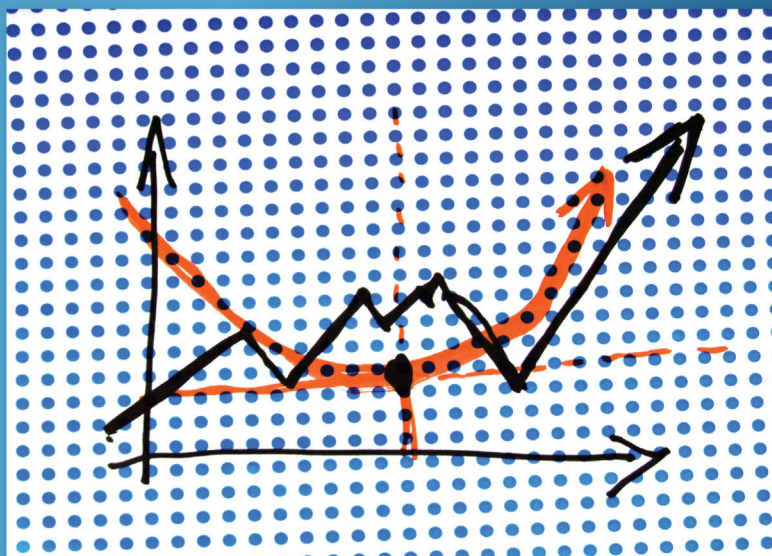


УНИВЕРЗИТЕТ „ГОЦЕ ДЕЛЧЕВ“ – ШТИП
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ



ISSN 1857-76-28

ГОДИШЕН ЗБОРНИК 2010 YEARBOOK



ГОДИНА 2

VOLUME 2

GOCE DELCEV UNIVERSITY – STIP
FACULTY OF ECONOMICS

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

ISSN: 1857- 7628



**ГОДИШЕН ЗБОРНИК
2010**

YEARBOOK

ГОДИНА 2

VOLUME II

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



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

За издавачот:
Проф. д-р Ристо Фотов

Издавачки совет Editorial board

Проф. д-р Саша Митрев	Prof. Sasa Mitrev, Ph.D
Проф. д-р Лилјана Колева - Гудева	Prof. Liljana Koleva - Gudeva, Ph.D
Проф. д-р Ристо Фотов	Prof. Risto Fotov, Ph.D
Проф. д-р Трајко Мицески	Prof. Trajko Miceski, Ph.D
Доц. д-р Круме Николоски	Ass. Prof. Krume Nikoloski, Ph.D
Доц. д-р Крсте Шајноски	Ass. Prof. Krste Sajnoski, Ph.D
Пом.асс м-р Влатко Пачешкоски	Assist. Vlatko Paceskoski, M.Sc
Пом.асс м-р Тамара Јованов Марјанова	Assist. Tamara Jovanov Marjanova, M.Sc

Редакциски одбор Editorial staff

Проф. д-р Ристо Фотов	Prof. Risto Fotov, Ph.D
Проф. д-р Трајко Мицески	Prof. Trajko Miceski, Ph.D
Доц. д-р Круме Николоски	Ass. Prof. Krume Nikoloski, Ph.D
Доц. д-р Крсте Шајноски	Ass. Prof. Krste Sajnoski, Ph.D

Главен и одговорен уредник Managing & Editor in chief

Проф. д-р Трајко Мицески	Prof. Trajko Miceski, Ph.D
--------------------------	----------------------------

Јазично уредување Language editor

Даница Гавриловска-Атанасовска (македонски јазик)	Danica Gavrilovska-Atanasovska (Macedonian)
--	--

Техничко уредување Technical editor

Славе Димитров	Slave Dimitrov
Благој Михов	Blagoj Mihov

Печати Printing

Печатница „2-ри Август“ - Штип	„Vtori Avgust“ - Stip
Тираж - 300 примероци	Printing No 300

Редакција и администрација Address of editorial office

Универзитет „Гоце Делчев“ - Штип	Goce Delcev University
Економски факултет	Faculty of Economics
бул „Крсте Мисирков“ 66	Krste Misirkov b.b., PO box 201
п.фах 201, 2000 Штип, Македонија	2000 Stip, R of Macedonia

СОДРЖИНА CONTENT

Д-р Ристо Фотов, д-р Еленица Софијанова	
Интелектуалниот капитал и новата економија	9
Д-р Ристо Фотов, Катерина Фотова	
Глобалната финансиска криза и нејзините последици врз светската економија	17
Доц. д-р Круме Николоски	
Креирање на економско-социјален модел состојба и перспективи	27
Петар Клетникоски, проф. д-р Трајко Мицески	
Членството на Република Македонија во светската трговска организација со посебен осврт на трговската размена со земјоделско-прехранбени производи	35
Проф. д-р Трајче Мицески	
Чистата совесност како фактор за вистинско лидерство	43
Проф. д-р Т. Мицески, м-р К. Чабулева, м-р Д. Јошески	
Анализирање на зависноста помеѓу бруто-домашниот производ и трговијата на мало во Република Македонија во период од 1990 до 2009 година со примена на економетриски модели	51
Проф. д-р Трајче Мицески	
Улогата на лидерството во детерминирањето на културата во организацијата	63
Доц. д-р Александар Костадиновски	
Рамка на ефективното здравствено опфаќање framework of effective health care coverage	77
Доц. д-р Александар Костадиновски	
Концептот и принципите на националните здравствени сметки The concept and principles of national health accounts	89
М-р Дарко Лазаров	
Други инструменти на надворешно-трговската политика	103



М-р Дарко Лазаров Режими на девизен курс	113
М-р Душко Јошески д-р Трајко Мицески Стапката на смртност на доенчињата како последица на сиромаштијата, пер capita доходот, бројот на доктори и популациониот раст во САД	123
М-р Емилија Митева-Кацарски Трговските текови во глобализираниот свет	133
М-р Емилија Митева - Кацарски Европска централна банка	143
Доц. д-р Крсте Шајноски Инвестиционите фондови - недоволно развиен сегмент на пазарот на капитал во Република Македонија	153
М-р Тамара Јованов-Марјанова Значење на истражувањето на пазарот за креирање на ефективни стратегии на работење	165
М-р Љупчо Давчев Стратегија на дистрибутивните канали и нивното влијание во вредносната верига	175
Доц. д-р Маргарита Матлиевска Конститутивните договори на Европската унија и нејзините стратегии низ призма на одржливиот развој	187
Доц. д-р Маргарита Матлиевска Тековни филозофии на развојот	201
М-р Марина Радосављевиќ - Бојчева Имплементација на средствата од Програмата КАРДС во Република Македонија	211
М-р Марина Радосављевиќ - Бојчева Имплементација на средствата од Програмата ФАРЕ во Република Македонија	223

М-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска	
Анализа на билансот на состојба од аспект на корпоративното управување	237
М-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска	
Анализа на билансот на успех од аспект на корпоративното управување	247
М-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска	
Финансиско известување - цели и задачи	255
М-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска	
Извештај за готовински текови.....	265
М-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска	
Методи на финансиска анализа	275
М-р Стеван Габер	
Оправданост за примена на буџетски дефицит	285
М-р Стеван Габер, м-р Василка Габер	
Начини за финансирање на буџетскиот дефицит	293
М-р Христина Серафимовска	
Претприемачко однесување - фактор за економски развој	301



ПРЕДГОВОР

Економскиот факултет во Штип, е основан на 27 март 2007 година како дел од Универзитетот “Гоце Делчев”. Почетоците на оваа високообразовна институција ги карактеризира силен елан и ентузијазам, преточени во голема желба да се твори и придонесе во унапредување на високообразовните процеси во Република Македонија. Се разбира, сето ова е во согласност со евроинтегративните процеси на постојана примена на усвоените европски методи и стандарди во научно-образовниот процес за обезбедување на квалитетно образование за нашите студенти.

Пред Вас е второто издание на Годишниот зборник на Економскиот факултет. Тој претставува потврда во остварување на целите на Економскиот факултет кои се состојат во: образување на стручно-научни кадри од областа на меѓународната економија, здравствениот менаџмент, финансискиот менаџмент, банкарство, финансии и осигурување; сметководство, финансии и ревизија и менаџмент и претприемништво на прв циклус на студии и економија на европска унија, здравствен менаџмент и MBA-менаџмент на втор циклус на студии. Се разбира, дека на тој начин придонесуваме во промовирање на научно-истражувачката работа, со што се поттикнува унапредувањето на научната и развојната мисла во функција на нивна примена во секојдневниот живот.

Особено радува фактот што со свои трудови се пројавуваат нашите млади научно истражувачки кадри.

Штип, јуни 2011 година

Проф. д-р Ристо Фотов



ИНТЕЛЕКТУАЛНИОТ КАПИТАЛ И НОВАТА ЕКОНОМИЈА

Д-р Ристо Фотов

Д-р Еленица Софијанова

Анстракт

Новата економска стварност создава потреба од нова економија, што значи реорганизација на економијата од аспект на начинот на работење. Се јавува потреба од промена во создавање нови знаења и експлоатирање на нови вредности. Се создава интелектуален капитал. Носител е човекот.

Знаењето е поединечна способност која се користи во совладување на непознатото. Знаењето претставува збир од вкупните технолошки и научни сознанија, кои доведуваат до “human capital” го дефинираат „човечкиот капитал“ како севкупна серија на знаења кои се пренесени од тие извори во човековиот ум преку учење.

Abstract

The new economic reality creates a need for a new economy that means reorganization of the economy in terms of way of working. There is a need for change in creating new knowledge and exploiting new values. Intellectual capital is being created. The man is the holder.

Knowledge is an individual ability that is used in overcoming the unknown. Knowledge is the total sum of technological and scientific knowledge which leads to “human capital”, which defines human capital as complete series of knowledge that is transferred from sources in the human mind through learning.

Што претставува нова економија?

Во однос на дефинирањето на тоа што претставува поимот нова економија, може да се каже дека постојат бројни описи и дефиниции за овој поим. Во добар дел тие се однесуваат на разгледување и на реорганизација на економијата од аспект на начинот на работење. Од друга страна, постојат бројни критичари на тој термин кои го поставуваат прашањето дали и пред да се појави овој поим постоел зачеток на новата економија? Некои почетокот на новата економија го лоцираат во 20 век со појавата на електричната енергија, телефонот, железницата и автомобилот, што имплицирале реорганизација на дотогашниот живот и начин на функционирање на економијата.



Тоа беше време на индустриската ера на економијата, и тоа во својот изворен облик. Одвивањето на економските закони се вршело според законите на физиката. Тоа подразбирало дека треба да се произведува поголема количина (парчиња, тони, вагони итн.).

Несомнено е дека новата економија довела до вистински големи промени. Правилата на однесување во рамките на новата економија не се формираат повеќе според законите на физиката. Достапноста на капиталот не претставува повеќе битна претпоставка, туку сега е битна достапноста на информациите. Создавањето на вредности се однесува на создавање на ново знаење и експлоатација на неговите вредности. Интелектуалниот имот станува мошне битен параметар кој нема физичко својство. За разлика од традиционалната теорија која го проучува капиталот како физички ставки (земја, фабрики, опрема и пари), во поново време своите погледи економистите ги прошириле и на проучување на други облици на капитал.

Се разбира, човечкиот мозок, а не рацете, стана најбитен елемент за раст и развој на претпријатието. Во тој контекст, способноста на вработените кои развиваат нови идеи¹ создаваат вредност и го иновираат работењето на претпријатието, стануваат клучен имот на новата економија. Во новата економија физичката присутност престанува да претставува важен момент и се издигнува една единствена глобална економија, каде сите можат да продаваат на планетата, но едновременно и да купуваат.

Современиот контекст на бизнисот бара редицајнирање во пристапот на употребата на инпути во процесот на создавањето на добра и услуги, односно во производствените активности на пазарно успешните фирми.

Тоа впрочем го бара и наметнува новата економска стварност (глобализацијата, технолошката револуција, информирани потрошувачи, новата деловна логика која инкорпорира и препознава бизнис базиран на знаење, можности и создавање на вредности, фокусирање на клиентите, флексибилност на организацијата, мултифункционални тимови, win-win ситуација) која бара и вклучува нови индикатори на деловниот успех (додадена вредност, ефикасност во создавање на вредности, нематеријални индикатори), како и вклучување на нови алатки во мерењето на успехот (VAIC, VA Scorecard, Balanced Score Card, Personal IC Assessment). За да се задоволи тоа, треба да се акцептираат барањата на современиот концепт на бизнисот. Дефинитивно се напушта остварувањето на деловната ефикасност врз основа на старата економија, која инкорпорира: мануелен

1). „Постои една работа која е појака од сите оружја на светот, а тоа е идејата чие време доаѓа“ (Виктор Иго).



физички труд (механика), сила (физика) и управување со материјалните добра, отстапувајќи ѝ место на т.н. нова економија која е фокусирана на економија на знаење кое создава вредност, а тоа е интелектуалниот труд. Несомнено е дека новата економија е базирана на: знаење (што, како, кога и кој); на идеи и можности; и на управување со нематеријални добра, што значи дека таа во центарот на внимание ги става и гледа луѓето-човекот како клучен носител на економија на знаење.

Пол Ромер (Paul Romer), творецот на новата теорија на раст или ендогена теорија на растот, чиј главен придонес се состои во конструкција на модел со кој се истакнува пресудната улога на знаењето и идејата во економскиот раст, зборува дека економскиот раст произлегува од внатрешноста на системот, било да станува збор за држава или претпријатие.

Ромер (Romer) во својот труд “Increasing Returns and Long Run Growth” (објавен во 1986 година) предлага модел според кој за економски раст, пред сè, е потребна акумулација на знаење на сите нивоа. Ромер (Romer) својот модел го базира на поделба на светот на два дела: физички објекти и идеи. Ако се проследи Ромер (Romer), во објекти е вклучено сè што е околу нас, од големи фабрики до атомот на јаглен и кислород. Кога се зборува за објектите, тие се оскудни и подложни на законот на опаѓачките приходи. Тие не можат да генерираат економски раст, наспроти знаењето и идеите кои можат тоа да го направат, поради фактот што никогаш тие не се оскудни. Човечките суштества, вели Ромер (Romer), поседуваат речиси бескраен капацитет за реконфигурирање на физичките објекти, креирање на нови рецепти за нивна употреба.

Во својот труд “Endogenous Technological Change” (1990 година) Ромер (Romer) како составни делови на својот модел на ендеген раст наведува четири основни инпути:

1. капитал – мерен во единици на потрошни добра;
2. труд – вештини со кои располага здравото човечко тело;
3. човечки капитал – кој опфаќа активности, како на пример формална едукација и тренинг на вработените;
4. индекс на нивото на технологијата.

Ромер (Romer) доаѓа до заклучок, според кој, ако државите сакаат да го поттикнат економскиот раст, нивните економски политики морат:

1. да ги охрабрат вложувањата и развојот на нови идеи, а не вложување и акумулација на физички капитал и
2. да ја субвенционираат акумулацијата на вкупниот човечки капитал на ниво на државата.



Придонесот на Ромер (Romer) се состои во докажувањето дека движечки фактор на економскиот раст не се, на пример, владините мерки, туку конкуренцијата која се води помеѓу претпријатијата. И, што е уште поважно, тие претпријатија се натпреваруваат преку своите иновации, кои според Ромер (Romer) претставуваат „мали, но вредни, од човек создадени подобрувања на сите организациски нивоа”.

Мошне битно запазување и укажување на Ромер (Romer) е фактот што иновациите мора да бидат создавани внатре во претпријатието. Ова заради тоа што иновациите создадени и добиени од опкружувањето претставуваат јавни добра т.е. тие се расположливи и за конкурентите, бидејќи ако сите претпријатија во индустрискиот сектор можат да ги употребуваат истите иновации, тогаш едно претпријатие нема да стекне конкурентска предност.

Клучот на Ромеровиот модел на раст претставува адекватната залиха на човечкиот капитал. Поврзувајќи ги дотогаш познатите анализи и теории на човечкиот капитал со идеите и иновациите што тој човечки капитал мора да ги произведува, Ромер (Romer) според многумина се смета за основач на новото подрачје на истражување – концепциите на интелектуален капитал². Во основа е знаењето на човекот.

Често економијата базирана врз знаење се нарекува и нова економија или информатичка е-економија. Знаењето претставува база на интелектуалниот капитал на компанијата. Во дефинирањето на тоа што се може да се подведе под знаење, треба да се направат некои дополнителни објаснувања. Имено, дали знаењето претставува збир на информации или податоци или и едно и друго заедно. Треба да се нагласи дека занењето во себе вклучува и информации и податоци кои имаат вредност во интеракција со човечкиот капитал. Всушност се работи за способност на луѓето да ги користат информациите во решавањето на комплексни проблеми, со цел да се приспособат на промените. Оттука знаењето е поединечна способност која се користи во совладување на непознатото. Тоа може да се класифицира на две категории, и тоа: експлицитно (изразено) знаење (SC) и индивидуално, имплицитно (скриено) знаење (HC).

Според новата теорија на раст, моделот на економија на знаење се разликува од моделот на традиционалното стопанство, особено по следниве карактеристики³:

2). Pirjo Stahle и Mairi Grönroos, фински експерти во подрачјето на интелектуален капитал, во својата книга “Dynamic Intellectual Capital - Knowledge Management in Theory and Practice” (2001) истакнуваат дека концепцијата за интелектуалниот капитал цврсто се базира на модерната теорија на натпревар, наречена нова теорија на раст.

3). Ристо Фотов и Еленица Софијанова: Интелектуалниот труд и економијата, Свиштов,

- а) за разлика од традиционалното поимање на економијата, која се перципира како економисување со ретките ресурси, овој нов економски концепт базиран на економија на знаење повеќе го карактеризира феноменот на изобилство, бидејќи за разлика од материјалните ресурси кои се ограничени, за информациите и знаењето, е карактеристично што заеднички се користат и зголемуваат;
- б) современиот свет го карактеризираат производство на информации, што е во полн замав, и посебно може да се нагласи дека проблемот во меѓувреме не е во недостаток, туку во вишок на информации, што подразбира вклучување на селективен пристап во нивно користење. Тоа значи дека токму на таа точка започнува управувањето со знаењето како ресурс;
- в) човечкиот капитал и неговата компетентност претставуваат најзначајната основа на економијата на знаење;
- г) во услови на глобализација, знаењето забрзано се шири;
- д) законите, бариерите и даноците кај економијата на знаење тешко се применливи врз национална основа, од причини што знаењето оди кон точките каде побарувачката за знаењето е највисока, а бариерите најниски;
- ѓ) вреднувањето и оценувањето на знаењето во значителна мера зависи од дадениот контекст, од причини што во различни институционални опкружувања и на различни нивоа на развој истите носат различни приноси;
- е) производите со голем инпут на предметено знаење носат исклучително висока заработувачка, поради фактот што содржат додадена вредност за корисниците, што ја надминува таа кај производите со материјални ресурси.

Човечкиот интелектуален капитал базичен ресурс

Изразот интелектуален капитал означува дека извор на тој капитал е интелектот, т.е. знаењето во различни облици.

Лукас⁴ поставува модел на раст во кој излезните податоци се генерираат преку давање на функција на формата

$$Y = AK^a(uhL)^{1-a}$$

Бугарија, 6-8 октомври 2010 година.

4). April 29, 2009, Christopher Carroll: Lucas Growth.



каде Y , A и K вообичаено се дефинирани во релација $0 < \alpha < 1$, варијаблата u ја дефинира како пропорција од вкупното работно време потрошено во работниот процес, а со варијаблата h Лукас ја означува залихата на „човечки капитал”.

Во 1995 година, Менкју (Mankiw) анализирајќи го моделот воспоставен од Лукас мошне прецизно го дефинира како знаење и дека истото претставува збир од вкупните технолошки и научни откритија што ги означува како човечки капитал “human capital” односно акумулирано знаење стекнато по пат на учење.

Во практиката се среќаваат две форми, и тоа:

1. материјални во форма на планови, нацрти, патенти, лиценци, база на податоци, прирачници, деловници, корпоративски норми, компјутерски програми итн. (explicit knowledge);
2. нематеријални, кои се складираат во главата на вработените (знаење, визија, способност во работењето, решавање на проблемите, способност на водење, култура, искуство итн.), а во литературата се нарекува скриено знаење (tacit knowledge).

Thomas Stewart интелектуалниот труд го опишува како „нешто што не може да се допре, но тоа полека ве прави побогат”. Поимот интелектуален капитал (intellectual capital- IC) се користи како синоним за недопирлив (нематеријален) имот на компанијата која во значителна мера влијае на успехот во работењето, што во билансот се среќава под називот goodwill.

Заклучок

Несомнено е дека при одредувањето на вредноста на некоја компанија таа не е производ само на физичкиот и финансискиот капитал, туку во голема мера е детерминирана и од интелектуалниот капитал. Особено карактеристичен е примерот со Мајкрософт, фирма која е ограничена со традиционални ресурси (физички и финансиски капитал), но со значителното учество на интелектуален капитал создава голема добивка. Тоа доведува до своевиден парадокс кој се манифестира преку односот помеѓу книговодствената и пазарната вредност на компанијата, која кај оваа фирма книговодствената вредност во одредени периоди е повеќекратно пониска од нејзината пазарна вредност. Оваа разлика упатува на фактот дека е условена од нешто што не е видливо, но кое вреди милиони долари.

Интелектуалниот капитал е особено пресудно важен:

1. при создавање;
2. при функционирање;
3. при одржување;



4. при остварување на деловна профитабилност и
5. при раст и развој.

Со оглед на тоа што фактори на економскиот развој, во рамките на т.н. нова економија, стануваат информациите, просторот и времето, интелектуалниот капитал во себе инкорпорира интердисциплинарни, мултидисциплинарни и трансдисциплинарни науки, знаења, способности, умешности, искуство, информации, култура, софтвер, патенти, лиценци, креативност, инвентивност, мотивација итн.

Оттука некои автори кога зборуваат за интелектуален капитал под овој термин го подразбираат целокупното расположливо знаење како интелектуален капитал на поединци, претпријатија, региони и нации што на пазарот се претвора во вредност. Со други зборови, знаењето кое не создава вредност не е интелектуален капитал.

Користена литература

- J.C. Paye, “Policies for knowledge-based economy”, OECD Observer, jan-juli 1996.
- The new economy and beyond, urednik, D. Jansen, Edvard Elgar, 2007.
- Lucas, Robert E. (1988): “On the Mechanics of Economic Development,” – „За механиката на економскиот развој“, Journal of Monetary Economics, 22, 3-42.
- Mankiw, N. Gregory (1995): “The Growth of Nations,” – „Растот на Нациите“. Brookings Papers on Economic Activity, 1995(1), 275-326.
- Rebelo, Sergio T. (1991): “Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth” – „Анализа на долготрајна политика и долготраен раст“. Journal of Political Economy, 99(3), 500-521.



ГЛОБАЛНАТА ФИНАНСИСКА КРИЗА И НЕЈЗИНИТЕ ПОСЛЕДИЦИ ВРЗ СВЕТСКАТА ЕКОНОМИЈА

Д-р Ристо Фотов, Катерина Фотова

Abstract

There have been financial crises before, and in our lifetimes. This one swamps all of those. It can only be compared with 1929, because the level of irresponsible lending that drove the now-bursting bubble has no parallel in history.

The **financial crisis of 2007–present** is a financial crisis triggered by a liquidity shortfall in the United States of America banking system. It has resulted in the collapse of large financial institutions, the “bail out” of banks by national governments and downturns in stockmarkets around the world. It is considered by many economists to be the worst financial crisis since the Great Depression of the 1930s. It contributed to the failure of key businesses, declines in consumer wealth estimated in the trillions of U.S. dollars, substantial financial commitments incurred by governments, and a significant decline in economic activity. Many causes have been proposed, with varying weight assigned by experts. Both market-based and regulatory solutions have been implemented or are under consideration, while significant risks remain for the world economy over the 2010–2011 periods. Although this economic period has at times been referred to as “the Great Recession,” this same phrase has been used to refer to every recession of the several preceding decades.

The collapse of a global housing bubbles, which peaked in the U.S. in 2006, caused the values of securities tied to real estate pricing to plummet thereafter, damaging financial institutions globally. Questions regarding bank solvency, declines in credit availability, and damaged investor confidence had an impact on global stock markets, where securities suffered large losses during late 2008 and early 2009. Economies worldwide slowed during this period as credit tightened and international trade declined. Critics argued that credit rating agencies and investors failed to accurately price the risk involved with mortgage-related financial products, and that governments did not adjust their regulatory practices to address 21st century financial markets. Governments and central banks responded with unprecedented fiscal stimulus, monetary policy expansion, and institutional bailouts.

1. Воведни напомени

Светската економска историја од почетокот на 20 век повеќе пати се соочувала со финансиски кризи од помали или со поголеми размери: Големата рецесија од 1929 до 1933 година, Латинско-американската криза во 1982 година, Азиската финансиска криза од 1997 до 1998 година, Дот-ком крахот од 2000 година, скандалот со американската енергетска компанија Енрон се само најбитните. Ниту една од овие кризи не може да се третира како изолиран историски инцидент.

Глобалната финансиска криза во 2008 година претставува најлоша криза по Големата депресија од триесеттите години на минатиот век. Таа криза ја турна светската економија во остра рецесија, чиј крај е тешко со сигурност да се предвиди.¹

Голем број водечки финансиски институции банкротираа, беа купени или спасени само благодареејќи на државната парична помош.

Стана сосема јасно дека и последната финансиска криза започната на американскиот хипотекарен пазар на крајот од 2007 година поприми глобални размери и од финансиската сè повеќе се пренесе во реалната сфера во многу земји.

Познато е дека острите финансиски кризи редовно имаат длабоки и трајни ефекти врз економската активност, што на убедлив начин се потврди и овој пат. Финансиската криза, која започна во САД, најпрво се почувствува во таа земја, каде рецесијата започна уште во декември 2007 година. Потоа, низ различни канали, опаѓањето на економскиот раст се прошири низ целиот свет, така што во 2009 година глобалната економија навлезе во сериозна рецесија. Всушност, финансиската криза и рецесија од САД се проширија глобално преку двата финансиски и трговски канали.² Со зголемувањето на цените на куќите во САД, странските банки видеа можност да инвестираат во тој пазар во САД. Кога хипотеките кои ги покриваа хартиите од вредност почнаа да ја намалуваат својата вредност и вредноста на хартиите од вредност почна да опаѓа. Кога видеа дека цените на нивните средства почнале да опаѓаат, инвеститорите пробаа да ги претворат во кеш нивните средства на почетокот на август 2007 година.

2. Причините за кризата

Во август 2007 година, француската банка BNP Paribas отпиша побарувања од 3 инвестициони фондови, со што сигнализира неликвидност на одделни сегменти на пазарите на секуритизирани хартии од вредност во

1). Труд на проф.д-р Михаил Петковски, Глобалната финансиска криза во 2008 година -причини и последици

2). <http://2008financialcrisis.umwblogs.org/executive-summary/>



САД. Со тоа беше означен почетокот на кризата.³ Кризата и овојпат, како и во 1929 година, се појави најпрвин во економски најмоќната земја на светот.

Во 2008 година голем број водечки финансиски институции банкротираа, беа купени или спасени само благодарение на државната парична помош. Глобалните берзи нагло се намалија за околу 50% од највисоките нивоа постигнати во 2007 година, а во развиените земји кредитните пазари замрзнаа, што предизвика жестоки ликвидносни проблеми дури и за елитните банки. Многу земји во развој, соочени со драматични финансиски проблеми, беа принудени да побараат помош од Меѓународниот монетарен фонд.

Според директорот на ММФ, поранешниот француски министер за финансии, Доминик Строс-Кан, со кризата ММФ се враќа во бизнисот.⁴ Како резултат на неа се доделени кредити во висина од повеќе од сто милијарди долари на земји со акутни проблеми со платежниот биланс. Меѓу првите земји што склучија аранжман со ММФ се вброи Исланд, на чие стопанство му се закануваше банкрот, по пропаѓањето на неколку големи банки. Мексико го доби досега најголемиот кредит што го дал ММФ, тежок 47 милијарди долари; Полска доби 20 милијарди. Потоа следуваа Белорусија, Летонија, Унгарија, Пакистан, Србија и Украина. Но и земји како Турција, Романија, Монголија и Бугарија му се обратија за помош на ММФ, а се очекува и други земји да го сторат истото.

Светската економска и финансиска криза придонесе за навистина неочекувана ренесанса на ММФ. Кога земјите веќе немаат друг избор – тука е Фондот.

Почетниот импулс за почеток на сегашната криза беше колапсот на пазарот за недвижности во САД (real estate bubble), т.е. со драстична надолна корекција на цените на куќите, становите и градежното земјиште.⁵ Хипотекарните заеми колабираа први, бидејќи тоа беа инвестиции најмногу зависни од релативно сиромашни позајмувачи, за кои беше најверојатно дека ќе дојдат во тешкотии. Во голем број случаи, се работеше за поединци со сомнителна кредитоспособност и ниска финансиска писменост, на кои банките сепак неуморно им нудеа кредити и тоа со многу мало учество во вредноста на кредитот (околу 5%).

3). „Феноменологија на економските кризи”, проф. д-р Таки Фити, 2009, стр. 247

4). „Кризата му донесе ренесанса на ММФ”, Дневник, 5.10.2009, стр. 10

5). Труд на проф. д-р Михаил Петковски, Глобалната финансиска криза во 2008 година – причини и последици



Но, ниту кризата беше предизвикана само од хипотекарните заеми, ниту таа се ограничи само на САД. На пример, во моментот на избивањето на кризата вкупната актива на исландскиот банкарски систем беше десет пати поголема од националниот БДП. Сега е јасно дека во меѓународни рамки постоеја голем број средства (од куќи до акции) чии вредности беа вештачки надуени. Веднаш по колапсот на пазарот на недвижности дојде до прскање и на други меури: на акциите, на суровините (нафта, метали итн.) Тоа имаше силен доходовен ефект (income effect) во светската економија, фирмите и семејствата загубија милијарди долари за кус временски период.

Уништувањето на милијарди долари капитал водеше до исчезнување на многу банки, меѓу кои и такви гиганти какви што беа Беар Стернс (Bear Sterns) и Леман Брадерс (Lehman Brothers) на Вол Стрит. Леман Брадерс постојано ги финансираше своите активности со долгови, кои по банкротот на банката се проценуваа над 600 милијарди долари. Претпријатието има циновска изложеност на хипотеки од вредност и други кредитни деривати, чиј пазар реално исчезна за време на кризата.

Пропаста на големата инвестициона банка Леман Брадерс со актива од 600 милијарди долари предизвика невидена паника и дефинитивно ги замрзна кредитните пазари во водечките светски економии. Довербата меѓу економските субјекти падна на најниската можна точка. Всушност, ова беше и најголемото банкротство во историјата на американското банкарство, според големината на активата на банката.

Со потешкотии во работењето се најдоа и други банки, не само во САД, туку и во Европа. Некои од најзначајните англиски банки беа делумно национализирани, големата белгиска групација Фортис (Fortis) беше поделена и спасена со заедничка акција на Белгија, Холандија и Луксембург (вредна 11,2 милијарди евра), а германската држава ја спречи пропаста на Хипо Реал (Нуро Real), втората најголема хипотекарна банка во земјата. При крајот на 2008 година, САД интервенираа да ги спасат Ситикорп (Citicorp) и Bank of America, двете најголеми универзални банки во таа земја.

Како светскиот финансиски систем се најде во таков хаос?⁶ Изгледа дека сегашната финансиска криза се должи на испреплетеноста на **3 главни тренда**, карактеристични за многу земји и за различни видови на финансиски институции.

Првиот тренд беше сам по себе позитивен: креирање на големо богатство кое беше потребно да се пласира во различни видови инвестиции.

6). Проф. д-р Михаил Петковски, Финансиски пазари и институции, второ дополнето и изменето издание, 2009 година, стр. 66



Пред да стане гувернер на Централната банка на САД, Бен Бернанке зборуваше за „големи вишоци на ликвидност“ во светската економија, особено во Азија (Кина, Индија, земјите извознички на нафта итн). За прв пат во историјата, релативно голем број земји во развој бележеа големи суфицити на тековните сметки, односно акумулираа огромни количества на девизни резерви. Само Кина на крајот на 2008 година имаше девизни резерви во износ од 2.000 милијарди долари.

Покрај тоа, во последните 20 години многу земји ги модернизираа своите финансиски системи и создадоа нови канали што ги поврзуваа штедењето и инвестициите. Во Шпанија, Исланд, Ирска и Британија, бумот на недвижностите беше без историски преседан. Се разбира, поголемото богатство е добра работа, но прашањето е дали тоа беше инвестирано на ефикасен и солиден начин.

Тоа не води до вториот тренд: преголемата спремност и на индивидуалците и на финансиските институции да преземат ризик. Поттикнат од изобилието на ликвидност, овој тренд се покажа во многу области какви што се недвижностите, дериватните пазари, банкарските заеми и преценетите акции. Многу финансиски институции беа високо задолжени наспроти големината на нивниот капитал - на пример, водечките европски банки имаа коефициенти на вкупна актива/акционерски капитал помеѓу 30:1 до 50:1 во 2007 година. Превисокото ниво на задолженост, математички гледано, создаде мала маргина на грешка. Работа на елементарна аритметика е да се види дека при такви соодноси, евентуалното опаѓање на вредноста на активата за само 2-3 проценти може да го збрише капиталот на банките.

Третата компонента се однесува на неадекватната регулација (особено на небанкарските финансиски институции), која не стори ништо да го спречи растењето на многубројните меури. Напротив, во многу случаи властите, всушност, беа среќни поради порастот на цените на недвижностите и на финансиските инструменти и не сторија ништо да ги забават тие трендови, толкувајќи ги како знак за силата и динамизмот на нивните економии.

Но, неуспехот не може да им се препише само на државните регулатори. Целиот систем на корпоративно управување и надзор колабираше. Тој, покрај регулаторите ги вклучува и акционерите, сметководствените системи, кредиторите, кредитните рејтинг агенции, менаџерските структури итн. Мнозинството луѓе, вклучувајќи ги и информираниите инсајдери, едноставно „заборавија“ на систематскиот ризик кој финансиските институции го прифатија.



3. Природата на сегашната рецесија

Актуелната рецесија, која произлезе како резултат на глобалната финансиска криза, не претставува стандардна рецесија која сме ја среќавале по Втората светска војна и која е опишана во учебниците по макроекономија. Вообичаените рецесии во западните земји се предизвикани или барем допуштени од централните банки, кога под влијание на некој голем инфлационен шок решаваат да ги сменат приоритетите и наместо нивна главна цел да биде одржувањето на полната вработеност, тие се концентрираат на одржувањето или обновувањето на нивната репутација на кредибилни борци против инфлацијата.

Тековната финансиска криза беше придвижена од шпекулативните меури на пазарот на недвижности, пазарот на акции и пазарот на енергија. Меурите се, всушност, предизвикани од замките на фидбекот: зголемените шпекулативни цени го зголемуваат оптимизмот, кој пак охрабрува поголеми купувања и оттаму растат шпекулативните цени - сè до појавата на пропаста-рецесијата.

Сегашната рецесија е слична на онаа од 2001 до 2003 година, односно и во двата случаја тие се резултат на прскањето на финансиските меури (asset bubbles).⁷⁾ На средината на 2007 година, вредноста на глобалните финансиски инструменти изнесуваше околу 80.000 милијарди долари, а денес изнесува 60.000 милијарди долари.

Но, во 2001-2003 рецесијата беше блага и совладана единствено со интервенции на монетарната политика, која преку намалување на каматните стапки и инјектирање ликвидност во системот ја спречи финансиската паника. Во 2008 година, американската централна банка ја намали клучната каматна стапка речиси на нула и им понуди огромни количества ликвидност на банките, овој пат без никаков резултат.

Постојат две причини за силината на сегашната рецесија. **Прво**, рецесиите создадени со прскањето на финансиските меури се поостри и траат подолго од рецесиите предизвикани од други причини (на пример, од шоките на страната на понудата). Веројатната причина е што растот пред кризата е базиран на илузијата за пораст на доходот и е повеќе вештачки. **Второ**, синхронизираните кризи (во кои неколкуте главни економии се истовремено погодени) се потешко совладливи. Ниедна земја не може да се потпре на другите за да се извлече од рецесијата преку зголемената побарувачка за нејзиниот извоз. Сегашната криза е предизвикана од финансиските фактори, а истовремено е синхронизирана. Според Родрик, се наоѓаме во најлошиот од сите можни светови.

7). Труд на проф. д-р Михаил Петковски, Глобалната финансиска криза во 2008 година-причини и последици

На острите рецесии, редовно им претходи силна експанзија на економската активност и креирање економии на балони, меури- силен пораст на цените на акциите, цените на недвижностите и сл. Тоа се периоди кога финансиските текови се одлепуваат од реалните текови во економијата.⁸

4. Главни виновници за финансиската криза

Според анкета на агенцијата “Evolution securities”, поранешниот директор на американските федерални резерви (ФЕД) Алан Гринспен е прв на листата со виновници за светската финансиска криза.⁹

На второто и третото место се поранешниот претседател на САД Бил Клинтон и британскиот премиер Гордон Браун, оценија раководителите на британските инвестициски фондови.

Во анкетата, во која учествуваа околу 200 менаџери на фондови и инвеститори, најмногу гласови за главен виновник за кризата доби Гринспен, кој беше директор на ФЕД од 1987 до 2006 година. Околу 35% од испитаниците се уверени дека неговата долготрајна политика на ниски каматни стапки придонесла за кредитниот бум, а потоа и за крахот на светските финансиски пазари.

Во некои други истражувања¹⁰, пак, меѓу главните виновници за финансиската криза во САД се споменува поранешниот претседател George W. Bush, кој за време на неговото претседателствување од 8 години активно се залагаше за политика на дерегулација, која ја предизвика најголемата финансиска и економска криза по Големата депресија.¹¹ Неговата администрација донесе сет-мерки со кои свесно се спречуваше контролата на кредитната историја на клиентите кои земаа хипотекарни кредити од банките.¹²

На 3 октомври 2008 година, Bush го потпишал 700 милијарди долари вредниот Economic Stabilization Act of 2008, којшто бил наменет како финансиска помош и капитални инјекции за банките.¹³

8). „Феноменологија на економските кризи”, проф.д-рТаки Фити, 2009, стр. 247

9). „Гринспен-главен виновник за светската криза”, Дневник, 3.7.2009, стр. 9

10). [http://www.time.com/time/specials/packages/article/ 0,28804,1877351_1877350_1877320_00.html](http://www.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,1877351_1877350_1877320_00.html)

11). <http://news.bbc.co.uk/2/hi/7814704.stm>

12). „Економската криза и борбата против тероризмот го обединија светот”, Капитал, бр. 516, 17.9.2009, стр.48

13). http://en.wikipedia.org/wiki/Emergency_Economic_Stabilization_Act_of_2008



5. Последици од финансиската криза

Кога САД се во рецесија, речиси нема земја што може да остане имуна на турбуленциите во економски најмоќната земја во светот. Тоа беше така и за време на Големата депресија и по Втората светска војна, и особено денес, во ерата на глобализацијата. Главните механизми преку кои се пренесуваат негативните импликации од рецесијата во САД во останатите економии во светот се **надворешната трговија и меѓународно движење на капитал и технологија**.¹⁴

Развиените европски економии кои купуваат производи од американскиот финансиски пазар веќе на големо ги чувствуваат последиците од забавување на стопанскиот раст. Општествениот бруто производ на 27 земји-членки на ЕУ во 2007 година беше помал за 0,1% во однос на претходната година. Падот на стапката на стопански раст на земјите на ЕУ кои по ослабнувањето на доларот и фунтата досега беа бастиони на економската стабилност во 2008 година и изнесувал околу 1,6%. Според истите проценки се очекува стапката на стопански раст на најразвиените европски стопанства во 2009 година да изнесува - 4,0%. Ова претставува далеку од условите потребни за остварување на целите утврдени со Лисабонскиот договор: повисока стапка на стопански раст и повеќе работни места кои ќе овозможат преобразената Европа да се натпреварува со новите економски гиганти Кина и Индија.

Земјите во транзиција од кои многу од нив станаа и членки на ЕУ само дополнително го усложнија проблемот на Европа: по постигнатите позитивни и релативно високи стапки на стопански раст во претходните години, кои во многу транзициони економии беа резултат на приливот на странски средства со посредство на комерцијалните банки и меѓународните финансиски институции, повеќе европски пазари во развој се соочија, за сега веќе реално, со сценарио на рецесија и непосредна закана за појава на негативни стапки на раст на општествениот производ.

Развиените економии на членките на ЕУ соочени со забавувањето на растот тежнеат на прибегнување кон финансиски протекционизам што најмногу ќе ги погоди земјите во транзиција кои се потпираат на кредитите на странските деловни банки чии филијали работат на нивните пазари. Ова бара преориентација на заеми од меѓународните финансиски институции, а пред сè на ММФ, Светската банка, Европската банка за обнова и развој, што ќе му овозможи ренесансна улога на ММФ.

Двете главни последици на глобалната финансиска криза се губењето доверба во финансиските институции и првата вистинска глобална рецесија по Големата депресија од 1929 година. Таа бара силен одговор

14). „Феноменологија на економските кризи”, проф. д-р Таки Фити, 2009, стр. 248



од глобалните и националните лидери. Поекспанзивна монетарна и особено фискална политика се неопходни заради компензирање на падот на приватната побарувачка. Но, мнозинството помалку развиени земји немаат простор за фискален стимуланс. Земјите во развој и транзиционите економии се соочуваат со нагло намалување на приливите на странски капитал, поради што брзата и обемна финансиска поддршка од страна на меѓународните финансиски институции е од витално значење.¹⁵

Заклучок

Оваа криза по многу нешта се разликува од сите кризи што се случиле во последните дваесет години. За разлика од кризата во Источна Азија и другите кризи што се случија во последните 20 години, оваа криза претставува прва криза која се појави во центарот на глобалниот финансиски систем. Другите кризи потекнуваа на перифериите на тој систем. Но и покрај тоа што оваа криза е започната во центарот, периферијата ќе биде најмногу погодена. Дури и државите кои имаат добра економска политика ќе бидат погодени. Секако, земјите кои се повеќе задолжени ќе бидат најмногу погодени. Тие мораат да позајмуваат пари секоја година, а цената на тој капитал ќе биде повисока. Понатаму, земјите кои имаат трговски дефицит мораат да го финансираат тој дефицит и ќе им биде сè потешко и потешко тоа да го прават, заради што ќе мораат да се соочат со повисоки каматни стапки при финансирање на тој дефицит. Но кое е решението? Во денешниот свет на глобализација, странските инвестиции се мошне важни за многу земји, но и тие инвестиции ќе бидат забавени. Ова последното поради фактот што капиталот природно оди од местата кои се помалку стабилни кон места кои се постабилни.

Финансиските кризи се резултат, пред сè, на брзиот пораст на понудата на пари, парични сурогати и парични деривати (финансиски средства) од реалниот имот. Оттука несомнено произлегува дека количината на финансиските средства треба да е еднаква на вредноста на реалните средства (стоки, услуги и имот). Тоа значи дека зголемувањето на вредноста на стоките и услугите и вредноста на имотот треба да е проследено со зголемување и на финансискиот имот. На долг рок нивниот пораст мора да биде ист, од причини што во спротивно ќе дојде до нерамнотежа помеѓу финансискиот и реалниот пазар, што неминовно доведува до криза. Понудата на пари треба да ја покрие вредноста на стоките и услугите. Доколку количината на пари расте побрзо од производството на стоки и услуги, тоа води до соочување со инфлација и до обезвреднување на

15). Труд на проф. д-р Михаил Петковски, Глобалната финансиска криза во 2008 година- причини и последици

парите. Несомнено дека кризите се резултат на дискрепанциите меѓу финансиските и реалните фондови. Оттука финансискиот сектор е тој кој треба да го следи развојот на реалниот сектор.

Користена литература

- „Финансиски пазари и институции“, проф. д-р Михаил Петковски, второ дополнето и изменето издание, 2009.
- „Капитал“, 24 септември 2009 г.
- „Глобалната финансиска криза во 2008 година - причини и последици“, труд на проф. д-р Михаил Петковски.
- „Глобалната финансиска криза (2007-2009) како предизвик за економска политика“, труд на проф. д-р Михаил Петковски.
- Говор на проф. д-р Михаил Петковски за предавањето на тема „Република Македонија и светската економска криза“ во организација на фондацијата „Никола Кљусев“, 4 февруари 2009 г.
- Анатомија на финансиската и економска криза во светот, Годишен зборник, 2009, Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“ Штип, труд на проф. д-р Ристо Фотов.
- „Дневник“, 3 јули 2009 г. и 5 септември 2009 г.
- “Reinventing Economics” од Robert Schiller
http://www.wikinvest.com/wiki/Lehman_Brothers
www.wikipedia.org
<http://2008financialcrisis.umwblogs.org/executive-summary/>
<http://ablog.typepad.com/.a/6a00e554717cc98833011168fbf520970c-500wi>
http://images.google.com/imgres?imgurl=http://www.epips.com/graphs/djia/djia1929.gif&imgrefurl=http://www.epips.com/indices/djia/1929crash.html&usq=__o6UuYpEKFstlbzg3f5CIEDxbXFM=&h=338&w=551&sz=8&hl=en&start=17&tbnid=ZnfDyMuGbSMCGM:&tbnh=82&tbnw=133&prev=/images%3Fq%3Dfinancial%2Bcrisis%2B2008%2Bdow%2Bjones%26gbv%3D2%26hl%3Den
http://defencedebates.files.wordpress.com/2008/10/alan_greenSPAN_01.jpg
http://www.time.com/time/specials/packages/article /0,28804,1877351_1877350_1877320,00.html
<http://news.bbc.co.uk/2/hi/7814704.stm>
http://en.wikipedia.org/wiki/Emergency_Economic_Stabilization_Act_of_2008
- “Феноменологија на економските кризи”, проф.др.Таки Фити, 2009
- “The Financial crisis of 2007/2008 and its macroeconomic consequences” – J. E. Stiglitz
- PowerPoint презентација од проф. д-р Михаил Петковски: „Глобалната финансиска криза (2008-); Што се случи и што нè очекува?“
- “Financial crisis and its effect in the Republic of Macedonia”- Верица Хаџи-Василева Марковска



КРЕИРАЊЕ НА ЕКОНОМСКО-СОЦИЈАЛЕН МОДЕЛ¹ СОСТОЈБА И ПЕРСПЕКТИВИ

Доц. д-р Круме Николоски

Abstract

European economic and social model is a common social vision that society should be organized in a way that will contribute to economic and social progress. The key principles are solidarity and cohesion. Economic growth should serve to increase overall social welfare, but that does not happen at the expense of any part of society, especially not at the expense of young people. This model is based on common values such as freedom, equality, social justice, dialogue and respect for human rights based on the principle of equality among Member States. Simply, the general goal of Europe is to create more equal societies that will enable each individual to live with dignity. Also Macedonia should create equal opportunities for all citizens.

Key words: *European economic and social model, civil dialog, social dialog, social partnership, social cohesion, social security.*

Вовед

Доколку целите на европската социјалната политика се насочени кон унапредување на вработувањето, подобрување на условите за работа, соодветна социјална заштита, социјален дијалог, образование и усовршување на човековите ресурси, тогаш тие треба да се сметаат за продуктивен фактор што произведува социјална, политичка и економска стабилност. Клучен услов којшто треба да се развива на патот кон европското обединување е да имаме еден општ социјален јазик во интерпретацијата на основните социјални категории на општествената комуникација, како што се категоријата граѓанин, граѓанско општество, граѓански права, граѓански дијалог, од една страна, и социјален систем, социјални институции, социјални права, социјален дијалог, од друга страна. Тука станува збор за една нова единствена семантика на општоевропската комуникација, којашто ја дава општата смисла на сите централни категории

1). Забелешка: Ставовите и мислењата презентирани во овој труд се лични ставови на авторот врз основа на научната анализа изработена за соодветната област.



за политичка дебата. Неопходно е да стигнеме до еднакво разбирање и општа смисла на основните реалности во економскиот, културниот, политичкиот и идеолошкиот модел на целокупното (организирано) општество.

Креирање на економско - социјалниот модел

Социјалната политика е национален феномен, но истовремено и европски бидејќи постојат специјализирани институции кои ја креираат европската политика која веќе дава конкретни резултати. Имајќи предвид дека, директивите на Европската унија не се стриктни и структурирани, даваат можност одделни земји, вклучувајќи ја и Република Македонија, поради различните специфични услови сами да изберат начин и форма како ќе ги реализираат истите. Важен момент е дека социјалната политика се смета за продуктивен чинител кој произведува социјална, политичка и економска стабилност. Се издвојуваат пет карактеристики кои го создаваат обликот на европскиот социјален модел.

Прво, основни социјални права, вклучувајќи еднакви можности и недискриминација (возраст, пол, потекло, вера, инвалидитет) еднаквост, фер услови за работа.

Второ, социјална заштита, претставена преку високоразвиен универзален систем и мерките за редистрибуција на богатството, како што е минимален приход или прогресивно оданочување на приходите.

Трето, вистинскиот социјален дијалог ги вклучува социјалните партнери, како и граѓанското општество.

Четврто, социјални регулативи и регулативи за вработување.

Петто, државата да преземе одговорност за целосна вработеност и квалитет на работни места, како и за обезбедување на услуги од општ интерес.

Република Македонија, имајќи го предвид започнатиот евроинтегративен процес, треба поинтензивно да продолжи со изградбата на економски социјален модел којшто за основни цели ќе ги има: полната вработеност, социјалната сигурност и социјалната кохезија. Негово реализирање се постигнува главно со повисока вработеност на населението, а особено на онаа група на граѓани кои се наоѓаат во нерамноправна положба на пазарот на труд, коишто имат интелектуален капацитет и знаење да придонесат за својата земја. Што се однесува на ваквата констатација, ќе го споменаам Самитот одржан во Лисабон во 2000 година, каде што Европската унија си постави амбициозна стратешка цел во наредната деценија земјите-членки да ја направат „Унијата најконкурентен и најдинамичен стопански простор кој се заснова врз



знаење и кој е способен да оствари траен стопански раст со поголем број и подобри работни места и со поголема социјална усогласеност“.

Оттука, стратешката определба може да се реализира на еден и единствен начин, а тоа е да се постигне обединување на силите и заложбите на целокупното македонско општество во развојот на економските односи и развивање на динамична и развојна социјална политика. Во овој процес треба да се потенцира неопходноста од науката за проблемите на трудот и неговата заштита како респектибилен фактор при предлагање на балансиран стратегии во разработка на оваа проблематика, политика и соодветни решенија за неговото подобрување. Не треба да се дозволи отсуството на наука за трудот, отсуство на неговата практика и отсуство на негова заштита и хуманизација, затоа што сето ова ќе не доведе до понатамошни економски и социјални загуби. Клучни услови за постигнување на стабилна пазарна економија се вработеноста и социјалната сигурност.

Во овој контекст, со влегувањето во Унијата секоја нова членка мора да ги прифати договорите и правните прописи, донесени пред таа да се здобие со членство. Така, Република Македонија треба најнапред да ја согледа состојбата во оваа област, да оцени за тоа како примената на европското законодавство влијае на областа, како и потребите за нејзино приспособување. На тој начин, таа мора да ги усогласи своите правни прописи со оние кои важат во Европската унија за оваа област, пред таа да стане дел од Европската унија. Усогласувањето не значи само формално усогласување на законите, туку треба да се овозможи и нивно приспособување и спроведување.

Земајќи ги предвид овие моменти од социјалната политика на Европската унија, како и најважните етапи од социјалните интеграциони процеси се откриваат и ангажманите на Република Македонија во подготовка за полноправно членство во Унијата. Не треба да го споменувам фактот дека од исклучителна важност е координирањето на македонското социјално законодавство со она на Европската унија, како суштинската карактеристика на евроинтеграциските процеси. Врз основа на спроведувањето на реформите во социјалната област можат да се формулираат неколку основни предизвици за социјалната политика на Република Македонија, коишто се однесуваат на: создавање услови за да може социјалната политика да се претвори во фактор на производство што ќе означува нови инвестиции во човечкиот капитал; создавање на услови за повквалитетен живот на граѓаните, односно квалитетна здравствена заштита, образование и сигурност. Република Македонија треба да ги земе предвид националните особености, традиции и позитивни практики,



почитувајќи ги во целост принципите и духот на Европската социјална политика.

Европскиот економски и социјален модел е добар пример и основа за формирање на нов модел, нова институционална форма на дијалог со која Република Македонија ќе ја зацрта нејзината стратешка иднина. Спроведувањето на граѓанскиот и социјалниот дијалог означува дека широко претставените граѓански групи со посредство на своите организации можат да учествуваат во креирањето на својата иднина, согласно со европскиот модел. Можноста граѓанскиот дијалог да вклучи и други граѓански групи, како што се организации на земјоделци, занаетчи, граѓански организации и други групи на интереси е многу важна карактеристика. Учесството на оваа група граѓани ја продлабочува својата важност. Ова е уникатната карактеристика на социјалниот и граѓанскиот дијалог како дел од економско - социјалниот модел. Како добар пример за тоа ќе го посочам Европскиот економско-социјален комитет. Економско-социјалниот комитет (ЕСК) денес се гледа себеси првенствено како претставнички орган и форум за дискусија на *par excellence* организираното граѓанско општество за ширење на европската идеја. Треба да се нагласи дека 81% од поднесените мислења и ставови на Економско-социјалниот комитет имаат влијание и се земаат предвид при донесувањето на одредени законски решенија поврзани со активностите на Европската унија. Најважно во овој случај е дека при креирањето на нов модел на институционална форма на дијалог според европскиот социјален модел треба да биде применета практиката на Економско-социјалниот комитет. Основната големина во изградбата на ваквиот социјален модел е кохезионата политика.

И покрај инспиративноста на економско-социјалниот модел, тој се соочува со големи предизвици. Еден од најважните е, секако, да се управува со демографските промени во Европа. Со цел да се одговори позитивно на овој предизвик, потребен ни е интегриран пристап во рамките на еден нов пакт помеѓу генерациите. Мора да бидат вклучени опсегот на инструменти, политики и играчи. Фокусот треба да биде насочен кон подобро и подостапно образование за сите, доживотно учење и обука, кон приспособување на работните услови преку преговори и еднаква плата. Исто така, миграцијата е само еден дел од решението за демографските проблеми на Европа. Клучното прашање е да се открие како да се развие повеќе проактивна миграциона политика насочена кон менаџирање, а во никој случај кон спречување на миграцијата и како да се добие поддршка од населението на Европа за тоа. Жените, исто така, се клучни во оваа дискусија. Тие се еден од главните актери во обезбедувањето на идната работна сила. Тоа е причина зошто ние мора да ги развиеме потребните



мерки за да им овозможиме на семејствата да ги искомбинираат одговорностите кон работата и семејството. Што се однесува до позицијата на младите луѓе на пазарот на трудот е уште еден клучен предизвик. Навистина, младите луѓе се една од најранливите групи на пазарот на трудот. За разлика од другите, тие се соочуваат со многу високо ниво на невработеност и несигурност. Оваа ситуација има многу последици врз нивниот секојдневен живот и нивната самостојност. Како пример може да се посочи пристапот до домување или системите за социјална заштита. Заедно со потребата да се изнајдат начини за подобрување на оваа кривка позиција на младината, интеграцијата на младите на пазарот на труд треба да е суштински дел од дискусиите за иднината на економскиот и социјалниот модел на Европската унија.

Европскиот младински пакт е критички политички инструмент за подобрување на состојбата на младите луѓе во општеството и мора да биде целосно имплементиран од страна на земјите-членки. Прашањето поставено од реструктурираните операции и нивните врски со вработувањето, како и другите политики во оваа област ја нагласува потребата од приспособување на промена, којашто оди рака под рака со загриженоста да се заштитат платите на работниците и за да се олесни нивната транзиција кон работни места со еднаков квалитет. Клучна работа е на актерите на компанијата да им се овозможи да ја антиципираат промената, наместо само да се справат со неа, бидејќи таа често има катастрофални последици за работниците, а понекогаш и за претпријатието.

