goodwill.

**Вреднување на активата.** Сметководствените системи на одделни земји се разликуваат според начинот и можностите на вреднување и ревалоризација на активата. Се наидува на пракса на користење на сметководствени техники базирани врз историските или тековните трошоци, или пак се користи комбиниран пристап. Значи, се наидива на различни пристапи на усогласување на пазарната вредност на активата со нивото на инфлација. Во многу земји со развиени и стабилни стопанства (Германија, Јапонија, САД) сметководството базира според принципот на историски трошок. Примената на овој сметководствен принцип подразбира дека парите не губат на вредност поради инфлацијата. Ако инфлацијата е висока, принципот на историскиот трошок ја потценува вредноста на активата, што може да води кон неадекватно управување со имотот на претпријатието. Високото ниво на инфлација по правило врши притисок да се премине кон користење на вториот сметководствен принцип – пресметката според тековните трошоци. Се работи за сметководствена техника која користи општ индекс на движење на цените, за што пореално да се изврши ревалоризација на минатата, во сегашна вредност. *Треба да се напомене дека во некои земји како што се Јапонија и САД, ревалоризација на активата не е дозволена.*

**Вреднување на залихите.** Познато е дека постојат два методи во вреднувањето на залихите, FIFO (first in, first out) и LIFO (last in, last out), а важно е да се знае кој метод се применува во одредена сметководствена пракса. Во време на инфлација, ФИФО методот поверодостојно ја прикажува вредноста на залихите, но може и да придонесе за преценување на финансискиот резултат и профит. ЛИФО методот има спротивни карактеристики. Треба да се има предвид дека поголема е опасноста од преценетиот резултат, отколку од потценетите залихи. *Во Бразил и во Велика Британија најмногу се користи ФИФО. Во Австралија не е дозволен методот на ЛИФО, а во Нов Зеланд е дозволен, иако во главно се користи ФИФО, додека во САД, Канада и Јапонија можат да се користат двата метода.*

**Третирање на резервите.** Компаниите во многу земји често ги користат сметководствените резерви за да ги намалат флукуациите на планираните трошоци, како и нивото на финансискиот ризик, кои можат да влијаат на нивното вкупно работење. Со овие резерви се надминуваат проблемите на ненаплатените побарувања, повратокот на стоката, трошоците за ремонт, изложеноста на меѓународен ризик, но и се намалува оданочениот дел на доходот, што може да им смета на инвеститорите и на даночните власти реално да ги проценат финансиските перформанси на претпријатието. *Германските компании често ги користат сметководствените резерви и по правило имаат помали флукуации во приходите отколку американските компании.*

**Третирање на даночните извештаи.** Односот кон даночните власти по одделни земји може да се следи и низ различната пракса на даночното сметководство. Се среќава праксата на единствено и одвоено известување на даночните органи и акционери, како и на различната пракса на прилагодување на даночните извештаи.

*Американските компании практикуваат одвоено финансиско известување на даночните органи и на акционерите, користејќи го методот на забрзана амортизација за даночни цели, но не и за акционерите. Германските и француските компании немаат можност за намалување на даночните цели, па се наоѓаат пред дилемата дали да одат на прикажување на понизок доход, или на плаќање на поголем данок.*

**Третирањето на goodwill.** Позитивната разлика меѓу пазарната и книговодствената вредност на некоја компанија, која е предмет на купување или на преземање, се нарекува goodwill. Гудвил претставува се позначајна билансна или сметководствена категорија на успешните и меѓународно ориентираните компании. Треба да се има предвид дека се наидува на различна пракса на можната амортизација на гудвил-от: *француските компании, оваа можност ја имаат за период од 5 до 10 години, холандските компании во тој домен имаат голема слобода, британските компании тоа можат да го сторат веднаш или во одреден временски период, додека јапонските компании имаат мошне ограничена мошност за амортизација на гудвил-от.*

**Компаративен пристап.** Во меѓународниот бизнис и менаџмент, компаративниот пристап во вреднувањето и користењето на одделни сметководствени техники и пристапи се наметнува како императив и како патоказ. Неопходно е да се запознае различната сметководствена пракса на третирањето и вреднувањето на најзначајните деловни и финансиски промени, како и нивното споредување, за да може меѓународно ориентираната компанија да дојде до што поадекватни деловни одговори, но и подобро да ги запознае перформансите и однесувањето на другите меѓународно ориентирани компании како потенцијални купувачи и партнери. Ке наведеме уште некои разлики во сметководствената пракса по земји. *Компаниите од САД, В. Британија и Канада мораат да го капитализираат финансискиот лизинг, додека швајцарските и француските компании тоа можат, но не мора да го работат. Во поголемиот дел од земјите е дозволена капитализација на истражувачко развојните трошоци, додека оваа пракса е забранета во САД, освен во специфични случаи. Компаниите од САД и Канада кои имаат свои филијали во странство, имаат обврска да прават збирни и консолидирани финансиски извештаи, додека германските компании ја немаат таа обврска, особено ако тоа е скапо за матичната компанија, или ако активностите на филијалата значително се разликуваат во однос на матичната компанија.*

**Национални сметководствени принципи – GAAP.** Општоприфатените сметководствени принципи – ГААП, претставуваат основна сметководствена подлога и рамка, која се донесува во форма на национална сметководствена стандардизација. Кон овие принципи како национални сметководствени стандарди, претпријатијата мора стриктно да се придржуваат при правењето на своите финансиски извештаи. Треба да се напомене дека сметководствените принципи се донесуваат на национално ниво и дека секоја држава развива свои принципи. Може да се каже: колку земји – толку сметководствени принципи. На меѓународно ориентираните компании тоа им прави дополнителни проблеми, бидејќи тие мора да се запознаат со националните сметководствени принципи и стандарди кои важат за секој странски пазар на кој работат. Веќе рековме дека нивото на разликите меѓу одделните национални сметководствени принципи и стандарди зависи од многубројни фактори. На меѓународно ориентираните компании тоа им ги зголемува трошоците, но и претставува своевидна бариера во обезбедувањето на странскиот капитал и квалитетните деловни аранжмани.

Постојат три главни правци на делување со цел да се надминат проблемите кои настануваат поради разликите во националните сметководствени стандарди и принципи:

- Работа на меѓусебното признавање на различно формализираните финансиски извештаи.
- Усогласување на сопствените извештаи со принципите на ГААП на земјата домаќин.
- Преправање на финансиските извештаи според моделот на ГААП на земјата домаќин.

Изборот на адекватниот принцип ќе зависи како од законскиот третман, така и од деловниот однос на меѓународно ориентираното претпријатие.

## **10. Меѓународна хармонизација на сметководствената пракса**

### **10.1. Меѓународна категоризација на намената и на корисниците на финансиските извештаи**

**Третман на финансиските извештаи (ФИ).** Сметководствените цели на финансиските извештаи претставуваат насочувачка димензија на секој сметководствен систем. Ако целта на сметководствениот систем е да идентификува, реално вреднува и пренесе информации за работењето на стопанскиот субјект за да можат корисниците да дадат квалитетни заклучоци и донесат квалитетни одлуки, тогаш, од пресудно значење станува можноста на меѓународна категоризација на намената и корисниците на финансиските извештаи.

Неспорни и универзално прифатливи во меѓународни размери се **две намени** на сметководствените извештаи – буџетската и деловната.

Буџетската определеност на одделни сметководствени системи произлегува од обврските на претпријатието кон државата и државната фискална политика. Се работи за макро определеноста на сметководствените системи, која постои во сите земји на светот. Разликите се во начините и во нивото на вградување на буџетската и фискалната намена во финансиските извештаи на одделни земји.

Во развиените пазарни стопанства, деловната намена на финансиските извештаи е определувачка и примарна, додека фискалната или буџетската е од изведен карактер. На пазарниот механизам и логиката им одговара принципот, фискалната политика да биде стимулативна и општоприфатлива, не загрозувајќи ја деловната логика и цел на финансиско-сметководственото известување,

Гледано од деловен агол, финансиските извештаи требаат да понудат што поцелосни информации во функција на: донесување на инвестициски одлуки; можноста за кредитно задолжување; проценка на способноста за плаќање; нивото на ликвидност и тековите на кешот; структурата и квалитетот на имотната сопственост и ресурсите на претпријатието; нивната динамика; како и оперативно и функционално одлучување. Постои општа согласност дека сметководствените информации се незаобиколна подлога за донесување на стратегиски, маркетиншки и финансиски одлуки во сите претпријатија и во сите земји на светот.

**Две категории на корисници на финансиските извештаи.** Меѓународниот комитет за сметководствени стандарди ги групира сите корисници на сметководствени и финансиски извештаи во две групи – примарни и секундарни. Во примарните корисници спаѓаат: кредиторите, инвеститорите, менаџментот и вработените. Во секундарните корисници се вбројуваат: добавувачите, купувачите, управите за јавни приходи, финансиско-контролните и даночните органи. Од оваа категоризација на основни корисници, може да се забележи обидот за афирмација на пазарната и деловната цел на финансиските извештаи како примарна, во меѓународни рамки.

**Моќта и влијанието на корисниците на финансиските извештаи.** Одделни сметководствени системи се разликуваат и според улогата и значењето на самите корисници на финансиските извештаи во конкретна земја. Од екстерните корисници на финансиските извештаи, најголема важност и улога имаат: индивидуалните

инвеститори, финансиските пазари, банките и владите. Но, нивниот пондер, силата и влијанието се различни во различни земји.

Инвеститорите и финансиските пазари имаат големо влијание на формата и квалитетот на финансиското известување во САД и Велика Британија. Двете земји имаат развиен пазар на капиталот. Претпријатијата можат да го зголемат капиталот со продажба на акции или со издавање на обврзници на индивидуални инвеститори. Но, поединците немаат желба секојдневно да го следат работењето на фирмата во која инвестираат. Индивидуалните инвеститори се склони да им ја препуштаат оваа работа на професионалните менаџери. Заради посредниот однос, индивидуалните инвеститори немаат доволно информации за компанијата во која инвестирале. Оттаму, финансиско сметководствените системи во САД и В. Британија тежнеат да бидат мошне транспарентни и да им овозможуваат на инвеститорите пристап и увид во информациите кои им се потребни за да донесат квалитетна одлука за трговијата на финансискиот пазар. Во Швајцарија, Германија и Јапонија, неколку најголеми банки ги задоволуваат потребите на претпријатијата за капиталот. Во тие стопанства, банките се најзначајните и највлијателните корисници на финансиските извештаи. Улогата на банките е толку висока, што често пати претставниците на банките се наоѓаат во управните одбори на компаниите кои земаат кредит. Бидејќи банките се главен извор за снабдување со капиталот, финансиското сметководство е ориентирано кон заштита на банкарските инвестиции и инвестиции. Во многу други земји, владата е најважниот извор на средствата, па оттаму и најзначајниот корисник на финансиските извештаи. Ова е случај со Франција и Шведска, каде што сметководството во добар дел е ориентирано кон потребите и прописите на владата.

**Квалитетот и нивото на финансиските извештаи.** Разликите во квалитетот и нивото на сметководствената пракса многу покомплексно и повидливо се покажуваат на релација меѓу развиените и неразвиените земји. Развиените земји се повеќе ориентирани кон големите и комплексни организациски структури, чии сметководствени проблеми се поинакви од проблемите на малите организации. Исто така, кај овие земји е многу поразвиен и пазарот на капиталот. Работната сила кај нив е пообразована, а професионалните организации многу покомпетентни и поспособни. Поради овие причини, сметководството во развиените земји е на многу повисоко ниво отколку во неразвиените.

### ***10.2. Глобалните процеси на хармонизацијата и стандардизацијата на сметководствената пракса***

**Институционални придонеси.** Разликите во сметководствените системи по одделни земји го отежнуваат одвивањето на меѓународните деловни операции и ги зголемуваат вкупните трошоци на меѓународниот бизнис. Го отежнуваат следењето на меѓународните деловни трансакции од една страна, како и вреднувањето на деловните перформанси на одделни претпријатија од различни земји. Во функција на решавање на наведените проблеми, многу професионални сметководствени здруженија и национални регулаторни тела, се обидуваат да ги хармонизираат различните сметководствени системи и практики. Најзначајниот придонес до сега го отфрли формирањето на Меѓународниот комитет за сметководствени стандарди (The International Accounting Standards Committee – IASC), што се случило во далечната 1973. во март 2001 година овој комитет бил заменет со Меѓународниот Борд за сметководствени стандарди (IASB – International Accounting Standards Board). Меѓународниот совет за сметководствени стандарди IASB, заедно со претходникот, Комитетот, до 2003 година објавил 41 меѓународен сметководствен стандард. За да се објави новиот, 75% од неговите 14 носечки членови мора да се согласи. Секако дека не е лесно да се обезбеди трчетвртинска согласност за да се усвои нов сметководствен стандард, особено затоа што членовите се од различни земји, култури и системи. Покрај

Меѓународниот Борд – IASB, во САД постои и посебен американски Финансиски Борд за сметководствени стандарди (FASB – Financial Accounting Standards Board), чии сметководствени принципи се прифатени во целата NAFTA.

**Движењето на глобалните размери.** Лесно може да се заклучи дека преку 30 години постојат организирани институциски напори од наднационален карактер, за хармонизација на сметководствената пракса во што пошироки меѓународни размери. Сето ова тргна посериозно со формирањето на Меѓународниот комитет – IASC, што го иницирало професионалното сметководствено тело на Мексико и неколку најразвиени индустриски земји. Основната задача на Комитетот било работење на меѓународна хармонизација на сметководствените стандарди. Тоа денеска е Меѓународниот Борд IASB, мошне респектибилна организација со околу 120 свои членки со статус на професионални сметководствени тела. Професионалните сметководствени тела во IASB, претставуваат околу половина од сите земји на светот, меѓу кои најзначајни се развиените земји кои имаат определувачка и насочувачка улога поради својата богата пазарна пракса и искуство. Меѓународниот Борд IASB, функционира на сличен принцип како и ЕУ комисијата за сметководствени стандарди. Многу земји ги користат стандардите на Бордот IASB како модел за воспоставување на националната сметководствена регулатива. Други земји се определуваат за модифицирана примена на стандардите на Меѓународниот Совет. Најважната цел на Бордот е промоцијата на компатибилноста на националните сметководствени извештаи, како и воедначување на сметководственото третирање на одделни деловни перформанси и деловни параметри на претпријатието.

**Фактите кои ја поттикнуваат хармонизацијата** на националните сметководствени системи, принципи и стандарди, добиваат на важност со интензивирањето на процесот на глобализацијата. Како најважни глобални притисоци и фактори на хармонизацијата би можеле да ги наведеме следните: појавата на се поголем број меѓународни инвеститори, глобализација на пазарот на капиталот, релативизирање на важноста на националното потекло на капиталот, привлекување на слободниот странски капитал за инвестирање, процесите на регионалното интегрирање, обезбедувањето на економијата на обемот низ глобалната деловна споредливост.

- Со процесот на хармонизација на деловната логика и интересот на меѓународните инвеститори, се зголемува и интересот за усогласување на сметководствената пракса во меѓународни размери.
- Глобалната интеграција на пазарот на капиталот овозможува полесно и побрзо користење на инвестициските можности ширум светот и врши силен притисок врз хармонизацијата и споредливост на финансиските информации.
- Зголемениот интерес на меѓународно ориентираните компании за донесување на капитал од странство го зголемува и интересот за покажување на што помалку разлики во сметководствените извештаи.
- Регионалните економски интеграции го афирмираат општиот принцип на хармонизација, не само во доменот на трговијата и инвестициите, туку и во сегментот на сметководствената пракса.
- Процесот на глобализација на работењето врши притисок врз стандардизацијата и хармонизацијата на сите деловни димензии кои можат да придонесат за побрз, поедноставен и поевтин проток на информации.

**Ефекти на хармонизацијата.** Во процесот на меѓународната хармонизација на сметководствената пракса корисниците на финансиските извештаи препознаваат големи деловни користи, какви што се: споредливост на деловните резултати и перформанси, заштеда на време и пари, полесен и покредибилан пристап кон потенцијалните инвеститори, подобра и поцелосна контрола на локалниот менаџмент

во различни земји, создавање на подобри претпоставки за формирање на заеднички вложувања, мерџери и аквизиции, полесен пристап кон меѓународните финансиски пазари и берзи, намалување на трошоците за ревизија, професионализација и интернационализација во пружање на сметководствени услуги, полесно следење на извршувањето на даночните обврски.

**Европски модел на хармонизација.** Се појавуваат се повеќе иницијативи за хармонизација на сметководствениот систем, како на регионално, така и на меѓународно ниво. Регионално гледано, најамбициозната и најпотполната програма за хармонизација на сметководствените системи е конципирана во рамките на Европската Унија. Европската Комисија донесе комплет од единствени сметководствени директиви, со кои им се наложува на сите земји членки, своите сметководствени системи да ги усогласат и хармонизираат врз основа на нивните принципи и насоки. ЕУ настојува да го намали нивото на сметководствените трошоци, како и да го олесни движењето на капиталот во европски размери и да им помогне на инвеститорите полесно и побрзо да можат да ги согледаат и споредат перформансите на претпријатијата. Со усвоените директиви, придвижен е посериозен и поорганизиран процес на европска хармонизација на сметководствените системи. Со нив им се наложува на европските компании да ја усогласат сметководствената пракса, како и да обезбедат вистинито и фер прикажување на деловните операции. На единствените сметководствени директиви им се пропишува и дефинира: тип и формат на сметководствените извештаи, мерна и вредносна рамка во која финансиските извештаи требаат да се подготват, важноста на консолидираните финансиски извештаи, услови на контролата и ревизијата, како и правилата на работење на одиторските фирми.

Самиот процес на хармонизација на сметководствената пракса брзо се прелеа и на земјите не-членки. Европските патокази за усогласување и хармонизација на сметководствените системи се третираат и како еден од правците на прилагодување и транзиција на стопанствата на Источно европските земји. ЕУ денес е институција која е мошне блиску до реализација на долгогодишната идеја и наднационалниот проект на усогласување на сметководствената пракса, со усвојување и афирмација на единствените стандарди за сите 25 земји, свои членки. Таа ги објавува насоките и упатствата кои членките се должни да ги вградат во своите национални закони. Проценките се дека ЕУ има подобри шанси во изградбата на единствен систем на сметководствени стандарди од IASB. Ако ЕУ ја доживее хармонизацијата, сметководствените принципи прифатени во ЕУ ќе имаат големо влијание на идните IASB стандарди. Голема е извесноста дека во тој случај би ги прифатиле и Австралија, Јапонија, Кина, Русија и други земји во транзиција. Така, на глобалната сцена на глобалното сметководствено известување ќе постојат два системи – ФАСБ во САД (НАФТА) и IASB во останатите делови на светот.

## **11. Пратечки проблеми на хармонизацијата и стандардизацијата на сметководствените системи**

**Можност за креативно толкување.** Во меѓународното работење се соочуваме со различни монетарни и фискални околности, што директно се одразува врз реалноста и споредливоста на финансиското пресметување и искажување на остварените деловни резултати. Соочувањето со различните монетарни и фискални претпоставки на работењето претставува голема пречка за целосната хармонизација на сметководствените стандарди. Тоа особено се појавува во процесот на толкување и конкретната примена на истиот сметководствен стандард и принцип. Самата техника на книжење на истите балансни позиции уште долго креативно ќе се применува и прилагодува на конкретните екстерни претпоставки, за да деловните интереси бидат што повеќе заштитени. Меѓународно ориентираните компании се соочуваат со неколку крупни и специфични сметководствени проблеми: проблемот на валутното искажување

на деловните трансакции, проблемот на консолидација на финансиските извештаи кај филијалните организациски структури, проблемот на соочување со разлики во оданочувањето и потребата за надминување на меѓународните фискални разлики.

**Нема целосна стандардизација.** Треба да се напомене дека тешко може да се очекува целосна хармонизација на националните сметководствени стандарди. Тоа се покажува и во рамките на европскиот модел. Иако дојде до значително унапредување на споредливоста на европските финансиски извештаи, сепак, директивите не ги покрија сите прашања. Некои од директивите се поставени со опции, така што одделни земји членки ги интерпретираат и применуваат на различен начин.

**Има противници и критичари.** Самиот процес на хармонизација има и свои противници и критичари. Се смета дека трошоците на хармонизација ќе бидат значајни поради напуштањето или прилагодувањето на националните сметководствени стандарди. Националната гордост на одделни земји, и нивните професионални организации може да претставува особена пречка. САД не се премногу подготвени да ги прилагодуваат своите сметководствени стандарди, додека официјалните претставници на ЕУ сметаат дека Европа не треба да создава сметководствени стандарди за САД. Франција силно се залага за пошироко прифаќање и меѓународна афирмација на нејзините стандарди.

**Конкурентски притисок.** Реални се проценките на некои аналитичари дека ќе дојде до значителна конкуренција меѓу сметководителите и нивните асоцијации и здруженија. Сметководствените стандарди на Меѓународниот Борд се под големо влијание на англискиот и на американскиот сметководствен систем. Компаниите од земјите чии стандарди значително се разликуваат во однос на меѓународно прифатените, мора да бараат професионални сметководствени услуги на меѓународниот пазар. Тоа може да биде дополнителна причина за поспорото прифаќање на меѓународните стандарди. Но, со интензивирање на процесот на глобализација ќе доаѓа до се поголемо деловно, финансиско и инвестициско преплетување на деловните операции на претпријатијата од различни земји. Мултинационалните и глобално ориентираните компании ќе покажуваат се поголема потреба да настапуваат на светскиот пазар на капиталот. Стремежот кон обезбедување на глобална конкурентност, ќе ја зголемува и потребата на одделни земји и нивните компании да ги прифаќаат меѓународните сметководствени стандарди. *Најголемите германски компании како – Daimler-benz, Deutsche bank, Bayer, ги прифатија стандардите на Меѓународниот Борд за сметководствени стандарди за да го олеснат својот пристап на светскиот пазар на капиталот и да ги намалат трошоците за привлекување на нов капитал.*

## **12. Трансакциско-пресметковни проблеми на меѓународните финансиски извештаи**

### ***12.1. Проблем на валутното пресметување на меѓународните деловни трансакции***

**Внимателно со изборот на трансакциона валута.** Меѓународните деловни трансакции може да се искажуваат во домашна валута, во валутата на земјата домаќин или во некоја трета валута. Со проблемот на избор на валута за пресметка, се јавува и потенцијален проблем на искажување на нереален финансиски резултат (загуба/добивка) поради промена на девизниот курс. Сметководствено изразениот резултат потенцијално може да се разликува во однос на реално остварениот деловен резултат. Сметководствен проблем постои и во случаи на позитивно отстапување, но менаџментот многу потешко поднесува кога отстапувањето е негативно и кога директно придонесува за остварување на неделовна или финансиска загуба. До 70-те години,

додека важеше системот на фиксни девизни курсеви (Bretton Woods), проблемот на пресметувањето на меѓународните деловни трансакции во различни валути не беше толку нагласен.

**Проблемот со одложен рок на плаќање.** До заострување на валутните сметководствени проблеми во меѓународното работење доаѓа со премин кон системот на флукутирачки девизни курсеви. Проблемите настануваат кога претпријатието ќе договори деловна трансакција во странска валута, но со одложен рок на плаќање. Бидејќи девизните курсеви се променливи со тек на времето, често се случува тие да се разликуваат во моментот на наплата во однос на моментот на договарање на деловната трансакција. Тие разлики често не се безначајни, а се случува и целосно да ја анулираат вкалкулираната заработка од конкретната деловна трансакција.

*Да претпоставиме: меѓународно ориентираното претпријатие од GorMil договорило извоз на свои производи во вредност од 50.000 долари, што имало противвредност на 42.500 евра, со рок за наплата од 90 дена. Реалната доларска вредност во моментот на договарањето на извозот била за 10% поголема во однос на вредноста во моментот на наплата по 90 дена, бидејќи во меѓувреме вредноста на доларот во однос на еврото паднала, па извозот од 50.000 долари, во моментот на наплата вредел 38.250 долари. Ако извозот бил договорен во евра, неговата наплата противвредност би била за 10% поголема.*

**Да се работи со или без девизен ризик?** Врз книговодственото искажување на финансискиот резултат, во меѓународното работење влијае и квалитетот на договорената деловна трансакција и промената на девизниот курс. Компанијата може да се определи за свесно изложување на девизен ризик, бидејќи се смета дека тој може да се појави и во позитивна и во негативна насока, или пак, превентивно да примени некоја од хеџинг техниките во функција на елиминирање на девизниот ризик. Значи, компаниите, своите меѓународни трансакции можат единствено да ги книжат и пресметуваат низ вградено обезбедување од девизниот ризик, или пак да ги водат според системот на двојни или паралелни трансакции (two – transaction approach). Со примената на системот на двојна трансакција се раздвојува успешноста на претпријатието во неговиот базичен бизнис во однос на успешноста за управување со девизен ризик. Се раздвојува комерцијално-деловниот книговодствено-финансиски тек на деловната трансакција. Треба да се има предвид дека берзанските аналитичари со резерва ги третираат компаниите кои свесно се изложуваат на девизен ризик. *На компанијата Дел Компјутер и падна пазарната вредност за 10% кога прикажа загуба настаната поради промена на девизниот курс, кој изнесувал четвртина од годишниот профит. Се тврдело дека компанијата повеќе се впушта во шпекулации на девизниот пазар, отколку превентивно да го обезбедува својот приход низ хеџинг операциите. Дел, сепак го демантираше ова тврдење.*

## **12.2. Консолидиран финансиски извештај во меѓународниот бизнис**

**Збирен извештај на корпоративниот систем.** Многу компании гледаат предност во организирањето на сопствениот бизнис со мултинационални и дисперзирани структури што подразбира постоење на повеќе посебни правни ентитети и филијали во различни земји. Оваа организациона структура има свои предности - значително намалување на матичната одговорност преку дислоцирање на дел од сопствениот бизнис во одделни филијали, користење на предноста на корпоративната сметководствена пракса во смисла на можност за намалување на даночното оптоварување. За потребите на акционерите или на даночните власти, мултинационалните компании составуваат консолидирани финансиски извештаи, кои сочинуваат единствен или збирен извештај во една валута, комбинирајќи и сврзувајќи ги резултатите на работењето на матичната компанија со резултатите на работење на сите нејзини филијали. Иако филијалите на мултинационалните компании се посебни, и



често, мошне самостојни правни ентитети, не може да се каже дека се одвоени економски ентитети. Имено, сите филијали и деловни ентитети во корпоративната група се економски меѓузависни. Консолидираните финансиски извештаи треба да обезбедат сметководствени информации за групата, препознавајќи ја нивната економска меѓузависност. *На пример, ако филијалата на една МНК во Турција остварува значителни финансиски загуби кои ги загрозуваат корпоративните фондови, инвестициите предвидени за таа филијала ќе бидат ограничени од страна на матичната компанија, како и од другите филијали.*

**Обврската на консолидирање.** Составувањето на консолидирани финансиски извештаи се повеќе станува правило. т.е. обврска за мултинационалните корпорации. Инвеститорите сфаќаат дека без консолидирани финансиски извештаи, мултинационалните компании можат да ги кријат загубите/добивките во неконсолидирана филијала, прикривајќи ја на тој начин вкупната состојба на компанијата. Имајќи го тоа предвид, Меѓународното биро за финансиски стандарди ИАСБ донесе два стандарди кои им наметнуваат обврска на мултинационално дисперзираните организациски структури да составуваат консолидирани финансиски извештаи. Тие стандарди и обврски и денес се прифатени во поголемиот дел од развиените земји.

**Предмет на консолидирање.** Производот на некоја компанија може да биде дизајниран во една земја, некои негови компоненти да бидат произведени во друга земја, неговите останати компоненти да бидат произведени во трета земја, сите тие можат да се монтираат во четврта земја, а потоа, готовиот производ се продава ширум светот. Обемот на внатрешните трансакции во мултинационалната корпорација е голем, и со тек на времето ќе станува поголем. Компаниите постојано праќаат резервни делови и ги комплетираат производите во своите филијали во различни земји. Сето ова го потенцира мошне важното прашање за вреднување на добрата и услугите трансферирани меѓу филијалите во мултинационалните компании. Консолидираните финансиски извештаи ги опфаќаат оние позиции на активата и пасивата на билансот на состојбата и успехот, кои се врзани само за работењето со трети лица. Трансакциите меѓу членките внатре во корпоративната структура не се вклучуваат во консолидираните финансиски извештаи. Поради тоа, самостојните правни ентитети, покрај тоа што според законот мора да водат сопствено сметководство и да подготвуваат финансиски извештаи, тие мора да ги следат и трансакциите со останатите ентитети на корпоративната група на одвоени сметки, за да бидат исклучени за време на составувањето на консолидираните или збирните финансиски извештаи.

**Вреднување на учинокот на филијалите.** Вреднувањето на учинокот на менаџментот на одделни филијали треба да се врши во локална валута, земајќи ги предвид и оние фактори врз кои менаџментот нема непосредно влијание. Независно од способноста на менаџментот, покрај девизниот курс, врз финансиската положба на одделни филијали влијаат и каматните стапки, даночните стапки, стапките на инфлација. За време на консолидирањето и вреднувањето на финансиските резултати на одделни филијали, се сугерира одвојување на вредноста на учинокот на филијалите од учинокот на нивниот менаџмент. Вреднувањето на учинокот на менаџментот треба да ја земе предвид стимулативноста, односно дестимулативноста на деловното окружување на странска земја во која делува филијалата. Имено, не е потребно да се бега од универзално прифатливите сметководствени критериуми за следење на профитабилноста, рентабилноста, економичноста и финансиската стабилност на одделните деловни ентитети и филијали, но не е препорачливо да се одредуваат исти квантитативни нивоа на тие параметри и критериуми. Секогаш треба да се има предвид дека странските филијали не работат во еднообразни окружувања. Одделни филијали се изложени на дејството на различни економски, ценовни, монетарни, фискални, политички и социјални фактори, што во голема мерка можат да влијаат врз

трошоците на работење и профитабилноста на филијалата. *Хипотетички, менаџментот на филијалата која работи во неповолно окружување, а која има ROI (Return On Investment, повраток на инвестицијата. Често се нарекува и Internal Rate of Return, IRR, внатрешна стапка на повраток) од 5%, можеби и подобро ја извршува својата работа од менаџментот на филијалата која работи во поволно окружување и која има ROI од 20%. Иако многу компании не сакаат да работат во земји во кои нивниот ROI е само 5%, сепак, покрај квантитативниот резултат, неопходно е да се согледа перспективата на странскиот пазар, како и способноста на локалниот менаџмент да остварува позитивни резултати и во отежнати финансиски претпоставки.*

### **12.3.Проблемот на валутната трансакција при консолидирањето на финансиските извештаи**

**Поимот трансакција.** Процесот на преведување на финансиските извештаи на странските филијали од валутата на земјата домаќин или од некоја друга странска валута во домашна валута на матичната компанија, се нарекува транслација. Со овој проблем на транслација се соочуваат претпријатија со мултинационални организациски структури кога подготвуваат консолидиран или збиен финансиски извештај за потребите на акционерите на компанијата или за даночните власти. Веќе констатиравме дека консолидираниот финансиски извештај претставува единствен или збиен извештај на работењето, искажан во една валута, комбинирајќи и поврзувајќи ги резултатите од работењето на матичната компанија со резултатите од работењето на сите нејзини филијали. Бидејќи филијалите ги искажуваат своите резултати во валутата на земјата домаќин, или во некоја друга функционална валута, матичната компанија, по правило врши конвертирање на новните деловни резултати во валутата на својата земја, како функционална валута на корпоративниот систем во целина.

*Така на пример, филијалите на некои мултинационални компании во Јапонија, своите сметководствени пресметки ќе ги вршат во јени, во Бразил пресметката ќе биде во реал, а во Кореја во вон и слично. Соочувајќи се со голем број на поединечни финансиски извештаи во различни валути, матичната компанија, при составувањето на консолидираните извештаи врши конвертирање на нивните деловни резултати во валута, која по правило е валута на земјата со потекло на матичната компанија.*

**Клучниот проблем на трансакцијата.** Основниот проблем при транслацијата на финансиските извештаи се врзува за изборот на соодветниот девизен курс. Бидејќи деловните активности и трансакции од преземените финансиски извештаи се случувале во различни временски периоди, се отвора прашањето на девизниот курс според кој ќе се вреднува транслацијата. Често пати се добиваат различни вредности во зависноста од тоа дали пресметувањето се врши според курсот кога настанале трансакциите, или според девизниот курс кога се составил консолидираниот финансиски извештај, или по просечен или некој друг девизен курс. Компаниите можат да користат 2 метода за избор на девизниот курс за валутното преведување и воедначување на различните финансиски извештаи: метод на тековниот девизен курс и темпорален метод.

**Метод на тековниот девизен курс.** Според овој метод, за време на транслацијата, се користи девизниот курс кој важи на денот на составувањето на консолидираниот биланс. Одбележјето на актуелноста на овој метод му дава можност за единствено и интегрално преведување на сите билансни позиции и сите поединечни финансиски извештаи на моментната состојба и во вредносниот израз по тековниот девизен курс. Иако во тоа својство има логика, овој метод е во спротивност со принципот на историските трошоци кој е општоприфатен сметководствен систем во поголемиот дел од земјите. Во овој случај, некои битни позиции во билансот на состојбата, како што се вредностите на целосниот имот, ќе бидат прикажани во поголем

износ во однос на реалната вредност од периодот на нивното настанување. Тој пораст на вредноста едноставно е резултат на промената на девизниот курс нагоре, до која, во меѓувреме дошло. Составените консолидирани биланси, со примената на само овој метод би можеле да дадат искривена слика за финансиската и имотната состојба во компанијата. *Да претпоставиме дека некоја МНК инвестирала во својата филијала во Малезија 100.000 долари, а дека девизниот курс во тој момент бил 1 долар = 5 малезиски рингити. Значи, вкупната инвестиција изнесувала 500.000 рингити. Од моментот кога филијалата ја купила недвижноста со овие пари, доларот паднал, па на крајот на годината, т.е. за време на правењето на консолидираниот биланс, 1 долар можел да се купи за 4 рингити. Користејќи го овој метод за време на транслацијата и составувањето на консолидираниите биланси, лесно ќе пресметаме дека вредноста на купената недвижна, пресметана во американски долари пораснала дури за 25% и дека изнесувала 125.000 долари. Да се искоментира оваа случка!*

**Темпорален метод.** Како би се избегнале недостатоците од користењето на методот на тековниот девизен курс, за транслација на сметките на странските филијали може да се користи темпоралниот метод. Според овој метод, транслацијата на вредноста на билансните позиции изразени во странска валута во домашна валута на матичната компанија, се врши по девизниот курс кој бил важечки во моментот кога настанала одредената финансиска или билансна промена. Иако темпоралниот метод ги елиминира недостатоците на методот на тековниот девизен курс, т.е. обезбедува пресметаната вредност да не се менува под влијание на промената на девизниот курс, и овој метод има свои сериозни недостатоци. Со оглед на тоа дека странските филијали имаат различни вложувања кои се реализираат во различно време и со оглед на тоа дека девизните курсеви ретко се стабилни во подолг временски период, тоа значи дека транслацијата на странските средства во домашната валута ќе се врши според различни девизни курсеви. Како последица од ова, билансот на меѓунационалната компанија нема да биде во рамнотежа. Стручњаците од областа на сметководството – билансистите, треба да пронајдат задоволувачко решение за евентуалните билансни нерамнотежи, кои можат да настанат поради пресметувањето на различните билансни позиции по различни девизни курсеви.

