**СОВРЕМЕНИТЕ ИТ - РЕШЕНИЈА ВО ФУНКЦИЈА НА ПОДОБРУВАЊЕ НА БИЗНИС КЛИМАТА ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА**

***Associate Prof. Janka Dimitrova, Doc.dr***

**"Goce Delcev" University – Stip, Faculty of Economics**

e-mail: janka.dimitrova@ugd.edu.mk

 **ВОВЕД**

21- виот век е време на експанзивен техничко - технолошки развој. Развојот на информациската технологија, овозможи брзо ширење на бизнисот низ целиот свет, со што се избришани односно не постојат трговски бариери или граници. Пазарите на производи и услуги, како и можностите за брзо добивање на употребливи информации (со помош на информациската техника и технологија) им овозможуваат на производителите и на сите останати деловни ентитети да го шират својот бизнис низ целиот свет.

Интернетот пружа бројни можности за развој на бизнисот преку различни економски активности како што се: рекламирање на производи и услуги, купување и продажба на производи и услуги, освојување на нови пазари и интернационализација на бизнисот, размена на деловни информации, електронска пошта и компјутерски факс, е- продажба, е-плаќање, итн. Меѓутоа за користење на интернетот е неопходно да се поседува хардвер, да се воспостави конекција со интернет провaјдер, да се поседува основно ниво на знаење за работа со компјутер и др.. За сето тоа е потребно бројна популација да има доволно финансиски капацитет да ја набави потребната опрема и да ги плаќа трошоците за конектирање, а секако и да се едуцира за да ги oсознае капацитетите и можностите кои ги нуди интернетот.

Загрижувачки е фактот што во Република Македонија се уште голем број менаџери на мали и средни ентитети се скептични кон примената на интернетот и користењето на можностите кои тој ги нуди за ширење на бизнисот. Загрижувачки е и тоа што се уште голем број МСЕ немаат креирано web страна преку која можат да ги промовираат своите производи најбрзо и најекономично па дури и да продаваат преку интернет и да ги намалат фиксните трошоци за продажба.

Современите софтверски решенија овозможија бројни погодности за бизнис секторот, меѓутоа има уште многу да се работи, а се во функција на подобрување на бизнис климата и заголемување на можностите за релаксирано работење и остварување на подобри финансиски резултати преку кои ќе имаат бенефит и претприемачите и вработените и државата.

**КОРИСТЕЊЕТО НА Е-ТРГОВИЈАТА ПРЕДИЗВИК НА СОВРЕМЕНИОТ ДЕЛОВЕН СВЕТ**

Електронската трговија (е-трговија/е-бизнис) овозможува сосема нов, револуционерен пристап во водењето на бизнисот. Живееме во време во кое следењето и имплементирањето на новите технолошки достигнувања и следењето на новите трендови на тргување стана императив во современиот деловен свет. Најдобриот и најефикасниот начин на кој менаџерот може да го унапреди работењето и да ги подобри перформансите на компанијата е преку имплементирање на новите технологии и вклучување во електронската трговија.

Воведувањето на електронската трговија бара реорганизација и дигитализација на деловните процеси во согласност со светските трендови и стандарди за електронска трговија (вклучувајќи дефинирани стандарди за дигитална фактура и дигитална нарачка). Во Република Македонија, големите компании воведуваат решенија и прават напор да ги дигитализираат своите постојни деловни процеси, додека малите компании имплементираат парцијални решенија со кои дигитализираат само одредени операции или делови од тие операции. За поголемото вклучување на малите и средните претпријатија во електронската трговија и маркетингот преку Интернет, од суштинско значење е да им се понудат тренинзи за вработените, за тоа како да ги реорганизираат и дигитализираат деловните процеси, да ги прифатат стандардите во електронската документација, а со сето тоа да си создадат предуслови за вклучување во електронската трговија и организирање на маркетинг-процесот преку Интернет.