Антиципирањето, управувањето и мониторингот на процесите за реструктурирање бара активно вклучување на сите засегнати субјекти, односно актерите во креирањето на економско-социјалниот модел. Секоја таква акција мора да се заснова на јасна соработка помеѓу политичките, правните, комуникациските и финансиски инструменти. Што се однесува до рамнотежата помеѓу флексибилноста и сигурноста, таа мора да биде откриена. Всушност, новиот концепт на обединувањето и безбедноста за нас значи изнаоѓање на општествено прифатлива рамнотежа помеѓу потребите на претпријатија/работни места и долгорочната цел на човекот и на општеството за развој. Флексибилноста на пазарот на труд или неговата динамичност е важна како за работниците, така и за економијата во целина. Флексибилноста на работните места е важна карактеристика за работниците, со цел да најдат нови работни места и да напредуваат во својата кариера. Доживотното учење е есенцијален елемент, но исто така се важни и развојот на организација кон одржливи места и работни места каде се стекнуваат нови знаења.



Република Македонија треба повеќе да се заложува во изградба на поефикасни механизми за спроведување на социјалниот и граѓанскиот дијалог и е потребно дополнително правно регулирање за да може да стане збор за дијалог со изградена институционална форма. Со нејзината поголема заложба ќе се воспостави механизам кој ќе се заснова на заеднички и партиципативен процес на донесување одлуки, вклучувајќи ги креаторите на политиката и организациите од граѓанското општество.

Практично, Република Македонија ќе реши едно многу важно општествено прашање - ќе се добие независно институционално тело од државата кое ќе ја изразува општествената волја и слобода. Неговата функција ќе биде изнаоѓање на адекватни механизми во форма на дијалог за соработка, консултации и комуникации распространети во сите сфери на општествената дебата. Едноставно, треба да се создаде подобра мрежа и услови за неговото институционализирање и да се зголеми соработката меѓу партнерите на ниво на претпријатија и дејности, на регионално ниво, на ниво на гранки и на национално ниво. Креирањето на економско-социјалниот модел треба да го има и вториот предизвик за негово утврдување од меѓународен аспект (да биде полноправен член во меѓународните асоцијации) и од европски аспект (да воспоставува интензивни контакти со Европскиот економско-социјален комитет). Пред сè, тој треба да биде мост меѓу државните институции и организираниите структури на граѓанското општество.

Всушност, преку ваква институција и нејзина перманентна активност во практика ќе се остварува еден од најважните принципи на европскиот социјален модел, тоа е општеството активно да учествува преку граѓанскиот дијалог во формулирањето и донесувањето на управувачките решенија. На тој начин, ќе се направи разлика меѓу социјалниот дијалог и граѓанскиот дијалог. Граѓанскиот дијалог по својата суштина и сеопфатност е многу поголем и поширок. Реалност е дека социјалниот и граѓанскиот дијалог се основните средства за демократска комуникација.

Од научен аспект, со постигнувањето на општ интерес ќе се овозможи создавање правна рамка која ќе го промовира социјалниот дијалог, којашто ќе го рашири опфатот на дијалогот и ќе ја подигне свеста за важноста на структурите кои ќе ги застапуваат интересите. Новиот модел на социјален и граѓански дијалог ќе биде единствена перспектива за успешно остварување на економско - социјалните реформи и постигнување на социјална кохезија. Улога на организираното граѓанско општество е да биде посредник меѓу јавните власти и граѓаните во барањето на динамичен компромис за постигнување на општествен консензус.



Неопходноста од дефинирање на основната реалност во семантиката на општиот европски и социјален модел бара многу заложби, труд и решителност, но истовремено за негова реализација се неопходни општиот интерес, општествениот консензус, меѓународни и домашни финансиски средства. За ваква квалитетна општествена промена водечки услови се механизмите, нормите, вредностите, кои ќе го конструираат новото пространството, а истовремено и државниот приоритет за решавање на основните социјални и граѓански права на еден нов политички ситем со свои институции, нов статут на своите граѓани, нови права и должности. Дебатата на државата и организираното граѓанското општество е нужна практика. Без сомнение, треба да се прифати дека првиот принцип на европскиот социјален модел се заснова, изградува и функционира преку механизмите на дијалог - на социјалниот и граѓанскиот дијалог. Вториот принцип, којшто го прифаќам априори, е дека европскиот социјален модел како и секој друг модел е динамичен и се развива, менува, збогатува и приспособува.

Во овој процес новиот економско - социјален модел треба да ја претстави и изрази хипотезата на европскиот социјален модел, преку која ќе се обезбеди идејата за демократизам, конкурентност и благосостојба, заснована на солидарност и социјално вклучување на сите граѓани во Република Македонија. Она што е особено значајно е неминовно креирање и спроведување на ваква институционална форма, вградување на соодветните норми на најсоодветен начин, согласно со приоритетите на Република Македонија и согласно со условите во економскиот и социјалниот живот. Уверен сум дека ова прашање е од исклучително значење и во иднина треба да му се посвети поголемо внимание и интерес.

Заклучок

Европската иднина на Република Македонија зависи од развојот на демократијата и на економскиот и социјалниот развој. Потребни се конкретни решенија и резултати кои содржат дефинирани реформски мерки и проекти во насока на постигнување на економска и социјална сигурност и справедливост. Уверен сум дека со ваков европски потег од страна на Владата на Република Македонија, како и реализацијата на ваков закон - проект ќе биде чекор кон нов развоен циклус којшто ќе ја предводи новата етапа во развојот на националниот и културниот живот, во почетокот на градењето на вистински систем на вредности.

Во некои држави местото и функцијата на ваквите економско-социјални совети се определени и по конституцијален пат. На пример, Економско-социјалниот совет во Франција е регламентиран во нејзината



конституција како една дополнителна гаранција дека нејзините ставови и предлози ќе се земат предвид при формирање на решенија на државните институции. Затоа, Економско-социјалниот совет треба да се утврди како институционална форма на социјален и граѓански дијалог, преку која ќе се актуализираат виталните прашања за економско-социјалниот развој како стратешка определба. За да се биде дел од Европа, треба да се резултира со преземање на сите потребни чекори за постигнување на целосна институционална и функционална компактибилност на Република Македонија со Европската унија.

Креирањето на закон за економско-социјален совет, кој ќе се изградува во согласност со моделот и принципите на европскиот економски и социјален модел ќе го одразува духот на добрата парактика. На овој начин, преку еден ваков нов концепт, проевропски ориентиран, Република Македонија ќе може да ја засили позицијата и функцијата на граѓанинот во општеството за обезбедување и остварување на економските и социјалните потреби во сите сфери на живеење.

Користена литература

- Национална стратегија за интеграција на Република Македонија во Европската унија, Влада на Република Македонија, септември 2004 година.
- Трудот и негова заштита низ XXI век, Универзитетско издаваштво – стопанство, Софија, мај 2003.
- The impact of the European Economic and Social Committee, Catalogue No: CESE-2008-02-EN.
- Promoting national social dialogue: an ILO training manual, Geneva, International Labour Office, 2004.
- Luxembourg declaration on the midterm review of the Lisbon strategy, Luxembourg, 26 November 2004.
- Civil society in the EU's four Eastern European neighbour states author: Dr Ernst Piehl, Brussels/Bordeaux, 2004.
- Case in favour of the European Constitution advanced by the EESC, Catalogue No: EESC-2005-01-EN: <http://www.esc.eu.int>
- Committee during the Swedish Presidency of the Council of the European Union, July – December 2009.



УДК: 339.54:061.1(100:497.7)
338.439.5:339.56(100:497.7)

Прегледен труд

ЧЛЕНСТВОТО НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА ВО СВЕТСКАТА ТРГОВСКА ОРГАНИЗАЦИЈА СО ПОСЕБЕН ОСВРТ НА ТРГОВСКАТА РАЗМЕНА СО ЗЕМЈОДЕЛСКО- ПРЕХРАНБЕНИ ПРОИЗВОДИ

Петар Клетникоски¹, проф. д-р Трајко Мицески²

Abstract

The global rules, according to which the international trade is functioning, are defined as multilateral trade rounds of negotiations which are conducted under the WTO. The main task of the multilateral trade system, administrated by WTO, is to secure functioning of the international trade without any constraints and free as possible. The membership in WTO brings a lot of benefits, but also obligations. By approaching in this organization, the basic advantage for Macedonian export in the world markets is creating a predictable surrounding, as well as additional security for the foreign investments. In today's conditions of global world economy, the economy's entities from countries with the size same as the Macedonian, are necessary advised to sell their products and services on the world market. The membership in WTO, beside the advantages, creates also certain obligations for the state institutions.

Key words: *world trade organization (WTO), multilateral trade system, international trade, trade exchange of agro-food products.*

Вовед

Трговијата претставува централно место за човечкото здравје, просперитетот и социјалната благосостојба. Повеќето од стоките коишто ги купуваме, услугите што ги користиме и храната што ја консумираме зависат од надворешната трговија, од странските пазари. Светската трговска организација (СТО) заедно со Светската банка и Меѓународниот монетарен фонд ги сочинува трите столба на светската економија. Глобалните правила според кои се одвива меѓународната трговија се

1). Универзитет „Гоце Делчев“, Земјоделски факултет, ул. „Крсте Мисирков“ бб, 2000 Штип, Р. Македонија petar.kletnikoski@ugd.edu.mk

2). Универзитет „Гоце Делчев“, Економски факултет, ул. „Генерал Михајло Апостолски“ бр.33 Штип, Р.Македонија trajko.miceski@ugd.edu.mk



дефинираат на мултилатералните рунди на преговори кои се водат под покровителство на СТО. Со зачленувањето на Република Македонија во СТО и нејзиното интегрирање во светската економија, таа мора исто така да ги почитува обврските и договорите кои произлегуваат од нејзиното членство во СТО. Поради огромното значење на СТО за развојот и одвивањето на трговијата во цел свет како и за нашата држава, во овој труд ќе бидат изнесени краток осврт на уредувањето и функционирањето на СТО, како и членството на Македонија во СТО и карактеристиките на трговска размена со земјоделско-прехранбени производи.

Краток осврт на функционирањето на СТО

Светската трговска организација е основана на 1 јануари 1995 година. Таа е наследник на ГАТТ - Општа спогодба за царини и трговија. Светската трговска организација се основа со Спогодбата за основање на Светската трговска организација, која е дел од завршниот акт од Маракеш во кој се содржани резултатите од седумгодишните интензивни преговори во рамките на Уругвајската рунда. Учесничките на оваа рунда заклучиле дека дошло време за воспоставување на една меѓународна организација со наднационален карактер, која ќе ги рedefинира не само правилата во меѓународната размена на услуги, како и во меѓународниот трансфер на технологија и заштитата на правата на интелектуална сопственост.

Правилата и принципите на СТО се:

- трговија без дискриминација;
- принципот на транспарентност;
- либерализација на трговијата;
- промовирање на фер конкуренција;
- поттикнување на развојот и економски реформи³.

Сите земји што сакаат да станат членки во Светската трговска организација при зачленувањето се должни да ги потпишат и да ги прифатат одредбите на следните три мултилатерални спогодби:

- Општа спогодба за царини и трговија (GATT) од 1994 год.;
- Општа спогодба за трговија со услуги (GATS) и
- Спогодба за трговските аспекти на правата на интелектуалната сопственост (TRIPS).

Преку овие спогодби, со членките на СТО управува недискриминаторски систем, кој ги одредува нивните права и обврски. Секоја земја добива гаранција дека нивниот извоз ќе се третира фер и подеднакво на пазарите на другите земји. Секоја членка се обврзува да

3). “Understanding the WTO”. 3rd edition , Previously published as “Trading into the Future” September 2003, revised February 2007: 10-13



го прави истото тоа со увозните производи на нејзиниот пазар. Системот исто така им дава некои флексибилности на земјите во развој при имплементацијата на нивните обврски. Основната цел на СТО е непречено, слободно, праведно и предвидливо одвивање на трговијата.

Македонија во процесот на преговарање за членство во СТО

Македонија стана членка на СТО на 4 април 2003 година, скоро десет години откако го започна патот за вклучување во мултилатералниот трговски систем. Имено, во септември 1993 година, со цел да пристапи во тоа време кон ГАТТ, поднесе барање да добие статус на набљудувач, кое беше прифатено во октомври истата година од Советот на претставници во ГАТТ. Владата на Република Македонија поднесе барање за пристапување кон СТО во декември 1994 година и на состанокот што се одржа на 21 декември 1994 година, само десет дена пред започнувањето со работа на СТО доби статус на набљудувач во новата организација, наследничка на ГАТТ. Подготвителната комисија на СТО основа Работна група со цел да го провери барањето на Владата на РМ за пристапување кон СТО. Процесот за пристапување на РМ кон СТО беше стопиран сè до јули 2000 година, кога се состана првата Работна група. Меморандумот за пристапување беше предаден на Секретаријатот на СТО на 16 јули 1996 година, но неговата циркулација беше блокирана до март 1999 година. Фактички преговорите за пристапување кон оваа организација Македонија ги започна со овој чин и тие траеја сè до септември 2002 година, по што Генералниот совет на својата седница на 4 октомври 2002 година го прифати Протоколот за пристапување кон СТО и другите придружни документи.

На состанокот на Генералниот совет на СТО, кој се одржи на 15 октомври 2002 година, едногласно се усвои пристапувањето на Република Македонија во СТО.

Придобивки од членството на Македонија во СТО

Идните придобивки од влегувањето на Република Македонија во Светската трговска организација се:

- Приспособување на македонските компании кон надворешните пазари, односно производство на конкурентни производи не само за нашиот пазар туку и за соседните и подалечните пазари;
- Функциите на пазарот за подобрување на ефикасноста ќе се зајакнат, што ќе овозможи сигурност, односно на потрошувачите и на производителите им се нуди безбедна набавка и поголем избор на финални производи и сировини што им се потребни;



- Македонскиот извоз ќе добие третман на најповластена нација кај сите земји-членки на Светската трговска организација, со што македонските компании ќе имаат пристап до сите пазари на земјите-членки на Светската трговска организација;
- Се отвораат и нови можности како резултат на транспарентноста на надворешно-трговскиот систем и донесената и приспособената законска регулатива, според принципите и правилата на Светската трговска организација;
- Главната задача на Светската трговска организација - обезбедување на услови трговијата да се одвива непречено и колку што е можно слободно, ќе им овозможи на компаниите во Република Македонија отворање на нови глобални предизвици и можности што треба да се искористи во наскока на подигање на развојот на економијата на нашата земја и животниот стандард на населението.

Трговска политика на Македонија

Процесот на трговска интеграција на Република Македонија започна по нејзиното осамостојување. Соочена со регионална нестабилност, политички и економски блокади од страна на Грција и ембарго на ООН кон северниот сосед Југославија, надворешната трговија се одвиваше отежнато поради фактот на изгубени традиционални пазари. Кон средината на 90-тите години на минатиот век со стабилизација во регионот се интензивираше процесот на трговска интеграција. Процесот на трговска интеграција на Република Македонија може да се подели на: регионална, глобална и европска интеграција.

Процесот на регионална интеграција е означен со низата Договори за слободна трговија (ДСТ) со земјите од регионот. Глобалната интеграција сезначи со влезот на Република Македонија во Светската трговска организација (СТО) во 2003 година, додека процесот за европската интеграција е дефиниран со Спогодбата за стабилизација и асоцијација.

Република Македонија при преговорите во СТО се согласи на значителна либерализација кај најголем дел од производите, додека за земјоделските производи царинската заштита е задржана на задоволително ниво, заради значењето на земјоделскиот сектор. Просечната царинска стапка за земјоделските производи како резултат на преговорите се намали од 24,87% на 13,75%. Овие намалени царински стапки се основа за понатамошна либерализација на мултилатерална и билатерална основа.

Како најчести форми за постигнување на понатамошна трговска либерализација се формирање на преференцијални трговски договори, слободни трговски зони, царински унии и заеднички пазар (common market



на пр. ЕУ). Договорот за слободна трговија со Европската унија (ЕУ) е најзначаен преференцијален договор, заради обемот на трговската размена меѓу Република Македонија и ЕУ. Врз основа на трговскиот договор, повеќето бариери за влез на македонските земјоделски производи беа отстранети, освен за вино, телешко месо, шеќер и риба и рибни производи, за кои се договорени царински квоти или постепена либерализација. Од друга страна, Република Македонија за влез на земјоделско-прехранбените производи со потекло од ЕУ:

- ги укина царинските стапки за производите кои се дефинирани како нечувствителни,
- договорена е постепена либерализација за средно-чувствителните производи во транзиционен период до 2011 година и
- за високо-чувствителните производи е договорена примена на максимална царинска заштита, а за дел од нив се договорени бесцарински квоти.

Трговија со земјоделско-прехранбени производи на Македонија

По намалувањето на релативното учество на извозот на земјоделско-прехранбени производи во вкупниот извоз на Република Македонија за периодот 2002-2004 година (од 19,4% на 16%) во 2005 и 2006 година извозот на земјоделско-прехранбени производи има тренд на благ пораст со учество од околу 17% во вкупниот извоз. Но, во 2007 година податоците за извоз на земјоделско-прехранбени производи повторно покажува тренд на намалување во учеството во вкупниот извоз со 14,2%. Причините за овој тренд на благ пораст на извозот е поради низата Договори за слободна трговија (ДСТ) кои Македонија ги има потпишано со земјите од регионот, потоа Договорот за слободна трговија со Европската унија, кој е најзначаен преференцијален договор, заради обемот на трговската размена меѓу Република Македонија и ЕУ. Врз основа на трговскиот договор, повеќето бариери за влез на македонските земјоделски производи беа отстранети. Така доаѓа до зголемувањето на извозот на земјоделско-прехранбени производи од Р.Македонија, а пред сè зголемен извоз на тутун и преработки од тутун и овошје и зеленчук.



Табела 1. Вкупна трговија и трговија со земјоделско-прехранбени производи за периодот 2002-2007 година (во милиони евра)

Table 1. Total trade and trade with agro-food products for the period of 2004 and 2007 (in millions €)

		Вкупно трговија, (индустрија и земјоделство) / Total trade, (industry and agriculture)	Трговија со земјоделски производи / Trade with agricultural products	Учество на земјоделството во вкупната трговија во % / Participation of the agriculture in the total trade in %
2004	Извоз / Export	1.345,9	213,6	15,9
	Увоз / Import	2.354,0	338,3	14,4
	Баланс / Balance	-1.008,1	-124,7	12,4
2005	Извоз / Export	1.643,5	278,6	17,0
	Увоз / Import	2.601,0	348,1	13,4
	Баланс / Balance	-957,5	-69,5	7,3
2006	Извоз / Export	1.906,2	318,0	16,7
	Увоз / Import	2.987,7	367,4	12,3
	Баланс / Balance	-1.081,5	-49,4	4,6
2007	Извоз / Export	2.446,4	346,6	14,2
	Увоз / Import	3.795,0	461,5	12,2
	Баланс / Balance	-1.348,6	-114,9	8,5

Извор: Министерство за земјоделство, шумарство и водостопанство на РМ

Source of information: Ministry of Agriculture, Forestry and Water Economy

Од друга страна, учеството на увозот на земјоделско-прехранбените производи во вкупниот увоз на Република Македонија во 2005 година бележи тренд на намалување во однос на 2004 година, од 14,5% на 13,4%, односно во 2006 година во однос на 2005 година, од 13,4% на 12,3%. И во 2007 година споредено со 2006 година учеството на увозот на земјоделско-прехранбени производи во вкупниот увоз е исто со 12,2% (табела 1).⁴ Причината за намалување на увозот е поради зголемувањето

4). „Трговска размена со земјоделско-прехранбени производи во Р.Македонија за периодот

на сопственото производство на земјоделско - прехранбени производи и задоволувањето на сопствените потреби. Ова зголемување на сопственото производство е последица на поголемата грижа на државата за земјоделството и зголемувањето на субвенциите за земјоделците.

Заклучок

Светската трговска организација е основана во 1995 година, како наследник на ГАТТ - Општа спогодба за царини и трговија. СТО својата функција и работење ги заснова на принципите на недискриминација, транспарентност и либерализација.

Македонија стана членка на СТО на 4 април 2003 год. Активностите за усогласување на Р. Македонија со СТО се насочени кон постигнување на две цели: прво, извршување на обврските што ги наметнува членството и второ, искористување на поволностите и механизмите кои им стојат на располагање на земјите-членки на СТО. Членството во СТО носи повеќе користи, но и обврски. Република Македонија при преговорите во СТО се согласи на значителна либерализација кај најголем дел од производите, додека за земјоделските производи царинската заштита е задржана на задоволително ниво, заради значењето на земјоделскиот сектор. Просечната царинска стапка за земјоделските производи како резултат на преговорите се намали од 24,87% на 13,75%. Овие намалени царински стапки се основа за понатамошна либерализација на мултилатерална и билатерална основа и за зголемување на извозот на земјоделско-прехранбени производи од Македонија.

Користена литература

Роческа С. (2003), Меѓународна трговија, „Економски факултет“ - Прилеп. „Службен весник на Република Македонија“ бр. 7/2003, Закон за ратификација на Протоколот за пристапување на Република Македонија во Светската трговска организација.

Спогодба за стабилизација и асоцијација меѓу Република Македонија и ЕЗ, Министерство за економија, 2001.

Стратегија за извоз на Република Македонија, МАНУ, 1999.

The Road to Stability and Prosperity in south Eastern Europe, World Bank, 2000.

Трговска размена со земјоделско-прехранбени производи во Р.Македонија за периодот 2006 – 2007 год. (2008), Министерство за земјоделство, шумарство и водостопанство.

“Understanding the WTO”. (2007) 3rd edition, World Trade Organization. Information and Media Relations Division.

Unkovic M.(1992) “Svjetska privreda danas”, Beograd.

http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/understanding_e.pdf

WTO In brief” World Trade Organization (2007) Information and Media Relations Division (IMRD) ISBN: 978-92-870 3418-2

http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/inbrief_e/inbr01_e.htm



ЧИСТАТА СОВЕСНОСТ КАКО ФАКТОР ЗА ВИСТИНСКО ЛИДЕРСТВО

Проф. д-р Трајче Мицески

Pure consciousness as a factor for true leadership

T. Miceski

Анстракт

Чистата совесност е способност на човекот реално да ја восприема стварноста што го опкружува, правилно да го осознава општествениот живот и разумно да се грижи за одржување и унапредување на квалитетот во работењето и воопшто квалитетот во целокупниот живот, со што ќе придонесе како за своја така и за општа корист на човештвото.

Клучни зборови: *совесност, разумност, квалитет, подигнување на свеста, обука на вработените.*

Abstract

Pure consciousness is ability of the man to have an objective perception of the world and a right knowledge of the social life. It is also an ability to maintain and improve the quality of work and of the life, in general, by which he will contribute to his own benefit as well as to the benefit of humankind.

Key words: *conscientiousness, reasonableness, quality, awareness, training of employees.*

Вовед

Чистата совесност е способност на човекот реално да ја восприема стварноста што го опкружува, правилно да го осознава општествениот живот и разумно да се грижи за одржување и унапредување на квалитетот во работењето и воопшто квалитетот во целокупниот живот, со што ќе придонесе како за своја така и за општа корист на човештвото.

Некои аспекти на совесноста

Она што го обликува човекот како највисоко организирано суштество во еволуцијата на животот е постоењето на свесна и совесна активност т.е. совест каде што организацијата на материјата го

достигнала својот најсовршен облик. Во таа смисла, свеста, а со тоа и совеста е „комплементарен“ аспект на таа организација или психолошки еквивалент¹.

Суштината на совесната активност подразбира не само одразување на објективната стварност, туку и ставот кон предметите и појавите во реалноста.

Совесноста, покрај другото, значи гледање, набљудување на сè она што случува околу нас и во нас. Тоа значи соочување со стварноста. Сфаќање на стварноста онаква каква што е.

Чистата совесност овозможува реално да се утврдат состојбите во или надвор од средината на работење или живеење, непристрасно и објективно да се проценат сопствените способности и способностите на другите, отворено да се укаже на негативностите и да се даде голема поддршка на позитивностите.

Всушност, поседувањето на совесност подразбира длабоко размислување. Со размислување човекот ги разбира своите желби, зборови и дела и отстапува од сè што го оддалечува од реалноста. Со своето размислување и расудување човекот ги осуетува и уништува сите неправилности и заблуди и може точно да прави разлика меѓу она што е добро и што е лошо.

Совесноста нè упатува да бидеме правилни набљудувачи на сè што се случува околу нас и во нас. Кога се зборува за набљудувач се мисли на набљудувач кој учествува. Поконкретно кажано, оние кои дискутираат, покрај тоа што се слушаат меѓу себе, тие треба да се слушаат и себеси. Затоа е неопходно да се слушаме себеси додека ги слушаме другите.

Нема свесност каде постои желба да се слуша само она што се сака да се слушне, без да се имаат предвид сите околности.

Мора да се знае дека совесноста е доста широка активна состојба на човекот. Таа тера да се мисли пошироко, посеопфатно и несебично. Да се мисли за иднината, за одржување и континуирано подобрување на квалитетот во сите сфери на работењето.

Погледнато од аспект на филозофијата или психологијата, свесноста означува процес на одразување на стварноста од страна на мозокот на човекот т.е. јасно поимање на нештата.

Зборувајќи за совеста за квалитетот, не може а да не се спомнат и термините совест, совесност, умност и разумност.

Совест означува: внатрешна оценка на своето држење, чувство на морална одговорност за своите постапки, за континуирано унапредување на квалитетот.

1). D-r Ljubiša Novotni, „Sudska psihijatrija“ NIP „Studentski zbor“ Skopje, 1998 godina, str. 67.



Умност значи паметно, умно, разумно постапување. Тоа е способност на човекот да мисли, да сознава, да расудува.

Разумност потекнува од разум што значи способност на човекот правилно, логички да мисли, правилно да расудува за сите свои постапки и активности за унапредување на квалитетот.

Само совесниот човек може правилно да ја согледа вистината.

Филозофот Ксенофан истакнува дека за вистинското сознавање на вистината треба да се избере вистинскиот пат. Патиштата кон вистината водат преку сетилата и разумот. Сетилата ни даваат само привидно знаење, а разумот ни ја дава вистината.

Демокрит изнесува дека вистинското знаење се добива преку разумот и мислењето.

Сознавањето на вистината, вели Сократ, е средство за морален живот. Преку сознавањето на вистината човекот го усовршува и својот морален живот и се здобива со етички особини.

Разумот не е средство за надмудрување, туку за морално усовршување.

Вистината за светот, истакнуваат Платон и Аристотел, се осознава преку разумот.

Имајќи ги предвид погледите на многубројните учители, филозофи и научници, но и нашите лични размислувања и практични искуства, цениме дека само преку разумни, свесни и совесни постапки може да се обезбеди успешен развој и напредок на секоја фирма.

Менаџерот-лидер како пример и поттикнувач за издигнување на совеста за квалитет

Менаџерот-лидер треба да служи како пример и поттикнувач за подигнување за свесно и совесно квалитно работење. Тој мора да го насочува вниманието кон значајните проблеми поврзани со целосниот квалитет во работењето, давајќи совети и оценки за достигнувањата во тој поглед².

Менаџерот-лидер со својот формален и фактички авторитет влијае врз другите (подредените) да работат под негово водство. Притоа, тој го користи својот формален авторитет т.е. моќта од положбата за наградување или казнување (принуда).

Меѓутоа, вистинскиот лидер својот фактички авторитет, односно својата моќ на изграден вредносен систем со вистински вредности ја носи со себеси, а влијанието врз другите го врши без принуда и со максимална свесност и совесност.

2). Robert M. Falmer, Noviot menadzment, SKAJ Agencija, Skopje, 1995, str. 305.



Раководењето т.е. водењето менаџерот-лидер го извршува преку создавање на пријатна работна атмосфера, како резултат на прифатените ставови за однесување на вработените и успешното отстранување на сите оние чинители кои го нарушуваат ваквиот систем на однесување во организацијата.

Менаџерот-лидерот мора преку својот пример да побуди и воспостави етички норми на однесување, кои постепено но сигурно треба да станат неразделен дел и традиција на секој во организацијата. Сигурно дека најнапред е неопходен индивидуален ангажман на менаџерот и неговите први соработници т.е. менаџерскиот тим, кој преку своите лични примери, креативни притисоци и цврсти ставови ќе делува врз вработените. Истовремено е потребно да се изврши подготвување и носење на етички кодекси, преку документиран содржини³.

За создавање на една ефикасна и ефективна работна атмосфера, неопходно е да преовладуваат разумни односи меѓу вработените и голема свесност за унапредување на квалитетот. Тоа мора најнапред да произлегува од личниот пример на менаџерот-лидер, од неговиот личен авторитет и изграден вредносен систем со вистински вредности, меѓу кои би ги истакнале:

- способноста за менаџерско-лидерска улога,
- знаењето,
- стручноста,
- континуираната обука за збогатување на знаењето,
- искуството,
- разумноста,
- моралноста,
- почитта,
- реалноста,
- толеранцијата,
- културното однесување,
- кооперативноста,
- објективноста,
- одговорноста,
- креативноста,
- принципиелноста,
- гужата за издигнување на свеста и совеста за квалитет и сл.

3). Atrhur A. Thomson, Jr., A.J. Strickland III: во knjigata „Strategic Managment, Concept and Cases, IRWIN, Homewood, Illinois, 1992 (опширен приказ на етичките кодекси).



Грижата за издигнување на свеста и совеста за квалитет треба да биде континуирана активност во организацијата. Затоа менаџерот треба да се одликува со:

- зрелост,
- непристрасно и реално просудување,
- аналитичка способност,
- истрајност,
- реално сфаќање на комплексните процеси,
- организаторски способности,
- визионерски способности итн.

Совесниот менаџер-лидер би бил пример и поттикнувач за градење на свеста и совеста за квалитетно работење доколку:

- пресудува врз основа на факти,
- реално ги оценува состојбите,
- внимателно приоѓа кон проблемите,
- не врши притисок и не подлегнува под неоправдан притисок,
- непристрасно одлучува,
- користи исти принципи за сите вработени,
- носи правилни заклучоци.

Издигнувањето на совесноста за унапредување на квалитетот на работењето мора да стане заложба на сите вработени во организацијата.

Поттикнување на развој на совеста за квалитно работење

Поттикнувањето на развојот на совеста за квалитет треба да биде приоритетна задача на секое раководство, со цел грижата за квалитет да стане неразделен дел на секој поединец во организацијата. Со тоа, совеста треба да предизвикува активност за унапредување на квалитетот кај поединецот.

Совесноста за квалитетното работење го поместува управувањето со квалитетот врз местото на извршување на активноста. Тоа значи дека секој поединец, без разлика на работното место или активноста што ја извршува, во секое време треба да се грижи за унапредување на квалитетот.

Совесноста го подигнува интересот за квалитетно работење и ја зголемува мотивацијата кај поединецот за самостојно дејствување.

Како поважни мерки кои овозможуваат поттикнување на совесноста за квалитно работење се и следниве:

- личниот пример на раководството;
- развивање на обука за издигнување на свеста за квалитетот на работењето;



- потенцирањето на значењето на квалитетното работење;
- развивање на добри меѓусебни односи, соработка, помагање, размена на мисли, знаење и меѓусебно советување;
- развивање на чувство за припадност во организацијата;
- зголемување на сопствената одговорност за квалитетното работење;
- зголемување на информираноста за придобивките на квалитетното работење на фирмата, со истакнување на конкретни примери на организации.

Совесноста, етиката и вистинското односно харизматичкото лидерството во организацијата се меѓусебно поврзани и зависни. Така, харизматичниот лидер се јавува и како продукт⁴ и како влијателен фактор за менување на културата и совеста за квалитетно работење. Тој, заедно со својот тим, може да предизвика модели на однесување кои тие ги преферираат. Така, на пример, лидерот со изграден вредносен систем на квалитети, односно разумниот, совесниот, оспособениот и работливиот менаџер-лидер ќе настојува да преферира збогатување и издигнување на културата и свеста на вработените за квалитет. Додека пак менаџерот кој се одликува со слаб вредносен систем на квалитети, односно со несоодветна лидерска способност, несовесност и макијавелизам, ќе преферира недефинирана клима, сè со цел на многу полесен начин тој и неговите приврзаници да доминираат или профитираат во фирмата.

Совесното работење предизвикува и зголемување на љубовта кон работата. Љубовта кон работата значи да го сакаш она што го работиш, да ја познаваш работата, да се трудиш и работиш, да си креативен и инвентивен, ефикасен и ефективен. Љубовта кон организацијата е поврзана со чувството на припадност кон неа, поединецот да се чувствува како дел од неа, да работи и придонесува за неа, а таа да го прифаќа како свој рамноправен член и му даде местото и награда какви што заслужува.

Сопствената одговорност за квалитет би се зголемила кога од секој ќе се бара да се грижи за квалитетот, на секој ќе му се даде можност за самодокажување и за секој ќе се применуваат исти принципи и критериуми.

Информираноста за квалитет би дошла до израз кога е отворена, реална, правилна, поттикнува на соработка, активност кон разрешување на проблемите и придонесува за меѓусебно разбирање, прифаќање на различните погледи, примерно однесување, работливост и подигнување на свеста за квалитет.

4). Ainscoww, A & West.M., School Improvement in an of Change, New York, 1996 p.88



Заклучок

Совесноста е широка активна состојба на човекот. Таа настојува да се мисли пошироко, посеопфатно и несебично, да се мисли за иднината, за одржување и континуирано подобрување на квалитетот во сите сфери на работењето.

Совесноста овозможува реално да се утврдат состојбите во или надвор од средината на работење или живеење, непристрасно и објективно да се проценат сопствените способности и способностите на другите, отворено да се укаже на неправилностите и да се даде голема поддршка во унапредувањето на квалитетот.

Користена литература

- Ainscow, A & West.M. „School Improvement in an of Change, New York, 1996.
- Fulmer M. Robert, The new management, Falmer M.. Robert Noviot menaxment, SKAJ, Agencija, Skopje, 1995 god.
- Lister R.Bitel, The Kej to Management Success, Alexander Hamilton, Institute Incorporated, 1984.
- Новотни, д-р Љубиша „Судска психијатрија” НИП „Студентски збор” Скопје, 1998 година.
- Patrick L. Townsend, Joan E. Gebhardt: „Quality in Action, 93 Lessons in Leadership, Participation and Measurement” John Wiley & Sons, Inc. New York, 1997.
- Peters, T. „Thriving on chaos, Handbook for a managment revolution” Pan Books, London, 1987.
- Rot dr Nikola, „Psihologija licnosti” Zavod za ucbenike i nastavna sredstva, Beograd, 1978.
- Thomson Athrur A., Jr.,A.J. Strickland III: vo knjigata „Strategic Managment, Concept and Cases, IRWIN, Homewood, Illinois, 1992.



АНАЛИЗИРАЊЕ НА ЗАВИСНОСТА ПОМЕЃУ БРУТО- ДОМАШНИОТ ПРОИЗВОД И ТРГОВИЈАТА НА МАЛО ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА ВО ПЕРИОД ОД 1990 ДО 2009 ГОДИНА СО ПРИМЕНА НА ЕКОНОМЕТРИСКИ МОДЕЛИ

Проф. д-р Т. Мицески, м-р К. Чабулева, м-р Д. Јошески

Abstract

Gross Domestic Product - GDP is the the widest measure of economic activity. Annual quarterly percent changes in GDP reflect the growth rate of overall economic results. The figures can be quite volatile from quarter to quarter. Inventory and net export swings in particular can produce significant volatility in GDP. The final sales figure, which eliminate inventories, can sometimes be useful in identifying underlying growth trends as inventories represent unsold goods, and a large inventory increase will boost GDP but might be indicative of weakness rather than strength.

The monetary value of all services and final goods produced within a country's borders in a particular time period, though GDP is usually calculated on an annual basis. It includes all of private and public consumption, government outlays, investments and exports less imports that occur within a defined territory.

GDP is totally comprehensive and detailed report. Actually, reading the report brings us back to many of the indicators. GDP includes many of them: retail sales, personal consumption and wholesale inventories are all used to help calculate the gross domestic product.

Key words: *gross domestic product, economy, economic growth, indicators.*



Вовед

Во овој труд со помош на економетриските модели е анализирана зависноста помеѓу бруто-домашниот производ (БДП) и трговијата на мало. Анализата е извршена со два економетриски модела, едноставен регресионен и двојно логаритамски модел.

Обработените податоци за зависноста помеѓу бруто-домашниот производ и трговијата на мало во Р. Македонија ни покажуваат дека зависноста меѓу бруто-домашниот производ и трговијата на мало изнесува 0,99 (0,98), што значи дека меѓу анализираните (набљудуваните) појави постои многу силна т.е. директна (позитивна) корелативна линеарна врска.

Исто така, добиениот коефициентот на детерминација, кој изнесува 0,975 (0,96), ни покажува дека регресијата добро ја опишува зависната варијабла. Всушност, тој ни ја покажува објаснувачката моќ на регресијата. Во овој случај варијаблата трговија на мало објаснува со своите оценети вредности 97,5% (96%) од варијаблата БДП.

Во трудот се презентирани табеларен и графички приказ на обработените податоци.

Каузалноста и CETERIS PARIBUS во економетриската анализа

Во повеќето тестови на економската теорија и оценки на јавната политика, целта на економистите е да заклучат дали постои каузалност меѓу појавите, односно дали една променлива (трговијата на мало) има причински ефект врз некоја друга променлива (бруто-домашниот производ).

Поконкретно кажано, **причинската поврзаност на појавите** се нарекува каузалност.

Значи, овде се согледува дека дејството (на соодветната променлива) предизвикува резултат. Таквиот резултат може да биде директен или индиректен односно последица од тоа дејство. Всушност, при вакви случаи се исклучува влијанието на останатите фактори (променливи).

Затоа во економијата и во економетријата се користи поимот *ceteris paribus* кој означува држење на „останатите фактори исти-непроменети“ или „другите релевантни фактори да се еднакви“ - или поточно кажано другите фактори се изолираат од истражувањето, што игра значајна улога во каузалната анализа. Познато е дека повеќето економски прашања по својата природа се *ceteris paribus*.



Зависност помеѓу бруто-домашниот производ и трговијата на мало

Без разлика на делувањето на многубројните фактори врз бруто-домашниот производ, во овој труд ќе се задржиме на испитувањето на зависноста т.е. трговијата на мало врз бруто-домашниот производ.

За да ја пресметаме линијата на регресија, т.е. прочистените јавувања на појавата, ќе искористиме два економетриски модела - едноставен линеарен и двојно-логаритамски модел.

Во согласност со статистичките податоци добиени од Државниот завод за статистика¹, се забележува дека БДП во Република Македонија во подолг временски период расте исто како и трговијата на мало. Опаѓање на БДП може да забележиме во 2009 година, додека на трговијата на мало во 1996 година (табела 1).

Табела 1 - Преглед на бруто-домашен производ и трговија на мало

Години	Бруто-домашен производ	Трговија на мало
1990	506	22
1991	920	410
1992	11794	3549
1993	59165	14499
1994	146409	28608
1995	169521	31682
1996	176444	29893
1997	186018	32483
1998	194979	33216
1999	209010	38248
2000	236389	50209
2001	233841	45976
2002	243970	48882
2003	251486	55696
2004	265257	58522
2005	286619	65308
2006	310915	71543

1. Статистички годишник на Република Македонија, 2009, Република Македонија, Државен завод за статистика.

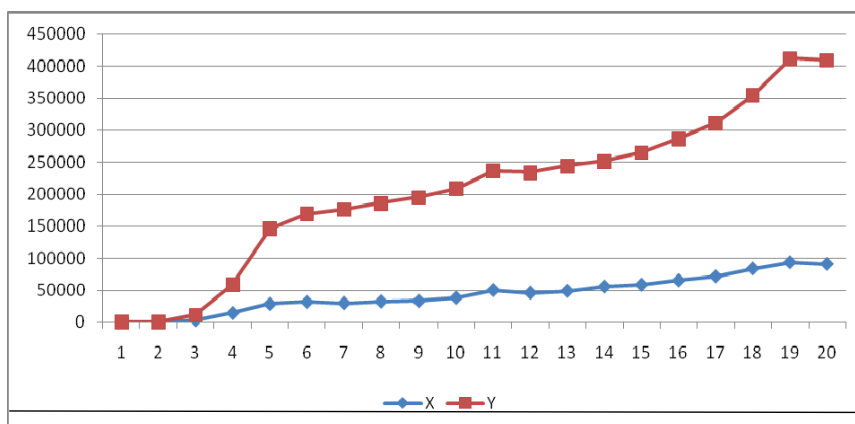


2007	354322	83798
2008	411728	93513
2009	409100	90961

Извор: www.stat.gov.mk

Графичкиот приказ на двете променливи - бруто-домашен производ и трговија на мало во Република Македонија ќе го прикажеме на слика 1.

Слика 1. Движење на бруто-домашниот производ и трговијата на мало во период 1990-2009 година



Од графичкиот приказ се забележува дека неколкугодишната континуирно позитивна динамика на раст на БДП во Р. Македонија е прекината во 2009 година, како влијание на надворешните фактори, односно светската економска криза.

Едноставен линеарен регесионен модел

Првиот модел е едноставен линеарен модел кој се определува со равенството:

$$\hat{Y}_i = \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 X_i + e$$

За таа цел ја дополнуваме табелата 2 со потребниот број на колони за пресметка.

Линеарната зависност помеѓу БДП и трговијата на мало ја оценуваме со моделот:

$$\hat{Y}_i = \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 X_i + e$$

каде што параметрите ги добиваме со следниве формули:

$$\hat{\beta}_1 = \frac{\sum x_i y_i}{\sum x_i^2} \quad \hat{\beta}_0 = \bar{Y} - \hat{\beta}_1 \bar{X}$$

Со решавање се добиваат параметрите:

$$\beta_0 = 20790,047$$

$$\beta_1 = 4,2674$$

Параметарот β_0 го покажува отсечокот на y -оската во дијаграмот на растурање, т.е. ја покажува висината на БДП кога трговијата на мало е 0, додека пак, параметарот β_1 ја оценува вредноста на наклонот и е познат како коефициент на наклонот и тој, всушност, ја покажува просечната промена на зависно променливата за единечно зголемување/намалување на независно променливата, а во зависност од неговата вредност која може да биде поголема од нула (> 0) или помала од нула (< 0), можеме да ја одредиме насоката на врската помеѓу појавите, односно дали таа е директна (позитивна) или инверзна (негативна). Оттаму:

$$\begin{aligned} \hat{Y}_i &= \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 X_i \\ \hat{Y}_i &= 20790,047 + 4,2674 X_i \end{aligned}$$

Со замена на X за секоја негова вредност се добиваат вредностите на $\hat{Y}$ прикажани во табелата на пресметки, која е дадена погоре.

Параметарот β_1 го изразува наклонот на регресионата права што покажува за колку ќе се промени БДП доколку трговијата на мало се зголеми за единица. Во овој случај ни покажува раст на БДП од 4,2674 единици со пораст на трговијата на мало за една единица.



Табела 2 – Преглед на бруто-домашниот производ во Р. Македонија

Години	БДП (Y)	Трговина на мало (X)	$y = Y - \bar{Y}$	$x = X - \bar{X}$	xy	y^2	x^2	$\dot{Y}$	ε	ε^2
1990	506	22	-207413,65	-43828,9	9090712124	43020422206	1920972475	20883,92951	-20377,9295	415260011,2
1991	920	410	-206999,65	-43440,9	8992251096	42848855100	1887111793	22539,68313	-21619,6831	467410698,4
1992	11794	3549	-196125,65	-40301,9	7904236334	38465270588	1624243144	35935,07125	-24141,0713	582791321,1
1993	59165	14499	-148754,65	-29351,9	4366231611	22127945897	861534033,6	82663,16936	-23498,1693	552163963,4
1994	146409	28608	-61510,65	-15242,9	937600686,9	3783560063	232346000,4	142872,0037	3536,996	12510342,65
1995	169521	31682	-38398,65	-12168,9	467269332	1474456322	148082127,2	155990,0104	13530,98955	183087678,3
1996	176444	29893	-31475,65	-13957,9	439333975,1	990716542,9	194822972,4	148355,6207	28088,37928	78897050,7
1997	186018	32483	-21901,65	-11367,9	248975767	479682272,7	12929150,4	159408,2028	26609,79717	708081305,5
1998	194979	33216	-12940,65	-10634,9	137622518,7	167460422,4	113101098	162536,2116	32442,78841	1052534520
1999	209010	38248	1090,35	-5602,9	-6109122,02	1188863,123	31392488,41	184009,7997	25000,20031	625010015,6
2000	236389	50209	28469,35	6358,1	181010974,2	810503889,4	40425435,61	235052,2455	1336,754511	1786912,622
2001	233841	45976	25921,35	2125,1	55085460,89	671916385,8	4516050,01	216988,315	16852,68504	284012993,1
2002	243970	48882	36050,35	5031,1	181372915,9	1299627735	25311967,21	229389,3974	14580,60257	212593971,2
2003	251486	55696	43566,35	11845,1	516047772,4	1898026852	140306394	258467,5034	-6981,50342	48741390
2004	265257	58522	57337,35	14671,1	841201995,6	3287571705	215241175,2	270527,1934	-5270,19339	27774938,46
2005	286619	65308	78699,35	21457,1	1688659823	6193587690	460407140,4	299485,812	-12866,8120	165554851,3
2006	310915	71543	102995,35	27692,1	2852157532	10608042122	766852402,4	326093,0898	-15178,0898	230374409,8
2007	354322	83798	146402,35	39947,1	5848349316	21433648086	1595770798	378390,153	-24068,1530	579275989,9
2008	411728	93513	203808,35	49662,1	10121550659	41537843530	2466324176	419848,0045	-8120,00445	65934472,3
2009	409100	90961	201180,35	47110,1	9477626407	4047353226	2219361522	408957,5838	142,4162219	2028,38027
n=20	4158393	877018	0,00	0	64341187177	281573859498,6	15077352343,8	4158393	0,00	7003877117,9

Стандардната грешка на регресијата, која всушност го изразува отстапувањето на емпириските податоци од прочистените јавувања од линијата на регресија (регресионата линија) на примерокот, користејќи ги добиените вредности во горната табела, се пресметува по прикажаната формула и ја добива следнава вредност:

$$s^2 = \frac{\sum \varepsilon_i^2}{n-2} = \frac{7003877117,8778}{20-2} = 389104284,327$$

Стандардните грешки на параметрите се следниве:

$$s_{b_1} = \sqrt{\frac{s^2}{\sum x_i^2}} = \sqrt{\frac{389104284,327}{15077352344}} = 0,161$$

$$s_{b_0} = \sqrt{s^2 \left(\frac{1}{n} + \frac{\bar{X}^2}{\sum x_i^2} \right)} = \sqrt{389104284,327 \left(\frac{1}{20} + \frac{43850,9^2}{15077352344} \right)} = 8311,433$$

Т-статистика:

$$t_{b_1} = \frac{b}{s_{b_1}} = \frac{4,26740622}{0,1606} = 26,564$$

$$t_{b_0} = \frac{b_0}{s_{b_0}} = \frac{20790,047}{8311,433133} = 2,501$$

Пресметаните вредности на тест-статистиката на t_{b_1} и t_{b_0} ги споредуваме со соодветните критични вредности на t-статистиката за $n-k=20-2=18$ степени на слобода и ниво на значајност $\alpha=0,05$.

Бидејќи критичната вредност за t статистиката е 2,101, забележуваме дека коефициентите се статистички значајни.

Коефициентот на корелација се пресметува преку формулата:

$$r_{xy} = \frac{\sum x_i y_i}{\sqrt{(\sum x_i^2)(\sum y_i^2)}} = \frac{64341187177,3}{\sqrt{15077352343,8 \cdot 281573859498,55}} = 0,987$$

Коефициентот на корелацијата ја пресметува зависноста меѓу бруто-домашниот производ и трговијата на мало во Р. Македонија, а бидејќи тој изнесува 0,99 значи дека меѓу анализираните (набљудуваните) појави постои многу јака т.е. директна (позитивна) корелативна линеарна врска.

Коефициентот на детерминација се пресметува преку формулата:

$$R^2 = 1 - \frac{\sum \varepsilon_i^2}{\sum y_i^2} = 1 - \frac{7003877117,88}{281573859498,55} = 0,975$$



Коефициентот на детерминација изнесува 0,975, што значи дека регресијата добро ја опишува зависната варијабла. Коефициентот на детерминација уште ја покажува објаснувачката моќ на регресијата. Во овој случај варијаблата трговија на мало објаснува со своите оценети вредности 97,5% од варијаблата БДП, а останатите 2,5% се резултат од други фактори кои не се вклучени во моделот.

Двојно-логаритамски модел

Вториот модел е двојно-логаритамски модел кој се определува со равенството:

$$\hat{Y} = \beta_0^* + \beta X^* + e$$

каде што параметрите ги добиваме со следниве формули:

$$b_1 = \frac{\sum x^* y^*}{x^{*2}} \quad b_0 = \bar{Y}^* - b_1 \bar{X}^*$$

За таа цел ја дополнуваме табелата 3 со потребниот број на колони за пресметка.

Со решавање се добиваат параметрите:

$$\beta_0 = 2,5198$$

$$\beta_1 = 0,908$$

Параметарот β_0 го покажува отсечокот на y -оската во дијаграмот на растурање, т.е ја покажува висината на БДП кога трговијата на мало е 0, додека пак, параметарот β_1 ја оценува вредноста на наклонот и е познат како коефициент на наклонот и тој всушност ја покажува просечната промена на зависно-променливата за единечно зголемување/намалување на независно-променливата, а во зависност од неговата вредност која може да биде поголема од нула (> 0) или помала од нула (< 0), можеме да ја одредиме насоката на врската помеѓу појавите, односно дали таа е директна (позитивна) или инверзна (негативна). Оттаму:

$$\hat{Y} = \beta_0^* + \beta X^*$$

$$\hat{Y}_i = 2,5198 + 0,908 X_i$$

Со замена на X за секоја негова вредност се добиваат вредностите на $\hat{Y}$ прикажани во табелата на пресметки, која е дадена погоре. Заклучуваме дека порастот од 1% на трговијата на мало доведува до пораст на БДП за 0,908%.



Стандардната грешка на регресијата, која всушност го изразува отстапувањето на емпириските податоци од прочистените јавувања од линијата на регресија (регресионата линија) на примерокот, користејќи ги добиените вредности во горната табела, се пресметува по прикажаната формула и ја добива следнава вредност:

$$s^2 = \frac{\sum \varepsilon_i^2}{n-2} = \frac{2,7015}{20-2} = 0,1500816$$



Табела 3 – Преглед на бруто-домашниот производ во Р. Македонија

Години	БДП (Y)	Трговија на мало (X)	$Y^* = \ln Y$	$X^* = \ln X$	$y = Y^* - \bar{Y}^*$	$x = X^* - \bar{X}^*$	xy	x^2	y^2	$\hat{Y}$	ε	ε^2
1990	506	22	6,226537	3,091042	-5,368432	-6,902549	37,055867	47,645181	28,820067	5,326785	0,899751	0,809552
1991	920	410	6,824374	6,016157	-4,770595	-3,977434	18,974729	15,819983	22,758581	7,983073	-1,5870	1,342584
1992	11794	3549	9,375346	8,174421	-2,219623	-1,819170	4,037872	3,309380	4,926726	9,942986	-0,56764	0,322215
1993	59165	14499	10,988085	9,581835	-0,606884	-0,411756	0,249888	0,169543	0,368308	11,221054	-0,23297	0,054275
1994	146409	28608	11,894159	10,261442	0,299190	0,267850	0,080138	0,071744	0,089515	11,838203	0,055956	0,003131
1995	169521	31682	12,040732	10,363504	0,445763	0,369913	0,164893	0,136835	0,198705	11,930886	0,109846	0,012066
1996	176444	29893	12,080759	10,305380	0,485790	0,311788	0,151464	0,097212	0,235992	11,878103	0,202656	0,041069
1997	186018	32483	12,133599	10,388472	0,538630	0,394881	0,212694	0,155931	0,290122	11,953559	0,180040	0,032414
1998	194979	33216	12,180647	10,410787	0,585678	0,417196	0,244342	0,174052	0,343019	11,973823	0,206824	0,042776
1999	209010	38248	12,250137	10,551847	0,655168	0,558255	0,365751	0,311649	0,429245	12,101919	0,148218	0,021969
2000	236389	50209	12,373234	10,823950	0,778265	0,830358	0,646239	0,689495	0,605696	12,349015	0,024219	0,000587
2001	233841	45976	12,362397	10,735875	0,767428	0,742283	0,569649	0,550985	0,588945	12,269034	0,093362	0,008717
2002	243970	48882	12,404801	10,797165	0,809831	0,803573	0,650759	0,645730	0,655827	12,324691	0,080109	0,006417
2003	251486	55696	12,435143	10,927664	0,840173	0,934072	0,784783	0,872491	0,705891	12,443197	-0,00806	0,000065
2004	265257	58522	12,488454	10,977158	0,893485	0,983567	0,878802	0,967403	0,798316	12,488143	0,000311	0,000000
2005	286619	65308	12,565909	11,086870	0,970940	1,093278	1,061508	1,195258	0,942724	12,587772	-0,02186	0,000478
2006	310915	71543	12,647275	11,178054	1,052306	1,184463	1,246417	1,402952	1,107347	12,670576	-0,02330	0,000543
2007	354322	83798	12,777961	11,336164	1,182992	1,342573	1,588254	1,802502	1,399471	12,814156	-0,03619	0,001310
2008	411728	93513	12,928118	11,445856	1,333149	1,452264	1,936085	2,109072	1,777287	12,913766	0,014352	0,000206
2009	409100	90961	12,921715	11,418186	1,326746	1,424595	1,890075	2,029470	1,760254	12,888639	0,033076	0,001094
n=20	4158393	877018	231,89938	199,871827	0,00	0,00	72,79021	80,156682	68,802037 ₈	231,8993822	0,00	2,70147

Стандардните грешки на параметрите се следниве:

$$s_{b_1}^2 = \sqrt{\frac{s^2}{\sum x_i^2}} = \sqrt{\frac{0,1500816}{80,15686827}} = 0,043$$

$$s_{b_0}^2 = \sqrt{s^2 \cdot \left(\frac{1}{n} + \frac{\bar{X}^2}{\sum x_i^2} \right)} = \sqrt{0,15 \cdot \left(\frac{1}{20} + \frac{9,9935914^2}{80,1568683} \right)} = 0,441$$

Т-статистика:

$$t_{b_1} = \frac{b}{s_b} = \frac{0,908}{0,0433} = 20,9864$$

$$t_{b_0} = \frac{b_0}{s_{b_0}} = \frac{2,520}{0,44102} = 5,714$$

Пресметаните вредности на тест-статистиката на t_{b_1} и t_{b_0} ги споредуваме со соодветните критични вредности на t-статистиката за $n-k=20-2=18$ степени на слобода и ниво на значајност $\alpha=0,05$.

Бидејќи критичната вредност за t статистиката е 2,101, забележуваме дека коефициентите се статистички значајни.

Коефициентот на корелација се пресметува преку формулата:

$$r_{xy} = \frac{\sum_i^n x_i y_i}{\sqrt{(\sum_i^n x_i^2)(\sum_i^n y_i^2)}} = \frac{72,79020953}{\sqrt{80,15686827 \cdot 68,80203782}} = 0,98$$

Коефициентот на корелацијата ја пресметува зависноста меѓу бруто-домашниот производ и трговијата на мало во Р. Македонија, а бидејќи тој изнесува 0,98 значи дека меѓу анализираните (набљудуваните) појави постои многу силна т.е. директна (позитивна) корелативна линеарна врска.

Коефициентот на детерминација се пресметува преку формулата:

$$R^2 = 1 - \frac{\sum \varepsilon_i^2}{\sum y_i^2} = 1 - \frac{2,701}{68,80203782} = 0,96$$

Коефициентот на детерминација изнесува 0,96, што значи дека регресијата добро ја опишува зависната варијабла. Коефициентот на детерминација уште ја покажува објаснувачката моќ на регресијата. Во овој случај варијаблата трговија на мало објаснува со своите оценети вредности 96% од варијаблата БДП, а останатите 4% се резултат од други непознати фактори, кои не се вклучени во моделот.



Заклучок

Сведоци сме на секојдневните многубројни дискусии за бруто-домашниот производ. Оттаму произлегува и значајноста на континуирано следење на факторите кои имаат влијание врз оваа појава.