**Комбинирање на методите.** Изборот на девизниот курс и начинот на пресметување на финансиските извештаи ќе зависат и од карактерот на странската инвестиција во странство, обемот на сопственоста во странските компании и филијали, како и од видот на финансискиот извештај и финансискиот параметар чија вредност се пресметува. Сопственичките удели се пресметуваат по курсот кој важел кога акциите се купени, изкажаната добивка или загуба се пресметува со сукцесивна мета, т.е. по курсевите по кои доаѓало до кумулирање на изкажаната загуба или добивка, дивидентите се пресметуваат според курсот кој важел во моментот кога тие се исплатувани. Вредноста на активата и обврските од билансот на состојбата на филијалите се пресметуваат по девизниот курс кој бил актуелен во времето на подготовката на билансот на состојбата. По правило, се отвора посебно konto за усогласување на пресметаните вредности со кои се нивелираат разликите до кои доаѓа поради примената на различните девизни курсеви при пресметувањето на одделни ставки на пасивата и активата од билансот на состојбата на филијалата.

### **13. Даночни проблеми на меѓународниот финансиски менаџмент**

#### **13.1. Соочувања со различни даночни оптоварувања во МФМ**

**Целта на меѓународното даночно сметководство.** Даночната политика и нивото на даночните и царинските стапки имаат круцијална важност во секој бизнис, а

во меѓународниот бизнис, особено. Даноците и даночното книговодство непосредно влијаат и на нивото на профитабилноста и ликвидноста на меѓународно ориентираното претпријатие. Даночното книговодство е мошне комплексно и во домашни деловни рамки, но неговата комплексност особено доаѓа до израз во меѓународните деловни операции. Меѓународниот даночно-книговодствен специјалист мора добро да ги познава сите релевантни даночни и царински прописи, како на земјата домаќин, така и на секоја странска земја во која претпријатието има деловни операции и активности. Природно е што секое претпријатие настојува да го максимизира доходот по оданочувањето. Меѓународно ориентираните претпријатија наидуваат на различни фискални претпоставки во искажувањето на својот доход, но имаат и обврска да ја почитуваат фискалната регулатива на секоја држава во која работат. Во рамките на дадените претпоставки и ограничувања, меѓународно ориентираното претпријатие настојува да ги прилагоди или своите деловни стратегии или своето книговодство, како би имало што поголема контрола на финансиските текови и би придонело за максимизацијата на доходот кој останува по оданочувањето.

**Стратегиската важност на даноците и царините.** Нивото на даночните и царинските оптоварувања непосредно определува донесување на низа стратегиски одлуки во меѓународното работење, како што се: избор на стратегијата за влезот на странски пазар, изготвување на финансиски план за пазарот, избор на локација за отворање на погон во странство, определување за правниот статус на погонот во странство, избор на начинот на финансирање на деловните операции во странство, избор на финансиско-трансферните техники. Покрај организациско-развојните импликации, нивото на даночните и царинските оптоварувања влијае и врз изборот на најповолните книговодствени техники, како и врз начинот на искажувањето на финансиските во однос на комерцијално деловните текови.

**Даночната атрактивност на меѓународните локации.** Во функција на обезбедување на контрола врз финансиските текови и максимизирањето на финансиските ефекти, меѓународно ориентираните компании често се определуваат за – работење преку слободните царински зони, деловно врзување за даночно атрактивните локации и примената на трансферни цени, со што би се намалило нивото на даночното оптоварување. Лоцирањето на меѓународните деловни и финансиски операции во значителна мера го определува нивото на даночните оптоварувања. Раширена е праксата, доходот да се пренасочува кон даночно најатрактивните локации. т.к. даночни рајови. Земјите со даночен рај се оние во кои се практикуваат мошне ниски даночни стапки, или оние во кои приходот од странските компании е ослободен од плаќањето на данок. *Поголем број од малите земји се определуваат за привлекување на меѓународниот бизнис практикувајќи ниски даночни стапки, даночни олеснувања и даночни ослободувања. Статусот на даночните рајови веќе го носат државите како што се: Кајманските Острови, Кипар, Лихтенштајн, Луксембург, Хонг Конг, Бахамите, Антилите, Панама...Владата на Кајманските Острови не ги оданочува приходите од ројалитетот, како ни профитотот, капиталната добивка или дивидендите. Поради големата даночна атрактивност, околу 32.000 странски компании, своите деловни и книговодствени операции ги врзуваат за Кајманските Острови. На Девствениите Острови, фирма се регистрира без било какво чекање, со вкупни трошоци за регистрација од околу 1.000 долари. Тамошните фирми не плаќаат даноци, не мораат да водат деловни книги, ниту да го докажуваат потеклото на капиталот. На властите им се плаќа годишна такса од 300 долари. Ова се причините што во оваа карибска земја, каде што живеат дваесетина илјади жители, има регистрирано околу 400.000 компании, значи по 20 регистрирани фирми по глава на жител.*

### **13.2. Прилагодувања на даночното сметководство во МФМ**

**Трансферните цени во даночното книговодство.** Трансферните цени најмногу се применуваат за пресметување на вредноста на производите и услугите кои се движат од една до друга филијала, или пак, меѓу матичното претпријатие и одделните филијали. Меѓукорпорациските трансфери на стоки, услуги, технологија и други производи, обично се вршат меѓу филијалите кои се лоцирани во различни земји. Во меѓународниот бизнис често се врши манипулација со трансферните цени, со што би се минимизирале даночните обврски, би се намалиле увозните царини, или за да се избегнат владините рестрикции во тековите на капиталот. Во корпоративните структури, трансферните цени често се користат и за планирање и оптимизација на развојните буџети, како и за вреднувањето на учинокот на филијалите. За време на формирањето на буџетот и проценката на учинокот на филијалите, управата на корпорацијата мора да го има во предвид и искривениот ефект на трансферните цени. Во пресметувањето на внатрешнокорпорациските трансакции, се користат разни техники на трансферните цени. Кога некоја земја има високи царински стапки, се препорачува пресметување на пониски трансферни цени, со што би се платила помала вредност на царината. Доколку некоја земја има висок данок на доход, тогаш трансферните цени се ставаат во функција на намалување на искажаниот доход како основа за оданочување. Во земјите каде што постои низок данок на доход, финансиската улога на трансферните цени е обратна. Компаниите често го користат механизмот и техниката на трансферни цени поради надминувањето на проблемот со рестрикциите на одделни земји кои се однесуваат на изнесување на профитот и дивидендите кои и се исплатуваат на матичната компанија.

*Да претпоставиме: Филијалата на германската корпорација која е сместена во Турција, увезува важни компоненти од Израел. Таа извршува склопување на делови во финални производи и ги продава на пазарот на Турција за 230 евра по единица. Трошоците на производството изнесуваат 200 евра по единица, од кои 100 оди на филијалата во Израел, за плаќање на производните компоненти. Останатите 100 евра ги надокнадуваат трошоците настанати во Турцијал. Лесно може да се пресмета дека филијалата во Турција остварува профит од 30 евра по единица производ. Ако управата на корпорацијата реши да ги зголеми трансферните цени за 20% (20 евра по единица), во тој случај профитот на турската филијала ќе падне за една третина. т.е. од 30 на 20 евра по единица. Оттаму, учиноците на филијалата во Турција зависат од трансферните цени за одделни компоненти на производите увезени од Израел, а трансферните цени се контролирани од страната на управата на корпорацијата.*

**Даночен третман на странскиот приход.** Даночниот третман на приходот остварен во странство, во земјата на матичната компанија, зависи, како од организациската форма, така и од оперативниот начин на остварувањето на приходот. Организациски гледано, можно е да се прави разлика меѓу приходот кој е остварен врз основа на класичниот извоз, преку огранокот или претставништвото на матичната компанија или преку самостојна филијала во странство. Без разлика дали извозот е ослободен од плаќањето на данок на додадена вредност, искажаниот приход врз основа на извозот на производите и услугите му се додава на приходот од домашната продажба и се третираат единствено книговодствено.

Приходот од огранокот и претставништвото во странство се третира како приход на матичната компанија. Приходот на самостојната филијала или претпријатие во странство може одвоено да се води од приходот на матичната компанија, со што се дозволува одложување на плаќањето на данок на тие приходи се додека не дојде до трансфер на профитот и дивидендите во земјата на матичната компанија.

**Даночен третман на активниот и на пасивниот приход.** Оперативно и функционално гледано, се прави разлика меѓу активно и пасивно остварениот доход во странство. Активно создадениот доход доаѓа од базичните деловни операции и

функции, како што се: камати, ријалитети, авторски права, дивиденди и други приходи врз основа на финансиските пласмани. Даночниот третман на активниот и пасивниот доход е различен во повеќето земји. По правило не се дозволува одложување на плаќање данок на пасивно остварен доход, а се дозволува одложување на данок на активно остварен доход. Во тоа треба и да се бара причината дека многу меѓународно ориентирани компании се склони, својот пасивно остварен доход по различни основи, да го префрлаат на локации на ткн. даночен рај.

### **13.3. Надминување на меѓународните даночни конфликти**

**Соочување на различните интереси.** Секако дека интерес на меѓународно ориентираниот бизнис е да дојде до што поголема хармонизација, споредливост и предвидливост на даночно-царинските системи и политики кај поголемиот дел од земјите во светот. Но, одделни земји се наоѓаат во мошне различни пазарни, развојни и структурни услови и претпоставки на водење на својата фискална политика. Преку царините и даноците доаѓа до соочување и прекршување на различни, а понекогаш и спротивставени интереси. Оттаму, не е реално да се очекува доаѓање до целосна хармонизација на фискалните системи во пошироки меѓународни размери. Даночните власти на многу земји доаѓаат во конфликт со меѓународниот бизнис поради својата даночна политика и нивоата на даночните оптоварувања. Надминувањето на тие конфликти на национално, билатерално и мултилатерално ниво е од голема важност за динамизирањето на меѓународните деловни активности и трансакции.

**Најчестите техники** кои се користат заради надминување на меѓународните даночни конфликти се: одобрување на даночни кредити, практикување на данокот на додадена вредност (value-added tax – VAT), елиминирање на двојното оданочување и претходно усвојување на правилата на трансферните цени.

**Даночните кредити, уговори и одложувања** се користат во ситуации кога приходот остварен во странство е изложен на оданочување и во домашната и во странската земја. Даночен кредит подразбира дека земјата на матичната компанија може да го намали нивото на даночната обврска за износот на платениот данок во странство. Даночниот кредит може да го применува, како земјата на потеклото на компанијата, така и земјата домаќин. САД имаат таков даночен третман на приходи остварени во странство. Во функција на привлекување на меѓународниот бизнис и избегнувањето на товарот на дуалните даноци, земјата домаќин може да го одобри даночниот кредит на матичната компанија за износ на данокот кој мора да се плати во оваа земја. Треба да се напомене дека даночниот кредит може да се добие само за данокот на доход, но не и за данок на промет или на додадена вредност.

Надминувањето на потенцијалните даночни конфликти може да се оствари и низ заклучување на даночни договори меѓу две земји. Со даночниот договор, прецизно се дефинира кои приходни ставки ќе бидат оданочени од страна на државата во која приходна ставка настанала. Земјите можат да се договорат, дивидендите кои се трансферирани во матичната земја да не бидат предмет на оданочување во земјата во која се создадени тие дивиденди.

Често се користи и принципот на даночно одложување, кој подразбира дека матичната компанија не плаќа данок на книговодствено искажан доход (дивиденди, ројалитети, премии) се додека тој не биде реално трансфериран во матичната земја.

**Данокот на додадена вредност – ДДВ**, земјите на ЕУ го практикуваат од 1967 година, во функција на хармонизација на фискалната политика и пракса во рамките на земјите членки, но и во функција на надминување на потенцијалните даночни конфликти меѓу одделни држави и меѓународно ориентираниот бизнис. Со оданочувањето на одделни фази во ланецот на вредноста или во процесот на

производство, се елиминира даночната конфликтност и можноста за двојно оданочување во вертикално организираните меѓународни деловни системи. Овој даночен систем се користи и во функција на стимулирање на извозот, бидејќи ДДВ данокот се исклучува од малопродажните извозни цени и му се рефундира на извозникот или на крајниот потрошувач, доколку бил претходно платен.

**Елиминирање на двојното оданочување** се реализира низ склучување на билатерални или мултилатерални договори меѓу земјите. Со оваа пракса, непосредно се придонесува и на промовирањето на деловната соработка и трговија меѓу земјите, но и се елиминираат и потенцијалните фискални конфликти. Покрај елиминирањето на двојното оданочување, со ваквите договори се предвидуваат и разни даночни олеснувања и ослободувања, како што е намалување на данокот на приход на ограноците и филијалите на матичните компании, или пак, елиминирање на данокот на камати, ројалитети и други приходи од авторските права. Треба да се напомене дека сите додатни даночни олеснувања и преференции во оваквите договори се прифаќаат на реципрочна основа.

**Превентивно усвојување на правилата на трансферните цени**, претставува можен одговор и на евентуалната злоупотреба на механизмот и логиката на трансферните цени во меѓукорпорациските трансакции, но и на евентуалното накнадно даночно казнување и анулирање на внатрешнокорпорацискиот финансиски приход од страна на земјата домаќин. Основниот проблем кој при тоа се јавува е врзан за утврдување дали трансферните цени се во функција на остварување на деловните цели и политиката на корпорацијата, или пак, се во функција на нелегално избегнување на плаќањето на данок. Практиката на накнадното санкционирање на трансферните цени претставува можно предупредување и коректив во однесувањето на мултинационалните корпорации. *Јапонија, во 1913 година тројно го зголеми бројот на вработени во Националната даночна администрација за да подобро ја следи праксата на трансферните цени на странските компании. Три години подоцна, владата на Јапонија подигнала 50 обвиненија против злоупотребата на механизмот на трансферните цени, докажувајќи дека со тоа е избегнато плаќањето на данокот во вредност од околу 500 милиони долари. Меѓу обвинетите биле и компании како: Roshe, Goodyear, Coca Cola.*

## **14. Долгорочно финансирање на меѓународните деловни активности**

### **14.1. Меѓународни димензии на деловното финансирање**

**Функционални принципи.** Ако тргнеме од неспорната вистина дека двете најголеми преокупации на секој бизнис се врзуваат за потрошувачите и за парите, тогаш лесно се заклучува дека маркетингот и финансиите претставуваат две определувачки деловни функции, од кои најнепосредно зависи нивото на успехот на секој бизнис, а особено на меѓународно деловните операции и проекти. Оттаму, една од најважните улоги во работењето на меѓународно ориентираните компании се врзува за корпоративните финансии, финансирањето на деловните проекти и деловните активности во различни земји. Основната функција на меѓународните корпоративни финансии се врзува за обезбедување на што поповолна структура на финансиските средства од домашни или меѓународни извори и нивно што порационално вложување и алоцирање на меѓународни деловни активности и проекти на компанијата. Аналогно на

логиката на набавката и продажбата во маркетингот, и кај меѓународните деловни финансии важат два спротивставени принципи – принцип на што поевтино и поповолно обезбедување на финансиски средства и принцип на што попрофитабилно пласирање и инвестирање на расположивиот капитал во меѓународни размери.

**Меѓународниот карактер на деловното финансирање.** Дека се работи за меѓународно деловно финансирање, се препознава по – партнерското и валутното одредување на финансиските аранжмани и текови. Кога и да се работи за деловно финансиски аранжмани и текови кои се одвиваат меѓу партнерите и организациите кои потекнуваат од две или од повеќе земји, без разлика во која валута тие текови се одвиваат, имаме меѓународен карактер на деловно финансирање. Од друга страна, одбележја на меѓународното деловно финансирање имаме секогаш кога финансиските аранжмани и текови се одвиваат во некоја странска валута, без разлика дали партнерите се од иста или од различни земји. Значи, кога и да се одвиваат работите на финансирање со странски партнер или странска валута, или и едното и другото, неопходно е да се води сметка за принципите и претпоставките на меѓународниот финансиски менаџмент.

**Меѓународните претпоставки на деловното финансирање.** Работата на финансиските менаџери е многу покомплексна во меѓународниот бизнис отколку во домашниот. За разлика од еднонационалниот деловен амбиент, во меѓународното деловно опкружување е неопходно перманентно вршење на компаративна анализа на следните финансиски претпоставки и услови: постоење на девизен ризик, слобода ограничување на движењето на кешот (готивината), ниво на даночните и царинските оптоварувања, можност за репатријација на профитот, цена на капиталот и нивото на каматните стапки на различни пазари, развиеност на финансиските пазари, финансиските деривати и инструменти за плаќање, движење на цените и ризик од инфлација. Во основа, специфичностите на меѓународните деловни финансии произлегуваат од – соочувањето со различни финансиски претпоставки на работењето, соочувањето со различни национални валути и соочувањето со различните монетарни политики и монетарни власти.

**Инвестициски и финансиски одлуки во МБ.** Треба да се прави разлика меѓу инвестициските и финансиските одлуки во меѓународниот бизнис и менаџмент. Инвестициските одлуки се однесуваат на изборот на меѓународните проекти, деловните потфати и деловните активности кои треба да се финансираат. Значи, инвестициските одлуки се насочени на евалуација на меѓународните инвестициски проекти. Финансиските одлуки се насочени на избор на изворот и начинот (структурата) на финансирањето на избрани и позитивно вреднувани активности и потфати. Финансиските одлуки, оттаму, се доминатно насочени на оптимизација на интерните и екстерните извори на финансиските средства, како и условите и начините на нивното користење во периодот на реализација на одредена инвестиција. Проблемите на меѓународните деловни финансии само содржајно и концепциски се слични со финансиските проблеми кои се јавуваат во работењето на домашен пазар. И меѓународно ориентираните претпријатија се соочуваат со стандардните деловно-финансиски проблеми какви што се: проблем на управување со обртен капитал, проблем на рационализација на тековите на кешот, проблем на управување со инвестицискиот капитал, проблем на интерното и екстерното обезбедување на капиталот, проблем на кредитното задолжување и проблем на сопственичкото финансирање. Сите наведени проблеми покажуваат важни особености и додатна комплексност поради варирањето во меѓународни размери.

#### **14.2. Меѓународна инвестициона анализа**



**Аспекти на меѓународната инвестициска анализа.** Општопознат е фактот дека секое претпријатие располага со многу поголем број на инвестициски идеи и потенцијални проекти во однос на расположивите финансиски средства и инвестициски капитал, кои можат рационално да се обезбедат и вложат во почнувањето на тие проекти. Бидејќи финансиските средства и капиталот секогаш се ограничени, секое претпријатие настојува да ги алоцира на домашни и на меѓународни проекти кои ветуваат најголема стапка на повраток. Оттаму, и во меѓународното инвестициско одлучување, неопходно е да се извршат вообичаените 3 аспекти на инвестициска анализа: евалуација на меѓународните инвестициски проекти, согледување на интерните извори на инвестицискиот капитал и догледување на екстерните извори на инвестицискиот капитал.

**Финансиска евалуација на меѓународните проекти** се врши во функција на вреднување на нивната исплатливост, краткорочната и долгорочната профитабилност. Без претходно финансиско вреднување на одделни инвестициски проекти, не е упатно да се оди обезбедување на потребниот капитал за нивно почнување. Од друга страна, резултатите на финансиската евалуација непосредно влијаат на нивото на проблематичноста или леснотијата во обезбедувањето на неопходниот инвестициски капитал од интерни или екстерни извори. Определувачка важност имаат – проценетата профитабилност, стапката и времето на повраток на вложениот капитал. Поради тоа, и кај финансиската евалуација на меѓународните инвестициски проекти се користат вообичаените методи на инвестициска анализа: нето сегашна вредност, интерна стапка на приносот и време на повратокот на инвестицијата. Во меѓународната инвестициска и финансиска анализа, периодот на повратокот како метод на финансиска евалуација додатно се релативизира во однос на домашната инвестициска анализа. Имено, во меѓународното работење од пресудна важност станува времето на влезот на странскиот пазар и завземањето на стартната позиција, како и долгорочната конкурентска важност и приносен потенцијал на инвестицискиот проект. Често се наидува на проекти кои во почетокот даваат загуби, но можат да остварат значителни профити во фазата на нивната зрелост и целосна комерцијализација на целните странски пазари. Поради тоа, периодот на повратокот се зема како подлога само за грубата селекција на алтернативните проекти, кои потоа се подложуваат на подетална и попотполна финансиска анализа на нивната нето сегашна вредност или интерната стапка на приносот. Треба да се напомене дека кај финансиската евалуација на меѓународните проекти се издвојуваат три додатни моменти за кои треба да се води сметка: проценка на меѓународниот финансиски ризик, изборот на функционалната валута и вреднување на готовинскиот тек од аголот на матичната компанија или од перспективата на индивидуалниот проект како идна филијала.

**Проценка на финансиската исплатливост на проектот.** Финансискиот менаџер во меѓународниот бизнис пренствено е окупиран со вреднувањето на деловните користи, вкупните вложувања и трошоци, како и со сите видови на ризик кои ќе ја следат реализацијата на конкретната инвестиција на конкретна странска локација и во рамките на конкретните економски, правни, политички, културни и инфраструктурни претпоставки. Истовремената евалуација на приходните ефекти, трошоци и ризици на меѓународните инвестициски проекти се реализира со познатите техники на дисконтирање на паричните текови (Capital budgeting techniques). Со текот на времето се проценува финансиската исплатливост на проектот. По правило, готовинскиот тек во почетниот период на реализација на проектот е негативен, бидејќи тоа е период кога повеќе се вложува во изградба на фиксни капацитети. По извесен период, благодареејќи на побрзиот раст на приходите од трошоците, готовинскиот тек ќе станува позитивен. Со истовременото набљудување на вкупниот временски период на реализација на одредена странска инвестиција, т.е. и на периодот со негативен и на периодот со позитивен тек на кешот, со примена на соодветна дисконтна стапка, се доаѓа до дисконтирана или просечна вредност на готовинскиот тек за време на набљудуваните

инвестициски фази или периоди. Доколку се покаже дека дисконтираната вредност на текот на кешот е поголема од нула, компанијата треба да инвестира во проценуваниот проект во странство.

**Меѓународните проблеми на дисконтирањето.** Мора секогаш да се има на ум дека дисконтираноста на исплатливоста на инвестициските проекти во меѓународниот бизнис е многу посложена и понепрецизна постапка во однос на дисконтирањето на домашните инвестициски проекти. Тоа се случува: поради поинаквата структура на изворот на финансирање, различното прикажување на готовинскиот тек на проектот во однос на готовинскиот тек на матичната компанија, поголемото и повеќедимензионалното прикажување на ризикот на инвестирање во странство (политички, правен, девизен, инфлаторен ризик). Една иста меѓународно ориентирана компанија може да применува различна политика на дисконтирање и различни дисконтни стапки на различни пазари поради различната проценка на нивото на ризикот. На пример, на стабилните и помалку ризичните пазари, иста компанија може да применува дисконтна стапка од 5%, а на нестабилните и повеќе ризичните пазари може да применува дисконтна стапка од 18%. Разбирливо е дека примената на пониските дисконтни стапки подразбира постоење на поголем нето-готовински тек на проценуваниот проект, за да може вкупната инвестиција да има позитивна нето сегашна вредност. Истражувањата покажуваат дека околу 50% од мултинационалните компании, по правило и додаваат неколку проценти на дисконтната стапка која се користи за проектите во странство. Но, менаџментот секогаш се наоѓа пред дилема дали премногу да го намали нивото на готовинскиот тек во раните фази со примена на повисоки дисконтни стапки за ризичните проекти, или да го намали очекуваното ниво на готовинскиот тек во завршните фази на реализацијата на проектот на име на проценетите неповолни околности на опкружувањето.

#### **14.3. Меѓународно инвестициско финансирање**

Можеме да зборуваме за два вида на одлуки при финансирањето на странските инвестиции – каква ќе биде финансиската структура на филијалата во странство и како инвестицијата ќе се финансира (од кои извори).

**Финансиска структура на бизнисот во странство.** Финансиската структура на кредитниот и акцискиот капитал на одделни филијали кои работат на различни пазари, може да биде различна. Имено, рациото меѓу кредитното и акциското финансирање на проектите, во значајна мера варира кај одделните меѓународно ориентирани компании, во зависност од земјата на потекло. Тоа говори дека се среќаваат различни практики на финансирање на инвестициските проекти, структурно гледано, по одделни земји. Познато е дека американските компании имаат поголема наклонетост кон акцискиот отколку кон кредитниот начин на финансирање, додека јапонските компании многу повеќе се потпираат врз кредити при финансирање на проекти. Може да се рече дека вообичаената финансиска структура на бизнисот по одделни земји е под големо влијание на важечкиот даночен режим, како и на важечките културни норми и нормите на деловната пракса. Меѓународниот бизнис секогаш се соочува со дилемата дали финансиската структура на своите филијали, деловни потфати и проекти во странство да ги прилагодува на важечките локални норми на структурата на капиталот. Со локалното прилагодување на финансиската структура, компанијата покажува поголема чувствителност на локалната монетарна политика, но и овозможува пообјективна споредба со конкурентите, како и полесно предвидување на повратокот на вложениот капитал. Сепак, треба да се напомене дека меѓународниот бизнис треба да ја планира финансиската структура на своите филијали во странство минимизирајќи ги трошоците на капиталот, без разлика на нивото на усогласеноста на таа структура со локалната пракса.

**Согледувањето на интерните извори на инвестицискиот капитал** може да води кон идентификување на важните износи на слободните финансиски средства, особено во меѓународно ориентираните компании од корпоративен вид. Потенцијалните интерни извори на инвестицискиот капитал се повеќекратни, што додатно ќе го видиме во посебниот осврт на движењето на кешот и обртниот капитал во рамките на меѓународните и мултинационалните организациски структури (следна точка). Се согледува можноста за реинвестирање на остварениот профит на ниво на компанијата како целина, на ослободените средства низ амортизација и долгорочни резервирања, на приносните ефекти од трансферираните дивиденди од странските филијали, од приходите врз основа на ројалитетот, правата за користење на заштитното име и знак, авторските права, менаџмент надокнадите и слично. Во функција на интерното обезбедување на слободните финансиски средства и инвестицискиот капитал, од решавачко значење е механизмот на трансферните цени и можноста на слободно трансферирање на одделните компоненти од остварениот приход во странство. Матичната компанија преферира што поголема слобода во преместувањето придвижувањето на слободните финансиски средства меѓу одделните организациски единици, како и меѓу филијалата и матицата. Бидејќи во создавањето на приносните ефекти и интерниот инвестициски капитал учествуваат сите организациски делови, разбирливо е што можноста за меѓународно трансферирање на финансиските средства е од решавачка важност за унапредување на инвестициската способност на компанијата. Секогаш треба да се води сметка за две формални ограничувања, кои можат да му пречат на слободното трансферирање на финансиските средства:

1. ако компанијата нема целосна сопственост над филијалата во странство, мораат да се почитуваат правата на останатите акционери
2. одделни земји имаат рестриктивна регулатива која го попречува слободното инвезување на профитот и другите финансиски приходи.

Треба да се води сметка и за едно деловно и конкурентско ограничување – не смее да се дозволи, префорсираните интерни трансфери на слободните финансиски средства да ја деформираат сликата за деловната и конкурентската положба на филијалата во странство.

**Согледувањето на екстерните извори на инвестицискиот капитал** во меѓународни размери се насочува кон алтернативата на домашното или на меѓународното долгорочно кредитно задолжување или кон алтернативата на обезбедување на акциски капитал преку домашните или меѓународните финансиски пазари. Компаниите кои емитуваат хартии од вредност, како и инвестициските банкари, континуирано развиваат нови техники на финансирање, за да бидат што пониски трошоците на позајмување. Меѓународните инвестициски банкари, како што се Merrill Lynch, Goldman Sachs, Numura – како посредници, им пласираат акции на инвеститорите во земјата на реализација на инвестицијата, во земјата на матичната компанија или во некоја трета земја. Многу МНК ги котираат своите акции на берзите во различни земји (KLM и Sony, со своите акции се присутни на сите значајни светски берзи) и често се подготвени да позајмуваат средства на краткорочна, среднорочна или долгорочна основа. Долгорочните кредити е можно да се обезбедат од домашните и од странските банки, како и од конзорциумите на меѓународните банки, како и преку домашни и странски обврзници, еврообврзници и други извори на меѓународниот пазар на капиталот. За привлекување на екстерните извори на инвестицискиот капитал, од пресудна важност е да се располага со атрактивен меѓународен инвестициски проект.

**Глобални или локални извори на финансирање.** Компаниите се повеќе се ориентираат кон меѓународните пазари на капиталот, како би можеле да ги финансираат своите проекти и инвестиции. Во рамките на екстерните странски извори на финансирање, можно е да се дојде и до пониска и поповолна цена на капиталот. Меѓународните пазари на капиталот се и поголеми и постабилни и поликвидни од

домашните. Но, често се среќава ситуација, земјите домаќини да инсистираат на тоа, странските компании да ги финансираат своите проекти во нивната земја од локални извори и од локалните пазари на капиталот. Доколку локалните влади, при тоа, не нудат можност за обезбедување на капиталот по пониски каматни стапки, тогаш странската компанија ќе пресметува повисоки дисконтни стапки за време на дисконтирањето на готовинскиот тек. Во случај, владите да го стимулираат привлекувањето на странските инвестиции по пониски камати и цени на капиталот, тогаш, дисконтната стапка би требало да се корегира на пониско. Треба да се каже дека опцијата на локалното финансирање на инвестициските проекти од изворите на капитал на земјата домаќин додатно е интересна кога се очекува депресирање на локалната валута, во која позајмениот капитал ќе биде вратен.

## **15. Управување со тековите на готовината во меѓународниот бизнис**

### **15.1. Корпоративниот пристап и принципите на управување со готовинските текови во МБ**

**Приоритет на интерните извори.** Првенствената цел на меѓународниот финансиски менаџмент е управување со финансиските ресурси со кои компанијата располага во домашни и во меѓународни размери, на најрационален и најефективен начин. Принципиелно, меѓународно ориентираните компании секогаш се стремат кон минимизирање на слободните парични средства и намалување на трансакциските трошоци. Кога компанијата сака да тргне во деловна експанзија, или почувствува потреба за додатен обртен капитал пред да се определи за краткорочно кредитно задолжување или за додатно обезбедување на финансиски средства преку меѓународните берзи и финансиски пазари, се препорачува, претходно да ги согледа интерните извори. Важноста на интерните финансиски резерви и фондови особено доаѓа до израз во сложените корпоративни системи, а особено во меѓународно дисперзираните организациски структури. Во сложените корпоративни системи со филијали во странство, постојат големи можности за креирање на интерен (корпоративен) пазар на обртниот капитал. Со тоа се унапредуваат корпоративните потенцијали за интерно финансирање (самофинансирање), како и можност за враќање на заемите, со што непосредно се влијае на утврдувањето на оптималната граница на задолжување на компанијата.

**Основните принципи на управување со обртниот капитал** во меѓународно ориентираните компании се однесуваат на – билансно минимизирање на обртниот капитал за системот во целост, минимизирање на трошоците за конверзија на валутата, што најчесто се постигнува со меѓусебно пребивање на тековните финансиски обврски и трансакции, и минимизирање на ризикот од варирање на странската валута. Меѓународните финансиски менаџери се стремат да ја прилагодат комбинацијата на девизите кои влегуваат во обртниот капитал, обидувајќи се да ја зголемат заработката во валутата чија вредност се очекува да порасне и да ја намалат нето заработувачката во валутата чија вредност се очекува да се намали. Во секој случај, не е лесно да се билансираат очекуваните и неочекуваните потреби за кешот, од една страна, и трошоците за одржување на тие нископриносни облици на капиталот.

**Да не се загрози ликвидноста, со финансиските пласмани.** Меѓународното финансиско поврзување на одделни организациски делови и филијали, добива на важност со интензивирањето на процесот на интернационализација на работењето и со зголемувањето на нивото на меѓународната ангажираност на компанијата. Како што доаѓа до материјални и стокови трансфери меѓу одделни организациски единици и филијали во непосредните односи и во односите со матичната компанија, на истите релации доаѓа и до финансиски и парични трансфери. Тие можат, не и не мораат да се

поклопуваат. Меѓународните финансиски и готовински трансфери се подложни на разни пренасочувања, пребивања и меѓусебни позајмувања. Управувањето со обртниот капитал и со тековите на готовината во меѓународно ориентираните компании ја зголемува деловната и финансиската флексибилност, ги олеснува секојдневните трансакции и тековното работење и ја осигурува компанијата од изненадните барања за готовина во било кој нејзин организациски дел или временски период. Генерално, менаџерите се повеќе склони кон финансиските пласмани со одредена стапка на принос, отколку кон држењето на готовина (кеш). Но, ако се случи, компанијата или нејзината филијала немаат доволно готовина за да им поделат плата на работниците или за да се исплатат добавувачите, тоа може да имплицира ургентно и скапо екстерно задолжување, но тоа може да доведе и до целосното губење на угледот и намалување на довербата кај добавувачите и кај банките врз кои компанијата се потпира.

**Минимизирање на слободните готовински средства.** Бидејќи компанијата секогаш мора да има одредени парични резерви за потребите на сервисирањето на тековните обврски, тоа не значи дека таа ги чува во непосреден готовински облик. По правило, слободните парични средства се пласираат во краткорочни хартии од вредност кои пружаат пониски каматни стапки во однос на долгорочните хартии, поради можноста компанијата да може слободно да ги повлече од сметка. Вистинска вештина е, компанијата да најде оптимален баланс меѓу пласирањето на слободните парични средства во краткорочни хартии од вредност низ избегнување на претерана ликвидност и евентуална загубена добивка, односно, пласирање на слободните парични средства во долгорочни хартии од вредност, низ избегнување на тековната неликвидност на компанијата и нејзините филијали. Сосема е рационална и оправдана ориентацијата на компанијата, во секој момент да има на располагање минимално количество на кеш, кој и овозможува задоволувачка ликвидност и нормално сервисирање на тековните обврски. Меѓународно ориентираните компании, таквата ориентација треба да ја реализираат за корпоративниот систем во целина.

**Минимизирање на трансакциските трошоци.** Валутните трансакциски трошоци можат да бидат двојни. Се јавуваат како трошоци на замена и како трошоци на трансфер. Кога и да врши замена на слободната готовина од една валута во друга, компанијата е изложена на трансакциски трошоци во форма на провизија која мора да им се плати на финансиските посредници. Кога компанијата врши трансфер на пари од една локација на друга, тогаш таа, мора на банката или на друг финансиски посредник да му плаќа посебна трансферна такса, што претставува друг вид на трансакциски готовински трошоци на меѓународно ориентираните компании. Ако се има предвид дека според проценките на Обединетите Нации, 40% од меѓународната трговија се одвива низ интерни трансакции и интерни трансфери меѓу филијалите на транснационалните организациски структури, тогаш лесно може да се заклучи дека валутните трансакциски трошоци во глобални размери, во форма на провизија и такси кои неопходно мораат да се платат, можат да попримат исклучително големи износи. Меѓународно ориентираните компании, оттаму, мораат секогаш да водат сметка за потребата од минимизирање на валутните трансакциски трошоци.