Воведувањето на Е-банкарство, овозможува проверка на состојбата на сметката или плаќање на обврските преку Интернет кое пак придонесува за побрзо и поефикасно плаќање на доспеаните обврски. Воведувањето на кредитните картички е предуслов за купување преку Интернет. Банките се тие кои што треба да го поттикнат развојот на електронската трговија. Тие треба да им овозможат на компаниите што имаат свои интернет-продавници, начин за онлајн-верификација на кредитните картички издадени од нив, а со тоа и да овозможат потврда за валидноста на трансакциите. Се уште е мал бројот на македонски компании што имаат детален каталог за производи и услуги на Интернет, со можност за нивна нарачка преку on-line продавници и плаќање со кредитна картичка.

На македонските компании останува да развијат способности за да ги идентификуваат и да ги имплементираат е-бизнис аспектите, како и да подготват интернет-маркетинг и комуникациски план. Треба да научат да идентификуваат, мапираат, анализираат и презентираат подобрени процеси и активности на компанијата за да ја подготват за имплементација на електронската трговија. Низ тимска работа на проекти треба да бидат способни да идентификуваат, критички да дискутираат, комбинираат и развиваат планови како соодветните информатички технологии - ИТ и технологии за интернет-комуникација можат да бидат користени од страна на компаниите за да ја поддржат имплементацијата на електронската трговија и интернет-маркетингот.

Потребно е онлајн-понудата на производи да се зголеми. Македонските компании треба да ги понудат своите производи, за промоција и продажба преку Интернет. Исто така, треба да креираат дистрибутивни канали, да отвораат форуми за непосредна и брза комуникација со купувачите и слично. Македонските компании мора набргу да ја согледаат потребата од вклучување во современите начини на водење бизнис, зашто не постои друга алтернатива за да се опстои на пазарот и зашто Интернетот е особено погоден за компании од мал обем и оддалечени од главните светски случувања.

 **ЕЛЕКТРОНСКО ПОВРЗУВАЊЕ НА ИНСТИТУЦИИТЕ НА СИСТЕМОТ ВО ФУНКЦИЈА НА ПОЕФИКАСНА АПЛИКАЦИЈА НА ПРОЕКТИ, ОГЛАСИ ЗА ЈАВНИ НАБАВКИ И БАРАЊА ЗА ФИНАНСИСКА ПОДДРШКА**

Вршејки ја својата дејност Македонските компании континуирано аплицираат на најразлични проекти и програми (ИПАРД), на бројни огласи за јавни набавки и секако реално понекогаш имаат потреба од финансиска подршка. Сите овие активности бараат доставување на бројна документација, уверенија и потврди (од државни институции) со кои се докажува правниот статус и финансиската и платежната способност на апликантот. Овде би ги спомнале:

* уверение за платени даноци (персонален данок на доход - ПДД, данок на додадена вредност - ДДВ и данок на добивка - ДД/данок на вкупен приход - ДВП) - од Управата за јавни приходи
* потврда за платен придонес за пензиско инвалидско осигурување –од Фондот за ПИО
* Потврда за платен придонес за здравствено осигурување - од Фондот за здравство
* Потврда дека правното лице не е во постапка на стечај и ликвидација, тековна состојба, документ за регистрирана дејност (ДРД), Извештај за бонитетна состојба - од Централен регистар на Р. Македонија –
* Потврда за заложен недвижен и подвижен имот - од Заложен регистар
* Имотен лист на недвижен имот - од управата за премер и катастар, и други.

За да се обезбедат сите овие документи потребно е и време и финансиски средства. До секоја институција треба да се поднесе барање, да се платат пропишаните такси и да се чека истите да се изготват за да се подигнат истиот ден или пак да се дојде наредните денови. Ова значи прекин на работата и потрошено време за административни активности кои можат да се надминат доколку се воспостави електронска конекција помеѓу економските оператори и државните институции за да ваквите документи автоматски ги превземат. Засега функционира врската кај некои банки (Тутунска банка) со Централен регистар на РМ за да се добие тековна состојба.

**Слика 1. Поврзување на договорните органи и финансиските институции со институциите на државата**

Грижата на договорните органи (компаниите кои аплицираат) треба да биде сведена на реализација на квалитетно производство, продажба на своите производи и наплата на реализираните продажби за да можат навремено и точно да ги платат обврските кон државните институции. Факт е дека буџетот се полни од наплата за издадени уверенија, потврди, имотни листови, тековни состојби, бонитети и други документи, но тоа може да се реши преку доставување на доказ за платени такси при самата апликација.