Обработените податоци за зависноста помеѓу бруто-домашниот производ и трговијата на мало во Р. Македонија во период од 1990 до 2009 година според двата модела ни покажуваат дека зависноста меѓу бруто-домашниот производ и трговијата на мало изнесува 0,99 (0,98), што значи дека меѓу анализираните (набљудуваните) појави постои многу силна т.е. директна (позитивна) корелативна врска.

Исто така, добиениот коефициент на детерминација, кој изнесува 0,975 (0,96), ни покажува дека регресијата добро ја опишува зависната варијабла. Всушност, тој ни ја покажува објаснувачката моќ на регресијата. Во овој случај варијаблата трговија на мало објаснува со своите оценети вредности 97,5% (96%) од варијаблата БДП, а останатите 2,5% (4%) се резултат од други непознати фактори, кои не се вклучени во моделот.

Користена литература

Буцеска д-р Весна, Економетрија, Економски факултет - Скопје, 2005 год.
Младенивиќ д-р Зорица, Нојковиќ д-р Александра, Збирка решених задатака из економетрије, Економски факултет - Београд, 2009.

Мицески Т., Јошески Д., Чабулева К., Микрофит-илустриран прирачник за софтверско решавање на задачи од економетрија, УГД Економски факултет -Штип, 2011.

Статистички годишник на Република Македонија, 2009, Република Македонија, Државен завод за статистика.



УЛОГАТА НА ЛИДЕРСТВОТО ВО ДЕТЕРМИНИРАЊЕТО НА КУЛТУРАТА ВО ОРГАНИЗАЦИЈАТА

Проф. д-р Трајче Мицески

Апстракт

Вистинското лидерството претставува способност на поединците да влијаат врз другите, да ги мотивираат и да им овозможат да придонесат за ефикасноста и ефективноста на организацијата чии членови се тие.

Посебно внимание се посветува врз улогата на трансакциското и трансформациското водство, со потенцирање на нивното значење во современото проучување на лидерството во организациите, со осврт на состојбите во организациите во земјите на транзиција во кои спаѓа Р.Македонија.

Исто така е укажано на големото значење на дисциплината на организациското однесување, што како интердисциплинарна област е посветена на подоброто разбирање и управување со човечките фактори во работењето.

На крајот се извесени погледите дека лидерите можат да ја преферираат светлата или темната страна на водство, при што во организациите може да владее добра или лоша организациска култура.

Клучни зборови: *лидерство, организација, трансакциско, трансформациско водство.*

THE ROLE OF LEADERSHIP IN DETERMINING OF THE ORGANIZATIONAL CULTURE

Prof. Dr Trajce Miceski,

Abstract

In paper are present some aspects to new approaches to the leadership as one of the basic factor for determining the organization culture in organizations. Also some results of empirical researches on cca. 400 tested persons in 34 organizations in Republic of Macedonia are presented.



The real leadership means that the ability of an individual to influence, motivate and enable others to contribute toward the effectiveness and success of the organization of which they are members.

Special attention is given to theories of transactional, transformational and charismatic leadership, with accent to their importance in contemporary study of leadership in organizations.

Also it points to the increasing importance of the discipline of organizational behavior, which is devoted, as an interdisciplinary field of study, to better understanding and managing human side of the work.

Key words: *leadership, organization, transactional and transformational leadership, organization culture.*

Вовед

Лидерството како процес на влијание на лидерот врз соработниците и другите луѓе во организацијата за остварување на одредени цели на организацијата во дадена ситуација има особена улога и врз детерминирањето на развојот на културата во организацијата.

Дефинициите укажуваат дека организациската култура ја чинат вкупноста на вредности, односи, сфаќања, верувања, норми, животни стилови, особини, карактери и сопствени проценки за успешност во организацијата, како и бројните влијанија кои доаѓаат од надворешните фактори.

Имајќи ги предвид овие фактори, сосема е јасно дека организациите си имаат своја култура која влијае врз нивната ефикасност, како и врз животот на сите нивни членови. Но истовремено културата е подложна на промени и таа се менува, без разлика дали на лидерите (менаџерите)¹ тоа им се допаѓа или не. Сепак, факт е дека во најголем број случаи главни фактори во креирањето на организациската култура се лидерите. Лидерите се тие кои треба континуирано и будно да ги следат како внатрешните така и надворешните влијанија, со цел навремено и правилно да одат кон позитивна промена на организациската култура.

Сосема е прифатливо мислењето дека во земјите на транзиција, во кои спаѓа и Р. Македонија, во организациите се јавува недостаток од вистински лидери кои можат да влијаат врз градењето кон позитивна организациска култура, а со тоа и далеку поуспешно работење. Не смееме да го запоставиме фактот дека има доста успешни лидери кои се на врвни

1). Без оглед на тоа што постојат разлики меѓу менаџери и лидери во организациите, во овој труд ќе се употребува терминот лидер т.е. лидерство што се однесува на врвниот менаџер и на топ менаџментот во организациите.



позиции во организациите, како и вредни и способни кадри кои можат да бидат успешни лидери доколку се во можност да го остварат тоа. Но, и не смееме да премолчине, а да не истакнеме дека има голем број на способни кадри кои се „потиснати“ и не можат да дојдат на врвни лидерски позиции. Исто така, практиката покажува дека има голем број на кадри кои немаат капацитет да одговараат на комплексните лидерски барања, односно не располагаат со вистински лидерски особини и вештини, но благодарение на нивното изразено чувство на лукавство, интриги и манипулации, успеваат да станат лидери (менаџери), а потоа со користење на друг вид на мерки и можни притисоци врз подредените, успеваат одредено време да се одржат на нивните „стекнати“ позиции. За жал, во организациите со кои тие раководат се чувствува лоша организациска култура.

Специфичности во современите тенденции на лидерството

Лидерството претставува способност на поединците да влијаат врз другите, да ги мотивираат и да им овозможат да придонесат за ефикасноста и успехот на организацијата чии членови се тие.

Иако денес често се пишува за различни стилови (видови) на лидерство, сепак заради просторот во овој труд посебно внимание им е посветено на теориите за трансакциското и трансформациското водство, со потенцирање на нивното значење во современото проучување на лидерството во организациите.

Трансакциското лидерство се заснова на меѓусебен договор и размена на вредности меѓу лидерот и неговите следбеници.

Трансакционите лидери настојуваат да добијат поддршка од следбениците за конзистентните перформанси кои им овозможуваат постигнување на договорените цели².

Впрочем, лидерот (односно менаџерот) влијае на следбениците, но и трпи влијание во насока на промена на своето однесување кога наидува на прифаќање или на отпор.

Трансформациското лидерство се разгледува како процес на микро-влијание меѓу поединците, но и како процес на мобилизирање на моќта за промена на работната клима и атмосфера во средината и спроведување на реформа на организацијата. При таквиот модел, лидерот тежнее кон подигнување на нивото на свеста кај следбениците со апелирање кон повисоки идеали и морални вредности, како што се самостојноста, слободата на изразување, еднаквиот третман, добри меѓучовечки односи, меѓусебно разбирање, соработка и сл.

2). Bryant, S. E. 2003. The role of transformational and transactional leadership in creating, sharing and exploiting organizational knowledge. *Journal of Leadership and Organizational Studies*, 9 (4): 32-44.



Трансформациското лидерство настојува да оствари подолготраен однос лидер-следбеник. Тоа е повеќе засновано на довербата и приврзаноста отколку на договорните клаузули³.

Трансформационите лидери одржуваат силно позитивно влијание врз мотивацијата на следбениците и нивната способност да ги достигнат или надминат поставените цели⁴.

Следбениците на трансформациските лидери чувствуваат доверба, восхит, лојалност и респект кон лидерот и се мотивирани да дадат повеќе од она што се очекува да направат⁵.

Во нашите истражувања се забележува дека повеќемина лидери се однесуваат и трансакциски и трансформациски со изразен авторитарен стил и недоволно изграден вредносен систем со вистински вредности.

Сосема е јасно дека за развивање на добра работна култура се потребни трансформациски лидери со изграден вредносен систем на вистински вредности, кои секогаш ги преферираат вистинските вредности изразени преку знаењето и компететноста, енергијата и правичната упорност, добрата проценка и правилните зафати, личниот интегритет и непристрасната осознаеност, професионалноста и самодовербата, креативноста и инвентивноста, објективноста и урамнотеженоста, ентузијазмот и оптимизмот, комуникативноста и разбирањето на другиот/ другите, свесноста и совесноста, љубовта и посветеноста кон работата и луѓето и др., позитивни вистински вредности.

3). Barbuto, J. E. (Jnr) 2005. Motivation and transactional, charismatic, and transformational leadership: a test of antecedents. *Journal of Leadership and Organizational Studies*, 11 (4): 26-40.

Fromm, E., 1984, "On Disobedience and Other Essays" ed. Routledge and Kegan Paul, London, Melbourne and Henley, p.31

Feinberg, B. J., Ostroff, C., and Burke, W. W. 2005. The role of within-group agreement in understanding transformational leadership. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 78: 471-488.

Gellis, Z. D. 2001. Social work perceptions of transformational and transactional leadership in health care. *Social Work Research*, 25 (1): 17-25.

4). Barbuto, J. E. (Jnr) 2005. Motivation and transactional, charismatic, and transformational leadership: a test of antecedents. *Journal of Leadership and Organizational Studies*, 11 (4): 26-40.

Spreitzer, G. M., Perttula, K. H., and Xin, K. 2005. Traditionality matters: an examination of the effectiveness of transformational leadership in the United States and Taiwan. *Journal of Organizational Behavior*, 26: 205-227.

5). Yukl, G. (1994). *Leadership in Organizations* (3rd ed.). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall



Развивање на организациска култура

Забрзаниот развој на информатичките системи и информациските технологии, а и потребите кои ги носи времето на живеење, предизвикуваат многу значајни промени на организациската култура во сите сектори на стопанисување, а и пошироко. Голем број организации кои се одлучиле односно одлучуваат да развиваат организациска култура треба истата да ја креираат така што ќе овозможи потполно и препознатливо задоволување на сите барања и очекувања на стекхолдерите т.е. сопствениците на капиталот, вработените, купувачите, добавувачите и општествената заедница.

Во најголем број случаи се креира соодветна култура најчесто со сè поголема примена на лидерство, преку објавување на целите и бенифитот (придобивките) од тоа, континуирано приспособување на организациската структура со постојани промени во согласност со деловното опкружување, создавање на соодветна работна клима, како и со непосредно учество на вработените и нивното однесување кое всушност го чинат (прават) организациското однесување.

Но, организациското однесување (organizational behavior) никогаш не треба да се сфати како статичка категорија. Напротив, ова однесување е динамичка категорија која подлежи на постојано истражување, анализа и промена во насока на унапредување и усовршување. Тоа вклучува заеднички теми, како што се: мотивација (особено внатрешната мотивација), однесување, водство, начин на користење на моќта на лидерот, интерперсонална комуникација, групна структура, процеси на континуирано оспособување преку учење, тренинг и аплицирање на добиените сознанија, следење на состојбите во организацијата, одвивање на процесите, настанатите конфликти, стресни состојби, пројавувањето на мобинг и брзото интервенирање за спречување на истиот итн.

Некои аспекти на организациската култура

Битна карактеристика на организациската култура е тоа што таа се креира (оформува) за да остане долго со континуирано унапредување.

Организациската култура ги приближува и поврзува луѓето и помага за полесно усогласување на однесувањата и работењето во деловните средини. Постоењето на висока организациска култура е суптилна и софистицирана состојба која придонесува за подобрување на успешноста и делотворноста на организацијата.

На организациската култура влијаат многу фактори, како што се: начинот на водење и управување, меѓусебните односи на вработените, деловните процеси, карактеристиките на организацијата, надворешните влијанија и сл.



Клучна улога во влијанието на организациската култура има водството во организацијата. Лидерите мораат да бидат достоинствени во својата улога и јасно да ги почитуваат и преферираат вистинските вредности, доколку сакаат да воспостават силна организациска култура. Со тоа, вредностите на организациската култура се препознаваат во склононоста и прифаќањето на одредени однесувања што кај вработените создаваат чувство на идентификација со организацијата, извршување на работните задачи со љубов и посветеност, континуирано унапредување на целокупниот квалитет во работењето, меѓучовечките односи и имиџот на организацијата.

Лидерите мораат длабински да ја познаваат организацијата, нејзината историја, најзината моментална состојба, вработените, нејзината мисија, визија, т.е каде и како треба да се оди⁶.

Но, во зависност на тоа кои фактори преовладуваат и какви вредности се преферираат, тогаш во организацијата преовладува добра или лоша организациска култура.

Влијателни фактори за промена на организациската култура

Иако вработените во работните средини ги носат во себе вредностите и верувањата, според воспитувањето и влијанието на социјалната средина од која доаѓаат и вредностите што владеат во фирмата, сепак тие се подготвени да ја прифатат и новопреферираната организациска култура и вредносните парадигми, доколку се убедени дека тие вредат да се прифатат.

Како прв основен елемент и фактор што има силно влијание врз промена на организациската култура и вредносните парадигми е лидерот на организацијата, како и неговиот раководен тим.

Лидерите мора да имаат темелно познавање на идентитетот и влијанието на организациската култура за да комуницираат, применуваат нови визии и да ги инспирираат следбениците во остварувањето на визиите⁷.

Втор елемент на организациската култура е улогата на поединците кои се истакнуваат со посебни особини, прифатени од мнозинството вработени во фирмата. Тоа, пред сè, се луѓе кои можат да го поведат мнозинството вработени.

Трет елемент се односите во организацијата. Тие, главно, се однесуваат на „ткивото” на културата, односно на вообичаен начин на кој се одвиваат активностите, начинот на кој луѓето се дружат, комуницираат,

6). Jurković R. 2006. Korporativna kultura, <http://www.tportal.hr/gospodarstvo/poslovnivodic/fset.html>

7). Schein, E. (1990). Organizational culture and leadership. San Francisco: Jossey-Bass.

нивниот однос во работната средина и надвор од неа.

Четврт и многу важен елемент за промена на организациската култура е обуката, со особен акцент на преферирањето на вистинските вредности. Со обуката треба да бидат зафатени најпрвин раководните кадри, а потоа останатите кадри и вработените. Доколку фирмата нема можности да спроведе обука со сите вработени, тогаш обврзно мора да спроведе иницијална обука со сите раководни кадри.

Впрочем, предизвикот за спроведување на обука лежи во изнаоѓање на механизми со кои можат да се оспособат сите вработени да учествуваат во процесот на креирање на соодветна работна култура во фирмата⁸ (Јакимовски, Ј., 2003).

Важно е во организациската поставеност да се воспостават такви норми на однесување што фирмата би се сфатила како една целина, со чувство на почит меѓу вработените, соработка и меѓусебна доверба. Секогаш лидерот треба да знае дека големината на управувањето е во почитувањето на индивидуата. Впрочем, секогаш треба да се има предвид дека во центарот на организацијата (како систем) стои човекот и дека богатството на фирмата, пред сè, е во луѓето, а потоа доаѓаат машините и објектите. Притоа, со посебно внимание треба да се пристапува кон ефектуирањето на вработените кон подигнувањето на задоволството кон деловните партнери, особено купувачите.

Во тој поглед, најголема улога имаат лидерите т.е. трансформациските лидери не само што имаат визија, тие имаат и способност да ги убедат вработените да ја прифатат визијата како своја сопствена, создавајќи на тој начин доверба до реализацијата на истата⁹.

Современото работење подразбира заедничко, тимско работење, што се заснова врз придонесот на индивидуите. Тоа значи дека тимот го сочинуваат индивидуите и секоја од нив придонесува за тимот, а и тимот за индивидуата. Па, така, индивидуите преку своите тимови придонесуваат за фирмата и за себе.

Основата на сето ова лежи во професионалното оспособување, развивање и усовршување на секој вработен, а особено на раководителите во фирмите.

8). Јакимовски, Ј., 2003. „Партиципацијата како цел во креирањето на социјалниот живот”, Научен собир, Партиципација во креирање на социјалниот живот, Институт за социолошки и политичко-правни истражувања, Скопје и Фондација „Фидрих Еберт”, канцеларија Скопје, 20 февруари 2003 год., стр. 4

9). Oakley, E. & Krug, D. (1991). *Enlightened Leadership*, Fireside, New York.



Истражувачки резултати за прифаќање на обука

Со цел да се добијат поцелосни сознанија дали вработените во фирмите се спремни да прифатат промена на организационата култура за нејзино унапредување, во периодот мај-јуни 2007 година беше извршено емпириско истражување на околу 400 испитаници (394 со целосен одговор), во 34 организации во Р.Македонија, преку анкета и интервју.

На испитаниците им беа поставени следниве прашања:

- Дали сте задоволни од раководењето во вашата фирма?
- Дали сте задоволни од меѓучовечките односи во фирмата?
- Дали е или не е потребно да се изврши промена на организациската култура во вашата организација?

Испитаните менаџери на прашањето кое гласеше: дали сметате дека вработените се задоволни од вашето раководење, одговориле дека вработените се многу задоволни или во процент 82 %. Додека пак испитаните вработени одговориле дека не се задоволни - 69 %.

На прашањето: дали сте задоволни од меѓучовечките односи во организацијата, повторно се добија контрадикторни одговори на испитаните менаџери и испитаните вработени, со што може да се заклучи дека задоволството на вработените и по овој индикатор е доста ниско односно 22 %, со израз на големо незадоволство 72 %.

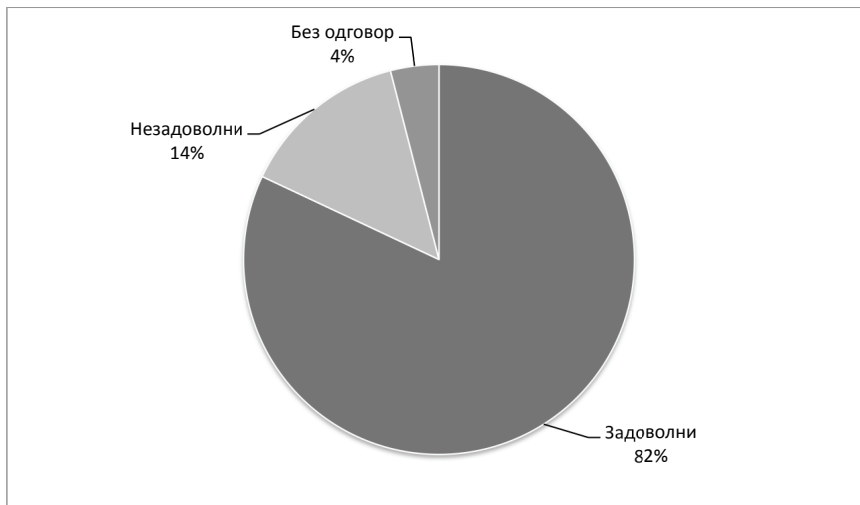
Веќе на третото прашање кое гласеше: дали е или не е потребно да се изврши промена на организациската култура во организацијата, одговорот беше приближен над 50%, односно менаџерите одговориле дека е потребно - 57%, а додека вработените - 70 %.

Од добиените резултати општ заклучок е дека во поголем број од истражуваните фирми владее лоша организациска култура, па затоа е неопходна обука и промена на организациската култура.



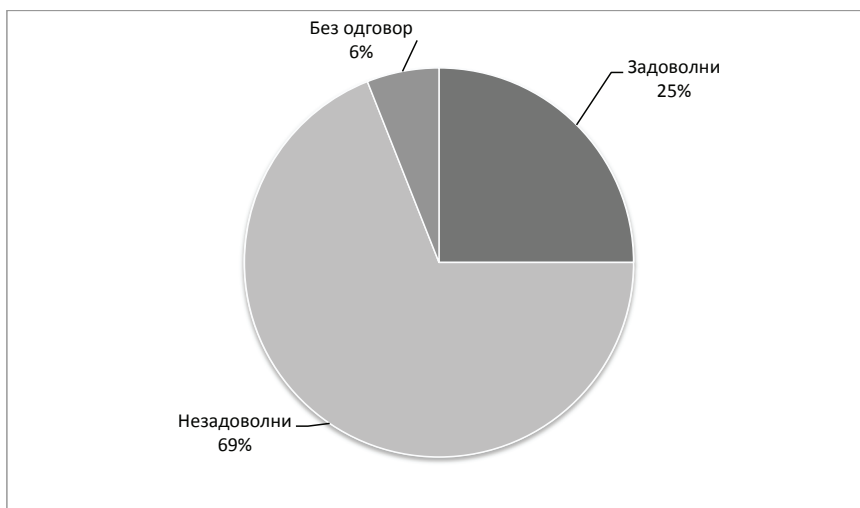
Графикон 1

Задоволство на раководителите од раководењето во организацијата



Графикон 2

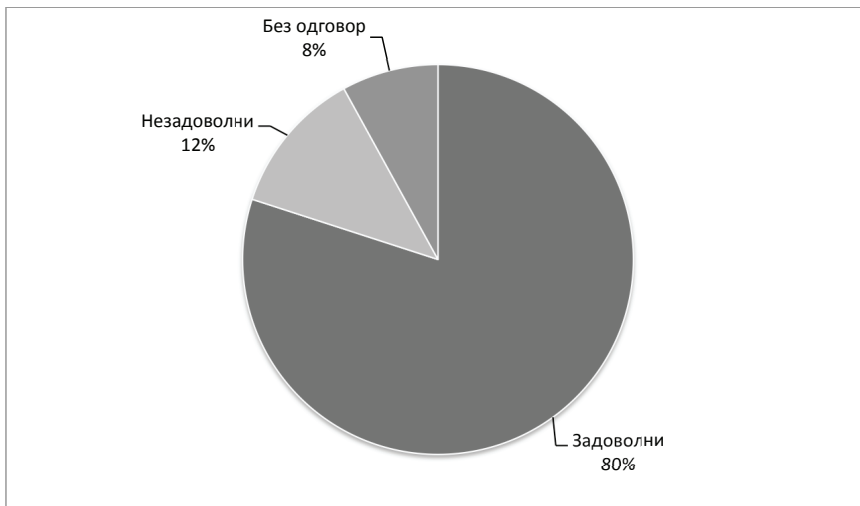
Задоволство на вработените од раководењето во организацијата





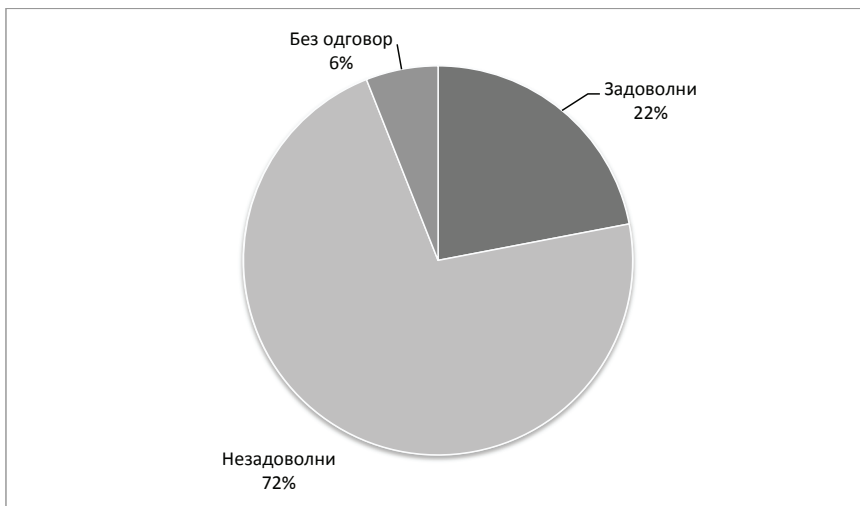
Графикон 3

Задоволство на раководителите од меѓучовечките односи во фирмата



Графикон 4

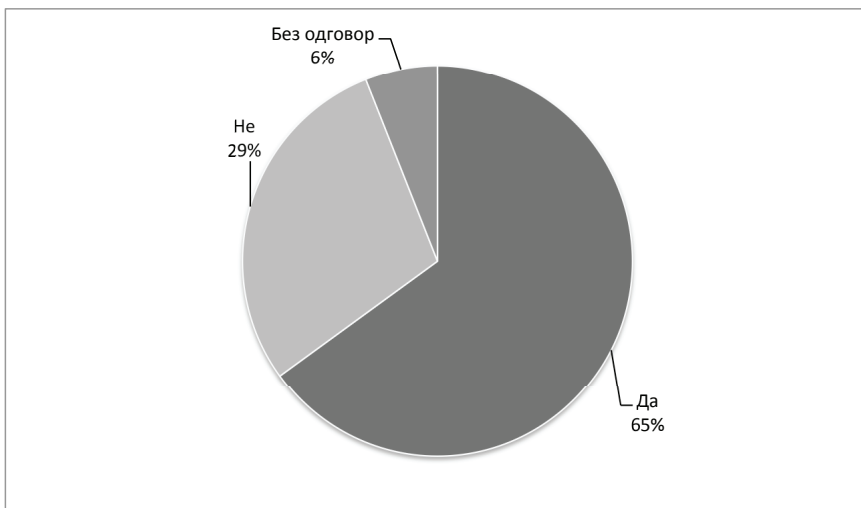
Задоволство на вработените од меѓучовечките односи во фирмата





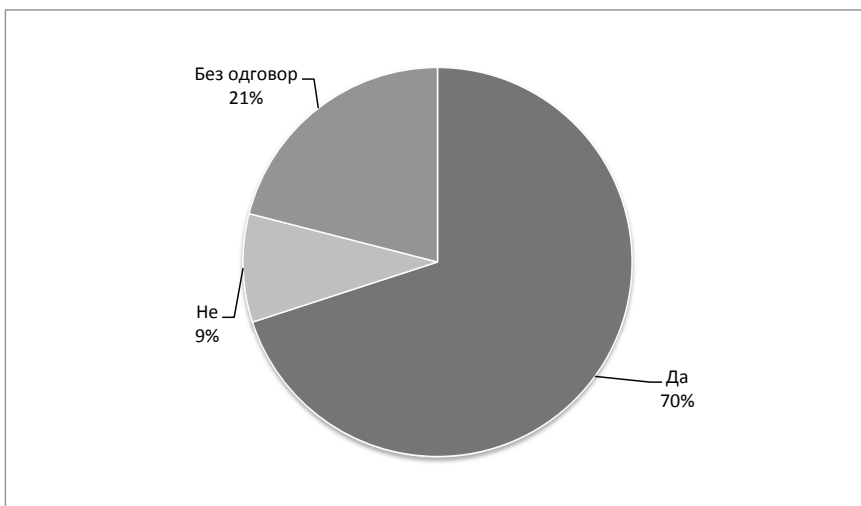
Графикон 5

Задоволство на раководителите од меѓучовечките односи во фирмата



Графикон 6

Задоволство на вработените од меѓучовечките односи во фирмата





Заклучок

Способноста да се иновира или да се креира нова, пред сè, добра организациска култура е круцијален момент за придобивање на компететност за совладување на проблемите и приграбување на перформансите во ова турбулентно време.

Организациите треба да ангажираат трансформациски лидери кои поседуваат изграден вредносен систем со вистински вредности, со перформанси на идеализирано влијание (атрибути и однесувања), лични угледи, убедителни изрази, испиративна мотивација, интелектуална стимулација, јасна визија и разумна храброст, кои умеат да влијаат врз сите вработени т.е. членови на организацијата за прифаќање на перформансите на новата култура.

При промената на организациската култура кон нејзино усовршување треба да се изврши и „промена“ т.е. „трансформирање“ на луѓето да се променат во срцето и душата; да ги прошираат нивните погледи, нивната визија, да развиваат добри меѓучовечки односи, меѓусебно разбирање, доверба, креативност, инвентивност, партиципативност и самокритичност (самоконтрола).

Тоа бара визија, иницијатива, трпение, респект, истрајност, храброст и вера да се биде вистински лидер.

Користена литература

- Barnett, A. 2003. The impact of transformational leadership style of the school principal on school learning environments and selected teacher outcomes: a preliminary report. Paper presented at NZARE AARE, Auckland, New Zealand, November. Manuscript available from author, by Iain Hay Ph.D. Leadership of Stability and Leadership of volatility: Transactional and Transformational Leaderships Compared <http://www.academicleadership.org/articles/show/114/>
- Bryant, S. E. 2003. The role of transformational and transactional leadership in creating, sharing and exploiting organizational knowledge. *Journal of Leadership and Organizational Studies*, 9 (4)
- Barbuto, J. E. (Jnr) 2005. Motivation and transactional, charismatic, and transformational leadership: a test of antecedents. *Journal of Leadership and Organizational Studies*, 11 (4).
- Fromm, E., 1984, „On Disobedience and Other Essays“ ed. Routledge and Kegan Paul, London, Melbourne and Henley, p.31.
- Feinberg, B. J., Ostroff, C., and Burke, W. W. 2005. The role of within-group agreement in understanding transformational leadership. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 78.

- Gellis, Z. D. 2001. Social work perceptions of transformational and transactional leadership in health care. *Social Work Research*, 25 (1).
- Јакимовски, Ј., 2003: „Партиципацијата како цел во креирањето на социјалниот живот“, Научен собир, Партиципација во креирање на социјалниот живот, Институт за социолошки и политичко-правни истражувања, Скопје и Фондација „Фидрих Еберт“, канцеларија Скопје, 20 февруари 2003 год., стр. 4
- Jurković R. 2006. Korporativna kultura**, <http://www.tportal.hr/gospodarstvo/poslovnivodic/fset.html>
- Oakley, E. & Krug, D. (1991). *Enlightened Leadership*, Fireside, New York.
- Jung, D. I. and Avolio, B. J. 1999. Effects of leadership style and followers' cultural orientation on performance in group and individual task conditions. *Academy of Management Journal*, 41.
- Schein, E. (1990). *Organizational culture and leadership*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Spreitzer, G. M., Perttula, K. H., and Xin, K. 2005. Traditionality matters: an examination of the effectiveness of transformational leadership in the United States and Taiwan. *Journal of Organizational Behavior*, 26.
- Yukl, G. (1994). *Leadership in Organizations* (3rd ed.). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Веб-страници

1. www.academicleadership.org
2. www.thesportjournal.org
3. www.tradexim.hr/organizacijska-kultura.html
4. www.tportal.hr/gospodarstvo/poslovnivodic/fset.html
5. www.liderpress.hr
6. www.svanconsulting.com



РАМКА НА ЕФЕКТИВНОТО ЗДРАВСТВЕНО ОПФАЌАЊЕ FRAMEWORK OF EFFECTIVE HEALTH CARE COVERAGE

Доц. д-р Александар Костадиновски

Abstract

The distribution of health care interventions to individuals who need them is a crucial step, which should contribute to achieve social goals such as improving the health of the population and reducing health inequalities. This natural focus on delivery of interventions is the reason for the attention paid to measures of utilization and access to health care services in the process of defining health policy. But the delivery of health care services can be valued through a more comprehensive measure of health care coverage. The time gap between the actions of the health system and health care coverage as their semi-product is less than between the actions of the health care system and the final results they achieved on patients.

Key words: *health care coverage, health care interventions, health benefit, efficiency, effectiveness.*

Вовед

Здравствените системи треба да испорачаат онолку здравствена придобивка на населението колку што е остварливо со постојните ресурси и знаења. Концептуалната и аналитичката рамка користена при дефинирање и мерење на опфаќањето на здравствениот систем помага во разбирање и мерење на придонесот што факторите, како географскиот пристап, расположливоста на ресурсите, културната прифатливост, финансиската способност и квалитетот на заштитата го имаат во опфаќањето на здравствениот систем.

Моделите на квантифицирање на придонесот на различните фактори на здравствениот систем кон здравјето на популацијата, една од финалните цели на здравствените системи, се исклучително корисни во идентификување на специфичните ограничувања при испорака на здравствените услуги и можат да бидат силни средства на политиката

за ефективно раководење. Менаџерите на програмите за испорака на интервенциите, како на пример детска имунизација, DOTS за туберкулоза, претпородилна грижа, зрачење на ракот на матката и сл. опсежно ги анализираат ваквите програми и известуваат за нивното опфаќање.¹ Во овие анализи, здравственото опфаќање (Cj) се дефинира како пропорција од населението кое има потреба од одредена здравствена интервенција и поединците кои де факто ја примаат интервенцијата.² Формално тоа може да се покаже на следниов начин:

$$Cj = \frac{Nj}{Mj} \quad [1]$$

каде што Nj е бројот на луѓето кои ја примаат интервенцијата j и Mj е вкупната популација која има потреба од ваква интервенција. Соодветно влијание има содржината и ефективноста на интервенциите, а не само вкупниот волумен на услуги. Се верува дека е корисно да се дефинираат концептите и мерилата на здравственото опфаќање кои се значајни како за поединците, така и за популационите групи. Концептуалната конзистентност помеѓу овие две нивоа ќе овозможи декомпозиција на опфаќањето според одделна интервенција и популациона група, придонесувајќи во сеопфатна оценка на нееднаквостите во здравственото опфаќање.

Податоците за опфаќањето со специфични интервенции, користењето на здравствените услуги или пристапот, вообичаено се известуваат отпосле - *ex post* (по случување на фактот). Додека, пак, заедничката претстава на опфаќањето, сепак има антиципаторен или *ex ante* карактер. Поединците веруваат дека се покриени од здравствениот систем доколку ги примаат соодветните интервенции во моментот кога за тоа ќе имаат потреба. Неусогласеноста помеѓу заедничката претстава на опфаќањето и прикладноста во нејзиното мерење отпосле може да биде фиксирана преку разгледување на опфаќањето низ термините на веројатноста (веројатност за примање на интервенцијата во моментот кога е потребна).

1). www.who.int/gtb/publications/globrep00/index.html

2). Taylor G.D, Aday L.A, Andersen R: A social indicator of access to medical care. Journal of Health & Social Behavior, 1975, стрп.39



1. Очекуваната здравствена придобивка и ефективното здравствено опфаќање

Врз основа на претходно споменатото може да се извлече формална дефиниција на здравственото опфаќање (покритие). На ниво на поединец, опфаќањето може да се дефинира као веројатност за примање на неопходната здравствена интервенција, која е условена од потребата за здравствена заштита. Можеме да го сумираме опфаќањето низ целата група на поединци преку земање предвид на веројатноста на секое поединечно барање за интервенција. Во формулата:

$$C_j = \frac{\sum_i C_{ij} d_{ij}}{\sum_i d_{ij}} \quad [2]$$

каде што C_{ij} веројатноста на поединецот i кој прима интервенција j е условена од постоење на здравствена состојба која би имала корист од интервенцијата j и d_{ij} е веројатноста за постоење на здравствена состојба која бара интервенција j за поединецот i .

Со цел да се идентификува ширината до која здравствените системи испорачуваат услуги на ниво на нивниот потенцијал, дефиницијата на здравственото покритие мора да опфати не само едноставно испорачување на интервенција, туку исто така испорачување на потенцијална здравствена придобивка остварлива преку интервенцијата. За да се прошири дефиницијата на опфаќањето, најпрво мора да се формализираат концептите на здравствена придобивка, ефикасност, ефективност.

Здравствена придобивка. Очекуваната здравствена придобивка од интервенцијата j за индивидуата i (HG_{ij}) може да се дефинира како разлика помеѓу очекуваниот здрав живот на индивидуата i која ја прима потребната интервенција j ($HALE_{ij}$) и очекуваниот здрав живот на истата индивидуа i без примање на интервенцијата j ($HALE_i$):

$$HG_{ij} = HALE_{ij} - HALE_i \quad [3]$$

Во случаи кога постојат определени екстерналии поврзани со испораката на интервенцијата на индивидуата i , ваквата дефиниција не е доволна. На пример, третманот на поединецот со белодробна туберкулоза ќе ги намали ризиците на пренесување на туберкулозата на остатокот на популацијата. Здравствената придобивка од испорачување



на интервенцијата j на поединецот i треба да биде воопштена и да ги вклучи сите промени во очекуваниот здрав живот на сите поединци во популацијата. За среќа, ваквата дистинкција е квантитативно значајна за многу ограничен број на интервенции, така што заради поедноставување во понатамошното разгледување претпоставуваме дека не постојат вакви екстерналии.

Ефикасност. Во клиничките расправи за ефикасноста поединците кои имаат повеќе болести или припаѓаат на определени старосни групи се често исклучени. Еден начин на прикажување на замислата за ефикасност е нејзино поврзување со здравствената придобивка каде што давателите постапуваат оптимално, ги имаат сите достапни технологии и пациентите се придржуваат до пропишаниот третман. Тоа се прикажува на следниов начин:

$$Efc_j = \frac{\sum_{i=1}^I HG_{ij} | X_i \neq excl.criteria, P_{ik} = P_{opt}, Y_{ij} = 1, R_{ik} = 1, \forall k = 1, \dots, k}{I} \quad [4]$$

каде што HG_{ij} е здравствената придобивка за индивидуата i од интервенцијата j ; P_{jk} се перформансите на давателот k низ термините на техничкиот квалитет на интервенцијата и имајќи ги предвид расположливите ресурси; P_{opt} се оптималните перформанси на давателот; Y_{ij} и R_{jk} се индикатори на усогласеност и достапност на ресурсите кои се еднакви на 1 во идеална ситуација; X_i е сет на карактеристики на поединецот и I број на поединци надвор од исклучените критериуми (повеќе заболувања, определени старосни групи, изложеност на ризични фактори и сл.).

Треба да се забележи дека здравствената придобивка не е стандардна единица за ефикасност. Традиционално ефикасноста се изразува низ термините на намалување на стапката на морталитет и заболување, преживување во рамки на специфичен временски интервал по клиничкиот третман, редуцирање на интензитетот и фреквенцијата на клиничките симптоми и сл. Тешко е да се компарира ефикасноста на различните видови на интервенции доколку се изразени во различни термини. Ваквиот проблем може да се надмине преку употреба на здравствената придобивка како единица на ефикасност. Ова е оправдано и од практични причини, бидејќи на крајот сите други традиционални единици упатуваат на подобрувања во очекуваниот здрав живот, кој ги опфаќа фаталните и нефаталните здравствени резултати.

Ефективност. Во реалноста, како последица на болестите на

поединецот, неговото однесување и перформансите на давателот, потенцијалната здравствена придобивка претставена со ефикасноста често не се постигнува. Актуелната здравствена придобивка која е дел од ефикасноста е реферирана како ефективност.³ Формално, ефективноста на интервенцијата j на поединечно ниво може да се дефинира како здравствена придобивка на просечен поединец од интервенцијата. Тоа може да се прикаже преку следново:

$$Eft_j = \frac{\sum_{i=1}^N HG_{ij}}{N} \quad [5]$$

каде што HG_{ij} е здравствената придобивка за поединецот i со интервенција j и N големина на популацијата.

Ефективно опфаќање. Кога просечниот поединец во популацијата ќе каже дека е покриен од здравствениот систем во случај на депресија, тоа најверојатно значи дека доколку индивидуата добие клиничка депресија таа ќе прими соодветен третман. Ваквата вообичаена забелешка е одраз на многуте фактори, вклучувајќи го квалитетот на заштитата и финансискиот, физичкиот, културниот пристап кон давателите. Ефективното опфаќање ја мери очекуваната здравствена придобивка од интервенцијата j во однос на потенцијалната здравствена придобивка можна со оптимални перформанси на давателите во даден здравствен систем. Ефективното опфаќање (EC_{ij}) на поединецот со интервенцијата j може да биде претставено преку следнава равенка:

$$EC_{ij} = \frac{HG_{ij} C_{ij}}{(HG_{ij} | P_{ik} = P_{opt}, Y_{ij} = 1, R_{jk} = 1, \forall k = 1, \dots)} \quad [6]$$

каде што HG_{ij} е очекуваната здравствена придобивка од интервенцијата j за поединецот i ; C_{ij} е веројатноста за примање на ефективна интервенција j за поединецот i условена од присуството на здравствен проблем.

Како и кај опфаќањето, така и ефективното опфаќање може да биде едноставно собрано за поединците преку земање предвид на веројатноста дека ќе имаат потреба од интервенција:

3). Maxwell RJ: Dimensions of quality revisited: from thought to action. Quality of Health Care, 1992, 1:стр.171

$$EC_{ij} = \frac{\sum_{i=1}^n HG_{ij} C_{ij} d_{ij}}{\sum_{i=1}^n (HG_{ij} | P_{ik} = P_{opt}, Y_{ij} = 1, R_{jk} = 1, \forall k = 1, \dots) d_{ij}} \quad [7]$$

Испитувањето на равенката за опфаќањето со интервенција [2] и равенката за ефективното опфаќање [7] открива дека ефективното здравствено опфаќање едноставно е опфаќањето помножено со делот на потенцијалната здравствена придобивка којашто била постигната со интервенцијата. Ова ја прави претставата за опфаќањето поблиска до влијанието на испорачаната здравствена услуга.

2. Детерминанти на ефективното здравствено опфаќање

Би било корисно да се развие мерило на ефективното здравствено опфаќање кое ќе ги опфати повеќекратните фактори поврзани со здравствените системи или поединците.⁴ Опфаќањето на поединецот може да биде одраз на повеќе фактори, како што е трошокот на бараната заштита, физичката близина на давателот, достапноста на медицинската технологија и човечките ресурси и социодемографските карактеристики. Во даден здравствен систем, веројатно е дека поединците со слични карактеристики се соочуваат со слични искуства во барањето на заштита за истиот здравствен проблем. Затоа, преку согледување на ex post опфаќањето на група на поединци со заеднички карактеристики можеме да бидеме оспособени да го предвидиме опфаќањето на сличните поединци кои тековно не се соочуваат со определен здравствен проблем, но може да побараат здравствена интервенција во иднина. Повеќепоследицната природа на ефективното опфаќање за поединецот i со интервенцијата j може да биде претставено со следнава функција:

$$EC_{ijk} = f(B_{jk}, I_j, Y_{ij}, Q_{ijk}, Z_{jik}, R_{jk}, HG_{ij}, P_{ijk}) \quad [8]$$

каде што EC_{ijk} е ефективно опфаќање; B_{jk} е цената на интервенцијата j понудена од давателот k ; I_j е расположливиот доход на поединецот; Y_{ij} е придржување на поединецот i до препорачаниот пропишан третман, Q_{ijk} е физичкиот пристап (изразен преку единица на време на патување) на поединецот i до давателот k кој ја испорачува интервенцијата j ; Z_{jik} е културната прифатливост на интервенцијата j понудена од давателот k на поединецот i ; R_{jk} е достапната технологија потребна за испорака на интервенцијата j од давателот k ; HG_{ij} е здравствената придобивка и P_{ijk} се

4). www.who.int/health-systems-performance/regional_consultations/amro_background.pdf

перформансите на давателот претходно објаснети. Ја користиме ваквата формулација во објаснување на некои важни градбени единки, но таа не е исцрпен каталог на сите детерминанти коишто можат да влијаат на ефективното опфаќање.

Во досегашниот дел ја дискутиравме концептуалната рамка на ефективното опфаќање како среднорочна цел на перформансите на здравствениот систем и мерило на функцијата на испорака на здравствените услуги. Со цел да се направи пресметката на ефективното опфаќање пооперативна, се предлага рамка во која јазот помеѓу актуелното и максималното ефективно опфаќање се расчленува во седум компоненти, кои во продолжение се објаснети.

1. Јаз во расположливост на ресурсите. Ваквиот јаз покажува дали доволно износи на ресурси и технологии се достапни во испорака на интервенцијата. Ова може да го вклучи бројот на здравствените установи, бројот на персоналот и достапноста на технологијата (лековите, опремата, и сл).⁵ За поединецот i јазот на достапноста на интервенцијата j може да се дефинира како веројатност за недобивање на интервенцијата, при што како единствен лимитирачки фактор се зема достапноста на давателот до потребната технологија за испорачување на интервенцијата. Тоа може да биде прикажано на следниов начин:

$$Av_{ij} = 1 - EC_{ijk} \mid (B_{jk} = 0, Z_{ijk} = \theta, Q_{ijk} = 0, P_{ijk} = P_{opt}, Y_{ij} = 1) \forall k, k = 1, \dots, n \quad [9]$$

Ваквото условно изразување укажува на тоа дека опфаќањето со достапни ресурси е разлика помеѓу идеалното ефективно опфаќање, кое се изедначува со 1 и ефективното опфаќање на индивидуата i со интервенција j доколку сите даватели ја нудат интервенцијата бесплатно ($B_{jk} = 0$), сите даватели биле лоцирани во непосредна близина на поединецот што значи дека времето на патување е нула ($Q_{ijk} = 0$), културната прифатливост на интервенцијата понудена од сите даватели била еднаква на определена прифатлива вредност θ , давателите ја испорачуваат интервенцијата оптимално, поединците целосно се придржуваат до третманот и од можните избори биле селектирани најефективните интервенции за дадена здравствена состојба. Единственото ограничување би било достапноста на технологијата. Мерењето на јазот во расположливите ресурси ќе бара оценка на поврзаноста помеѓу ефективното опфаќање и варијаблите во равенките [8] и [9].

2. Јаз во физичката достапност. Ваквиот јаз ја мери ширината до која интервенцијата е физички достапна на населението. На пример, добро

5). www.healthsystems.org/Pdfs/HNP_tecnote5a.pdf



познато е дека искористеноста на можностите за здравствена заштита се намалува како што се зголемува оддалеченоста на давателот.⁶ Времето е друг фактор на пристапноста поврзано со растојанието и можностите за транспорт. Всушност, времето на патување до здравствената установа и времето на чекање при прием од здравствен професионалец изгледа дека е сè повеќе поврзано со перцепцијата на потрошувачите за достапноста на услугите отколку со растојанието. Јазот во пристапноста на поединецот *i* за интервенцијата *j* може да се дефинира на начин сличен со јазот во расположливоста на ресурсите: станува збор за разлика помеѓу идеалното ефективно опфаќање на поединецот *i* со интервенцијата *j*, под претпоставка дека не постојат ограничувања од аспект на пристапноста (финансиска), културното прифаќање, расположливоста на ресурсите, квалитетот на давателот, придржувањето до третманот и изборот на вистинската интервенција. Единственото ограничување е физичкиот пристап. Формалното изразување на јазот на физичката пристапност може да биде конструирано на ист начин како и јазот во расположливост на ресурсите.

3. Јаз во финансиската достапност. Финансиската дозволивост зависи од износот на расположливиот доход за здравство на поединецот и исто така од начинот на кој е организирано финансирањето на здравствената заштита во земјата. Според тоа, јазот во финансиската достапност претставува празнина помеѓу идеалното ефективно опфаќање и ефективното опфаќање на поединецот *i* со интервенцијата *j*, под претпоставка дека не постојат други ограничувања освен во цената на интервенцијата.

4. Јаз во културната прифатливост. Ваквиот јаз ја мери ширината до која услугите се културно прифатливи за популацијата. Дури и доколку ресурсите се расположливи и пристапни, тие може да не бидат искористени доколку не се прифатливи од популацијата. Културната прифатливост ги вклучува немонетарните фактори како верување, религија, пол, видот на установа и одговорност за здравствените услуги.⁷ Информацијата за јазот во културната прифатливост е значајна во овозможување на донесувачите на политиките за подобро разбирање на употребата на услугите. Јазот во прифатливоста за поединецот *i* може да се дефинира како разлика помеѓу идеалното ефективно опфаќање и ефективното опфаќање со

6). Haynes R et al: Effects of distances to hospital and GP surgery on hospital inpatient episodes, controlling for needs and provision. *Social Science & Medicine*, 1999, 49, стр. 425

7). Penchansky R, Thomas J.W: The concepts of access: definition and relationship to consumer satisfaction. *Medical Care*, 1981, 19, стр.127



интервенцијата j под претпоставка дека не постојат други ограничувања освен во културната прифатливост.

5. Јаз во квалитетот поврзан со давателот. Под претпоставка на расположливи ресурси можеме да ги испитае ограничувањата во опфаќањето како последица на подоптималните перформанси на давателите. Важно е да се забележи дека на апсолутната скала, техничкиот квалитет ќе претставува функција на однесувањето на давателот и расположливите ресурси. Формално, јазот во квалитетот поврзан со давателот може да се дефинира како разлика помеѓу идеалното ефективно опфаќање и ефективното опфаќање на поединецот i со интервенцијата j , под претпоставка дека не постојат други ограничувања освен способноста на давателите да ги користат достапните технологии и ресурси во генерирање на здравствената придобивка за поединецот.

6. Јаз во придржување до третманот. Придржувањето до пропишаниот третман за хроничните болести претставува важен услов при реализацијата на потенцијалната здравствена придобивка од испорачаната интервенција. Разликата помеѓу целосниот потенцијал на ефективното опфаќање и ефективното опфаќање кога како единствено ограничување се јавува придржувањето до пропишаниот третман од страна на пациентот може да се дефинира како јаз во придржувањето.

7. Јаз во стратегискиот избор. Вообичаено постојат различни стратегии од кои треба да се изврши избор на една која треба да посочи определена здравствена состојба. Ефективноста на ваквите стратегии може да се разликува, а според тоа и здравствената придобивка која се реализира преку нивна имплементација. Јазот во стратегискиот избор може да се дефинира како разлика помеѓу максималното ефективно опфаќање на интервенциите, односно најдобрата изводлива стратегија за дадена здравствена состојба и максимално ефективното опфаќање со интервенцијата j , интервенција која била тековно избрана.

Идентификацијата на главните фактори кои придонесуваат во ограничување на ефективното опфаќање ќе биде екстремно корисна во анализата на политиките. Доколку поврзаноста помеѓу варијаблите како цени, растојание и сл. во равенката [9] е линеарна, расчленувањето на јазовите во опфаќањето е додатно. Сепак, во реалноста е веројатно дека повеќекратните фактори се меѓузависни еден со друг и на тој начин поврзаноста меѓу ефективното опфаќање и секоја од варијаблите во равенката [9] не е линеарна.



Во досегашната расправа го формализираме концептот на ефективно опфаќање на поединецот или групите на поединци за специфична интервенција. Важно е да се поврзе ефективното опфаќање со специфична интервенција кон општото опфаќање на здравствениот систем во целина.

Изјавата „јас сум опфатен со здравствениот систем“ може да се протолкува дека значи „доколку се разболам здравствениот систем ќе се погрижи за мене и ќе обезбеди соодветни интервенции“. Во контекст на ефективното опфаќање, ваквото гледање може да биде заземено како очекувана здравствена придобивка од сите потребни интервенции поделена со потенцијалната здравствена придобивка од ваквите интервенции, каде потенцијалната здравствена придобивка базира на систем којшто е пристаплив, достапен финансиски, прифатлив, расположлив и со висок квалитет. Формалното изразување на опфаќањето на здравствениот систем за повеќекратните интервенции се прикажува на следниов начин:

$$EC = \frac{\sum_{j=1}^n HG_j EC_j d_j}{\sum_{j=1}^n (HG_j | P_k = P_{opt}, R_{jk} = 1, \forall k = 1, \dots) d_j} \quad [10]$$

Истата логика која се применува кај поединечната интервенција може да се примени и кај севкупниот здравствен систем. Преку пресметката на опфаќањето на здравствениот систем можеме да ја дефинираме расположливоста, пристапноста, финансиската достапност, прифатливоста и квалитетот на опфаќањето поврзано со давателот на ниво на здравствениот систем. Формализацијата на ваквите факти е со ист формат како и кај поединечната интервенција.

Заклучок

Опфаќањето на здравствениот систем ги мери резултатите кои настанале во рамките на краток период по преземените акции во понудување на здравствените услуги. Ова ќе спречи расудување за перформансите на здравствените системи според резултатите на политиките имплементирани во релативно далечното минато, што ја редуцира политичката чувствителност при проценка на перформансите на здравствените системи. Рамките на испорака на здравствениот систем при мерење на пристапот и искористеноста, главно, се фокусирани на видовите на услуги (примарна заштита, болнички приеми, амбулантски посети, здравствени услуги на родилките и сл.), отколку на специфични интервенции. Ваквите рамки, главно, се загрижени за вкупниот волумен на испорачани услуги на поединците, според возраста, полот



и социоекономските групи. Придонесот на факторите на пристап, како што се растојанието до давателите и трошокот на бараната заштита, кон целите на здравствениот систем вообичено е простудиран во квалитативен контекст, а ретко квантифициран. Спротивно, рамката на ефективно опфаќање е загрижена со специфичните интервенции и нивниот придонес во постигнување на здравствена придобивка. Таа ги комбинира перспективата на здравствената интервенција со перспективата на здравствениот систем и овозможува квантификација на влијанието што различните поединечни и системски компоненти ги имаат на целите на здравствениот систем. Рамката претставува новина по тоа што таа овозможува расчленување на јазот помеѓу максималните потенцијални и очекувани здравствени придобивки на неговите причинители за потребите на анализа на политиката. Рамката може да им помогне на менаџерите на здравствениот систем да ги идентификуваат тесните грла во испорака на здравствените услуги и да дизајнираат соодветни стратегии. Ефикасноста треба да измери колку добро функционира здравствениот систем низ изразите на постигнување на неговите цели, вклучувајќи го здравственото опфаќање, споредено со максимумот што може да го постигне со расположливите ресурси.

Користена литература

- Haynes R et al: Effects of distances to hospital and GP surgery on hospital inpatient episodes, controlling for needs and provision. *Social Science & Medicine*, 1999.
- Maxwell RJ: Dimensions of quality revisited: from thought to action. *Quality of Health Care*, 1992.
- Penchansky R, Thomas J.W: The concepts of access: definition and relationship to consumer satisfaction. *Medical Care*, 1981.
- Taylor G.D, Aday L.A, Andersen R: A social indicator of access to medical care. *Journal of Health & Social Behavior*, 1975.
- www.who.int/gtb/publications/globrep00/index.html
- [www.who.int/health-systems-performance/regional_consultations/amro _background.pdf](http://www.who.int/health-systems-performance/regional_consultations/amro_background.pdf)



КОНЦЕПТОТ И ПРИНЦИПИТЕ НА НАЦИОНАЛНИТЕ ЗДРАВСТВЕНИ СМЕТКИ

THE CONCEPT AND PRINCIPLES OF NATIONAL HEALTH ACCOUNTS

Доц. д-р Александар Костадиновски

Abstract

Reforms in the health care sector often call for changes in the way of financing and delivery of health services. By proposing new models of public and private funding, policy makers and planners in the health care sector must understand their potential and limitations in allocation and mobilization of resources. Effective use of financial resources is a fundamental step in improving health care systems. Another goal is to achieve a fair distribution of the financial burden of health care, particularly in reducing its effects on the poorer population.

Key words: *national health accounts, health spending, health accounting, resources, sources, functions.*

Вовед

Националните здравствени сметки (НЗС) се средство кое им овозможува на земјите да генерираат и да стекнат сеопфатни финансиски информации. Според Poullier „националните здравствени сметки го сочинуваат систематското, сеопфатното и постојаното следење на движењето на ресурсите во здравствениот систем на земјата“.¹ Националните здравствени сметки се моќно средство дизајнирано да: 1) го процени износот и карактеристиките на здравствениите трошоци и 2) го подобри капацитетот на менаџерите да ги идентификуваат проблемите на здравствениот систем и можностите за промена, како и развој и следење на стратегиите за реформа.² Накратко, тие опишуваат

1). Jean-Pierre Poullier, Patricia Hernandez, Kei Kawabata: National Health Accounts: Concepts, Data Sources and Methodology, World Health Organization 2002, стр. 3

2). World Health Organization: A Short Guide to Producing National Health Accounts, Regional Office for the Eastern Mediterranean Cairo, 2005, стр. 9



од каде доаѓаат парите (изворите на фондовите), како и каде одат парите (употребата на фондовите). Hjortsberg смета дека целта на составување на националните здравствени сметки е да се постигне сеопфатна и постојана синтеза на активностите поврзани со здравството.³

Меѓународното искуство во развојот и употребата на здравствените сметки сугерира определен број на корисни димензии кои треба да се имаат предвид. Станува збор за следниве димензии:

- Финансиски извори (FS). Институции или ентитети кои ги обезбедуваат фондовите употребени во системот од страна на финансиските агенти. Тие се дефинирани како ресурси кои иницијално влегуваат во здравствениот систем за потребите на здравствените добра или услуги, било да потекнуваат од даноци, социјално осигурување, средства обезбедени од приватни субјекти како фирми, невладини организации, домаќинства или други субјекти;
- Финансиски агенти (HF). Институции или ентитети кои ги канализираат фондовите обезбедени од финансиските извори и ги употребуваат ваквите фондови за плаќање или набавки, активности во границите на здравствените сметки. Станува збор за системи за социјално осигурување, министерства за здравство, медицинско приватно осигурување, невладини организации и фирми;
- Даватели на здравствени услуги (HP). Субјекти кои ги примаат финансиските ресурси и ги употребуваат овие ресурси во производство на здравствени добра и услуги. Тука се вклучени јавни и приватни болници, клиника, домови за нега, здравствени центри на заедницата, приватни практиканти и сл;
- Функции (HC). Видови на испорачани добра и услуги, како и активности извршени во границата на здравствените сметки. Тука се вклучени услуги на пациенти згрижени во болници, амбулантски услуги, јавни здравствени интервенции и сл. Поврзаните здравствени функции, како дел од вкупните, се однесуваат на инвестициите, обуката, развојот и истражувањето;
- Трошоци на ресурсите (фактори на производство) (RC). Фактори или инпути употребени од извршителите или финансиските агенти во производство на конзумираните добра и услуги или активности извршени во рамки на системот. Тука се вклучени варијаблите како работна сила, лекови и фармацевтски производи, медицинска опрема и сл.;
- Корисници. Дефинирани преку дистрибутивни табели во кои вредностите на произведените добра и услуги се класифицирани

3), Catharine Hjortsberg: National Health Accounts – Where are we today?, Swedish International Development Cooperation Agency 2001, стр. 5



според географска локација, полова, етничка и верска припадност, демографски карактеристики, нивниот социоекономски и здравствен статус.