## ***15.2. Форми на меѓународните трансфери на готовината***

**Изворите на готовина и на обртен капитал** во секоја компанија и филијала се наугаат во – остварениот профит, дивидендите, премиите, амортизацијата, долгорочните резервирања и други готовински еквиваленти. Но, во меѓународно дисперзираните компании се јавуваат додатни можности за интеркомпаниско позајмување на слободните финансиски средства и кеш. Може да доаѓа до меѓусебно трансферирање на остварените дивиденди, ројалитети и менаџерски надокнади. Интеркомпаниските исплати и наплати со механизмот на трансферни цени, можат исто така да бидат додатен интересен извор на готовински фондови. Секако дека можноста од

интервенирање со акциски капитал на матичната компанија, потенцијално ја зголемува оперативната финансиска флексибилност на системот во целост. Категоријално гледано, претпријатието се потпира врз 4 потенцијални извори на готовина: интерни извори, тековни деловни операции, краткорочно кредитно задолжување и пазарот на акции. Во меѓународните деловни операции, наведените категории на извори на готовина значително се мултиплицираат и посложено се комбинираат. Меѓународно ориентираните компании во главно користат поголем број на техники и основи за трансфер на парите преку граница, во согласност со конкретните околности на опкружувањето и деловните претпоставки. На една страна се техниките на трансфер на различните приходни категории, како што се: профит, дивиденди, ројалитети, премии, компензации, хонорари и интерни пресметки (цени). На другата страна се техниките на индиректни заеми (fronting loans).

**Трансфер на готовината во форма на дивиденди и профити** е широко распространета и книговодствено едноставна и прифатлива пракса. Политиката на дивидендите и профитите на секоја меѓународно ориентирана компанија, зависи од поголем број на фактори, како што се: царинска и даночна политика, политика на девизниот курс, правниот статус и локална позиционираност на филијалата или странскиот бизнис. Матичното претпријатие мора да води сметка за нивото на искажување на дивидендите, правецот на движење и исплатливоста на овој начин на трансферирање на готовината, во зависност од важечката даночна политика на земјата домаќин, како и евентуалната изложеност на дејството на девизниот ризик. По правило, паричните средства се селат од земјата каде што доаѓа до депресијација на домашната валута. Доколку странската филијала нема потреба за додатни инвестициски вложувања, матичната компанија ќе води таква политика на дивидендите која и овозможува враќање на што поголеми заработки и готовина. Доколку се работи за заедничко вложување во странство, тогаш на нивото на искажуваната добивка, големо влијание ќе има и локалниот партнер.

**Трансферот на готовината во форма на ројалитети, премии и хонорари** ги покажува своите предности во однос на дивидендите доколку е потребно да се прикаже што помала даночна основа во земјата домаќин. Тоа се случува секогаш кога даночните стапки се поголеми во странската отколку во матичната земја. За разлика од профитот и дивидендите, кои се предмет на оданочување во земјата домаќин, ројалитетите, премиите и хонорарите се третираат како трошок на работењето, па се одбиваат од даночната основа. Распространета е праксата, матичната компанија да им наплатува на своите филијали во странство надокнади и ројалитети за правото на користење на технологијата, патентите и трговските марки. Со таквиот пресметковен третман, надокнадите и ројалитетот претставуваат трошок на работењето на филијалата во странство, кој може да биде пресметуван во фиксен износ или како процент од остварениот приход. Од друга страна, често се користи и праксата на пресметување на компензациите и хонорарите за пружање на професионални услуги и експертизи, во односите меѓу матичните компании и филијалите, или пак во односите меѓу филијалите. Најчесто се практикуваат два типа на компензациски премии – за менаџмент на услугата (management fee) и за техничките услуги (technical fee). Компензациските премии во вид на хонорар обично се наплатуваат во фиксен износ и поединечно за секоја договорена и пресметана работа и услуга.

**Трансферот на готовината во форма на интерни пресметки** се врзува за транснационалните организациски структури и се реализира низ механизмот на трансферните цени. Со политиката на интерното фактурирање и интерното плаќање, компанијата настојува што порационално да ги насочува тековите на готовината кон најсигурните и најповолните пазарни локации.

**Трансферот на готовината преку фронтирани заеми (Fronting Loans).** Фронтираниот или посредничкиот заем на матичната компанија на странската филијала се реализира со посредство на истурениот финансиски посредник, кој, по правило е кредибилна меѓународна банка. За разлика од директниот заем, во кој позајмените парични средства, филијалата и ги враќа непосредно на матичната компанија во договорена временска динамика и под договорени услови, кај фронтираниот заем, позајмените средства, филијалата му ги враќа на истурениот финансиски посредник, преку кого, заемот формално е реализиран. Значи, наместо директниот билатерален однос, фронтираниот заем го карактеризира тригуларниот однос и депозитниот карактер на аранжирање на заемот. Матичната компанија остава депозит кај кредибилна меѓународна банка, за да таа банка, истата сума на пари и ја позајми на странската филијала, на која дадената готовина и е неопходна. Интересот на банката како финансиски посредник лежи во позитивната разлика меѓу каматата која ја наплатува од филијалата за одобрените заем и нешто пониската камата која и ја плаќа на матичната компанија за депонираните средства. Овој тип на финансиски позајмици, за банката не носи никаков ризик, бидејќи заемот во целост е обезбеден и покриен со депозитот на матичната компанија.

**Причини за фронтирање на заемот.** Фронтирани, или заеми преку истурени посредници, во меѓународниот бизнис се практикуваат: заради избегнување на рестрикции, заради избегнување на ризик или заради обезбедување на даночни предности. Со нив е можно да се избегнат рестрикциите од земјата домаќин на директниот повраток и трансфер на паричните средства од странската филијала во матичната компанија. Многу помала е веројатноста, дека владата на странска земја би го ограничила враќањето на заемот на некоја меѓународно кредибилна банка, бидејќи таквата мерка би му нанела голема штета на нејзиниот вкупен кредитен рејтинг. Во меѓународниот бизнис, фронтираниите заеми се користат и кон филијалите или деловните потфати во земјите со висок политички ризик, во кои постои поголема склоност во ограничувањето на текот на готовината. Фронтираниите заеми можат да се користат и заради преместување на паричните средства од оперативната странска филијала во филијалата на земјата со даночен рај или во земјата со поповолни даночни услови. Кога заемот не би се реализирал преку истурен финансиски посредник или кредибилна меѓународна банка, владата на земјата домаќин би можела да ја забрани наплатата на каматата која се одзема од даночната основа, со образложување дека тука се работи за дивиденда прикриена во камата на заем, која се трансферира во матичната компанија.

### **15.3. Рационализација на тековите на готовината во меѓународниот бизнис**

Обезбедувањето и управувањето со готовината е многу покомплексно во меѓународното отколку во домашното работење. Изворите на готовината сега се од мултинационално и повеќепазарско потекло. Посложено е да се координираат и усогласуваат. Оптимизирањето на потребното ниво на готовина за корпоративниот систем во целина се наоѓа под важно влијание – на различни инфлаторни стапки во меѓународни размери, флукуација на девизните курсеви, како и на различните државни регулативи и рестрикции. Мултинационално ориентираните компании најмногу применуваат два пристапи кон порационалното управување со готовината – централизација на готовината и мултилатерален нетинг.

**Централизирано управување со готовината** често се користи во меѓународно ориентираните претпријатија од корпоративен вид, како би се обезбедило билансно минимизирање на потребниот обртен капитал и готовината за системот во целина. Се тргнува од тоа, изненадните потреби за готовина во некои организациски делови или филијали да можат да се урамнотежат со изненадните вишоци на готовина во други организациски делови или филијали. Наместо секој организациски дел или филијала да држат одреден износ на готовина од превентивни причини, се оди на обединување и централизација на сите вишоци на готовина на една единствена сметка на корпорацијата. Менаџерот на централизираната готовина ќе ги насочува и дистрибуира обединетите средства во склад со покажаните потреби на одделни организациски делови и филијали. Имено, секоја филијала испраќа дневни извештаи за својата готовина на корпоративниот менаџер, како својот планиран биланс на готовина за тековниот период од една недла до еден месец, како би дошло до што поголемо усогласување со оперативните потреба на компанијата како целина. Врз основа на собраните и обединетите извештаи, се прави единствен или централизиран краткорочен план на пласирање и употреба на слободните финансиски средства, како би се обезбедила што поголема рационализација на внатрешните текови на готовината и би се намалила потребата за екстерно задолжување. Со тоа се намалува превентивниот износ на финансиските средства со мал приносен потенцијал, а се ослободува поголем износ на капиталот за вложување во работи и проекти со повисоки стапки на повраток.

**Предности.** Со централизираното управување со готовината се обезбедува поголема деловна ефикасност, трошочна економичност и кадровска рационализација во рамките на корпоративните деловни финансии. Со здружувањето на готовината на централизираниот депозит, компанијата би требала да заработи поголема камата отколку што секоја филијала би заработила со своето поединечно депонирање. Познато е дека каматата на високо-ликвидните сметки расте со раснењето на големината на депозитот. Со здружувањето на готовинските резерви, претпријатието ја намалува вкупната сума на неопходна готовина за системот во целина, што му овозможува да инвестира повеќе средства во долгорочни и помалку ликвидни инструменти, како и да обезбеди поголеми каматни стапки и врз таа основа. Финансиските експерти на централизираните депозиториуми, кои најмногу се лоцирани во големите финансиски центри, се наоѓаат во поповолни околности да ги развиваат своите професионални и финансиски способности, со што компанијата би можела да донесува и подобри инвестициски одлуки врз основа на здружените резерви на готовината. Благодарейќи на заедничкото присуство во големите финансиски центри, како што се Њујорк, Лондон и Токио, се обезбедува подобар пристап на информациите за краткорочните инвестициски можности, што оперативните филијали поединечно не можат да обезбедат.

**Ограничувања.** Секогаш треба да се има предвид дека заедно со централизираниот модел на управување со готовина секога оди и проблемот на пронаоѓање на адекватни и прифатливи механизми на трансферирање на готовината до секоја филијала и организациски дел во право време и во потребен износ. Тука мора да се смета на различната државна регулатива како и на различната изложеност на одделните приходни и готовински категории на државните рестрикции и ограничувања. Покрај рестриktivните ограничувања на одделни влади и височината на трансакциските трошоци од конвертирањето на парите од една валута во друга, додатен голем проблем може да биде и недостигот од користење на централизираните депозити на готовина. Процесот на глобализација на пазарот на капиталот во значителна мерка ќе придонесе во тргнувањето на наведените ограничувања, што ќе овозможи се послободно движење на парите преку граница. Во секој случај, ќе се зголеми бројот на меѓународно ориентираните компании кои во рамките на централизираните депозити ќе држат барем превентивна сума на готовина за системот во целост, со оставање на можност, филијалите да задржуваат неопходни износи за своите секојдневни потреби.



## 16. Финансиски трансакции преку меѓународните девизни пазари

### 16.1. Деловната важност и улогата на меѓународните девизни пазари

**Типови на меѓународни финансиски пазари.** Меѓународните финансиски пазари се состојат од меѓународни девизни пазари и од меѓународните пазари на капиталот. Меѓународните девизни пазари можат да се категоризираат по видовите на девизните работи на: промптни девизни пазари, термински девизни пазари и на пазари на финансиските деривати. Меѓународните пазари на капиталот се состојат од: меѓународни пазари на пари, меѓународни пазари на обврзници, меѓународни пазари на акции и меѓународни пазари на зајмовен капитал.

**Девизни пазари** (foreign exchange markets) претставуваат вид на меѓународни финансиски пазари на кои се соочуваат побарувачката и понудата на девизи и се извршува нивна размена или трговија според актуелните или проектираните, продажни и куповни девизни курсеви како пазарни цени на девизните трансакции. Примарните функции на секој девизен пазар се однесуваат на утврдувањето на девизниот курс како вредностите на една национална валута изразени во вредностите на валутите на други земји, како и овозможување на девизни трансакции според така утврдените вредности на одделни валути. Девизниот курс се утврдува како што се утврдува цената на секоја друга стока на пазарот. т.е. со соочување на понудата и побарувачката на одделните национални валути. На девизните пазари трансакциите се одвиваат континуирано и без непосредна физичка размена на девизите. Најголемиот дел на девизни трансакции се извршуваат во Лондон, Њујорк и Токио. Следниот круг на најважните девизни пазари се наоѓаат во Германија, Сингапур, Хонг Конг, Швајцарија и Франција. Според податоците на BIS – Bank for International Settlements, дневниот обем на тргување на водечките девизни пазари во светот се движат околу 1,5 билиони долари. Современите девизни пазари се поврзани со развиена и софистицирана комуникативна технологија, така што е можно промптно да се извршат финансиски трансакции од високи вредности и со постоење на голема географска оддалеченост меѓу заинтересираните учесници.

**Актери и учесници.** Главните учесници на девизните пазари се:

1. Деловните банки и други финансиски институции како носечки и најзначајни актери, како на страна на понудата, така и на страна на побарувачката на различни девизи. За нивната улога и важност говори податокот дека околу 50% од вкупните трансакции на водечките девизни пазари отпаѓаат на 20 најголеми банки на светот.
2. Финансиските брокери, како специјализирани посредници меѓу банките и стопанските субјекти кои работат со посебни овластувања и доверба во име и за сметка на своите налогодавачи.
3. Меѓународно ориентираните претпријатија и мултинационалните компании, кои ги задоволуваат своите потреби по странски валути, а врз основа на претходно склопените меѓународни деловни аранжмани и трансакции.
4. Централните банки кои имаат контролна корективна улога, интервенирајќи во случај на промена на девизниот курс или на пореметените односи на понудата и побарувачката на пазарот.

**Меѓународни финансиски центри.** Меѓународните финансиски центри претставуваат градови или земји кои нудат поголеми количества на странски валути отколку сопствената национална валута. Значи, по својата суштина МФЦ се организирани девизни пазари кои имаат голема концентрација на стабилни и силни национални валути. Во употреба е и називот Offshore финансиски центри. Финансиските и девизните пазари во тие центри се регулирани на различни начини, но во главно се

пофлексибилни од домашните финансиски пазари. Овие центри нудат поголем број на алтернативни извори на средства до кои може да се дојде под поповолни и поевтини услови отколку на домашните финансиски и девизни пазари. Тоа е причината што за овие центри се користи и името Offshore финансиски системи. Можат да се идентификуваат два вида – институционални и трансакциски меѓународни финансиски центри. Најпознатиот и најголемиот институционален финансиски центар е Лондон, како за домашните така и за офшор финансиските трансакции Карипските финансиски центри имаат пред се, трансакциски и офшор карактер спрема големите Њујоршки банки. Иако во светот постојат голем број на офшор финансиски центри, најпознати се следните: Лондон, Њујорк, Сингапур, Швајцарија, Хонг Конг, Карибите (за САД и Канада), Бахреин (за Средниот Исток).

Најпознатите меѓународни финансиски центри во најголем дел се во функција на финансиските и девизните трансакции на европазарскиот вид и ги одликуваат некои од следниве карактеристики: имаат голем пазар на странски пари од депозитен и зајмовен карактер (на пример, Лондон); имаат нето вишок на капитал кон светските финансиски пазари (Швајцарија); можат да се организираат како пазари на меѓународен зајмовен капитал од посреднички или пропустен карактер (Бахами, Кајмански Острови); зад себе имаат економска и политичка стабилност; имаат финансиско знаење, искуство и традиција; имаат добри комуникации и пратечки услуги; имаат добра регулатива која гарантира слободна деловна клима и сигурност на инвеститорите.

## **16.2. Основни работи на меѓународните девизни пазари**

**Типични девизни работи** поради кои, меѓународно ориентираните компании се јавуваат на девизните пазари се:

1. Валутна конверзија (Currency Conversion). Компаниите ги користат девизните пазари за да извршат конверзија расположлива за валутата која недостига, а во функција на финансиско затворање на склопените деловни и комерцијални аранжмани. Деловните интереси можат да ја насочуваат конверзијата на домашната во некоја од странските валути кои недостигаат, но и обратно.
2. Валутен хеџинг (Currency Hedging). Во ситуациите кога постои временска разлика меѓу моментот на договарање и моментот на реализација на одредена меѓународна финансиска трансакција, компанијата прибегнува кон договарање на стабилни девизни трансакции врз основа на сегашната договорна вредност, како би се избегнала евентуалната загуба поради можната неповолна промена на девизниот курс во меѓувреме. Со валутниот хеџинг, компанијата свесно се одрекува и од можната заработувачка од промената на девизниот курс.
3. Валутна арбитража (Currency Arbitrage). Учесниците на пазарот настојуваат да ја искористат имперфектноста на различните девизни пазари и можноста за купување или продажба на истите девизи на различни пазари по различни курсеви, како би се остварил профит на девизната трансакција без ризик. Валутната арбитража, најмногу се користи во девизните трансакции од висока вредност, на кои навистина може да се заработи нето профит со купување на саканата валута (на пример Евро) по поповолен курс на една берза (на пример Токио) и со продажба по повисок курс на друга берза (на пример Њујорк).
4. Валутна шпекулација (Currency Speculation). Учесниците на девизниот пазар сега свесно се изложуваат на валутен ризик, доколку се процени дека може да се профитира поради очекуваната поволна промена на девизниот курс во идниот период. Девизните шпекулации се многу поризични од девизните арбитражи, бидејќи зависат од поголем број на непредвидливи фактори кои можат да настапат во идниот временски период. Треба да се напомене дека реализацијата и на валутните арбитражи и на шпекулациите на компаниите им се доверуваат на специјализираните берзански посредници, ако се одлучат за нив.

**Промптни девизни работи.** Спот пазарот е тип на девизен пазар на кој трансакциите врз основа на склучената работа се реализираат веднаш или најмногу во рок од два дена. Се работи за специфични работи на девизниот пазар преку кои купувачот ги добива веднаш бараните девизи, според курсот кој во тој момент важи на девизниот пазар. Тој курс се нарекува промптен (spot rate). Купените девизи по промптниот курс, купувачот ги плаќа со својата национална валута или со валутата на некоја трета земја. Промптните девизни работи им помагаат на меѓународно ориентираните компании во извршувањето на неколку карактеристични деловно-финансиски операции какви што се:

- Конвертирање на приходот остварен во странска земја во домашна валута.
- Конвертирање на финансиски средства во валута која му одговара на меѓународниот добавувач.
- Конвертирање на фондовите на капиталот во валутата на земјата домаќин, каде што се сака да се инвестира.

Промптните или спот девизните работи, значи се реализираат само во меѓународно деловните трансакции од висока вредност. Тоа и е причината, тие секогаш да се остваруваат низ непосредното посредување на банките или специјализираните девизни брокери. Оттаму, треба да се разликува промптниот или спот девизниот курс, кој се формира на девизниот пазар, во однос на куповниот или продажниот курс кои го применуваат банките во банкарските трансакции. Се проценува дека од вкупниот обем на трансакциите кои се извршуваат на девизните пазари, една половина се однесуваат на спот пазарот.

**Термински (forward) девизни работи.** Форвард пазарот претставува тип на девизен пазар на кој трансакциите и обврските врз основа на заклучената работа се реализираат на некој договорен датум во иднина. Кога компанијата знае дека ќе и треба извесно количество на странска валута во одредено време или термин во иднина, таа ќе се одлучи на купувањето на потребните девизи според терминскиот курс (forward rate). Значи, договорот за купопродажба на девизите се склучува во моментот на сретнување на девизниот пазар, а самиот чин на извршување на девизната трансакција во некое идно врем или термин кој е нагласен во договорот. Договорните страни се сложуваат дека реализацијата на девизната трансакција ќе биде остварена во назначениот иден термин. Тоа најчесто е во рок од еден месец до една година. Девизниот курс се договара врз основа на состојбата која постои на девизниот пазар, како и врз проценките на промените до кои може да дојде во иднина. Договорите на терминскиот девизен пазар можат да се заклучат според форвард курсот со премија (во случај кога форвард курсот е повисок од спот курсот), или според форвард курсот со дисконт (доколку форвард курсот е понисок од спот курсот). Иако форвард пазарот, најчесто е пазар на финансиските деривати, на нив можат да се јават и обични термински хеџинг договори, кои не се стандардизирани и преносливи, што ја намалува нивната важност. Во овие девизни работи се раздвојува моментот на договарање на девизниот курс и предавањето на еден вид на девизи од моментот на предавањето на однапред купеното количество на девизи. Купувачот ги презема девизите во рокот кој е прецизиран во договорот, а ги плаќа според курсот кој порано е дефиниран, т.е. во моментот на склучувањето на договорот. Основната цел на терминските девизни работи е отстранувањето на девизниот ризик. Купувачот се штити од порастот, а продавачот од евентуалниот пад на курсот. Терминските девизни работи им одговараат и на извозникот и на увозникот, кои однапред ги планираат своите извозни, односно увозни работи, па врз основа на нив го утврдуваат количеството на потребните или проходуваните девизи во наредниот временски период. Извозникот и увозникот, со тоа обезбедуваат доверлива и извесна калкулација и можност за согледување на рентабилитетот на планираните работи.

*Пример: ИБМ поседува фактури во швајцарски франци, со рок за наплата од 90 дена. Компанијата им ги нуди на Citibank, сакајќи да ги наплати во долари по*

*термински курс. Ситибенк, веднаш менува долари за швајцарски франци и купува меници со рок од наплата од 90 дена. По 90 дена, банката ги наплатува хартиите кои гласат во швајцарски франци, а ИБМ ги добива своите долари. Во кој случај. Ситибенк ќе ги пресмета долларите на ИБМ по форвард курсот со премија, а во кој случај, според курсот со дисконт?*

### **16.3. Меѓународни финансиски деривати**

Во меѓународни финансиски деривати спаѓаат: фјучерсите, опциите и своповите.

**Фјучерси** се стандардизирани договори за купопродажба на одредена актива по утврдена цена на денот на склучувањето на трансакцијата, но со испорака која ќе биде извршена во иднина. Фјучерс пазарите почнале да се развиваат за време на 1972 година како инструмент за обезбедување од девизниот ризик, бидејќи претходната година бил напуштен системот на фиксните девизни курсеви. Фјучерс пазарот функционира како клириншка куќа (clearing house), со што, во сите трансакции се обезбедува сигурност за извршување на договорните обврски. Ризикот од пропаѓање на договорите се изедначува со ризикот од пропаѓање на конкретната фјучерс берза. Фјучерсите претставуваат термински финансиски инструменти, кои најчесто се договараат на рок од 1,3,6 или 12 месеци. За разлика од класичните термински девизни работи, фјучерсите се изведени или деривирани инструменти. Тие се договараат многу покомплексно и подетално на берзата и се договараат како обврска. Најчесто се врши поделба на стокови и финансиски фјучерси. Треба да се подвлече дека фјучерсите се засноваат на обврзувачки договори. Фјучерсите, оттаму, се обврски да се купи или продаде одреден берзански предмет на договорот (стков или финансиски), на одреден ден според однапред утврдена цена. Како такви, тие се погодни за два вида на учесници или играчи на фјучерс пазарот – за хеџерите и за шпекулантите. Хеџерите сакаат да се заштитат од настапувачкиот ризик во работењето. Тие и даваат предност на постојната калкулација на стоквата или на финансиската трансакција, тежејќи да ги исклучат можностите и на загубата и на добивката во наредниот период. Тие и даваат предност на сегашната сигурност во однос на одните ризици, без разлика колку и да бидат профитабилни. Фјучерсите им овозможуваат да се заштитат од промената на цените, кои можат да ја загрозат нивната добивка. Шпекулантите имаат спротивни карактеристики од хеџерите. Тие тргуваат со фјучерси исклучиво поради заработка. Додека хеџерите се движат по прав пат, избегнувајќи го ризикот и заштитувајќи се од промените на цените, дотогаш шпекулантите скокаат, имајќи увид во идното движење на пазарот, прифаќајќи го ризикот, сметајќи на значителната заработка од очекуваниот скок на цените или терминскиот девизен курс.

**Опциите** се исто така изведени или деривирани финансиски инструмент, но, за разлика од фјучерсите, со себе не носат обврска туку само право да се купи или да се продаде одреден предмет на тргување според однапред договорена цена во договорениот рок. Како и фјучерсите, така и опциите можат да бидат стокови и финансиски. Затоа, со опциите може да се тргува на берзите на хартии од вредност според утврдена берзанска цена. Важноста на опциските договори понагласено растел со процесот на либерализација на трговиите со услуги и права на интелектуалната сопственост. Популарноста на овие договори и финансиски деривати лежи во нивната флексибилност. Опцискиот договор му дава на купувачот само право, но не произведува стриктна обврска да го купи или да го продаде назначениот фиксен износ на одредената валута (или друг берзански предмет на договарање), по протоколот на точно дефинираниот временски период во самиот договор.

**Своп (swap)** претставува истовремено купување и продавање на девизи на различен начин и според различни курсеви. Со свопот се поврзуваат и истовремено се

реализираат промптните и терминските девизни работи. Со ист партнер може да се реализира промптно купување и терминска продажба на договорениот износ на девизи. Можно е да се направи и спротивен девизен аранжман – промптна продажба и терминско купување. Со свопот се обезбедува двојна и изовремена заштита од девизиот ризик. Моделот и инструментот на свопот може да им оствари важни финансиски ефекти на деловните партнери од различни земји, кои ги усогласуваат своите инвестициски намери и планови. Значи, своп трансакциите претставуваат симултана купопродажба на девизите со различен рок на доспевање. Спот за форвард, претставува најчест вид на своп, иако може да се сретне и овој облик на свопот – форвард за форвард. *Да претпоставиме дека англискиот производител на автомобили има двонасочна финансиска трансакција со својата филијала или претставништво во Турција – мора да и плати за авто делови сега, во турски лири, но планира и испорака на своите автомобили во Турција за 90 дена, која би сакала да ги наплати во британски фунти. Да се објасни, како британскиот производител, со помош на своп – спот за форвард – ќе се обезбеди од ризиците на промената на девизиот курс.*

---

## **17. Меѓународен пазар на капитал**

### **17.1. Меѓународен пазар на пари и кредити – Евродевизен пазар**

**Статусот на евродевизиот пазар.** Евродевизиот пазар настанал кон средината на 50-те години на 20 век, и се уште како поим им одолева на сите промени во меѓународното деловно опкружување и како таков, се наоѓа во употреба. Имено, кон средината на 50-те години, земјите од Источна Европа и поранешниот Советски Сојуз поседувале значителни количества средства во американски долари, а бидејќи немале волја тие средства да ги држат во САД поради стравот од конфискација, тие доларски средства биле положени во европските банки и поради поголема сигурност и поради поголемите камати. Особено атрактивни и доверливи биле лондонските банки. Поради поповолните камати, и други европски компании тргнале по тој пат, своите долари да ги држат во лондонските и во другите европски банки. Потоа, неколку случки во периодот од 50-те до 80-те години исклучително придонеле за општата афирмација на поимот и на институционалниот статус на евродевизиот пазар. Како највпечатливи се истакнуваат: рестрикциите на британската влада кон финансирањето на не-британската трговија кон крајот на 50-те, преминувањето на системот на флукуирачките девизни курсеви и нафтениот шок од почетокот на 70-те години.

**Статусот на евродевизите.** Евродевизиот пазар, поради својот евро префикс, често асоцира на европско сфаќање на пазарот, што е погрешно. Евродевизиот пазар или само евро-пазарот претставува специфичен девизен и кредитен пазар, на кој работите на кредитирање се извршуваат низ употреба на странска валута. Бидејќи пазарот не е ограничен само на Европа, туку се однесува на сите финансиски пазари кои имаат вишок од странски валути слободни за потенцијално кредитирање, суштински би му одговарало и името странско-девизен пазар. За да една валута биде прифатена на европазарот, потребен е голем степен на доверба во таа валута. Единствено во тој случај странските компании ќе бидат подготвени на подолг период да ги држат своите побарувања во таа валута. Стабилноста и силата на валутата се услов за истакнување на побарувачката на кредитите на странско-девизиот или европазарот. Компаниите не се под притисок да вршат брза конверзија на стабилната странска валута во реална стока или во некоја друга валута. Евродевизата може да биде емитувана било каде во светот. Околу 2/3 од сите евродеvisи отпаѓаат на евро-доларот. Статусот на евродоларот го имаат сите долари кои се во оптек надвор од САД. Според истиот

принцип и другите силни валути добиваат статус на евродевизи, како што е евро-јенот, евро-фунтата, евро-Еуро и сл.

**Поповолни каматни стапки.** Неподлежувањето кон националните монетарни регулативи, го прави евродевизиот пазар мошне привлечен за многу меѓународно ориентираните компании, како оние кои пласираат, така и оние кои позајмуваат пари и кредити преку него. Банките се во можност, преку овој пазар да нудат поголеми камати на евродепозитите, како и пониски камати на дадените кредити. Тоа, во еден дел е и поради тоа што тие не мораат на име на евродевизите со кои располагаат, да имаат обврзни девизни резерви кај својата централна банка. Значи, на европазарот, разликата меѓу каматата на евродепозитите и каматите на кредитите е помала отколку разликата меѓу каматата на депозитите и кредитите во домицилната валута. Преминувањето на варијабилните каматни стапки му одговарало на развојот на европазарот. Со примената на варијабилната каматна стапка се заштитува и заемопримачот и заемодавачот од осцилациите во стапките на инфлација кај долгорочните пласмани. Бидејќи каматната стапка на пазарот на парите (пазарот на краткорочни средства) брзо се приспособува кон движењето на понудата и побарувачката, обезбедено е, и каматната стапка на пазарот на капиталот (на долгорочни пласмани), секогаш да биде во согласност со нивото на инфлација. За основа обично се зема меѓубанкарската каматна стапка на лондонскиот пазар на пари – LIBOR (London Interbank Offered Rate).

**Работи и сегменти на европазарот.** Работите на европазарот се од наднационален карактер и во главно се наоѓаат надвор од контролата на било која монетарна власт. Работите се одвиваат брзо и без големи формалности. Кога се работи за партнери кои се познаваат, кредит може да се добие и на телефонски повик, при што, накнадно склучената работа се потврдува и писмено.

Денеска може да се зборува за 4 сегменти на европазарот: пазар на европарите; пазар на еврокредитите; пазар на еврообврзници и пазар на еврозаписите.

На пазарот на европарите се земаат позајмици на краток рок, најчесто од еден ден до една година. Заемодавачи, најчесто се: деловните банки, централните банки, државните органи на управа и претпријатијата.

Пазарот на еврокредитите се развил врз база на евродепозитите, до кои дошло со развојот на пазарот на европарите. Кредитите се даваат на рок од една до десет години, а корисници се, како компаниите, особено МНК, така и владите на одделни земји и меѓународните организации. Пазарот на еврообврзници, денес претставува доминантен дел од меѓународниот пазар на обврзници, за што ќе стане збор подоцна. Еврообврзниците гласат на валутата на една земја, а се пласираат во повеќе различни земји. Тие во исто време се продаваат на неколку меѓународни финансиски центри и со гаранции од конзорциум на угледни банки. Кога се емитуваат обврзници на поголем износ, на покрупни деловни потфати, потребно е да се обезбеди учество на што поширок круг на банки во што поголем број на земји, како полесно би се собрале средствата. Со конзорциумите најчесто раководат големи и угледни банки кои имаат разгранета мрежа од свои филијали и развиена соработка со други банки. Последните неколку години, на меѓународниот финансиски пазар се појави нов вид на хартија од вредност – еврозаписот. Еврозаписите ја пополнуваат одредената празнина меѓу краткорочните и долгорочните хартии од вредност. Преку нив е можно да се обезбедат средства под нешто поповолни услови од банкарските кредити. Тиа ја намалуваат разликата меѓу каматните стапки на домашниот и на амеѓународниот пазар и воспоставуваат поцврста врска меѓу националните финансиски пазари.

## **17.2. Меѓународен пазар на обврзници**

**Емитенти на обврзниците.** Обврзниците ги емитуваат институциите како заемопримачи. Тоа, најчесто се корпорации, држави и органите на локалната управа. Корпорациите се почесто ги користат обврзниците како инструмент и начин за

привлекување на капиталот кој недостига. Кога на компаниите им се потребни додатни финансиски средства за вложување во својот раст и развој, тие можат да емитуваат акции или да продаваат обврзници. Компаниите почесто се определуваат за обврзниците, за да не се разводнува вредноста на сопственичките акции. Корпорациските обврзници се користат: за да може компанијата да собере капитал за модернизација на своето производство или за проширување на капацитетите; за покритие на тековните трошоци; за финансирање на сопственичкото преземање на компаниите, измена и унапредување на начинот на управување. Државата емитува обврзници за да ги финансира стратешки важните државни проекти или пак, за да се подмират државните долгови. Органите на управата емитуваат обврзници за да се соберат средства за финансирање на разни проекти (од инфраструктурен карактер), или пак заради пополнување на буџетот.

**Инвеститори во меѓународните обврзници.** Обврзниците се хартии од вредност со фиксен приход, кои стануваат се поинтересни за потенцијалните, не само домашни, туку и меѓународни инвеститори. Корпорациите и државите како заемопримачи или емитенти, за себе ги обезбедуваат потребните средства во готово, а инвеститорите или заемодавачите се подготвени да даваат средства на заем како би ја приходуваале однапред утврдената камата во редовни интервали и би ја наплатиле номиналната вредност на обврзницата по нејзиното доспевање. Каматата на обврзниците се утврдува во време кога обврзниците се емитуваат. Инвеститорите купуваат обврзници за да си обезбедат постојан и стабилен приход, но се изложуваат на ризик да дојде до обезвреднување на нивниот приход доколку каматните стапки на екстерните финансиски пазари пораснат, или пак, доколку инфлацијата го обезвредни износот на каматата. Инвеститорите кои купуваат обврзници со фиксна камата добиваат фиксен сет на исплати. Секоја година во периодот до доспевањето на обврзницата, инвеститорот добива исплата на каматата, а по доспевањето на меницата ја враќа и вложената главница. Меѓународниот пазар на обврзници станало атрактивно место за позајмување на пари. Од една страна, тоа дозволува диверсификација на потенцијалните извори на финансиски средства како дополна или како алтернатива на домашните пазари на капиталот. Од друга страна, меѓународните пазари на обврзници можат да бидат поевтини и поповолни во однос на домашните пазари, бидејќи сите компании не се заинтересирани за инвестирање во меѓународни обврзници.

**Видови на меѓународни обврзници.** На меѓународниот пазар на обврзници се среќаваат три вида на обврзници: странски обврзници, еврообврзници и глобални обврзници. Странските обврзници се пуштаат во оптек надвор од земјата на заемопримачот, а се искажуваат во валутата на земјата домаќин, на чиј пазар тие обврзници котираат. *На пример, ако француска компанија емитува корпорациски обврзници во швајцарски франци со намера да се реализираат или продадат на швајцарскиот пазар, тогаш тоа е пример на странска обврзница.* На странските обврзници отпаѓа околу 18% од вкупниот пазар на меѓународните обврзници. Тие имаат свои 3 колоквијални варијанти, или имиња – јенки обврзници (Yankee bond), кои ги емитуваат странските компании на американскиот пазар; самурај обврзници (Samurai bond), кои се емитуваат во Јапонија; булдог обврзниците (Bulldog bond), кои се емитуваат во Велика Британија. Еврообврзниците се гарантирани од здружението на банки од различни земји и котираат и се продаваат во поголем број на земји и тоа, надвор од матичната земја во чија валута се емитувани. *Ако грчка компанија емитува обврзница во британски фунти со гаранции дека таа може да биде котирана во Лондон, Париз, Луксембург, Швајцарија, тогаш тоа е пример на еврообврзница.* На еврообврзниците отпаѓа околу 75% од вкупниот пазар на меѓународните обврзници. Еврообврзниците денес рутински се издаваат од страна на мултинационалните корпорации, меѓународните институции, странските влади, како и од големите домашни корпорации. Обично, во исто време се нудат на поголем број на странските пазари на капиталот, но не се нудат на пазарот на земјата во чија валута се емитувани, ниту пак

на жителите на тие земји. Еврообврзниците се најатрактивен вид на обврзници на многу странски пазари поради неколку причини: тие се надвор од доменот на националните регулативи, па често се издаваат по пониски цени; условите на откривање на деловните информации се помалку строги отколку кај домашните обврзници; даночниот третман на еврообврзниците е поповолен. Глобалната обврзница ја вовела Светската банка во 1989 година и претставува комбинација од домашна и од еврообврзница. Таа истовремено се емитува во поголем број на земји или на сите целни пазари на кои се сака официјално присуство и котирање на таква обврзница. Глобалните обврзници се уште претставуваат мал, но растечки дел од меѓународниот пазар на обврзници.