 **ВЗАЕМНА ДОСТАПНОСТ НА ИНФОРМАЦИИТЕ ЗА ДЕЛОВНИТЕ СУБЈЕКТИ ПРЕДУСЛОВ ЗА НАДМИНУВАЊЕ НА ИЗМАМИ**

 Во пракса, честопати се случува да деловен субјект направи голема нарачка и стоката му се испорача. Меѓутоа поради нарушена платежна способност истиот не е во со состојба навремено да плати за испорачаната стока. Ваквиот чин, автоматски предизвикува верижна реакција односно директно се одразува на платежната способност на доверителот и така се по ред.

 За надминување на ваквите состојби со соодветно софтверско решение потребно е да се воспостави база на податоци за субјектите кои се со блокирана сметка - за износот на блокадата и за субјектите против кои се поведени судски спорови - за износите на судските спорови, а секако да се има достапност и да се проверат обврските за даноци и придонеси од УЈП и фондовите.

**Слика 2. Поврзување на деловните субјекти со МИПС, министерството за правда и останатите државни институции**

Ваквата база на податоци треба да биде достапна за сите заинтересирани страни како што се достапни информациите за правната форма и финансиската состојба од Централен регистар и регистарот за годишни сметки. Секако со ваквите информации не може потполно да се избегне ризикот од погрешно склучени договори за купопродажба, но кога се има пристап до навремени релевантни информации тогаш ризикот од измами е помал или пресметан.

**СОФТВЕРСКО РЕШЕНИЕ ЗА ПРЕСМЕТКА И ОДАНОЧУВАЊЕ НА КАПИТАЛНАТА ДОБИВКА НА ДАТУМОТ НА ПОРАМНУВАЊЕ НА ТРАНСАКЦИИТЕ**

 Согласно законската регулатива, секое физичко лице кое тргувало на пазарот на капитал (имало трансакција – купување или продавање на хартии од вредност) е должно во рок од 15 дена од порамнувањето на трансакцијата (најчесто Т+3) да поднесе Аконтативна даночна пријава за остварени приходи од капитална добивка ПДД-АДП/КД.

Врз основа на член 71 и 73 од Законот за персонален данок на доход („Службен весник на РМ” бр. 80/93...171/10), Аконтативната даночна пријава за остварени приходи од капитална добивка ја поднесуваат обврзниците на персоналниот данок на доход кои остваруваат капитални добивки од продажба на хартии од вредност, учество во капитал (удел) и недвижен имот. Доколку обврзникот остварува капитална добивка или загуба од продажба на различни по вид хартии од вредност, учество во капиталот или недвижен имот, потребно е за секој од нив да поднесе посебна Аконтативна даночна пријава.

Аконтативната даночна пријава се поднесува во рок од 15 дена од денот на остварување на капиталната добивка до Управата за јавни приходи на чија територија се наоѓа живеалиштето на обврзникот. По обработката на даночната пријава, УЈП изготвува Решение за плаќање на персонален данок (некогаш се случува и после 6 месеци) и по добивањето на решението данокот треба да се плати во рок од 30 дена.Тоа значи дека државата ги кредитира даночните обврзници за скоро ½ година.

Во услови кога пазарот на капитал во Република Македонија беше мошне раздвижен (2006 и 2007 година), за активните играчи на пазарот на капитал (кои склучуваа десетици трансакции дневно) оваа обврска стануваше мошне напорна а и веројатноста да се направат пропусти и грешки секогаш постоеше. Можноста за грешки произлегуваше затоа што не секогаш колку е купено толку е продадено, туку се прават разни комбинации и трансакции. Од друга страна пак, на даночниот обврзник за сторен прекршок (неподнесена или погрешно пополнета даночна пријава) ќе му се изрече глоба во износ од 500 до 1000 евра во денарска противвредност, ако не поднесе Аконтативна даночна пријава во пропишаниот рок.