1. Предизвици во развивање на НЗС

Процесот на развивање на НЗС не може да се оствари без јасна претстава за напорите, времето и трошоците кои треба да се инволвираат во процесот.

Чекорите во подготвување на НЗС се следни:

1. Трошокот на проектот за здравствени сметки. Сумата на потребни ресурси зависи од тековната состојба со здравствените и финансиските информативни системи. Во многу земји кај кои се достапни определени податоци за развојот на здравствените сметки, трошоците во првата година за земја со средна големина и сложеност на системот се движат помеѓу 50.000 – 75.000 долари; трошоците од следните години во голема мера се апсорбирани како трошоци за генерирање на периодични статистички податоци.
2. Временска рамка за поставување на здравствените сметки. Искуствата кај најголем број од земјите покажуваат дека корисни НЗС може да бидат склопени за 12-18 месеци со тим од 3-6 аналитичари со неполно работно време. Прелиминарни претстави понекогаш може да се добијат и во пократки временски рамки, но покомплетните, подетализирани и поспецифични анализи бараат повеќе време, особено доколку класификацијата на здравствените сметки се врши по прв пат и за тоа се потребни спроведување на анкети на домаќинствата и давателите. Треба да бидат направени напори за побрзо завршување, со цел користа од НЗС да биде навремена.
3. Лоцирање на проектот на здравствени сметки. Четири фактори може да имаат влијание во изборот на локација: резултатите лесно да станат достапни за институциите и луѓето задолжени за здравствената политика; политичките и институционалните мешања се минимизирани, така што работата може да продолжи без значителни поместувања кои би биле резултат на политичките и институционалните промени; претставниците од различни институции кои можат да придонесат во НЗС без поголеми потешкотии можат да се соберат за да соработуваат и пристапот до информациите потребни во подготовка на сметките е овозможен. Локацијата која ги задоволува ваквите услови се разликува од земја до земја. Таа може да биде: министерството за здравство, финансии, статистика или планирање; универзитетите или невладините институти за истражување.



Како и кај кој било производствен процес, така и НЗС се потпираат на факторите на производство. Во основа, ваквите фактори може да ги поделиме во три категории: работна сила (луѓе), капитал (средства) и суровини (податоци).

1. Луѓе. Во најголем број земји, задачата во подготвување на здравствените сметки најдобро се исполнува од мал тим на експерти (3 до 5), кои работат за (или со) засегнатите државни агенции. Здравствените сметководители треба да произлезат од оние поединци кои се запознаени со националните економски статистики и сметководствени практики, националниот здравствен систем и здравствени политики и оние личности кои имаат искуство во употреба на податоците и информациите генерирани од различни субјекти во здравствениот систем.
2. Средства. НЗС се доста интензивни во поглед на употреба на податоците. Постојат моменти кога треба да се обработат големи датотеки на истражувања, поради што е потребен компјутер со табеларни програми и добар статистички софтверски пакет.
3. Податоци. За да се комплетираат основните проценки за вкупните трошења во здравството како и нивна спецификација, потребни се различни видови на податоци за државните и приватните трошења. До нив се стигнува преку секојдневно пристапните извори на податоци, како што се државните финансиски сметки и белешки, извештаите на здравствените осигурителни компании и постоечките анкети.

2. Употреба на табелите на здравствени сметки

Националните здравствени сметки се презентираат како сет од дводимензионално поврзани табели. Една од ваквите димензии може да се замисли како „извор“ на фондовите, а другата како „употреба“ на фондовите. По правило, изворната димензија се прикажува како колони во табелата, а димензијата на употреба како редови. Секоја промена во податоците во некоја од челиите на табелата ќе има влијание на останатите.

Искуството од земјите каде што се создадени здравствени сметки покажува дека три од наведените димензии се критични за точна проценка на вкупните трошења во здравството. Тоа се димензиите на финансиските агенти, давателите и функциите. Консеквентно, следниве табели се сметаат како суштински табели на НЗС:

- Здравствени трошоци според видот на финансискиот агент и видот на давателот (HF x HP). Табела 1 ни покажува кои финансиери и купувачи ги поддржуваат кои даватели во системот. Таа опишува како фондовите се дистрибуирани помеѓу различни видови на даватели, на



пример колкав дел од вкупните трошоци оди за болниците во однос на давателите на амбулантна заштита. Ваквата дистрибуција може да биде значаен показател за приоритетот даден во практиката на здравствена заштита, а во однос на дефинираната политика. Бидејќи различните финансиски агенти често користат различни методи за плаќања и набавка, ваквата табела може да обезбеди стартна точка во оценката на ваквите разлики. Оваа табела обезбедува основа за компарации на показателот трошоци – ефикасност помеѓу видовите на испорачатели на здравствени услуги.

- Здравствени трошоци според видот на давателот и видот на функцијата (HP x HC). Табелата 2 обезбедува корисна перспектива за придонесот на различни видови на даватели кон вкупните трошења на специфични видови на услуги. Со табелата е можно да се проучат вкупните трошоци на јавните здравствени програми и да се согледаат уделите во трошењето, пресметани по болници и даватели на амбулантна заштита, со цел да се има предвид местото на создавање на трошоците за оваа значајна функција на здравствениот систем.
- Здравствени трошоци според видот на финансискиот агент и функцијата (HF x HC). Табела 3 ни покажува кој финансира какви видови на услуги во рамки на здравствениот систем. Таа ги расветлува некои од важните прашања поврзани со ресурсите кои треба да се имаат предвид при креирање на здравствената политика. На пример, алокацијата на ресурси кон приоритетните здравствени услуги (како што е контролата на здравствени услуги) е една од важните цели која властите се обидуваат да ја остварат во подобрување на перформансите на здравствениот систем. Ваквата табела го расветлува релативното значење на јавните и приватни финансиски агенти во поглед на различните функции на здравствената заштита и поврзаните активности.

Табела 1. Национални здравствени трошоци според видот на финансиски агент и давател (HF x HP)

Даватели на здравствени услуги	Финансиски агенти									
	HF.1 Општа власт			HF.2 Приватен сектор					HF.3 Остаток	Вкупно
	HF.1.1 Територијална власт		HF.1.2 Фондови за социјално осигурување	HF.2.1 Приватно социјално осигурување	HF.2.2 Друго приватно осигурување	HF.2.3 Приватни директни плаќања на граѓаните	HF.2.4 Непрофитни институции кои опслужуваат домаќинства	HF.2.5 Приватни фирми и корпорации		
	HF.1.1.1 /Централна власт	HF.1.1.2 /Државна реонска власт								
HP.1 Болници										
HP.2 Институции за нега и престој										
HP.3 Даватели на амбулантска нега										
HP.4 Малопродажба и други даватели на добра										
HP.5 Испорака и администрација на јавни здравствени програми										
HP.6 Општа здравствена администрација и осигурување										



НР.7 Сите други гранки											
НР.8 Институции кои вршат поврзани здравствени функции											
НР.9 Останато											
Трошоци за здравство											

Табела 2. Национални здравствени трошоци според видот на давател и според функции (НР x НС)

Функции	Даватели на здравствени услуги									Вкупно
	НР.1 Болници	НР.2 Институции за престој и нега	НР.3 Даватели на амбулантска заштита	НР.4 Малопродажба и други даватели на добра	НР.5 Испорака и администрација на јавни здравствени програми	НР.6 Општа здравствена администрација и осигурување	НР.7 Сите други гранки	НР.8 Институции кои вршат поврзани здравствени функции	НР.9 Останато	
НС.1 Услуги за лекарска грижа										
НС.2 Услуги за рехабилитациона грижа										
НС.3 Услуги за долгорочна нега										
(дополнителни внесови)										
Национални здравствени трошоци										



- Здравствени трошоци според видот на финансискиот извор и финансискиот агент (FS x HF). Табелата 4 ја покажува истакнатата улога што секој извор ја има во финансирање на секој финансиски агент и воопшто во вкупното трошење. Ваквата табела може да ги разјасни важните аспекти на дистрибуција на финансиските придонеси кон системот на здравствена заштита низ главните видови на финансиски извори. На пример, домаќинствата, а вообичаено фирмите, придонесуваат во вкупните трошења во здравствениот сектор како преку директните трошоци така и преку придонесите за социјално и приватно осигурување. Со оваа табела може да се пресмета колку вкупно изнесуваат ваквите придонеси како и нивната релативна големина.

Табела 3. Национални здравствени трошоци според функции и финансиски агенти (HF x HC)

Функции	Финансиски агенти										Вкупно
	HF.1 Општа власт				HF.2 Приватен сектор						
	HF.1.1 Територијална власт			HF.1.2 Фондови за социјално осигурување	HF.2.1 Приватно социјално осигурување	HF.2.2 Друго приватно осигурување	HF.2.3 / Приватни директни плаќања на граѓаните	HF.2.4 Непрофитни институции кои опслужуваат домаќинства	HF.2.5 Приватни фирми и корпорации	HF.3 Остаток	
	HF.1.1.1 Централна власт	HF.1.1.2 Државна реонска власт	HF.1.1.3 Локална општинска власт								
НС.1 Услуги за лекарска грижа											
НС.2 Услуги за рехабилитациона грижа											
НС.3 Услуги за долгорочна нега											



(дополнителни внесови)												
Национални здравствени трошоци												

Табела 4. Национални здравствени трошоци според финансиски агенти и финансиски извори (FSxHF)

Финансиски агенти	Финансиски извори										
	FS.1 Јавни фондови				FS.2 Приватни фондови						
	FS.1.1 Приходи на централната власт	FS.1.2 Приходи на регионални и општински власти	FS.1.3 Други јавни фондови	Вкупно	FS.2.1 Фондови на работодавачи	FS.2.2 Фондови на домаќинства	FS.2.3 Непрофитни институции кои служат поединци	FS.2.4 Други приватни фондови	Вкупно	FS.3 останато	Вкупно
HF.1.1.1 Централна власт											
HF.1.1.2 Државна реонска власт											
HF.1.1.3 Локална општинска власт											
HF.1.2 Фондови за социјално осигурување							a				a
HF.2.1 Приватно социјално осигурување							a				a
HF.2.2 Друго приватно осигурување							a				a



HF.2.3 Приватни директни плаќања на граѓаните											
HF.2.4 Непрофитни институции кои опслужуваат домаќинства											
HF.2.5 Приватни фирми и корпорации											
HF.3 Остаток											
Вкупно											

Забелешка: Засенетите ќелии се неприменливи

а. Се однесува само на програмските придонеси. Придонесите на институциите за вработените се опфатени со FS.2.1

- Трошокот на ресурси употребени во производство на здравствените добра и услуги. Ваквата табела може да се конструира на два различни начина за да се илустрира учеството на националните здравствени трошоци, приложено преку вредноста на работната сила, понудата на лекови и други фармацевтски производи, опремата, зградите и сл. Ваквата информација е клучно средство за следење при определување на севкупните перформанси на системот и обезбедува основа за анализа на ефикасноста на производство и употреба на ресурсите. Двете формулации на ваквата табела се разликуваат во поглед на димензијата употребена во колоната. Доколку табелата се подготвува со намера да ги покаже давателите според трошокот на ресурсите ($HP \times RC$), фокусот повеќе е ставен на разликите во ефикасноста помеѓу различните производствени модели, особено кога тоа може да се поврзе со дополнителни информации за активностите и резултатите на здравствена заштита. Доколку пак финансиските агенти се употребени како димензија во колоната ($HF \times RC$), табелата ја олеснува проценката за тоа како различните стратегии за финансирање и алокација влијаат на различните миксови на инпути.

- Дистрибуција на здравствените трошоци помеѓу населението. Познавајќи го учеството на вкупните трошоци во однос на различните групи што ги засегаат, се обезбедува значајна севкупна слика за дистрибуциониот карактер (правичноста) на трошењето во здравствениот систем. Станува збор за анализа на бенефитот од ваквите трошоци во однос на населението. Појасна слика за правичноста на здравствениот систем се обезбедува доколку димензиите на населението (староста и полот, социоекономскиот статус, здравствениот статус, географската локација) вкрстено се посматраат со димензиите финансиски агенти, даватели, функции и финансиски извори.

Табела 5. Национални здравствени трошоци според финансиски агент и според возраст и пол на населението

[illegible]



Возрасни 65-74	M											
	F											
Стари 75-84	M											
	F											
Најстари 85+	M											
	F											
Сето население	M											
	F											
	All											

3. Улогата на сметководителот во здравството

Здравственото сметководство се соочува со константен предизвик и непрекината потрага во задоволување на критериумите на сензитивност на прашањата на политиката, сеопфатност, постојаност, навременост и сл., како и во олеснување на теренските компарации. Од сметководителите во здравството се очекува да ги споделуваат, на професионално ниво, најголем дел од атрибутите карактеристични за сметките што тие ги произведуваат.

Професионалната обврзаност на сметководителите во здравството е една од неутралностите со почит за институциите и настаните, кои го сочинуваат описниот аналитички процес што тие го развиваат. Нивната улога не треба да биде предмет на арбитража меѓу групите, бидејќи со тоа би се загрозила запазената објективност и интелектуален интегритет на сметките. Сметководителите во здравството мора да бидат праведни и непристрасни во нивните оценки на податоците и информациите и тие мора да бидат искрени брокери на информациите кон донесителите на политики и одлуки.

Сметководителите во здравството треба да ги почитуваат следниве пет други принципи: постојана обврзаност кон транспарентност; способност да просудуваат на непристрасен и професионален начин; периодична и отворена интеракција со сите други интересни групи; обврзаност за континуирано подобрување и стрпливост и решителност во надминување на сите препреки.

Сметководителот во здравството треба да биде комуникативен. Сметките мора да бидат разбирливи за оние коишто се избрани во парламентот, за оние номинирани на извршните функции во власта, аналитичарите на политиките и до некое ниво на кумулација за општата јавност. НЗС не претставуваат само редослед на тебели, тие исто така претставуваат извештај кој ги идентификува клучните пораки, понекогаш



потенцирајќи ги областите за кои се смета дека бараат приоритетно внимание. Сметководствената етика ги повикува сметководителите во здравството да ги презентираат ваквите заклучоци низ термини што се пристапни и недвосмислени за сите интересни групи.

Заклучок

Форматирани како стандарден сет на табели, НЗС ги организираат, табелираат и прикажуваат различните аспекти на националните здравствени трошоци. Форматот на НЗС е така поставен, што може да биде лесно разбран и интерпретиран од донесувачите на политики.

НЗС се разликуваат од другите форми на прегледи на трошоците по тоа што тие формираат строга класификација на трошоците според видовите и потребите, како и според сите учесници во здравствениот сектор. Тие исто така го опфаќаат комплетното сметководство на сите видови на трошоци за здравството, без оглед на природата, дестинацијата и објектот на трошокот.

Информациите од временските серии овозможуваат употреба на НЗС како стандардно средство за управување со ситуационите анализи, планирање, следење и вреднување. Ова вклучува проценка на ефективноста на здравствените системи, следење на влијанието на здравствените реформи, како и известување на структурните промени и развојните движења предизвикани со новите политики.

Користена литература

- Catharina Hjortsberg: National Health Accounts – Where are we today?, Swedish International Development Cooperation Agency 2001.
- Gapenski, Louis C: Healthcare finance : an introduction to accounting and financial management / 3rd ed. Foundation of the American College of Healthcare Executives. Printed in the United States of America, 2005.
- Jean-Pierre Poullier, Patricia Hernandez, Kei Kawabata: National Health Accounts: Concepts, Data Sources and Methodology, World Health Organization 2002.
- Robertson R, Barona B, Pabon R: Hospital cost accounting and analysis; the case of Candelaria. Journal of community health 3(1), 1977.
- World Health Organization: A Short Guide to Producing National Health Accounts, Regional Office for the Eastern Mediterranean Cairo, 2005.



ДРУГИ ИНСТРУМЕНТИ НА НАДВОРЕШНО-ТРГОВСКАТА ПОЛИТИКА

М-р Дарко Лазаров

Abstract

The first part of the paper describes other instruments of trade policy such as: 1) Subsidy for other transactions, 2) legal limits on the value or volume of particular imports (a voluntary export restraint, 3) Local content requirements, 4) Import quota and many other measures, and **The second part** of the paper provides a framework for understanding the effects of the most important instrument of trade policy and traditional arguments for protection. The effects of the policies on economic welfare are at best ambiguous; two of the policies definitely hurt the nation as a whole, while tariffs and import quotas are potentially beneficial only for large countries that can drive down world prices.

Key words: *Subsidy for other transactions, voluntary export restraint, Local content requirements, tariffs and import quotas.*

Вовед

Царината претставува најчесто користена мерка во рамките на надворешно-трговската политика. Меѓутоа, со оглед на голем број фактори и ограничувања, вклучувајќи ги и настојувањата на WTO за намалување на царините во надворешната трговија помеѓу земјите, сè поголемо значење имаат т.н. други инструменти на надворешно-трговската политика. Во овие инструменти се вклучени: извозни субвенции, доброволни извозни ограничувања, увозни квоти, барања за локална компонента.

Целта на овој труд е да се анализираат овие инструменти и да се истакне нивната важност за секоја национална економија од аспект на зголемување на националната конкурентност, да се подобри состојбата во билансот на плаќање, а од друга страна да не придонесе кон негативни влијанија за другите земји-учеснички во надворешната трговија и да не се попречи процесот на либерализација, кој воедно претставува тренд во денешната меѓународна трговија.



Други инструменти на надворешно-трговската политика

Царината е најчесто применувана трговска политика, но во модерниот свет повеќето владини интервенционистички мерки во меѓународната трговија се насочени кон други форми, како што се: извозни субвенции, увозни квоти, доброволните извозни ограничувања, барања за локална компонента и некои други инструменти на трговската политика (извозно-кредитни субвенции, набавки од национален интерес).

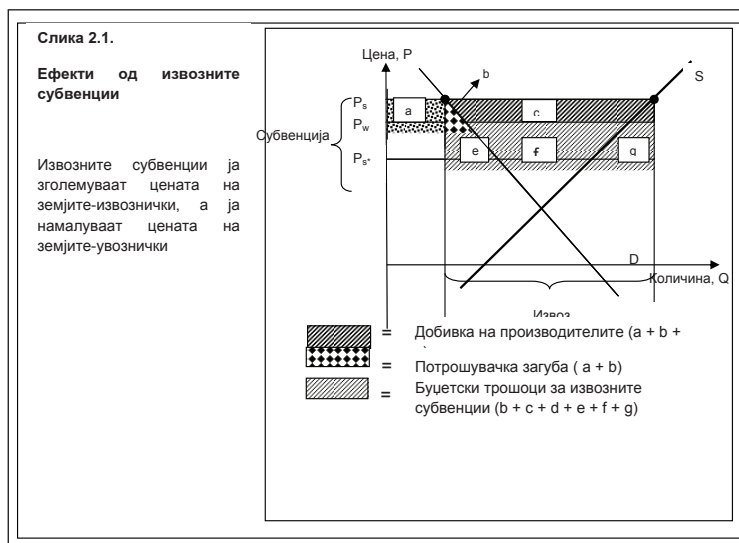
Извозни субвенции

Извозната субвенција претставува финансиска помош од страна на државата во форма на плаќање на некое претпријатие или поединец кој испорачува стоки надвор од националната економија, со цел да се зголеми неговата конкурентност на странскиот пазар. Кога владата нуди извозна субвенција, испорачателите ќе ја извезуваат стоката сè до онаа точка каде цената на домашниот пазар ја надминува странската цена за големината на субвенцијата.

Ефектите од извозната субвенција врз цените се спротивни од оние кои ги предизвикува царините (слика 2.1.). Цената во земјата-извозник се зголемува од P_w на P_s , но бидејќи цената во земјата-увозник се намалува од P_w на P_s^* , порастот на цените е помал од субвенциите. Во земјата-извозник, потрошувачите се погодени, производителите добиваат, а владата губи бидејќи троши средства од буџетот за субвенцијата. Намалувањето на потрошувачкиот вишок е претставено со $a + b$; зголемувањето на производниот вишок е претставено со $a + b + c$; вкупниот износ на средствата на државата наменети за субвенција (износот на извозот помножено со износот на субвенцијата) е претставено со $b + c + d + e + f + g$. Нето загубата во благосостојбата според тоа е збирот на површината $b + d + e + f + g$. Од овие b и d ги претставуваат загубите на потрошувачите преку намалување на потрошувачкиот вишок од истиот вид, како и кај царините. Покрај тоа, и спротивно на царините, извозната субвенција ги влошува условите на размена, намалувајќи ја цената на извозот на странскиот пазар од P_w на P_s^* . Ова води кон дополнителна загуба во условите на размена $e + f + g$, еднакво на $P_w - P_s^*$ помножено со количината која се извезува со субвенција.

Извозните субвенции им обезбедуваат на домашните претпријатија да го зголемат извозот во странство преку продажба по поевтини цени за износот на субвенцијата, на штета на домашните потрошувачи.

Слика 2.1. Ефекти од извозните субвенции



Извор: Krugman, P., Obsfield, M.: International Economics, Theory and policy, Addison-Wesley Longman Inc. Massachusetts, 2009

Студија на случај

Извозни субвенции: Европската земјоделска политика

Во 1957 година, шест западноевропски земји – Германија, Франција, Италија, Белгија, Холандија и Луксембург – ја формираа Европската економска заедница, која имаше намера да го вклучи поголемиот дел од Европа. Денес, познатата Европска унија (ЕУ), има два значајни ефекта на трговската политика. Првиот, членките на Европската унија ги елиминираа сите царински давачки меѓу себе, креирајќи на тој начин царинска унија. Вториот, земјоделската политика на Европската унија се развивала преку програми за големи извозни субвенции.¹

Специфичната земјоделска политика на Европската унија (САР) не започна веднаш со примена на извозни субвенции, но со напорите да обезбеди висока цена за европските фармери преку откупување на земјоделските производи веднаш штом биле забележани тенденции за намалување на цената на земјоделските производи под некое претходно утврдено ниво. За да се заштити од преголема количина на увоз на земјоделски производи, основна трговска политика на ЕУ беше воведување на царински давачки

1). <http://www.wto.org>



со чија помош се разликуваат цените на земјоделските производи во Европската унија од светските цени за земјоделски производи.

Од 1970 година цените за земјоделските производи биле поставени на релативно високо ниво од страна на Европската унија, па така доколку ЕУ ја елиминира протекционистичката трговска политика на земјоделството ќе се јави како нето увозник на земјоделски производи. Еден од проблемите со кои се соочуваше ЕУ беше големиот износ на залиха на земјоделски производи, поради поголемото производство од побарувачката на потрошувачите. Таквата состојба била резултат на обврзувачката политика на Европската унија за купување и складирање на вишокот на храна. Така, во 1985 година, Европската унија имала складирано залиха од 780,000 тони телешко месо, 12 милиони тони пченица и други видови на храна. Единствен начин како да се излезе од ваквата ситуација со негативни последици за економијата на ЕУ е преземањето на протекционистички мерки во форма на извозни субвенции со цел да се намалат залихите на земјоделски производи. За извоз на вишокот на производи ЕУ им одобрувала на европските производители извозна субвенција еднаква на разликата помеѓу европската и светската цена. Cost-benefit анализата јасно покажала дека трошоците на европските потрошувачи и даночни обврзници ги надминуваат бенифициите кои ги уживаат производителите од воведените извозни субвенции. Големи притисоци од таквата земјоделска политика којашто ја практикувала ЕУ доаѓале директно од САД и земјите-извознички на храна, бидејќи извозните субвенции на ЕУ непосредно ја намалувале цената на нивниот сопствен извоз на странските пазари. Од друга страна, буџетски последици од таквата трговска политика на ЕУ биле многу негативни. Во 2005 година, земјоделската протекционистичка европска политика се проценувала на 60 милијарди долари кои, пред сè, биле на товар на даночните обврзници; притоа овој износ не ги вклучувал трошоците на потрошувачите кои побарувале храна. Владините субвенции насочени кон европските фармери е еднаков на околу 36% од вредноста на земјоделскиот аутпут.²

Тековните реформи во европската земјоделска политика ги покажува напорите за редуцирање на создадените дисторзии преку ценовна поддршка, но таквата поддршка е во корелација со количината која ја произведуваат фармерите. На тој начин може да се намали цената на земјоделските производи и да се намали нивото на заштита.

Таквата трговска политика на ЕУ за извозни субвенции во земјоделството биле критикувани од страна на многу економисти. Директната финансиска помош од страна на Европскиот буџет за извоз

2). Ibid.



на земјоделските производи предизвикало нарушување на условите на размена, големи буџетски трошоци и намалување на потрошувачкиот вишок на европските граѓани поради повисоката цена за земјоделските производи на европскиот пазар.

Доброволни извозни ограничувања

Една варијанта на увозната квота е доброволното извозно ограничување (ДИО), позната уште и како доброволна спогодба за ограничување (ДСО). ДИО е трговска квота наметната од страна на земјата - извозник наместо земјата - увозник. Еден од најексплоатираниите примери за ДИО е ограничувањето на извозот на автомобили во САД од страна на Јапонија во 1981 година под силно влијание на американската Влада.

Доброволните извозни ограничувања, главно, се наметнати по барање на увозникот и се прифатени од извозникот за да се спречат други трговски ограничувања. Меѓутоа, од економска гледна точка, доброволните извозни ограничувања се исто како увозна квота каде дозволите се доделуваат на странски влади и оттука предизвикува големи загуби за земјата - увозник.

ДИО предизвикуваат поголеми загуби за земјата-увозник, споредено со царините кои го ограничува увозот за истата количина. Разлика се огледа во тоа што приход во услови на царина, станува рента која ја заработуваат странците во услови на ДИО, што значи ДИО јасно создава загуба за земјата - увозник.

Врз основа на претходно направени анализи и истражувања од примери за извозни ограничувања примените под влијание на американската Влада при увозот на текстил, облека, челик и автомобили на американскиот пазар се дошло до резултати кои недвосмислено потврдуваат дека речиси две третини од трошокот на потрошувачите од овие ограничувања им се препишува на рентите кои ги заработуваат странците.³ Со други зборови, најголем дел од трошокот претставува трансфер на доход, а не загуба на ефикасност. Оваа пресметка, исто така, ја истакнува поентата дека од национална гледна точка, ДИО се многу поскапи од царините.

Некои доброволни извозни спогодби се однесуваат за повеќе од една земја. Најпозната мултилатерална спогодба е **мултифибер** аранжманот, спогодба која го ограничува извозот на текстил од 22 земји. Ваквата мултилатерална спогодба за доброволно ограничување е позната уште како и договорни маркетинг спогодби.

3). David G. Tarr, A General Equilibrium Analysis of the Welfare and Employment Effects of U.S Quotas in Textiles, Autos, and Steel (Washington, D.C: Federal Trade Commission, 1989).



Студија на случај

Доброволни извозни ограничувања: Јапонските автомобили

Во периодот од 1960 до 1970 година, американската автомобилска индустрија беше високо заштитена од увозната конкуренција. Оваа заштита произлегуваше, пред сè, од различната побарувачка на американскиот пазар во однос на потрошувачите во останатиот свет. Разликата во побарувачката се должела на различните преференции и вкусовите на потрошувачите во однос на различните типови и карактеристики на одделни автомобили. Американските купувачи, живеејќи во голема земја со мали давачки за нафта, преферираат поголеми автомобили наспроти автомобилите од Европа и Јапонија.

Во 1979 година, драстичното зголемување на цената на нафтата и привремениот недостиг на нафта предизвикало побарувачката на американскиот пазар за автомобили да се насочи кон помали и поекономични автомобили. Јапонските производители чии трошоци за производство биле помали во однос на американските производители се насочиле кон реализирање на нова побарувачка на американскиот пазар. Како што јапонското пазарно учество за автомобили на американскиот пазар се зголемувало, во исто време се намалувал американскиот аутпут, силни политички сили во Соединетите Држави барале заштита за американската автомобилска индустрија. За да се избегне ризик од појава на трговска војна, американската Влада побарала од јапонската Влада да го ограничи својот извоз. Јапонија била исплашена од унилатералниот американските протекционистички мерки ако не постапи по американското барањето за лимитирање на нивната продажба. Првата спогодба била постигната во 1981 година, со која се ограничил извозот на јапонски автомобили во Америка на 1.68 милиони автомобили. Истражувањата покажале дека во 1984 и 1985 година ограничувањето достигнало 1,85 милиони автомобили. Во 1985 година спогодбата за доброволните извозни ограничувања престанала да важи.⁴

Последиците и ефектите од доброволните извозни ограничувања за јапонските автомобили биле многу негативни за американската економија. Анализите на американската Влада покажале дека вкупните загуби на американската економија се проценуваат на 3,2 милијарди долари во 1984 година.

Таквата загуба која ја забележала американската економија како резултат на доброволните извозни ограничувања се должела, пред сè, на заштитата на недоволно ефикасната домашна автомобилска индустрија и загубите на населението поради повисоките домашни цени за автомобили.

4). <http://www.usitc.gov>



Барање за локална компонента

Барање за локална компонента е регулатива која бара определен дел од финалниот производ да биде произведен во домашната економија. Во некои случаи овој дел е определен во физички единици, како што е американската квота на увоз на нафта во шеесеттите години. Во други случаи, барањето од аспект на вредноста на производот, тоа значи, барање еден минимален дел од цената на производот да претставува домашна додадена вредност. Законите за локална компонента се широко прифатени од страна на земјите во развој кои се обидуваат да ја променат својата индустриска структура од монтажа, назад во производи со среден степен на обработка.

Од гледна точка на домашните производители на делови, регулативата за локална компонента обезбедува заштита на истиот начин како и увозната квота. Меѓутоа, од гледна точка на претпријатијата кои мораат да купуваат локално, ефектите се нешто поинакви. Локалната компонента не наметнува строги правила на увозот. Таа придонесува претпријатијата да увезуваат повеќе, под услов да купуваат исто така на домашно ниво. Ова значи дека ефективната цена на инпутот за претпријатието е просекот од цената на увезениот и домашниот инпут.

Ќе го анализираме примерот во кој трошок на увезените делови е 6.000 долари. Ако претпоставиме дека истите делови да се купат на домашниот пазар би чинеле 10.000 долари, но поради тоа што од претпријатијата кои работат монтажа се бара да користат 50% домашни делови, во тој случај, тие ќе се соочат со просечен трошок на деловите од 8.000 долари ($0.5 \times 6.000 + 0.5 \times 10.000$), кои ќе бидат изразени во финалната цена на автомобилот.⁵

Важно е да се потенцира дека барањето за локална застапеност не создава ниту владини приходи, ниту квотна рента. Наместо тоа, разликата помеѓу цените на увозот и домашните стоки, всушност, се зема како просекот во крајната цена и се насочува кон потрошувачите.

Студија на случај

Барање за локална компонента: Американските автобуси произведени во Унгарија

Во 1995 година нови и модерни автобуси почнале да се возат низ улиците на Мајами, Балтимор и други американски градови. Веројатно многу од возачите не биле свесни дека автобусите се произведуваа или во целост биле произведени во Унгарија.

5). Krugman, P., Obsfield, M.: International Economics, Theory and policy, Addison-Wesley Longman Inc. Massachusetts, 2009, p198.



Зошто Унгарија? Пред падот на комунизмот во Источна Европа, Унгарија беше лидер во производството на автобуси за извоз во другите земји од Источниот блок. Тие автобуси се карактеризирале со многу лош квалитет и дизајн; многу малку луѓе верувале дека во блиска иднина оваа индустријата ќе започне да произведува и извезува автобуси наменети за пазарите во западниот свет.

Она што ја промени ситуацијата е успехот на некои итри унгарски инвеститори коишто успеале да ги откријат недостатоците, на и онака малку познатото американско законодавство. Американскиот закон го потенцира барањето за локална компонента на значаен дел од вредноста на производот.

Овој акт се однесува на набавката: купувањата на владините агенции, вклучувајќи ги државните и локалните влади. Тоа значи дека треба да им се даде предност на американските фирми во таквите набавки. Учеството на странските компании може да биде прифатено, ако нивното учество е пониско од најнискиот удел на домашната фирма. Во случајот на автобусите и другата транспортна опрема, странското учество во производите може да биде најмалку 25 % пониско од уделот на домашното учество. Во суштина, овој акт подразбира дискриминација на странските производи во поголем број случаи. Додека „американските“ производи може да содржат некои странски делови, 51% од материјалите мора да бидат домашни.

Унгарските услови се огледале во тоа што имале можност да се приспособат на операциите кои произлегуваа од барањата на американскиот акт во врска со барањето за локална компонента и на тој начин да ги исполнат дадените критериуми. Во Унгарија се произведувала каросеријата на автобусите (конструкцијата, без ништо друго), а останатите операции се реализираа во Америка. Американските осовини и гуми се транспортирале до Унгарија каде се монтирале на каросеријата и како такви се праќале во Америка, каде се инсталирале моторот и преносниот систем. Целиот производ содржел најмалку 51% американски компоненти и на тој начин тоа биле легални „американски“ автобуси, што транспортните градски власти биле во можност да ги набават. Предноста на целата шема била можноста да се користи евтината работна сила во Унгарија, околу 4 долари по час и покрај многу помалата продуктивност на унгарските работници споредено со американските во производство на автобуси.⁶ Таквата трговска политика била од голема полза за националната економија на Америка, бидејќи на тој начин се стимулирале домашните индустрии и производители.

6). <http://www.usitc.gov>



Користена литература

- Ирена Кикеркова: Меѓународна економија, Економски факултет – Скопје, 2003.
- Славица Роческа: Меѓународна трговија, Економски факултет – Прилеп, 2003.
- Ристо Фотов: Меѓународна економија, Економски факултет – Штип, 2008.
- Alan V. Deardoeff and Robert M. Stern, The Michigan Model of World Production and Trade: Theory and Applications (Cambridge, MA: the MIT Press, 1986.
- Dennis R. Appleyard, Alfred J. Field, Jr.: International economics, Homewood, Boston, 1992.
- David G. Tarr, A General Equilibrium Analysis of the Welfare and Employment Effects of U.S Quotas in Textiles, Autos, and Steel (Washington, D.C: Federal Trade Commission, 1989).
- Krugman, P., Obsfield, M.: International Economics, Theory and policy, Addison-Wesley Longman Inc. Massachusetts, 2009.
- Institute for International Economics, Washington, DC, 1986.
- <http://www.wto.org> World Trade Organization.
- <http://www.usitc.gov> United States International Trade Commission.
- Жиков, А., Кикеркова, И.: Надворешна трговија, Економски факултет - Скопје, 2000.



РЕЖИМИ НА ДЕВИЗЕН КУРС

М-р Дарко Лазаров

Abstract

The paper examines the exchange rate and the regime of exchange rate. The exchange rate is very important for national economy. It is the value of a foreign nation's currency in terms of the home nation's currency.

The structure of the paper will be as follows: **The first part** describes exchange rate and the influence of exchange rate for the national economy; **The second part** of the paper is about regime of exchange rate and analyses the fixed and flexible exchange rate. The fixed exchange rate is a type of exchange rate regime wherein a currency's value is matched to the value of another single currency or to a basket of other currencies, or to another measure of value, such as gold. Floating exchange rate or a flexible exchange rate is a type of exchange rate regime wherein a currency's value is allowed to fluctuate according to the foreign exchange market. A currency that uses a floating exchange rate is known as a floating currency; **The third part** of the paper analyses the exchange rate in Republic of Macedonia.

Key words: *regime of exchange rate, currency, national economy, foreign exchange market, import and export. Balance of payments.*

Вовед

Девизниот курс ни ја покажува цената по која една валута се разменува за друга.¹ Девизниот курс има големо влијание врз макроекономски агрегати, вклучувајќи ги монетарната и фискалната политика и секако влијанието врз вкупната економска активност во секоја економија. Девизниот курс во една национална економија може да врши некои мошне значајни функции. Тука, во прв ред, се мисли на улогата на девизниот курс во: нивелирањето на домашните и странските цени; рационална ориентација на националната економија во производството и надворешно-трговската размена; урамнотежување на билансот на плаќање; автоматската распределба на добрата и услугите и капиталот помеѓу различните национални пазари; остварување на платниот промет

1). Таки Фити: Економија, Економски факултет – Скопје.

со странство итн.²

Постојат повеќе видови на девизен курс, тие се класифицирани како: фиксен, флексибилен, флукутирачки, раководно флексибилен (приспособливи) и повеќекратни девизни курсеви. Секој од овие режими на девизниот курс може да биде применуван во рамките на националната економија.

1. Девизен курс

Постои соодветна разлика помеѓу домашната и меѓународната трговија. Една од тие разлики ја чини девизниот курс. Така, ако сакаме да купиме производ на домашниот пазар тоа го правиме со националната парична единица која ја извршува функцијата на пари внатре, во рамките на сопствената национална економија.³

Девизниот курс од економската категорија се претвора во инструмент на надворешно - трговска политика. Преку девизниот курс може да се доставува индиректно на увозната, односно на извозната политика на националната економија. Со помош на девизниот курс се постигнуваат одредени ефекти во размената, односно ориентацијата на производството во економијата во однос на одредени добра и услуги со кои се наплатува на странските пазари. За подобрување на условите во размената може да се интервенира во смисла на формирање на преценет или потценет официјален девизен курс.

2. Видови на девизен курс

Различните состојби со кои се соочуваат националните економии создаваат потреба за конструирање различни девизни курсеви на нивните валути. Според тоа, имајќи го предвид начинот на определување на односите на вредноста на националната валута и вредноста на валутите на другите национални економии, од начинот на определување на интервалутарната вредност на домашната валута, девизните курсеви се класифицираат во неколку групи. Во таа насока можеме да зборуваме за постоење на неколку видови девизни курсеви.

Во зависност од тоа што е доминантно при определување на девизниот курс на валутата – улогата на монетарните власти на земјата или, пак, девизниот пазар – постојат неколку основни видови на девизен курс 1) фиксен девизен курс; 2) флексибилен девизен курс; 3) флукутирачки девизен курс; 4) раководен - флексибилен (приспособлив) девизен курс; 5)

2). Тихомир Јовановски: Монетарна економија, Економски факултет – Скопје, 1995.

3). Paul Samuelson and William Nordhaus, Economics, Eighteenth Edition, McGraw Hill International Edition, 2005.

единствен и повеќекратен девизен курс и б) реален и рамнотежен девизен курс.⁴

1.1. Фиксен девизен курс

Фиксните девизни курсеви ја претставуваат цената на странските валути, изразени во домашна валута што се формира врз основа на еден утврден однос на валутите во однос на некој конвенционално одбран заеднички именител, на пример, златото или некоја стабилна валута. Заедничкиот именител или како што низ литературата уште можеме да го сретнеме објективен стандард врз основа на кој се утврдува цената на валутите, се нарекува златен и валутен паритет. Притоа се претпоставува дека секогаш паритетот ја одразува реалната вредност, односно реалната куповна сила на валутата. Во овој контекст е важно да напоменеме дека една од важните карактеристики поврзан со фиксниот девизен курс се огледа во тоа што него го определуваат надлежните органи во државата. Исто така, тие го определуваат и паритетот на домашната валута во однос на валутата на другите национални економии. Основни карактеристики на фиксниот девизен курс е тоа што: 1) фиксниот девизен курс треба да поттикне чувство на сигурност и предвидливост на извршување на трансакциите на меѓународната економија, 2) фиксниот девизен курс треба да биде усогласен со внатрешната куповна моќ на националната валута, 3) фиксниот девизен курс се користи за вештачко одржување на макроекономската стабилност и обемот на девизните резерви, 4) фиксниот девизен курс се користи како една од политиките на монетарните власти на помалку развиените земји и земјите со мал домашен пазар.⁵

1.1.1. Како централната банка го фиксира девизниот курс

Централната банка преку интервенциите во девизното работење го фиксира девизниот курс на домашната валута. За да го одржи девизниот курс константен, централната банка мора да биде подготвена да тргува со валутите по фиксен девизен курс со приватните учесници на девизниот пазар. На пример, за да се фиксира курсот денар/евро на 61 денар за евро, Народна банка на Република Македонија (НБРМ) како што се нарекува централната банка во Македонија мора да биде подготвена да купи денари или евра во зависност од состојбата на девизниот пазар, со цел да ја задржи стабилноста на девизниот курс. Доколку НБРМ не ја елиминира таквата неумереност во понудата и побарувачката за денари и евра на девизниот

4). Ристо Фотов: Меѓународна економија, Економски факултет – Штип, 2008, стр.159.

5). www.imf.org.



пазар, тогаш девизниот курс ќе мора да биде променет за да се оствари повторна рамнотежа на пазарот.

Централната банка може да успее во одржувањето на фиксен девизен курс, само доколку нејзините финансиски трансакции обезбедуваат пазарот на средства да остане во рамнотежа во услови на фиксен девизен курс. Процесот низ кој се одржува рамнотежата на пазарот на средства е илустриран преку моделот на симултана рамнотежа на девизното работење и пазарот на пари.⁶

1.1.2. Политика на стабилизација на девизниот курс

Претходно видовме како централната банка ја користи интервенцијата во девизното работење за да го фиксира девизниот курс. Во натамошниот дел од овој труд ќе се насочиме кон анализа на ефектите од различните макроекономски политики. Како најзначајни политики на макроекономско ниво кои имаат влијание врз девизниот курс се: фискалната и монетарната политика. Посебно внимание ќе посветиме на влијанието на монетарната политика и промените во фиксното ниво на девизниот курс, E_0 . Стабилизационите политики имаат различни ефекти кога централната банка го фиксира девизниот курс, во однос кога дозволува девизниот курс да се формира на девизниот пазар врз основа на понуда и побарувачка на девизи. Со фиксирање на девизниот курс, централната банка се откажува од моќта да влијае на економијата преку монетарната политика. Сепак, Фискалната политика прераснува во потенцијално поголемо орудие за влијание на производството и вработеноста во националната економија.

За да ја презентираме краткорочната рамнотежа на економијата го користиме моделот DD – AA, при што DD-кривата покажува комбинација на аутпут и девизен курс за кои пазарот на добра и услуги е во рамнотежа, а кривата-AA покажува комбинација на аутпут и девизен курс за кои пазарот на средства е во рамнотежа, како и краткорочната рамнотежа на економијата во целина, прикажана во точката каде што се сечат кривите DD и AA. За да се примени соодветен модел во услови на перманентно фиксиран девизен курс, треба да се додаде претпоставката дека очекуваниот иден девизен курс E_e е еднаков на курсот E_0 за кој централната банка го прави фиксирањето.

На графиконот 2-1 е илустрирана краткорочната рамнотежа на економијата во точката 1 кога централната банка го фиксира девизниот курс на ниво E_0 . Аутпутот е еднаков на Y_1 во точката 1, во оваа точка понудата на пари е на ниво каде домашната каматна стапка е еднаква на

6). Krugman P. and Obstfeld M.: International economics: Theory and Policy, 7th ed., Addison-Wesley, Boston, 2008, p.496.



странската стапка (R^*) и каде што се чисти домашниот пазар на пари. Со цел да се зголеми националниот доход, а со тоа и вработеноста во националната економија, централната банка може да ја зголеми понудата на пари преку инструментите коишто им стојат на располагање.

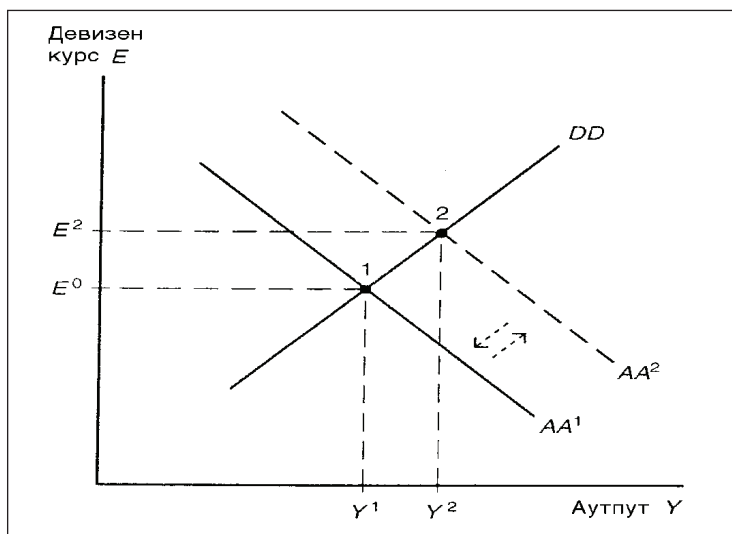
Во услови на фиксен девизен курс, порастот на понудата на пари од страна на централната банка ќе предизвика поместување на кривата AA на десно кон AA^1 , што ќе резултира во нова рамнотежа во точката 2 на повисоко ниво на национален доход (аутпут) Y_2 . Но ваквите поместувања како резултат на зголемување на понудата на пари од страна на централната банка ќе предизвика нарушување на рамнотежата на девизниот курс од E_0 кон E_2 што во суштина значи депрецијација на домашната валута. За да ја спречи депрецијацијата на домашната валута и да го задржи девизниот курс на ниво E_0 , централната банка на девизниот пазар треба да продава девизи со цел да извлече дел од домашната понуда на пари, а воедно да ја зголеми понудата на девизи на кој начин би се вратил во рамнотежа девизниот курс. Кога понудата на пари ќе се врати на првобитното ниво во кривата AA , девизниот курс нема повеќе да биде под притисок. обидот да се зголеми понудата на пари во услови на фиксен девизен курс ја остава економијата на нејзината почетна рамнотежа (во точката 1). Во услови на фиксен девизен курс, монетарната политика водена преку инструментите на централната банка се немоќни да влијаат на понудата на пари, а преку неа и на националниот доход и вработеноста. Во услови на фиксен девизен курс многу поефикасна е фискалната политика. Обратно е во случај на флукутиращки девизен курс, каде монетарната политика има многу поголемо влијание врз целокупните економски активности во националната економија, за разлика од фискалната политика.

Како што претходно напоменахме, преку инструментите кои им стојат на располагање на централната банка во услови на фиксен девизен курс може да се зголеми понудата на пари што придонесува за намалување на домашната каматна стапка и намалување на вредноста националната валута. Во услови на фиксен девизен курс, централната банка настојува да ја одржи вредноста на домашната валута преку продажба на девизи во замена на домашната валута и на тој начин, централната банка ќе го елиминира почетниот вишок на понуда на пари предизвикана од мерките кои централната банка претходно ги спроведувала. Бидејќи секое зголемување на понудата на пари, независно од тоа колку е тоа зголемување, ќе предизвика депрецијација на домашната валута, централната банка е принудена да продава девизи сè додека понудата на пари не се врати на своето почетно ниво. Според претходно кажаното можеме да заклучиме дека порастот на понудата на пари од страна на централната банка е



прецизно со еднакво намалување на нејзините официјалните девизни резерви. Слично на ова, обидот да се намали понудата на пари предизвикува еднакво зголемување на девизните резерви што на крајот спречува секакви промени во понудата на пари од страна на централната банка во услови на фиксен девизен курс. Со фиксирање на девизниот курс, централната банка ја губи способноста да ја користи монетарната политика за остварување на цели на макроекономската стабилизација. Но, како што истакнавме и претходно, во услови на фиксен девизен курс клучна стабилизациона алка на владата е фискалната политика која е поефикасна во услови на фиксен отколку на флукутирачки девизен курс.

Графикон 2-1. Монетарна експанзија во услови на фиксен девизен курс



Почетната рамнотежа е прикажана во точка 1, каде пазарот на добра и услуги и пазарот на пари истовремено се чистат при фиксен девизен курс од E_0 и ниво на аутпут Y_1 . Настојувајќи да го зголеми националниот доход (аутпутот) на ниво Y_2 , централната банка одлучува да ја зголеми понудата на пари со што кривата се поместува кон десно од иницијалната состојба AA_1 на повисоко ниво AA_2 . Но, како што може да се види на графиконот, ваквата состојба на зголемена понуда на пари влијае врз зголемување на националниот доход, но се нарушува рамнотежата на девизниот курс од нивото E_0 на ниво E_2 . Поради тоа што во услови на фиксен девизен курс

мора да се одржува претходно утврденото ниво на девизен курс на ниво E_0 , централната банка преку интервенциите на девизниот пазар кои се огледаат во купување на девизи со цел да се намали понудата на пари и ја враќа кривата од AA_2 назад AA_1 . Значи, рамнотежата во економијата ќе се врати во точката 1 со национален доход (аутпут) Y_1 .

1.2. Флексибилен девизен курс

Режимот на фиксен девизен курс, кој погоре го анализиравме, претставува спротивност на режимот на флексибилниот девизен курс. Режимот на фиксен девизен курс им овозможува неприкосновени права на монетарните власти на една национална економија во донесувањето одлуки поврзани со формирањето и определувањето на курсот на националната валута и сите други одлуки во монетарната сфера што директно е поврзано со макроекономската стабилност на националната економија. Режимот на флексибилен девизен курс се јавува како на неадекватноста на фиксниот и флукуиращиот девизен курс во услови кои се карактеризираат со постоење на состојба на внатрешна и надворешна стопанска и монетарна нерамнотежа. Флексибилниот девизен курс не се формира од страна на монетарните власти, туку се формира под влијание на понудата и побарувачката на националната валута на девизниот пазар.⁷

Најголем број од досегашните анализи поврзани со режимите на девизниот курс докажале дека флексибилниот девизен курс навистина поседува некои предности во однос на фиксниот девизен курс, и тоа:⁸

- Флексибилниот девизен курс којшто се утврдува врз основа на влијанието на понудата и побарувачката на девизи на девизниот пазар е многу пореален отколку оној определен по административен пат.
- Режимот на флукуиращи девизен курс, освен тоа што овозможува пореално формирање на девизниот курс, ја елиминира потребата од чести промени во валутниот паритет и овозможува речиси автоматско регулирање на интервалутарните односи.
- Врз основа на фактот што овој режим на девизниот курс не создава потреба од интервенции на девизниот пазар, со цел одржување на нивото на девизниот курс, монетарните власти не се обврзани да чуваат поголемо количество на девизни резерви.
- Флексибилниот девизен курс овозможува промените на цените на светските пазари да не се рефлектираат посредно врз цените на домашниот пазар. Применувајќи го флексибилниот девизен курс се

7). Ирена Кикеркова: Меѓународна економија, Економски факултет – Скопје, 2003, стр.216.

8). Ibid.



амортизираат краткорочните ценовни флукутации од странските пазари, но сепак, на долг рок, целостта амортизација на овие движења е невозможна.

2. Девизен курс на Република Македонија

Во периодот на транзиција во Република Македонија, поради големите варијации на макроекономијата, сите напори беа насочени кон остварување на ценовна стабилност, па за таа цел се водеше политика на таргетирање на монетарните агрегати. Но покрај внатрешната ценовна стабилност, Република Македонија беше изведена пред предизвикот за остварување на стабилност на домашната валута во однос на странските валути, односно за воспоставување на стабилност на девизниот курс. За таа цел во 1995 година почна да се применува политиката на таргетирање на девизниот курс, односно воведување на режимот на фиксен девизен курс со врзување на вредноста на денарот во однос на германската марка, а подоцна со воведувањето на еврото, врзување во однос на вредноста на еврото.

Со овие политики на таргетирање на монетарните агрегати, а подоцна и таргетирање на девизниот курс македонската економија ја постави првичната цел на остварување на ценовна стабилност и стабилност на девизниот курс. Во новосоздадените услови кои се карактеризираат со либерализација на капиталната сметка, членството во СТО (која со себе носи обврски за почитување на принципите во однос на надворешната трговија) и апликацијата за членство во ЕУ, македонската економија се соочува со значителни систематски промени⁹. Во такви околности, анализирано од аспект на монетарната политика и режимот на девизен курс, се поставува прашање на т.н. невозможен триаголник: либерализација на движењето на капиталот, фиксен девизен курс и автономна монетарна политика.

Во такви околности, сè повеќе се актуализира прашањето за режимот на девизниот курс кој се применува и адекватноста на нивото на девизниот курс. Во врска со првото прашање постојат спротивставени мислења за тоа дали Македонија треба да применува фиксен или флукуирачки девизен курс. Аргументите за режимот на фиксен девизен курс се насочени кон фактот што најголем број мали и отворени економии, како што е Македонија, го применуваат токму фиксниот девизен курс, бидејќи е најадекватен за ваков тип на економии, за разлика од високоразвиените економии кои применуваат флукуирачки девизен курс. За разлика од овие аргументи, аргументите за воведување на флукуирачки девизен курс

9). www.nbrm.gov.mk, Survey, May 20, 2009.



се насочени кон тоа што на тој начин ќе се обезбеди реално формирање на девизниот курс врз основа на понудата и побарувачката на девизи на девизниот пазар и на тој начин во голема мера ќе се елиминира можноста за појава на преценетост или потценетост на домашната валута. Во врска со второто прашање за адекватноста на нивото на девизниот курс, се појавува мислење за девалвација на денарот, поради притисокот врз денарот кој сè повеќе се зголемува со порастот на трговскиот дефицит кој Македонија го бележи во последниот период. Според ова мислење, денарот во моментот има преценета вредност. Ваквата состојба уште повеќе го зголемува трговскиот дефицит поради неконкурентноста на македонските добра и услуги на странските пазари. Девалвацијата на денарот ќе овозможи вештачки создадена конкурентност на македонските добра и услуги на странските пазари, но нема да го реши проблемот за намалување на трговскиот дефицит којшто го бележи Македонија поради поголемата вредност на увозот во однос на извозот на добра и услуги.

Според другото мислење на економистите во Република Македонија, девалвацијата може да предизвика негативни ефекти на финансискиот пазар и зголемена недоверба на граѓаните и правните субјекти во денарот како национална валута. таквите негативни ефекти можат да се одразат и на реалната економија.¹⁰ Од друга страна, подобрување на трговскиот дефицит може да се намали единствено преку стимулирање на реалната економија, со цел зголемување на продуктивноста и конкурентноста на оние стопански гранки кои настојуваат да ги реализираат своите добра и услуги кон странските пазари. Исто така, анализите за девалвацијата на денарот покажуваат дека, со оглед на структурата на реалната економија која во најголем дел зависи од увозот на сировини и материјали, девалвацијата во суштина ќе подразбира пораст на цената на овие увезени материјали и сировини што пак ќе значи пораст на производствените трошоци и намалување на конкурентноста на македонските претпријатија на странските пазари. Затоа, според мислењето на оваа група на економисти, НБРМ треба со сите инструменти што им стојат на располагање да го држи стабилен девизниот курс на Република Македонија, што во овој момент и го чини. Во таа насока, Владата преку адекватна фискална политика треба да биде таа што преку реални мерки ќе ја зголеми конкурентноста и ќе го стимулира извозот, бедејќи тоа претставува единствен начин за излез од ваквата состојба со која се соочува македонската економија.

Според изнесените факти во врска со девизниот курс на Република Македонија и изнесените спротивставени мислења и ставови на економистите во Република Македонија, нашиот заклучок е дека Народна

10). www.economy.gov.mk, Survey, May 20, 2009.



банка не треба да дозволи девалвација на денарот, бидејќи на тој начин уште повеќе ќе ја наруши рамнотежата на билансот на плаќање, но во исто време ќе предизвика несигурност која може да имплицира макроекономска нестабилност во земјата.