**Рејтинг на обврзниците.** Пред својата одлука да купат одредени обврзници, инвеститорите сакаат да знаат на какви се ризици се изложуваат. Тука им помагаат агенциите за рејтинг на обврзниците кои професионално се занимаваат со тоа. Најпознатите агенции кои пружаат вакви услуги се Standard and Poor,s I Moody,s. Овие агенции, своето внимание повеќе го насочуваат врз анализата на финансиската состојба на емитентите на обврзниците, отколку на тоа, колку овие обврзници се атрактивни на пазарот. Агенциите за рејтинг ги проценуваат обврзниците кои ги емитуваат органите на управа на сите нивоа и сите видови на корпоративни обврзници и меѓународни обврзници. Генерално гледано, што поголем е рејтингот на обврзницата, тоа е пониска нејзината каматна стапка. Кај високо рејтингуваните обврзници, за потенцијалните инвеститори е многу поважна високата кредитна способност на нивните емитенти, отколку нивото на каматната стапка на таа обврзница. Од друга страна, емитентите на пониско рејтингуваните обврзници, мораат да понудат поголеми каматни стапки за да ги привлечат потенцијалните заемодавачи или инвеститори. Најризичните обврзници, по правило, имаат и највисоки каматни стапки. *Обврзниците кои спаѓаат во категориите кои се препорачуваат за инвестирање се оние кои според рејтингот на Moody,s ќе го добијат рангот "Баа,,, па нагоре (А, Аа, Ааа), како и оние кои според рејтингот на Standard and Poor,s ќе го добијат рангот "BBB,,, како и (А, АА, ААА). Некавалитетни обврзници се корпоративските обврзници со најнизок ранг (Саа, Са, С, D според Moody,s; CCC, CC, C, според S&P). Кај овие обврзници постои голема можност од тоа, емитентот да не го подмири својот долг. Големите меѓународни интеграции и мерцери до кои е дојдено за време на 80-те години, се финансирани со овие обврзници. Корпорациите ги продавале високоризичните обврзници, а инвеститорите биле мотивирани со високи камати, наспроти ризикот.*

### **17.3. Меѓународен пазар на акции**

**Интернационализација на пазарот на акции.** Стриктно говорејќи, се уште не постои институционализиран меѓународен пазар на акции, туку се соочуваме со национални пазари на сопственички хартии од вредност, кои стануваат се повеќе отворени за котирање и тргување со компаниски акции од различни земји. Најголеми и најрепрезентативни такви пазари се наоѓаат во САД, Велика Британија, Јапонија и Германија. Иако и на тие пазари се уште доминираат инвеститорите од домашно национално потекло, сепак, се е позабележителен трендот на интернационализација на најзначајните пазари на компаниски акции. Инвеститорите се почесто и се повеќе вложуваат на странските пазари и во странски акции, тежејќи, своето портфолио да го направат што поразновидно. Логична последица на таквиот тренд во доменот на меѓународните портфолио инвестиции е интернационализацијата на корпоративната сопственост. Иако, се уште можеме да вршиме национална идентификација и национално препознавање на одделни компании, во скора иднина, националното одредување на компаниите би можело да стане ирелевантно. Наместо сопственичката заинтересираност за одделни компании, многу земји ќе стануваат се повеќе заинтересирани за развојните, пазарните и финансиските ефекти на работење на тие компании. Кон процесот на интернационализација на одделните пазари на акции, како сопственичките хартии од вредност, придонесува и се поприсутната тенденција на



многу компании, со своите акции да излезат на листинзите на најразвиените светски берзи и пазари на капиталот.

**Предностите од инвестирање во странски акции.** Акциите се сопственички хартии од вредност, кои претставуваат дел од вредноста на компанијата. Можат да бидат обични и приоритетни. Сопствениците на обични акции учествуваат во поделбата на добивката кога компанијата успешно работи, но во исто време се изложуваат и на ризик, доколку на компанијата лошо и тргне. Со купувањето на обични акции, инвеститорите се изложуваат на двоен ризик – ризик од влошување на пазарната и деловната позиција на претпријатието и ризик од евентуалниот пад на цената на акциите. На сопствениците на приоритетни акции, исплатата на дивидендата им е загарантирана и се наоѓа во директна врска со нивото на добивката која ќе ја оствари компанијата. Во овој случај, инвеститорите се изложуваат на помал ризик во однос на инвестирањето во обични акции, но затоа е лимитиран приходот кој се остварува врз нивна основа.

Сите инвеститори купуваат акции за да заработат на нив. Се разликува начинот на кој ги купуваат. Инвеститорите од многу земји денес стануваат се поподготвени да инвестираат капитал во проекти на други пазари за да се заштитат од неповолните стопански движења дома. Вложувањето во странски акции може да донесе значителен приход. Во најповолен случај, инвеститорите можат да остварат добивка по три основи: преку вредноста на акциите, преку дивидендите и преку девизниот курс. Цената на акциите може да расте, а тогаш се остварува капитална добивка, врз таа основа. На инвестициите се исплатува дивиденда во согласност со резултатите од работењето. Курсот на валутата на земјата во чии хартии се инвестирало, може да расте, така што со продажбата на своите акции инвеститорот може да заработи и по таа основа.

**Ризиците од инвестирањето во странски акции.** Купувањето на странски акции не е ништо помалку ризично од купувањето на домашни акции. Во сите земји се случува да паѓаат цените на акциите, а често не се исплатуваат ниту дивидендите. Постојат и невидливи замки во кои можат да паднат невнимателните инвеститори. Вообичаените ризици на кои може да се најде во странство се: разликите во даночниот третман на добивката и загубата; разликите во книговодствените прописи; трошоци за конверзија на дивидендите во домашна валута; непоредливоста на берзанската документација; географски и јазични бариери; неочекувани промени на каматните стапки и на девизниот курс.

Најважниот фактор при проценката на ризиците и поволностите кои ги носи некоја инвестиција во странските хартии од вредност, е промената на вредноста на девизниот курс. Ако и опаѓа вредноста на домашната валута, тогаш инвеститорите во странските хартии од вредност можат да создадат поголем приход. Но, ако вредноста на домашната валута расте, тогаш се случува сосема обратно. Оттаму, за да се пресмета цената на странската акција, се дели цената по единечна акција со девизниот курс. За да се пресмета добивката или загубата од акцијата, се дели разликата меѓу продажната цена и износот на почетното вложување со износот на почетното вложување.

*(продажна цена – почетно вложување) / почетно вложување = добивка или загуба.*

**Меѓународно вреднување на акциите.** Светскиот пазар секојдневно станува се попристапен за инвеститорите, а благодарейќи на современата компјутерска опрема секој момент можат да се добијат информации за она што се случува на пазарите ширум светот. Wall Street Journal секој ден објавува извештаи за тргувањето со 16 водечки светски берзи на хартии од вредност.

Врз меѓународното вреднување и атрактивноста на акциите повеќе влијае финансиското опкружување на некоја земја или регион, отколку деловните изгледи на одделни компании. Стопанство во раст, стабилна и јака валута, воедначени каматни стапки, или каматни стапки кои имаат тенденција на снижување, претставуваат добри показатели на стопанското опкружување и фактори кои ја зголемуваат атрактивноста на

акциите на меѓународниот пазар. На другата страна, земјите со слаба валута, со високи каматни стапки и стопанска рецесија, не ги привлекуваат инвеститорите кои сакаат да вложуваат во сопственички хартии од вредност. Не постои единствена формула според која би се споредил приносниот ефект на вложувањето во хартии од вредност на главните странски пазари. Но, движењата на берзите ширум светот меѓусебно се условени, па така, растот или падот на цените на акциите на една од берзите, влијае врз движењето на останатите берзи ширум светот.

**Глобален индекс на акции.** Светскиот индекс на акции служи како барометар на квалитетот на акциите ширум светот и со него се мерат успоните и падовите на цените на акциите на повеќе од 2.000 компании. Се работи за Dow Jones индексот кој е воспоставен во 1993 година. Индексот им овозможува на инвеститорите да го следат однесувањето на своето портфолио во кои ги држат и странските хартии од вредност. Во индексот се искажуваат резултатите од движењето на цените на акциите на повеќе од 12 земји, групирани во 3 географски региони – Северна и Јужна Америка; Европа; Азија или регионот на Пацификот. Планирано е, со овој индекс да се опфатат сите земји во кои странските инвеститори можат да купуваат акции. Индексот на пазарот на сопственички хартии од вредност на секоја земја се пресметува во валутата на таа земја, а потоа се искажува во 4 светски валути: долари, фунти, евра и јени. Индексите изразени во светските валути овозможуваат споредување, затоа што во предвид се зема и девизниот курс.

*Во сите изданија на Wall Street Journal наменети за странство, податоците искажани во индексот се објавуваат во форма наменета на локалниот читател. Комбинираниот индекс се наведува во последниот ред од табелата. Тој ја прикажува најцелосната слика на движењето на странските пазари на акции и служи како основа за споредување на движењата на различни пазари.*

## 18. Управување со меѓународните финансиски ризици

**Два вида на финансиски ризици.** Меѓународно ориентираните компании се особено чувствителни на два вида на финансиски ризици – инфлаторните и девизните, кои најчесто се наоѓаат во одреден однос на меѓузависност. Кога и да постои можност од истакнување на високи стапки на инфлација или на значителна флукуација на девизниот курс, тогаш се загрозува финансиската конструкција на долгорочните меѓународни деловни аранжмани, кои во тие финансиски претпоставки се реализираат, но и се отежнува реализацијата на инвестициските проекти на таквите пазари. Финансиските менаџери мораат да извршат прецизна проценка за: видот и веројатноста на искажувањето на финансискиот ризик, претпоставките и условите во кои се јавува, реалните импликации за работењето на компанијата, како и врз основа на тоа да ги дефинираат адекватните одбранбени стратегии.

**Соочување со инфлаторниот ризик.** Во сите земји во кои работат меѓународно ориентираните компании, се среќава одредено ниво на инфлација. Но, во оние земји кои имаат повисока стапка на инфлација од просекот на најразвиените и пазарно најстабилните земји на светот, секогаш се јавува потреба за подесување на вообичаените или типичните одбранбени стратегии, со што би се анулирале негативните деловни и финансиски ефекти кои можат да настанат поради ризикот во нивото на цените. Екстремно сериозните пазарни ситуации кои побаруваат примена на нетипични и алармантни одбранбени стратегии, се врзуваат за оние земји кои имаат трицифрена стапка на инфлација. По правило, високите стапки на инфлација и финансиските ризици врз таа основа, одат со слабите и нестабилни валути.

**Проблеми со инфлаторниот ризик.** Високите стапки на инфлација создаваат многубројни проблеми во работењето на меѓународно ориентираните претпријатија.

- Во таквите деловни опкруженија им се дава предност на краткорочните деловни и финансиски трансакции во однос на долгорочните деловни аранжмани.
- Локалните монетарни власти мораат да посегнуваат по девалвација на националната валута заради усогласување на девизниот курс со нивото на движењето на цените.
- На компаниите им станува тешко прецизно да ги предвидуваат и планираат монетарните, фискалните и ценовните претпоставки на своето работење на набљудуваниот пазар.
- На таквите пазари се наидува на поостра контрола на капиталот и на поголеми увозни рестрикции.
- Во инфлаторните услови се наидува на поостра контрола на капиталот и на поголеми увозни рестрикции.
- Исто така се наидува на дискриминаторни методи во контролата на цените во ободите инфлацијата да се стави под контрола.
- Зголемена е веројатноста да се дојде до економски и политички хаос во таквите земји, како и до поостри синдикални притисоци.
- Доаѓа до топење на вредноста на капиталот и неговото одлевање.
- Се зголемува интересот на одделните пазарни актери за финансиско шпекулативните трансакции и остварување на приход преку ткн. неделовни операции.
- Се деформира сликата за реалната деловна и конкурентска положба и за вистинските перформанси на филијалите или подружниците во инфлаторното опкружување.

**Одговорите на компаниите на инфлаторниот ризик** можат да бидат низ: прилагодување на производно комерцијалната понуда, претпазливо заклучување на купопродажните договори, избегнување на кредитирање на купувачите, прифаќање на врзаните работи и на непаричните деловни аранжмани, трансферирање на обртниот капитал и на готовината на постабилни пазари. За да ги контролираат своите продажни цени и да вршат нивно прилагодување и промени, во инфлаторните опкружувања претпријатијата често ја користат стратегијата на модификување на производи, стратегијата на повторното воведување и репозиционирање на производите под ново име, или стратегијата на промена на пакувањето. Генерално, во земјите со висока инфлација, компаниите настојуваат своите обврски да ги платат што подоцна, своите побарувања гледаат да ги наплатат што побрзо, а слободните финансиски средства или готовината да ги трансферираат надвор од земјата или да инвестираат. Кога е можно, меѓународно ориентираните компании во земјите со висока инфлација избегнуваат договарање на трансакции во локалната валута. Ризикот на инфлацијата и на нереалниот курс на локалната валута се настојува да се префрли врз локалниот партнер или дистрибутер. Проблемот, меѓутоа, се компликува кај оние компании кои имаат своја филијала која мора да работи според ценовните, монетарните и фискалните услови на земјата со висока инфлација. Пазарите со висок инфлаторен ризик не се инвестициски атрактивни. Подружниците и филијалите на странските компании на таквите пазари, па дури и домашните претпријатија, настојуваат слободните финансиски средства и готовината да ги изнесат надвор од земјата, користејќи разни трансферни механизми, па и стратегија на фиктивен извоз.

*Според податоците на Народната банка на Србија, разни форми на фиктивен извоз и трговија во Србија биле присутни во целиот 10-годишен период од времето на незапаметената инфлација од 1993 година. Покрај Кипар, како главна целна дестинација, фиктивниот извоз бил насочуван и кон поголем број на други, ткн. пазарни и даночни раеви, како што се: Барбадос, Бахреин, Либерија, Венецуела, Суринам, Хондурас, Јордан, Бурунди.*

### **18.1. Меѓународни деловни импликации со девизен ризик**

Во литературата и во праксата на меѓународниот бизнис и менаџмент, општоприфатено е мислењето дека секоја компанија која има деловни операции и трансакции изразени во странска валута, е изложена на ризик од флукуација на девизниот курс во 3 свои аспекти: изложеност на трансакциски трошоци (Transaction Exposure), изложеност на конверзиски трошоци (Translation Exposure) и изложеност на економски трошоци (Economic Exposure).

**Изложеноста на трансакциските трошоци** се јавува во ситуации кога меѓународно деловните трансакции се договараат со одложени рокови на плаќање или низ одредени форми на кредитирање на купувачите, така што евентуалната промена на девизниот курс може да произведе непланирани трошоци и во случај на наплата на доспеаните побарувања и во случај на исплата на доспеаните финансиски обврски. Кога курсевите на сите валути би се наоѓале во меѓусебно фиксни односи, тогаш не би постоел ризикот од трошоците на трансакциската изложеност, како ни други аспекти на девизниот ризик. Бидејќи тоа не е случај, меѓународно ориентираните компании мораат внимателно да калкулираат со веројатноста од промена на девизниот курс на странската валута, во позитивна или во негативна насока.

*Да претпоставиме дека швајцарскиот дилер склучил договор на 8 март за купување на автомобили од француски производител во противвредност од 20 милиони евра, кои би биле платени за време на испораката на 8 септември истата година. Очигледно е дека швајцарскиот дилер се изложува на ризик од флукуација на девизниот курс на период од 6 месеци. Да се објаснат можните исходи на трансакциската изложеност на девизен ризик во зависност од можните промени на односот – швајцарски франк: евро.*

**Изложеноста на конверзиските трошоци** најочигледно се согледува низ ситуациите на правење на консолидирани финансиски извештаи во компаниите со децентрализирана или повеќе-филијална организациска структура, за што стана збор порано. Имено, кога и да е потребно да се изврши трансација или конверзија на финансиските извештаи кои се водат во странска валута, или конверзија на приходот кој се наоѓа на сметката на странска банка, во единствениот финансиски извештај или на сметка и во валутата на матичната компанија, нивото на ап्रेसијација или деп्रेसијација на странската валута во однос на домашната валута непосредно ја определува конверзиската изложеност на девизен ризик. Во мултинационалните компании, проблемот додатно се компликува и мултиплицира поради потребата финансиските извештаи и вредностите на девизните сметки кои се водат во поголем број на различни валути да се консолидираат, конвертираат и искажат во една заедничка валута. Додека изложеноста кон трансакциските трошоци може да предизвика реални финансиски загуби и нарушување на готовинскиот тек, изложеноста кон конверзиските трошоци предизвикува само книговодствена загуба. Тоа е причината што некои финансиски експерти сметаат дека компанијата и не треба да се заштитува од овие видови на девизен ризик.

**Изложеноста на економските трошоци** претставува ниво во кое заработувачката способност на меѓународно ориентираната компанија е погодена од промената на девизниот курс. Поради непредвидената (неантиципираната) промена на девизниот курс, таа се одразува низ изменетата вредност на меѓународните деловни операции, во главно во доменот на маркетингот, производството и финансиите. Изложеноста на економските трошоци покажува долгорочно влијание на промената на девизниот курс врз движењето на цените, обемот на продажбата и трошоците. Во тоа лежи суштинската разлика во однос на изложеноста на трансакциските трошоци, која покажува краткорочно влијание на промената на девизниот курс на одделни трансакции, не подолги од неколку недели или месеци. Неантиципираната промена на девизниот курс може да влијае врз: исплатливоста на продажните цени и готовинскиот тек на

странскиот пазар, снабдувачката калкулација со делови и компоненти од различни извори, изборот на инвестициски локации, како и врз конкурентската позиција на компанијата на различни пазари.

## **18.2. Заштитни стратегии од флукуацијата на девизниот курс (Hedging Strategies)**

**Два вида на заштитни стратегии.** Заштитата од девизниот ризик, во литературата и во стручните кругови се нарекува хеџинг (hedging). За да компанијата избере адекватна хеџинг стратегија, таа мора превентивно да ги согледа: нивото и видот на изложеност на дејството на девизниот ризик, оптималниот систем на меѓународно финансиско известување, основните принципи на глобалната деловна политика и системот на валутниот менаџмент. Сите три вида на изложеност на ризик од флукуацијата на девизниот курс мораат да бидат одвоено следени и вреднувани. Компанијата може да усвои различни хеџинг стратегии за различни видови на изложеност на девизниот ризик. Предвидувањето на движењето на девизните курсеви во меѓународни размери компаниите можат да го вршат самостојно, преку своите стручни служби, или преку екстерно ангажираните експерти и конултанти. Кога компанијата конечно ќе одлучи како ќе ја дефинира и мери својата деловна изложеност на дејството на девизниот ризик, како ќе го следи и проценува движењето на девизните курсеви, таа мора да го дизајнира, организира и да го користи системот на финансиско известување кој треба да и помогне во навремената заштита од овој вид на меѓународен финансиски ризик. Инаку, разликуваме два вида на заштитни стратегии од флукуацијата на девизниот курс – оперативни и договорни хеџинг стратегии.

**Оперативните хеџинг стратегии** ги претставуваат стратегиите на меѓународниот финансиски менаџмент на компанијата кои се засноваат врз деловната иницијатива на самостојно управување со девизниот ризик врз основа на меѓународните деловни операции и трансакции. Како хеџинг стратегии од оперативен карактер, се наведуваат следните: стратегија на заштита со трансферирање на готовина, стратегија на заштита со кредитно задолжување, стратегија на заштита со финансиска трансакција однапред, стратегија на заштита со одложување на финансиската трансакција.

**Стратегијата на заштита со трансферирање на готовината** се користи, како во функција на обезбедување од флукуацијата на девизниот курс, така и во функција на одбрана од инфлаторното обезвреднување на остварените приходи и на слободните финансиски средства. Принципот е, готовината што побрзо да се трансферира од земјите со нестабилна валута на постабилни пазари, или пак, што побрзо да се инвестира.

**Стратегија на заштита со кредитно задолжување**, исто така се применува во земјите со слаба и нестабилна локална валута. Со локалното задолжување се настојува да се избалансира евентуалната загуба поради изложеноста на финансиски ризик. Оваа стратегија на заштита е оправдана, доколку каматите заостануваат зад стапката на инфлација и нивото на обезвреднување на локалната валута. Оттаму, компанијата мора внимателно да ги избалансира трошоците на локалното кредитно задолжување со потенцијалните загуби од флукуацијата на девизниот курс.

**Стратегија на заштита со финансиска трансакција однапред (lead strategy)**, се реализира со наплата на побарувањата пред нивното доспевање, кога се очекува паѓање на вредноста на локалната валута, како и со плаќањето на финансиските обврски пред нивното доспевање, кога се очекува раст на вредноста на странската

валута. Оваа стратегија најлесно може да се контролира во интеркомпаниските трансакции, каде што најчесто и се применува.

**Стратегија на заштита со одложување на финансиската трансакција (lag strategy),** се реализира со одложување на наплатата на побарувањата кога се очекува раст на вредноста на странската валута, односно со одложување на плаќањето на финансиските обврски доколку се очекува пад на вредноста на странската валута. И оваа стратегија најчесто се користи во интеркомпаниските трансакции, кога се обезбедува нејзината оперативна контрола. Двете стратегии претставуваат бегање од слабата валута, како би можело да се фаворизира искажувањето на трансакциите во силна валута. Меѓународно ориентираното претпријатие настојува да бега од слабата валута што побрзо, или да го одложи приливот на силната валута во земјата со слаба валута, што подолго. Треба да се напомене дека можноста за временско поместување на финансиските трансакции нанапред или наназад, зависи од нивото и фреквенцијата на финансиските трансакции од една страна, и од постоењето на државните рестрикции, од друга страна. Овој вид на заштитни стратегии тешко се реализира доколку постои поголем број на финансиски трансакции со мала вредност и нерегуларни фреквенции, како и доколку постојат остри државни рестрикции и ограничувања.

**Договорните хеџинг стратегии** претставуваат стратегии на меѓународниот финансиски менаџмент на компанијата, кои се реализираат преку екстерните финансиски аранжмани со странските банки или преку меѓународните финансиски пазари. И во оваа категорија е можно да се идентификуваат 4 вида на хеџинг стратегии: договорно орочување на ефективата, форвард договори, валутни фјучерси и валутни опции.

**Стратегија на заштита со договорно ограничување на ефективата (offsetting asset),** претставува договорен вид на хеџинг стратегијата, според која компанијата се определува да купи однапред ефективна странска валута во противвредност на договорената трансакција, депонирајќи и орочувајќи ги тие средства во странска банка на рок до доспевање на финансиската обврска на плаќање. Со оваа стратегија се постигнуваат 2 ефекта: заштита од флукуацијата на девизниот курс и нето приходот на орочени средства од 4%. Недостатокот е во тоа што дел од капиталот е блокиран во депозитот и е елиминирана можноста, евентуално да се пласира во работи со поголема стапка на принос.

**Стратегија на заштита со термински (форвард) договори,** претставува најчесто користен вид на договорна хеџинг стратегија, со основна цел на отстранување на девизниот ризик. Веќе порано констатиравме дека со оваа стратегија, увозникот се заштитува од растот, а извозникот од евентуалниот пад на девизниот курс. Значи, овој договор за купопродажба на девизи се заклучува во моментот на сретнувањето на девизниот пазар, а самиот чин на извршување на девизната трансакција се врши во некое идно време или во термин кој е нагласен во договорот. Договорните страни се согласуваат дека реализацијата на девизната трансакција ќе биде остварена во назначениот иден термин.

**Стратегија на заштита со валутни фјучерси** претставува договорен вид на хеџинг стратегија која е насочена на превентивно договарање на обврската да се купи или да се продаде одреден износ на девизи, според однапред утврден девизен курс, а со рок на доспевање од 1, 3, 6 или 12 месеци. Се работи за обврзен вид на девизно-трансакциски договор и на финансиски деривати кои мораат да бидат реализирани. (Да се погледне освртот на меѓународните финансиски деривати).

**Стратегија на заштита со валутни опции** претставува договорна можност за купување, но не и обврска (како кај фјучерсот) да се купи одредена вредност на странска валута, според однапред дефиниран девизен курс, а по истекот на договорниот рок на доспевање. Оваа стратегија ја обезбедува компанијата дека нема да плати повеќе за купување на потребната валута по доспевањето на рокот за реализација, отколку што стои во договорот на валутната опција. Но, компанијата го задржува правото да не ја реализира валутната опција доколку во меѓувреме вредноста на бараната странска валута опадне. Секако дека таа ќе ја искористи можноста да ја реализира валутната опција доколку вредноста на бараната валута во меѓувреме порасне. Недостаток на оваа хеџинг стратегија е во тоа што таа е поскапа во однос на другите хеџинг техники. Причината за тоа лежи во нејзината флексибилност и во опцискиот карактер.

## **ПЕТТА ГЛАВА: ЕКОНОМСКИ АСПЕКТИ НА ГЛОБАЛИЗАЦИЈАТА: МЕЃУНАРОДНА ТРГОВИЈА И МЕЃУНАРОДНИ ФИНАНСИИ**

### **1. Генеза и значење на меѓународната трговија**

Денес, во светот не постои ниту една држава која може самостојно да ги задоволува сите потреби на националното стопанство. Затоа секоја држава е принудена да врши извоз на производите што преостануваат, за да може во замена за нив да го увезе она што недостасува, односно да го компензира вишокот на производи од нејзиното производство за производите и услугите што и недостасуваат. Тоа укажува на фактот, дека сите држави треба да бидат упатени на меѓусебна соработка, дека стопанството на една земја треба да се надополнува со стопанството

на друга земја и дека различната структура на стопанството на одделните земји доведува до развој на меѓународниот трговски систем и на светското стопанство во целина.

Двете најзастапени форми на меѓународната трговија се увозот и извозот кои претставуваат основа на интернационализација на производството и капиталот и поради нивната се поинтензивна динамика, фактори со силно дејство врз современите процеси на глобализација на вкупната економска активност.

Значењето од меѓународната трговија помеѓу земјите во светот, во современи услови на развој е се поголемо. Најважната причина за тоа е достигнатиот степен на развој на производните сили и се попродабочената општествена поделба на трудот што доведоа до се поголема економска меѓузависност. Иако степенот на економска меѓузависност на државите не е ист, денес не постои ниту една национална економија која би можело да се каже дека е самодоволна сама на себе. Не само во смисла на непостоење на потребните природни услови за производство на сите производи, туку уште повеќе и заради неможноста за реализација на произведените стоки под услови кои што ќе значат обезбедување рентабилно производство и трошење на што помал дел од вкупниот општествен труд за нивното производство. Секое стопанство кое би се прогласило за самодоволно и би се затворило во неговите национални рамки неминовно би било осудено на стагнација и уназадување во однос на другите стопанства. Затоа денес многу современи економии, согледувајќи го големото значење и придобивките од меѓународната трговија се отворени економии, што значи дека меѓусебно тргуваат, односно разменуваат најразлични добра и услуги, увезуваат и извезуваат капитал, работна сила, трансферираат технологија и т.н. Всушност, денес не постојат автархични економии - затворени економии, кои би биле независни од извозот или увозот на најразлични добра и услуги. Имено, меѓународната трговија е таков тип стопанска активност што во себе инкорпорира размена на производи и услуги помеѓу различни држави. Таа е еден од фундаменталните сегменти во светската економија, со најголема стапка на раст од 1945 година, па до денес.

Во целиот период по Втората светска војна меѓународната стоковна размена бележи исклучително интензивен раст. Истражувањата покажуваат дека извозот на стоки во целиот период по Втората светска војна растел со речиси 2,5 пати побрзо темпо од растот на индустриското производство. Изменетите услови во меѓународната економија, по Втората светска војна, условиле да се создаде поголема меѓузависност и поврзаност на одделните национални стопанства во светот, што секако ја наметнало потребата од нивна поголема специјализација за производства за коишто поседувале најголеми конкурентски предности, а сè со цел да се постигне успешно вклопување во новата поставеност на меѓународните економски односи во светот. Интензивниот пораст на меѓународната стоковна размена во светот над стапката на економски раст актуелна е и денес. Имено, значењето на меѓународната трговија, во современите услови на развој е се поголемо.

Најважната причина за тоа е достигнатиот степен на развој на производните сили и се попродабочената општествена поделба на трудот, што доведоа до зголемена економска меѓузависност како на економските субјекти, така и на националните економии во процесот на општествената репродукција. Иако степенот на економската меѓузависност на државите не е ист, денес не постои ниту една национална економија за којашто би можело да се каже дека апсолутно е самодоволна. Ова, не само во смисла на непостоењето на потребните природни услови за производство на сите неопходни производи за нејзината репродукција, туку уште повеќе и заради неможноста за реализација на произведените производи во услови што ќе значат обезбедување рентабилно производство и трошење на што помал дел од вкупниот општествен труд за нивното производство. Апсолутно самодоволно не е ниту американското стопанство, и покрај тоа што степенот на неговата самодоволност, заради огромните ресурси со коишто располага и заради



големата апсорпциона моќ на американскиот пазар, којашто изнесува околу 25 % од вкупната апсорпциска моќ на светскиот пазар, е далеку најголем на светот.<sup>48</sup> Секое стопанство што би се прогласило за самодоволно и би се затворило во неговите национални рамки неминовно би било осудено на стагнација и назадување во однос на другите стопанства.

### **1.1. Институционализација на меѓународната трговија и воспоставување меѓународен трговски систем**

Исполнувањето на обврските за регулирање на односите во меѓународната размена претставува тешка задача за националните влади и тоа треба да се сфати како долготраен процес. Идеја за воспоставување принципи за регулирање на меѓународните економски односи во платежната сфера се одвивала мошне едноставно (само по два месеца по завршувањето на втората светска војна биле формирани ММФ и Светска банка), додека во трговската сфера процесот на институционализација се одвивал многу побавно. Оттука, самиот обид за создавање на меѓународната трговска организација (ИМТ) во 1948, година како една од Бретонвудските институции, бил неуспешен. Тоа резултирало со потпишување на Општата спогодба за царини и трговија (ГАТТ) од 23 држави во Женева. Дваесет и трите држави потписнички на ГАТТ веднаш ја започнале постапката за трговска либерализација и укинување на протекционистичките мерки во меѓународната трговија. Од 1947 до 1994 година егзистирал и функционираше овој договор, за во 1995 по 8. рунди на преговори, поконкретно во осмата, Уругвајска рунда, да се трансформира во денес актуелната Светска трговска организација.<sup>49</sup> СТО е меѓународна организација што претставува институционално правна рамка на мултилатералниот трговски систем.

Членството во СТО е еден од клучните чекори во интеграциите на земјите во современите економски односи и истовремено многу важен елемент за поддршка на процесот на внатрешни економски реформи. Исто така тоа е и неопходен и важен елемент за развојната стратегија на земјите во развој. Најголемиот број членки во СТО се ЗВР или, поконкретно,  $\frac{3}{4}$  од вкупниот број членки. За постигнување на нивниот просперитет договорите во СТО инкорпорираат низа принципи, обврски и посебни одредби за заедничко дејствување. Всушност, во голем број случаи на ЗВР им се одобруваат долги периоди за имплементација на одредбите од договорите. Сите земји во развој можат да користат техничка помош, соработка и обука што ја обезбедува Секретаријатот или развиените земји членки директно, врз билатерална основа, т.е. на начин што е предвиден во различните договори.<sup>50</sup>

Во тој контекст, поставената институционална рамка за регулирање на меѓународната трговија е добра основа за почитување и имплементирање на нормите на субјектите во меѓународната трговија. Меѓутоа, имајќи го предвид досегашното искуство на она што навистина се одвива во оваа сфера, се смета дека ваквата рамка не ги задоволува подеднакво апетитите на сите земји што учествуваат во меѓународната трговија. Тоа го потврдуваат и бројните примери од праксата каде што пазарите на развиените земји себично се заштитени за производите од земјите во развој, и тоа преку високите субвенции, конкретно за земјоделските производи. Оттука

<sup>48</sup> Jagdish Bhagwati "Lectures on International Trade" - 2nd Edition, Columbia University, стр. 300

<sup>49</sup> James R Markusen "International Trade: Theory and Evidence, "University of Colorado Boulder, 2002, стр. 84.

<sup>50</sup> Bernard Hoekman, Will Martin "Developing Countries and the WTO: A Pro-Active Agenda" (2001), Columbia University press.

се смета дека овој меѓународен трговски систем треба да претрпи определени модификации за порамноправна распределба на ефектите од него.

## 1.2. Условите на размена во меѓународната трговија

Интензивниот пораст на меѓународната стоковна размена во светот е резултат на влијанието на повеќе фактори од развојот на светската економија. Изменетите услови во меѓународната економија по Втората светска војна условиле да се создаде поголема меѓузависност и поврзаност на одделните национални стопанства во светот. Оттука, неопходно се наметнува и потребата од нивна поголема специјализација за производство и давање на услуги онаму каде што имаат најголеми конкурентски предности, а сè со цел да се постигне успешно вклопување во новата слика на меѓународните економски односи во светот. Кога станува збор за условите на меѓународната размена, од исклучителна важност е да се разгледа структурата на светскиот увоз и извоз на стоки, како и измените што оваа структура ги претрпе во текот на светскиот економски развој.

**Табела 1. Структура на извозот на стоки по основни групи производи за периодот - 1937-2019 година**

Основни групи производи	1937	1969	1975	1988	2010	2019
Храна (со пијалаци и тутун)	22,8	18,2	12,2	10,7	7,2	6,8
Суровини	31,0	16,7	7,5	5,9	4,8	4,5
Минерални горива	7,6	10,1	19,5	12,5	7,7	8,3
Производи на прераб.инд.	38,8	55,0	59,7	72,4	76,5	79,4
Опрема и транспортни средства	10,6	21,2	27,9	35,1	38,2	41,4
Хемиски производи	4,6	6,2	7,2	9,0	9,2	9,3
Останати производи на преработувачка индустрија	23,6	27,6	24,6	28,3	29,2	31,3
Црни и обоени материјали	10,6	9,0	7,3	5,3	6,6	6,4
Текстилни производи	8,7	5,6	4,9	8,8	7,6	7,9

Извор: Paul Krugman, ["Rethinking International Trade"](#), MIT, New York, 2012, стр.412

Податоците во табелата јасно покажуваат како брзиот индустриски и техничко технолошки напредок во светот влијаел врз интензивниот пораст на учеството на индустриските стоки на извозната страна во меѓународната размена. На почетокот на 21 век, производите од преработувачките индустрии сочинуваа над 2/3 од вкупниот стоковен извоз во светот. Нивното учество на страната на светскиот извоз било двојно помало во периодот непосредно пред почетокот на Втората светска војна. Во овој период производите од преработувачката индустрија учествувале во вкупниот извоз на стоки во светот речиси подеднакво со извозот на суровини. Во истото време примарните производи (суровините и прехранбените производи) сочинувале повеќе од половина од вкупната размена на стоки во светот. За разлика од тогаш, денес храната и суровините сочинуваат 11% од износот на вкупната размена на стоки во светот. Состојбите не се многу различни ниту на страната на увозот на стоки во рамките на меѓународната размена.