Ваквата обврска може да се замени со едноставно софтверско решение преку кое на секоја трансакција веднаш ќе се пресметува и задржува персонален данок на доход од капитална добивка што ќе има повеќекратни ефекти и тоа:

1. Граѓаните ќе се ослободат од напорната обврска за доставување Аконтативната даночна пријава во рок од 15 дена од денот на остварување на капиталната добивка до Управата за јавни приходи,
2. Ќе се избегнат неточни податоци во даночните пријави,
3. Буџетот ќе се полни со приходи веднаш по порамнувањето на трансакцијата
4. Ќе се избегнат глобите кои кај граѓаните влеваат страв и параноја и др.

Како да се реализира ваквата идеја?

Преку поврзување на материјален програм на постојниот информационен систем на Централен депозитар за хартии од вредност. Имено, секој имател на сметка треба да се третира како посебен магацин на тргувани хартии од вредност. Секоја тргувана хартија од вредност ќе има третман на артикал кој ќе се води по FIFO методот (прв влезен прв излезен) и при секоја продажба ќе се пресметува персонален данок на доход од капитални добивки.

Слика 3. Евиденција во ЦДХВ на имателите на сметка по видови хартии од вредност

**Практичен пример:**

Јован Јованов, на 11.12.2006 година купил 100 акции од Алкалоид по 5.300 денари, на 19.06.2007 година купил уште 100 акции по 10.000 денари, а на 28.08.2007 година продал 150 акции по 12.800 денари. Пресметката на остварената капитална добивка и данокот на капитална добивка е како што следува во наредната табела:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ЈОВАН ЈОВАНОВ - ALK |  |  |  |  |
|  | **КУПУВА** |  |  | **ПРОДАВА** |  |
| датум | количина | цена | износ | количина | Цена | износ |
| 11.12.2006 | 100 | 5.300 | 530.000 |  |  |  |
| 19.06.2007 | 100 | 10.000 | 1.000.000 |  |  |  |
| 28.08.2007 |  |  |  | 150 | 12.800 | 1.920.000 |
|  |  |  |  |  |  |  |
| НАБАВНА ВРЕДНОСТ НА ПРОДАДЕНИТЕ АКЦИИ |  |  |
|  |  |  |  | 100 | 5.300 | 530.000 |
|  |  |  |  | 50 | 10.000 | 500.000 |
|  |  |  |  |  |  | **1.030.000** |
| ОСТВАРЕНА КАПИТАЛНА ДОБИВКА |  |  | **890.000** |
| ДАНОЧНО ОСЛОБОДУВАЊЕ 25% |  |  | 222.500 |
| ДАНОЧНА ОСНОВИЦА |  |  |  | 667.500 |
| ДАНОК НА КАПИТАЛНА ДОБИВКА 10% |  |  | 66.750 |
| ЗА ИСПЛАТА ОД ПРОДАДЕНИ АКЦИИ |  |  | 1.853.250 |
| ПРОВИЗИЈА ЗА МАКЕДОНСКА БЕРЗА 0,1% |  | 1.920 |
| ПРОВИЗИЈА ЗА ЦДХВ 0,1% |  |  |  | 1.920 |
| БРОКЕРСКА ПРОВИЗИЈА**ЗА ИСПЛАТА** |  |  |  |  | 19.200**1.830.210** |

 ЗАКЛУЧОЦИ

 Интернетот ги отстрани географските бариери со што се отворени перспективите за развој на ИКТ индустријата.

 Со имплементација на умни е-бизнис решенија ќе се овозможи меѓусебно поврзување на деловните субјекти што ќе овозможи ефективна интеграција со бизнис процесите на бизнис партнерите, како и зголемена продуктивност на вработените во организацијата.

 Потребно е да се стремиме кон позитивна бизнис клима во која македонските компании ќе можат да развијат ИКТ решенија кои ќе ги освојуваат и пазарите во странство.

Развивајќи ја ИКТ индустријата и креирајќи современи софтверски решенија ќе се создаде амбиент за поефикасно работење на македонските компании што ќе придонесе да се зголеми БДП, а со тоа и животниот стандард на граѓаните.