Користена литература

Ирена Кикеркова: Меѓународна економија, Економски факултет – Скопје, 2003.

Тодор Тодоров и м-р Ана Стојкоска: Меѓународни финансии, Прв европски универзитет – Скопје, 2008.

Таки Фити: Економија, Економски факултет – Скопје, 2006.

Тихомир Јовановски: Меѓународни финансии, Еуро - Мак компани, Скопје, 2007.

Ристо Фотов: Меѓународна економија, Економски факултет – Штип, 2008.

Krugman P. and Obstfeld M.: International economics: Theory and Policy, 7th ed., Addison-Wesley, Boston, 2008.

Dennis R. Appleyard, Alfred J. Field, Jr.: International economics, Homewood, Boston, 1992.

Jeff Madura: International Financial Management, 6th ed, Florida Atlantic University, South-Western College Publishing, 1989.

www.imf.org

www.nbrm.gov.mk



СТАПКАТА НА СМРТНОСТ НА ДОЕНЧИЊАТА КАКО ПОСЛЕДИЦА НА СИРОМАШТИЈАТА, ПЕР КАПИТА ДОХОДОТ, БРОЈОТ НА ДОКТОРИ И ПОПУЛАЦИОНИОТ РАСТ ВО САД

м-р Душко Јошески¹ д-р Трајко Мицески

Апстракт

Во овој труд се истражуваат проблемите на сиромаштијата, економскиот раст, дистрибуцијата на доходот. Следува едноставен економетриски модел за како се корелирани стапката на морталитет на доенчињата со пер capita доходот во 50 американски држави во 1990 година, вклучувајќи ја и државата Вашингтон во анализата. Стапката на морталитет е прокси варијабла за сиромаштијата и ја земаме во анализата. Резултатите од естимацијата се во согласност со а priori знаењето од теоријата. Така, варијаблата за стапката на смртност на доенчињата е позитивно корелирана со порастот на населението, а негативно корелирана со бројот на доктори на 100.000 жители и пер capita доходот.

Клучни зборови: *дистрибуција на доходот, економски раст, сиромаштија, стапка на смртност на доенчињата.*

Abstract

In this paper are investigated problems of poverty, economic growth, and income distribution. Then follows a simple econometric model, used to estimate correlation between infant mortality rates with income per capita in 50 US states in year 1990, including Washington DC in the analysis. Infant mortality rate is a proxy variable for poverty and is included as dependent variable in the analysis. Results from the estimation are in line with apriori knowledge. So it is Infant mortality rate variable is positively correlated with the population growth, and negatively correlated with the number of physicians per 100,000 civilian population, and income per capita.

Key words: *distribution of income, economic growth, poverty, death rate of infants.*

1). М-р Душко Јошески, магистер по економски науки од областа економија за бизнис анализа.



1. Сиромаштијата, економскиот раст и нееднаквоста на распределбата на приходот

Намалувањето на сиромаштијата беше и останува една од главните цели на земјите во развој и транзиционите економии. Повеќето студии се согласуваат дека малите приходи по глава на жител се само една од димензиите на депривацијата. Според Амартиа Сен (2000), ние денеска не можеме а да не го забележиме нашиот осиромашен живот, повеќе отколку нашите исцедени паричници. Од многуте централни прашања во процесот на развој, неколку се окарактеризирани од промените, повторните афирмации коишто ја мачеа анализата на интеракцијата помеѓу економскиот раст, сиромаштијата и нееднаквоста на распределбата на приходот. Од 50-тите до 70-тите години на минатиот век му беше дадено знаење на веројатниот trade-off што постои помеѓу растот и дистрибуцијата на приходот (Dagdeviren, van der Hoeven, Weeks). Овој концепт се разбуди повторно со појавата на нео-либерализмот и Вашингтонскиот консензус во раните 80-ти. Подоцна на растот се гледа како на возило на растот, постигнувајќи trickle-down механизми не секогаш коректно специфицирани. По дефиниција, намалувањето на сиромаштијата како цел може да се постигне.

2. Аналитичка рамка на економската политика

	Пер capita стапки на раст			Таргети минус*		
	За да се оствари целта	Актуелна	Актуелна	Актуелна	Актуелна	Дел од приходот топ 20%
Регион	2000-2015	1965-1997	1990-1997	1965-1997	1990-1997	
Суб-сахара	5,9	-0,2	-0,7	6,1	6,6	52
Среден Исток Северна Америка	2,8	0,1	0,7	2,7	2,1	нема податок
Источна Азија и Пацифик	3,5	5,4	7,7	-1,9	-2,2	44
Јужна Азија	3,9	2,3	3,3	1,6	0,6	40



Латинска Америка и Кариби	7	1,3	2,1	5,7	4,9	53
Источна Европа и Централна Азија	3,8	3,2	-4,1	0,6	7,9	нема податок

Евалуацијата на ефективноста на растот, дистрибуцијата на доходот и сиромаштијата се цели на сите макроекономски политики. Секоја таргетирана стапка на раст, во овој случај за намалување на сиромаштијата, има трошоци на опортунитет во неминовната потрошувачка споредена со пониските стапки. Вистинските ресурсни трошоци може да бидат споредени со трошоците за постигнување на истото намалување на сиромаштијата на пониска стапка на раст. Економскиот раст е начин и зголемувањето на стапката на економски раст без земање предвид на опортуните трошоци е еднакво на домашен меркантилизам. Следува табелата за пресметаните стапки на раст за преполовување на сиромаштијата до 2015 година и дистрибуцијата на деловите од приходот (табела 1). Стапките на раст кои се потребни за да се намали сиромаштијата на половина до 2015 година и делот од распределбата на приходот.

Негативен број значи дека регионот расте побрзо отколку стапката неопходна за остварување на намалувањето на таргетот сиромаштија.

Извор: Светска банка (2000) и Светска банка (2001 а).

Од табелата може да се виде дека само Источна Азија и земјите од Пацификот имаа стапка на раст над стапката неопходна за да се достигне таргетот на сиромаштијата. За Суб-сахарска Африка, Средниот Исток, Северна Америка и Латинска Америка двете стапки на долг раст (1965-1997) и растот во 90-тите беа под тоа што се бараше за да се постигне нивото на таргетот на сиромаштијата за да има неутрална дистрибуција. Централните азиски земји заедно со источноевропските и земјите од централна Европа е потешко да се оценат. Стапките на раст пред 90-тата беа доволни, но пост-реформистичките перформанси на земјите се далеку под таргетот. Најверојатно некои од централно и источноевропските земји можат да го достигнат таргетот, додека централноазиските не можат.



3. Смртноста на новороденчињата како индикатор на сиромаштијата и нејзината поврзаност со доходот пер capita и популацијата

Податоците за смртноста на новороденчињата, пер capita доходот и мерките за здравствената заштита може да се добијат од Државен завод Statistical Abstract of United States. Податоците се за 1990 година и се однесуваат на 50 држави во USA².

Табела 2

Варијабла	Опис	Опсервации	Арит. средина/ Стд. дев.	Минимум	Максимум
infmort	Стапка на смртност на новороденчиња	102	9.708824/2.059756	6,2	20,7
afdcprt	Учество во AFDC програмата по 1000	102	222.0686/315.7245	11	2023
popul	Популација во 1000	102	4825.775/5298.512	454	29760
pcinc	Пер capita доход	102	16287.46/3163.157	10301	25528
physic	Доктори по 100000 членови на цивилната популација	102	201.5/74.37499	120	615
afdcper	Процент на сиромашни семејства помогани финансиски од владата (AFDC) програмот	102	4.042603/1.472844	1041667	8896211
d90	Dummy варијабла ако 1990=1, ако не 0	102	.5/0 .5024692	0	1
lpcinc	Лог од пер capita доход	102	9.679919/0 .1913954	9239996	1014753

2). Извор на податоците е статистичкото биро на САД

lphysic	Лог од доктори по 100.000 членови на цивилната популација	102	5.260583/0.2793744	4787492	6421622
DC	=1 за Вашингтон	102	.0196078/0.1393331	0	1
lpopul	Лог од популацијата	102	7.989399/1.023285	6118097	1030092

Хистограм на фреквенции на зависната варијабла infant mortality rate (стапка на смртност на доенчињата) е даден во апендикс 1, а.

Претставуваме модел:

$$\widehat{\text{infmrt}} = \widehat{B}_0 + \widehat{B}_1 \log(\text{pcinc}) + \widehat{B}_2 \log(\text{physics}) + \widehat{B}_3 \log(\text{popul}) + \text{error term}$$

Резултатот од естимираниот модел е следен:

$$\widehat{\text{infmrt}} = 36,23 - 4,89 \log(\text{pcinc}) + 4,02 \log(\text{physics}) - 0,053 \log(\text{popul})$$

Стандардна грешка: 10.13 (1.29) (0.89) (0.18)

p-value: (0.001) (0.000) (0.000) (0.776)

n=102 опсервации, **R²=0.18181** објаснувачката моќ на моделот е **18%**, **F(3, 98) = 7.26**

Како што може да се види од ратиото на естимираниот коефициент и стандардната грешка $t = \frac{\widehat{B}}{se}$, сите коефициенти се статистички и економски сигнификантни. Од естимираните коефициенти може да се прокоментира дека повисокиот пер capita доход е негативно корелиран со стапката на морталитет на новороденчињата. Додека, пак, стапките на морталитет на новороденчињата не се поврзани со популациониот раст. Додека стапката на морталитет е позитивно корелирана со бројот на доктори по 100.000 членови на цивилната популација. Ramsey Reset тестот покажа 0.000 веројатност од правење на тип I грешка ако ја отфрлиме нултата хипотеза од: нема отфрлени варијабли (види апендикс 1 под в) Функционална форма). F-статистиката на моделот покажува дека сите варијабли се заеднички сигнификантни. Ако го ставиме Вашингтон DC во анализата ќе го добиеме моделот:

$$\widehat{\text{infmrt}} = \widehat{B}_0 + \widehat{B}_1 \log(\text{pcinc}) + \widehat{B}_2 \log(\text{physics}) + \widehat{B}_3 \log(\text{popul}) + \widehat{B}_4 \text{DC} + \text{error term}$$



Резултатот е:

$$\widehat{\text{infmrt}} = 36.21 - 2.39 \log(\text{pcinc}) - 1.55 \log(\text{physics}) + 0.57 \log(\text{popul}) + 13.96 \text{DC}$$

Стд.грешка: (6.72) (0.88) (0.77) (0.13) (1.24)
p-value: (0.001) (0.008) (0.047) (0.000) (0.000)
n=102 опсервации, $R^2=64\%$, F (4, 97) = 43.72

Од естимираните коефициенти може да се прокоментира дека повисокиот пер capita доход е повторно негативно корелиран со стапката на морталитет на новороденчињата и е статистички сигнификантен. Додека, пак, стапките на морталитет на новороденчињата се позитивно корелирани со популациониот раст и статистички сигнификантни. Додека стапката на морталитет е позитивно корелирана со бројот на доктори по 100.000 членови на цивилната популација. Ramsey Reset тестот покажа 0.22(22%) веројатност од правење на тип I грешка, ако ја отфрлиме нултата хипотеза од: нема отфрлени варијабли (види апендикс 1 под Б). Функционална форма, како заклучок функционалната форма е многу подобрена. F-статистиката на моделот покажува дека сите варијабли се заеднички многу сигнификантни. Исто така, објаснувачката моќ на регресијата е сега 64%. Сигурно е дека DC има влијание на иницијалните естимирани коефициенти.

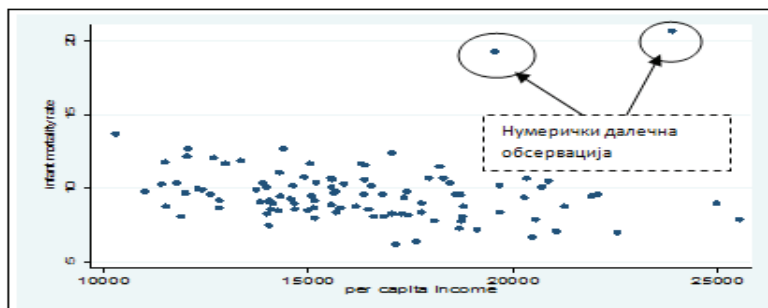
4. Хетероскедастичност

Во претходните модели беше присутен проблемот на хетероскедастичноста што може да се види од Cameron & Trivedi's decomposition of IM-test за модел Веројатноста за тип I грешка ако ја одбиеме нултата хипотеза за хомоскедастичност е 0.000³. Исто така, за вториот модел можеме да кажеме дека **хетероскедастичноста не е проблем**, бидејќи веројатноста да направиме тип I грешка, да ја одбиеме нултата хипотеза за хомоскедастичност ако е точна е 0.3436⁴. Причината за хетероскедастичноста во првиот модел можеме да ја бараме поради погрешната функционална форма. Исто така, хетероскедастичноста може да биде предизвикана од присуството на outliers кои лежат надвор од преовладувачкиот модел на дистрибуцијата (или се многу мали или големи).

3). Види апендикс 1 ,В

4). Види апендикс 1 ,Г

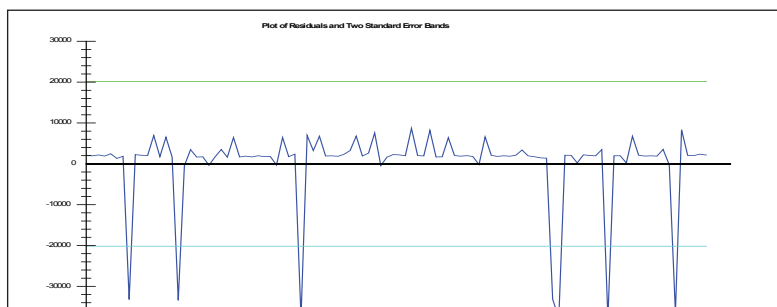
Графички приказ:



Графички приказ scatter plot за присуството на outliers (нумерички далечни обсервации) во регресијата

Можеме да ги неутрализираме outliers со додавање на dummy варијабла на обсервациите на кои тие се однесуваат.

Резидуалите на регресијата се претставени графички и се гледа дека тие излегуваат надвор од границите што имплицира присуство на



хетероскедастичност и не-нормалност на дистрибуцијата.

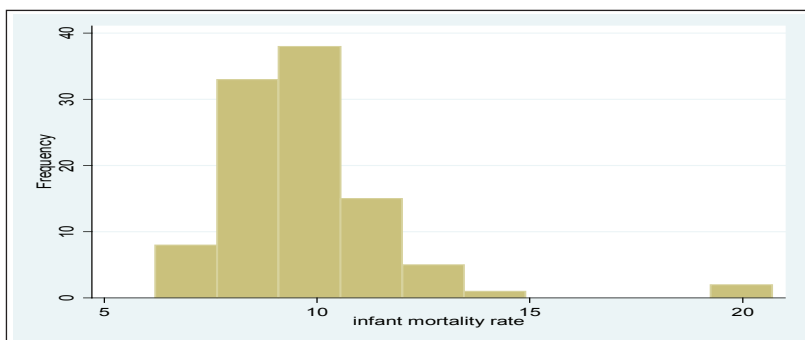
Во присуство на хетероскедастичност, естимираните коефициенти не се BLUE (Best Linear Unbiased Estimators). И варијансата е поголема и поголема, нарушена е претпоставката за асимптотска ефикасност. Тоа е така бидејќи е нарушена претпоставката 4 на CLRM моделот за еднаква варијанса. Проблемот на хетероскедастичноста можеме да го совладаме ако репортираме Robust Standard Errors (РОБАСТНИ СТАНДАРДНИ ГРЕШКИ). Главно од резултатот забележуваме дека



знаците на коефициентите не се сменаа и сигнификантноста е приближно иста. Накратко видовме кои се недостатоците на моделот и начините да ги коригираме. Варијаблата DC е од голема важност како што покажаа резултатите и нејзиното вклучување во моделот за многу ја намалува веројатноста за грешка на изоставените варијабли (omitted variables bias). Натаму може да се изведуваат variable deletion test и variable addition test (WALD test) за оправданоста од додавање нови варијабли или бришење на старите. Заклучок од значење за анализата е дека стапката на смртност на доенчињата (сиромаштијата) е негативно корелирана со пер capita доходот и таа варијабла е статистички и економски сигнификантна. Потоа стапката на смртност на доенчињата е негативно корелирана со бројот на доктори на 100.000 жители. Додека вклучувањето на dummy варијаблата DC е добро за функционалната форма и таа варијабла заедно со варијаблата популационен раст се статистички сигнификантни и позитивно корелирани со стапката на смртност на доенчињата.

Прилози

а) Хистограм на фреквенции на зависната варијабла infant mortality rate (стапка на смртност на доенчињата).



б) Функционална форма

Ramsey RESET test using powers of the fitted values of infmort

Ho: model has no omitted variables

$$F(3, 95) = 23.25$$

$$\text{Prob} > F = 0.0000$$



в) Cameron & Trivedi's decomposition of IM-test
Cameron & Trivedi's decomposition of IM-test

Source	chi2	df	p
Heteroskedasticity	82.89	9	0.0000
Skewness	42.40	3	0.0000
Kurtosis	1.49	1	0.2223
Total	126.77	13	0.0000

г) Cameron & Trivedi's decomposition of IM-test

Source	chi2	df	p
Heteroskedasticity	12.27	11	0.3436
Skewness	8.95	4	0.0623
Kurtosis	0.77	1	0.3796
Total	22.00	16	0.1434

д) **Robust Standard Errors**

Linear regression

Number of obs = 102

F(3, 98) = 3.85

Prob > F = 0.0119

R-squared = 0.1818

Root MSE = 1.8914

	Robust					
infmort	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
lpcinc	-4.884146	1.521054	-3.21	0.002	-7.902627	-1.865665
lphysic	4.027833	2.153765	1.87	0.064	-.2462439	8.301909
lpopul	-.0535625	.2856679	-0.19	0.852	-.6204612	.5133362
_cons	36.22614	10.20889	3.55	0.001	15.96693	56.4853



Користена литература

- Agenorr, Pierre(2005), THE MACROECONOMICS OF POVERTY REDUCTION, The Manchester School Vol 73 No. 4 Special Issue 2005 1463–6786 369–434.
- Dagdeviren, Hulya, van der Hoeven, Rolph ,Weeks, John(2002), Poverty Reduction with Growth and Redistribution, Development and Change ,33(3): 383±413 (2002). # Institute of Social Studies 2002. Published by Blackwell Publishers, 108 Cowley Road, Oxford OX4 1JF, UK and 350 Main St., Malden, MA 02148. USA.
- Gujaraty, Damodar,(2003), Basic Econometrics, fourth edition, International edition.
- Statistical Abstract of United States.
- Wooldridge, Jeffrey (2002), Introductory Econometrics A Modern Approach, Thomson.
- World Bank data.



ТРГОВСКИТЕ ТЕКОВИ ВО ГЛОБАЛИЗИРАНИОТ СВЕТ

М-р Емилија Митева-Кацарски

Abstract

International trade flows are an integral part of the process of economic globalization. International trade flows in the period up to WWII are segmented into two periods as follows: the period up to 1913 and interwar period. Period to 1913 is characterized by significant trade flows in world trade as a network volume as well as by structure, while interwar period is characterized by a sharp drop in volume and distribution of international trade as a result of the Great Depression. The period after World War II is characterized by significant normalization and expansion of trade flows, but expansive growth comes to its end after 1973 as a result of oil crises. World trade in the 1990s, is characterized by accelerated economic integration and the completion of the institutional framework for regulating trade through the establishment of the WTO. Specific feature of the trends of trade in the 21st century is a global economic crisis which in 2008 hit almost the entire world and caused an enormous collapse of world trade.

Key words: *world trade, trade flows, economic globalization.*

Вовед

Процесот на сè поголема меѓузависност којшто денес се нарекува глобализација е мултидимензионален комплексен феномен што сублимира интензивни политички, социјални и економски интеракции, како на национално така и на наднационално ниво. Економската глобализација се однесува на зголемување на меѓузависноста на економиите во светот како резултат на зголемувањето на прекугранична трговија, меѓународното движење на капиталот и брзиот трансфер на технологија. Трговските текови се интегрален дел од процесот на економска глобализација. Токму анализата на трговските текови ги опфаќа временските периоди низ кои се рефлектираат двете фази на процесот на економска глобализација, кои се карактеризираат со брз раст на светската трговија и светскиот



аутпут, но и со значајни промени во нивните релативни големини во одделните временски периоди. Со други зборови, анализата се движи во насока на согледување на растот, дисперзираноста и структурираноста на меѓународната трговија во периодот до Втората светска војна, односно периодот до 1913 година, кој се поклопува со првата фаза на глобализација, како и анализа на трговските текови во периодот по Втората светска војна па сè до денес. Притоа, посебно внимание се посветува на периодот 1950-1973 година, како „златен” период за економскиот раст и трговијата, но и на економските проблеми и ограничениот раст на трговијата во периодот 1973-1990 година, на состојбата во светската трговија во 90-тите години на минатиот век, како и на трендовите на трговијата присутни во 21 век, со посебен акцент на колапсот на светската трговија како последица на глобалната финансиска криза.

Трговските текови во периодот до Втората светска војна

Меѓународните трговски текови во периодот до Втората светска војна се сегментирани во два периода и тоа: периодот до 1913 година и меѓувоенниот период односно периодот меѓу двете светски војни. Доколку се анализираат трендовите во меѓународната трговија во периодот од 1800 до 1913 година ќе се констатираат две клучни карактеристики: прво, дека периодот се карактеризира со високи стапки на раст на меѓународната трговија и второ дека светската трговија расте со повисоки стапки отколку светскиот аутпут. Во период од 30 и повеќе години (1840-1870), стапката на раст на светската трговија се зголеми од 29% на 64% по декада, односно просечната стапка на раст на светската трговија изнесуваше 33%¹.

Во периодот меѓу двете светски војни постоеја подолги паузи во процесот на експанзија на меѓународната трговија. Иако обемот на меѓународна трговија продолжи да се зголемува, стапката на раст на вкупната трговија по децении се намали во просек од околу 40% во периодот од 1881 до 1913 година на 14% во периодот од 1913 до 1937 година.

Во 20-тите години на минатиот век трговијата оживеа многу брзо, но малку беше веројатно дека истата ќе расте по повисока стапка во споредба со светскиот аутпут на крајот на деценијата. Ова подобрување на трговијата во споредба со аутпутот беше евидентно во почетокот на 30-тите години, кога загубите во обемот на меѓународната трговија како резултат на Големата депресија беа помали, односно истата регистрира пад од 30% во споредба со падот на светскиот индустриски аутпут кој

1). A.G.Kenwood and A.L.Lougheed: The growth of the international economy 1820-2000, Routledge, 2001, стр. 78



изнесуваше 59%². Но, обновувањето на светското производство се реализира многу побрзо од заживувањето на светската трговија, при што во 1937 година индустриското производство се зголеми за 104% во споредба со 1929 година, додека светската трговија регистрира раст од 97%³. Овие трендови во светското производство и трговија укажуваат на тоа дека односот меѓу светската трговија и аутпут бележи пад во текот на меѓувоенниот период како резултат на Големата депресија во 30-тите и Втората светска војна, која исто така сериозно го намали овој однос, при што кон крајот на 40-тите и почетокот на 50-тите години на минатиот век истиот беше на најниско ниво од 1913 година. Првата светска војна го прекина вообичаениот трговски тек меѓу континентите и народите и резултираше со намалување на трговската размена на Европа и зголемување на трговската размена на САД. Намалувањето на учеството на европската трговија во вкупната светска трговија продолжува и во периодот меѓу двете светски војни.

Економските перформанси и трговските текови во периодот по Втората светска војна

До почетокот на 50-тите години, првата фаза од повоеното обновување на меѓународната економија во голема мера беше завршена. Европските економии се реконструирани, производството нормализирано, ценовната стабилност воспоставена. Овие знаци на распространето економско подобрување укажуваат на тоа дека за разлика од периодот на Големата депресија во 30-тите години и суровите ограничувања во почетокот на војната, 50-тите и 60-тите беа децении на брзо подобрување на животниот стандард на поголемиот дел од населението во Западна Европа, Северна Америка и Океанија и децении во кои стапките на економски раст ги надминаа сите преседани во светската економија. Во периодот 1950-1973 година имаме највисока стапка на раст на светската трговија од 7,2% и стапка на раст на светскиот аутпут од 4.7%⁴.

Периодот на експанзивен раст дојде до својот крај по 1973 година. Инфлацијата на светско ниво се зголеми од 5.9% во 1971 година на 9.6% во 1973 година, при што истата надмина 15% во 1974 година, и од таа причина националните монетарни и фискални политики беа повеќе насочени кон

2). <http://www.cluteinstitute-onlinejournals.com/PDFs/20032.pdf>

3). *ibid*

4). Eaton, J. Kortum, S. and Kramars, F.: An anatomy of international trade, University of Chicago, 2005, стр. 68



контролирање на ценовното зголемување⁵. Детерминанти на економскиот бум во периодот 1972-1973 година беа растот на индустриското производство, експанзивната монетарна политика во САД, како и конвергенцијата на трговските циклуси на повеќето индустриски земји за прв пат во повоената ера. Како што опаѓаше индустриското производство, секој поголем напредок на земјите беше влошен и од рестриктивните монетарни и фискални политики кои засилено се применуваа против инфлаторните сили стимулирани од страна на економскиот бум. Во овој период, стапката на раст на светската трговија изнесува 3.8%, додека стапката на раст на светскиот аутпут изнесува 2.8%. Периодот 1973-1990 година се карактеризира со два нафтени шока, високи стапки на инфлација коишто ги оптоварија индустриските економии, како и должничката криза (1982-1984). Најпрвин, индустрискиот свет се пресели во рецесија во текот на целата 1974 година и најголем дел од 1975 година, во време кога трендот кон повисоки цени беше поттикнат од значителните зголемувања на цените на нафтата кон крајот на 1974 година. Процесот на обнова започна кон крајот на 1975 година, но и покрај порастот во реалниот БДП од 5.2% за OECD земјите во целина, економскиот раст беше нееднаков и во просек се движеше околу 2.8% за периодот 1974-1980, во споредба со периодот 1950-1973 година, кога економскиот раст во просек беше 5%⁶. Во голема мера, ниската стапка на економски раст во 70-тите беше резултат на рестриктивната економска политика којашто ја применуваа националните влади во нивниот обид да се справат со проблемот на инфлацијата.

Друга промена во светската економија започна во 90-тите, како резултат на забрзаната економска глобализација. Меѓународните економски односи овозможија економиите да станат уште поблиски, при што во креирањето на домашните економски политики беа сè повидливи елементите од *laissez-faire* економската политика, додека централно-планскиот систем на управување и комунизмот станаа неприфатливи. Во периодот 1990-2000 година светската трговија растеше многу побрзо во споредба со светскиот аутпут, односно во просек светската трговија растеше два пати побрзо во споредба со светскиот аутпут т.е. просечната стапка на раст на светската трговија изнесуваше 6.2%, додека стапката на раст на светскиот аутпут изнесуваше 3%.⁷ Во текот на овој период настанаа значајни промени во поглед на либерализацијата на трговијата

5). Cameron, Rondo and Larry Neal: A concise economic history of the world, Oxford University Press, 2003, стр. 12

6). *ibidem*

7). <http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/csgr/research/workingpapers/2003/wp12003.pdf>

и економската глобализација. Имено, беше потпишан Договорот во Маракеш и 124 земји коишто партиципираа во рамките на Уругвајската рунда го оформија концептот на СТО како институција чија основна цел е редуцирање на трговските бариери и воспоставување на мултилатерална трговска размена.

Трендови на трговијата во 21 век (анализа на трговските текови во периодот 2000-2008 година)

Трговијата со стоки е движечка сила на светската економија. И во обем и по вредност светската трговија со стоки растеше два пати побрзо во споредба со светскиот аутпут во периодот 2003-2007⁸ година. Во текот на 2007 година растот на светската трговија губи од својата важност посебно за развиените економии. Растот на трговијата со стоки започна во 2001 година и беше реализиран од страна на развиените земји и Источна Азија предводена од Кина. Во средината пак на 2008 година, глобалната економија се наоѓа на работ од рецесија. Кризата, по четири години релативно брз раст, е резултат на поголем број фактори и тоа: глобалното распространување на финансиската криза од САД, зголемените цени на стоките, сè поголемата рестриктивност на монетарната политика во поголем број земји, како и нестабилноста на берзата. Без силна и меѓународно координирана акција на макроекономската политика, глобалната рецесија изгледа неизбежно.

Намалувањето на увозот и на побарувачката во САД предизвикува бавен раст на извозот во развиена Азија (претежно Јапонија). Падот на цената на нафтата го промени трендот од претходните години и ѝ овозможи на Јапонија да го одржи трговскиот суфицит и покрај порастот на извозот и сиромашните извозни перформанси. Австралија успеа да го намали трговскиот дефицит благодарение на брзото зголемување на договорните цени на железната руда и јагленот за извоз, притоа остварувајќи раст на извозните приходи за повеќе од 20% во 2008⁹ година. Состојбата во извозниот сектор во Канада драстично се влоши како резултат на лошата состојба во економијата во САД, посебно во автомобилската индустрија, а исто така и како резултат на падот на цената на нафтата и апрецијацијата на канадскиот долар. Поновите земји-членки на Европската унија - Естонија и Латвија регистрираа пад на нивниот увоз во реални услови, како резултат на кризата со хипотекарните кредити и нејзиното влијание врз приватната потрошувачка и инвестиции. Извозните перформанси

8). http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report08_e.pdf

9). http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report08_e.pdf



на другите нови земји-членки на ЕУ не беа веднаш оштетени, поради намалената побарувачка од страна на нивните трговски партнери, а тоа се должеше на фактот што многу договори за извоз веќе беа склучени. Договорите за извоз се склучуваат за временски период кој опфаќа повеќе од три четвртини од годината, и како резултат на тоа растот на извозот кореспондираше со побавната странска побарувачка. Поради тоа, значајно намалување на извозот се прогнозираше во првата половина на 2009 година и истото беше почувствувано.

Трендовите во трговијата значително се разликуваат меѓу земјите коишто се извозници и земјите коишто не се извозници на нафта во Западна Азија. Во 2008 година, и покрај силниот раст на увозот, трговските суфицити во земјите извознички на нафта и Ирак значително се зголемија од и така високото ниво во 2007 година. Имено, трговскиот суфицит на Саудиска Арабија се проценува дека достигна 65% од БДП, а додека трговскиот суфицит на Кувајт беше не помалку од 72% од БДП¹⁰. Во земјите што не извезуваат нафта, како што се Јордан, Либан и Турција, зголемените трошоци за увоз ги надминаа извозните приходи, резултирајќи со дефицит во тековната сметка. Од друга страна пак, источноазиските економии значително го чувствуваат забавениот раст на развиените економии и тоа претежно како резултат на намалувањето на побарувачката за нивниот извоз. Сепак, Кина во текот на 2008 година продолжи да го зголемува трговскиот суфицит изразен во доларска вредност. Република Кореја, вториот по големина извозник во регионот, успеа да одржи високи стапки на раст на извозот сè до третото тримесечје од 2008 година, при што нејзиниот трговски биланс премина во дефицит како последица на силното зголемување на трошоците за увоз на енергија и материјали. Сингапур и Тајван се соочија со значително мала побарувачка за информатичка технологија и тоа како резултат на намалената побарувачка во индустриските земји.

Земјите во развој, кои се најосетливи на светската економска криза и варијабилните цени на стоките се наоѓаат претежно во Африка и во Латинска Америка. Регионот на Латинска Америка и Карибите регистрира мал дефицит во 2008 година во трговската размена и тоа како резултат на економското забавување на развиениот свет, драстичниот пад на цените на стоките во втората половина на 2008 година и ерозијата на конкурентноста предизвикана од силната валутна апрецијација во регионот во текот на последните неколку години. Придобивките од неодамнешната депрецијација на валутите беа компензирани со помалата побарувачка за извоз, како последица на глобалното забавување и континуираните

10). ibidem



кредитни ограничувања поврзани со трговијата. Ограничениот пристап до кредити за трговијата влијаеше врз производството и извозот во Бразил. Рецесијата во САД се почувствува веднаш во повеќе земји, но претежно во Мексико и Централна Америка кои имаат голем удел на пазарот на САД. Земјите пак во Јужна Америка соработуваат со повеќе различни групи на трговски партнери и ќе ги почувствуваат последиците од кризата штом побарувачката за нивниот извоз се намали во Европа и новите пазарни економии во Азија.

Колапсот на светската трговија како последица на глобалната финансиска криза

Колапсот на глобалната побарувачка како резултат на најголемата економска криза во последните децении резултираше со намалување на извозот во просек за 9% во 2009 година во развиените земји, при што станува збор за најголема контракција на извозот во периодот од Втората светска војна¹¹. Прелиминарната оценка на СТО за раст на светската трговија од 2% во 2008 година е значително помала од предвидувањето дека истата ќе бележи раст од 4.5% во 2008 година¹². Тоа се должеше на неочекуваниот и мошне остар пад на глобалното производство во четвртиот квартал на 2008 година.

Рестриktivните трговски политики односно протекционистичките мерки коишто ги преземаат државите во условите на глобалната економска криза резултираат со контракција на трговската размена меѓу земјите што предизвикува уште поголемо продлабочување и пролонгирање на економската криза. Многу влади ја потврдуваат својата намера да ги задржат пазарите отворени, но сепак мониторингот на СТО укажува на значителни ризици. Примената на протекционистичките мерки се коси со мултилатералните трговски спогодби во рамките на СТО. Според СТО, каналите на трговија треба да останат отворени и покрај реалната економска катастрофа¹³. Глобализираноста на светската економија и зголемената меѓузависност на економиите наложува примена на не толку изразен протекционизам во споредба со протекционизмот во некои други кризи. Новиот трговски протекционизам опфаќа примена на легитимни заштитни мерки, со цел да се заштитат домашните индустрии и вработеноста погодени од глобалната економска криза. Во групата на овие мерки се класифицираат: преземање анти-дампинг мерки,

11). http://www.wto.org/english/news_e/pres09_e/pr554_e.htm

12). http://www.wto.org/english/news_e/pres09_e/pr554_e.htm

13). http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report09_e.pdf

дозволување на субвенции, како и примена на некои посуптилни мерки како што се нетрговските бариери. Најголемата опасност се јавува поради прекумерното користење на овие мерки од страна на трговските партнери.

Колапсот на трговијата во 2008 година беше страшен и неопходно е адекватно да се разберат причините кои го предизвикаа истиот¹⁴. Постојат неколку причини кои го детерминираат ограничувањето на трговијата. Една од причините претставува фактот што падот на побарувачката е многу повеќе распространет отколку во минатото, при што економијата забавува одеднаш во сите региони на светот. Ерата на прекумерната потрошувачка од страна на Американците која го движеше растот на светската трговија е завршена при што преовладува намалено трошење на потрошувачите од САД кои претежно ги трошеа нивните средства надвор од нивната земја, но сега тие отплаќаат долгови и во суштина штедат многу повеќе отколку порано.

Втората причина се однесува на зголемувањето на присуството на глобалните синџири на снабдување во вкупната трговија. Глобалните корпорации се мултинационални компании со стратегија за интегрирано глобално производство и испорака. Токму добавувачкиот синџир е клучот за глобалната интеграција. Ова е дел од големата трансформација која произлегува од информатичката и комуникациската технолошка револуција. Додека глобализацијата и технолошкиот напредок на глобалните синџири за снабдување ги направија сите земји повеќе зависни од трговијата, сето тоа имаше многу помал ефект врз глобалниот БДП. Различниот степен на влијание врз глобалниот БДП и светската трговија објаснува зошто светската трговија регистрира побрз пад. Трговијата повеќе не е едноставна трансакција помеѓу две земји, туку таа е инволвирана меѓу сложена мрежа од земји при што секоја од нив различно придонесува во процесот на изработка на готов производ. Кога потрошувачката паѓа и помалку се произведува, светската трговија паѓа побрзо отколку глобалниот БДП.

Токму, растечката улога на Кина во светската трговија го илустрира тоа. Кога економијата на САД беше во експанзија, зголемената потрошувачка водеше кон поголем увоз бидејќи САД не го зголемија производството, туку се потпреа на поевтиното снабдување од Азија, со што ја зголемија својата зависност од увозот. Јапонските компании пак, меѓу другите, пристапија кон градење на фабрики во Кина поради евтината работна сила. Јапонија извезуваше капитални добра во Кина за изградба на фабриките, потоа извезуваше компоненти кои беа составен дел од производството на готовите производи во фабриките во Кина, за да

14). http://www.international-economy.com/TIE_Sp09_WorldTrade.pdf



произведените готови производи пак се извезуваат за потрошувачите во САД. Додадената вредност во Кина претставува 50% од вкупната вредност на извозот во САД¹⁵. Доколку јапонските компании произведуваа сè дома и ги извезуваа произведените добра во САД, вредноста на јапонскиот извоз ќе биде иста како и на кинескиот извоз, но вкупната трговија ќе се намали за вредноста на капиталните добра и компонентите потребни за производство на готови производи кои нема да се извезуваат од Јапонија во Кина. Во меѓувреме, новоотворените фабрики во Кина овозможуваат вработување, додека зголемувањето на производството и извозот водат кон поголем трговски суфицит. Како што нејзиниот економски раст се забрзуваше и домашната ликвидност се зголемуваше, Кина инвестираше многу во инфраструктурата и недвижниот имот, при што користеше ресурси кои ги увезуваше од земјите богати со такви ресурси. Но сега, глобалната економска клима се промени односно светската трговија е во колапс и тоа како резултат на ограниченото трошење на американските потрошувачи.

Третата причина за ограничувањето на трговијата претставува токму недостигот на финансии за реализирање на трговијата. Иако производството исто така бара извесен степен на надворешно финансирање, неговата зависност е многу помала отколку што е случај со трговијата и факт е дека кога финансирањето се намалува трговијата реагира многу поостро во споредба со глобалниот аутпут. Ова е доста голем проблем и затоа истиот наидува на посебно внимание од страна на меѓународните институции и влади. За таа цел Светската трговска организација игра клучна улога во воспоставувањето на трговски контакти и обезбедувањето пристапност за финансирање на трговијата.

Четвртата причина која придонесува за ограничување на трговијата е протекционизмот. Секое зголемување на протекционистичките мерки резултира со загрозување на можностите за обновување, како и со продолжување и продлабочување на кризата. Поради тоа, сите земји посебно Г-20 како и другите земји во знак на добра волја во однос на Г-20 треба да го прифатат предлогот на Вашингтон и Лондон за избегнување нови протекционистички мерки. Ова мора да ги вклучува сите оние кои технички ги применуваат правилата на Светската трговска организација и другите трговски договори. Сите земји треба исто така да ја почитуваат обврската на Г-20 за избегнување на конкурентните девалвации на валутите кои претставуваат всушност обид да се излезе од кризата.

Неодамнешното искуство на распространетост на финансиската криза и зафаќање на целокупната светска економија треба да биде

15). ibidem



доволна причина да се преиспита улогата на државната интервенција и нејзиното влијание врз пазарот, како на национално така и на меѓународно ниво. Една од причините за сегашната состојба во светската економија е краткорочноста во системот на глобално економско управување, а особено недостигот на кохерентност помеѓу меѓународниот трговски систем, кој е управуван со меѓународно дефинирани правила и регулативи и меѓународниот монетарен систем, кој не е. Финансиската турбулентност, шпекулативните сили кои влијаат врз цените на храната и нафтата, како и очигледниот неуспех на девизните пазари во врска со промените во девизните курсеви рефлектираат поместување во меѓународната конкурентност на земјите и укажуваат на тоа дека постои итна потреба за редизајнирање на постоечкиот систем на глобално економско управување.

Заклучок

Меѓународните трговските текови се интегрален дел од процесот на економска глобализација. Меѓународните трговски текови во периодот до Втората светска војна се сегментирани во два периода и тоа: периодот до 1913 година и меѓувоенниот период односно периодот меѓу двете светски војни. Периодот до 1913 година се одликува со значајна интензивираност на трговските текови во светската трговска мрежа, како по обем така и по структура, додека меѓувоенниот период се карактеризира со драстичен пад во обемот и дисперзираноста на меѓународната трговија и тоа како резултат на Големата депресија. Периодот по Втората светска војна се карактеризира со значително нормализирање и експанзија на трговските текови, но тој експанзивен раст доаѓа до својот крај по 1973 година како резултат на нафтените кризи. Светската трговија во 90-тите, пак, се одликува со забрзана економска интеграција како и заокружување на институционалната рамка за регулирање на трговијата преку формирањето на Светската трговска организација. Специфично обележје на трендовите на трговијата во 21 век претставува глобалната економска криза која во 2008 година го зафати речиси целиот свет и предизвика енормен колапс на светската трговија.

Користена литература

- A. G. Kenwood and A.L. Laughed: The Growth of the International economy, Rout ledge, London, 1999.
- Baier, Scott L. and Jeffrey H.Bergstand: The growth of world trade, Journal of international economics, 2001.
- Eaton, J. Kortum, S. and Kramars, F.: An anatomy of international trade, University of Chicago, 2005.
- Harvey E. Lapan, World trade and economic growth, RePEc, 2008.



ЕВРОПСКА ЦЕНТРАЛНА БАНКА

М-р Емилија Митева - Кацарски

Abstract

In this text, it is talking about the key role that The European Central Bank has (as an institution that is responsible for keeping stability of the prices) into the the economy of the European Union. The analyze starts whit stating out the fundamental characteristics of the Euopian Central Bank as an institution and they are: defining of the functions of their organs in managing and the strategy of the Bank, and also presentation of the institutional independence, transparency and responsibility of the Bank as components that go together. Afterwards, it is starting with analysis of the capital of the European Central Bank, while the analyses goes on with the monetary politics that implements European Central Bank and targeting of the inflation.

The research in this work is encircled with emphasizing of the non standard measures and instruments that European Central Bank uses as the most efficient instrument for fight against global financial crisis.

Key words: *The European Central Bank, monetary policy, targeting of the inflation, global financial crisis.*

Вовед

Глобализационите процеси претставуваат едно од основните обележја на современите светски движења. Наспроти специфичноста и осетливоста, и монетарно финансиската сфера е вклучена во интернационализацијата и институционализацијата во глобални размери, иако релативно побавно во однос на другите области. Најдобар пример е Европската монетарна унија, како најзначајна интеграција во оваа област, која со воведувањето на еврото како заедничка валута уште повеќе зближи околу 300 милиони жители од државите-членки.

Економскиот суверенитет на земјата го одредува и монетарниот суверенитет кој опфаќа монетарен, валутен и девизен систем. Токму Европската монетарна унија подразбира пренос на таа сувереност на наднационално ниво (заедничка валута и централна банка, како и



монетарно кредитна политика). Во рамките на функционирањето на Европската монетарна унија се издвојуваат три фази: првата фаза која резултира со создавање на единствен пазар на добра и капитал, втората фаза која подразбира консолидирање на економската политика во насока на намалување на инфлацијата, намалување на каматните стапки и ограничување на буџетскиот дефицит и третата фаза која има за задача создавање на единствена и стабилна европска монета и создавање на независна Европска централна банка.

Европската централна банка е институција која е надлежна за европската монетарна политика. Основана е со договорот во Мастрихт и нејзината приоритетна цел на функционирање е обезбедување стабилност на цените во евро-зоната, како и чување на куповната моќ на еврото.

Европска централна банка како институција

Европската централна банка претставува „банка на банките” на земјите-членки на Европската унија. Европската централна банка, која е основана на 30 јуни 1998 година со седиште во Франкфурт, е наследник на Европскиот монетарен институт. Иако Европската централна банка има правен субјективитет, не ги заменува националните централни банки, туку заедно со уште 27 национални централни банки од земјите-членки на Европската унија ја сочинуваат групата која се нарекува Европски систем на централни банки (European System of Central Banks – ESCB). Во рамките на својот состав Европската централна банка вработува 1.350 службеници од 27-те земји-членки на ЕУ. Почетниот (основачкиот) капитал на Европската централна банка изнесувал 5 милијарди долари, при што уплатата се вршела од страна на централните банки во рамките на евро-зоната и тоа сразмерно во согласност со нивната популација, како и бруто-националниот производ којшто го остварувале нивните земји.

Согласно со нејзиниот основачки акт, недвосмислено, примарна цел на Европската централна банка е одржување на ценовна стабилност, како и безусловно обезбедување на економски раст како секундарна цел.

Посебно, членот 105 од Мастришкиот договор дефинира дека „примарна цел на Европската централна банка треба да биде одржување на ценовната стабилност” и дека „без предрасуди кон обезбедувањето на ценовната стабилност, Европската централна банка треба да ја помогне генералната економска политика на Заедницата”¹. Со други зборови, Европската централна банка ќе ја зголеми каматната стапка, доколку се манифестираат ризици од инфлација. Според Статутот на банката, стапката на инфлација од 2% претставува лимит до кој банката не презема

1). http://www.ecb.eu/ecb/legal/pdf/maastricht_enpdf



акција на зголемување на каматната стапка преку своите инструменти².

Основните задачи на Европската централна банка се³:

- одржување стабилност на цените;
- формулирање и спроведување на монетарната политика на Европската унија;
- управување со девизните резерви на земјите-членки на Европската унија;
- управување со платниот промет.

Европската централна банка го има ексклузивното право да печати и емитира банкноти и ковани пари (евра, како единствено средство за плаќање во рамките на монетарната унија), при што и централните банки на земјите-членки можат да ја реализираат оваа активност, секако со претходно одобрение и овластување од страна на Европската централна банка.

Европската централна банка објавува годишни, месечни и неделни финансиски извештаи и други извештаи (на пример: одлуки, изјави, месечни билтени на банките, статистички извештаи), потоа периодични и други публикации, и врши преглед на документите на Европскиот монетарен институт. Банката ја поддржува општата економска политика која се води на ниво на Европска унија и делува во согласност со начелото - отворена економија заснована на слободна конкуренција.

Националните централни банки се единствени кои можат да депонираат капитал во Европската централна банка. За секоја национална централна банка износот на капиталот зависи од бројот на жителите на земјите-членки, како и од нивното вкупно учество во БДП на Европската заедница. Учесството на капиталот на националните централни банки е прикажано во следнава табела:

Табела 1. Учество на националните централни банки во капиталот на Европската централна банка(евро-зона)

НЦБ	Процент %	Уплатен капитал во €
Nationale Bank van België / Banque Nationale de Belgique	2.4256	139,730,384.68
Deutsche Bundesbank	18.9373	1,090,912,027.43

2). Тодор Тодоров, Ана Стојковска: Меѓународни финансии, Прв европски универзитет, Скопје, 2008, стр. 337

3). <http://www.ecb.int/ecb/orga/tasks/html/index.en.html>



НЦБ	Процент %	Уплатен капитал во €
Central Bank and Financial Services Authority of Ireland	1.1107	63,983,566.24
Bank of Greece	1.9649	113,191,059.06
Banco de España	8.3040	478,364,575.51
Banque de France	14.2212	819,233,899.48
Banca d'Italia	12.4966	719,885,688.14
Central Bank of Cyprus	0.1369	7,886,333.14
Banque centrale du Luxembourg	0.1747	10,063,859.75
Central Bank of Malta	0.0632	3,640,732.32
De Nederlandsche Bank	3.9882	229,746,339.12
Oesterreichische Nationalbank	1.9417	111,854,587.70
Banco de Portugal	1.7504	100,834,459.65
Banka Slovenije	0.3288	18,941,025.10
Národná banka Slovenska	0.6934	39,944,363.76
Suomen Pankki - Finlands Bank	1.2539	72,232,820.48
Вкупно	69.7915	4,020,445,721.56

Извор: <http://ecb.eu/ecb/orga/capital/html/index.en.html#euro>

Од оваа табела можеме да констатираме дека во вкупниот капитал на Европската централна банка најголемо е учеството на германската Бундесбанка и тоа 18,9373 % од вкупниот капитал на Банката, по чијшто Статут е креиран и Статутот на Европската централна банка. Притоа, нето добивките и загубите на Европската централна банка се распоредени меѓу националните централни банки во евро-зоната, согласно со член 33 од Статутот и тоа⁴:

- Член 33.1.: Нето добивката на Европската централна банка треба да биде трансферирана по следниот редолсед:
 - (a) Износот одреден од Управниот совет, кој не смее да надмине 20% од нето добивката, треба да биде трансфериран во општиот резервен фонд.
 - (b) Преостанатата нето добивка треба да биде дистрибуирана на акционерите во Европската централна банка во пропорција со нивните купени акции.

Член 33.2.: Во случај на остварена загуба од страна на Европската централна банка, недостатокот може да биде покриен со средства од општиот резервен фонд на Европската централна банка.

4). http://www.ecb.eu/ecb/legal/pdf/maastricht_enpdf



Земјите-членки на Европската унија кои се надвор од евро-зоната се обврзани да учествуваат во настанатите оперативните трошоци на Европската централна банка, согласно со нивната партиципација во Европскиот систем на централни банки, преку плаќање на минимален процент од нивниот уплатен капитал. Од 1 јануари 2009 година оваа учество претставува 7% од нивниот уплатен капитал во однос на вкупната сума од 121,814,467.67 €, како што е прикажано во табела 2:

Табела 2. Учество на националните централни банки во капиталот на Европската централна банка (надвор од евро-зоната)

НЦБ	Процент (%)	Уплатен капитал €
Българска народна банка (Bulgarian National Bank)	0.8686	3,502,591.87
Česká národní banka	1.4472	5,835,771.31
Danmarks Nationalbank	1.4835	5,982,149.49
Eesti Pank	0.1790	721,809.75
Latvijas Banka	0.2837	1,144,007.96
Lietuvos bankas	0.4256	1,716,213.56
Magyar Nemzeti Bank	1.3856	5,587,371.98
Narodowy Bank Polski	4.8954	19,740,488.44
Banca Națională a României	2.4645	9,937,989.49
Sveriges Riksbank	2.2582	9,106,093.68
Bank of England	14.5172	58,539,980.14
Вкупно	30.2085	121,814,467.67

Извор: <http://www.ecb.int/ecb/orga/capital/html/index.en.html#non-euro>

Од оваа табела можеме да констатираме дека од банките на земјите-членки кои се надвор од евро-зоната, најголемо учество во структурата на капиталот на Европската централна банка има Банката на Англија и тоа 58,539,980.14 €. Но сепак, Англија е против еврото и според ставот на економистите сè уште нема намера да го прифати.

Националните централни банки кои се надвор од евро-зоната немаат право на какво било учество во распределбата на добивката на Европската централна банка, ниту пак се одговорни за какви било загуби на фондот на Европската централна банка.



Улогата на европската централна банка во глобалната финансиска криза

Поради глобалното финансиско цунами кое го зафати целиот свет и најтврдокорните заговорници на неолибералната економија беа принудени да ја прифатат иницијативата државите да ги национализираат пропаднатите банки, за да го спасат светот од глобална катастрофа. Кризата почна во областа на недвижности во САД, каде што цените на недвижностите растеа многу брзо долг период, при што голем дел од заинтересираните потенцијални купувачи немаа доволно заштеда ниту за учество ниту беа доволно кредитоспособни да користат класични кредити со фиксна или варијабилна каматна стапка.

Со цел да се излезе од тој магичен круг, неопходно беше да се релаксираат ограничувањата во поглед на задолжувањето и вештачки да се намалат иницијалните трошоци за одобрување на кредити. Во таква ситуација, банките водени од основниот мотив, односно желбата да заработат милионски провизии одобруваа хипотекарни кредити (кои овозможуваат купување на нови или рефинансирање на постоечките куќи и станови) на лица со низок кредитен рејтинг. Притоа овие кредити во првите неколку години гарантираат ниски фиксни каматни стапки, за да подоцна се примени режимот на варијабилни каматни стапки во согласност со условите на пазарот. Оваа доста смела и пред сè ризична финансиска конструкција, иако наменета за клиентите кои се способни реално да го оценат финансискиот ризик и да го споредат со очекуваниот раст на сопствените кредитни способности, им е понудена на лица со мала кредитна способност и уште помала аналитичка способност да го оценат реалниот ризик на овој инструмент.

Под претпоставка на понатамошен раст на цените на недвижностите, раст на примањата и одржување на стабилни и ниски каматни стапки, две години подоцна во моментот на примена на варијабилни каматни стапки можно било да се очекуваат поголеми примања на должникот, иако тоа не било извесно. Но, и во случај да примањата не биле доволни да го апсорбираат порастот на трошоците на кредитот, порастот на вредноста на недвижностите сè уште оставал доволно простор да се изврши рефинансирање или продажба на недвижноста и тоа со прилична заработка.

Но од друга страна пак, при значаен пад на цените на недвижностите, стагнација или намалување на примањата и раст на варијабилните каматни стапки, и должникот и банката се наоѓаат во безизлезна ситуација. По две години месечната рата се зголеμουва значајно над платежната способност на должникот. Принудната продажба не дава решение од причина што



вредноста на долгот е поголема од пазарната цена на куќата (должникот губи не само покрив над глава, туку сè што дотогаш има вложено во таа куќа, истовремено банката со принудната продажба не може да го покрие износот на долгот и трошоците).

Очигледно е дека креаторите и главните протагонисти на овој финансиски изум не воделе сметка што може да се случи по две години на пример, од причина што тие планирале во најкраток рок да ги продадат обврзниците засновани на хипотеки, да ја остварат својата замислена провизија и да продолжат со реализирање на трансакции од сличен тип. И покрај очигледниот ризик, сите биле благонаклонети кон новиот финансиски изум. Задоволни биле и финансиерите и населението и градежниците и стопанството во целина. Посебно биле задоволни сопствениците на финансиските институции и државата, затоа што бумот во секторот на недвижностите овозможувал високи профити, стопански раст, вработеност и приходи во буџетот.

Ваквата привидна илузија престанува во февруари 2007 година со банкротирање на некои примарни учесници. Првиот алармантен знак на кризата се јавува кога една од најголемите хипотекарни финансиски институции (New Century Financial Corp – NCFC) сосема неочекувано објавила дека во претходниот квартал работела со многу поголема загуба од очекуваната. Истото се случува и со American Home Mortgage Investment Corp која целосно престанала да дава хипотекарни кредити како и со Accredited Home Lenders Holding Co, а од друга страна е забележан значаен пад на акциите и тоа: Merrill Lynch кои бележат пад за 47%, Citigroup за 60% и Bear Stearns за 49%. По голема, но недоволно успешна интервенција на централните банки (САД и Европа), во декември минатата година станува јасно дека проблемот не е само ликвидноста на хипотекарниот дел од финансискиот пазар, туку кризата дифузно се проширува на целиот финансиски сектор и на останатите сектори во стопанството на САД.

Паралелно кризата се прелева надвор од границите на САД, пред сè во Европа, чишто банки активно учествуваат на хипотекарниот пазар во САД. Со цел справување со глобалната финансиска криза, светските централни банки при што овде се мисли на Системот на федерални резерви, Европската централна банка, како и Јапонската централна банка преземаат одредени мерки заради смирување на ситуацијата на глобалниот финансиски пазар. Притоа, Европската централна банка во повеќе наврати вкупно емитирала околу 204 милијарди евра, Федералните резерви реагирале со емисија на 92 милијарди американски долари, додека Јапонската централна банка реагирала со емисија на 600 милијарди јени



(околу 53 милијарди американски долари).⁵

Притоа шест светски централни банки, меѓу кои Европската централна банка, Системот на федерални резерви, централните банки на Шведска, Велика Британија, Канада и Швајцарија ги намалија основните каматни стапки и тоа за 0,5 процентни поени. Централните банки се одлучиле на овој чекор поради сигналите кои упатуваат на тоа дека економската активност слабее и дека инфлаторните притисоци се намалуваат во времето кога финансиската криза се интензивира. Централната банка на Јапонија ја поддржала оваа заедничка акција на централните банки, но не можела да се приклучи од причина што нејзината основна каматна стапка веќе била ниска и изнесувала 0,5%. Европската централна банка во насока на намалување на рецесијата изврши уште едно намалување на референтните каматни стапки и тоа за 0,5 процентни поени за да продолжи со тој тренд на намалување и истите достигнат рекордно ниска вредност која изнесува 1,25%.