Постојат повеќе причини што довеле до ваквата измена во структурата на стоковната размена:

**1.Основна причина секако е необично динамичниот развој на техниката и технологијата во периодот од Втората светска војна наваму.** Периодот на т.н. постиндустриска ера доведе до создавање на софистицирана технологија која исфрли најсовремена индустриска опрема и доведе до автоматизација и компјутеризација на цели фази на одредени сложени индустриски производства. Ова доведе до значителен пораст на општото ниво на продуктивноста и ефикасноста на производството, па така вкупните трошоци по единица производ драстично се намалија. Во оваа смисла дојде и до значително намалување на потрошокот на сировини и енергија во производството на единица производ.

**2.Истовремено, софистицираната техника и технологија исфрлија најразновидни производи кои дотогаш не беа видени во светот.** Меѓутоа, овде не станува збор само за диверзификација на палетата на производи за широка потрошувачка туку, исто така, беа пронајдени нови синтетички и вештачки материјали, кои, не само што претставуваа успешна замена за природните сировини, туку во многу случаи се покажаа како многу поквалитетни од нив. Така дојде до истиснување на дел од природните сировини од употреба. На пример, пластичните маси се покажаа како одлична замена за металите во повеќе различни производства од изградбата на водоводна инфраструктура, па сè до конструкцијата на авиони, а синтетичката гума се покажа како далеку поквалитетен и подолготраен производ од гумата произведена од природен каучук. Синтетичките и вештачките влакна доведоа до изработка на нови ткаенини, со повеќе предности во поглед на природните материјали, што отвори сосем поинакви перспективи за модната индустрија и создавање на облека со повеќе предности за презафатените потрошувачи.

**3.Факт е дека двете горенаведени причини влијаеа значително врз намалување на релативното учеството на примарните производи во структурата на вкупниот извоз на стоки во светот, иако нивниот во апсолутни броеви секако е повеќекратно поголем отколку што бил во периодот пред Втората светска војна.** Меѓутоа, кога се разгледува структурата на светскиот стоковен извоз, мора да се има предвид уште еден факт, а тоа е движењето на цените на финалните индустриски производи и оние на примарните производи. Во целиот повоен период цените на финалните производи бележеа континуиран пораст на меѓународниот пазар. Ова е сосем јасно кога се има предвид дека станува збор за сложени производи со висок степен на финализација, кои се произведуваат со современа технологија што е недостапна за повеќето земји во светот. Според тоа, станува збор за уникатни производи кои не котираат на меѓународната стоковна берза, а за кои постои голема побарувачка на меѓународниот пазар.

За разлика од нив, најголемиот дел од примарните производи (сировините, црните и обоените метали, нафтата и основните прехранбени производи) се предмет на купопродажба на меѓународната стоковна берза. Проблемите во периодот од Големата економска криза од 30-тите години и големите флукуации на цените на овие основни производи ги натераа развиените индустриски земји да бараат начини за одржување контрола на стабилноста на цените на поголемиот дел на овие производи, со цел да обезбедат нормален тек на производниот циклус во сопствените стопанства. Дури и за повеќето од нив беа потпишани мултилатерални спогодби со кои најголемите извозници и најголемите увозници на примарни производи се обврзуваа дека ќе интервенираат на меѓународниот пазар секогаш кога ќе дојде до поголеми нарушувања на цените на примарните производи со цел да се обезбеди стабилност на целата светска економија. Со тоа е ограничена слободата на формирање на цените на примарните производи по пат на пазарниот механизам, а контролата врз нив во свои раце ја имаат развиените земји, односно најголемите увозници на овој вид на стоки.

Високите цени на индустриските производи во однос на ниските цени на примарните производи во меѓународната економија претставуваат само уште еден

начин за прелевање на дел од создадениот доход од неразвиените во развиените земји. Имајќи го предвид претходното, во земјите во развој се појавува незадоволство поради нееднаквоста или асиметричната дистрибуција на богатството по пат на слободна трговија-аранжман кој несомнено оди во прилог на РЗ. Ваквото незадоволство ја доведе во прашање издржаноста на Рокардовата теорија за слободна трговија како основа за политиката. Една од причините за ова е што условите за трговија меѓу извозниците ги фаворизирајќи ги стоките и услугите кои се произведуваат од страна на Развиените земји, со употреба на поразвиена технологија, наспроти извозот на само еден тип земјоделски или минерални продукти или стоки произведени со употреба на слабо развиена технологија кои на пазарот ги нудат земјите во развој. Цените на овие извозни артикли произведени во овие земји многу тешко успеваат да ја задржат првичната вредност или имаа тенденција да опаѓаат со тек на времето. Спротивно на нив, цените на извозните артикли произведени во развиените земји со употреба на поразвиена технологија-имаа тенденција да ја задржат првичната вредност или со текот на времето, да ја зголемат.

Според тоа, неминовно е за ЗВР да се има не само формален и декларативен туку и суштински преференцијален третман во надворешната трговија од страна на РЗ. Аргументот со кој се оправдува ваквиот став е што почетните или индустриите во зародиш кај ЗВР може да имаат потреба од заштитни квоти или други бариери за тргување сè додека овие индустрии не се развијат доволно за да можат да бидат конкурентни на глобалниот пазар. Во исто време, овие земји сакаат напредните индустриски или постиндустриски општества да немаат дискриминациски однос-изразен преку наметнување на трговски бариери-кон извозните производи кои потекнуваат од овие земји. Земјите во развој, всушност се залагаа за неограничен пласман на нивните производи на пазарите на РЗ, без да постои страв од репресалии доколку државите кои се во рана фаза од индустријализацијата, си дозволат да заземат индискриминирачки став во однос на извозните артикли со потекло развиените земји. Всушност, вредноста на годишните земјоделски субвенции во богатите нации е најмалку трипати поголема од висината на годишната помош која ја добиваат сиромашните земји. Ваквата политика резултира со загуби кај производителите во земјите во развој. Уште полошо, најзаштитените индустрии во економиите со висок приход вклучуваат земјоделство и текстилна индустрија. Тоа се токму оние индустриски гранки на сиромашните земји чии производи се најконкурентни во светот.<sup>51</sup>

Девизниот прилив од надворешната трговија кој потекнува од извозот на стоките, може да биде искористен за набавка на капитални добра од развиените индустриски и постиндустриски земји кои се производители на такви добра. Навистина, трговските биланси кои им одат во прилог на земјите од Третиот свет, се значаен извор на капитал кој може да биде инвестиран за економски развојни цели. Спротивно на ова, земјите во развој продолжуваат со серијата негативни трговски биланси; капиталот кој можел да биде инвестиран во нивните домашни економии е одлеан. Токму поради тоа, поволните услови во трговијата и преференциите во надворешната трговија се толку значајни, особено за ЗВР, кои се обидуваат да се стекнат со капитал кој ќе биде инвестиран во индустрискиот или во некој друг тип на економски развој.

Специјалните трговски договори навистина беа склучени, а навистина беа одобрени и преференциите во надворешната трговија. Ова е најизразено во договорите познати како Конвенции од Ломе (овие конвенции се именувани по преговорите кои беа водени во африканската држава Того). Овие договори беа склучени помеѓу земјите-членки на Европската Унија, од една страна и земјите од Третиот свет, познати под заедничкото име АКП-во кои спаѓаат африканските држави, Карибите и пацифичките држави-од друга. Многу од овие земји се поранешни колонии на европските сили. Критичарите веднаш излегоа со тврдењето дека ваквите трговски

<sup>51</sup> "ranking the Rich", *Foreign Policy* (мај/јуни 2003): 63.

олеснувања-иако земјите од АКП имаа одредени придобивки од нив-ги направија овие земји, зависни од нивните поранешни колонијални власти до степен до кој **неоколонијалистичките** релации очигледно и одат во полза на Европа.

Една од причините да се обезбедат поповолни услови за тргување е да се формираат **картели** или здруженија кои би им дозволиле на земјите-членки да влијаат на цената на даден производ, преку регулација на снабденоста на пазарот со истиот. Обидите да се формираат картели на производителите на кафе и на извозници на конзерви или на други земјоделски производи и руди беа релативно неуспешни, што се должеше на тешкотијата да се постигне усогласеност во поглед на обемот и на квотите на картелното производство. Ваквата ситуација дополнително е усложнета од присуството на доставувачи на глобалниот пазар кои функционираат вон постојните картели и здруженија. Исто така, порастот на цената на еден минерал или земјоделски производ може да ги доведе потрошувачите во позиција да го заменат тој производ со друг, поевтин, увозен производ. На пример, доколку кафето достигне превисока цена, некои консуматори може да се “префрлат” на чај.

### **1.3. Обем и структура на меѓународната трговија**

Воспоставувањето на новиот меѓународен монетарен систем, што требало да се грижи за реализација на принципите на мултилатералност и конвертибилност во меѓународните плаќања, како и за обезбедување на доволен обем на ликвидни средства за плаќање, од една страна, и либерализација на царинскиот режим на размена на индустриските стоки со потпишувањето на Општата спогодба за царини и трговија во 1947 год., од друга страна, во голема мера придонеле за интензивирање на меѓународната економска соработка и размената на стоки во светот.

Врз стоконата размена големо влијание имал и развојот на комуникациските и транспортните врски во меѓународни размери, која ја олеснил и забрзал комуникацијата меѓу најоддалечените точки во светот и едновремено ја овозможил размената и на најчувствителните стоки на големи географски растојанија.

Сепак, мора да се подвлече дека извозот на стоки е во тесна корелација со индустриското производство, затоа што на пазарот може да се продава само тоа што може да се произведе. Надолните фази во производниот и, воопшто, во економскиот циклус во меѓународната економија имаат негативно влијание врз меѓународната размена. Мора да се истакне дека во повоен период вкупната стоконна размена бележела незначителни флукуации, заради тоа што најразвиените економии во светот успеваа да одржуваат контрола врз сопствениот економски циклус, со што обезбедувале релативна стабилност и на целата меѓународна економија. Се разбира, постоеле периоди на крајна неизвесност на текот на настаните во светот и во меѓународната економија, како, на пример, студената војна во 60-тите години и нафтените шокови од почетокот на 70-тите. Овие настани имале крајно негативен ефект врз вкупната стоконна меѓународна размена од тоа време.

Должничката криза од 80-тите години, пак, предизвика силни контракции во стоконата размена и, воопшто, во производствениот циклус на земјите најголеми должнички во светот, пред се на оние од Латинска Америка.

На почетокот на 90-тите дојде до распад на социјалистичкиот блок, а едно од поголемите нарушувања на тековите во меѓународната економија во оваа декада беше предизвикано со крахот на берзата во Југоисточна Азија во 1998 година, што во економијата е настан познат под името **азиска криза**. Азиската криза веднаш доведе до контракција на вкупната стоконна размена во светот. Таа особено ги засега САД и Јапонија, кај кои дојде до значително опаѓање на стоконниот извоз. За разлика од нив, азиската криза многу малку ги засега земјите од Европската унија, па така тие успеаа да го задржат интензитетот на стоконната размена што го имаа и пред тоа.

Сепак, барем досега се покажа дека развиените земји сите овие неповолни настани од светската економија успеваат да ги стават под контрола и за кратко време

да ги стабилизираат своите национални стопанства и вкупните економски текови во светот.

Најголемото влијание врз обемот и структурата на меѓународната размена на стоки го остваруваат оние земји што се јавуваат во улога на најголеми светски трговци. Во современи услови тоа се САД, Јапонија и Европската унија. Европската унија го има апсолутниот примат како светски трговски лидер доколку се земе предвид порастот на меѓународната размена што таа ја остварува по глава на жител.

Доколку се разгледа структурата на извозот на овие економии, се забележува дека во неа доминираат опремата (особено компјутерската), транспортните средства (пред сè автомобилите) и хемиските производи.

Интересно е тоа што горенаведената структура доминира и на увозната страна, со тоа што во случајот на САД меѓу петте поважни увозни ставки се наоѓа и житото.<sup>52</sup>

На крајот, мора да се истакне дека во изминативе 2-3 декади посебно динамичен пораст на извозот на стоки беше остварен и во некои од помалку развиените економии во светот, како, на пример, од т.н. четири азиски тигри (Хонг-Конг, Сингапур, Тајван и Јужна Кореја), а во последниве десетина години и од Кина. Сепак, зголеменото учество на овие земји во меѓународната размена сè уште не доведе до позначителни измени во регионалната и другите структури на извозот на стоки во светот.

Размената на стоки меѓу националните економии во светот никогаш не била можна без размена на одредени услуги. Така, стоките најчесто не можат да се разменуваат без посредување на трговците, а уште помалку можат да бидат пренесени од едно на друго место без соодветен транспорт и шпедиција. Интензивирањето на размената меѓу економии што биле географски многу оддалечени една од друга било и е невозможно без обезбедување осигурување од различни економски, а сè почесто и од политички ризици. Исто така, меѓународниот платен промет не може да се извршува без посредување на банките. Во последниов век најголемиот дел од размената на стоки не е можна без обезбедување на финансиски услуги, пред сè без обезбедување на извозни кредити. Меѓународната размена на стоки можат да ја следат и ред други видови услуги. На пример, во светот постојат познати и признати специјализирани куќи кои, во определени случаи, можат да бидат ангажирани за потврдување на квалитетот на стоките, за обезбедување на различни видови сертификати без кои стоките не би можеле да влезат на определен пазар, различни видови арбитражи итн.

Меѓутоа, во меѓународната размена можат да се разменуваат и одредени видови услуги што не се поврзани со движењето на стоките, туку се поврзани со движењето на луѓето и обезбедување комуникациски врски меѓу нив. Тука секако се вбројуваат различните видови меѓународни патнички транспортни услуги, туризмот, меѓународните поштенски и телеграфски услуги, а во поново време услугите што ги обезбедуваат развојот на информационите системи.

Во претходно изнесенiot текст веќе беше потенцирано дека размената на услуги во меѓународната економија може да биде предизвикана од економските трансакции што настануваат по основа на меѓународното движење на стоки, но и не мора да биде во врска со било каков и да е друг вид меѓународни економски трансакции. Оттука услугите во меѓународната размена можат да се третираат како **зависни** или како **автономни** трансакции.<sup>53</sup>

Следејќи го трендот на размена на услугите во меѓународни размери, сепак се забележува дека во минатото обемот на меѓународната размена на услугите далеку заостанувал зад обемот на вкупната стоковна размена во светот. Сепак, ситуацијата значително започнала да се менува од почетокот на ЦЦ век, кога со развојот на

<sup>52</sup> Kenen, B.P.: The International Economy, IV ed., Cambridge University Press, 2000, стр.228

<sup>53</sup> Schott, Jeffrey *Launching New Global Trade Talks : An Acton Agenda*. Institute for International Economics , Washington DC, 2002, стр. 65

автомобилизмот и на друмскиот сообраќај, а малку подоцна и на воздушниот сообраќај, значително се олеснил транспортот на стоки и патници на големи растојанија и се скратило времетраењето потребно за минување на големите дестинации. Во овој период, со откривањето на телефонот и на телеграфот, значително се подобрила и комуникацијата меѓу луѓето што живееле на различни континенти, а ова, пак од своја страна го олеснило тргувањето меѓу најоддалечените земји во светот. Исто така, значително било олеснето обезбедувањето банкарски услуги и посредувањето во меѓународниот платен промет.

Мора да се истакне дека во поновата историја развојот на информатиката овозможи појава на нови видови услуги и нивна размена во меѓународни рамки, што без компјутерската технологија беше незамисливо. Ова особено се однесува на финансиските услуги, кои, со помош на новата информациозна технологија, станаа стандардни ставки на меѓународната размена на услуги. Така, информатиката стана моторна сила на интернационализацијата на меѓународната размена на услуги, што придонесе значително да се зголеми учеството на услугите во вкупната меѓународна размена. Така, денес услугите сочинуваат повеќе од  $\frac{1}{4}$  од вкупниот обем на меѓународни економски трансакции во светот.

### **Обем на меѓународна размена во периодот 1960-2019(во мил.УСД)**

Година	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2011	2015	2019
Вкупно	217.353	490.075	3.821.475	5.882.476	12.095.909	31.293.822	38.003.215	38.761.908	39.483.932
Свет	130.092	318.019	2.049.411	3.495.693	6.452.624	15.300.667	18.329.205	18.405.289	18.817.705
<b>Земји во развој</b>	31.866	60.691	607.605	843.085	2.059.257	6.437.001	7.890.953	8.219.423	8.432.934
Земји во транзиција	6.179	14.479	85.478	118.378	149.573	609.145	810.622	822.567	805.905
Развиени земји	92.047	242.849	1.356.329	2.534.230	4.243.794	8.254.521	9.627.630	9.363.299	9.578.866
Земји во развој без Кина	29.295	58.384	589.506	780.994	1.810.054	4.859.247	5.992.572	6.170.709	6.223.927
Најмалку развиени земји	3.196	5.403	14.553	18.291	36.081	162.338	202.087	204.223	214.560

Извор: Меѓународна конференција за трговија и развој (<http://unctadstat.unctad.org/2014>)

Услугите се најбрзо растечката компонента на меѓународната трговија. Во периодот од 1980-2015 год. меѓународната размена на услуги годишно се зголемувала за 8%, за разлика од меѓународната размена на стоки која годишно бележела пораст од 6%. Благодарение на брзиот пораст на услугите нивното учество во вкупната меѓународна размена во периодот 1980-2015 год. порасна за цели 2%.<sup>54</sup>

Услугите не само што почнуваат да заземаат значајно место во вкупната меѓународна размена, туку тие претставуваат извор на сè поголем дел од бруто-општествениот производ на одделните национални економии во светот, за што говорат податоците во следната табела.

### **Учество на услугите во БДП на одделни земји**

Земја	Учество на услугите во БДП (%)	Ангажирана работна сила (%)	Земја	Учество на услугите во БДП (%)	Ангажирана работна сила (%)
Аргентина	50	20	Ирска	55	60

<sup>54</sup> the World Bank: World Development Indicators, The World Bank, Washington, D.C., 2020 стр.170

Австралија	50	60	Италија	Преку 60	60
Австрија	Високо	50	Израел	70	Преку 50
Бразил	60	40	Канада	50	75
Чешка	36	40	Кина	14	20
Чиле	Над 50	Преку 50	Кувајт	40	50
Данска	70	65	Германија	60	-
Франција	60	65	САД	Преку 50	Преку 50
Грција	55	Околу 50	Шпанија	40	Преку 50
Индија	40	20	В.Брит.	65	-

Најголемиот дел од меѓународната размена на услуги се одвива меѓу развиените земји, односно меѓу земјите на ОЕЦД.<sup>55</sup>

### **Најголеми светски извозници и увозници на услуги**

Земја-извозничка	Обем (млрд. УСД)	Обем во %	Земја-увозничка	Обем (млрд. УСД)	Обем во %
САД	162,3	16,2	Германија	111,9	11,3
Франција	102,3	10,2	САД	107,7	10,9
Италија	65,2	6,5	Јапонија	97,6	9,9
Германија	64,4	6,4	Франција	84,2	8,5
Вел.Брит.	55,1	5,5	Италија	67,2	6,8
Јапонија	49,6	5,0	Вел.Брит.	47,0	4,8
Шпанија	36,2	3,6	Холандија	35,7	3,6
Холандија	36,1	3,6	Белгија	33,0	3,3
Белгија	35,0	3,5	Канада	27,2	2,8
Австрија	30,0	3,0	Шпанија	22,1	2,2
Вкупно:	1000,0	100,0	Вкупно:	998,0	100,0

Брзиот пораст на учеството на услугите во меѓународната размена, освен на развојот на информационите системи и на проширувањето на светскиот пазар на услуги, се должи и на дерегулацијата на услужната сфера, како и на либерализацијата на вкупната меѓународна размена во светот, што во современи услови се однесува и на размената на услуги и на меѓународното движење на приватниот капитал. Меѓу другото, зголемувањето на учеството на услугите во вкупната меѓународна размена во светот се должи и на интензивниот пораст на странските директни инвестиции во услужниот сектор. Денес 1/5 од сите странски директни инвестиции во светот се вложени во сферата на услугите, од што дури 3/5 се вложени во трговијата како услужна дејност.<sup>56</sup> Покрај веќе спомнатите услуги, во меѓународната размена се застапени и некои други видови, како на пример: застапувањето на странски фирми; know-how и консалтинг-услугите; комисионите и консигнационите услуги; услугите на меѓународните саеми; инженеринг-услугите; комуникациските, компјутерските, информационите и други видови услуги. Последниов вид услуги бележи особено динамичен пораст во изминатава декада. Овие услуги успеаја да зафатат 20% од вкупниот обем на меѓународната размена на услуги и натаму бележат тенденција на брз пораст.

Едни од најрентабилните работи во услужната сфера се инженеринг-услугите, или т.н. инвестициони работи во странство. Кај нив, при склучувањето на само еден договор, може да се размени опрема и други видови услуги во вредност од над една

<sup>55</sup> Извор Jovanovic Miroslav *International Economic Integration*, London & New York 2010, стр.127

<sup>56</sup> the World Bank: World Development Indicators, The World Bank, Washington, D.C., 2005, стр.178



милијарда американски долари. Меѓутоа, овој вид услужни работи се мошне сложени и се поврзани со големи трошоци. Затоа тие обично не можат да се изведуваат без соодветна финансиска поддршка во вид на меѓународни кредити.

Од другите видови услуги како значаен извор на приходи особено се издвојуваат транспортните и туристичките услуги.

На почетокот на 90-тите години вкупната вредност на реализираните транспортни услуги во светот се проценуваше на околу 200 милијарди американски долари. Најголемиот дел од приходите од овој вид услуги се реализираат во развиените земји коишто располагаат со развиена транспортна инфраструктура и со завидно ниво на организација на овој вид дејност.

Туристичките услуги подразбираат организирање на приватни и службени патувања во странство, сместување, средби, семинари, прошетки, конгреси, натпревари, угостителски услуги и др. За развивање на туризмот не е доволно постоењето на успешна комбинација на природните убавини, климата, историското и културното наследство на земјата, туку е потребно и постоење на определена инфраструктура со диверзифицирана туристичка понуда и високо етичко ниво на ангажираната работна сила. Земјите што успеале да го спојат убавото со совршена организација на дејноста и соодветна инфраструктура обезбедуваат значаен девизен прилив од оваа дејност. Меѓу овие земји се вбројуваат САД, Франција, Шпанија, Италија и Австрија. Овие пет земји остваруваат над 50% од вкупниот девизен прилив што се остварува во светот од туризмот. Дваесетте земји-најголеми извозници на туристички услуги во светот остваруваат 81,6% од вкупниот девизен прилив што се обезбедува во рамките на меѓународната економија од овој вид услужни дејности. Меѓу првите дваесет земји се вбројуваат, покрај претходно наведените пет, и Сингапур, Мексико, Тајланд и Турција. Овие четири земји во текот на 90-тите години од минатиот век зафатија 8,4% од вкупниот светски девизен прилив што се остваруваше од туризмот.

Најголемите увозници на туристички услуги се секако развиените земји. Меѓу нив во овој поглед особено се истакнуваат САД, Германија, Јапонија, Велика Британија и Италија, на кои отпаѓаат 50% од вкупните издатоци по основа на увоз на овој вид услуги.<sup>57</sup>

За крај, неопходно е да се истакне дека најголемиот дел од статистичката база на податоци за обемот и структурата на меѓународната размена на услуги во светот е некомплетна и неунифицирана. Ова особено се однесува на базите на податоци на помалку развиените земји, кај кои многу често речиси и не постои никаква евиденција од оваа област. Заради непостоење на изедначени стандарди за директно мерење и изразување на обемот на меѓународно реализираните услуги и нивно успешно разграничување од стоконите текови, во најголемиот дел годишници овие два различни тека на меѓународната размена се изразуваат збирно. Така, многу е тешко да се создаде реална претстава за вистинските состојби. Освен тоа, различни извори прикажуваат сосем различни статистички серии за исти временски периоди, што се должи на различното определување на базните статистички големини и на различно избраните методи за пресметка. Затоа споредувањето на податоците од различни извори создава конфузија, односно најчесто е невозможно.

## **2. Значењето на меѓународните финансии во светската економија**

Меѓународната економија денес е присутна во сите сфери на економијата. Всушност, од пред дваесетина години интензивирањето на меѓународните движења на капитал нерамномерно ги дистрибуира светските заштеди што истовремено ги потресуваат светските финансиски пазари. Националните влади денес се во состојба да регулираат се помали сегменти од економиите. Во исто време големите компании тежнеат да формираат светски монополи или олигополи во важните сектори на

<sup>57</sup> Pelevic, M., ured.: Medzunarodni ekonomski odnosi, Beograd, 2006, стр.499

активности, додека “финансиската глобализација” им овозможува на економиите што се јавуваат на светскиот пазар пристап до заштедите од коишто имаат потреба при инвестирањето.

Новите процеси во светската економија се почесто ги потенцираат ограничувањата на традиционалните пристапи во меѓународната економија. Но, меѓународните финансии заземаат се позначајно место.

Бруто комерцијалните текови стануваат мал дел од меѓународните економски текови регистрирани во билансите на плаќање. Движењата на капиталот изнесуваат од 80% до 90%.<sup>58</sup> Меѓународните финансии ја третираат, пред се, целината на финансиските трансакции што вклучуваат партнери од различни земји, без разлика на степенот на нивната економска развиеност. Всушност, меѓународниот финансиски систем во себе ја инкорпорира регулативата за : странските директни инвестиции , купувањето обврзници и други слични законски решенија (ова е само еден дел од основната содржина на финансискиот систем).

Имено, меѓународното движење на капиталот, главно, е поттикнато од разликите во расположливоста на земјите со овој производствен фактор, а оттука и разликите во неговата цена. Развиените земји, во поголема мера располагаат со капитал што е во потрага по подобар пласман, односно поголем профит. До Втората светска војна основна насока на меѓународното движење на капиталот беше неговото пренесување од развиените земји во земјите во развој. Подоцна, пак, е карактеристично пренасочувањето на капиталот што започнува да се движи од развиените кон развиените земји и, особено, од неразвиените кон развиените земји. Тоа се случува поради презадолженоста на земјите во развој, и лошата состојба на нивните стопанства, така што инвеститорите вложуваат во земји каде што очекуваат оптимален профит со најмал можен ризик.

Импулсите што го поттикнуваат меѓународното движење на капиталот со текот на времето се менуваат. Во периодот од 1870 до 1914 година се формирало единствено светско стопанство што било засновано на размената на индустриските производи од развиените земји за сировини од периферните земји. Ова проширување на трговијата било овозможено со експанзијата на финансирањето на изградбата на железницата и рударските капацитети. Со приливот на странски капитал се подржувала домашната акумулација и се обезбедувале девизни средства за поголеми инвестициски вложувања во инфраструктурни проекти. Пред започнувањето на Првата светска војна во воневропските земји биле вложени 270 млрд. САД долари што е околу трипати повеќе од обемот на трговијата со примарни производи кој требало да биде овозможен со тоа вложување. Најголемиот дел од извозот бил околу 20%, а на Германија околу 15%, додека САД биле нето увозник на капитал. Од друга страна, најголеми увозници на капитал биле побогатите земји со природни ресурси, пред се, од Северна Америка, Латинска Америка и Океанија, кон кои биле насочени околу 70% од вкупните странски инвестиции. Потоа, околу 25% од вкупните странски вложувања биле инвестирани во земјите од Источна Европа (пред сè, во Русија) и Скандинавија, додека помал дел бил вложуван во Кина, Египет, Индија, Турција и во некои африкански колонии, под влијание на силната политичка мотивација<sup>59</sup>.

По 1914 година дошло до големи промени во меѓународните движења на капиталот. Тие се евидентни, пред сè, во тоа што САД станале најголем нето извозник на капитал и ја презеле поранешната улога на Велика Британија, додека Европа, а особено Германија, се претвориле во големи увозници на капитал. Исто така, емисиите на обврзници од јавниот долг станале исклучително важни. Во периодот по

<sup>58</sup> Nelson Mark, “International Macroeconomics and Finance”, University of Notre Dame, Indiana, 2001, p. 230

<sup>59</sup> Maurice Levi, “[International Finance](#)“, Manchester, UK, 2005, стр.112.

1920 година меѓународните движења на капитал веќе не биле составен дел од растечкото светско стопанство. Земјите увознички на капитал немале големи можности да го отплаќаат својот долг со експанзијата на извозот. Многу од нив повеќе не можеле да го користат увезениот капитал за финансирање на развојот, туку се ориентирале кон плаќање на каматите на порано земените заеми. Токму затоа, меѓународното движење на капиталот сè повеќе било краткорочно ориентирано, така што се одвивало според потребите, пред се, за краткорочни прилагодувања настанати со последиците од војната, но не и според потребите за долгорочен развој. САД биле заинтересирани да извезуваат капитал, но и производи. Тие не го отворале својот пазар за земјите-увознички на капитал, а на тој начин на тие земји не им било овозможено да заработуваат девизи, што им биле неопходни за сервисирање на долгот.

Уште пред Големата економска криза американските инвеститори се повлекле од странските пазари на обврзници. По финансискиот крах во 1929 година Германија не била способна да го сервисира својот долг. Таа, најнапред во 1931 година добила мораториум на отплатата на воените репарации, за подоцна и формално да престане да плаќа. Исто така, периферните земји од Латинска Америка унилатерално ја намалиле отплатата на своите долгови. Трговијата и меѓународниот промет на капиталот продолжиле да се намалуваат во светски размери, се до Втората светска војна.

По Втората светска војна, и покрај институционализирањето на Меѓународниот монетарен систем (основани се ММФ и Светската банка), меѓународното движење на капиталот не се одвивало во такви размери како што тоа било порано. Обновата на Западна Европа била овозможена со Маршаловиот план. Меѓутоа, за потребите на земјите во развој немало доволно извори. До крајот на шеесеттите години на минатиот век постоеле два извора на земјите во развој: јавните извори и директните инвестиции. Портфолио инвестиции, со посредство на финансиските пазари, немало. И покрај зголемувањето на бројот на изворите на јавниот капитал, учеството во приливот на капитал во земјите во развој во нивниот БДП на развиените земји, меѓу 1960 и 1970 година, се намалило од 1% на 0.8%. Странското финансирање опаѓа на 3% од националниот доход на земјите во развој. Во меѓувреме се јавиле нови фактори на страната на побарувачката на странскиот капитал. Во земјите во развој сè повеќе се задолжувале одделни институции, но не и приватни субјекти.<sup>60</sup> Странскиот капитал, ангажиран на тој начин, бил вложуван во инфраструктурата што носела, поголем општествен принос, поради екстерните ефекти, отколку што би се добил со наплатата на надоместокот за нејзиното користење. Таквите инвестиции во поголема мера придонеле за економскиот развој, отколку што покажуваат нивните приноси изразени во директен профит. Девизите, обезбедени со задолжување на државата во странство, овозможувале критично важен увоз и, на тој начин, дозволувале користење на капацитетите и смислено инвестирање на домашниот капитал. Поради тоа, ефектите од странскиот капитал во тие земји биле поголеми од ефектите на истата количина од домашниот капитал.

Во седумдесеттите години на 20. век меѓународните движења на капитал и меѓународните пазари на капитал се најдоа во многу незавидна положба, и тоа заради двата нафтени шока што настанаа во овој период. За разлика од меѓународните финансиски пазари, коишто успејаа да извршат рециклажа на петродоларот (во техничка смисла на зборот), механизмот на меѓународните движења на капитал се уште не е стабилизирани и не овозможува развојно импулсирани движења на капиталот. Според тоа, постои зголемена потреба од дополнителни извори за финансирање на развојот, што е нагласено и од страна на водечките меѓународни развојни и финансиски институции. Имено се констатира дека е крајно време меѓународното движење на капиталот да се стави во функција на финансирањето на

---

<sup>60</sup> Roy Crum, Eugene F. Brigham, and Joel F. Houston "Fundamentals of International Finance" South-Western Pub UK 2004, стр.211.

развојот на земјите во развој. Иако значајни износи на капитал се насочуваат кон овие земји, сепак, многу мал дел нив им останува за финансирање на развојните потреби. Имено, сопствениците на странскиот капитал присвојуваат голем дел од извезениот капитал во земјите во развој. На тој начин, со капиталот што им останува, пак, земјите во развој не само што не можат да го финансираат својот натамошен развој, туку во прашање се доведува и постојниот развој. За многу земји во развој се карактеристични големи внатрешни и надворешни нерамнотежи во коишто често се наоѓаат, така што, и не по своја вина го запираат развојот, а истовремено имаат и нето одлив на капитал. Имено, меѓународните капитални движења се многу хаотични во последниве години. Така, во периодот на глобалната финансиска криза бруто капиталните приливи опаднаа многу брзо за подоцна да се вратат со нагорен интензитет (графикон 6). Флукуациите на капиталните нето текови беа поостри во поновите пазарни економии во развој, во споредба со веќе развиените економии. Подоцна, пак, бруто капиталните одливи, во голема мера, ги балансираа бруто приливите, притоа генерирајќи нестабилни капитални текови. Владите во повеќето земји во развој обрнуваа внимание на последните пресврти во капиталните текови и изразуваа различни ставови. Иако надворешниот капитал може да обезбеди финансирање или /и да ја поттикне валутната депрецијација за зајакнување на домашната побарувачка во економијата - примач, сепак, нето тековите можат да ја направат економската ситуација непредвидлива и тешка за управување, што би се одразило со влошување кај домашните економски финансиски циклуси.

Нето тековите станаа понестабилни во сите економии со текот на времето, и тие исто така покажуваа пониска издржливост, и нестабилност на нето тековите при што таа беше поголема кај земјите во развој и другите земји во транзицијата, отколку кај развиените земји. Банкарските и другите приватни текови посебно се нестабилни, а портфолио долгот најмалку е одржлив. Меѓутоа, овие разлики не се секогаш статистички значајни за сите економии. СДИ се нешто постабилни и поодржливи од портфолио тековите на долгот во некои економиите во развој. Од историски аспект, нето тековите во економиите во развој претендираат да бидат повисоки во услови на пониски глобални каматни стапки, пониска верзија за ризик и поголеми растечки перформанси во економиите во развој, во споредба со развиените економии. Притоа, за вкупната варијација на капиталните текови најмногу придонесле домашните фактори за движење на капиталните текови во однос на глобалните и регионалните текови во земјите во развој.

Нето капиталните текови станаа маргинално понестабилни со текот на времето, и тоа до 2009 година во сите економии, а во економиите во развој повеќе во споредба со развиените економии. Во однос на структурата банкарските и другите приватни текови се понестабилни во сите економии. Во развиените економии банкарските и другите приватни текови, заедно со портфолио тековите на долгот, се покажаа еднакво нестабилни, додека СДИ и портфолио сопственичките хартии од вредност беа нешто помалку нестабилни. Слично на тоа, и во земјите во развој стандардната девијација на СДИ, наспроти портфолио тековите на долгот не е статистички значајна и меѓу нив не постојат големи разлики. Во принцип, зголемувањето на нестабилноста на нето финансиската сметка беше придружено со нагорен тренд во нестабилноста кај сите индивидуални компоненти.

Овде се поставува прашањето: дали нето тековите се одржливи? Одржувањето на нето тековите, генерално, е на ниско ниво и маргинално повисоко во развиените земји, во споредба со земјите во развој. Не постојат значајни разлики, во однос на ова прашање, меѓу економиите, иако одржувањето на капиталните текови се јавува како циклична компонента, а ова особено важи за развиените економии. Портфолио тековите на должничките хартии од вредност се најодржливи во сите економии. Одржливоста е нешто повисока за СДИ, во споредба со останатите капитални текови, и покрај нивното генерално опаѓање од почетокот на 2000 година и кај развиените земји, и во земјите во развој. Посебно внимание треба да се посвети на стабилноста на овој вид капитални текови, пред се, во земјите во развој. Она што може да се

заклучи за сите економии, и покрај трендот за опаѓање кај должничките текови, сепак, нето капиталните текови се уште остануваат многу нестабилни и продолжуваат да покажуваат слаба одржливост.