Намалувањето на каматната стапка е најзначајното орудие со кое централната банка може да влијае на стимулирање на економската активност и намалување на трошоците на кредитите. Во насока на намалување на каматните стапки беа преземени вонредни односно „нестандардни“ мерки како одговор на кризата. Уште на првичниот шок на пазарот на пари во август 2007 година, Европската централна банка реагира експресно за неколку часа, обезбедувајќи дополнителна ликвидност за банките коишто имаат реална потреба од истата. Всушност, Европската централна банка е првата централна банка којашто презема нестандартни мерки. Со интензивирањето на кризата во средината на септември 2008 година и виртуелниот застој на интербанкарските трансакции, Европската централна банка применува нов модел за обезбедување на ликвидноста на банките, кој опфаќа три клучни елементи и тоа⁶:

- Европската централна банка значајно ги приспособи нејзините регуларни операции на рефинансирање коешто приспособување подразбираше зголемување на достасаноста на заемите, дозвола на банките за пристап до неограничени ликвидни средства по основна каматна стапка со рок на доспевање до шест месеци. Ова е исклучителен начин на дејствување. Во нормални услови се дава на аукција сумата на кредитот на централната банка и се остава лицитантите да ја определат каматната стапка. Овој невообичаен начин на дејствување покажува дека Европската централна банка

5). http://www.europa-eu-un.org/articles/en/article_8782_en.htm

6). <http://www.ecb.int/press/key/date/2009/html/sp090529.en.html>



- тековно дејствува како сурогат на пазарот и тоа преку алокација на ликвидноста и формирање на цените на финансискиот пазар.
- Европската централна банка ја прошири долгата листа на имоти што се сметаа за колатерал. Оваа листа веќе беше многу долга пред кризата, но Банката ја прошири уште повеќе со прифаќање на многу широк домен на хартии од вредност во функција на колатерал.
 - Првите два елементи нудат неограничено рефинансирање врз основа на широкиот домен на инструменти за обезбедување. Но тие можат да се употребат во финансискиот систем доколку се комбинирани со третиот елемент, односно големиот број на дополнителни придружни инструменти коишто отсекогаш биле користени во операциите на рефинансирање. Дури пред финансиската криза овој број беше голем во споредба со другите поважни централни банки. Следејќи ги промените од октомври минатата година овој број дополнително се зголемил.

Сите овие нестандартни мерки Европската централна банка ги надополнува со одредени вонредни чекори, како на пример, одржување на ликвидноста преку спроведување на долгорочно рефинансирање со рок на доспевање од 12 месеци. Притоа, примарната цел на Европската централна банка при преземање на овие активности беше одржување на расположливоста на кредити за домаќинствата и компаниите по прифатливи каматни стапки, а од друга страна флексибилниот менаџмент на Банката во поглед на ликвидноста овозможи солвентните банки да не се соочат со тешкотии поради ограничувањето на ликвидноста.

При формулирање на стратегијата на Европската централна банка за борба против кризата, истата го имаше предвид фактот дека финансискиот систем во евро-зоната беше доминантно банкарски ориентиран. На пример, ако ја анализираме структурата на кредити на приватниот сектор ќе утврдиме дека повеќе од 70% од изворите на банките го опфаќа несопственичкото екстерно финансирање во евро-зоната. За споредба во САД, истиот тој однос изнесува само 30%.

Ова го потврдува фактот дека финансискиот систем во САД е пазарно ориентиран. Во евро-зоната гарантирањето на стабилен пристап до кредити за домаќинствата и компаниите во најголем дел значи зачувување на одржливоста на банкарскиот систем. Банките имаат доминантна улога во економијата во евро-зоната и поради тоа Европската централна банка се фокусира на примена на нестандартни мерки во банкарскиот сектор во борбата против глобалната финансиска криза.



Заклучок

Европската централна банка е една од светски најзначајните централни банки, одговорна за монетарната политика на земјите-членки на евро-зоната. Европската централна банка претставува независна институција која поседува политичка и финансиска самостојност и која функционира согласно со правилата кои се пропишани во Стаутот на Европската централна банка и Мاستришкиот договор. Конституирањето на Европската централна банка настанува во третата фаза од развојот на Европската монетарна унија, при што Европската централна банка го заменува Европскиот монетарен институт.

Од нејзиното настанување па до денес Европската централна банка ја имплементира нејзината основана цел, односно одржување на стабилност на цените што подразбира годишно зголемување на хармонизираниот индекс на потрошувачи цени под 2% на среден рок. Банката остварува завидни резултати, успевајќи заедничката европска валута, еврото, да ја претвори во кредибилна светска валута, која ѝ помогна на банката кога е во прашање основната каматна стапка и да ѝ остави простор да се соочи со ситуацијата која некои аналитичари ја нарекуваат „првата економска криза во 21 век“.

Најзначајни инструменти коишто ги применува Европската централна банка во борбата против глобалната финансиска криза се намалувањето на каматните стапки во повеќе наврати, како и примената на пакетот нестандартни мерки коишто се однесуваат на зголемување на ликвидноста на банките преку приспособување на регуларните операции на рефинансирање, преку тековно дејствување како сурогат на пазарот, како и преку проширување на долготата листа на имоти коишто се сметаат како колатерал. На тој начин Европската централна банка е една од ретките банки што успева со примена на адекватни мерки да се справи со глобалната финансиска криза.

Користена литература

Таки Фити: Економија, Економски факултет, Скопје, 2006

Тихомир Јовановски: Меѓународни финансии, Еуро-мак компани, Скопје, 2007

Тодор Тодоров, Ана Стојковска: Меѓународни финансии, Прв Европски универзитет, Скопје, 2008.

http://en.wikipedia.org/wiki/European_Central_Bank

<http://ecb.eu/ecb/orga/capital/html/index.en.html#euro>

<http://www.ecb.int/press/key/date/2009/html/sp090529.en.html>

http://www.ecb.eu/ecb/legal/pdf/maastricht_enpdf

<http://www.ecb.int/ecb/orga/capital/html/index.en.html#non-euro>

<http://www.ecb.europa.eu/mopo/html/index.en.html>



ИНВЕСТИЦИОНИТЕ ФОНДОВИ-НЕДОВОЛНО РАЗВИЕН СЕКТОР НА ПАЗАРОТ НА КАПИТАЛ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

доц. д-р Крсте Шајноски¹

Abstract

Investment funds are the youngest institution in the capital market in Macedonia. Because it emerged later, they had little stake in the realization of dynamic processes in the past events in the stock market. It came to naught the expectation that their foundation and operation will substantially accelerate the mobilization of free cash of the citizens through investments in securities. The investment of the citizens of the Republic of Macedonia in investment funds is insignificantly. On average, they have deposited in banks over 1,100 euros, and in investment funds they have invested only one euro.

The new law on investment funds formally removed the legal obstacles to the acceleration of their development. However, a shift in their work can be expected if to hack the “vicious” circle of slow growth in the country, which is a consequence of the model development and macroeconomic stabilization policy. Without increasing interest in investing, investment funds will not be able to realize themselves as important intermediaries between investors and potential beneficiaries of the funds realized by the emission of securities.

Вовед

Инвестиционите фондови се најмладата институција на пазарот на капитал во Република Македонија. Првиот Закон за инвестициони фондови е донесен во февруари 2000 година, а првите фондови се формирани во 2007 година, додека берзата почна со работа во 1995 година. Може да се каже дека оваа мошне важна институција на пазарот на капитал не беше присутна во досегашните настани на македонската берза, ниту на примарниот ниту на секундарниот пазар, и покрај сознанието и очекувањата дека со нивното конституирање и функционирање значително ќе се забрза мобилизацијата на слободните парични средства на граѓаните преку вложувања во долгорочни хартии од вредност и ќе

1). krste.sajnoski@yahoo.co.uk



се динамизира работата на пазарот на долгорочни хартии од вредност. Податоците, меѓутоа, покажуваат дека очекувањата не се остварија. Македонските инвеститори преку инвестиционите фондови во Македонија вложуваат незначителни износи, наспроти штедните депозити во банките. Додека Австријците, просечно, во банките вложуваат околу 4.000 евра, во инвестиционите фондови вложуваат по околу 17.000 евра. Словенецот, просечно, во банките има вложено околу 2.000 евра, а во инвестиционите фондови 1.100 евра. Граѓанинот во Македонија во банките има депозит од околу 1.150 евра, додека преку инвестиционите фондови вложил само едно евро. Кои се причините за недоволниот развој на овој сегмент на пазарот на капитал во Македонија и како може да го заземе местото кое му припаѓа, како атрактивна алтернатива на пазарот на кредит, слично на развиените економии?

Се наведуваат повеќе причини за закржлавување на развојот на инвестиционите фондови во Македонија. Меѓу позначајните е секако несинхронизираноста во конституирањето на институциите на пазарот на капитал во Македонија. Тука, пред сè, мислиме на подоцнежното формално-правно регулирање на правната рамка и значителното задоцнување во формирањето на првите инвестициони фондови во земјата. Како што веќе споменаваме, првиот Закон за инвестициони фондови е донесен во февруари 2000 година, а првите фондови се формирани во 2007 година, додека берзата почна со работа во 1995 година. Може да се каже дека оваа мошне важна институција на пазарот на капитал не беше присутна во периодот на бумот на цените на акциите кои котираа на македонската берза, а првите фондови се формираа, односно почнаа со работа, кога цените почнаа да паѓаат.

На примерот на развојот на инвестиционите фондови може да се види и извесно лутање во определувањето на видовите на инвестиционите фондови (испуштени беа приватните) и во определувањето на цензусите за формирање на друштва за управување со инвестициони фондови и за основањето на инвестиционите фондови (високо утврдени) што доведе да нема интерес за формирањето на инвестициони фондови во Македонија, па првите ги формираа странски друштва за управување со инвестициони фондови, откако како странски земаа активно учество во купопродажбите на акции и обврзници на берзата и на „биковскиот“ и на „мечкиниот“ пазар. Бидејќи ги немаше во Македонија, и покрај законските можности за конституирање на друштва за управување со фондови и за формирање на инвестициони фондови, многу потенцијални инвеститори во долгорочни хартии од вредност преку фондовите (неедуцирани самите да го прават тоа) немаа можност да остварат значителни заработки и покрај релативно



долгиот период на потценети акции и обврзници, долг период на загушена врска на реалните вредности на фирмите со нивните пазарни цени. Може да се каже дека отстапувањето на пазарните цени од реалните вредности на фирмите во Македонија се должи и на тоа што инвестиционите фондови во Македонија не заживеаја порано. Во прилог на тоа укажува фактот што изедначувањето, а потоа и надминувањето на книговодствените вредности на акциите се случи по позначителното учество на странските инвестициони фондови во купопродажбите на македонската берза.

Во намерата и настојувањето да се развијат инвестициони фондови, по кој знае кој пат, се покажа дека е лесно да се донесат законски решенија, меѓутоа проблем е да се постигне тие да бидат операбилни, т.е. да соодветствуваат на условите во земјата и на интересите и на можностите на потенцијалните основачи. Не можеме да се отргнеме од впечатокот дека првите цензуси за формирање на друштво за управување со инвестициони фондови и за основање на инвестициони фондови беа така поставени што однапред се исклучуваа секакви обиди, барем од страна на поединци. Тоа личеше како организирање на натпревар во скок во височина за почетници- на висина од две метра.

Нема сомневање дека утврдувањето на некакви цензуси е неизбежно (заради сигурноста на вложувањата и одговорноста во управувањето со инвестиционите фондови). Меѓутоа, се покажа, тие не требаше да бидат поостри отколку што биле утврдени во слични земји. Од увидот во законите за инвестициони фондови во Србија, Бугарија и Хрватска јасно произлегува дека Македонија имаше утврдено највисок ценсус за формирање на друштво за управување со инвестициони фондови- 500.000 ДЕМ (т.е. 256.000 евра). Се разбира, постоеја и други причини поради што долго се чекаше на формирање на првите инвестициони друштва и првите инвестициони фондови. Станува збор за проблеми со двојното оданочување, неможност да се вложува во недвижности, ригидност на девизниот пазар, недостиг на специјализирани кадри и др., меѓутоа, споменатите беа пресудни за некој да почне да размислува за формирање на друштво за управување со инвестициони фондови.

По согледувањето на причините зошто изостана формирањето на друштва за управување со инвестициони фондови и основање на инвестициони фондови, се донесе нов закон за инвестициони фондови, со кој пореално и потемелно се уредија условите за основање на инвестициони фондови и друштва за управување со инвестициони фондови, начинот на нивното работење, условите за избор на депозитна банка и контролата над нивното работење. Решенијата се слични како во развиените економии, приспособени на условите во земјата и веќе има одредени резултати.

Конституирани се и веќе функционираат неколку друштва за управување со инвестициони фондови кои управуваат со повеќе фондови. За споредба само, во 1996 година Словенија имала формирано 81 инвестиционен фонд, Бугарија во 1997 година - 81, а Хрватска 7 во 1998 година.²

Законот предвидува можност за основање на отворен фонд, затворен фонд и приватен фонд. Со нив управуваат друштва за управување со инвестициони фондови. Отворените и затворените инвестициони фондови и друштвата кои ги управуваат се основаат со одобрение на Комисијата за хартии од вредност, додека приватните фондови и друштвата за управување со приватни фондови се основаат без одобрение на Комисијата за хартии од вредност.

Различните видови инвестициони фондови и можноста друштвата за управување со инвестициони фондови да управуваат со различни типови дава услови за приспособување на политиката на фондовите на различните интереси на потенцијалните инвеститори од аспект на сигурноста на вложувањата, профитабилноста и ризичноста. Веќе може да се каже дека постојат формално-правни услови за развој на инвестиционите фондови како важен сегмент на пазарот на капитал во Македонија, меѓутоа, колку тие реално ќе профункционираат зависи од амбиентот за инвестирање, во кој пресуден е мотивот и интересот на инвеститорите во реален имот воопшто и посебно, развојните проекти да ги реализираат со емисија на долгорочни хартии од вредност т.е. со средства кои од граѓаните и други инвеститори ги прибираат инвестиционите фондови. Се разбира, таквите средства фондовите можат да ги вложуваат и со купување на акции и обврзници на секундарниот пазар на берзата, меѓутоа, насочувањето само на тој сегмент претставува значително стеснување на улогата на фондовите на пазарот на капитал. Не е исклучено некои фондови претежно да се ориентираат на овој сегмент, меѓутоа, по остриот пад на цените на берзата, и постојните и идните фондови сè повеќе ќе се ориентираат кон купување на хартии од вредност од „прва рака“ од издавачите на иницијални јавни понуди. И таквите вложувања не се без ризик, меѓутоа, со нив во поголема мера можат да се избегнат свесно манипулираните осцилации на цените на акциите на секундарниот пазар, во периоди на еуфорија на берзите, на што не се имуни ни менаџерите на фондовите.

Нема сомневање дека присуството на средствата во инвестиционите фондови и нивното постојано зголемување ќе ја зголеми улогата на пазарот на капитал во вкупниот развој на земјата. Меѓутоа, неспорно е исто така дека

2). М-р Владимир Филиповски: Пазарот на капитал и развојот на финансискиот сектор во процесот на економската транзиција, докторска дисертација, Економски факултет Скопје, стр:183



развојот на инвестиционите фондови зависи од друштвата за управување со инвестициони фондови. Фондовите, всушност, и не можеа да се појават додека не се создаде можност за формирање на друштва за управување со инвестициони фондови. Тоа особено се однесува на доцнењето во оспособувањето на стручни луѓе кои ќе бидат во состојба да ги формираат и да ги менаџираат, задоволувајќи ги интересите на инвеститорите за остварување на задоволителни стапки на враќање на вложениот капитал. А остварувајќи ја таквата цел, со купувањето и продавањето на хартии од вредност тие вршат силно влијание врз тековите на капиталот во земјата (во смисла на рационална алокација на средствата) и на однесувањето на менаџерските тимови во фирмите што котираат на берзата за долгорочни хартии од вредност.

Не треба посебни докази за тоа дека динамизирањето на тргувањето на берзите за долгорочни хартии од вредност во голема мера е корелирано со развојот на инвестициони фондови. Тоа е така зашто фондовите прибираат средства од индивидуалните инвеститори кои очекуваат тие да им обезбедат стапки на враќање на вложените средства повисоки од оние кои тие можат да ги обезбедат преку орочено депонирање на средствата во банките. Во таква ситуација на фондовите не им останува друго туку да ги вложуваат во купување на долгорочни хартии од вредност, кои, по правило, обезбедуваат повисоки стапки на враќање. А во борбата за задоволување на интересите на инвеститорите фондовите се јавуваат како главни играчи и на примарниот и на секундарниот пазар на капитал. Тие играат важна улога при реализацијата на емисиите на нови хартии од вредност, но и во тргувањето со постојните хартии од вредност, динамизирајќи ја активноста на берзата.

Македонска берза досега не беше во можност да ги почувствува бенефитите во споменатата насока од инвестиционите фондови и покрај тоа што законска основа за нивно формирање имаше уште во 2000 година. Причината е во тоа што првите инвестициони фондови, како што веќе споменаваме, се формираа дури кон крајот на 2007 година, па нивните активности не можеа да дојдат до израз во берзанските активности. Изостанаа ефектите од нивните потенцијални купопродажби на акции и обврзници и влијанието што тие би го извршиле врз цената на акциите и, уште повеќе, поттикот на потенцијалните емитенти на хартии од вредност да пристапат кон искористување и на ваквата можност во обезбедувањето на потребните средства за развој. Кумулирањето на слободни парични средства во фондовите ги прави и моќни, но и ранливи во таа смисла што тие се во постојана потрага по хартии од вредност кои ќе обезбедуваат поголеми стапки на враќање на вложените средства од



страна на индивидуалните инвеститори. Моќни зошто имаат средства и можат да одбираат каде ќе вложуваат, но и ранливи, заради тоа што поголемите добивки носат и поголеми ризици. Тоа што не постоеја само придонесе бројните индивидуални инвеститори, неедуцирани и неискусни во берзанското тргување, на слепо да се приклучуваат во процесот на еуфоријата на растот на цените на акциите, верувајќи дека секогаш ќе има некој на кого ќе можат да му ја продадат купената акција која ја купиле и по преценета вредност.

Колку се тие влијателни на пазарот на капитал зборуваат и податоците според кои бумот на цените на акциите на берзата во 2006 и 2007 година го поттикнаа и поддржуваа неколку странски инвестициони фондови, кои вишоците на средства од нивните матични земји ги ангажираа на македонската берза со цел да остварат повисоки заработки отколку на нивните. Тие ја согледаа потценетоста на повеќето акции на берзата во Македонија и ја искористија за остварување на повисоки добивки. Веројатно е дека тие со нивните купопродажби влијаеја и врз подигањето на нивото на цените на акциите и над нивните реални вредности, но и врз нивниот вртоглав пад, кога стана неизбежно пазарните цени да се усогласат со реалните вредности на фирмите, со добивките што ги создаваа и/или ги очекуваа во наредниот период. Знаејќи го тоа тие продаваа кога цените беа сè уште високи и сигурно е дека остварија високи заработки.

Потврда за ова наоѓаме во податоците за учеството на странските инвеститори во главнината на друштвата од МБИ-10 по јануари 2006 година.

Табела 1. Учество на странските инвеститори во главнината на друштвата од МБИ-10 во 2006 и 2007 година

-во %

	Јан. 2006	Дек. 2006	Јан 2007	Дек. 2007	Промена- јан.2006- дек.2007	Јуни 2008
Алколоид	7.34	12.64	13.02	14.81	7.47	13.41
Гранит	5.66	25.15	25.92	28.07	22.41	25.59
Комерцијална банка	24.46	36.71	37.63	59.60	35.14	58.02
Македонија турист	2.88	7.19	-	-		
Макпетрол	2.49	6.47	6.97	11.33	8.84	10.31
Охридска банка	12.51	19.36	19.45	78.47	65.96	77.06
Стопанска банка Битола	9.43	28.24	28.72	40.39	30.96	37.80
Топлификација	23.87	23.52	23.52	22.22	-1.65	21.97



Фершпед	1.87	12.39	-	-		
ЗК Пелагонија 6-06	3.28	7.69	-	-		10.67
Бетон			27.60	58.11	30.51	56.69
Макстил			82.79	80.74		81.11
Тетекс			0.05	5.53		4.91

Извор: Податоци од извештаите на македонската берза за соодветни периоди и пресметки, вклучувајќи ја и исправката за учеството на странските инвеститори во јуни 2008 година

Од податоците јасно се гледа дека странските портфолио инвеститори во текот на 2006 година откупиле добар дел од главнината на фирмите што го сочинуваа МБИ-10. Меѓутоа, интензитетот се намалува во текот на 2007 година, додека до крајот на јуни 2008 година се гледа дека пристапиле и кон повлекување, продавајќи дел од акциите од нивното портфолио.

Во овој контекст нема основа за критика на таквото однесување на странските фондови. Однапред се знае дека тие се „ловци на профити“ (особено оние кои декларираат поагресивна профитна политика) и кога ќе ги остварат целите се повлекуваат. Тоа ќе го прават и фондовите кои се формираат во земјата на берзите во други земји. Меѓутоа, ќе вршат и влијание за нивно стабилизирање со оглед на поголемите средства со кои ќе располагаат.

Факт е дека неприсуството на домашни инвестициони фондови на македонската берза го искористија повеќе странски, чии купопродажби на акции силно влијаеја на движењето на нивните цени, а извршија и сопственички реструктурирања во повеќе фирми.

Нема можност да се докажува дали и колку вложувањето на странските инвеститори во долгорочни хартии од вредност на берзата влијаело на движењето на цените и од шпекулативни побуди, меѓутоа има индиции дека и тоа се случуваше. Тие се присутни и во купувањето и во продавањето на акции, со тоа што кога купуваа со поголеми износи влијаеја на растот на цените, а кога продаваа со намера да се повлечат цените опаѓаа. Тоа е нормално однесување на берзите, освен ако не е организирано манипулирање со намера, во првиот случај да создадат еуфорија на купување која тие ќе ја подржуваат со купување по повисоки цени на помал број акции за да профитираат со продажба на таквите акции пред да спласне еуфоријата.

Поаѓајќи од тоа што инвестиционите фондови се посредници меѓу поединците како инвеститори и претпријатијата односно државата како емитенти на хартии од вредност (акции или обврзници) може да се каже дека



инвестиционите фондови во Македонија, кои се формираа далеку подоцна од профункционирањето на берзата, имаа мал удел во остварувањето на динамичните процеси кои во изминатиот период се случуваа на берзата, па реални се очекувањата во наредниот период нивното влијание да се чувствува повеќе.

Со нивното подоцнежнo појавување изостанаа ефектите од главните предности на посредничката улога на инвестиционите фондови. Изостана нивниот придонес во унапредувањето на процесот на купување на долгорочни хартии од вредност (од страна на недоволно едуцираните инвеститори), врз основа на диверзификација на портфолиото, професионалниот портфолио менаџмент и подобрата маркетибилност на новата финансиска актива³. Искористувањето на овие предности на инвестиционите фондови беше и останува пропулзивен фактор на пазарот на капитал во Македонија. Особено е атрактивна и можноста индивидуалните инвеститори од Македонија, преку фондовите да вложуваат и на пропулзивните странски девизни берзи. Меѓутоа, пресврт во нивното работење може да се очекува доколку се пробие „магепсаниот“ круг на бавен раст, доколку се намалат причините за недоволното ниво на инвестиции во земјата. Без зголемување на интересот за инвестирање, па во тие рамки и за зголемување на интересот за прибавување на средства со емисија на долгорочни хартии од вредност, инвестиционите фондови не ќе можат да се реализираат како важни посредници меѓу инвеститорите и потенцијалните корисници на средствата реализирани со емисиите на долгорочни хартии од вредност.

Зголемувањето на бројот на инвестиционите фондови и другите инвестициски претпријатија и на нивните активности во наредниот период може да придонесе за динамизирање на развојот на берзата за долгорочни хартии од вредност.

3). Предностите од инвестирање во инвестиционите фондови се: разновидност која им овозможува на сопствениците на удели да поседуваат различни комбинации на портфолија во зависност од нивните преференции; обезбедување на ефикасен и професионален менаџмент на инвестираните средства што индивидуалниот инвеститор не е во состојба да го обезбеди; висок степен на диверзификација и можност со поседување на акција од фондот да се поседува идеален дел од одредена компанија; ликвидност на уделите и едноставен пристап на малите инвеститори да ги вложат слободните парични средства; мал обем на трошоци со тренд на постојано намалување, инвестиционите фондови ги прави евтина инвестиција по мерка на индивидуалниот инвеститор; постојано информирање на инвеститорите и следење на вредноста на нивните удели. (Горан Марковски, Инвестициските фондови и нивната перспектива во Република Македонија, презентација на 9-та годишна конференција на Македонска берза, Охрид, 12.4.2008)



Друштвата за управување со инвестиционите фондови животно се заинтересирани во фондовите што ги управуваат да прибираат што е можно повеќе средства и да ги вложуваат во имоти на кои ќе остваруваат што е можно поголеми заработувачки за членовите на фондовите. Со тоа тие ќе ги зголемуваат и своите заработки, а тоа значи дека ќе се борат да формираат што повеќе фондови, со различни степени на ризици во пласирањето на средствата, како би привлечле што повеќе инвеститори, согласно со нивните преференции. Тие ќе овозможуваат полесен пристап на инвеститорите да вложуваат и со поголема сигурност да заработаат повеќе отколку тоа би можеле да го направат, со оглед на трансакционите трошоци и трошоците за обезбедување на информации и нивно квалитетно обработување. Притоа, се разбира, олеснувањето на пристапот не треба да биде на штета на сигурноста на инвеститорите. Меѓутоа, не треба да се симнува од памет искуството според кое желбата за остварување на повисоки заработувачки упатува на вложувања во фондовите со поголем ризик.

Дострелот на развојот на фондовите според мотивационата сила на друштвата за управување со инвестиционите фондови постојано се зголемува, но, во крајна линија, е ограничен со степенот на либерализацијата на капиталните трансакции. Со воведувањето на конвертибилност на домашната валута границите се прошируваат и на купување на долгорочни хартии од вредност на странските пазари, што практично претставува неограничени можности за купување на хартии од вредност. Дотогаш, меѓутоа, фондовите ќе се соочуваат со проблемот на недоволен број на хартии од вредност, доколку не дојде до промени во климата на инвестирањето што би резултирала во зголемување на бројот на емисии на долгорочни хартии од вредност и во вредноста на емитираните вредносни хартии.

Нема сомневање дека пазарот на капитал во Македонија е далеку од теоретските граници на нивниот развој. Веќе формираните фондови само што почнаа да прибират средства, а некои ги немаат ни пласирано. Постапките за нивно формирање завршија во моментите на остро паѓање на цените на акциите на берзата и тие не наоѓаат интерес, во таква ситуација, да вложуваат во купување на акции. Меѓутоа, по паѓањето на БМИ-10 и на МБИД под 2000 поени повеќето од акциите на фирмите што ги сочинуваат овие индекси станаа повторно атрактивни за купување, па може да се очекува нивно поголемо присуство во тргувањето на берзата, поради можностите за остварување на добри заработки во наредниот период. Не треба да се испушти од предвид и тоа што постојат и други фирми надвор од индексите кои имаат значаен потенцијал за развој и генерирање на профити од кои би биле задоволни фондовите, зависно



од политиката спрема ризикот. Меѓутоа, нив треба да ги откриваат фондовите, како специјализирани посредници. Всушност, динамиката на нивниот развој зависи од знаењето и умешноста да наоѓаат потенцијално прифитабилни фирми и таму да ги насочуваат своите средства.

Тие треба да се подготват и за купување на акции и обврзници од фирмите кои ќе емитираат нови хартии од вредност, со оглед на очекуваното (повеќе посакуваното) динамизирање на инвестиционата активност за да се забрза растот. Поуспешните веројатно ќе се впуштат и во поттикнување на, засега, помалку познати фирми, но со завиден потенцијал, неопходните средства да ги прибават со емисија на акции или обврзници за кои фондовите би биле купувачи.

Зголемувањето на бројот на фондовите и на нивните активности во голема мера ќе придонесат пазарот на капитал во земјата поефикасно да ги остварува своите функции. Меѓутоа, и нивниот развој зависи од тоа колку побрзо ќе се манифестираат потребите на инвеститорите во производни средства. Ако тие изостанат набрзо може да дојде до обесхрабрување во нивните активности.

Придонес во развојот на пазарот на долгорочни хартии од вредност во Македонија може да се очекува од брокерските куќи кои имаат овластување да вршат функции на инвестициони банки во развиените економии. Станува збор за брокерски куќи (со големо овластување) формирани од поголемите банки во земјата. Тие треба да го олеснат процесот на емитирањето и реализирањето на емисии на долгорочни хартии од вредност. За тоа тие треба да се оспособуваат постојано, меѓутоа, колку ќе бидат ангажирани, пред сè, зависи од интересите на инвеститорите во производни средства. Притоа, тие можат и да ги поттикнат нив да се впуштат во изведување на добар проект, гарантирајќи го реализирањето на емисијата на хартијата од вредност, па дури и однапред да ја откупат целата емисија за да ги обезбедат потребните средства. Оваа посредничка улога тие секако ќе можат да ја извршуваат поефикасно отколку емитентите, не само поради можноста да ангажираат и свои средства, туку и поради тоа што тие во таа насока можат да остварат и соработка со институционалните инвеститори.



Користена литература

- Петковски д-р Михаил (2006) „Финансиски пазари и институции“, Економски факултет – Скопје.
- Чировиќ д-р Милутин (2000) „Банкарство“, Београд.
- Шајноски м-р Крсте (2009) „Потреба и можности за унапредување на пазарот за долгорочни хартии од вредност во финансирањето на развојот на Република Македонија“, докторска дисертација, Економски институт, Скопје.
- Филиповски м-р Владимир (2002): Пазарот на капитал и развојот на финансискиот сектор во процесот на економската транзиција, докторска дисертација, Економски факултет - Скопје.
- Mishkin S. Frederic, „The Economics of Money, Banking and Financial Markets“, Scott, Foresmen and Company, Glenview, Illinois.



ЗНАЧЕЊЕ НА ИСТРАЖУВАЊЕТО НА ПАЗАРОТ ЗА КРЕИРАЊЕ НА ЕФЕКТИВНИ СТРАТЕГИИ НА РАБОТЕЊЕ

М-р Тамара Јованов-Марјанова

Апстракт

„Благословени се тие кои размислуваат на долг рок“. На пазарот, во турбулентното и променливо бизнис опкружување, секојдневното менаџирање на работењето е невозможно да биде ефективно и ефикасно имплементирано, доколку е непознато и не се следи во секое време она што другите „играчи“ од нашата или слична област на делување го прават. Истражувањето на пазарот е алатка на маркетинг-менаџментот која го креира конкурентниот „разузнавачки систем“ преку идентификација и собирање на значајни податоци, организација на нивната анализа и примена на информациите во донесувањето на специфични маркетинг одлуки, што ѝ овозможува на организацијата да ја креира деловната и маркетинг стратегијата и да ги реализира поставените цели. Најголемиот дел од компаниите во Р. Македонија не го користат истражувањето на пазарот пред создавање на нивните деловни стратегии, а само неколку од нив го употребуваат истражувањето на пазарот во текот на нивното работење. И, каде да бараме одговори?

Клучни зборови: *бизнис опкружување, маркетинг – менаџмент, значајни податоци, конкуренти, стратегија.*

Abstract

“Blessed are those who think on long term”. On the market, the daily management within the changing and turbulent business environment is impossible to be effective and efficient if not monitored at any time and if it is unknown what all the other “players” from our or similar area of operations are doing. Market research is a tool of marketing and management that creates the competitive “intelligence system” by identifying and collecting relevant data, organizing their analysis and implementing the information received when making specific marketing decisions, which allows for business and



marketing strategy to be created and the set goals to be realized. The most of the companies in Macedonia do not use market research before they create their strategies, and only few of them use it while performing their activities. So, where do we find answers?

Key words: *business environment, marketing-management, relevant data, competition, strategy.*

Вовед

Економскиот развој е комплексен и мултидимензионален процес, кој подразбира промени во социјалната култура, вредносниот систем и националните јавни и приватни институции, но пред сè е условен од економскиот раст и ефикасната алокација на ресурсите. Со години наназад, заеднички именител на десетте најконкурентни економии во светот се добрите институции и здравата макроекономска политика, придружени со врвен образовен систем, како и насоченост кон развој на технологијата и поттикнувањето на иновациите преку развојот на бизнис секторот, што денес претставува добра стратегија за подобрување на конкурентноста во актуелната сложена глобална економија. Република Македонија не е изолирана од глобализациските промени, врз чиј вкупен тек како мала држава и економија не може значајно да влијае, но во исто време тоа не значи дека треба да има улога на пасивен набљудувач. Во т.н. информативна ера оправдано се смета дека најголем успех во развојот ќе имаат оние со најдобра стратегија, која се гради на квалитетни информации, а со која ќе се создадат вредности за активно вклучување и следење на тековите на глобализацијата.

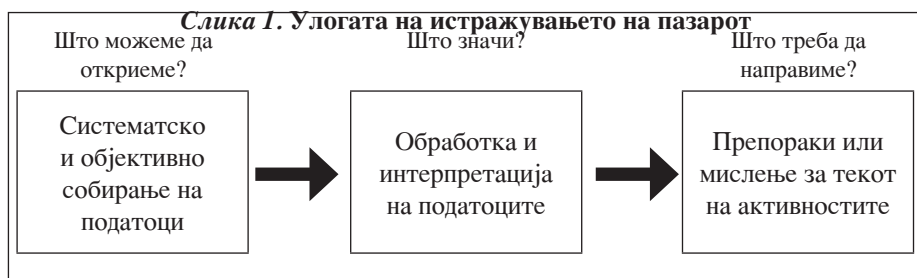
Во својот говор одржан по повод инаугурацијата, претседателот Барак Обама рече: „Економската состојба повикува на акција: храбра и одлучна. И ние ќе реагираме – не само за да создадеме нови работни места, туку да поставиме нова основа за раст“. Овие зборови треба и можат да ги искористат и маркетерите во својата област на работење. Рецесијата, иако така делува, не е време за забавување и намалување на маркетинг активностите, напротив, таа е време тие да се зголемат и забрзаат. Сега е вистинското време да се направат плановите за претстојниот *catch-up* на економијата. Оние кои сега ќе се подготват, брзо и ефективно ќе ги извршат своите планови, ќе бидат тие кои ќе победат на долг рок. Како индикатор на недоволната развиеност на нашите домашни претпријатија, меѓу другото е и негативниот трговски биланс, кој покажува дека покриеноста на увозот со извоз е релативно ниска, односно асоцира на недоволниот капацитет на економијата за справување со конкурентскиот притисок на

пазарните сили во рамките на заедничкиот пазар на ЕУ, а доколку се земе предвид дека развојната перспектива треба да ја бараме во зацврстување на позициите на домашниот пазар и во нагласената извозна, односно надворешно ориентирана стратегија за развој, тогаш сериозно треба да се размисли за клучните слабости и развојни јазови на претпријатијата во Република Македонија, меѓу кои на прво место се недоволната долгорочна меѓународна конкурентност на корпоративниот сектор, која меѓу другото произлегува и од недостатокот на истражувачки активности на пазарот на кој се настапува или пак, од погрешно насоченото истражување поради недостаток од познавање на истражувачката област.

1. Улога на истражување на пазарот

Знаењето е новото бојно поле за државите, компаниите и поединците. Ние сме општество на евтина работна сила, кое сонува да стане општество засновано на способности. Компаниите насекаде се трансформираат од производствени компании со минимални услуги во сервисни компании со минимално производство.

Според директорот на Data Warehouse Network, „лојалните потрошувачи се воен плен во војната со информациите и оној кој ја поседува информацијата за нив, го поседува и пазарот“.¹ Поседувањето на информацијата за потрошувачките желби и потреби денес, значи остварување на профит утре. За да дојдеме до идните профити, треба не само површно да разгледаме што се случува на пазарот, туку да имаме дизајнирано истражување и план за остварување на целите, затоа што првите впечатоци од набљудувањето може да бидат погрешни, а работа на истражувачот е да ја открие вистинската причина и одговор со постојано присутна објективност. Улогата на истражувањето на пазарот може да се согледа преку повеќе последователни чекори.



1). Kelly S., Information is the fuel of a new industrial revolution, Data Warehousing 98, November 1998, kaj: K.A. Nordstrom, J. Riderstrale, "Funky Business", Book House Publishing AB, Stockholm 2002.



Извор: P. Hague, B2B International, “A Practical Guide to Market Research”, Grosvenor House Publishing Ltd., 2006, p.6

Информациите од истражувањето на пазарот помагаат при формирање на бази на податоци за минатите, потенцијалните и постојните потрошувачи. Податоците мора да бидат релевантни за маркетинг одлуките, како во сегашноста, така и во иднината. **Маркетерите треба да развиваат бази на податоци поради четири причини²:**

1. Да ги персонализираат маркетинг комуникациите;
2. Да ги подобрат услугите за потрошувачот;
3. Да го разберат однесувањето на потрошувачите;
4. Да ги направат поефективни маркетинг и социјалните активности на организацијата.

Истражувањето на пазарот преку собирањето на податоците, нивното трансформирање во корисни информации и интерпретирање на истите, овозможува да се сфати комплексноста на водењето на бизнис и да се разбере пазарот на кој ќе се настапува. Истражувањето на пазарот овозможува проширување на бизнисот, односно по својот логичен пат води кон одлуки кои можат да се однесуваат на зголемување на бизнисот. Одлуките кои генерално како навигација можат да го користат истражувањето на пазарот се сведуваат пред сè на експанзија на работењето на едно претпријатие.

Истражувањето на пазарот може да придонесе за експанзија на работењето на неколку различни начини:

- **Може да го зголеми пазарниот удел на претпријатието** (преку нов начин на продажба на постојните производи во портфолиото на потрошувачите на постојните пазари, преку испитување на задоволството/незадоволството на потрошувачите, истражување за поадекватни алтернативни начини на промоција, испитување за веројатноста и условите за купување на производите од потенцијални потрошувачи, испитување на веројатноста за создавање на нови начини на употреба на постојните производи и сл.);
- **Може да го зголеми обемот на работа** (преку овозможување на продажба на постојните производи на нови пазари, преку обезбедување на информации за потребата од производите кои ги нуди претпријатието, за условите на работење на другите пазари, избор на најадекватниот начин за настап/дистрибуција на странскиот

2). J. Williams, CIM REVISION CARDS, “Marketing research and Information”, Elsevier Ltd., 2004, p.20



пазар, конкуренцијата и сл. На пример, испитување на потребата и обемот на консумирање на здрава храна на некој пазар за евентуално планирање на производство на темна чоколада или пренасочување на производите на нов пазарен сегмент – освен на поголемите, да се настапи и во помалите урбани центри);

- **Може да помогне во продажбата на новите производи на претпријатието на веќе постојните пазари** (преку истражување на потребата на потрошувачите од нови видови производи кои би можеле да се воведат во портфолиото или испитување на веројатност за создавање на нови потреби кај потрошувачите од производи за кои и не биле свесни дека некогаш ќе ги употребуваат. На пример, производство на чоколада со екзотични вкусови на манго, ананас и сл. или производство на помали грамажи кои се јадат одеднаш);
- **Може да ја истражи и опцијата на продавање на нови производи на нови пазари или пазарни сегменти** (преку истражување за потребите на потрошувачите, степенот на нивното задоволување во моментот, веројатноста да купат нови производи и сл.).

За истражувањето на пазарот може да се каже дека е производ на индустриската ера и масовното производство. Тоа го претставува трудот кој го вложуваме пред започнување на бизнисот и кој продолжува за времетраење и растот на бизнисот, кој ни заштедува време и пари. Со истражувањето на пазарот учиме за нашите бизнис дејности, за нашиот производ/услуга, за потрошувачот кој ќе го купи нашиот производ. При почетокот на истражувањето на пазарот се чини дека треба да поседуваме претходно огромно познавање за истражувачкиот проект, дека ќе се изгубиме во морето на информации, дека процесот е тежок и комплициран.

За да се олесни процесот на истражување на пазарот, истиот може да се подели на неколку основни подрачја:³

1. Анализа на трендовите на пазарот и идентификација на потенцијалниот таргет пазар;
2. Анализа на желбите и потребите на потрошувачите и нивната реакција на производот/услугата;
3. Анализа на ефективност на промотивната кампања и адекватноста на дистрибутивните канали;
4. Стратегиско планирање.

3). Paul Hague, “A Practical Guide To Market Research”, B2B International, Grosvenor House Publishing Ltd., UK, 2006, p.60



Разделувањето на текот на истражувањето на пазарот на овие четири подрачја овозможува негово фокусирано и постепено спроведување, кое како рамка на истражувањето ќе ги даде сите потребни податоци за почнување на бизнисот или негово тековно приспособување на постојните пазарни услови.

2. Главни цели и информации кои можат да се добијат со истражувањето на пазарот

Маркетингот како бизнис филозофија е всушност процес за кој се претпоставува дека треба да ги пронајде, да ги задоволи и да ги задржи потрошувачите, додека во друга паралела се остварува профит од работењето, при што централното место го задржува потрошувачот и неговиот однос со производот, односно неговото ценето мислење дали производот/услугата може да ја задоволи потребата или желбата. Истражувањето на пазарот е императив за секоја компанија која сака да открие кои се тековните и потенцијалните клиенти, кои се нивните желби, во кое време и на кое место ги изразуваат. Добро спроведеното истражување на пазарот може да ги покаже и тековните проблеми кај производот, односно услугата, како и да пронајде области за експанзија на тековните производи. При ова истражување мора да се земат предвид и трендовите што можат да влијаат на продажбата и нивото на профит. Истото ѝ овозможува на фирмата да креира детален маркетинг план или да ја измери успешноста на постојниот.

Со информациите добиени од истражувањето на пазарот можат да се развијат ефективни маркетинг програми кои ќе ги опфаќаат следниве одлуки:

- **Одлуки во врска со сегментите** (кој сегмент ќе биде целен, во која географска област да се влезе, кои корисности се најважни за тој сегмент),
- **Производот** (кои карактеристики да ги содржи, какво да биде пакувањето, како да се позиционира),
- **Одлуки во врска со дистрибуцијата и промоцијата** (каков канал да се употреби, каква политика на маржа да се постави, каков да биде апелот на пораката, кои средства и медиуми да се употребат, колкав да биде буџетот за промовирање),
- **Одлуки во врска со цената** (метод на формирање на цената, одговор на цената на конкурентите, користење на политика на попусти),
- **Одлуки за марката на производот и задоволувањето на потрошувачите** (креирање на марката, позиционирање на марката, начини и временско одредување на мерењето на задоволството на потрошувачите, политика за справување со жалбите) и сл.

Со имплементацијата на програмата треба да се одреди дали елементите на програмата водат кон остварување на поставените цели (какви се проекциите на продажбата, дали е постигнат саканиот ефект со промотивните активности, дали избраниот начин на дистрибуција и бројот на каналите дава резултати, дали се потребни корекции на цените) и дали утврдената програма треба да се продолжи, да се измени или да се прошири.

Истражувањето на пазарот преку анализа на пазарот би требало да ги опфати следниве неколку области: пазарот, клиентите, потреби на клиентите, конкуренција и трендовите и да одговори на следниве прашања:⁴

1. Конкретно за пазарот:

- Колкава е големината, потенцијалот и стапката на раст на пазарот (најчесто поделен на сегменти)?
- Кои сè активности треба да се преземат за настап на пазарот (се мисли на Портеровата верига на вредности)?⁵
- Кои се условите и законските одредби за работење на конкретниот пазар?
- Кои се технолошките, економските и социјалните трендови на пазарот?

2. Конкретно за конкурентите:

- Кои се нашите директни и индиректни конкуренти на пазарот, нивниот број и големината на нивните пазарни удели, нивната стратегија, како и начинот на кој тие ги задоволуваат потребите на потрошувачите?
- Колкав е обемот на нивната продажба; колку слични фирми постојат;

4). Paul Hague, “A Practical Guide To Market Research”, B2B International, Grosvenor House Publishing Ltd., UK, 2006, p.22-24

5). Веригата на вредности (value chain) е концепт во менаџментот кој за прв пат го вовел Michael Porter во 1985 година во делото “Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance”, а се однесува на верига на активности кои треба да се преземат од страна на претпријатието, а кои на производот со секоја наредна активност му креираат т.н. додадена вредност, а се поделени на пет примарни активности: 1. Внатрешна логистика (примање, складирање и контрола на материјалите и сировините); 2. Операции (трансформирање на инпутот во финален производ - производство); 3. Надворешна логистика (складирање, испорака, транспорт – активности со кои производот ќе им се стави на располагање на потрошувачите); 4. Маркетинг и продажба (активности кои ќе го натераат потрошувачот на акција – избор на дистрибутивните канали, формирање на цената, промоција и сл.); 5. Услуги (активности кои ја одржуваат и зголемуваат вредноста на производот, како поддршка за потрошувачот, сервис и гаранција и сл.)



што ги привлекува купувачите кај нив, како и нивните промотивни активности?

- Какви канали на продажба се расположливи, кои се трендовите, што прават тие за да ги поддржат своите марки?

3. Конкретно за потрошувачите:

- Треба да даде одговори за нивната возраст, приходи, занимање, обем на семејство, брачен статус, место на престој, интереси и хобија, бројот, видовите групи на потенцијални потрошувачи и нивната географска дисперзираност (поделени по сегменти);
- Во поглед на потребите на клиентите треба да се разгледа дали производот се користи само одредено време или има постојано место во нивната потрошувачка кошничка; дали клиентите бараат побрза услуга и гаранција; дали доаѓаат постојано и во кои интервали; дали прашуваат за поширока дистрибуција и посоодветни локации, односно фреквенција на купување, количини кои ги купуваат и место од кое најчесто купуваат?..
- Дали таргет групата е доволно голема за да се исплати вложувањето во тој бизнис?
- Кои се потрошувачите на нашите конкуренти?
- Како може да се привлече поголем дел од потрошувачите?
- Кога најчесто би се продавал нашиот производ?
- Колкав дел од потенцијалот на пазарот реално може да биде освоен?
- Која е најдобрата локација за нашиот бизнис?..

4. Во поглед на трендовите:

- Треба да се разгледаат промените кај популацијата (пр. зголемен наталитет или миграции);
- Промена во вкусовите;
- Промени во законската регулативата;
- Промени на локалната економска ситуација итн.

Имајќи предвид дека основната цел на истражувањето на пазарот е добивање на информации кои ќе го помогнат и олеснат процесот на одлучувањето, вложувањето во оваа активност треба да го подобри квалитетот на донесените одлуки и со тоа да се покријат средствата кои се вложуваат во истражувањето на пазарот, што може да се претстави и симболички⁶.

6). Д-р Снежана Р. Ј., д-р Бошко Јаковски, „Маркетинг“, 8 издание, Економски факултет, Скопје, 2007 година, стр. 110; Симболите го имаат следново значење: **ВИС** = нето вред-



ВИС = (ДИС - ДИН) – ТИС

При анализата на можностите на претпријатието, маркетинг експертите и менаџментот на претпријатието треба темелно да ги проучат клучните прашања и сите непознати околности кои можат да влијаат на работењето. Секое истражување, воопшто, има за цел да се дојде до некои недоволно познати сознанија и информации, кои пак потоа се користат за решавање на проблеми и донесување на многубројни одлуки. Ако се појде од основите на маркетинг концептот на работење, кој бара цел на организацијата да биде задоволување на потрошувачот, повеќе отколку зголемување на профитот, тогаш треба да се претпостави дека најдобар начин да се откријат вистинските желби, преференции и потреби на потрошувачот е едноставно да се праша, т.е. да се истражи.

Заклучок

Стратегијата на претпријатието се однесува на давање решенија за тоа како претпријатието од тековната позиција да се пренесе во идна посакувана позиција, што означува остварување на крајните сакани резултати. Таа е потребна за рационално да се искористат ресурсите и да се промовира координиран тек на одвивање на активностите, односно да го трасира развојот и начинот на неговото остварување. Потврдена е и неопходноста од истражувањето на пазарот, што во функција на стратегијата овозможува ефикасно и ефективно донесување на маркетинг одлуки за еден конкретен пазар, како основа за постигнување на успех во реализирањето на поставените цели. Истражувањето на пазарот, според вредноста на индустријата за истражување на пазарот на светско ниво, претставува еден од клучните инструменти на маркетинг – менаџментот користена за пронаоѓање, собирање и анализа на основните податоци кои водат до валидни информации за одлучување и зголемување на конкурентската предност. Големото значење на истражувањето на пазарот произлегува од фактот што со него се добиваат сите неопходни информации за пазарот во целина (големината, потенцијалот, растот на пазарот, профитабилноста на одреден пазар/индустрија, потрошувачките преференции) преку техниките за анализа на технолошките, економските, политичките, правните, социолошките, културните фактори од надворешното опкружување на компанијата (PEST/EL,

ност на истражувањето на пазарот; **ДИС** = очекувана вредност на маркетинг одлуката со користење на информации добиени со истражување на пазарот; **ДИН** = очекувана вредност на маркетинг одлуката без користење на информации добиени со истражување на пазарот; **ТИС** = трошоци на истражување на пазарот. За да се пристапи кон истражување на пазарот, потребно е нето вредноста на истражувањето да биде поголема од нула.



SLEPT, Портеровиот модел на 5 – сили и др.) и интерните фактори на претпријатието – предности и слабости (SWOT, Six Sigma Marketing и др.). Истражувањето ја разоткрива и конкуренцијата според категорија (директни, индиректни, потенцијални конкуренти), овозможува подобро да се осознаат потрошувачите на пазарот, што дозволува предвидување на идните трендови на пазарот. Големата важност на истражувањето на пазарот во суштина произлегува од промените во условите на стопанисување кои водат кон постојано зголемување на стапката на технолошките промени, зголемување на комплексноста на менаџерската работа, зголемување на сложеноста на екстерното опкружување, зголемување на распонот меѓу одлуките и резултатите и сл., поради што потребата од збогатувањето на знаењето на менаџерите и овозможување на поседување на вистинските информации во вистинското време, со кои ќе може да се креира издржана стратегија на деловна единица или корпоративната стратегија во целина е константна, со тренд за нејзино зголемување, паралелно со идните промени на пазарот на кој се настапува.

Користена литература

- “The Financial Development Report 2008”, World economic Forum, Geneva, Switzerland, World economic Forum USA Inc., NY, USA, 2008.
- J. Williams, CIM REVISION CARDS, “Marketing research and Information”, Elsevier Ltd., 2004.
- Joseph F. Hair Jr. – Louisiana state University, Robert P. Bush – The University of Memphis, David J. Ortinau – University of South Florida, “Marketing Research Within a Changing Information Environment”, McGraw – Hill Companies, Inc. US, 2003.
- Joseph L. Bower, Clark G. Gilbert, “From resource Allocation to Strategy”, Oxford University Press Inc., NY, USA, 2005.
- K.A. Nordstrom, J. Riderstrale, “Funky Business”, Book House Publishing AB, Stockholm 2002.
- Michael E. Porter – Harvard University, Klaus Schwab – World Economic Forum, “The global Competitiveness Report 2008 - 2009”, World Economic Forum, Geneva, Switzerland 2008.
- Paul Hague, “A Practical Guide To Market Research”, B2B International, Grosvenor House Publishing Ltd., UK, 2006.
- Paul W. Farris, Neil T. Bendle, Phillip E. Pfeifer, David J. Reibstein, “Marketing Metrics – The Definitive Guide to Measuring Marketing Performance”, 2nd. Edition, Pearson Education, Inc., 2010.
- Philip Kotler, Gary Armstrong, Jon Saunders, Veronica Wong, “Principles of Marketing”, 3rd European Edition, Pearson Education, 2003.
- Митре Стојановски, „Меѓународен маркетинг“, Скопје, 2007.
- Снежана Р. Јовановска, Бошко Јаковски, „Маркетинг - 8 издание“, Економски факултет, Скопје, 2007.



СТРАТЕГИЈА НА ДИСТРИБУТИВНИТЕ КАНАЛИ И НИВНОТО ВЛИЈАНИЕ ВО ВРЕДНОСНАТА ВЕРИГА

CHANNELS OF DISTRIBUTION AND THEIR IMPACT ON THE VALUE-CHAIN STRATEGY

М-р Љупчо Давчев¹

Апстракт

Вредносната верига во денешниот глобален маркетинг менаџмент се гледа како група на вертикално порамнети организации кои даваат вредност на добра и услуги во движење од основните намирници до готови производи за потрошувачите и организациски крајните корисници. Стратешкиот избор на опциите кај вредносно-верижната стратегија е важен дел од пазарно предводената стратегија на една компанија. Вредносната верига се фокусира на процесите, активностите, организацијата и структурата што се комбинираат за да креираат вредност за купувачот, како што производот се движи од точката на потекло до крајниот корисник. Вредносно-верижната мрежа е конфигурација на дистрибутивни канали што ги соединуваат членовите на оваа мрежа со крајните потрошувачи. Каналите на дистрибуција се централно прашање во менаџирањето на вредносната верига. Ефективниот и ефикасен дистрибутивен канал им обезбедува на членовите во организацијата важна стратешка предност во однос на другите дистрибутивни канали. Исто така, потребно е вработените кои ги донесуваат маркетинг одлуките да ги вклопат во нивните размислувања и одлуки потребата и значењето на иновацијата која треба да се вклопи во стратегијата. Важна цел е задржување на можноста на пазарно-предводената компанија да ја регрупира вредносната верига кога е потребно да ги задоволи различните потреби на купувачите и маркетингот. Трудот ја формулира вредносно-верижната стратегија преку фокусирање на улогата на дистрибутивните канали во маркетинг стратегијата, процесот на селектирање на тип на дистрибутивен канал, интензитетот на

1). М-р Љупчо Давчев (Економски факултет - Штип, e-mail:ljupco.davcev@ugd.edu.mk, тел: 032/550-327)



дистрибуција, организациската конфигурација на дистрибутивниот канал и менаџирање со дистрибуцијата.

Клучни зборови: *дистрибутивен канал, интензитет на дистрибуција, конфигурација на дистрибутивниот канал, меѓународен дистрибутивен канал, вкрстна верига.*

Abstract

Value chain in today's global marketing management is seen as a group of vertically aligned organizations that add value to a good or service in moving from basic supplies to finished products for consumer and organizational end users. Strategic choices in value chain options are an important part of market-led strategy. The term value chain focuses attention on the processes, activities, organizations, and structures that combine to create value for customers as products move from their point of origin to the end user. The value chain network is the configuration of distribution channels linking value-chain members with end users. Channels of distribution are a central issue in managing the value chain. An effective and efficient distribution channel provides the member organizations with an important strategic edge over competing channels. Also, there is a need for marketing decision makers to incorporate into their thinking the impact of innovations in supply chain strategy. The important goal is maintaining the ability of the market-driven company to realign its value chain when this is necessary to meet the changing needs of its customers and markets. The paper is formulating the value chain strategy by focusing at the role of distribution channels in marketing strategy and discussing several channel strategy issues; the process of selecting the type of channel; determining the intensity of distribution; choosing the channel configuration of organizations; managing the distribution channel; distributing through international channels and supply chain management issues.

Key words: *distribution channel, intensity of distribution, channel configuration, international distribution channels, value chain.*



Вовед

Добрата дистрибутивна мрежа креира голема предност на една компанија во однос на своите конкуренти. Канал на дистрибуција претставува мрежа на организации кои се дел од вредносната верига и извршуваат функции што ги поврзува производите и услугите со крајниот потрошувач. Дистрибутивниот канал се состои од меѓузависни и поврзани институции и агенции, кои функционираат како систем или мрежа, соработувајќи при нивните напори да произведат и дистрибуираат одреден производ до крајниот потрошувач. Значи, болниците, амбулантните сервиси, лабораториите, осигурителните компании и аптеките составуваат канал на дистрибуција за здравствен сервис. При своето менаџирање, овие здравствени организации зголемено ја координираат активноста на членовите на овој канал. Во согласност со сите одделни членови кои може да се вклопат во овие дистрибутивни мрежи, може да се споменат и многубројните компании и организации кои го олеснуваат одвивањето на нивната работа и нудат сервиси од типот на финансиите, транспортот, рекламирањето или осигурувањето.

Неколку активности кои додаваат дополнителна вредност се потребни во движењето на производот од производителот до крајниот потрошувач. Линија на производи на залиха им овозможува на купувачите скратено време за испорачка и задоволување на различни приоритети. Транспортот ја елиминира локационата разлика помеѓу продавачите и купувачите, значи ја извршува функцијата на физичка дистрибуција. Финансиите ја задоволуваат и исполнуваат разменувачката функција. Процесирањето и сторирањето на производите овозможува расцепкување на големите количина во индивидуални порачки. Рекламата и промоцијата ги изразуваат можностите и карактеристиките на еден производ. Цената ја поставува основата на размената помеѓу купувачот и продавачот. Редуцирањето на ризикот е во согласност со механизмите како што е осигурувањето. Комуникацијата помеѓу купувачот и продавачот вклучува контакти, пишани порачки и потврди, и други типови на проток на информации. Финално, сервисите и поправките се основни за многу типови на производи. Не може а да не се спомене Интернетот, кој овозможува размена на технологии и информации и го менува начинот на кој сите гореспоменати функции се извршуваат.

Развојот на стратегијата за дистрибутивен канал вклучува определување на функциите што се потребни и која организација ќе биде одговорна за секоја функција. Кога најпрво се селектира каналот на дистрибуција на нов производ, ценовната стратегија и посакуваното позиционирање на производот го имаат најголемото влијание на изворот



на дистрибутивен канал. На пример, одлуката да се употребува повисока цена и симболичен позиционирачки концепт јавува потреба од маркети кои ќе бидат препознатливи по овие карактеристики на купувачите. Откако дистрибутивниот канал ќе биде дизајниран и одговорностите за изведба на различните маркетинг функции се зададени, веќе се создадени услови за раклама, промоција и развивање на стратегијата за персонална продажба.

Дистрибутивни канали за различни типови на сервиси

Сервисите, како што се авиотранспортот, банкарството, забавата, здравствените сервиси, осигурувањето, исто така вклучуваат дистрибутивни канали. Доставувачот на сервисот го дава или овозможува сервисот на крајниот купувач, за разлика од производните компании каде производот физички се пренесува преку маркет интермедијантите сè до крајниот купувач. Поради ова, дистрибутивните канали за сервисите се разликуваат од оние кои се употребени при продажбата на стоки. Додека дистрибутивните канали за сервисите не бараат толку различно ниво како обичните дистрибутивни канали (произведувачи, дистрибутери, препродавачи...), мрежата може да биде и покомплексна.

Дистрибутивните канали за комерцијалните авионски летови потенцира неколку од овие карактеристики на каналите на дистрибуција за сервисите. Овие компании ги доставуваат сервисите, соработувајќи со неколку дистрибутивни партнери. На пример, авиокартите може да бидат купени од независни туристички агенции, канцеларии на авиоагенцијата, преку телефон, директно преку интернет сајтот на компанијата, од туристичка агенција која има интернет сајт или преку специјални групни резервации. Авиокомпаниите имаат отворена соработка со синцир на хотели, туристички групи, компании кои рентаат коли итн. Компаниите кои нудат кредитни картички може да нудат и специјални програми со картички за редовни купувачи на авиобилети од одредена авиокомпанија (frequent flier programs). Различната соработка и стратемиска поврзаност со други авиокомпаниии може да ја зголеми географската покриеност за патниците кои патуваат со таа авиокомпанија.

Ова покажува дека целите на дистрибутивните канали кај сервисите се всушност истите оние кои служат и за продуктите, иако функциите кои се вршат во склоп на канали се разликуваат помеѓу себе. Ова е сосем нормално, бидејќи услугите се даваат и земаат кога се потребни, тие не може да се стават настрана и да се употребат кога ќе се има потреба и желба. Исто така, сервисите не може да бидат транспортирани, иако сервисните компании може да ја нудат својата услуга одејќи до крајниот купувач. Процесирањето и складирањето не се дел од дистрибутивните



канали кај понудените услуги. Сервисирањето и поправката не може да се применат кај повеќето услуги. Поголем дел од другите функции претходно споменати кај производите претежно се апликативни и кај услужните дејности (реклама и промоција, ценовна политика, редуцирање на ризик и комуникација...).

Директна дистрибуција од страна на производителот

Ако се земе предвид принципот на канал на дистрибуција од точка на гледиште на производител, иако многу стратегиски точки се применливи за компании од различниот развоен степен на вредносната верига, како што се дистрибутерите, продавачите на големо и продавачите на мало, производителите се единствени во тоа што само тие ја имаат опцијата за одење директно до крајниот потрошувач преку луѓето кои се задолжени за продажба во компанијата. Производителите имаат три дистрибутивни опции:

- директна дистрибуција;
- употреба на интермедијантите;
- комбинација од двете гореспоменати варијанти.

Факторите кои влијаат во донесувањето на одлуки поврзани со дистрибутивните мрежи ги вклучува гледиштата на купувачите, конкуренцијата, карактеристиките на производот и финансиските и контролните фактори.

Гледиште на купувач - Производителите обрнуваат внимание на обемот и фреквенцијата на порачките, како и маргините над производниот трошок, како средства со кои се плаќаат трошоците од директната продажба. Потребата на купувачите од информации за производот, како и помош која тие треба да ја добијат при купувањето се главните одлучувачки фактори кои ќе влијаат на одлуката дали компанијата ќе оди преку интермедијанти или со директна продажба.

Конкурентност - Дистрибутивните канали може да бидат значаен фактор во однос на тоа како компанијата и нејзините производи се разликуваат од другите, и ова може да ги поттикнува луѓето кои ги креираат стратешките чекори во една компанија да размислуваат за развој на директните канали.

Карактеристики на производот - Компаниите најчесто ги земаат предвид карактеристиките на производот во одлучувањето каков тип на дистрибутивен канал да се оформи. Покомплексните производи и сервиси имаат потреба од блиска врска помеѓу производителот и купувачот, што повлекува потреба од сервисирање на производот, човек



кој ќе биде задолжен за комуникација со купувачите и други придружни активности. Опремите за хемиско процесирање, заштита од загадување, компјутерските системи и многу други, најчесто се насочени кон крајниот купувач со директни маркетинг стратегии применети од страна на вработени маркетинг менаџери во производната компанија. Друг фактор е асортиманот на производи понуден од страна на производителот. Комплетна линија и нејзин транспорт може да е економски пооправдано, отколку поединечен транспорт на деловите. Исто се однесува и за големи нарачки за еден тип на производ. Исто така, маркетинг интермедијантите можеби не се доволно стручни да ја објаснат улогата, перформансите и битните карактеристики на производот, за разлика од вработените во производната компанија. Секако дека директниот контакт на производната компанија со купувачите овозможува и примање на сугестии во однос на тоа што треба да се менува во натамошното производство на производот, проблемите кои се јавуваат, недостатоците итн.

Финансиски и контролни фактори - Неопходно е да се одлучи дали ресурсите кои се достапни за директна дистрибуција треба воопшто да се потрошат по пат на директна продажба до крајниот потрошувач и дали тоа е најдобрата употреба на ваквиот тип на ресурси. Овде беневитот и загубата треба да бидат евалуирани. Директната дистрибуција му дава на производителот можност за директна контрола над дистрибуцијата, со оглед на тоа дека независните организации кои би служеле како интермедијанти не можат да бидат контролирани како своите сопствени работници и менаџери. Ова може да биде значаен фактор плус за производителот во однос на директната продажба до крајниот купувач.

Графиконот што следи ги дава неколкуте фактори кои ја фаворизираат дистрибуцијата на производите од страна на производителот до крајниот потрошувач. Финансиската состојба и можностите се исто така важни услови кои треба да се земат предвид. Производителите на бизнис или индустриски производи се во попогодна положба во однос на произведувачите на производи за широка потрошувачка во однос на приспособувањето и трансформацијата на компанијата за дистрибуција до крајниот потрошувач. Ова се постигнува по пат на отворање на продажни места кои ќе бидат раководени од компанијата или пак преку вертикално интегрирачки дистрибутивен систем (дистрибутивни центри или делови од големи синџири), кои пак ќе бидат раководени од страна на производителот. Компаниите со супериорни интернет способности исто така може да ги фаворизираат директните канали на продажба во однос на останатите компании.

Графикон 1. Фактори кои ја фаворизираат директната дистрибуција од производителот

Graph 1. Factors which impose direct distribution from the producer



Стратегија за канал на дистрибуција

Одлуките кои се потребни при развојот на стратегија за каналот на дистрибуција вклучуваат: детерминација на типот на уредување на каналот, одлука околу интензитетот на дистрибуцијата и селектирањето на конфигурацијата на каналот. Менаџментот може да бара да се постигнат една или повеќе цели, употребувајќи ја соодветната стратегија за каналот на дистрибуција. Додека примарната причина и цел е допир до крајниот купувач, другите поврзани цели може да бидат исто така важни како и примарната. Ова вклучува промотивна помош, сервисирање, добивање директни информации од маркетингот, добивање позитивен перформанс на маркетингот итн.

Типови на дистрибутивни канали

Главни типови на канали се конвенционалните канали и вертикалните маркетинг системи (ВМС). Конвенционалните канали на дистрибуција се група на вертикално поврзани независни организации, секоја гледајќи ја својата работа и задача, со лимитирано право на влијание на целиот успех и работа на каналот. Односот помеѓу организациите дел од конвенционалниот канал се повеќе неформални и тие немаат блиска координација. Фокусот на ваквата организација е трансакцијата купувач-продавач, а не блиска соработка помеѓу деловите на целиот канал.

Вториот тип на дистрибутивни канали се вертикалните маркетинг системи (ВМС). Маркетинг секторите во голем дел од поголемите компании ја сфаќаат оваа потреба и целосните користи кои се добиваат преку менаџирање на каналот на дистрибуција како координиран систем



на организации кои партиципираат во дистрибутивниот канал. Овие вертикални маркетинг системи доминираат во продажниот сектор и се важни фактори во бизнис и индустриското производство и сервисниот сектор.

Главна карактеристика на ВМС е координацијата или менаџирањето на каналот на дистрибуција од страна на една компанија. Координирањето на активностите и функциите на каналот на дистрибуција се вршат од една фирма која се нарекува менаџер на каналот. Правилата и оперативните насоки ги поставуваат функциите и обврските на секој учесник во дистрибутивниот канал. Менаџирањето, асистенцијата, организацијата и помошта им се дава на фирмите дел од каналот од страна на фирмата лидер на дистрибутивниот канал.

Три типа на вертикални маркетинг системи може да се набројат и тоа: поседувачки, договорен и администриран. Во текот на последните години, четврта форма на ВМС е развиена, во која организацијата на дистрибутивниот канал се базира на соработувачи однос помеѓу членовите, а не контрола од страна на една организација. Овој тип се нарекува соработувачки вертикален маркетинг систем.

Поседувачки ВМС. Поседување на дистрибутивен канал од изворот на достава на производите па сè до крајниот купувач вклучува значајни капитални инвестиции од страна на координаторот на дистрибутивниот канал (сопственикот). Овој тип на ВМС е помалку подложен на промени за разлика од другите ВМС дистрибутивни канали. Од овие причини популарна алтернатива може да биде развојот на колаборативен однос со членовите на каналот. Овој тип на аранжирање тежнее кон намалување на контролата на координаторот врз каналот, а со тоа и намалување на негативните страни на директната контрола преку сопственоста. Меѓутоа, вреди да се спомене дека во висококонкурентните маркетинг потребата за контрола на дистрибуцијата може да ја стави сопственоста на дистрибутивниот канал како атрактивен сегмент на каналот. Глобално, многу произведувачи на автомобили формираат нивни сопствени ВМС и со тоа имаат целосна контрола на дистрибутивниот канал, а притоа заменувајќи ги конвенционалните канали.

Договорни ВМС. Договорната форма на ВМС може да вклучи различни формални аранжирања помеѓу деловите на дистрибутивниот канал, вклучувајќи франшизирање или синџири на независни препродавачи. Франшизите се популарни кај синџирите за брза храна, но и многу други типови на производи и услуги. Традиционалното автомобилско продавање преку одделните дилери за определени марки на автомобили е друг тип на договорен ВМС. Овој тип на ВМС може да биде инициран од произведувачот, компаниите кои продаваат на големо, на мало итн.



Администриран ВМС. Овој тип постои ако еден од членовите на дистрибутивниот канал има капацитет и можност да влијае на некои од членовите на каналот. Овој тип на влијание може да биде резултат на финансиска надмоќ, бренд имиџ, специјализирани можности и знаења итн.

Соработувачки ВМС. Овој тип на дистрибутивен канал има некои карактеристики на администрираниот ВМС, но се разликува во тоа што една фирма не поседуваа одредена контрола над другите членови на дистрибутивниот канал. Наместо ова, овој однос инволвира блиска соработка и делба на информации. Овој тип на ВМС е логичен за дистрибутивни канали со два или три нивоа.

Економскиот перформанс на вертикалните маркетинг системи би требало да биде поголем отколку на конвенционалните канали на дистрибуција, ако оваа мрежа на дистрибутивни канали е соодветно дизајнирана и менаџирана. Како и да е, партиципирачките фирми во овие канали мора да работат кон иста цел, со константно подобрување на перформансот на каналот. Овде треба да се следат правилата, важна е контролата која може да биде искористена на различни начини и генерално нивото на флексибилност на членовите.

Интензитет на дистрибуција

Вториот чекор на стратегија на дистрибутивните канали е селектирање на интензитетот на дистрибуција. Интензитетот на дистрибуција е најдобро да се испита земајќи го предвид бројот на продавниците или бројот на дилери на еден бренд во едно географско подрачје. Географско подрачје може да биде дел од еден град, целосно населено подрачје или пак поголема географска површина. Доколку има голем број на дистрибутивни центри или продавници еден бренд, тогаш интензитетот на дистрибуција е интензивен. Доколку имаме еден дилер или еден дистрибутивен центар на еден специфичен бренд, тогаш таа компанија следи ексклузивна дистрибутивна стратегија. Селективната дистрибуција спаѓа помеѓу претходните два споменати типа на дистрибуција. Во овој случај компаниите дистрибуираат на селективна база.

Одбирањето на правиот интензитет на дистрибуција зависи од целта и позиционирачките стратегии и маркетинг карактеристиките. Поглавните теми кои треба да се разработат при одлуката за интензитетот на дистрибуција се:

- Идентификација кој дистрибутивен интензитет е можна, земајќи ги предвид големината и карактеристиките на таргет маркетингот, производот, потребите на интермедијантите итн.
- Селектирање на алтернативи кои се компатибилни со предложениот таргет маркетинг и позиционата стратегија.



- Одбирање на алтернатива која овозможува вклопување во стратегијата, ги задоволува очекувањата во однос на финансискиот перформанс, и е доволно атрактивна за интермедијантите, со тоа што тие ќе бидат мотивирани за да ги исполнуваат зададените функции.

За да се задоволат карактеристиките на производот и таргет маркетот потребен е определен интензитет на дистрибуција. На пример, многу скап производ од типот на луксузни автомобили, нема потреба од интензивна дистрибутивна мрежа за да дојде до крајниот купувач. Поголем број на дилери во една географска средина не може да генерираат поголема продажба или профит, само затоа што бројот на купувачи на луксузни коли во таа област е ограничен. Исто така, определен тип на мобилни телефони не треба да оди со интензивна, туку со селективна дистрибутивна мрежа, за да се постави на пазарот на своето посакувано место. Од друга страна пак, определен бренд на ЦД-а, поради нивната масовна потрошувачка, би требало да има интензивна дистрибутивна стратегија.

Стратегиските потреби, преференците на менаџментот, како и многу други фактори помагаат при определувањето на интензитетот на дистрибуција, што пак овозможува вклопување во стратегијата и перформансните потенцијали. Потребите на интермедијантите треба да бидат земени предвид, заедно со потребата од координирање и нивно мотивирање од страна на менаџерскиот тим.

Конфигурација на каналот

Третиот чекор во селектирање на дистрибутивната стратегија е одлучување: колку нивоа на организација да бидат вклучени во вертикалниот канал и специфичните компании интермедијанти кои ќе треба да се вклучат во секое ниво. Типот на дистрибутивен канал (конвенционален или ВМС) и интензитетот на дистрибуција помагаат во одлуката колку нивоа треба да има и кои типови на компании ќе се вклучат во дистрибутивната мрежа. Во случајот на производи кои се за широка употреба, најмногу може да се оформат 5 нивоа. Првото ниво се производителите, потоа агентите, компаниите кои вршат продажба на големо, продавниците и супермаркетите кои имаат продажба на мало, и на крајот крајниот купувач. Се разбира, при одбирањето на типот на канал не значи дека сите нивоа мора да влезат во дистрибутивниот канал. Неколку фактори влијаат при изборот на дистрибутивен канал и начинот на негова конфигурација.



Крајниот потрошувач - Многу е важно да се знае каде крајниот купувач би сакал да купи и земе производот. Анализа на карактеристиките на купувачот и приоритетите даваат значајни информации во однос на селектирање на определени фирми за да влезат во дистрибутивниот канал.

Карактеристики на производот - Комплексноста на производот, потребните специјални апликации и сервисирање на потребите се важни во одлучувањето за фирма која ќе биде дел од дистрибутивната мрежа.

Можности и ресурси на производителот - Големите производители со значајно големи капацитети и ресурси имаат голема флексибилност за фирми со кои ќе треба да соработуваат. Големите компании исто така имаат голема нагодувачка моќ со препродавачите, затоа што се способни во секој момент да почнат со создавање на самостоен дистрибутивен систем. Овие можности ги немаат малите и средни претпријатија.

Потребни функции - Функциите кои треба да бидат изведени во пренесувањето на производот од производителот до крајниот потрошувач, вклучува разни активности како што се сторирањето, сервисирањето и транспортацијата. Знаејќи го ова, полесно е одбирањето на компанија којашто најповеќе ќе одговара на одделни производи и сервиси.

Можности и вештини на компаниите - Евалуацијата на можностите, искуствата и мотивацијата на компаниите кои се конкуренти за членови кои ќе бидат дел од дистрибутивниот канал. Карактеристично е дека некои компании кои се наоѓаат во иста индустрија имаат различни искуства и можности.

Канал на дистрибуција со само едно ниво помеѓу производителот и крајниот купувач ја симплифицира координацијата и менаџирањето со дистрибутивниот канал. Што покомплексен е дистрибутивниот канал, пооптоварувачко е да се завршат разните дистрибутивни функции.

Заклучок

Менаџментот го избира типот на дистрибутивниот канал кој ќе биде употребуван, потребниот интензитет на дистрибуција ја селектира конфигурацијата на дистрибутивниот канал. Една од првите одлуки за решавање е дали да се менаџира дистрибутивниот канал посебно, во вид на партнерство или да се биде само една обична компанија дел од многуте во дистрибутивниот канал. Сето ова зависи од можностите на компанијата во однос на другите компании и цената на чинење на добивање на главната менаџерска улога во таа дистрибутивна мрежа.



Стратегијата за дистрибутивниот канал може да биде гледана и согледувана од кое било ниво во дистрибутивниот канал. Главната разлика лежи во точката на гледиште што се употребува за развој на таа стратегија. Компаниите дел од овие нивоа имаат помалку алтернативи споредено со производителите, а со тоа можеби и се помалку флексибилни во однос на другите. Меѓутоа, нивниот однос кон стратегијата мора да биде екстремно активен.

Користена литература

- Daniel T. Jones, “The Route to the Future,” *Manufacturing Engineering*, February 2001, 33-37.
- David Bowen, “How to Use a Web as a Recession-Busting Tool,” *Financial Times*, January 18, 2006.
- Gary R. Weaver, Linda Klebe Trevino, and Philip L. Cochran, “Corporate Ethics Practice in the mid 1990s: An empirical Study of Fortune 1000,” *Journal of Business Ethics* 18, no.3, 1999, 283-294.
- James A. Narus and James C. Anderson, “Turn Your Industrial Distributors into Partners,” *Harvard Business Review*, March-April 1996, 66-71.
- Louis W. Stern, Adel I. EL-Ansary, and James R. Brown, *Management in Marketing Channels* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1989), 4.
- Martin Christopher, *Marketing Logistics* (Oxford: Butterworth-Heinemann, 2003).
- Steve Jarvis, “Up the Down Supply Chain,” *Marketing News*, September 10, 2001, 3.



КОНСТИТУТИВНИТЕ ДОГОВОРИ НА ЕВРОПСКАТА УНИЈА И НЕЈЗИНИТЕ СТРАТЕГИИ НИЗ ПРИЗМА НА ОДРЖЛИВИОТ РАЗВОЈ

Доц. д-р Маргарита Матлиевска

Анстракт

Една од стратешките цели на Република Македонија е нејзината интеграција во Европската унија. Меѓу другото, тоа значи и следење на нејзината генерална политика. Затоа, од особена значајност е да се утврди дали Европската унија води политика на одржливост на развојот.

Во трудот се презентирани согледувањата за вграденоста на одредби кои упатуваат на одржливост на развојот во договорите со кои се конституира Унијата (Treaties) и кои ја насочуваат нејзината политика, а се осврнува и на стратегиите за одржлив развој изработени и на ниво на Унијата, и на ниво на нејзините земји-членки.

Истражувањата упатуваат на заклучоци дека генералната политика на Европската унија е постигнување на одржлив развој.

Клучни зборови: *одржлив развој, договорите на Европската унија, политики.*

Abstract

One of the strategic goals of the Republic of Macedonia is its integration to the European Union. Among the other things, it also means following of its general policy. For that reason, it is of a crucial importance to establish whether the European Union carries out a sustainable development policy.

In the paper are presented views for the built in regulations that refer to the sustainability of the development in the Treaties by which the Union is constituted and which direct its policy. This paper reviews the sustainable development strategies which are made on the level of the Union, as well as on the level of its Member States.

Researches refer to conclusions that the general policy of the European Union is an achievement of a sustainable development.



Key words: *Sustainable Development Strategies, European Union Treaties, Policies.*

1. Вовед

*„Не можеме да се помириме со тоа дека нам сега ни е добро.
Бидејќи, како нашите деца и внуци ќе живеат на Земјата
која ние ја ограбуваме и разурнуваме?“*
Густав Хајнеман

Со безмилосен развој сфатен како просто трупање на материјални богатства, проследен со безумно расипништво при користењето на природните ресурси преку што сите земји се натпреваруваат и единствено се грижат за својот бруто-национален доход врз чија основа се споредуваат себеси која е поуспешна и поразвиена, притоа слепи за цената што ја плаќа природата за нивниот прогрес.

Одговорот на прашањето лежи во спроведување на концептот на одржливиот развој.

Одржливиот развој му нуди на човештвото квалитетен развој, развој кој е модел за праведен и напреден свет. Тоа подразбира урамнотежување на економските, социјалните и целите за заштита на животната средина и нивно интегрирање секогаш кога тоа е можно преку креирање на политики и практики кои заемно се поддржуваат. Факт е дека во овој момент не се назира друга концептуална теорија која може поквалитетно да ги ситуира интересите на сите општествени чинители. Концептот на одржливиот развој ги сублимира духовните идеали на човештвото во единствена логична целина. Филозофијата на економскиот раст сфатена како просто кумулирање на материјални средства поткликна и ја изгуби битката пред етичкиот концепт на одржливост на развојот. Токму затоа, одржливиот развој се наметнува како концепт кој ја определува иднината на современото човеково општество.

Најпопуларната дефиниција за одржливиот развој е дефиницијата наведена во “Our Common Future”. Имено, „Одржлив развој е развој што ги задоволува потребите на сегашните генерации, без да ја загрози можноста на идните генерации за задоволување на нивните потреби”.

На Конференцијата на ООН за животна средина и развој (UNCED) одржана во Рио де Жанеиро (1992) се ставија темелите на новиот системски модел на односите помеѓу развојот, општеството и заштитата на животната средина. По Рио, да се инсистира на унилатерален економски растеж не



само што е застарена политика, туку е и нелегално и неетички. Во Рио се постигна она за што се залагал и Ајнштајн (Albert Einstein): „Нам ни треба базично нов начин на размислување за да преживее човештвото”.

Слободно може да се каже дека концептот за одржлив развој „се роди” на Конференцијата во Рио.

Како членки на ООН, земјите имаат обврска да изработат свои национални стратегии за одржлив развој, кои треба да ги опфатат ресурсите врз кои секоја земја поединечно (ќе) го темели својот долгорочен развој, но развој кој е континуиран, социјално одговорен и кој нема да ја влоши состојбата со животната средина.

Освен изработка на стратегија за одржлив развој, оваа филозофија треба да го најде својот одраз и во конститутивните акти на државите или актите кои ја определуваат генералната политика на земјите, како и во легислативата.

Стремежот за интеграција во европското семејство, нужно подразбира и следење на генералната политика на Европската унија, дефинирана во актите со кои таа се конституира (Договорите на ЕУ, EU Treaties) или разработена и операционализирана во нејзините стратешки развојни документи. Оттука произлегува и важноста за истражување и утврдување на договорите на Европската унија, нејзините стратегии и стратегиите на нејзините земји-членки од аспект на одржливиот развој.

2. Одржливиот развој во договорите на Европската унија

*„Одржливиот развој не е избор. Тоа е императив.
И тој е на врвот на агендата на Европската унија”*

Романо Проди

Европската унија е конституирана врз основа на неколку договори (EU Treaties). Согласно со меѓународното право, Treaty е формален договор склучен помеѓу држави со цел дефинирање или модифицирање на нивните меѓусебни должности и обврски. Вообичено, потребно е негово ратификување во согласност со националните уставни аранжмани, од страна на земјите-потписнички.

ЕУ договорите ја конституираат и ја определуваат насоката на генералната политика на Европската унија. Како што ќе се потврди, таа е насочена кон достигнување на одржлив развој, не само во контекст на креирање политики за животна средина, туку и во контекст на сите политички одлуки: и економски, и социјални и оние кои се однесуваат на животната средина.



Имено, во Преамбулата на Договорот за (формирање на) Европската унија (Treaty on European Union) или популарно наречен Договорот од Мастрихт, се наведува: „Заедницата е детерминирана да промовира економски и социјален напредок за своите граѓани, земајќи го предвид принципот на одржлив развој...“.

Со Договорот од Амстердам се дополнува Договорот за Европска унија, договорите за формирање на европските заедници и поврзаните акти (Treaty on European Union, the Treaties establishing the European Communities and related acts).

Со овој Договор се оди уште понатака, преку усвојување на обврската за „постигнување урамнотежен и одржлив развој“ (член В) и со наведување дека финансиските инструменти на Унијата ќе работат, симултано и долгорочно, кон обезбедување на економски растеж, социјална кохезија и заштита на животната средина.

Договорот од Амстердам го воведува одржливиот развој како основна цел (core objective) на Европската унија, како што се наведува во членовите 2, 3 и 6.

Во членот 6 се наведува дека „Барањата што ги поставува заштитата на животната средина мора да бидат интегрирани при дефинирањето и спроведувањето на политиките и активностите на Унијата.... со посебен осврт на унапредувањето на одржливиот развој“. Ова претставува значаен пресврт во акцентирањето на важноста на одржливиот развој во политиките на Европската унија.

Дополнително, во делот Развојна соработка, во член 177 се вели дека: „Политиката на Заедницата во областа на развојната соработка која ќе биде комплементарна со политиките водени од земјите-членки, ќе го зајакне - одржливиот економски и социјален развој на земјите во развој...“.

Во Договорот од Ница се вели дека: „Целосно ќе се користат сите можности понудени со Договорот за да се постигне оваа цел (се мисли на заштита на животната средина), вклучително и користење на пазарно ориентираните олеснувања и инструменти и промовирање на одржливиот развој“.

Нацрт-договорот за формирање на Устав на Европа (Draft Treaty establishing a Constitution for Europe) или популарно наречен Уставен договор (Constitutional Treaty) заслужува посебно внимание. Имено, тој е изработен со цел да ги замени сите постоечки договори со единствен текст.

Поделен на 4 дела: првиот дел ги дефинира вредностите, целите, овластувањата, процедурите и институциите за донесување одлуки во ЕУ. Во него се опишани и симболите, државјанството, демократскиот живот и



финансиите на ЕУ. Вториот дел ја содржи Повелбата за фундаменталните права. Третиот дел ги опишува политиките, внатрешните и надворешните активности и функционирањето на ЕУ. Последниот четврт дел содржи општи и крајни одредби, вклучително и процедури за усвојување и ревидирање на Уставот.

Усвоен е на 17 и 18 јуни 2004 година од страна на шефовите на државите и владите на Бриселскиот европски совет, а потпишан во Рим, на 29 октомври 2004 година од страна на 25 земји-членки на Унијата. Понатамошната постапка налагаше ратификување од секоја земја-членка, во согласност со нивните уставни аранжмани (во парламентарна процедура или со референдум). Но, Франција и Холандија во 2005 година го одбија неговиот текст.

Сепак, вреди да се анализира.

Една од целите на Европската унија, согласно овој нацрт-договор, наведена во членот I-3 е „Одржлив развој базиран врз урамнотежен економски растеж и ценовна стабилност во висококонкурентна социјална пазарна економија”.

Исто така, во односите на Унијата со останатиот свет, како посебна цел се наведува: „Да придонесува кон светски мир, безбедност и одржлив развој на Земјата”.

Во Преамбулата, во „Основни права на Унијата”, стои: „Унијата има намера да промовира балансиран и одржлив развој и да обезбеди слободно движење на луѓе, услуги, стоки, капитал и...”.

Членот II-97 се однесува на заштита на животната средина и во него се наведува: „Високото ниво на заштита на животната средина и подобрувањето на нејзиниот квалитет мора да бидат интегрирани и обезбедени во политиките на Унијата во согласност со принципот на одржлив развој”.

Во „Надворешна акција на Унијата”, во член III-292, точка 2 се вели: „Унијата ќе ги дефинира и ќе продолжи да ги води своите политики и активности и ќе работи за висок степен на соработка на сите полиња на меѓународните односи, со цел да го зајакне одржливиот економски и социјален развој и развојот на животната средина во земјите во развој”.

Како замена на Уставниот договор беше креиран Лисабонскиот договор (The Treaty of Lisbon), кој е меѓународен договор потпишан од страна на земјите-членки на Унијата на 13 декември 2007 година, а стапи на сила на 1 декември 2009 година. Во делот Општи одредби, во членот 2, став 3, се наведува дека: „Унијата ќе воспостави внатрешен пазар. Ќе работи на одржливиот развој на Европа базиран врз урамнотежен економски растеж и стабилност на цени, висококомпетитивна социјална



пазарна економија, со цел целосна вработеност и социјален напредок, и висок степен на заштита и подобрување на квалитетот на животната средина“.

Во истиот член, став 5, пишува дека во своите односи со светот, Унијата ќе ги поддржува и промовира своите вредности и интереси и ќе придонесува за заштита на своите граѓани. Ќе придонесува за мир, безбедност, одржлив развој на Земјата, солидарност и заемно почитување помеѓу луѓето, слободна и фер трговија, искоренување на сиромаштијата и заштита на човековите права, особено на правата на децата, како и стриктно набљудување и развој на меѓународното право, вклучувајќи и почит кон принципите на Повелбата на Обединетите нации.

Во Општи одредби на Унијата, во делот насловен како Надворешни односи на Унијата, член 10 А, во ставот 2 се наведува: „Унијата ќе дефинира и спроведува заеднички политики и акции, и ќе работи кон повисок степен на соработка на сите полиња на меѓународните односи со цел, меѓу другото, да помогне при развивањето на меѓународните мерки за зачувување и подобрување на квалитетот на животната средина и одржливо управување на глобалните природни ресурси, за да се обезбеди одржлив развој“.

3. Стратегиите за одржлив развој и Европската унија

„Исто како што човештвото има моќ да го турне светот до работ, дали имаме моќ да го вратиме назад во рамнотежа?“

Неговото кралско височество Принцот од Велс

Секако дека политичката заложба на Европската унија за постигнување на одржлив развој, која е дефинирана во договорите, треба да биде отсликана и во стратешките документи изработени и на ниво на Унијата, и на ниво на нејзини земји-членки. На ниво на Европска унија е усвоена стратегија за одржлив развој, а и поединечни нејзини членки имаат усвоени свои национални стратегии за одржлив развој.

3.1. Стратегија за одржлив развој на Европска унија

Во декември 1999 година, од Хелсиншката средба на Европскиот совет произлезе обврската Европската комисија да подготви предлог за долгорочна стратегија со која би се интегрирале политиките за постигнување на одржливост на развојот во економската, социјалната и сферата на животната средина.



Како одговор на таквото барање, Европската комисија презентираше предлог на Стратегијата за одржлив развој на Европска унија, пред Европскиот парламент во Стразбур, на 15 мај 2001 година. По тој повод, тогашниот претседател на Европската комисија, Романо Проди, во својот говор рече: „Она што сакаме да им го оставиме на нашите деца и нашите внуци е свет во кој вреди да се живее, свет со поправедно општество и со здрава и чиста животна средина. Ова е наша обврска што не смееме да дозволиме да не ја исполниме”.

Тој, исто така, нагласи: „Убеден сум дека доколку конкретните предлози од стратегијата успешно се преточат во легислативата, тоа ќе овозможи Европската унија да стане попросперитетно и поправедно општество”.

Европскиот совет, одржан на 16 јуни 2001 во Гетеборг, ја усвои Стратегијата за одржлив развој на Европската унија (SDS, ЕС 2001а), со наслов „Одржлива Европа за подобар свет”.

Стратегијата ја поттикнува проценката на аспектите на животната средина, во иста мера како и економските и социјалните аспекти при подготвувањето на сите понатамошни документи. Таа ја отсликува решеноста на Европска унија за исполнување на меѓународните обврски што се однесуваат на одржливиот развој.

Главните политики на Стратегијата за одржлив развој на Европската унија вклучуваат

- проценка за влијанието на одржливоста;
- подобрување на внатрешната координација на политиките помеѓу различни сектори на институциите на Европската унија;
- развивање на национални планови за одржливост од страна на земјите-членки.

Стратегијата повикува на нов пристап и промени при креирањето на политиките и е прв сериозен обид на Унијата да користи интегриран и холистички пристап при управувањето/раководењето.

Придонесот на Европската унија кон одржливиот развој на глобално ниво е преку поставувањето на сеопфатен и интегриран збир од активности, кои ја сочинуваат Стратегија за одржлив развој на Унијата, веќе стапена во сила. Активностите не ги опфаќаат само трите заемно поврзани компоненти на одржливиот развој, туку и неопходните предуслови за успех: поголема кохерентност на политиките на Европската унија, подобро владеење (управување, раководење) на сите нивоа и зголемување на финансиските ресурси за имплементирање на потребните политики. Стратегијата се задржува и на таргетирање на приоритети за одржливост

на животната средина, борба со климатските промени, обезбедување одржлив транспорт, поодговорно управување со природните ресурси и користењето на земјиштето, зголемување на употребата на чиста енергија и преземање мерки за ограничување на климатските промени. Ја опфаќа и борбата со сиромаштијата и социјалната исклученост, заканите по здравјето на луѓето, а го акцентира и стареењето на населението, како и начините за справување со економските и социјалните импликации во општество кое старее. Дополнително, во неа се бара интегрирање на животната средина во политиките на Европска унија и експлицитно се наложува дека сите политики мора да го имаат одржливиот развој како цел кон која ќе се фокусираат сите напори.

Во Стратегијата се обработува и се зема предвид и проширувањето на Европска унија и глобалната димензија, а како заеднички проблеми, меѓу другите, се наведуваат и: неконзистентност на секторските политики, краткорочност при креирањето политики, политичка инертност, ограничено разбирање, несоодветна комуникација и дијалог.

Во еден дел се понудени и заеднички решенија, односно инструменти за постигнување одржлив развој во Европа, и тоа преку инвестирање во науката и технологијата, подобрување на транспарентноста, образованието и информирањето, преку зголемување на учеството и вклученоста, како и со одредување на долгорочни цели и краткорочни периодични осврти (milestones). За поздравување е што во Стратегијата бизнис секторот се препознава како еден од клучните за постигнување на одржливост на севкупниот развој на Унијата. Во таа насока, стратегијата налага одредување на механизми со цел пазарот да биде во функција на одржливиот развој (на пример, преку одредување на реални цени).

Стратегијата за одржлив развој и стратегијата од Лисабон имаат иста цел; имено на одржлив начин да ја подобрат благосостојбата и условите за живот за сегашните и идните генерации. И двете стратегии се меѓусебно поддржувачки, иако се фокусираат на различни акции и имаат различни временски рамки.

Во Стратегијата, во член 23, Европскиот совет ги повикува земјите-членки да изработат национални стратегии за одржлив развој, со цел подобрување на координацијата на политиките на национално ниво.

За Република Македонија оваа Стратегија е значајна бидејќи во неа се наведува и начинот на кој треба да се однесуваат земјите кои имаат аспирации да станат членки на Унијата; имено, на страница 22 се наведува: „Земјите кандидати треба да се активно вклучени во имплементирањето на оваа Стратегија“! Во прилог на ова е и говорот на Романо Проди, кој два дена пред усвојувањето на Стратегијата, истакна дека „проширувањето и одржливиот развој се два клуча близнаци за иднината на Европа!“.



Во однос на следењето на напредокот кој се постигнува во имплементирање на стратегијата, Европскиот совет одржан во Стокхолм одлучи, за сите димензии на одржливиот развој, Комисијата секоја година да поднесува извештај до Европскиот совет (European Council), на пролетните состаноци, а врз основа на развиени индикатори.

3.2. Национални стратегии за одржлив развој на членките на Европска унија

Некои од земјите-членки на Унијата имаат изготвено свои национални стратегии за одржлив развој. Така, во Велика Британија - првата стратегија за одржлив развој на Велика Британија е усвоена во 1994 година. Во мај 1999 година, националната влада усвои втора стратегија насловена како „Подобар квалитет на живот“, која ја потенцира важноста на социјалната димензија. Средишна цел е обезбедување на подобар квалитет на животот за секој, сега и во иднина. Ова значи симултано пресретнување на четири цели, имајќи ги предвид долгорочните импликации од одлуките: социјален напредок кој ќе ги рефлектира потребите на секој поединец, ефикасна заштита на животната средина, економично користење на природните богатства, одржување на високо и стабилно ниво на економски растез и вработување.

Секое поглавје содржи нацрт-клучни активности и заложби, како и индикатори (14 основни и 150 национални) за проценка на постигнатиот напредок. Стратегијата го поддржува процесот на децентрализација и апликација на принципите на супсидијарност и на деволуција (government to people).

Финска - првиот документ кој се однесува на одржливиот развој е презентираан пред Финскиот парламент во 1990 година (Одржливиот развој и Финска). Во 1995 година е изработена акциона програма со наслов „Акција на Финска за одржлив развој“. Во 1998 година, финската Влада усвои Програма за одржлив развој, чии главни цели се: одржување на нивото на економски развој, одржување и развој на технологии и знаење, управување со животната средина и природните богатства, намалување на емисијата на токсични супстанции, поддршка на идентитетот и културата, јакнење на демократските институции, обезбедување на човекови права, одбрана на земјата.

Шведска - стратегијата за одржлив развој е усвоена во 1994 година и ги претставува следниве главни принципи: принцип на предострожност (precautionary principle), принцип на најдобри достапни технологии (best available technology principle), принцип загадувачот плаќа (polluter pays principle) и принцип на рационално користење на природните ресурси,



одржлив развој и затворени циклуси на произведен менаџмент (principle of rational use of natural resources, sustainable development and closed cycles of production management). Меѓу главните цели на оваа стратегија се: идната животна средина, ограничување на климатските промени, јавното здравје, социјална кохезија, благосостојба и безбедност, економски растеж и др.

Австрија - во австриската Стратегија за одржлив развој, усвоена од страна на Федералната влада во април 2002 година, се идентификуваат 20 клучни цели (на пример: борба со соромаштијата, социјална и економска рамнотежа, одржлива економија, еднаквост на половите, коректни цени за ресурсите и енергијата, успешен менаџмент преку еко-ефикасност, зајакнување на одржливите производи и услуги и др.), а се нудат и соодветни индикатори. Опфатени се и начините за нејзино спроведување.

Ирска - Националната стратегија за одржлив развој (усвоена во 1997 година од страна на Владата на Ирска) претставува план за интегрирање на концептот на одржливиот развој во 8 стратешки сектори, и тоа: земјоделство, шумарство, морски ресурси, енергија, индустрија, транспорт, туризам, трговија. Разработен е и дел кој се однесува на имплементацијата и мониторингот на стратегијата (вклучително и индикатори).

Данска - Владата на Данска ја усвои Националната стратегија за одржлив развој во јуни 2001 година, и во неа, меѓу другото, се содржат цели (на пример: Данска мора да развие општествена благосостојба и да ги раздвои економскиот растеж од влијанието на животната средина, Данска мора да создаде безбедна и здрава животна средина за секого и да одржи високо ниво на заштита; Данска мора да биде сигурна дека прашањата за животната средина се земени предвид во сите сектори и др.) и елаборирани се клучните сектори за делување (производство на храна - безбедност на храната, земјоделство и рибници, шумарство, индустрија, трговија и услуги, транспорт, енергија, урбан и просторен развој и туризам). Во Стратегијата е опфатена и имплементацијата, мониторингот и следење на резултатите. Данска има свои индикатори кои се поврзани со Стратегијата за одржлив развој. Инаку, стратегијата го опфаќа периодот до 2020 година.

Белгија - во 2000 година го усвои Првиот федерален план за одржлив развој за 2002 - 2003 година (на ниво на Совет на министри) како рамка за одделни федерални владини политики. Кон дефинираните цели се приложени и соодветни индикатори.

Словачка - Национална стратегија за одржлив развој е усвоена од страна на Владата во октомври 2001 година, а од страна на Парламентот во април 2002 година. Стратегијата ги детерминира: основната определба, принципите, приоритетите (на пример: создавање на нов модел на



економија, поддршка и заштита на културниот и историскиот континуитет и вредностите на државата и општеството, постигнување балансиран регионален развој и др.) и главните национални цели. Од листата од 132 индикатори за одржлив развој, усвоена од страна на Комисијата за одржлив развој на ОН, Словачка избра 125 (38 социјални, 23 економски, 49 еколошки и 15 институционални).

Чешка - има усвоено два документа најважни за одржливиот развој: во 1995 година - Државна политика за животна средина (State environmental policy) и во 1999 година - Државна политика на Република Чешка за животна средина (State policy of the Czech Republic for the Environment).

Унгарија - го има подготвено и усвоено документот „Стратешки планови, иницијативи и активности за одржлив развој“ (како национален извештај подготвен за Комисијата на ОН за одржлив развој за имплементација на Агенда 21 и принципите на одржливиот развој). Значаен документ кој ја поддржува имплементацијата на принципите и индикаторите за одржлив развој е и Националната акциона програма за животна средина за 1997 – 2002 год.

Полска - Полска 2025 - долгорочна стратегија за одржлив развој е усвоена во јуни 2000 година од страна на Советот на министри. Клучна цел на стратегијата е зголемување на благосостојбата на семејствата во Полска. Стратегијата е рамковна програма и содржи визија која го насочува развојот на секторските и регионалните планови, програми и политики. Базирана е врз анализи на промените во економската структура од транзицијата кон пазарна економија и на преостанатите проблеми на економско и социјално поле. Оперативните цели се структурирани во три категории: општество, економија, држава. Во сите делови на стратегијата се сретнуваат индикатори (повеќе или помалку конкретни), а листа на општи индикатори за социјалната и економската ситуација и квалитетот на живот се презентирани во прилог кон стратегијата.

Словенија има изработено „Стратегија за економски развој на Словенија, 2001 - 2006: Словенија во новата декада: одржливост, конкурентност, членство во Европска унија“. Евидентно е дека еден од столбовите на словенската развојна стратегија е одржливоста на развојот.

Естонија - има изработено стратегија под наслов „Одржлива Естонија 21“, одобрена од Владата на 17 март 2005 година, а од Собранието на 14 септември 2005 година. Во стратегијата се наведуваат четири цели: еколошка рамнотежа, кохерентно општество, пораст на благосостојбата и целисходноста на естонскиот културен простор. Оваа стратегија е „стратегија за развој на естонската држава и општество до 2030 год.“. Дефинирани се и индикатори.



Заклучоци

Концептот на одржливиот развој еволуирал во договорите со кои се конституира Европската унија, како принцип, обврска, цел и право.

Имено, во Договорот од Мастрихт (1993) само се наведува дека при промовирање на економски и социјален напредок за граѓаните, Заедницата ќе го има предвид принципот на одржлив развој.

Со Договорот од Амстердам (1999) се усвојува обврската за „постигнување урамнотежен и одржлив развој”. Во него одржливиот развој е воведен и како основна цел на Европската унија. Притоа, со овој Договор се наметнува како императив интегрирање на заштитата на животната средина при дефинирањето и спроведувањето на политиките и активностите на Унијата, и унапредување на одржливиот развој. Ова означува коренита промена на насоката во нагласувањето на значењето на одржливиот развој во политиките на Унијата.

Во Договорот од Ница (2003) се декларира промовирање на одржливиот развој.

Нацрт-договорот за формирање на Устав на Европа („пропадна” во 2005 година) го дефинира одржливиот развој како една од клучните цели на Европската унија, а како нејзина посебна цел која се однесува на нејзините релации со светот - придонес кон одржлив развој на Земјата.

Во него, промовирањето на одржлив развој е внесено во делот „Основни права на Унијата”.

Како и во Договорот од Амстердам, и во Нацрт-уставот на ЕУ се потенцира дека е задолжително интегрирање на заштитата на животната средина во политиките на Унијата во согласност со принципот на одржлив развој.

Во меѓународните односи, Унијата ќе продолжи да соработува на сите полиња со цел зајакнување на одржлив економски, социјален и „еколошки” развој.

Во Лисабонскиот договор (2009) се потенцира дека Европската унија ќе работи на одржлив развој на Европа. Како и во Нацрт-уставот, и овде е наведено дека во своите односи со светот ќе придонесува, меѓу другото, и за одржлив развој на Земјата.

Со негова послободна интерпретација, овој Договор укажува дека обезбедувањето одржлив развој е идеја-водилка при дефинирање и спроведување на заедничките политики.

На ниво на Унијата, Европскиот парламент усвои стратегија за нејзин одржлив развој, со дефинирани приоритети, цели, начин на спроведување, начин на известување за напредокот во спроведувањето.



Од достапните податоци кои се однесуваат за земјите-членки на Унијата кои усвоиле национални стратегии за одржлив развој, без малку претензии дека анализата е исцрпна, се согледува дека:

- националните стратегии за одржлив развој претставуваат документи различни од гледна точка на структура, опфат, квалитет и детали;
- во сите се дефинирани националните цели и стратешките сектори на делување;
- сите содржат делови кои се однесуваат на нивната имплементација и мониторинг.

Одреден број земји на Унијата немаат изготвено стратегија за одржлив развој, но имаат изготвено документи (национални извештаи, прегледи и сл.) во кои е анализиран напредокот постигнат во спроведување на Агенда 21 и принципите на одржливиот развој. Одреден број земји, аспектите на одржливоста и одржливиот развој ги имаат вградено во секторските документи; најчесто, тоа се националните документи кои се однесуваат на заштита на животната средина, поретко за економија.

Од истражувањето, сам по себе се наметнува единствениот заклучок дека одржливиот развој е фундаментална цел на Европската унија и јадро на европскиот модел на општество.

Користена литература

- ECE/AC.22/2001/3 (10 August 2001): “Assessment of progress in sustainable development since Rio 1992 for member states of the UNECE”.
- Environment Directorate-General, European Commission (2000): “The law of Sustainable Development, General Principles” (A Report produced for the European Commission by Michael Decleris, former Vice president of the Hellenic Council of State).
- European Commission, Brussels (March 2001): “Commission Staff Working Paper, Consultation paper for the preparatiuon of a European Union Strategy for Sustainable Development”.
- EU Commision (2001): “A Sustainable Europa for a Better World, European Union Strategy for Sustainable Development”, Romano Prodi, Foreword.
- Савезно министерство за развој, науку и животну средину, Београд (1997): “Концепт одржливог развоја”.
- Stocholm Environment Institute: “Approaches to Sustainability, Estonia 21: Together for our children, today and tomorrow”.
- Sustainable Development International (2001): “Strategies and Technologies for Agenda 21 Implementation”; ICG Publishing Ltd.
- The Danish Government (June 2001): “Denmarks National Strategy for



Sustainable development: Prudent development – A shared responsibility”.
The Statistical Office of the European Communities (2001): “Measuring
Progress Towards A More Sustainable Europe”.
World Commission on Environment and Development, WCED (1987): “Our
common future”, Oxford: Oxford University Press.
www.europa.eu.int;
www.un.org/esa/sustdev.



УДК: 330.35.01
502.131.1.01

Стручен труд

ТЕКОВНИ ФИЛОЗОФИИ НА РАЗВОЈОТ

Доц. д-р Маргарита Матлиевска

Апстракт

Најгорлив проблем пред кој е исправена науката воопшто е проблемот поврзан со последиците од сфаќањето на развојот и последователно со сфаќањето на односот човек – природа. Тековните филозофии за развој можат да бидат сублимирани во три концепти: концепт на економски растеж, концепт на длабока екологија и концепт на одржлив развој.

Во овој труд, презентирани се согледувањата за клучните карактеристики на трите концепти, како и за недостатоците на концептите за економски растеж и за длабока екологија, преку преиспитување на нивните базични принципи.

Истражувањето упатува на заклучокот дека и концептот на економски растеж и концептот на длабока екологија не можат да го издржат тестот на времето, а концептот на одржлив развој со сета своја надмоќ се наметнува како водечки правец за напредок на човештвото во хармонија на природата.

Клучни зборови: *одржлив развој, економски раст, заштита на животната средина.*

Abstract

The most imminent problem confronting the science in general is the problem connected with the consequences of our understanding of the development, and consequently with our understanding of the relation man – nature. The modern philosophies of development can be summarised in three concepts: the Concept of Economic Growth, the Concept of Deep Ecology, and the Concept of Sustainable Development.

In this Paper, findings on the most important characteristics of the three concepts are presented, as well as the weaknesses of the concept of economic growth and the concept of deep ecology through questioning of their fundamental principles.



The conducted research leads to the conclusion that both, the concept of economic growth and the concept of deep ecology can not endure the test of the time, and the concept of sustainable development with all its superiority impose as a leading direction for human progress in harmony with the nature.

Key words: *Sustainable Development, Economic Growth, Environment Protection.*

Вовед

„Го делам верувањето на многумина мои современици дека духовната криза која се распростира низ сите сфери на западното индустриско општество може да биде излекувана единствено со промена на нашето гледиште за светот. Нашето материјалистичко дуалистичко верување дека луѓето и нивната животна средина се одделени, ќе треба да се помести кон нова свест за сеопфатна реалност ... реалност во која човекот го чувствува своето единство со живата природа и целата креација“

Д-р Алберт Хофман

Вербата на човекот во траен напредок е клучна карактеристика на развојот на цивилизацијата како развој на сите човекови материјални и духовни вредности. Но, под влијание на теориите на одделни науки, напредокот го губи интегрирачкото значење и станува сè потесен и потесен, и во наше време - се сведува и се поистоветува со еднодимензионалната економска наука.

Индустриската култура на Западот долга низа години беше нечувствителна и индиферентна кон огромното влошување на состојбата во животната средина: голем број видови изумреа, исчезнаа шуми, мориња и реки беа загадени, и сè без каков било официјален одговор долга низа години!

Но, јавното незадоволство тлееше. По деструкцијата предизвикана во животната средина како последица на предаторското исцрпување на природните богатства за целите на бесмилосниот економски растеж, реакцијата на јавното мнение по 70-тите беше речиси универзална. Реакциите дојдоа од голем број научници - проучувачи на системите, кои беа првите кои го поставија проблемот со границите на развојот (Limits of Development); и други се изјаснуваа и ја осудуваа прогресивната деструкција на природата. Таквите реакции прераснаа во широк бран на индигнација и згрозеност, прво во Америка, а потоа и во Европа.



Филозофијата на растот (Growth) беше предизвикана, го изгуби својот кредибилитет и оттогаш преокупацијата на научниците се врати кон долгогодишниот проблем за односот помеѓу човековата цивилизација и природата.

Тековни концепти на развојот

Огромниот број теории предложени да ја разјаснат врската помеѓу човекот и GAIA може да биде сумиран во три категории:

- Концептот на економски растеж (Economic Growth);
- Концептот на длабока екологија (Deep Ecology) и
- Концептот на одржлив развој (Sustainable Development).

Економски растеж (Economic Growth). Овој концепт содржи теории на развојот кои едноставно ја коригираат или префразираат филозофијата на економскиот растеж. Во нивната екстремна форма овие теории се варијации на плиток и вулгарен хедонизам кој ветува „богато“ општество. Базирано врз редуccionистичко мислење, овие теории поаѓаат од едноставниот принцип според кој човекот има моќ врз Земјата да ја користи и експлоатира за своја сопствена корист.

Од тој принцип, следат следниве гледиште:

- Човекот, кој исто така потекнува од природата и е нејзин врвен дострел, е назначен да ги промени животната средина и природата во човечки свет кој изобикува со материјални богатства!
- Не постои природна пречка за претходното: иако населеноста ќе се стабилизира во иднина, во меѓувреме може без страв да се мултиплицира бидејќи Земјата може да опстанува со неограничено население!
- Постојат доволно природни ресурси и, во секој случај, технологијата ќе открие нови - доколку старите се потрошат!
- Не постои еколошка криза и наводната опасност е фантазија на научниците. Сите еколошки проблеми успешно ќе се решат со помош на технологијата!
- Производството и потрошувачката можат неограничено да продолжат, нема причина да се намалуваат!
- Секое од горенаведените гледишта за екстремната позиција на развојот, научно се оспорени, бидејќи:
- Човекот не ја поседува природата туку е зависен од неа!
- Природните ресурси се конечни и мерливи. Нивното неограничено користење не може вечно да трае!
- Без разлика колку е софистицирана и развиена, технологијата секогаш ќе зависи од ограничените природни богатства!



- Експлозијата на луѓе е познат проблем и веќе е во надлежност на Обединетите нации!
- Глобалниот проблем со животната средина е докажан факт и неговите најглавни манифестации (осиромашување на озонот, климатските промени...) веќе се предмет на акциони планови!
- Неограничениот економски растеж е логички некомпатибилен со ограничените природни ресурси!

Или, сублимирано, за концептот на економски растеж важи цитатот: „Ова е преубава планета и воопшто не е ранлива. Земјата може да ги надмине вулканските ерупции, тектонските катаклизми, ледените доба. Но ова интелигентно, итро и екстремно егоцентрично човечко суштество докажа дека е способно да направи повеќе разурнување на животот отколку Мајката Природа ... Мораме да бидеме запрени”.

Зошто? Затоа што науката за економијата ја дефинира својата предметна проблематика единствено со опис на проблемите во производството - како темел на економскиот растеж. Но, дали економскиот растеж е и развој? Секако дека економскиот растеж не означува и сеопфатен развој, туку само еден негов дел. Бидејќи, правото на развој е изедначено со принципот на праведност и таквото право е признато во Декларацијата правото на развој на ОН, во која се вели: „Правото на развој е неотуѓиво човеково право кое секој поединец и сите заедно доблесно ќе го уживаат, ќе придонесуваат и ќе уживаат економски, социјален, културен и политички развој, во кој сите човекови права и основни слободи ќе бидат остварени (член 1)”. Или, како што рекол John Clapham: „Економското придвижување напред не е исто што и човеков напредок”.

Економските показатели зборуваат дека ни едно стопанство не може да се смета за успешно во колку тој просперитет го остварува за сметка на идните генерации и го зголемува бројот на сиромашните во светот. Со право, 14-тиот далај лама рекол: „Жителите на сиромашните земји страдаат заради претерувањето и неумереноста на богатите земји, како и заради загадувањето што го предизвикуваат нивните нечисти технологии. Ако не одбереме да го подобриме однесувањето кое ќе води кон почитување на туѓото право на среќа, нема долго да чекаме на воочување на штетните последици. Ова е една од причините за моето уверување дека културата на постојан пораст треба да се преиспита, бидејќи во фанатичната предаденост кон материјален развој го запоставуваме влијанието врз пошироката општествена заедница”.