Врз основа на споредбената анализа меѓу бруто и нето капиталните текови во развиените и земјите во развој може да се констатира следново: И развиените земји, и земјите во развој доживуваат пад на нето капиталните текови. Според структурата кај развиените економии се забележува дека најзастапени се портфолио тековите на должничките хартии од вредност, но мал удел имаат портфолио тековите на сопственичките хартии од вредност. Кај земјите во развој најзастапени се СДИ до почетокот на кризата, но покрај СДИ се забележува и мало учество на портфолио текови на долгот, како и позначајно учество на банкарските и другите текови

### **2.1. Институционализација на меѓународните финансии и воспоставување на меѓународниот финансиски систем**

Интензивното меѓународно движење на финансиските трансакции од секој вид, истовремено, ја наметнува потребата и од институционална форма за нивно регулирање. Оттука, се јавува потребата за формирање меѓународни финансиски институции на коишто основна цел е креирањето глобална економска стабилност и економски развој. Институции што треба да ја имплементираат оваа задача пред се се: Меѓународниот монетарен фонд и Светската банка. Како задачи на ММФ, преку коишто треба да се креираат економска стабилност и економскиот развој, особено во ЗВР би ги потенцирале: унапредувањето на меѓународната соработка, врз основа на заедничко решавање на проблемите од монетарната сфера; проширувањето на меѓународната трговија, вработеноста, доходот и производството; стабилноста на девизните курсеви и спречувањето на конкурентската депресијација; обезбедувањето финансиски средства за помош на земјите-членки, заради рамнотежа во платниот биланс.<sup>61</sup>

Основна цел на Светската банка е финансирањето проекти што се значајни за националните економии, а за коишто не е заинтересиран приватниот капитал, поради недоволната профитабилност, односно големите износи, и големите ризици. Веднаш, по завршувањето на Втората светска војна, ИБРД акцентот го става на обновата на стопанствата на земјите коишто биле разорени од војната за натаму, поконкретно по Маршаловиот план, да се посвети исклучиво на финансирање на неразвиените земји. ИБРД одобрува заеми за финансирање на конкретни проекти, а многу ретко за општоразвојни потреби. Проектите мора да придонесуваат за развојот на конкретната земја, но и да обезбедуваат уредна отплата на позајмените средства. Заемите првенствено се наменети за земјите во развој, односно за исклучување на земјите што постигнале определено ниво на развој од групата земји коишто имаат право да користат заеми ИБРД го користи системот на градуација (БДП - 5 445 долари/ per capita).<sup>62</sup>

Програмите на ММФ) и Светската Банка се комплексни пакети наменети за да се постигне погоден биланс на плаќањата на среден рок, ако тоа е неизводливо на кус рок. Овие политики се придружени и со други мерки што се поврзани со цели, коишто придонесуваат за подобрување на билансот на плаќањата.

Програмите на Меѓународниот Монетарен Фонд задолжително вклучуваат: редукција на позајмувањата на јавниот сектор, преку елиминирање или редукција на субвенциите на потрошувачите и другите форми на општествени издатоци, зголемување на каматните стапки за да се привлече капитал и да се зголемат домашните заштеди, флексибилност на девизните курсеви или драстични девалвации на домашните валути под флексибилните девизни курсеви, редукција на понудата на

<sup>61</sup> [www.imf.org.fundamentalsgoals](http://www.imf.org.fundamentalsgoals)

<sup>62</sup> [www.ibrd.org.annualreport2005](http://www.ibrd.org.annualreport2005)

пари и сл. Овие мерки се придружени и со краткорочни мерки, насочени кон менување на неефикасната структура, главно, преку фаворизирање на извозниот дел на економијата, алокација на ресурсите во согласност со пазарните сили (преку либерализирање на контролата на цените или контролата на увозот), наместо преку државата.

Според гледиштата на Меѓународниот Монетарен Фонд, основна причина за надворешниот дебаланс на ЗВР е вишокот монетарна експанзија. Погрешните девизни политики или политики на каматните стапки, исто така, водат до надворешни дебаланси. Според Фондот, монетарната експанзија доведува до промени во релативните цени, го охрабрува увозот и извозот и поттикнува неповолни движења на капиталот. Монетарната експанзија може да се должи на фактори што потекнуваат од приватниот сектор на економијата. Во последниве години широките фискални дефицити во јавниот сектор беа основната причина за вишокот на монетарна експанзија во многу земји во развој. Пристапот на Меѓународниот Монетарен Фонд и Светската Банка во основа е електричен. Не постои единствена теорија што ги поврзува двете политики.

Монетарниот пристап на Меѓународниот Монетарен Фонд и Светската Банка во програмите за прилагодување ја објаснува монетарната нерамнотежа исклучиво во областа на домашната монетарна нерамнотежа. Централна теза на монетарниот пристап е дека билансот на плаќањата повеќе е монетарен феномен, отколку проблем на условите на пазарот за стоките што се продаваат или од агрегатните нивоа на штедењето на издатоците (трошењата).

Меѓутоа, и покрај егзистирањето и функционирањето на претходно наведените финансиски институции и постоењето на уште голем број други финансиски институции, што истовремено се и столбови на меѓународниот економски поредок (ММФ, СБ, ), тие не ги даваат очекуваните резултати, особено за ЗВР. Всушност, преку постојниот светски економски поредок и институциите преку коишто тој се имплементира не се задоволуваат потребите на  $\frac{3}{4}$  од светската популација. Но, тој е моќен инструмент на развиените земји за задоволување на нивните економски, пред се, развојни апетити. Оттука, според направените анализи, повеќе од потребно е да се направи побрза трансформација на светскиот економски поредок во насока на надминување на маргиналната улога на ЗВР. Овде главно се мисли на: нивното поголемо и поактивно учество, т.е. поголемо и реално респектирање на нивната моќ; задоволувањето на нивните развојни барања и сл. Со една ваква трансформација би се овозможила многу поправилна распределба на корисностите и ефектите од светскиот економски поредок, главно, во функција на развојот на светската економија во целина.

## **2.2. Капиталните текови во светската економија**

Меѓународните капитални движења се јавуваат во три основни форми: странските директни инвестиции, портфолио инвестициите и банкарските и другите приватни текови. Секој вид капитален тек се сретнува во форма на приливи и одливи. Збирно, пак, капиталните приливи и капиталните одливи ги даваат нето капиталните текови. Она што е карактеристично е дека капиталните текови генерално се насочени од развиените земји кон земјите во развој. Секоја од овие форми има своја улога и посебно место во меѓународната економија и нејзиниот развој.

СДИ се главен извор на капитални текови во економиите во развој од почетокот на '80. години на 20. век. Во текот на таа деценија тоталните странски директни инвестиции во економиите во развој беа стабилни и изнесуваа околу 50 милијарди долари. Во текот на '90. години од 20. век СДИ приливите се зголемија и до крајот на таа деценија достигнаа 250 милијарди долари, што претставувало  $\frac{1}{3}$  од светските СДИ. Меѓутоа, серијата финансиски кризи кон крајот на '90. години од 20. век ги забави

СДИ во економиите во развој. Во текот на 2006 година тие достигнуваат 350 милијарди долари што претставува и најголем максимум на овие земји, во однос на СДИ приливите. Во текот на 2007 и 2008 година се забележува опаѓање на СДИ капиталните приливи во економиите во развој. Од друга страна, СДИ приливите во развиените економии од 80.години на минатиот век, па наваму покажуваат не многу големи циклични движења за во 2000 година да се зголемат многу подрастично. Исто такво зголемување е забележано пред кризата до 2007 година за потоа тие да се намалат. Со самото намалување на нестабилноста на финансиската криза во развиените економии и приливите на странските директни инвестиции, по 2009 година, имаа благ раст.<sup>63</sup>

Тековите на СДИ се зголемија за 16% во 2011 година и покрај глобалната економска криза 2008-2009 година и Европско-должничката криза која била присутна, но со помало темпо.<sup>64</sup> Ова зголемување беше резултат на два фактори: постигнатото високо ниво на добивка на МНК и брзиот економски раст на некои земји во развој. Тековите на СДИ во развиените земји се зголеми за 21% за разлика од 2010 година, а додека во земјите во развој се зголемиле за само 11% што значи дека поголем дел на СДИ сеуште се на релација развиени- развиени земји.<sup>65</sup> Во 1997 процентот на СДИ изнесувал 10 % а во 1913 година изнесувал 9 % од вкупните инвестирања што може да се заклучи дека приливот на СДИ значително пораснале за периодот од 2008-2019 година<sup>66</sup>.

Сепак овде треба да се напомени дека процентот на СДИ на релација развиени-земји во развој се зголемува се повеќе така што во 2012 година процентот на приливот на СДИ на релација развиени-земји во развој го надминува процентот на приливот на СДИ на релација развиени-развиени земји и изнесува 52% , а додека приливот на СДИ на развиените земји изнесува 41.52%. За да се докаже дека процентот на приливот на СДИ се зголемувал во текот на годините и на релација развиени-развиени земји и на релација развиени-земји во развој, ќе ги произнесеме и процентите на приливот на СДИ во 2005 година кој за земјите на релација развиени-развиени земји изнесувал само 6.47% а додека пак, на релација развиени-земји во развој бил доста помал и изнесувал 3,44%.<sup>67</sup>

Овде мораме да спомениме дека СДИ се тесно поврзани со работата на МНК. Иако МНК повеќе се фокусирани на развиените земји сепак тие имаат големо влијание на земјите во развој а тоа влијание се зголемува со извозот на напредната технологија преку СДИ. МНК претставуваат уште и лидери на глобалната индустрија и со право можеме да констатираме дека се главен "виновник" за растот на СДИ во земјите во развој.

Во последниве децении, секоја земја ги има значително намалено ограничувањата за движењето на капиталот, дури може со право да заклучиме дека земјите во развој секоја година применуваат стратегии со разни олеснување за влез на СДИ во нивните економии. Поради тоа, протокот на глобалниот финансиски капитал е значително зголемен а со тоа зголемена е и трговијата со финансиски услуги. Овој тренд значително се намали за време на глобалната економска криза но бележи значителен раст во 2011 година а можеби нетолку значителен во 2012 година поради големиот број на економски шокови.

---

<sup>63</sup> World Bank, "Real Historical Gross Domestic Product (GDP) and Growth Rates of GDP 1969-2013 and UNCTAD "FDI inflows as a percentage of gross fixed capital formation, 1990-2012

<sup>64</sup> UNCTAD, " World Investment Report 2009: Towards a New Generation of Investment Policies", New York and Geneva, 2009

<sup>65</sup> UNCTAD, " World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies", New York and Geneva, 2012

<sup>66</sup> UNCTAD, " World Investment Report 2000: Towards a New Generation of Investment Policies", New York and Geneva, 2013

<sup>67</sup> UNCTAD, " World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies", New York and Geneva, 2013

Се до доцните '80. години обемот на приватните портфолио текови во економиите во развој беше незначителен. Оттогаш хартиите од вредност станаа уште еден извор за меѓународно финансирање, покрај банкарските заеми за економиите во развој. До 2006 година обемот на бруто портфолио инвестициите во економиите во развој се поклопи со обемот на банкарските текови.<sup>68</sup> Сепак, постојат разлики во развојот на овие два вида капитални движења меѓу регионите и во поглед на видовите на средствата (акции или обврзници).

Портфолио инвестициите на должничките хартии од вредност започна да расте во текот на '90. години од 20. век пред се мотивиран од страна на тековите на долгот во Латинска Америка. Сепак, овој тренд беше прекинат во 1994 година со економската криза во Мексико. Бруто портфолио приливите од долгот во регионот отскокнаа многу малку во почетокот на 2000 година, и тоа со одлуката на неколку земји од Латинска Америка да ги откупат своите државни обврзници, а тоа негативно се одрази врз портфолио инвестициите од долгот. Во последниве неколку години сме сведоци на раст на портфолио приливите од долгот и тоа делумно рефлектирајќи го негувањето на локалната валута во многу земји за да се зајакне отпорот на екстерните или надворешните шокови. Државната емисија на хартии од вредност во одделна валута постепено преминува во локалната валута за домашните пазари, и тоа за да се заштити домашната економија од надворешните финансиски ризици. Истото може да се каже и за емисијата на корпоративски обврзници во земјите во развој.

Покрај портфолио инвестициите од должничките хартии од вредност, постојат и портфолио инвестиции во сопственички хартии од вредност - акции. Портфолио приливите од акции, исто така, се во постојан раст во сите региони, а особено во Азија. До 2007 година повеќе од половината од 23 големи земји во развој имаа берзи со вкупна пазарна капитализација што го надминува нивниот годишен БДП, при што беше утврдено дека обемот на пазарот на акции е поголем од обемот на пазарот на обврзници. Според податоците од ММФ, вкупните портфолио инвестиции (држени од поголемите индустриски земји) се зголеми од 574 милијарди долари во 2001 година на 2 билиони долара (2.000.000.000.000 САД долари) во 2018 год. Учеството на акциите порасна од 60% на 74% за истиот период. Портфолио приливите од акции во економиите во развој брзо опаднаа за време на кризата. Во определен момент се јави негатива во 2008 година, додека по кризата се забележува благ раст на овие портфолио приливи.<sup>69</sup> Истото може да се истакне и за портфолио приливите од акции кај развиените економи, односно брзо опаѓање тие доживуваат за време на кризата, а во последно време овие приливи благо растат. Имено, силните бруто портфолио приливи, врз основа на акции, повеќето економии во развој (во просек) имаа нето портфолио одливи во странство. Главна детерминанта на овие одливи е аквизицијата на странските должнички хартии од вредност од локалните резиденти, особено во Азија. Одливите, најчесто, се во должнички хартии од вредност заради нивниот понизок ризик. Што се однесува до развиените земји, пак, нивните одливи, во однос на портфолио тековите се во најголем дел инвестиции во акции во земјите во развој, и тоа поради повисокиот принос.

Покрај претходно споменатите механизми и банките се едни од клучните двигатели на меѓународното движење на капиталот. Имено, тие се однесуваат како посредници во сите капитални трансакции. Во минатото банкарските текови биле најзастапената форма на меѓународно движење на капиталот. Во развиените економии, од почетокот на '80. години на минатиот век се забележуваат значителни осцилации во овие текови. Брзото зголемување на банкарските текови се забележува непосредно и пред кризата. Во периодот по кризата како и останатите капитални текови, и банкарските движења доживуваат значителен пад, односно негатива. Веќе во 2010 година се забележува раст во бруто капиталните приливи кај развиените

<sup>68</sup>United Nations, "World population to 2300" and World Bank, "Real Historical Gross Domestic Product (GDP) and Growth Rates of GDP 1969-2013"

<sup>69</sup> African Development Bank, "African Economic Outlook", 2013



економии. Во економиите во развој, пак, банкарските текови својот подем го имаат во почекот на '90.години на минатиот век. Исто така, поголема експанзија на оваа форма капитално движење се забележува во периодот од 2000 до 2007 година. Подоцна оваа форма на движење на капиталот е истисната, главно, за сметка на останатите форми на движење на капиталот, и тоа портфолио инвестиции и странски директни инвестиции.

Од претходно изнесеното може слободно да констатираме дека економскиот развој зависи од инвестирањето на капитал, без разлика во која форма е и без разлика на тоа дали таквиот капитал потекнува од внатрешните заштеди на земјата или доаѓа од други земји.

Меѓутоа, во последните две децении концепциите, што го објаснуваат развојот на одделни земји во светот и нивното вклопување во меѓународната економија, доживеаја коренити промени. Современите развојни концепции своите заклучоци ги темелат врз сосема поинакво видување на светот, т.е. врз факторите што се решаваачки за развојот на една земја, но и за носителите на тој развој. Еволуцијата на економската мисла доведе дотаму што ТНК ги промовира како основни носители, при што им се припишува поинаква улога од онаа во минатото.

Под влијание на ваквите размислувања, односно и под притисок на сите настани во современото меѓународно окружување и изразениот недостаток на свеж капитал, голем број држави, особено од помалку развиените земји, целосно го изменија својот став и однос кон ТНК. Само пред дваесетина години за најголем број национални влади ТНК претставуваа проблем што го кочи развојот на националните економии. Денес, пак, тие, напротив, претставуваат решение на развојните проблеми на помалку развиените земји. Националните влади побрзаа да ја изменат својата легислатива и да го либерализираат режимот за СДИ. Исто така, тие започнаа да одобруваат различни олеснувања и бенефиции за странските инвеститори за да ја зголемат атрактивноста на СДИ и да привлечат поголем прилив на странски капитал во своите економии.<sup>70</sup>

Меѓутоа, наспроти тоа, нашиот став е дека улогата на ТНК во земјите во развој се сведува на следново:

- ширејќи го влијанието во меѓународните економски простори, ТНК овозможува остварување на својот економски хегемонизам во арената на меѓународната поделба на трудот. Тоа им ја зголемува можноста за полесно одвивање на процесот на пренесување на противречноста на капитализмот, како систем, од потесните национални или регионални простори во пошироки меѓународни размери, т.е. во меѓународната економија.

- активноста на овие гигантски компании во ЗВР се сведува на освојување на пазарите и нивно монополизирање, експлоатација и контрола на суровинските извори, прекумерна експлоатација на работната сила, како и трансферот на технологијата. Вонредно нагласениот интерес на ТНК за природните богатства на ЗВР е наметнат од нагласениот развој на научно – техничката револуција, што предизвика зголемена побарувачка за низа суровини, без коишто развојот на одделни индустриски гранки е незамислив. Присуството на ТНК во делот на необновливите природни богатства и нагласената експлоатација што тие ја спроведуваат, доведува до намалување на можностите на ЗВР за остварување поголем економски развој.

Присуството на ТНК во стопанствата на ЗВР, очигледно, води кон забрзување на економската деградација на овие земји. Тие, со помош на мошне комплексниот механизам на дејствување, во значителна мера влијаат врз обликувањето и/или наметнувањето на моделот на потрошувачка во ЗВР, во согласност со своите интереси. Во секторот на производство, пак, го форсираат производството на производи што служат, пред се, за задоволување на потрошувачката структура, својствена за развиените земји, наспроти незадоволените основни потреби на широките народни маси во ЗВР, каде што: околу 1 мрд. луѓе недоволно се нахранети;

<sup>70</sup> [Yasheng Huang](#), "Foreign Direct Investment During the Reform Era", Sloan School of Management, Massachusetts Institute of Technology, 2006, p.22.

900 милиони возрасни неписмени; 300 милиони деца не се во образованиот систем; преку 1 мрд. луѓе живеат во несоодветни услови итн,<sup>71</sup> и “додека во Азија и Африка милиони луѓе умираат од глад, во тие исти области милиони хектари најплодна земја е во рацете на ТНК, поради производството на каучук, тутун, кафе, па дури и цвеќе за извоз на лукративните пазари во развиените земји”

Практично, присуството на ТНК во меѓународните економски простори, и покрај верувањето на нивните апологети за добротворност на овие корпорации, ќе доведе до крајна експлоатација на капиталот и терор врз профитот, што ќе им донесе или им носи на ЗВР економско деградирање. Тоа е разбирливо, зошто и покрај еволуирањето на средствата и методите со кои што ТНК ја играат главната улога во светскиот економски развој, во основа, нивното постоење сепак се фундира на профитот и експлоатацијата. Значи, целта останува трајна само средствата, методите, начините и механизмите се во постојано менување и усовршување.

Очигледно, под влијание на рестриктивната практика на ТНК во сферата на капиталот, технологијата и маркетингот, не може да се обезбеди технолошка еманципација на ЗВР. Сето тоа, евидентно, претставува сериозно ограничување за идниот вкупен рамномерен развој на светското стопанство. Затоа, како императив се наметнува потребата од надминување на сите претходни ограничувања и продуцирање перспективен светски рамномерен и стабилен стопански развој.

Транснационалните компании го деградираа светскиот економски систем: му дадоа на светот многу, ни и зе доа од него многу. Тие го внесоа светот во 21. век и го вратија назад во 19. век. Се вели дека го внесоа светот во 21. век, затоа што ја усовршија технологијата на производството во оние сектори од општествената репродукција во коишто се влечат најголемите чекори во историјата на човештвото. Тие го вратија светот во 19. век, затоа што предизвикаа поларизација во светското стопанство и деградација на голем дел од неговата структура. Исто така, тие предизвикаа богатство и сиромаштија, раскош и мизерија, презаситеност и глад, цивилизација и примитивизам. Но, и покрај тоа, тие предизвикаа војни, конфликти и кризи, односно вознемиреност и неизвесност.

Затоа, светската економија се соочува со предизвици што претставуваат вистински непознаници за националните стопанства, што се закануваат да преминат во долготраен, хроничен процес на ескалирање на се помногубројни проблеми и тешкотии, не само од економски туку и од политички карактер.

Веќе од порано е забележано дека ТНК не водат сметка за мрачните аспекти на светската економија а особено на ЗВР (што претходно беа истакнати). Овие економски гиганти креираат сопствен систем на владеење на пазарните економии во светот, градат сопствена економска империја во којашто гаснат и последните светла пред безнадежните обиди на земјите во развој да се вклучат во меѓународната поделба на трудот.

Сето тоа, не само што загрижува, туку и многу повеќе алармира. Во прашање, секако можат да бидат доведени не само светскиот економски систем, туку и светскиот мир. Затоа е неопходно нивно политичко развластување и регулирање на нивното економско работење. Тоа треба да биде императив, како за развиените земји што им даваат домицил, така и за целата меѓународна заедница во којашто овие октоподи ги разгранија своите алчни апетити.

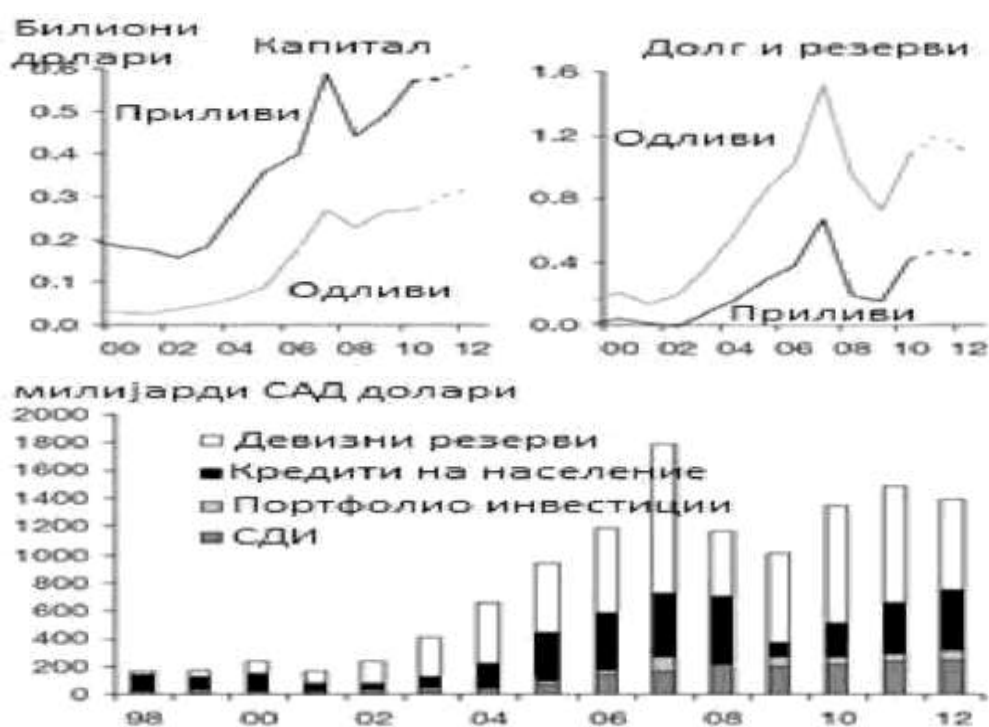
Што се однесува до земјите во развој тие, и покрај се, немаат избор мораат да ги отворат вратите за влез на странскиот капитал, што значи и за транснационалните корпорации во нивните економии, бидејќи тоа е една од важните претпоставки за од зоната на сиромаштијата и бесперспективноста. Всушност, привлекувањето и влегувањето на странскиот капитал во ЗВР треба да биде еден од најважните двигатели на нивните стратегии за остварување на оваа цел, т.е излегување од бесперспективноста и сиромаштијата. Конкретно, тоа би требало да значи дека земјите во развој мора да водат сметка и да настојуваат што повеќе да ги заштитат

<sup>71</sup> [www.worldbank.org/ida](http://www.worldbank.org/ida)

сопствените витални и приоритетни интереси, кога станува збор за влегувањето на ТНК во овие земји. Но, исто така, ТНК треба да го пронајдат својот интерес во инвестирањето во овие земји. Во таа смисла, соодветното регулирање и контрола на работењето на ТНК претставува една од најважните претпоставки за заштита на интересите на земјите во развој.

Капиталните одливи во земјите во развој се предводени од акумулираните резерви. Пазарите во развој, како целина, во последно време стануваат нето кредитор, односно тие имаат позитивна меѓународна инвестициска позиција, а пред се Кина. Структурата на инвестициите од пазарите во развој се разликува значајно според видот и средствата што се примаат. Имено, одливите од економиите во развој најчесто се во вид на официјални резерви. Повеќето од овие резерви се државни обврзници од развиените земји, главно како американски државни обврзници. На пример, Кина поседува три билиона долари (1 билион = 10<sup>9</sup>) официјални резерви. Генерално, инвестициите на земјите во развој во развиените земји главно се со нископриносен долг.

Графикон 5. Нето капитални приливи и одливи 2000-2012 година



Извор: Институт за меѓународни финансии, 2013

Од друга страна приливите во економиите во развој првенствено се од портфолио инвестиции акции, што се со значително поголем прилив и ризик. И покрај тоа што акумулираните резерви делумно се еден вид мерки за претпазливост, особено за да се помогне во спречувањето на кризите, во билансот на плаќање денес сепак, примарно се користи за поддршка на стратегиите за развој на извозот. Резервите во поголемите земји во развој (Кина, Бразил, Русија) далеку ги надминуваат овие нивоа на претпазливост и наместо да се одржи девизниот режим на ниско ниво, тие го прават извозот поконкурентен. Меѓутоа, оваа стратегија не е без цена. Различниот принос на средствата меѓу развиените економии и средствата во земјите во развој е значителен што подразбира дека опортунитетниот трошок за чување поголеми резерви е голем. Исто така, валутите во земјите во развој се одржуваат

вештачки ниско и тие во еден момент ќе мораат да апрецираат, а со тоа големите странски резервни салда ќе се соочат со големи загуби.

Врз основа на изнесените податоци од различни извори за начините на финансирање на економскиот развој на ЗВР и нивните процентуални учества, може да се забележи дека таквиот меѓународен финансиски систем не е прилагоден и не одговара на вистинските развојни потреби на овие држави. Системот на меѓународно финансирање на развојот, во чии рамки забележливо учество имаат директните инвестиции, претставуваат инструмент за помагање на развојот на стопанствата на ЗВР истовремено е и инструмент на нивно засилено експлоатирање и забавување во развојот. Се разбира за да ја извршува функцијата овој систем (меѓународниот систем за финансирање на развојот) во себе мора да ги вгради елементите на автоматизам, стабилност и континуитет. Покрај тоа, имајќи ја предвид состојбата во стопанските структури на ЗВР и потребата од нивно менување што ќе внесува интензитет и динамика во стопанскиот раст, како и воопшто подобрување на квалитетот на тој раст. Во функција на финансиската поддршка на развојот на стопанствата на ЗВР се истакнува потребата од основање нова институција, Светски фонд за развој, што ќе има за задача да ја остварува функцијата на поттикнување и заживување на стопанскиот развој на ЗВР.<sup>72</sup> Постојниот систем на меѓународно финансирање на развојот евидентно, не само што произведува спротивни ефекти од оние за што е и воспоставен, туку станува мошне ефикасен инструмент за трансферирање нето капитал од сиромашниот Југ во богатиот Север.

Практично, во периодот што се преклопува со траењето на најтешката економска криза, кога инвестирањето во регионот забележа видлив пад, ја трансформира Латинска Америка во нето извозник на капитал<sup>73</sup>. Многубројни се фактите и аргументите што ја потврдуваат констатацијата за висината дека системот на меѓународното финансирање на развојот (претставен преку обемот на средствата, структурата на облиците на трансформирање на тие средства како и условите и роковите според коишто се трансферираат овие средства за развој), како еден од сегментите на вкупните меѓународни економски односи што функционираат врз логиката на капитал-односи, играат во не мала мера и деструктивна улога врз економскиот развој на ЗВР. Во ваква состојба системот има уште поголема разорна сила и го разградува економското ткиво на стопанствата на ЗВР, потчинувајќи ги трајно на интересите на развиените земји.

---

<sup>72</sup>“[Open Doors: Foreign Participation in Financial Systems in Developing Countries](#)” by World Bank Group, International Monetary Fund, Brookings Institution, and Robert E. Litan

<sup>73</sup> Federiko Foders, “Transformation of Latin America, Economic Development Edited”, University of Colgne, Germany, 2000, p.542.

## ШЕСТА ГЛАВА: ПОЛИТЕКОНОМСКИ АСПЕКТИ АСПЕКТИ НА ПРОЦЕСОТ НА ГЛОБАЛИЗАЦИЈА

### 1. Основни карактеристики на современите меѓународни односи

Новата политичка карта, денес, открива не само долготрајни, туку и несфатливо противречни, на прв поглед неспоиви правци на промени, коишто повеќе личат на разбиено огледало, отколку на делови на светскиот систем. Формирањето на спектар слаби држави истовремено е проследено со формирање моќни супер-држави и наднационални институции. За да се допре до скриената логика во којашто “неспоивите” форми на држави ги сочинуваат органските делови на еден глобален политички поредок, мора да се прошири рамката за анализа. Сфаќањето на државите, како легитимен монопол на сила над определена територија, не е доволно. Тоа мора да се прошири со структуралистичка перспектива – поглед на централната политичка институција- држава- како институционален израз на односите на сила меѓу клучните социјални групи, како инструмент на нивните геостратегиски интереси. Всушност, во тој поглед денес настапува двонасочната епохална новост<sup>74</sup>:

- прво, пред нашите очи се формира глобална елита на моќ, мрежа на групи што заземаат водечки позиции во организациите коишто денес ги сочинуваат центрите на светската моќ и богатство. Колективниот портрет на елитите – иницијаторите и креаторите на глобализацијата, го сочинуваат: сопствениците и менаџерите на транснационалните компании и банки, политичките елити (пред се, Г8) и наднационалните институции ( ООН, НАТО, ММФ, Светска Банка) и нивните извршни органи. Покрај нив, во глобалната карта се наоѓаат земјите во развој, што се уште маргинално се инкорпорирани, покрај во економскиот, и во глобалниот политички поредок;

- второ, како пресуден момент претставува големата промена на внатрешната композиција – падот на неолибералната фракција на глобалната елита на моќ и падот на промоторите на “државата на благосостојба”, односно проектот што се стремеше за ублажување на социјалниот амбис меѓу световите. Создавањето единствен глобален простор, како и воспоставувањето нови меѓународни односи, нови правила на однесување и дисциплинирано придржување кон нив, глобалната елита не ќе може да го направи без политичката моќ на државите. Политичката моќ се јавува како клучен арбитер во големите трансформации, како носител и фундаментален двигател во раѓањето на глобалната економија. Државата ќе доживее реприза на својата историска улога, но сега на бескрајно широка сцена. Во овој период, државата е клучен актер во создавањето на националниот пазар, што пронаоѓа бил само збир на локални пазари, обичаи и монети. Железната рака на државата ги разорува старите институции и правила, т.е. ги руши препреките за слободниот промет на производите, капиталот и работната сила во рамките на националната држава.

Во подоцнежната голема трансформација моќната рака на политичката интервенција ги укинува бариерите за слободна циркулација на транснационалниот капитал.”Скриената рака на светскиот пазар е немоќна, без скриената рака на државата.” Овде веќе не станува збор за национална држава. Глобалната елита

<sup>74</sup>Peter Burnell , Vicky Randall, ” [Politics in the Developing World](#)”, Oxford University Press, 2005, p.18.

презема Херкулов потфат: создава супститут, транснационала на парладржава, со наднационалана политичка и економска власт.

Како израз на овие глобализирачки процеси во светската политичка сцена на цел е суверенитетот на националните држави, при што не се избираат средства за освојување на се поголем број земји заради создавање сателитски политички структури, што ќе бидат вазалски подредени на светскиот центар.

Оттука може да се констатира дека, според суштината на глобализацијата, современите меѓународни односи се одвиваат со огромен број негативни последици токму од глобализацијата во современите свет денес. Главните актери на овој процес, во трката за доминација, светски примат, заграбување што поголемо парче од светската економска и политичка моќ, се глуви за реалните потреби на помалку развиените земји, а особено за неразвиените и нивниот суверенитет не само во политичка, туку и во економска смисла се повеќе се загрозува.

## **1.2. Институционализација на меѓународните политички односи**

Формирањето на супранационалните институции за управување и регулирање на меѓународната политика прагматично е прикажано преку создавањето на Организацијата на обединетите нации, што е израсната врз искуствата на Друштвото на народите. Денес, ОН е најблиску до светската управа, но не е до светска влада. Формирана пред околу шест децении, ОН е релативно млада институција. Уште понова и позначајна е нејзината улога во меѓународните безбедносни релации, особено по завршувањето на “студената војна” и започнатата глобализација, пред се како замена за биполарната поделеност на светот. Меѓутоа, и покрај конечното добивање на вистинската улога-чувар на меѓународната сигурност и безбедност-главните цели се оние коишто ги имала уште на самиот почеток. Имено тие се: одржување на меѓународниот мир и безбедност, остварување на меѓународната соработка при решавањето на меѓународните спорови од економски, социјален и политички карактер. Овие цели се надоградени со Милениумскиот самит на ООН, одржан во 2000 година, кога беа прифатени уште осум милениумски развојни цели (МРЦ) како рамка за следење на напредокот во насока на одржливиот човеков развој.<sup>75</sup> Ретроспективно гледано, јасно е дека МРЦ беа обликувани од евоуирачките идеи во врска со развојот. Навистина, иако нивното потекло не може да се датира најдиректно од фокусот врз човековиот развој, се чини дека МРЦ исто така може да се поврзе со раните карактеристики на развојот, коишто го нагласуваа подобрувањето на квалитетот на животот, намалувањето на сиромаштијата, нееднаквоста и невработеноста, социјалните индикатори на развојот или фокусот на задоволување на основните човекови потреби. Поради тоа, неопходно е МРЦ да се гледаат во споредба со другите пристапи кои имаат слични грижи, како што се човековиот развој, човековите права, безбедноста на луѓето, одржлив развој или во еден поширок контекст, развојот како слобода. Овие пристапи, гледано од денешен аспект, очигледно се поврзани, и тие се повеќе комплементарни отколку што се исклучуваат еден со друг.

Всушност, раните Извештаи за човековиот развој заговараа акциони планови за специфични цели како што е влијанието на алокацијата на ресурсите од страна на националните влади и помошта во развојот од меѓународните институции. Идејата дека треба да се постават глобални цели исто така се појави на неколку меѓународни конференции во текот на 1990-те години. МРЦ, кои беа дел од Милениумската декларација од септември 2000 година, поставија некои развојни приоритети секаде каде што тоа беше можно во форма квантифицирани глобални цели кои беа временски поврзани. Целите беа повеќе селективни отколку детални. Исто така, целите тежнееја да ги задржат минималните критични нивоа, така што нивниот фокус беше врз сиромашните земји и сиромашните луѓе во светот.

<sup>75</sup> [www.unitednations.org](http://www.unitednations.org) The Millenium Development Goals Report, 2007, *New York*

Имајќи го во предвид ова потекло на МРЦ, МРЦ може да бидат сместени во поширокиот контекст на другите, слични, дури и посеопфатни, пристапи за развој. МРЦ, се можеби, најтесни досега, со оглед на одреден број други цели поставени од страна на меѓународната заедница кои се однесуваат на земјите во развој со посебен фокус на сиромашните земји. За споредба, пристапите за човекови права и безбедност на луѓето се неограничени, поврзани се со сите земји и ги вклучуваат и луѓето во тие земји. Слично на тоа, одржливиот развој е неограничен во дефинирањето и опфатот, бидејќи истиот ги вклучува сите земји и сите луѓе, дури ги вклучува и генерациите што ќе дојдат во иднина. Пристапот за човековиот развој е неограничен во поглед на дефиницијата и на универзалната покриеност, бидејќи истиот ги вклучува сите земји и сите луѓе со одреден приоритет на сиромашните, но истиот е контекстуализиран во смисла на локална отколку на глобална формулација и партиципација. Очевидно е дека, човековиот развој, како концепт, е најширок, бидејќи тој вклучува одредени елементи од сите пристапи со посебен нагласок на слободите кои истовремено се и конститутивни и се инструмент на човековиот развој.

Се чини дека МРЦ произлегле од парадигмата за човековиот развој кој се однесува на доброто на луѓето. Пристапот е сличен со оној за индексот на човековиот развој. Но, МРЦ се пошироки во опсег а пократки во прецизност. Некои цели се квантитативни а некои цели се квалитативни. Меѓутоа, по својот дух и двете се норми кои претставуваат една аспирација, еден репер, којшто повикува на тоа да се направи нешто. Може да се каже дека МРЦ ги комбинираат нормативните изјави за тоа што е посакувано и политичките изјави за тоа што е изводливо. Миксот на овие два атрибути ја дава нивната причина за постоење.

Со оглед на тоа што останува уште не цела декада за остварување на МРЦ, за исполнување на таргетите е потребно поголемо чувство за итност кај сите учесници. Голем број земји во развој постигнуваат значителен напредок кон МРЦ, пред се, како резултат на подобрите политики, подобро раководење и продуктивното искористување на помошта за развој. Зголемувањето на напорите за исполнување на МРЦ до 2015 година носи и можности, и предизвици. Со сегашното ангажирање РЗ можат да го забрзаат напредокот преку обезбедување поголема и подобра помош, односно овозможување поголем пристап до нивните пазари. Врз основа на тоа, за забрзување на напредокот кон МРЦ меѓународната заедница ќе треба да дејствува на следниве фронтови:<sup>76</sup>

- *поврзување на стратегиите на земјата со среднорочните национални цели.* Во земјите со низок доход документите за стратегијата за намалување на сиромаштијата, односно националните стратегии за развој треба поексплицитно да бидат поврзани со долгорочните цели;
- *обезбедување значително поголема помош .* Студиите на земјите потврдуваат дека со континуирани политички и институционални реформи значителното зголемување на помошта може да го забрза напредокот кон МРЦ . Меѓународната заедница се обврза за зголемување на обемот на помошта за 18 милијарди долари повеќе во 2009 година од нивото во 2002 година, што изнесуваше 56 милијарди долари. Тргувајќи од широките типологии на земјите во развој студијата сугерира дека е потребна поголема сума – најмалку 30 милијарди долари годишно како тековна помош;
- *подобрување на обезбедувањето на помошта .* Иако на постои единствен одговор во однос на тоа што ја прави помошта добра, главно, се сугерираат 3 основни импликации за обезбедување помош:
  1. поддршка на добрите политики, преку навремена и предвидлива помош;
  2. усогласување на помошта со приоритетите и бариерите на земјата;

<sup>76</sup> [www.unitednation.orgMDG](http://www.unitednation.orgMDG)

### 3. зголемен пристап до пазарите на високоразвиените земји.

Ретроспективно гледано, јасно е дека МРЦ, слично како и индексот на човековиот развој, го привлече вниманието на јавноста. Причините за тоа се очигледни. Постои едноставност во ангажманите. Постојат цели кои се квантитативни. Постојат цели кои е едноставно да се разберат. Постоја добри намери со кои никој не може а да не се согласи. Може да се каже дека МРЦ ги комбинираат нормативните изјави за тоа што е посакувано и политичките изјави за тоа што е изводливо. Но, како што испадна, МРЦ недоволно послужија за остварување на нивната најголема стратешка цел, а тоа е промена на дискурсот на развојот.

Ограничувањата на МРЦ како една конструкција, во концепцијата и дизајнот, дадоа одредени основи за проценка на МРЦ како една рамка. Во однос на концепцијата, има некои основни проблеми. МРЦ го наведуваат резултатот но не го поставуваат процесот кој би требало да го реализира истиот. МРЦ се напишани без да се земат предвид почетните состојби, но каде една земја ќе оди во даде временски хоризонт, зависи од тоа од каде ќе отпочне. МРЦ се поставени во вид на агрегатни или просечни цели кои честопати прикриваат отколку што откриваат бидејќи не се споменува дистрибуцијата на резултатите. Во однос на дизајнот, исто така постојат одредени сериозни ограничувања. Постои мноштво од цели, како квантитативни така и квалитативни, кои опфаќаат еден широк опсег. Целите се определени на многу различни начини: во соодноси, завршни цели или само во намери. Некои показатели се несоодветни и може да доведат до заблуда. Проценката на МРЦ како рамка за набљудување на напредокот во развојот ги нагласува недостатоците. Постои една имплицитна, иако неточна претпоставка, дека еден лек одговара за сите. Постои и една ненамерно предизвикана последица, најчесто во форма на погрешно нагласување на забрзувањето на стапката на економски раст и мобилизирање на надворешното финансирање за социјалните сектори. Уште повеќе, се чини дека МРЦ се погрешно сфатени, злоупотребени и отуѓени. Овие проблеми може да се припишат на отсутството на средства, на фокусот на самата крајна цел, кои за возврат можеби придонесоа кон две разбирливи работи: признанието дека развојот се карактеризира со одредени специфичности во времето и просторот и прифаќањето дека можеби постојат вистински разлики во мислењата за тоа кои се соодветни стратегии за развој така да политичкиот консензус за средствата за развој е неверојатно тежок ако не и невозможен. Но, тишината беше трансформирана во една можност од една вистинска верба која едноставно го окупира тој празен простор. МРЦ пуштија глас и влијаеа за светот да се фокусира на побрз економски раст, повеќе помош и подобро управување. Во тој процес, основните вредности акцентирани во МРЦ беа изгубени во просторот.

Размислувајќи за иднината на МРЦ после 2015 година, сугерираме некои важни заклучоци. Една таква рамка е неопходна, иако истата претставува само една референтна точка. Но работите повеќе не можат да бидат исти. МРЦ треба да бидат модифицирани но внимателно во поглед на тоа што треба да се додаде или одземе од нив, при тоа водејќи сметка дека едно такво рекомпонирање нема да биде ограничено. генерализираните и контекстуализираните МРЦ се комплементарни а не супститутни, така што тие глобални цели треба да дадат простор за различностите во почетните состојби на земјите и за нивните национални приоритети. Навистина дојде време да се размислува за контури на промена кои ќе претставуваат отстапувања од постоечката рамка или суштински измени во постоечката рамка. Постојат три императиви кои заслужуваат да бидат нагласени. Прво, треба да постои структурна флексибилност на национално ниво. Мора експлицитно да се каже дека МРЦ претставуваат цели за светот во целина, кои не се скала за мерење на напредокот во секоја земја, бидејќи националните цели мора да се формулираат со користење на глобалните норми како референтна точка. Второ, треба да постои познавање на нееднаквоста при секоја проценка на резултатот. Ова е од суштинско значење, бидејќи нееднаквостите постојат, а битна е распределбата на резултатите. Оттука фокусот на секој еден таков обид за набљудување на напредокот мора да биде ставен на



најсиромашните 25% проценти од земјите, или на 40-те проценти од населението од дното. Трето, новата рамка за МРЦ мора да вклучи и одредени средства а не само едноставно да се фокусира на самите крајни цели. Ова се однесува не само на резултатите туку и на процесите.

Признавањето на сиромаштијата со нагласување за поголем човеков развој, МРЦ дадоа свој значителен придонес. Но тоа не беше доволно, бидејќи ништо не беше кажано за стратегиите кои треба да го решат овој развоен предизвик. Добробитта на човештвото е во основата на развојот, така што вработувањето и средствата за живот се основни а подеднакво е важна и распределбата на резултатите. Поради тоа, во национална смисла, неопходно е да преформулираат политиките, да се редизајнираат стратегиите и да се рекомпонира развојот. Во реформулирањето на политиките постои силна потреба, тоа да се направи во макроекономските цели и макроекономските политики. Во редизајнирањето на стратегиите неопходно е да се воведат корективни и интервентни мерки кои ќе го спречат или минимизираат исклучувањето на луѓето од развојот. Предмет на тие корективни мерки треба да биде поттикнувањето на инклузијата. Во рекомпонирањето на развојот важно е да се препознае значењето на институциите. Треба да се нагласи дека развојната улога на државата е клучна во целокупниот спектар на активности кои треба да се направат. Јасно е дека меѓународната заедница мора да заврши поголем дел од ова.

Во секој случај, за земјите во развој пристапот до пазарите во трговијата и пристапот до технологијата за развој се многу позначајни отколку што тоа може да биде помошта од странство. Слично на тоа, треба да се промени размислувањето дека ЗВР, кои остваруваат економски раст благодарение на тој раст ќе покренат инвестиции во социјалниот сектор кои инвестиции ќе стигнат до сиромашните. Пристапот за намалување на сиромаштијата треба да биде пренасочен подалеку од расцепканоста на социјалните сектори а кон интеграција со развојните стратегии кои го комбинираат економскиот раст со создавање нови работни места и инклузивен развој. Најважно, можеби е дека треба да се признае оти нефер правилата на игра во современата светска економија, удираат во политичкиот простор кој е потребен за развој. Оваа ситуација мора да се реформира. Еднакви правила кои се фер се неопходни но не и доволни. Постои и потреба за позитивна дискриминација ако не и позитивна акција во корист на сиромашните земји, особено за ЗВР кои задоцнуваат во развојот. Можностите за соработка помеѓу земјите во развој во овој момент отвораат нов прозорец на можности преку подобро преговарање и колективна акција за промена на некои од постојните правила или за создавање нови правила кои во најмала мера се помалку нееднакви или кои не се нефер.

Од друга страна, ЗВР ќе треба да преземат активности преку коишто ќе ги имплементираат своите политики и стратегии заради за постигнување на милениумските развојни цели. Без поголем импулс постои сериозен ризик дека голем број од нив нема да ги исполнат овие цели.

### ***1.3. Меѓународните политички односи од 1945 до 1990 година***

По завршувањето на Втората светска војна и создавањето на ОН настана еден нов вид меѓусебно меѓународно конфронтирање, без и со забрана за употреба на воена сила, конфликт во којшто, меѓу најмоќните земји постоеше тензија, немир, исчекување или, поточно, започна – “студената војна”. Ваквата состојба беше резултат на различните структури и системи што овие земји ги промовираа и имплементираа. Блоковската поделеност на капитализам и социјализам значеше либерална и комунистичка идеологија, пазарна и планска економија, централистичко и децентралистичко владеење. Социјалистичкиот систем сосема потфрли на економски план, особено по 80-тите години на минатиот век кога стапката на раст во земјите од овој систем изнесуваше само 1%, а почнувајќи од 1990 година овие земји влегуваат

во зоната на негативна стапка на раст.<sup>77</sup> Ваквото заостанување на земјите од овој систем, истовремено, доведува до намалување на нивното политичко и воено влијание во светот. Тоа особено се чувствуваше кај неразвиените земји коишто, иако преку процесот на **деколонизација** се стекнаа со политичка независност, поради високиот степен на неразвиеност беа и се уште се принудени да бараат можности за меѓународно финансирање на нивниот развој. Структурата на светскиот политички поредок во текот на овие години, се измени. Врз основа на претходно истакнатите причини, се распадна биполарниот систем на меѓународни односи, а со тоа и политичката и безбедносната структура на меѓународната заедница. Всушност, економската моќ дефинитивно се покажа како основен и најважен извор на моќ на една држава или група држави во меѓународните односи. Со падот на биполарниот светски поредок се отвори плодна почва и се создава клима за еден нов светски поредок, што се движи кон унификација и униполарност, со апсолутна доминација на економски најмоќната држава -САД.

#### **1.4. Нов империјализам како практика во меѓународната политика**

Денес сме сведоци на имплементирање на неоимперијална политика (што, впрочем, ја претставува суштината на светскиот поредок) од страна на развиените земји врз земјите во развој. Оваа политика претставува начин на економско потчинување и доминација врз неразвиените земји.

Идејата за глобализација, всушност, е манифестација на развојниот мега тренд и на духот на времето што доаѓа, а самиот глобализам претставува доминантна и најсофистицирана ултраимперијална форма и проект на уредување на меѓународните односи денес. Всушност, глобализацијата, како процес го има Јанусовото лице: еманципаторското и поробувачко лице за неразвиените земји.

Неоимперијализмот, како доминантна карактеристика на постојниот меѓународен економски поредок е непосредно виновен за појавата и продлабочувањето на јазот меѓу високоразвиените и земјите во развој, и тоа најманифестирано преку следниве методи<sup>78</sup>:

1. трансфер на финансиски средства во неразвиените земји во вид на економска помош, што економски и политички се условени. Оваа помош што ја даваат РЗ за финансирање на развојните програми на неразвиените континуирано се намалува. Така, на пример, во 60-те години на минатиот век САД трошеа до 0,5% од БДП, а денес помалку од 0,25% за помош во ЗВР;

2. наменско ограничување на финансиските и трговските заеми. Во овој случај станува збор за мошне применувана пракса на условување на кредитите што ги добиваат недоволно развиените земји;

3. влијание преку различни меѓународни организации и институции (ММФ, Светска банка, СТО). Во овие организации во коишто се регулира механизмот на меѓународни плаќања или се финансира развојот на недоволно развиените, иако имаат рамноправно членство – одлуките не се донесуваат рамноправно. Оние земји што депонирале поголеми средства во фондовите на овие организации имаат поголем број гласови, т.е. тоа се РЗ. Тоа значи дека на еден или друг начин и во ваквиот вид “меѓународни” асоцијации доминира влијанието на најбогатите земји. На пример, во периодот од 1990 до 95 година ММФ располагаше, во просек, годишно, со 150 милијарди долари кредитен потенцијал. Од овие средства на нај неразвиените земји

<sup>77</sup> Trade development report, UN, New York, 1995

<sup>78</sup> Gerald K. Helleiner, “ [The International Monetary and Financial System: Developing-Country Perspectives](#) “, Toronto Canada, 2005, p.231.

им припаднаа само 3,7 милијарди долари, т.е. помалку од 3%. Остатокот го користат, претежно, високоразвиените земји.

Како продолжена рака на неоимперијализмот, се поактивно учество земаат транснационалните компании. Тие, навистина, претставуваат гигантска економска империја, но и натаму нивното основно мото е битката за профит. Овие компании се носители на технолошкиот развој и даваат значаен придонес во светскиот економски развој, но тоа не го прават заради развојот, туку заради профитот, а во битката за што поголем профит тие се бескрупулозни и не избираат средства и начини за да дојдат до него. Всушност, тие креираат и лансираат сопствен економски поредок. Токму и затоа, врз начинот на работењето и дејствувањето на транснационалните компании, денес, се повеќе ставаат приговори и забелешки, пред се, земјите коишто ги прифаќаат, но и земјите од каде што самите потекнуваат. Се разбира, најголеми протести и незадоволства доаѓаат од земјите во коишто навлегле џиновските и алчни пипала на овие економски октоподи. Тие, во ЗВР, инвестираат капитал претежно во трудоинтензивните гранки, поради евтината работна сила, додека во РЗ инвестираат во капитално-интензивните гранки поради релативно поевтината примена на техничкиот фактор во производството. Тие, исто така, вршат, максимизирање на своите профити преку користењето ниски наемнини, избегнување на обврската за заштита на трудот и осигурување на вработените, а користат и низа даночни олеснувања (ова се само дел од факторите што ја потпомагаат транснационалната империја).

Врз основа на развојот на науката, технологијата и информациската револуција, општествено-економските промени што настануваат значајно го детерминираат и развојот на меѓународните политички односи. Во основата на тие односи е се поголемата економска и технолошка меѓузависност на народите и државите што ги принудува на меѓусебна соработка заради решавање на заедничките проблеми, а коишто имаат глобален карактер. Политиката, како свесна и рационална активност, којашто е насочена кон што поуспешно остварување на интересите на државата или група држави во меѓународните односи, треба да даде одговор на прашањето: како на најдобар можен начин, имајќи ги притоа предвид секогаш и интересите на другите држави или група држави и нивната економска, финансиска, технолошка и воена моќ, како и значењето на определениот интерес за нив, може да се оствари интересот на одделната држава или група држави? Во изнаоѓањето на заедничкиот интерес меѓу државите значаен придонес треба да дадат меѓународните институции од универзален и регионален карактер.

Во новите меѓународни услови, што настанаа по завршувањето на студената војна, ООН, како основна институција на постојниот светски поредок, се најде пред нови предизвици и опасности, но и пред нови можности и нови искушенија. Шансата е проектирана во воспоставувањето поправеден и пореален систем и политички поредок, каде што ќе бидат инкорпорирани и имплементирани, барањата и интересите на земјите во развој. Опасноста, пак, произлегува ако, наместо до воспоставување поправеден поредок и систем на меѓународни односи, дојде до уште поголема доминација над светската политичка институција од страна на големите сили, а пред се, од страна на САД, како суперсила којашто се повеќе и се поочигледно сака да ја стави ООН во функција на остварување на сопствените глобални економски и политички цели и интереси.

Генерално, тоа се двете насоки според коишто може да тргне меѓународната политика денес и во иднина. Едната насока води кон натамошна пореална имплементација на меѓународните политички односи и, истовремено, кон разрешување на меѓународните проблеми и противречности, преку преговори и соработка, а другата насока води кон повторно запирање на процесот на демократизација и хуманизација на меѓународните односи и кон воспоставување политика на сила и хегемонизам во меѓународните односи од страна на една или неколку сили на светскиот поредок. Според ова истражување, се мисли дека натамошната еволуција на меѓународните односи мора да се одвива во насока на перманентна демократизација и хуманизација на меѓународните односи, при што ќе

бидат инкорпорирани интересите на сите земји, а не само на развиените, како резултат на се поголемиот степен и поразновидната меѓузависност на сите субјекти во меѓународните односи.

## 2. Противречности од процесот на глобализација

Врз основа на претходно изнесените теоретски разгледувања на процесот на глобализација нужно се наметнува прашањето: дали глобализацијата вредносно е позитивен или негативен процес? Може ли да се каже дека благодарение на глобализацијата животот на современиот човек и неговата дејност во сите сфери на општеството и општествениот живот станале подобри и понапредни во однос на периодот пред вака изразената глобализација? Дали глобализацијата со себе донела еднаквост во правата и обврските на граѓаните ширум светот, а на државите им донела релативна економска изедначеност? Дали постои универзален модел на економски поредок кој во сите држави во меѓународната заедница би гарантирала подобрување, просперитет и континуиран напредок? Ова се само некои од прашањата кои наложуваат да се посвети посебно внимание на аргументацијата *pro et contra* глобализацијата, односно да се направи обид да се утврди дали глобализацијата е чисто позитивен или негативен феномен.

За контроверзите на процесот на глобализација пишува и познатиот нобеловец Џозеф Стиглиц кој со право го поставува прашањето како тоа една сила која донела со себе толку добри работи станала толку контроверзна<sup>79</sup>. Кои се тоа позитивни последици кои денес повеќе од јасно се воочуваат?

*Прво*, глобализацијата со себе донесе големо отворање на меѓународната трговија и на тој начин несомнено допринесе за зголемување на економскиот раст и подобрувањето на економскиот стандард на бројни држави во денешницата, пред сè, на оние кои се сметаат за држави од „Третиот свет“.

*Второ*, токму благодарение на глобализацијата животниот век на луѓето се продолжи, посебно имајќи ги во вид демографските показатели од државите во развој.

*Трето*, ако за поодделни периоди од човековата историја би можело да се рече дека биле исполнети со изолационизам и одделеност помеѓу државите, третата голема ера на глобализацијата во која живееме секако се одликува со зголемување на повеќестепената меѓузависност помеѓу државите, појавите, процесите и односите во нив.

*Четврто*, глобализацијата често пати допринела за чувство на заедништво во рамките на светското општество. Така, бројни се примерите на глобална хуманитарна помош за најзагрозените делови на светот.

*Петто*, глобализацијата допринела за ширење на оние вредности на кои почива современиот политички поредок: владеењето на правото (Rule of Law), правната држава (Rechtstaat), човековите и граѓанските права и слободи, слободниот пазар, демократијата<sup>80</sup> и друго. Сите овие елементи се неоспорно елементи на (пост) неолибералниот нов светски поредок во кој живееме а за кој многумина ќе речат дека во економска смисла е потполно поразен со најновата глобална економска криза, најголема која светот ја памети во современата економска и политичка историја.

Имајќи го предвид претходно изнесеното, факт е дека глобализацијата е во тек и дека, барем во сегашната фаза, се одвива асиметрично. Различното ниво на

<sup>79</sup> Džozef E. Stiglic, *Protivrečnosti globalizacije*, SBM-x, Beograd, 2002, стр. 18.

<sup>80</sup> Во прилог на ова тврдење може да се наведе познатата теорија за „бранови на демократизацијата“ која ја наведува познатиот Семјуел Хантингтон (Samuel Hantigton) во своето дело „Трет бран“ (да се види кај: Semjuel P. Hantigton, *Treći talas*, Stubovi kulture, Beograd, 2004, стр. 41-51)

економска развиеност на одделните земји веројатно е основната причина што голем дел од нив не можат да се интегрираат во светските економски текови, т.е. не можат да ги валоризираат позитивните страни на процесот на глобализација или, ако евентуално ги користат, тогаш тоа е во помала мера. Друг дел земји се наоѓаат надвор од процесот на глобализација или апсолутно се “изгубени” во него. Апострофираната маргинализација во сегашната етапа на глобализацијата е неизбежен факт, бидејќи во нејзината основа е вграден моделот на “пазарниот фундаментализам” кој, *per definitionem* дејствува според принципот центар- периферија *id est* продуцира регионални диспаритети, фаворизирајќи ги развиените земји, а дестимулирајќи ги неразвиените.

Противречностите на глобализацијата во светската економија доаѓаат до израз и тогаш кога таа се опсервира низ призмата на нејзините основни облици: либерализацијата на пазарите на производи/услуги и технологија; либерализацијата на пазарите на труд; либерализацијата на пазарите на капитал и либерализација на пазарите на информации.<sup>81</sup>

*1. Либерализацијата на увозот и извозот на производи/услуги и технологија е најстарата форма за влез на светскиот пазар.* Нема сомнение дека отворањето на секоја национална економија е императив за економскиот раст, услов за структурно прилагодување во релација со достигнувањата на научно технолошкиот-прогрес, пат кон новата меѓународна поделба на трудот. Консекветно, секој чекор кон автархија има негативни реперкусии и се доживува како анахронизам. Но, тенденцијата кон интегрирање на пазарите на производи/услуги, односно технологија тече противречно. Од една страна, царините се намалуваат, меѓутоа од друга страна, вонцаринските давачки растат. Трговскиот протекционизам се уште е на сцена, бидејќи ценовната конкуренција заостанува во однос на останатите видови трговска конкуренција.

Притоа, глобалните движења предизвикуваат големи промени и во целокупниот потрошувачко–производствен комплекс. Во потрошувачката сфера се создава глобална елита и глобална средна класа коишто бараат глобален квалитет, а тоа предизвикува социјални реперкусии. Исто така, во сферата на производството овие движења го забрзуваат процесот на стандардизација и водат до пласман на производи со највисок квалитет, според највисоки стандарди и највисока технологија. Од овој аспект, конкуренцијата на пазарот на производи и услуги станува остра, но и нерамномерна.

Сите овие промени одат конечно во прилог на ТНК, а на штета на помалку силните компании од земјите во развој. ТНК се во состојба лесно да ги “проголтаат” своите инфериорни конкуренти, и тоа директно(преку цените) или индиректно(преку процесот на интернационализација на сопственоста).

Во врска со глобализацијата е присутна и една друга реална опасност што ги погодува сите земји, но најсилно земјите во развој и неразвиените земји. Тоа е расчекорот меѓу производствените можности, од една, и апсорпциската моќ на пазарите, од друга страна. Проблемот се решава со затворање на неконкурентските стопански субјекти, какви што има повеќе во земјите во развој. Така, слободната пазарна конкуренција, и од овој аспект, го забрзува процесот на нивното пропаѓање.

*2. Од асиметричностите на глобализацијата не е заобиколен ниту пазарот на трудот.* Додека другите типови пазар, преку либерализацијата, се интегрираат во светскиот пазар, тоа не е случај со пазарот на труд – тој не се либерализира, а со тоа слободното движење на овој производствен фактор наидува на бариери.

Пазарот на трудот, всушност, е елиминиран од процесот на либерализација, главно, поради недоволниот број работни места во индустриски развиените земји и високата невработеност, особено кај работниците со пониски квалификации, како резултат на структурните промени, растот на продуктивноста, намалените стапки на раст и сл. Логична последица на ваквите тенденции е трудовиот протекционизам, односно преземањето мерки што го блокираат вработувањето на странските

<sup>81</sup> Jay .R. Mandle, (2003) “Globalization and the poor” New York, p.30.

работници во развиените земји. Во спротивно, би се регистрирал масовен прилив на странски трудови ресурси со потекло од земјите во развој. Таквиот прилив би ја интензивирал најнапред самата криза на невработеноста, би се одразил на висината на платите, а со тоа би се иницирале и социјални тензии кај високоразвиените земји.

### *3. Каква е состојбата на пазарот на капитал?*

Факт е дека интеграцијата на финансиските пазари овозможува искористување на слободните парични средства, пред се, во економски цели. “Ништо не ја анимира глобалната теза толку силно, како што тоа го чини идејата за глобална интеграција на финансиските пазари”, забележува Ф.Бјуленс<sup>82</sup>. Државите ги отвораат своите економии за странските инвестиции, ги елиминираат бариерите за влез на странскиот капитал, па дури и во сферата на банкарството. Имено, се нуди правна регулатива во врска со странскиот капитал, а расте и бројот на спогодбите меѓу земјите, во сите можни правци, со единствена цел: заемно вложување на капитал и елиминирање на проблемите околу двојното оданочување. Исто така, расте бројот на кредити на меѓународниот кредитен пазар, а растат и странските директни инвестиции, при што повторно решавачка улога имаат ТНК и ТНБ, респективно.

Силата на финансискиот пазар на една земја оди раѓи *passu* со нејзиниот економски раст. Земјите во развој, со оглед на својата дефицитарност, енорно го зголемуваат интересот за СДИ, па интензивно ја прилагодуваат својата правна регулатива на ваквите потреби.

Глобализацијата на финансиските пазари, исто така, бележи позитивни и негативни тенденции, и тоа во спротивни насоки на релацијата развиени и неразвиени земји. Некои од нив се последица на заемната поврзаност на економиите во светот, како и на чувствителноста на економските и финансиските стресови, што се пренесуваат многу брзо, а потешко ги погодуваат земјите во развој.

Во 80-те години на 20. век земјите во развој навлегоа во кризата на екстерната неликвидност, бидејќи не можеа да ги исполнат своите финансиски обврски кон странските доверители. Во тоа време ММФ се стекна со нова функција-медијаторство меѓу должниците и доверителите, но со поставување определени услови. Потоа земјите во развој ги прифатија програмите на фондот за стабилизација и реструктурирање на нивните стопанства, а за возврат добија нови кредити, и тоа главно за гаснење на старите финансиски обврски, а не за економска стабилност и развој. Тоа беше примарната причина што должничкото време започна да се зголемува, наместо да се намалува, па земјите се најдоа во уште поголема економска, а со тоа и социјална криза.

Голем број стопански субјекти од земјите во развој, дури и оние од виталните сектори, или поради неможноста да се справат со конкуренцијата од страна на ТНК, или преку процесот на приватизација станаа филијали на ТНК, чие матично седиште беше лоцирано во високоразвиените земји. Со самото тоа тие домашни стопански субјекти, како делови на ТНК, станаа компоненти на нивните глобални системи, т.е. потпаднаа под нивната глобална стратегија, чие основно мото и понатаму е: максимализација на профитот по секоја цена.

4. *Овде може да се истакне дека процесот на либерализација на информациските пазари, како временски “најмлад” и како форма на процесот на глобализација се развива најбрзо. Денес, како проблем, не се јавува недостигот од информации, туку напротив, инфлацијата од нив што прераснува во вистинска информациска збрка. Логична последица на таквите движења е и драстичниот пад на цените на информацискиот пазар. Меѓутоа, во понудата, односно потрошувачката на*

<sup>82</sup> F. Bjuulens, (2004), "Globalization and the Nation State" Edward Elgar, UK, p. 132.

информации повторно доминираат високоразвиените земји, додека учеството на земјите во развој и другите земји заостанува. Оваа асиметричност, пред се, е последица на пониското ниво на техничко образование во земјите во развој, наспроти развиените земји. Оттука произлегува и проблемот на асиметричноста на информациите (кога едната страна располага со повеќе информации од другата), што го исфрла на површина прашањето на моралниот hazard и на неселективниот избор.<sup>83</sup> Во овие случаи пазарот ја губи својата моќ за сигнализација и функционира на штета на помалку информираниите, односно во корист на повеќе информираниите.

5. *Другите негативни последици од процесот на глобализацијата имаат социјална природа.* Либерализацијата на трговијата и постепено формирање на глобалниот пазар на производи/услуги овозможува земјите во развој да ги снабдуваат со сировини и евтина продукција, што резултира од нивната превработена индустрија, каде што платите се ниски. Ниското ниво на платите во земјите во развој негативно влијае врз платите во РЗ. Овој “социјален дампинг” е реален факт, што неможе да биде компензиран преку увозот на евтини производи од ЗВР, сеедно што создава претпоставки за извоз на технологија и производство во кое што е инкорпориран висококвалификуван труд.<sup>84</sup>

Исто така, со глобализациските движења се создава можност за дислоцирање на производните дејности што ги карактеризира превработеност од РЗ кон ЗВР, со оглед на фактот дека (последните), имаат сировини, евтина работна сила и голем, а “гладен” пазар со тенденција уште повеќе да се шири. И оваа појава е во тесна врска со процесот на реструктурирање во развиените земји, каде што најголемиот дел од невработените преоѓа во секторот на услугите. Меѓутоа, реструктурирањето го тангира и услужниот сектор. Од една страна, научно-технолошкиот прогрес создава нови типови услуги, а со тоа и нови можности за вработување, додека од друга страна го автоматизира и секторот на услугите, со што дополнително влијае врз невработеноста.

Значи, паралелно со растот на нивото на техниката и технологијата, расте и продуктивноста на трудот, а релативно и апсолутно опаѓа бројот на вработените во развиените земји. Токму затоа, ТНК ги затворат своите компании во матичните земји, зголемувајќи ги своите филијали во помалку развиените делови во светот. Голем дел од индустриската продукција се дислоцира од земјите на т.н. “тријада” (САД, ЕУ, Јапонија) кон земјите во развој.

Во социјална смисла, глобализациските промени имаат и друга страна на медалот. Нееднаквоста меѓу богатите и сиромашните расте како на меѓународен така и на национален план, бидејќи расте и нееднаквоста во распределбата на двете нивоа. Оваа поларизација е последица на логиката на самиот капиталистички систем - максимализацијата на профитот, а глобализацијата не ја менува основата на тој систем. Така, сиромаштвото останува еден од главните проблеми и во развиените, и во неразвиените земји во светот. Делот од популацијата, кој се наоѓа на линијата на сиромаштија или под неа, денес бележи загрозувачки размери, а особено во помалку развиените земји и во категоријата неквалификувани работници. Огромен број од таа популација излезот на својата егзистенција е принуден да го бара во неформалниот сектор, на црниот и шпекулативниот пазар, во криминалот (појави што се плод на глобализациските движења), но истовремено и кочница за самиот глобализациски процес.

Асиметричностите на глобализациските трендови ќе бидат уште долго присутни, и тоа толку долго што секоја прогноза однапред би била фрлена на тезгата на шпекулациите. Ова од причина што меѓу глобализацијата како појава и глобализацијата, како процес, постојат огромни разлики. Како обликувана појава таа се уште е теориска хипотеза, а како процес таа е реалност што, минувајќи низ фази

<sup>83</sup> Jim Phillips, “Global Informatic Society” New York, 2004, p.40.

<sup>84</sup> “A Fair Globalization, Creating Opportunities for all” WORLD COMMISSION ON THE SOCIAL DIMENSION OF GLOBALIZATION, Washington DC, 2007.

на различна зрелост, “граби” кон завршната форма. Таа последна фаза на процесот на глобализација (самата глобализација) припаѓа на далечната иднина, т.е. ќе се реализира тогаш кога ќе коегзистираат сите услови за нејзино постоење.<sup>85</sup>

- изедначување на нивото на економската развиеност кај сите национални стопанства;
- развивање на производството до ниво што глобализацијата ќе ја експонира како историска неопходност;
- интензивирање на меѓународната соработка до ниво што ќе добие доминантен, а не дополнителен карактер;
- јакнење на економската поврзаност на националните стопанства до ниво на траен и неповратен императив;
- унифицирање на економскиот и правниот амбиент на сите степени, т.е. елиминирање на сите организациони и нормативни лимити;
- забрзување на интеграциските процеси на различни основи;
- прифаќање на самата идеја за глобализација, како објективна појава, без алтернатива.

Се до исполнувањето на овие услови глобализациските промени ќе бидат длабоки и нерамномерни, ќе се доживуваат болно и тешко (особено во ЗВР), поставувајќи низа прашања на кои што теоријата преку практиката ќе треба да одговори.

Меѓутоа, сите овие наведени параметри имаат свое лице и опачина. Иако, навистина може да се каже дека врз основа на економските показатели економската глобализација допринесе за зголемување на стандардот и економскиот раст на бројни држави во светот не може да се каже дека со себе донесе воспоставување на економска изедначеност<sup>86</sup> а може да се каже дека *економијата на обемот* настаната со глобализацијата е најодговорна за економскиот раст и развој<sup>87</sup>. Ако глобализацијата донела само позитивни економски ефекти како е можно денес бруто домашен производ на развиените држави да се разликува од оној на неразвиените за неколку десетина пати. Тенденцијата за продлабочување на дискрепанцата во развојот меѓу развиените и помалку развиените земји и натаму продолжува, при што односот врз основа на степенот на развиеноста, мерен преку GDP per capita меѓу развиените и најмалку развиените земји, во 1946 година, е 10:1 а денес е над 100:1. Додека, пак, односот меѓу развиените земји и земји во развој од 11:1 во 1946 година денес е 15:1. Најексплицитно тоа го покажуваат и следниве податоци:

***Дискрепанцата во нивото на достигнат економски развој помеѓу развиените и помалку развиените земји***

	Најмалку развиени земји	сите земји во развој
1946	10,5 : 1	11,0 :1
1960	26,5 : 1	12,3 :1
1970	37,3 : 1	12,1 :1
1980	44,4 : 1	12,9 :1
1990	60,2 : 1	13,0 :1

<sup>85</sup> P. Dicken: *Global Shift- The Internalization of Economic Activity*, University of Warwick UK 2003,p.47.

<sup>86</sup> Изедначеност а не еднаквост, бидејќи економската еднаквост како концепт не постоела и не може да постои во пракса, туку може да се набљудува како еден од идеалите.

<sup>87</sup> Овде е важно да се напомене дека постојат автори кои истакнуваа дека зголемувањето на производството не донесува само по себе економија на обем и дека, од друга страна, во економиите на обемот е тешко да се конкурира на доминантните понудувачи на одреден производ (да се види кај: Erik S. Reinert, *Globalna ekonomija*, Čigoja štampa, Beograd, 2006, стр. 62).



2000 (проекција)	90,0 :1	14,9 :1
---------------------	---------	---------

Извор: IMF - World economic outlook, september 2006

Од друга страна, светскиот економски раст во текот на последните педесет години беше импресивен. Тоа беше евидентно во развиените земји што напредуваа со брза стапка, наспроти сиромашните земји што движат напред со бавни чекори и заостануваат се повеќе во однос на развиените земји. Во периодот од 1947 до 2005 година просечниот *per capita*, во светски рамки, е зголемен за приближно десет пати, поточно БДП се зголеми од три трилиони долари на преку триесет трилиони долари. Меѓутоа, и покрај ваквиот раст на светскиот аутпут, повеќе од осумдесет земји имаат понизок *per capita* денес, отколку во 1990 година. Исто така, над 25 % од 4,5 милијарди население во сиромашните земји уште имаат животен век под четириесет години. Исто така, просечниот доход во петте најбогати земји на светот е за 120 пати поголем од петте најсиромашни земји, така што тој јаз е најголем од кога било досега.

Врз основа на претходно изнесеното, нашиот став е дека проблемот на дискрепанцата меѓу ЗВР и РЗ се повеќе се продлабочува како резултат на дејствувањето на процесот на глобализација. Во тој контекст се забележува дека светскиот БДП во дваесеттиот век се зголеми за десет пати во развиените земји додека пак во земјите во развој за три пати. Всушност, државите од богатиот Север вешто, на најдобар можен начин, ги искористија стартните позиции во процесот на глобализација. Корисностите и ефектите од глобализацијата за оваа група земји се огромни, што може да се согледа и од следнава табела<sup>88</sup>:

**Ефекти од глобализацијата според категории на земји од 1960 до 2020 година (во%)**

година	Процент од глобалниот доход кој оди во прилог на 20% најбогати земји	Процент од глобалниот доход кој оди во прилог на 20% најсиромашни земји	Однос, помеѓу најбогатите и најсиромашните
1960	70,2	2,3	30:1
1970	73,9	2,3	32:1
1980	76,3	1,7	45:1
1990	82,8	1,3	64:1
2000	85,3	1,1	90:1
2010	87,4	0,96	115:1
2020	88,3	0,89	120:1

Исто така, за продлабочување на јазот во развиеноста меѓу РЗ и ЗВР свој придонес имаат ТНК, од една страна, и ограничувачките фактори на нивниот развој и експоненцијалниот раст, од друга страна.

Веќе неколку децении јадрото на светската економија се управува на меѓународно ниво. Така финансиските пазари иницијално беа раководени преку ММФ, иако тие сега се децентрализирани; трговијата се управува преку СТО (порано ГАТТ); а координацијата на економската политика преку Г7. Меѓутоа, ниту една од тие координирачки агенции не му посветува внимание на она што би можело да се посматра како централен проблем на глобалната политичка економија. Имено што произлегуваат меѓу нив, од бруто разликите во приходот и благосостојбата меѓу

<sup>88</sup> Brown and Kane, *The globalization of World Politics*, Oxford University Press, 2000 page 456

нејзините конституентни, подекономии, и односи на доминација и субординација. Растечката интеграција на богатите со сиромашните подекономии има тенденција да стабилизира еден класен, систем на глобално ниво.

Во претходните епохи меѓународните односи на нееднаквост беа посматрани како непроблематичен исход на супериорноста на доминантните сили. Во тековните околности тие често се посматраат како морално одбивни, а почесто како проблематични, во поглед на нивниот капацитет за поткопување на светската економија како целина.

Првиот доказ дека глобалната нееднаквост била посматрана како општ политички проблем беше институционализацијата на програмите за економска помош, воспоставени поединечно од повеќе високоразвиени земји во педесеттите и шеесеттите години. Програмите за помош, обично, имаа една од трите наводни цели: да спречат специфични закани за човечкиот живот, (како што е привремената немаштија), да ја наполнат локалната економска пумпа со финансирање такви стратегиски проекти (како што се браните) или совладување општествени или културни бариери на развојот вклучувајќи воведување програми за контрола на раѓањето. Финансиските трансфери често беа придружени од тимови.<sup>89</sup> Таквата помош за развој многу ретко беше алтруистичка или контролирана од примателите: таа често беше насочена кон поранешните колонии или воспоставени сфери на влијание; или често беше поврзана со воена помош, како начин за одржување посебен идеолошки калап во државата-домаќин и се инсистираше парите од неа да се користат за купување производи од земјата-донатор. Речиси насекаде донаторите имаа јасна обврска да ги одржуваат пазарите за произведените производи и стабилни нискотрошковни добивки на суровини во земјите-домаќини.

Помошта формираше дел од спектар на односи, вклучувајќи трговија и задолжување, меѓу богатите и сиромашните земји, што изгледаше како засилување на глобалната нееднаквост. До седумдесеттите години развојното прашање генерираше криза на легитимацијата во тие односи - барањата за моралност, на начин на којшто богатите држави ги третираат сиромашните, повеќе не можат да бидат одржливи. Оттука произлегуваат две општествени научни теории што ефикасно го делегитимизираат односот. Првата е таканаречената Сингер- Пребишов или структуралистичкиот доказ. Таа сугерира дека богатите држави имаат динамични економии насочени кон технолошки напредок во којшто монополските корпорации и ефективните синдикати можат да ги држат цените на произведените стоки. Во исто време, сиромашните држави имаат слаби инвестициски матрици и дезорганизирана работна сила, што значи дека постои постојан намалувачки притисок врз цените на производите и нема поттик за индустриска разновидност. Тоа создава конзистентна тенденција кон растечки диспаритет меѓу произведените производи и суровините, а со тоа развојот се прави невозможен. Наспроти тоа, теоријата на зависност, како што се знае, се концентрира врз алокацијата на капиталот. Имено, се докажува, дека тие кои го имаат капиталот внимателно ја користат алокацијата на капиталот за да ја контролираат матрицата на развој во ЗВР.

Тие докажувања доведоа до една конференција, спонзорирана од УНКТАД, на којашто сите држави, во принцип, се согласија за подобрување на помошта, воспоставување рамнотежа во растечкиот диспаритет во однос на трговијата, а на ЗВР им беше дадено повеќе власт во органите на глобалното економско управување. Сепак, малку од тие цели се реализираа, па така меѓународниот економски поредок, општо земено, стана понеуреден и децентрализиран во којшто положбата на ЗВР станува се понезавидна.<sup>90</sup>

Врз основа на претходно изнесеното, нашиот став е дека проблемот на дискрепанцата меѓу ЗВР и РЗ се повеќе се продлабочува како резултат на дејствувањето на процесот на глобализација, поточно преку елементите на

<sup>89</sup> [www.imf.org/poverty/reduction&growth;facility](http://www.imf.org/poverty/reduction&growth;facility)

<sup>90</sup> [www.unctad.org](http://www.unctad.org)

економската глобализација (меѓународна трговија и меѓународни финансии) и ТНК од една страна, и ограничувачките фактори на нивниот развој и експоненцијалниот раст, од друга страна. Нееднаквоста во развојот, како глобален проблем, предизвикува многу негативни консеквенции, хомогенизирајќи ги недоволно развиените земји врз основа на сиромаштијата, така што претставува сериозна закана за светскиот мир. Оттаму, овој проблем бара глобални зафати и решенија, а на тоа се противи крупниот капитал зошто не сака да ги загуби можностите за големи профити. Секој обид за регулирање на економските односи, на глобално ниво, крупниот капитал и неговите носители го доживуваат како удар на нивните интереси. И покрај нивниот силен отпор, неопходно е институционализирање на меѓународните економски и политички односи за конструктивно решавање на овие проблеми.

Од друга страна, доколку стандардот на луѓето станал подобар како се случи да околу една седмина од човечката популација нема пристап до вода за пиење а тој проблем станува еден од доминантните еколошки, економски и политички проблеми на современото. Најпосле, ако во економска смисла глобализацијата донела само добро, како е можно тоа да се случи економска криза од несогледиви размери од која сите држави и светски економски институции сеуште се опоравуваат.

Доколку се утврди дека животниот век на луѓето се продолжил треба јасно да се напомене дека таквите тврдења не се нужно вистинити, посебно имајќи ги во вид неразвиените држави на светот во кои и понатаму се умира од бактериски инфекции кои се лечат со обичен антибиотик. Нели идеалот на новиот светски поредок е да истиот на сите потполно им обезбеди еднакво право на живот и еднаква квалитетна социјална и здравствена заштита? Доколку е, мора да се каже дека таа мисија доживеала свој неуспех, барем за сега, а доколку пак тоа не е идеалот, тогаш треба да се каже дека претходно изнесеното тврдење за подолг животен век е премногу генерализирано и воопштено.

Меѓузависноста денес недвојбено постои. Меѓутоа дали станува само збор за меѓузависност или за вестернизација на целиот свет и ускладување на постојните вредности со вредностите на Западот и западниот начин на живот. Доколку станува збор за доминација на Западот дали може да се зборува за меѓу (себна) зависност или станува збор за некој вид на латентен империјализам? Ова прашање останува во потполност отворено за различни одговори и различни аргументации.

Глобализацијата не донесе само заедничка, глобална хуманитарна помош во оние делови од светот кои се загрозувани од природни непогоди или било какви други непогоди. Напротив, не треба да се забораваат сите оние ситуации кога колективната употреба на сила во име на заедничките вредности доведуваше до хуманитарни катастрофи од широки размери. Токму поради бројните примери од современата политичка историја на човештвото тешко е да се каже дека глобализацијата создавала само хуманитарна помош а не и хуманитарни катастрофи. Покрај тоа, за разлика од периодот на настанувањето на модерната држава, која единствено имала монопол над средствата на принуда, авторите како што е американскиот мислител Џозеф Наја (Joseph Nye) ќе речат дека токму глобализацијата довела до *демократизација на насилството* правејќи ги насилните методи достапни не само на државите туку и на групите и поединците.

Покасно, демократијата доживеа свое ширење во бранови, како што тоа вели Хантингтон. Неспорно е дека настанала во Елада неколку векови пред Христос и дека се проширила на останатите краеве од планетата. Ширењето на *идејата за демократијата* било пресудно и секако е едно од клучните компоненти на социополитичката глобализација. Сето тоа сепак не е доволно за да недвосмислено се заклучи дека глобализацијата е демократски процес и дека нужно ја гарантира демократијата. Тоа што денес Народна Република Кина прифаќа некои од правилата на слободната пазарна економија и станува глобален натпреварувач со САД, ЕУ и Јапонија не значи дека ги прифатила сите обележја на западната демократија. Од друга страна, ни оние држави кои имаат свои демократски уставни со векови секогаш не биле предводници на либерално-демократските идеи, туку многу пати идејата за

расна сегрегација и апартхејд постоела и во време кога тие биле глобални играчи без конкуренција (на пример, САД во почетокот на втората половина на минатиот век).

Оваа компаративна анализа јасно покажува дека глобализацијата тешко може да се окарактеризира со еден збор како позитивен или негативен процес. Затоа глобализацијата е погрешно да се набљудува како компактна целина, токму поради постоењето на голем број различни димензии како и поради дуалниот карактер кој секоја од овие димензии па и самата глобализацијата во целина го има.

### 3. Тенденции од процесот на глобализација

Глобализацијата за која зборуваме во современото значење на овој поим со себе донесе низа промени кои пресудно влијаеа на појавите, процесите и односите во општествата и државите ширум светот. Пред индустриската револуција и големите откритија беше незамисливо да од едниот крај на државата се стигне на другиот без огромно трошење на време и пари. Никој дотогаш не можел со сигурност да знае дека за две стотини години подоцна со авион ќе може да се заобиколи целата карта на светот за најмногу еден ден.

Во време кога луѓето се довикувале ден со друг, исто така било тешко да се поверува дека денес ќе можеме да остваруваме комуникација со било кого во кој било дел од светот, дека ќе биде можно истовремено да комуницираме со деловните партнери во Вашингтон, Пекинг или Њу Делхи, а да воопшто не ги видиме во живо, дека важните одлуки во големите компании често пати ќе се донесуваат по пат на состаноци одржани со видео-линк или на сателитски телефонски седници. Сите овие се само некои од општествените промени и промените во општеството кое со себе ги донесе глобализацијата<sup>91</sup>.

Иако утврдивме дека глобализацијата има свои позитивни и негативни последици (или подобро кажано ефекти) се поставува прашањето на понатамошните тенденции и трендови кога станува збор за овој сеопфатен феномен. Во економска смисла, постојат четири најзначајни тенденции, односно трендови на глобализацијата.

*Прво*, глобалната економија станува се повеќе поврзана бидејќи и покрај бројните разлики меѓу државите и народите *парите* природно се наметнуваат како заеднички јазик на сите<sup>92</sup>.

*Второ*, животните шанси на луѓето драстично се разликуваат во зависност од државата во која живеат.

*Трето*, планетата станува се понаселена. Преку седум милијарди луѓе на неа претставува глобален еколошки ризик<sup>93</sup>, но и се поголем економски проблем, бидејќи ресурси на планетата има многу помалку од оние кои тие ресурси ги користат. Оттука нè не чуди се поголемото интересирање на економистите за *концептот зелена економија* во макро и микро контекст<sup>94</sup>.

*Најпосле*, се бележи пораст на антиглобалистичките движења<sup>95</sup> кои се сè погласни во противењето на глобалниот економски и политички поредок. Овие трендови и тенденции треба да се имаат на ум при понатамошните разгледувања.

<sup>91</sup> Глобализацијата внесе три значајни револуции: индустриска, револуција на продуктивноста и револуција во управувањето, која ја опфаќа револуцијата на информациите технологии, револуцијата на знаења, како и револуцијата на квалитетот.

<sup>92</sup> Ваква теза изнесува Џон Наизбит (John Naisbitt) во својата книга „Глобален парадоксот“ од 1994 година.

<sup>93</sup> Кон крајот на 18-от век Томас Малтус (Thomas Malthus) во својот *Есеј за принципите на населението* од 1796 година прв тврдел дека бројот на жители на планетата се зголемува по геометриска прогресија, додека ресурсите растат по принципот на аритметичка прогресија, што може да биде голема опасност за опстанокот на самата планета.

<sup>94</sup> Повеќе да се види кај: Knežević et al, Ибидем.

<sup>95</sup> Според Томас Л. Фридман (Thomas L. Frideman) ова движење настанало во 1999 година на конференцијата на Светската трговска организација во Сиетл, да се види кај: Tomas L. Fridman, *Svet je ravan*, Dan graf, Beograd 2007, стр. 488.

Теоретската операционализација на глобализацијата отвори бројни прашања за карактерот, векот на траење или природата на самата глобализација и нејзините аспекти, односно димензии. Во врска со овие прашања многу малку одговори се дадени со сигурност токму затоа што за глобализацијата не може со сигурност не може да се рече ништо друго освен дека постои и дека *пресудно влијае* на животите на луѓето, функционирањето на државата, општеството и сите општествени групи и организации, вклучувајќи ги и современите деловни организации. Еден од целите на теоретската операционализација е да се овозможи понатамошно дедуктивно истражување на современите деловни организации и процеси кои се одвиваат во нив.

Како што вели Гиденс во неколку од своите текстови кон се поголемата глобализација допринесе не само падот на Берлинскиот ѕид, туку и се поинтензивниот развој и напредок на информационите и комуникационите технологии, како и ширењето на мултинационалните компании ширум светот. Токму техничко-технолошкото знаење како и развојот на споменатите технологии се добри примери за противречноста на процесот на глобализација. Тоа најдобро се гледа на примерите како развојот на комуникационите технологии од една страна на човекот му овозможија побрзо, полесно и подобро да комуницира на големи оддалечености, но во исто време овозможија се побрзо отуѓување во општеството помеѓу поединците кои го сочинуваат.

Од друга страна, развојот на индустријата навистина допринесе за побрз економски напредок на некои држави, но доведе и до се поголема емисија на штетни гасови кои се побрзо го гушат постоечкиот живот на планетата. Поради овие, но и поради бројни други факти се наметнува прашањето дали процесот на глобализација е етички неодржлив? Затоа се во право оние автори од критичката теорија за глобализацијата кои јасно ќе укажат на негативните аспекти на целиот процес и на неговото штетно дејство по животот на современиот човек и човештвото во целина.

Клучно место во современите деловни процеси и односи имаат организациите на знаење, односно организациите на светот на трудот. Овие организации стануваат клучни субјекти во глобалното деловно окружување, клучни донесувачи на економски и деловни одлуки, реализатори на истите, но и оние од кои зависат животите на голем број луѓе во услови на глобално и глобализирано општество.

Во ваквите организации се одвиваат современите деловни процеси: интерни, екстерни и есктерно-интерни. Токму затоа е неопходно да се посвети внимание не само на теоретските основи на глобализацијата и нејзините противречности, туку и на се поинтензивните ризици кои животот на современиот човек го правата тежок и непредвидлив.

Како што ќе покажеме, овие ризици се тесно поврзани: ризици на поединците, ризици на општеството *in toto*, ризици на државата како на политичка институција, ризици на пазарот<sup>96</sup>, ризици на економскиот поредок во целина, кои влијаат на општествените, економските и политичките процеси. Токму овој аспект ја прави глобализацијата многу привлечна, но и многу неблагодарна за анализа во услови на глобална економска криза.

---

<sup>96</sup> Terzić, I., Milojević, M., Džamić, V, *Ибидем*.

## КОРИСТЕНА ЛИТЕРАТУРА

1. "A Fair Globalization, Creating Opportunities for all" WORLD COMMISSION ON THE SOCIAL DIMENSION OF GLOBALIZATION Washington DC, 2007
2. Abdul Razak Baginda, Peter Schier "Terorism & Sustainable Development" Malaysian Strategic Research Centre, 2005
3. "Advanced International Trade Theory and Evidence" Robert C. Feenstra University of California, 2004
4. Aimé Césaire, Joan Pinkham, Robin D.G. Kelley "Discourse on Colonialism" New York, 2002
5. Amin S. , "Odbrana od mondijalizacija" , Pariz, 1998
6. Angus Maddison, "The World Economy: A Millennial Perspective", OECD Development Centre, Washington, DC, 2007
7. Ankie Hoogvelt, "Globalization and the Postcolonial World: The New Political Economy of Development ",London, 2006
8. AnnaLee Saxenian , "The New Argonauts: Regional Advantage in a Global Economy", Harvard University Press, 2006
9. Arghiri E. , "Nejednaka Razmena" , Komunist, Beograd, 1974
10. Атали Ж., "Хоризонтите на утрешнината" , Мисла, Скопје, 1993
11. Атанасоски С., "Политичка економија на светскиот поредок", Економски факултет- Прилеп, 2002
12. Атанасоски С., Т.Тодоров, "Анатомија на светскиот поредок", Економски факултет- Прилеп, 2002
13. Војновиќ М.: "Амерички капитализам" , НИО Пословна политика, Београд, 1984
14. Biljana Sekulovska –Gaber, "Problems and perspectives of the Open Regionalism in South –Eastern Europe", 2004
15. Blagoevic O., I Sekulovi M., "Ekonomske doktrine", Privredni pregled, Beograd, 1990
16. Bono, Jeffrey Sachs "End Of Poverty", Whitcoulls New Zealand, 2002
17. Brown Kane, "The globalization of World Politics", Oxford University Press, 2000
18. Brian McDonald, "The World Trading System The Uruguay Round and Beyond", New York, 2002
19. Branko Ceric, " Teorija i politika privrednog razvoja", Beograd, 1998
20. Bhagwati Jagdish, "The International Economic Order", Massachutes-London, 2002
21. Bhagirath Lal Das, Bhagirath Lal Das, "The Current Negotiations in the Wto: Options, Opportunities and Risks for Developing Countries", 2006
22. Bernard Hoekman, Will Martin, "Developing Countries and the WTO: A Pro-Active Agenda ", Columbia University press, 2005
23. Butani D. H., "The economy story of Modern Indija", New Delhi, 1998
24. Cox A., "The political economy of Post-War Economic Growth", University of Hull, U.K. 1992
25. Cox A., "The political economy of markets and trade", Cambridge, 1991
26. Constantine Michalopoulos, "Developing Countries in the WTO", 2001
27. Committee for Economic Development, "Transnational corporations and developing countries: New policies for a changing world economy" Washington, DC, 2006
28. Caf Dowlah "Backwaters of Global Prosperity: How Forces of Globalization and GATT/Wto Trade Regimes Contribute to the Marginalization of the World's Poorest Natio", London, 2004

29. "Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance" Michael E. Porter .Y.: Free Press, 1998
30. Dasgupta Partha, "The population problem", The Royal Society, London, 2004
31. Douglas D. Jr. Southgate, Douglas H. Graham, and Luther G. Tweeten "The World Food Economy", Malden, MA : Blackwell, 2006
32. Donald M. Snow, "Distant Thunder: Third World Conflict and the New International Order", New York, 2005
33. Dimitrijevi} V. I Stojanovi} R., "Me}unarodni odnosi", Beograd, 1996
34. Dawid N. Weil, "Economic Growth", Boston, Brown University, 2004
35. David. L. McKee, Don E. Garner "International Economy and Third World Development", London, 2006
36. Douglas Kincaid "Comparative National Development: Society and Economy in the New Global Order" London and New York, 2006
37. Douglas Kincaid "Comparative National Development: Society and Economy in the New Global Order" University of North Carolina Press, 2007
38. Еммануел А.: "Неједнака размена", Београд, 1975
39. Ekonomides, Spiros and Piter Wilson, "The Economic factor of International Relations", Breif Introduction, Washington DC, 2001
40. Fon Hajek F., "Put I ropstvo" , Novi Sad, 1997
41. Felix Moses Edoho "Globalization and the New World Order: Promises, Problems, and Prospects for Africa in the Twenty-First Century", Population council NY, 2006
42. F. Bjulens, "Globalization and the Nation State" Edward Elgar, UK, 2004
43. Gerald K. Helleiner, "New Global Economy and the Developing Countries-Essays in International Economics and Development", Routledge, UK, 1995
44. Hurrel, Andrew "Regionalisam in Theoretical Perspective" in Regionalism in World Politics: Regional Organization And International Order, by Louise Fawcett and Andrew Hurrel, Oxford University Press, 1995
45. Hertel T.: "Global trade analysis", Cambridge UK, 1997
46. Hantington S.: "Sudar na civilizaciite" , Foreign Affairs, 1993
47. Galbrajt J.K., "Nova industriska dr`ava", Stvarnost, Zagreb, 1966
48. Galbraith J.K., "Anatomija na mo}ta", Kultura, Skopje, 1995
49. Giovanni Anania, "Agricultural Policy Reform And The Wto: Where Are We Heading?", New York, 2005
50. Gilpin R., "The political ekonomy of international relations", Princeton University Press New Jersey, 2001
51. Gill S. , Law D., "The global political ekonomy" , Univerzity press, Baltimor, 2006
52. Gerrit Faber, "Developing Countries And The Doha Development Agenda Of The WTO", 2006
53. Gerald K. Helleiner, "The International Monetary and Financial System: Developing-Country Perspectives " , Toronto Canada, 2005
54. Gerald Epstein, Jessica G. Nembhard, Julie Graham, "Creating a New World Economy: Forces of Change and Plans for Action", London, 2007
55. Giulio Queruni, "Ekonomski razvitak i nerazvijenost", Stvarnost, Zagreb 2001
56. Globalisation and the Nation – State. Frans Buelens Belgium, 1999
57. J. M. Albala-Bertrand " sPolitical Economy of Large Natural Disasters: With Special Reference to Developing Countries " , Oxford University Press, USA, 2007
58. Jay .R. Mandle, "Globalization and the poor", New York, 2003
59. James R Markusen, " International Trade: Theory and Evidence " , University of Colorado Boulder, 2002
60. Jagdish Bhagwati "Lectures on International Trade", Columbia University, 2005
61. Jim Phillips, "Global Informatic Society " , New York, 2004
62. Jovanovic Miroslav *International Economic Integration* , London & New York, 2000

63. Jones. B."World Bank Financing of Education: Lending, Learning and Development", University of North Carolina Press, 2007
64. John Martinussen " Transnational Corporations in a Developing Country" Copenhagen Area, Denmark, 2000
65. Jean-Paul Sartr, Azzedine Haddour New, " Colonialism and Neocolonialism " York & London, 2003
66. Kelley. A.,Williamson, J., " Population Growth, Industrial Revolutions, and the Urban Transition", *Population and Development Review*, Harvard Institute of Economic Research,1997
67. Krugman P., "International economics", New York, 2003
68. Krugman P.: "Development, Geographu and Economic Theory", MIT, Press, New York, 1996
69. Levinson C., "Capital, Inflacija I multinacionalne kompanije", BIGZ, Beograd, 1974
70. Lutz, Wolfgang; Scherbov, Sergei; Sanderson, Warren C. *World Population Growth in the 21st Century: New Challenges for Human Capital Formation and Sustainable Development i nstitute for Applied Systems Analysis*, Laxenburg, Austria.
71. Martin Richardson, "Globalisation and international trade liberalisation. Continuity and Change", University of Otago New Zeland, 2000
72. Малески Д.: "Меѓународна политика", Скопје, 2000
73. Malcolm Waters, *Globalization*, Routledge, London, New York,1995
74. Macartan Humphreys, Jeffrey D. Sachs, and Joseph E. Stiglitz, "Escaping the Resource Curse", Columbia University press, 2007
75. Michel Chossudovsky, "The Globalization of Poverty "Ottawa, Canada, 2007
76. Merlinda Ingco "Agriculture, Trade, and the Wto: Creating a Trading Environment for Development "Washington, DC, 2002
77. Maurice Levi "International Finance ", Manchester, UK, 2005
78. Masahisa Fujita "The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade", Kyoto, 2004
79. Marito Garcia, Alan Pence, and Judith L. Evans, "Africa's Future, Africa's Challenge: Early Childhood Care and Development in Sub-Saharan Africa", 2007
80. Manochehr Dorraj, "The Changing Political Economy of the Third World" Boulder, CO, 2005
81. Nelson Mark, "International Macroeconomics and Finance", University of Notre Dame Indiana, 2001
82. Ngaire Woods "The Globalizers: The IMF, the World Bank, and Their Borrowers" Ithaca, NY: Cornell University Press, 2007
83. "Open Doors: Foreign Participation in Financial Systems in Developing Countries" by World Bank Group, International Monetary Fund, Brookings Institution, and Robert E. Litan . Washington DC, 2006
84. P. Dicken Global Shift, "The Internalization of Economic Activity" University of Warwick UK, 2003
85. P. Menon, "Global dialogue: The new international economic order" New York, MIT, 2006
86. Paul Krugman,"Rethinking International Trade",MIT, New York, 2003
87. Patrick Bond "Against Global Apartheid: South Africa Meets the World Bank, IMF and International Finance" University of Cape Town Press, 2006
88. Paloni "IMF, World Bank and Development" Routledge,2006
89. Peter Burnell, Vicky Randall, "Politics in the Developing World" Oxford University Press, 2005
90. Peter B. Kenen, Francesco Papadia, Fabrizio Saccomanni, "The International Monetary System", Princeton University New Jersey, 2005
91. Perkins H. Dwight and Roamer Michael: *Reforming Economic Systems in Developing Countries*. Harvard Institute for International Development 2001



92. Perkins H. Dwight and Roamer Michael: *Reforming Economic Systems In Developing Countries*, Harvard University, 1998
93. Петрески.Г, "Економски Раст и Развој-теории, модели, меѓународни искуства", Скопје, 2002
94. "Poverty and the Environment: Understanding Linkages at the Household Level" World Bank Group, 2007
95. Porter M.: "The Competitive Advantage of Nations", Free Press, New York, 1990
96. Predrag Jovanovic Gavrilovic " Megunarodno poslovno finansiranje", Beograd, 1996.
97. Radoman Bozovic" Akumulacija privredni razvoj " ,EF- Beograd, 1995
98. Ray Kiely, "The New Political Economy Of Development: Globalization, Imperialism, Hegemony", Houndsmills and New York, 2007
99. Robert Hsu "China Fireworks: How to Make Dramatic Wealth from the Fastest-Growing Economy in the World" (2008), Oxford University Press.
100. Robert O. Keohane "After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy" (2005) Princeton, New Jersey.
101. Ronald Findlay and Kevin H. O'Rourke "Power and Plenty, " Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium" Dublin, 2007.
102. Роческа С., "Светска регионализација", Економски факултет-Прилеп, 1995
103. Роческа С., "Меѓународна трговија", Економски факултет-Прилеп , 2002
104. Roy Crum, Eugene F. Brigham, and Joel F. Houston "Fundamentals of International Finance " (2004) South-Western Pub UK
105. Ruud Buitelaar, Pitou Van Dijck "*Latin America's New Insertion in the World Economy: Towards Systemic Competitiveness in Small Economies*", Chung Yuan Cristian University, 2006
106. Singh Tarlok, "India`s Development Ehperience", New York, 1997
107. Svetli~i} M.: "Zlatne niti transnacionalnih preduze}a", Ekonomika, Beograd, 1986
108. Samjuelson P., Nordhaus W.: "Економска " (Prevod) XIV izdanje, Zagreb, 1992
109. Schott, Jefrey *Launching New Global Trade Talks : An Acton Agenda*. Institute for International Economics , Washington DC, 2002
110. Singer H. Hatti and R. Tandon "Economic Theory and New World Order" Ashish, India, 2005
111. Sharan V.: "International economic Order and Less Developed Countries", Cambridge, 1987
112. Soniya Carvalho, "Engaging with Fragile States: An leg Review of World Bank Support to Low-Income Countries Under Stress", 2007
113. Stiglitz, J. E., "*Public policy for a knowledge economy*" , London: Center for Economic Policy Research, 2004
114. Swesy P.: "Теорија капиталистичког развоја", Naprijed, Zagreb, 1995
115. Tara Bedi, Aline Coudouel, Marcus Cox "Beyond the Numbers: Understanding the Institutions for Monitoring Poverty Reduction Strategies" 2006
116. Thomas G. Weiss, "The United Nations and Changing World Politics: Fifth Edition ", New York, 2006
117. Тодоров Т., "Наш поредок" , Просветно дело, Скопје, 1998
118. Тодоров Т., "Нов поредок" , Мегатренд, Скопје, Економски факултет прилеп, Скопје, 1993
119. Tony Killick "The Adaptive Economy: Adjustment Policies in Small, Low-Income Countries" Washington 2005
120. Transformation of Latin America, Economic Development Edited, Federiko Foders, University of Colgne, Germany, 2000
121. ^omski N., "Svetski poredak, stari i novi", Beograd, 1996
122. W. Rostow "The Stages of Economic Growth" Oxford, UK, 1991
123. Walden F. Bello "Deglobalization: Ideas for a New World Economy" Palgrave Macmillan, 2005
124. Wallerstein I., "Suvremeni svetski sistem" , CEKADE, Zagreb, 1986

125. Wallerstein I., "Historical capitalism", NLB, London, 1983
126. Wallerstein , I. *World-Systems Analysis: An Introduction*. Durham, North Carolina: Duke University, 2004
127. Winters Alan, "The Regionalism and the Next Round", Institute for International Economics, Washington, DC., (1998)
128. Узунов Н.: "Современи економски системи" , Култура, Скопје, 2002
129. Ulrich Beck, "Power in the Global Age: A New Global Political Economy", 2006
130. Yasheng Huang "Foreign Direct Investment During the Reform Era", Sloan School of Management, Massachusetts Institute of Technology, 2006
131. World Bank, "Poverty", World Development Report, Washington, DC: Oxford University Press for the World Bank, 1990;
132. UNCTAD, "UNCTAD Handbook of Statistics", New York, 2000
133. UNCTAD, "Developing Countries in International Trade 2012: Trade and Development Index", 2012
134. World Bank, " World development report", 2000
135. World Bank, "Workers in an Integrating World", World Development Report, Washington, DC: Oxford University Press for the World Bank. 2012
136. World Bank, "Poverty", World Development Report, Washington, DC: Oxford University Press for the World Bank, 1990
137. Rama and Martin Ravallion, "Labor Market Regulation and Inequality: a Crosscountry Analysis", work in progress, Washington, DC: The World Bank, 2011
138. "Openness and Wage Inequality in Developing Countries: The Latin American Challenge to East Asian Conventional Wisdom", World Bank Economic Review, 2012
139. UNCTAD, "Developing Countries in International Trade 2007: Trade and Development Index", 2012
140. UNCTAD, "UNCTAD Handbook of Statistics", New York, 2010
141. P. Willen, I. Hendel and J. I Shapiro, " Educational opportunity and income inequality", NBER Working paper series 10879, 2012
142. Robertson, "Trade Liberalization and Wage Inequality: Lessons from the Mexican Experience," World Economy 23, 2010
143. Willen, I. Hendel and J. I Shapiro, " Educational opportunity and income inequality", NBER Working paper series 10879, 2012
144. R. Feenstra and G. Hanson, "Foreign Investment, outsourcing and relative wages", MIT Press, Cambridge, 1996, str. 89-127
145. UNCTAD, " Trade liberalization and economic reform in developing structural change or de-industrialization?, 2012
146. Terutomo Ozawa, " The Rise of Asia: The "Flying-Geese" Theory of Tandem Growth and Regional Agglomeration (New Horizons in International Business) ", Edward Elgar Pub, 2009
147. Weltwiri-Schaftlischest Archiv "A Theory of Unbalanced Growth in the World Economy" , Hamburg 2010;
148. UNCTAD. "Handbook of International Trade and Development Statistics", New York, 2011
149. UNCTAD, "Morlnd Investment Report: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D", New York, 2010
150. W.W. Rostow, " Stages of economic growth ", New York: Cambridge Univerity Press, 2013
151. UNCTAD, "Morlnd Investment Report: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D", New York, 2012
152. World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files

## **Интернет страници:**

[www.worldbank.org/economicpolicy/globalization/](http://www.worldbank.org/economicpolicy/globalization/)  
[www.globalization.com](http://www.globalization.com)  
[www.globalpolicy.org/globaliz/](http://www.globalpolicy.org/globaliz/)  
[www.heritage.org/Research/Features/agenda\\_millennium.cfm](http://www.heritage.org/Research/Features/agenda_millennium.cfm)  
[www.wto.org](http://www.wto.org)  
[www.imf.org](http://www.imf.org)  
[www.inwent.org/internet/ueber\\_inwent/bereiche/6/index.en.shtml](http://www.inwent.org/internet/ueber_inwent/bereiche/6/index.en.shtml)  
[www.iif.com](http://www.iif.com)  
[biz.yahoo.com/ifc](http://biz.yahoo.com/ifc)  
[www.globalpolicy.org/socecon/tncs](http://www.globalpolicy.org/socecon/tncs)  
[www.intracen.org](http://www.intracen.org)  
[www.nber.org/boockstock/regionalizationtoc.html](http://www.nber.org/boockstock/regionalizationtoc.html)  
[www.worldbank.org/research/growth](http://www.worldbank.org/research/growth)  
[www.unctad.org](http://www.unctad.org)