Кога деградацијата на животната средина почна да покажува неурамнотежени состојби од широки размери и кога штетите енорно почнаа да ги зголемуваат општествените трошоци, од економската наука се очекуваше да го преиспита својот став и да предложи соодветни решенија, бидејќи „економијата нема ништо заедничко со сумата на потрошените пари, туку со мудроста со која се потрошиле“. Со оглед на објективните околности содржани во карактерот на стопанските системи и при постоечкиот вредносен систем на современото индустриско општество по кој, меѓу останатото, природната и животната средина се нешто што е надворешно опкружување на економскиот механизам, економската наука настојуваше да одговори на следново прашање: „Која е разумната цена која треба да се плати за заштита на животната средина?“ Во согласност со сопствената логика, економистите се обидоа, што го прават и денес, да го решат проблемот со интернализирање на екстерналиите (internalizing the externalities) по пат на различни модели, а со развој на економските инструменти на политиката за заштита на животната средина и различните методи и стратегии на економско одлучување да овозможат подобрување на управувањето со заштитата на животната средина.

Длабока екологија (Deer Ecology). Како спротивен екстрем на концептот на економски развој е концептот на „чиста“ (Pure) или „длабока“ (Deer) екологија, која го застапува гледиштето за враќање кон едноставните начини на управување со природата. Поборниците на оваа школа го апострофираат катастрофалното влијание на индустриската цивилизација врз природата и препорачуваат нејзино напуштање. Како причина го наведуваат фактот дека сите досегашни видови развој безусловно водат кон осиромашување на природните ресурси и дека проблемите со животната средина остануваат нерешени.

Оваа школа го цензурира антропоцентричниот пристап во односот GAIA-човек и проширувајќи ги моралот и правдата ги прокламира правата на природата. Имено, не е човекот единствениот кој има права; права имаат и растенијата, и животните, па дури и неорганските елементи. Ништо не ја легитимира човековата амбиција да ја експлоатира природата. Напротив, тој ја должи својата почит кон неа и кон нејзините креации. „Човекот на оваа планета може да се спаси само доколку води сметка, освен за својот живот, и за сè живо, почитувајќи го својот живот колку и животот околу себе“, рекол Herbert Gruhl.

Одржлив развој (Sustainable Development). Благодарение на карактеристиките и, особено, на човековата креативност и рационалност, ко-еволюцијата на природните и од човекот создадените системи е достижна и зависи главно од хармонизирање на одлуките во два различни временски



периода (бидејќи човековите системи имаат пократок период на постоење отколку екосистемите). Оваа перцепција, всушност, е зародиш на школата што ќе преовлада, школата на одржлив развој. Таа има правилен пристап кон фундаменталниот проблем на меѓусебниот однос на екосистемите и човековите системи, не заради тоа што е помеѓу два екстрема, туку заради тоа што е базирана на интегрална системска логика. Одржливоста како нов начин на размислување промовира критериум за долгорочност (Longterm Criterion) при донесувањето на одлуките од страна на човекот и ја заменува опортунистичката или краткорочната адаптација на резонот на пазарот. Бидејќи, „Не можеме да дозволиме одлуките кои можат да го потресат светот се донесуваат непромислено, површно, без план. Да се препуштат работите на својот тек, значи да се изврши колективно самоубиство“.

Доколку природата се користи неконтролирано и прекумерно во однос на капацитетот на животната средина, тогаш тоа води кон нарушување на еколошката рамнотежа и еколошки катастрофи.

Школата на одржлив развој се залага за разумен однос при користењето на расположливите ресурси, атмосферата, слатките води и морињата, шумите и другите биолошки ресурси, на плодното земјиште, минералните сировини и енергијата, што е императив на цивилизациската егзистенција. Во друг случај, резултатот би бил поразителен и би се потврдиле песимистичките сценарија на бројни футуролози. Мора да се има предвид дека „уште никогаш иднината не била толку неизвесна како денес. И уште повеќе: над неа се надвиснува смртоносна закана. Човештвото стои над провалијата на својата досегашна историја“.

Школата за одржлив развој користи комбинирани квалитативни и квантитативни методи и точноста на нејзините модели се проверува со симулации. Под нејзино влијание застарените погледи за значењето на економските добра веќе се ревидираат, се воведува концептот на природен капитал и неговото намалување се мери.

Интегралниот пристап е прогласен за основа на политиката за заштита на животната средина и на сите политики на локално, регионално и глобално ниво. Принципот на интегралност во пристапот за развој и за заштита на животната средина е врховен принцип (Supreme Principle) кој се базира на:

- Принцип на хиерархија на интересите и целите - што подразбира давање предност на општите интереси во однос на поединечните и на долгорочните цели во однос на краткорочните;
- Принцип на оперативност - што подразбира решенија кои се спроведливи;



- Принцип на континуитет и координација - кој поаѓа од сегашната состојба со животната средина, постојната законска регулатива и апаратот на управување, и потребата од усогласување и насочување на неговото делување;
- Принцип на селективност - што подразбира издвојување на приоритетните прашања за заштита на животната средина од интерес за целата земја и создавање основи за развојна политика;
- Принцип на научност - на современите достигнувања во современите дисциплини кои се занимаваат со животната средина.

Проблемите на развојот и проблемите на заштита на животната средина се комплементарни и меѓузависни, па заради тоа развојната политика и политиката за заштита на животната средина треба да имаат силна интеракција при реализацијата. Усогласеноста и интегрирањето на развојната политика и политиката на животната средина особено се значајни во ситуации каде забрзано се влошува состојбата со животната средина, кога истата забрзано се загадува, кога се исцрпуваат природните ресурси заради примена на неадекватни технологии, заради неприменување на еколошки принципи и стандарди и заради отсуство на мерки за заштита и ревитализација.

Одржливоста, како процес, е всушност систематичност и означува обновување на единството и кохезијата на светот и мора да ги вклучи нашите гледишта на светот, нашите политики и нашите активности.

Значи, доколку одржливоста е еквивалент на систематичноста, тогаш најопштите принципи на одржливиот развој се:

- Свест за единството на светот;
- Надмоќ на етичките и културните системи над другите човекови системи (особено над производниот систем). Најголемата одговорност за денешната еколошка криза лежи во неразумната амбиција на пазарот да биде водечки систем во општеството. Системски свет значи свет со коректна хиерархија во која поголемите системи логично се наоѓаат на повисоки позиции од оние кои, како помали, се нивни делови. Пазарот, дури и да се разгледува на глобално ниво, само е систем на активности кои се одвиваат во негови рамки и кои се предмет на контрола на поголеми системи, како што се етичкиот и културниот систем;
- Коректно управување со природата. Или, како што сметаше Платон „Мудроста е знаење за Бога или за правилниот сооднос помеѓу сè што постои“, од што произлегува дека покомплексните системи се грижат за поедноставните. Но, грешката е кај човекот кој арогантно



се назначи себеси за апсолутен господар на природата. Оттука се наметнува дека да се управува - значи да се обнови вистинскиот однос човек - природа, што целосно е во согласност со обновувањето на единството на светот.

Политиката на одржливиот развој не ја запоставува потребата од започнување на развојни мерки веднаш, ниту претпоставува запирање на започнатите; таа означува почеток на нов однос кон животната средина, просторот и природните ресурси, со полна свест за постоењето одговорност кон идните генерации. „Ова го прави одржливиот развој триумф на човековиот дух”.

Заклучоци

Деполитизацијата на економската дебата која следеше по 1990 година овозможи пораст на интересот за фундаменталното прашање, пред кое се најде современата економска теорија и пракса: „Како да се создаде моќно стопанство кое нема да ги уништува природните ресурси и системите на животната средина од коишто зависи?”.

Одговорот на ова прашање не може да го даде школата на економски растеж, која е чисто аналитичка и го изолира човекот од неговата животна средина; таа ги проучува неговите економски активности во релативно краток период од време (до 30 години).

Од друга страна, школата на чистата екологија како фокус на интерес ги има еволуцијата, екосистемите и особено конзервацијата на видовите, без давање ни малку „специфична тежина” на човекот. Оваа школа е навистина холистичка, но во реалноста е псеудо-системска бидејќи, додека се фокусира на екосистемите, ја запоставува хиерархијата на системите и комплетно ги игнорира уникатните квалитети кои го одвојуваат човекот од останатите живи системи. Аргументот ја отфрла можноста од хармонизирање на екосистемите и системите создадени од човекот. Но, човекот е различен од другите живи системи, а системите создадени од човекот имаат специфични карактеристики и потенцијали кои мора да се земат предвид. Сепак, концептот на чиста екологија одигра позитивна улога при дефинирањето на јавните политики преку проширување на структурата на проблемите кои претходно беа целосно игнорирани од теориите опфатени во концептот на економски развој.

И двата концепта, за економски растеж и за длабока екологија, се екстремни од проста причина бидејќи се еднострани. Затоа, и двата страдаат од недоволен логички метод. Наспроти нив, концептот на одржлив развој, како наука за системите, ја опфаќа целовитоста без да ги изгуби

од вид нејзините делови и ги зема предвид сите елементи на GAIA мега-системот без игнорирање на хиерархискиот поредок. Преовладувањето на концептот за одржлив развој означува крај на класичната економска наука, иако е трансформирана од „економистите на животната средина“.

Така, анахроно стана да се зборува за развојот и за заштитата на животната средина како за две одвоени прашања. Дуализмот исчезна. Постои само еден „одржлив развој“.

Користена литература

- ANDERSON, J., BROOK, C. & COCHRANE, A. (eds.) (1995): “A Global World”, New York, Oxford University Press.
- BARBIER B. Edward (1993): “Economics and ecology – New frontiers and sustainable development”, Chapman & Hall, London, New York.
- BARTELMUS, P. (1996): “Environmental Growth and Development”, London, Routledge.
- BOULDING E. Kenneth (1966): “The Economics of the Coming Spaceship Earth”; in - BOULDING E. Kenneth and all (ed.): “Environmental Quality in a Growing Economy”; Resources for the Future, Inc. and The John Hopkins Press.
- CARRARO Carlo, SINISCALCO Domenico (1997): “New directions in the economic theory of the environment”, Cambridge University Press.
- CHANDLER William (1990): “Development and environmental change”, “Economic Impact”.
- CLAPHAM John (1957): A Concise Economic History of Britain.
- FOSTER, J. (ed.) (1997): “Valuing Nature - Economics, Ethics and Environment”, London, Routledge.
- GOLDIN Ian, WINTERS L. Alan (1995): “The economics of sustainable development”, Cambridge University Press.
- GRUHI Herbert: “Једна планета је опљачкана“, Просвета, Београд.
- HEAL Geoffrey (1998): “Valluing The Future – Economic Theory And Sustainability”, Columbia University Press, New York.
- HEILIG K. Gerhard (1997): “Sustainable Development - Ten Arguments Against a Biologicistic ‘Slow-Down’ Philosophy of Social and Economic Development”; “The International Journal of Sustainable Development and World Ecology”.
- HINTERBERGER Friedrich, LUKS Fred and SCHMIDT-BLEEK Friedrich (1997): “Material flows vs. ‘natural capital’. What makes an economy sustainable? “; “Ecological Economics”.
- LOVELOCK James (1979): “Gaia, a New Look at Life on Earth”.
- LOVELOCK, J. (1989): “The Ages of Gaia - A Biography of Our Living Earth”, Oxford, Oxford University Press.



- MASSARRAT Mohssen (1997): “Sustainability through cost internalisation: Theoretical rudiments for the analysis and reform of global structures”; in “Ecological Economics”.
- NEDANOVSKI Pece (2000): “Економскиот развој и животната средина”; Економски Факултет, Универзитет Св. Кирил и Методиј, Скопје.
- United Nations (1986): “Declaration on the Right to Development, A/RES/41/128”.
- World Bank Institute (2002): “Sustaining the Earth”.
- www.ecosustainable.com.au;
- www.sciencedirect.com;
- www.sustainlane.com;
- www.wbcsd.ch;
- www.sd-network.eu/?k=resources.



УДК: 339.727.3(4-672EU:497.7)
339.727.3(4-672EU:4-15)

Прегледен труд

ИМПЛЕМЕНТАЦИЈА НА СРЕДСТВАТА ОД ПРОГРАМАТА КАРДС ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

М-р Марина Радосављевиќ - Бојчева

Апстракт

Европската унија е семејство на демократски европски земји кои работат заедно со цел да го подобрат животот на нивните граѓани и да изградат подобар свет. Нејзина политика е да промовира кохезија, политика која создава нови можности и го редуцира јазот во нивото на развојот на различните региони.

Со надеж дека ќе им помогне на земјите-кандидати во подготовката за приклучување, Европската унија обезбедува посебно наменета финансиска помош, имплементирана преку инструментите, како што е КАРДС.

Програмата КАРДС е помош на Заедницата за реконструкција, развој и стабилизација на земјите од Западен Балкан.

Имплементацијата на Програмата КАРДС започна во 2000 година, а од 1 јануари 2007 година стапи на сила нов инструмент за претпристапна помош (ИПА) кој ја презема работата на досегашните претпристапни инструменти (ФАРЕ, САПАРД, ИСПА, инструментот за Турција и КАРДС).

Клучни зборови: *Европска унија, кохезија, претпристапна помош.*

IMPLEMENTATION OF THE CARDS PROGRAMME FINANCIAL ASSISTANCE IN THE REPUBLIC OF MACEDONIA

Abstract

The European Union is a family of democratic European countries working together to improve life for their citizen and to build better world. Its policy is to promote cohesion, a policy which is creating new opportunities and reducing the gap in the different region's levels of development.

Hoping to assist candidate countries in preparation for joining, the European Union provides them with specific targeted financial aid implemented through the instruments like the CARDS programme.

The CARDS programme is the Community assistance for reconstruction, development and stabilization of the Western Balkan countries.

Implementation of the CARDS programme started in 2000 and since 1 January 2007 the Pre-Accession Assistance (IPA) takes over the work of the previously existing pre-accession instruments like PHARE, SAPARD, ISPA, CARDS and others.

Key words: *European Union, cohesion, pre-accession assistance.*

Вовед

Република Македонија во процесот на транзиција и во процесот на реформите на општествено-политичкиот и економскиот систем, од моментот на своето осамостојување, најголема поддршка доби од страна на ЕУ, која е воедно и најголем донатор на мултилатерална основа. Најпрво, оваа помош била обезбедена во 1992 година преку Канцеларијата за хуманитарна помош на Европската заедница (ЕХО), а од 1996 год. преку Програмата ФАРЕ.

По 2000 година, помошта за Република Македонија продолжи да се одвива преку Програмата КАРДС, која претставува помош на Заедницата за реконструкција, развој и стабилизација на земјите од Западен Балкан.

Средствата од КАРДС се доделуваат единствено за однапред испланирани и разработени програми/проекти во четири приоритетни области: демократија и владеење на правото, економски и социјален развој, судството и природните ресурси. Средствата од Програмата КАРДС се неповратни т.е. се даваат во облик на грантови.

Програмата КАРДС е релевантна за државите од Западен Балкан, бидејќи преку поддршка на процесот на асоцијација и стабилизација се обезбедува поврзување со политичката перспектива на интеграцијата во ЕУ и претставува најзначаен извор на финансиска поддршка во процесите на обнова и реконструкција во сите барани области.

1. Преглед на инструментите на ЕУ за спроведување економска и социјална кохезија

Финансиските инструменти на ЕУ за спроведување на економската и социјалната кохезија може да се разграничат во две групи: внатрешни и надворешни инструменти. Внатрешни се оние инструменти кои се наменети за поддршка на кохезијата помеѓу државите-членки на ЕУ



(структурните фондови и Кохезиониот фонд), додека надворешните се наменети за подготвување на државите кои се аспиранти за членство во ЕУ (ФАРЕ, САПАРД, ИСПА и КАРДС).

Европската унија има основано четири претпристапни програми за подготвување на земјите од Средна Европа, Источна Европа и Западен Балкан за членство во ЕУ, а една од поважните е Програмата КАРДС.

Програмата КАРДС, која ја има улогата на „надворешен“ инструмент за економска и социјална кохезија, започна со нејзината примена во 2000 година.

2. Имплементација на Програмата КАРДС во Република Македонија

2.1. Програмата КАРДС (2000-2006)

Програмата КАРДС е инструмент за техничко-финансиска помош, која е наменета за поддршка на процесот за стабилизација и пристапување на земјите од Западен Балкан (Албанија, Босна и Херцеговина, Хрватска, Србија, Црна Гора и Македонија). Програмата е воспоставена со Регулативата на Советот на Европската унија, бр.2666/2000, која била предвидена за периодот до 31.12.2007 година. Управувањето на Програмата КАРДС е централизирано од страна на Европската комисија, која е задолжена за дефинирање и спроведување на програмата.

Главната цел на Програмата КАРДС е поддршка на Процесот на стабилизација и асоцијација во Западен Балкан. Како што е нагласено во една од регулативите на ЕУ¹, фокусот е „главно врз создавањето на институционална, правна, економска и општествена рамка, насочена кон вредностите и моделите определени од страна на Европската унија...“. Кажано на поконкретен начин, Програмата КАРДС ги има следниве четири цели:²

- реконструкција, демократска стабилизација, помирување и враќање на бегалците;
- развој на институциите и модернизација на легислативата, вклучувајќи ја тука и хармонизацијата со нормите и стандардите на ЕУ, со крајна цел изградба на демократијата и владеењето на правото, унапредување на човечките права, изградба на цивилното општество, унапредување на медиумите, како и функционирањето на слободна пазарна економија;
- одржлив економски и социјален развој, вклучувајќи и структурни реформи и

1). Council Regulation N 2666/2000, p.1, point (5)

2). Мојмир Мрак, Ванчо Узунов, Фондовите на ЕУ за развој и Република Македонија, Сектор за европска интеграција, Влада на Република Македонија, мај 2005 г.



- промовирање на поблиски односи, меѓусебна регионална соработка и соработка со ЕУ и со (тогашните кандидати) држави од Централна Европа.

Помошта од КАРДС се реализира преку финансирање на инвестициона програма и програмата за изградба на институциите. Таа се добива во форма на неповратни средства, а може да се користи за подготовка, спроведување и евалуација на проекти и програми. Нацрт-регулативата за КАРДС програмата посебно ги дефинира почитувањето на основите на демократијата, владеењето на правото, човечките и малцинските права, како основен услов за користење на помошта. Советот на Европската унија може, со квалификувано мнозинство и по предлог на Комисијата, да донесе соодветни мерки во случај „овие принципи да не се почитуваат“.

Корисници на програмата

Програмата предвидува дека корисници на помошта може да бидат државните тела на сите нивоа, јавните институции, институциите кои овозможуваат услуги на работните субјекти, фондациите и невладините организации.

Постојат две компоненти на Програмата КАРДС: национална и регионална. Националната компонента е наменета за земјите од Програмата КАРДС индивидуално. Регионалната компонента се однесува на спроведување на заедничките проекти на повеќе држави- корисници на програмата КАРДС во специфичните секторски подрачја. Подготвувањето и спроведувањето на **регионалната компонента** е централизирано во главните тела на Европската комисија во Брисел. Регионалната стратегија е фокусирана на промовирање на блиски односи и регионална соработка.

Европската комисија подготвува Стратешка национална програма и Стратешка регионална програма за секоја земја која е корисник на КАРДС. Секој од стратешките документи содржи додаток со наслов „Повеќегодишна индикативна програма за наредните 3 години“.

Програмата претставува основа за подготвување на проекти кои подоцна се разработуваат во Годишен акционен план (ГАП) за секоја земја посебно. Програмата КАРДС не претставува само можен извор на техничка и финансиска помош, туку и вовед во процесот на подготовка за користење на структурните фондови на ЕУ, што во перспектива е многу значајно.

3. Начин на дистрибуција на средствата од Програмата КАРДС

Со Регулативата бр. 2666/2000 на Советот на ЕУ, донесена на 5 декември 2000 година, формално-правно се подготви начинот на

дистрибуција на помошта во Република Македонија преку Националниот стратешки документ (ЦСП), Повеќегодишните индикативни програми (МИП) и Годишните акциони програми (ГАП).³

- Националниот стратешки документ, за периодот од 2000 до 2006 година, послужи да се постават долгорочните цели за помош и приоритетните полиња за акција во земјата-корисник на помошта - демократија и владеење на правото, економски и социјален развој, правосудство и внатрешни работи, животна средина и природни ресурси.

Националниот стратешки документ е одобрен од страна на Владата на Република Македонија на 37. седница, одржана на 26 февруари 2002 година.

- Врз база на Националниот стратешки документ се подготвени повеќегодишни индикативни програми за период од три години, за секоја земја која користи помош од Заедницата. Постојат две повеќегодишни програми: 2002 – 2004 и 2005 – 2006⁴.
- Годишни акциони програми кои се базираат на повеќегодишните индикативни програми се подготвуваат за секоја земја поединечно. Тие колку што е можно попрецизно ги одредуваат целите, полињата за акција и обезбедениот буџет за оперативната година.

4. КАРДС годишни акциони програми (2001-2006) за Р. Македонија

Работејќи врз основа на политичките цели поставени од Европската комисија, годишните програми финансирани од ЕУ и раководени од Европската агенција за реконструкција детално го прикажуваат контекстот, стратешката рамка и приоритетите на секторите за нивната работа во Република Македонија.

Овие програми поминуваат преку процес на одобрување, вклучувајќи ги Европската комисија, Управниот одбор на агенцијата и КАРДС комитетот на земјите-членки на ЕУ. Тие се во согласност со ЕУ Планот за стратегија на земјата (ЦСП) за периодот 2002-2006 година, и со ЕУ Индикативната програма (МИП) за Република Македонија за периодот 2002-2004 година.

3). Регулатива (ЕЗ) бр. 2666/2000 на Советот на Европска унија од 5 декември 2000 година за воведување на CARDS финансискиот инструмент за поддршка на процесот на европската интеграција, стабилизација и асоцијација, „Сл.весник на Европската унија“ L 306, 7.12.2000 г.

4). Приоритетите во оваа Програма се демократска стабилизација, добро владеење и институционална надградба и економски и социјален сектор.



Некои програми се дел од поширок План за регионална стратегија (Регионален ЦСП) на КАРДС програмата за помош за Западен Балкан (Албанија, Босна и Херцеговина, Србија и Црна Гора, Република Македонија) за 2002-2006 година и последователната Мултигодишна индикативена програма (Регионален МИП) за 2002-2004 година.

Годишните акциони програми во РМ се следниве:⁵

2001 - Механизам на брза реакција I - 2.9 мил. евра; Механизам на брза реакција II - 12 мил. евра; КАРДС Итна помош -12 мил. евра;

КАРДС Програма за помош - 38.5 мил. евра

2002 - 37.5 мил. евра

2003 - 38.5 мил. евра

2004 - 47.5 мил. евра

2005 - 34.5 мил. евра

2006 - 30.5 мил. Евра

Годишна програма на Република Македонија за 2001 година⁶

Табела 1. Годишна програма за 2001 година

Сектор	Вредност
Механизам на брза реакција I	2,9 мил. евра
Механизам на брза реакција II	12 мил. евра
КАРДС Итна помош	12 мил. евра
КАРДС Програма за помош	38,5 мил. евра

Годишна програма на Република Македонија за 2002 година⁷

Табела 2. Годишна програма за 2002 година

Сектор	Вредност
Демократија и владеење на правото	3,0 мил. евра
Економски и социјален развој	25,5 мил. евра
Правда и внатрешни работи	5,2 мил. евра
Друго	3,8 мил. евра
	37,5 мил. евра

5). <http://ec.europa.eu/enlargement/archives/ear/fyrom/fyrom.htm>

6). <http://ec.europa.eu/enlargement/archives/ear/fyrom/fyrom.htm>

7). <http://ec.europa.eu/enlargement/archives/ear/fyrom/fyrom.htm>

Годишна програма на Република Македонија за 2003 година⁸

Табела 3. Годишна програма за 2003 година

Сектор	Вредност
Демократија и владеење на правото	3,0 мил. евра
Економски и социјален развој	20,0 мил. евра
Правда и внатрешни работи	12,5 мил. евра
Животна средина и природни ресурси	1,0 мил. евра
Друго	2,0 мил. евра
	38,5 мил. евра

Годишна програма на Република Македонија за 2004 година⁹

Табела 4. Годишна програма за 2004 година

Table 4. Annual programme for 2004

Сектор	Вредност
Демократија и владеење на правото	3,0 мил. евра
Економски и социјален развој	24 мил. евра
Правда и внатрешни работи	15,5 мил. евра
Животна средина и природни ресурси	2,0 мил. евра
Друго	3,0 мил. евра
	47,5 мил. евра

Годишна програма на Република Македонија за 2005 година¹⁰

Табела 5. Годишна програма за 2005 година

Table 5. Annual programme for 2005

Сектор	Вредност
Демократска стабилизација	2,0 мил. евра
Правда и внатрешни работи	3,5 мил. евра
Реформа на јавната администрација	15,0 мил. евра
Економски и социјален развој	5,6 мил. евра
Животна средина	2,0 мил. евра
Образование и вработување	3,0 мил. евра
Друго	3,4 мил. евра
	34,5 мил. евра

8). <http://ec.europa.eu/enlargement/archives/ear/fyrom/fyrom.htm>

9). <http://ec.europa.eu/enlargement/archives/ear/fyrom/fyrom.htm>

10). <http://ec.europa.eu/enlargement/archives/ear/fyrom/fyrom.htm>

Годишна програма на Република Македонија за 2006 година¹¹

Табела 6. Годишна програма за 2006 година

Table 6. Annual programme for 2006

Сектор	Вредност
Добро владеење и градење институции	15,7 мил. евра
Економски и социјален развој	12,4 мил. евра
Друго	2,4 мил. евра
	30,5 мил. евра

5. Проекти на КАРДС имплементирани во Република Македонија¹²

Табела 7. Позначајни проекти на КАРДС имплементирани во РМ

Table 7. Significant CARDS projects implemented in the Republic of Macedonia

	Наслов	Датум на започнување	Датум на завршување	Вредност во евра	Цел на проектот
1	Поддршка на интегрираното гранично управување	18.5.2007 г.	18.4.2008 г.	44.152.000,00	Добро управување и владеење на правото
2	Конструкциски работи во склоп на кампусот на Универзитет ЈИЕ	15.3.2006 г.	15.3.2007 г.	2.000.000,00	Развој на инфраструктурата
3	Подобрување на управувањето со животната средина	22.12.2005 г.	31.3.2007 г.	1.249.700,00	Зајакнување на менаџментот на природни ресурси
4	Проект за развој на мали и средни претпријатија - владин и приватен сектор	5.12.2005 г.	5.6.2007 г.	2.325.000,00	Зголемување на вработеноста и развој на МСП (развој на пазарот на трудот, зајакнување на претприемништвото и развој на МСП)
5	Изградба на водоснабдителни и канализациски системи во 10 општини	14.12.2004 г.	14.10.2006 г.	3.774.900,00	Развој на инфраструктурата Заштита на животната средина

11). <http://ec.europa.eu/enlargement/archives/ear/fyrom/fyrom.htm>

12). Централна база на податоци за странска помош на Владата на РМ, јули 2008 година, <http://cdad.sep.gov.mk/mk/Search.aspx>



6	Изградба на локални патишта во 9 општини	19.11.2004 г.	14.10.2006 г.	3.474.623,00	Развој на инфраструктурата
7	Обука и градење на капацитетот на институциите на локалната самоуправа	23.8.2004 г.	23.8.2006 г.	2.097.155,00	Приспособување на административните структури (реформи во секторите за правда и внатрешни работи, јавна администрација, менаџмент на јавни финансии) Градење на институционални капацитети
8	Воспоставување на независно судство	1.5.2004 г.	30.4.2007 г.	5.000.000,00	Градење на институционални капацитети
9	Развој на ефикасни/ сигурни и функционални полициски системи	1.3.2004 г.	1.8.2006 г.	4.000.000,00	Добро управување и владеење на правото
10	Соодветна и правична застапеност на припадниците на заедниците во државната служба на Р.Македонија	12.11.2003 г.	31.1.2005 г.	2.060.000,00	Зајакнување на човечките и малцинските права
11	КАРДС Регионален проект 2002-Право од индустриска и интелектуална сопственост	11.7.2003 г.	11.7.2006 г.	2.249.917,00	Приближување на законодавството Градење на институционални капацитети Промоција на поволна бизнис и инвестициона клима
12	Надградба на автопатот Е-75 делница Неготино-Демир Капија, фаза 3	1.6.2003 г.	31.12.2004 г.	10.000.000,00	Развој на инфраструктурата



13	Помош од Европска комисија во областа на правда и внатрешни работи	12.3.2002 г.	12.9.2002 г.	1.610.628,00	Приспособување на административните структури (реформи во секторите за правда и внатрешни работи, јавна администрација, менаџмент на јавни финансии)
14	Програма за поддршка на медиумите	31.12.2001 г.	30.6.2002 г.	199.930,00	Зајакнување на медиумите

Извор: Централна база на податоци за странска помош на Владата на РМ, јули 2008 год.

Заклучок

Програмата била и останува крајно релевантна за државите од Западен Балкан, бидејќи преку поддршка на Процесот на асоцијација и стабилизација се обезбедува поврзување со политичката перспектива на интеграцијата во ЕУ и претставува најзначаен извор на финансиска поддршка за процесите на обнова и реконструкција во сите барани области.

Со цел централизираноста на Програмата КАРДС да не стане пречка во смисла на создавање сопственост и ефикасност на Програмата, треба да се подготват специфични и фазни аранжмани, во секоја одделна држава, со кои таа ќе се децентрализира без да се испушти од контрола транспарентноста, стратешкото водење и техничката поддршка.

Зголемувањето на инвестициите во јавниот и приватниот сектор е од суштествено значење за успех на институционалната реформа, бидејќи државите од Западен Балкан имаат значителни проблеми со сиромаштијата.

Регионална димензија во Програмата КАРДС треба да се насочи кон: (а) овозможување на стратешко управување и техничка поддршка, кои се неопходни за водење на секторски програми на локално ниво; (б) унапредување на интра и интер-регионалната соработка и (в) обезбедување пристапност на локалните заинтересирани страни.

Силни и слаби страни постојат и во двата постоечки модела за имплементација на Програмата КАРДС – канцелариите на ЕАР и делегациите на Европската комисија. Поврзаноста на политиките е главната сила на делегациите, додека пак оперативната способност (вклучувајќи ја автономијата, пристапот до ресурсите и овластувањето за донесување на одлуки) е главната сила на канцелариите на ЕАР.



Користена литература

- Надворешната помош од ЕУ и Македонија: Прирачник за граѓански здруженија, Македонски центар за меѓународна соработка, бр.7, Скопје, 2006 година.
- Влада на Република Македонија, КАРДС - Годишна акциона програма 2003, 2004, 2005 за РМ, Сектор за европска интеграција, Влада на Р.Македонија, Скопје, 7.7.2005 година.
- Mojmir Mrak, Vanco Uzunov, EU Development Funds and the Republic of Macedonia, Sector for European Integration, Government of the Republic of Macedonia, May 2005.
- Влада на Република Македонија, Информација за финансиската помош од Европската унија за Република Македонија, Сектор за европска интеграција, Влада на Р.Македонија, јануари 2003 година.
- Влада на Република Македонија, Информација за стратескиот документ на ЕУ за РМ за помошта од Програмата КАРДС за периодот 2002-2006 и Повеќегодишна индикативна КАРДС Програма за периодот 2002-2004, Генерален секретаријат - Сектор за европска интеграција, Влада на Р.Македонија, февруари 2002 година.
- Регионална стратегија 2002-2006, Европска комисија, Генерален директорат за надворешни односи, Директорат Западен Балкан – Хоризон- тални прашања.



ИМПЛЕМЕНТАЦИЈА НА СРЕДСТВАТА ОД ПРОГРАМАТА ФАРЕ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

М-р Марина Радосављевиќ - Бојчева

Анстракт

Европската унија е семејство на демократски европски земји кои работат заедно со цел да го подобрат животот на нивните граѓани и да изградат подобар свет. Нејзина политика е да промовира кохезија, политика која создава нови можности и го редуцира јазот во нивото на развојот на различните региони.

Со надеж дека ќе им помогне на земјите-кандидатки во подготовката за приклучување, Европската унија обезбеди посебно наменета финансиска помош, имплементирана преку посебни инструменти, како што е Програмата ФАРЕ.

Програмата ФАРЕ има за цел да ги зајакне институциите, да обезбеди поддршка на инвестиционите проекти и поддршка на економската и социјалната кохезија во државите кандидати.

Имплементацијата на Програмата ФАРЕ започна во 1996 година, а од 2000 година помошта за Република Македонија продолжи да се одвива преку Програмата КАРДС.

Клучни зборови: *Европска унија, кохезија, претпристапна помош.*

IMPLEMENTATION OF THE PHARE PROGRAMME FINANCIAL ASSISTANCE IN THE REPUBLIC OF MACEDONIA

Abstract

The European Union is a family of democratic European countries working together to improve life for their citizen and to build better world. Its policy is to promote cohesion, a policy which is creating new opportunities and reducing the gap in the different region's levels of development.



Hoping to assist candidate countries in preparation for joining, the European Union provides them with specific targeted financial aid implemented through the instruments like the PHARE programme.

The PHARE programme aims at strengthening democratic institutions, supporting investment projects and economic and social cohesion in the candidate countries.

The implementation of the PHARE programme started in 1996 and from 2000 the CARDS programme was in process in the Republic of Macedonia.

Key words: *European Union, cohesion, pre-accession assistance.*

Вовед

Во последните децении, Европската унија покрај тоа што посветува исклучително внимание на унапредувањето на економската и социјалната кохезија меѓу земјите-членки на Унијата, посебно е заинтересирана и за обезбедување на поддршка на економскиот и општествениот развој на земјите кои се аспиранти за членство кон Унијата.

Потребата од кохезија и усогласувањето на животниот стандард се главните приоритети на ЕУ. Остварувањето на ова цел стана реалност со користење на средствата од фондовите на ЕУ, не само за земјите-членки туку и за земјите-кандидатки или потенцијалните кандидати за членство во ЕУ.

Република Македонија во процесот на транзиција и во процесот на реформите на општествено-политичкиот и економскиот систем, од моментот на своето осамостојување, најголема поддршка доби од страна на ЕУ, која е воедно и најголем донатор на мултилатерална основа. Вкупната реализирана помош, во периодот од 1992 година па наваму, изнесува 605 милиони евра. Најпрво, оваа помош била обезбедена во 1992 година преку Канцеларијата за хуманитарна помош на Европската заедница (ЕХО), а од 1996 год. преку Програмата ФАРЕ, каде главни приоритетни области на работење беа надградба на институциите и економска и социјална кохезија.

Програмата ФАРЕ е инструмент, чија намена е подобрување на институциите, администрациите и јавните органи, заради обезбедување правилна примена на законите на Заедницата и за поддршка на нови инвестиции во социјалните и економските сектори, каде што тие се најпотребни (инфраструктурата, деловниот сектор, социјалните мерки). По приклучувањето на земјата кон ЕУ, ФАРЕ се заменува со финансирање преку структурните фондови.

1. Преглед на инструментите на ЕУ за спроведување економска и социјална кохезија

Финансиските инструменти на ЕУ за спроведување на економската и социјалната кохезија може да се разграничат во две групи: внатрешни и надворешни инструменти. Внатрешни се оние инструменти кои се наменети за поддршка на кохезијата помеѓу државите-членки на ЕУ (структурните фондови и Кохезиониот фонд), додека надворешните се наменети за подготвување на државите кои се аспиранти за членство во ЕУ (ФАРЕ, САПАРД, ИСПА и КАРДС).

Европската унија има основано четири претпристапни програми за подготвување на земјите од Средна, Источна Европа и Западен Балкан за членство во ЕУ, а една од поважните е Програмата ФАРЕ.

Програмата ФАРЕ, која ја има улогата на „надворешен“ инструмент за економска и социјална кохезија, започна со нејзината примена во 1996 година.

2. Имплементација на Програмата ФАРЕ во Република Македонија

2.1. Програмата ФАРЕ во РМ (1996-1999)

Програмата ФАРЕ е насочена кон зајакнување на капацитетите на државите-кандидатки за ефективно употребување на средствата од структурните фондови, откако ќе станат полноправни држави-членки и поддршка на нови инвестиции во социјалните и економските сектори, каде што се тие најпотребни (инфраструктурата, деловниот сектор, социјалните мерки).

Програмата ФАРЕ е воспоставена со Одлука на Советот на 18 декември 1989 година¹, донесена во Стразбург, со цел да им се помогне во реформскиот процес на Полска и на Унгарија. Иницијативата подоцна се прошири и на другите земји од Централна и Источна Европа.

Програмата ФАРЕ се фокусира на приоритетите на претпристапување кои се истакнати во насоките на Партнерството за приклучување. Со него се воспоставува редослед на приоритетите на кои секоја земја мора да им посвети посебно внимание во подготовките за приклучување, додека по пат на Програмата им се дава финансиска и стручна поддршка, за да се спроведат во дело. Во таа смисла два приоритета се сметаат како главни на Програмата ФАРЕ:

- јакнење на административните капацитети на земјата-кандидат за спроведување на **acquis communautaire-ACQUIS** (право на заедницата претставува збир на права и обврски со кои сите земји-членки се

1). Совет на ЕУ Стразбург, Одлука-ЕЕС бр.3906/89



обврзани и поврзани во Унијата), односно на нивниот административен и правен систем и

- помош на земјите-кандидати во подобрувањето на нивната индустрија.

Цел на Програмата е²:

- помош на земјите во транзиција во соочувањето со предизвиците на економското реструктурирање и политичките промени;
- спроведување реформи потребни за пристапување кон ЕУ;
- подготовка за користење на структурните фондови по придружувањето;
- јакнење на системот на јавната администрација и
- промовирање на конвергенцијата со ЕУ (acquis communautaire).

Овие цели понатаму се прецизирани во 1999 година, со креирањето на САПАРД и ИСПА, кои се фокусирани на руралниот и земјоделскиот развој и на инфраструктурните проекти во областа на сообраќајот и заштитата на животната средина. Со тоа е овозможено ФАРЕ да се фокусира на приоритетите кои не се покриени со оваа програма.

Редослед на средствата:

- 30% средства за изградба на институциите, т.е. техничка помош за јакнење на државната управа и институциите за да функционираат внатре во ЕУ и
- 70% средства за инвестиции потребни за примена на европското законодавство.

Конечни корисници:

- државната управа;
- локалната и регионална самоуправа;
- институтите и универзитетите;
- физичките и правните лица од земјите-кориснички и
- владините и невладини организации.

Приватните фирми можат да учествуваат само на објавените тендери за доделување на неповратна помош или во рамките на тендерите за јавни набавки.

2). Sektor za istrazivanje i statistiku, Fondovi i Programi pomoci Evropske Unije, Radna studija br.7, Podgorica, 2006 god.



Програмата ФАРЕ дејствува преку националните програми за поддршка на реформите во процесот на транзиција, преку Програмите за прекугранична соработка за поддршка на соработката помеѓу земја-членка на Европската унија и земја-членка на ФАРЕ и преку мултикантри и хоризонталните програми или според новата терминологија, мулти кориснички програми за поддршка во одредени области кои се од интерес на неколку или сите земји-членки на ФАРЕ.

Со одлуката на Европската комисија, од март 1996 година, а по потпишувањето на Рамковната спогодба помеѓу Владата на Република Македонија и Европската комисија за учество на Република Македонија во Програмата ФАРЕ, во јули 1996 година, Република Македонија стана полноправна членка со право да ги користи можностите што оваа програма ги нуди. Влезот на Македонија во ФАРЕ, од познати причини, подолго време беше оспоруван, поради што се заостана во процесот кој во другите земји-членки веќе неколку години се одвиваше со засилено темпо.

Треба да се истакне дека Програмата ФАРЕ во Македонија беше присутна и во периодот на блокадите, помеѓу 1992-1995 година, но во сосема поинаква функција од онаа која ФАРЕ ја имаше во другите земји.

Имено, заради штетите кои ги претрпе земјата и нејзиното стопанство, добивме т.н. критична помош во вид на сировини, репроматеријали и резервни делови. Во тој период вкупно беа доделени околу 85,0 мил. еки (милиони еки) неповратни средства, од кои дел, според договорот со Европската комисија, се генерираа во Компензациониот фонд за користење на средствата од Програмата ФАРЕ со кој управуваше Министерството за развој. Средствата од овој фонд се користеа за поддршка на активностите за кои постоеше недостиг за нивно финансирање од Буџетот.

3. Национални програми – фаре (1996-1999)

од 1996 година, по приемот на Република Македонија во регуларните структури и активности на Програмата ФАРЕ, се промени и карактерот на помошта што Македонија ја добива. Имено, од ургентна и хуманитарна помош се премина кон помош со пософистицирана содржина и трајна вредност. Република Македонија доби помош во вид на Национален пакет во вредност од 97,79 мил. евра за периодот од 1996 до 1999 година, од кои:

- 60,96 мил. евра поддршка на реформските процеси, реструктурирање на стопанството и негово приспособување кон западноевропското;
- 36,83 мил. евра годишно за поттикнување и поддршка на соработката на Република Македонија со Република Грција, како земја-членка на Европската унија, односно подобрување на комуникациите, инфраструктурата и воопшто врските на сите нивоа меѓу двете земји.

а) Национална оперативна програма на Р.Македонија за 1996 година³

Табела 1. Национална оперативна програма за 1996 година

Table 1. National operative programme for 1996

Програма	Почеток на имплементацијата	Вредност
Интегриран развој на малите и средните претпријатија	22 септември 1997 г.	4,0+4,0 мил.евра
Приближување на законодавството	1996	0,72 мил.евра
Помош на стопанската и комерцијална регулатива	7 декември 1997 г.	0,8 мил.евра
Земјишна реформа и катастар	8 декември 1997 г.	1,9 мил.евра
Помош во секторот на земјоделство	ноември 1997 г.	2,0 мил.евра
Техничка помош на Одделението за координација на странска помош	септември 1996 г.	1,1 мил.евра
Информација и стручна помош на Заводот за статистика на Република Македонија	ноември 1997 г.	2,2 мил.евра
		16,72 мил.евра

б) Национална оперативна програма на Р.Македонија за 1997 година⁴

Табела 2. Национална оперативна програма за 1997 година

Table 2. National operative programme for 1997

Програма	Почеток на имплементацијата	Вредност
Реформа на банкарскиот сектор	6 јули 1998 г.	1,5 мил.евра

3). Извор: Влада на Р. Македонија, Информација за следење на реализацијата на препораките дадени од страна на Европската комисија за текот на имплементацијата на националните програми, финансирани преку ФАРЕ, за периодот 1996-1999 година, Скопје, јануари 2001 година.

4). Извор: Влада на Р. Македонија, Информација за следење на реализацијата на препораките дадени од страна на Европската комисија за текот на имплементацијата на националните програми, финансирани преку ФАРЕ, за периодот 1996-1999 година, Скопје, јануари 2001 година.



Реформа на системот за платен промет	февруари 1998 г.	1,9 мил.евра
Програма за инвестиции во јавниот сектор и подготовка на проекти и студии	5 ноември 1998 г.	2,0+2,0 мил.евра
Поддршка на активностите кои се однесуваат на животната средина	1 октомври 1998 г.	2,0 мил.евра
Поддршка на јавната администрација	31 август 1998 г.	3,0 мил.евра
Интегрирано стручно образование	1 април 1998 г.	2,8 мил.евра
Поддршка на развојот на културата	20 јули 1998 г.	1,6 мил.евра
		16,8 мил.евра

в) Национална оперативна програма на Р.Македонија за 1998 година⁵

Табела 3. Национална оперативна програма за 1998 година

Table3. National operative programme for 1998

Програма	Почеток на имплементацијата	Вредност
Транспортна инфраструктура	1999 г.	9,6 мил.евра
Техничка помош на Одделението за европска интеграција	2000 г.	0,6 мил.евра
Техничка помош на Централното одделение за финансиски и правни работи	1999 г.	0,6 мил.евра
Техничка помош на Заводот на статистика на РМ	10 април 2000 г.	1,84 мил.евра
		12,64 мил.евра

5). Извор: Влада на Р. Македонија, Информација за следење на реализацијата на препораките дадени од страна на Европската комисија за текот на имплементацијата на националните програми, финансирани преку ФАРЕ, за периодот 1996-1999 година, Скопје, јануари 2001 година.



г) Национална оперативна програма на Р.Македонија за 1999 година⁶

Табела 4. Национална оперативна програма за 1998 година

Table 4. National operative programme for 1998

Програма	Почеток на имплементацијата	Вредност
Интегриран развој на мали и средни претпријатија	2000 г.	6,2 мил.евра
Поддршка за развој на локалната самоуправа	2000 г.	2,0 мил.евра
Зајакнување на капацитетот на Министерството за животна средина	2000 г.	3,0 мил.евра
Институционално зајакнување на Министерството за земјоделство, шумарство и водостопанство	2000 г.	1,6 мил.евра
Развој на социјалниот сектор	2000 г.	2,0 мил.евра
		14,8 мил.евра

д) Програма за прекугранична соработка на Р. Македонија – Р. Грција⁷

Табела 5. Програма за прекугранична соработка

Table 5. Programme for Cross-border cooperation

Програма	Почеток на имплементацијата	Вредност
Изградба на патот Е-75, помеѓу Гевгелија и граничниот премин Богородица	1.8.1998 г.	6,2 мил.евра
Главен проект за надградба на автопатот Е-75, на делницата Демир Капија – Удово – Гевгелија	17.8.1998 г.	2,7 мил.евра

6). Извор: Влада на Р. Македонија, Информација за следење на реализацијата на препораките дадени од страна на Европската комисија за текот на имплементацијата на националните програми, финансирани преку ФАРЕ, за периодот 1996-1999 година, Скопје, јануари 2001 година

7). Извор: Влада на Р. Македонија, Информација за следење на реализацијата на препораките дадени од страна на Европската комисија за текот на имплементацијата на националните програми, финансирани преку ФАРЕ, за периодот 1996-1999 година, Скопје, јануари 2001 година



Изградба и реконструкција на граничните премини Богородица и Мецитлија	15.7.1998 г. 1.8.1998 г.	3,16 мил.евра 2,55 мил.евра
Ветеринарна и фитосанитарна контрола на граничните премини Богородица и Мецитлија	1998 г.	1,7 мил.евра
Автоматски мониторинг станица долж течението на реката Вардар за следење на количествата на загадување	1998 г.	1,6 мил.евра
Фонд за мали проекти (прв повик)	август 1998 г.	0,5 мил.евра
Фонд за мали проекти (втор повик)	јуни 2000 г.	0,5 мил.евра
Техничка помош на Одделението за имплементација на Програмата за прекугранична соработка	4 септември 1998 г.	0,5+0,42 мил.евра
Социоекономски развој I	1999 г.	1,4 мил.евра
Фонд за мали проекти II		0,5 мил.евра
Изградба на автопатот Е-75 на делницата помеѓу Демир Капија и Неготино	1999 г.	8,1 мил.евра
Изградба на автопатот Е-75 на делницата помеѓу Демир Капија и Неготино од програмата за 1999 година	2000 г.	6,5 мил.евра
Продолжување на техничката помош за Одделението за имплементација на Програмата ФАРЕ за прекугранична соработка	2000 г.	0,5 мил.евра
		36,83 мил.евра



4. Проекти на ФАРЕ имплементирани во Република Македонија

Табела 6. Позначајни ФАРЕ проекти имплементирани во РМ⁸

Table 6. Significant Phare projects implemented in the Republic of Macedonia

	Наслов	Датум на започнување	Датум на завршување	Вредност во евра	Цел на проектот
1	Програма за интегриран развој на МСП	22.9.1997 г.	17.10.2000 г.	4.000.000,00	Градење на институционални капацитети. Промоција на поволна бизнис и инвестициона клима. Зголемување на вработеноста и развој на МСП
2	Земјишна реформа и катастер Фаза 2	8.12.1997 г.	1.9.2001 г.	1.200.000,00	Градење на институционални капацитети
3	Помош во секторот земјоделство	1.11.1997 г.	4.10.2000 г.	2.000.000,00	Приспособување на административните структури. Приближување на законодавството. Градење на институционални капацитети
4	Компјутеризација и стручна помош на Заводот за статистика на Р.Македонија	6.10.1997 г.	6.1.2000 г.	2.200.000,00	Градење на институционални капацитети
5	Реформа на банкарскиот сектор- институционално зајакнување	6.7.1998 г.	20.7.2000 г.	1.500.000,00	Градење на институционални капацитети. Макроекономска стабилност
6	Реформа на јавната администрација	31.8.1998 г.	10.12.2000 г.	3.100.000,00	Приспособување на административните структури

8). Централна база на податоци за странска помош на Владата на РМ, јули 2008 година,
<http://cdad.sep.gov.mk/mk/Search.aspx>



7	Интегрирано стручно образование и обука	1.4.1998 г.	31.10.2000 г.	2.800.000,00	Приспособување на административните структури
8	Програма за развој на културата	20.7.1998 г.	30.11.2001 г.	1.600.000,00	Градење на институционални капацитети. Култура, спорт и развој на младината
9	Транспортна инфраструктура	27.9.2000 г.	30.6.2002 г.	9.600.000,00	Развој на инфраструктурата
10	Завод за статистика	10.4.2000 г.	9.4.2002 г.	1.844.120,00	Градење на институционални капацитети
11	Развој на локалната самоуправа	1.2.2002 г.	31.12.2004 г.	1.900.000,00	Градење на институционални капацитети
12	Зајакнување на капацитетот на Министерството за животна средина и просторно планирање	1.9.2002 г.	9.8.2003 г.	2.137.586,00	Градење на институционални капацитети
13	ПГС Надградба на автопатот на Е-75 делница:граничниот премин Богородица-Гевгелија	15.7.1998 г.	17.10.2001 г.	6.200.000,00	Развој на инфраструктурата. Прекугранична соработка
14	Изградба и реконструкција на граничниот премин Богородица	15.7.1998 г.	1.10.2000 г.	3.160.000,00	Градење на институционални капацитети. Развој на инфраструктура. Прекугранична соработка



15	Фонд за мали проекти	1.8.1998 г.	18.12.2001 г.	1.000.000,00	Градење на институционални капацитети. Економски развој, социјална кохезија и вработување. Прекугранична соработка.
----	----------------------	-------------	---------------	--------------	---

Извор: Централна база на податоци за странска помош на Владата на РМ, јули 2008 год.

Заклучок

Програмата ФАРЕ е иницијатива на Европската унија во функција на поддршка на развојот на демократијата кај поголема група земји од Централна и Источна Европа, во насока на современа и стабилна Европа. Целта на програмата е да им се помогне на земјите-кориснички на патот во приклучување кон Европската унија.

ФАРЕ го постигнува ова доделувајќи неповратна помош за поддршка на земјите-кориснички, со цел да го минат процесот на економската трансформација и да ја зајакнат демократијата до ниво кога тие ќе бидат спремни да ги прифатат обврските што ги носи членството во Европската унија.

Врз основа на податоците кои ми беа достапни во истражувањето, Република Македонија до 2000 год. успеа да искористи 97,79 мил. евра, но никогаш не можеме да бидеме сигурни дали сме можеле како Република да добиеме повеќе од неповратните пари, кои ни беа на располагање.



Користена литература

- Марика Хајула, *Прирачник за граѓански организации – извори на финансирање од Европската унија*, Македонски центар за меѓународна соработка, Скопје, 2007 година.
- Sektor za istrazivanje i statistiku, *Fondovi I Programi pomoci Evropske Unije*, Radna studija br.7, Podgorica, 2006 god.
- Надворешната помош од ЕУ и Македонија: *Прирачник за граѓански здруженија*, Македонски центар за меѓународна соработка, бр.7, Скопје, 2006 година.
- Mojmir Mrak, Vanko Uzunov, *EU Development Funds and the Republic of Macedonia*, Sector for European Integration, Government of the Republic of Macedonia, May 2005.
- Влада на Република Македонија, *Информација за финансиската помош од Европската унија за Република Македонија*, Сектор за европска интеграција, Влада на Р.Македонија, јануари 2003 година.
- Влада на Република Македонија, *Информација за реализација на ФАРЕ проектот” Приближување на законодаството-втора фаза”*, Сектор за европска интеграција, Влада на Р.Македонија, Скопје, август 2001 година.
- Влада на Р. Македонија, *Информација за следење на реализацијата на препораките дадени од страна на Европската комисија за текот на имплементацијата на националните програми, финансирани преку ФАРЕ, за периодот 1996-1999 година*, Скопје, јануари 2001 година.
- Преглед на Фаре 2000: *зајакнување на подготовките за членство*, Европска комисија, C(2000) 3103/2, 27 октомври 2000 година.



АНАЛИЗА НА БИЛАНСОТ НА СОСТОЈБА ОД АСПЕКТ НА КОРПОРАТИВНОТО УПРАВУВАЊЕ

М-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска

Abstract

In financial accounting, a balance sheet or statement of financial position is a summary of the financial balances of a company. Assets, liabilities, and ownership equity are listed as of a specific date, such as the end of its financial year. A balance sheet is often described as a “snapshot of a company’s financial condition”. Of the four basic financial statements, the balance sheet is the only statement which applies to a single point in time of a business’ calendar year.

A standard company balance sheet has three parts: assets, liabilities and ownership equity. Company assets are used to generate future profits for owners. Investors in the company of funds are interested in whether their funds are spent rationally. The balance sheet represents a solid foundation of such analysis, because it provides information about the value of the assets the company acquired during the operation.

Key words: *balance sheet, assets, liabilities, capital, analyze, management.*

Вовед

Билансот на состојба претставува преглед на средствата, обврските и капиталот со кој располага деловниот ентитет во еден определен момент – обично на крајот на фискалната година.¹ Овој финансиски извештај може да се сретне и како извештај за финансиската состојба или извештај за финансиската позиција на компанијата.

Средствата на компанијата се користат за генерирање на идни профити за сопствениците. Инвеститорите на средства во компанијата се заинтересирани за тоа дали нивните средства се потрошени рационално. Билансот на состојба претставува солидна основа за почеток на ваква

1). Frank J. Fabozzi, Pamela P. Peterson, “Financial management & Analysis”, John Wiley and Sons, 2003, pp.719.



анализа, затоа што обезбедува информации за вредноста на средствата кои компанијата ги стекнала во текот на работењето. Во најголем број држави средствата во билансот на состојба се евидентираат според историскиот трошок за нивната набавка. Овие историски трошоци може многу полесно да се потврдат во однос на фер вредноста на средствата, вредноста на размена или вредноста во употреба. Од гледна точка на инвеститорите ова е многу значајно, затоа што менаџерите на компанијата настојуваат секогаш да ја претстават состојбата на компанијата во што подобро светло. Со ова барање за евидентирање на трансакциите според историските трошоци, сметководството поставува еден вид пречка на менаџерската способност за преценување на средствата со кои располага компанијата. Се разбира дека и овој принцип на евидентирање на средствата има одредени недостатоци, како што е лимитираност на достапноста до инвеститорите на информациите во однос на потенцијалот на средствата на компанијата, затоа што вредноста на средствата во размена се обично различни од нивната фер вредност или вредност во употреба.

1. Форма и содржина на билансот на состојба

Средствата претставуваат ресурси во сопственост на деловниот ентитет, како што се постројките и опремата, кои се користат за генерирање идни користи (парични приливи).

Изворите претставуваат обврски во однос на работењето на деловниот субјект, кон кредиторите, кои ќе предизвикаат идни парични одливи. Доколку на пример, деловниот ентитет врши позајмување на капитал преку издавање на долгорочни обврзници, се обврзува да ја исплати каматата и главнината на купувачите на тие хартии од вредност.

Капиталот, кој се сретнува и под терминот акционерски капитал, ја рефлектира сопственоста на бизнисот. Капиталот на деловниот ентитет го претставува делот од неговата вкупна вредност, којшто не е поседуван од страна на кредиторите и им припаѓа на сопствениците. Во најголем дел од сметководствените термини, капиталот претставува разлика помеѓу вредноста на имотот кој деловниот ентитет го поседува (средствата) и вредноста на она што го должи на кредиторите (обврските).

Постојат две главни групи на средства во билансот на состојба: тековни и постојани средства. Тековните средства (познати и како циркуирачки или работен капитал) претставуваат средства кои лесно можат да се конвертираат во готовина во текот на еден оперативен циклус или една година, зависно од тоа кој период е подолг.

Тековните средства се состојат од готовина, пазарни хартии од вредност, побарувања и залихи. Готовината ги опфаќа како парите –



книжни и ковани, така и паричните еквиваленти кои брзо може да се трансформираат во пари, како што се депозитите на сметките во банките. Пазарни хартии од вредност се акции и други хартии од вредност кои лесно и брзо можат да се продадат, кога се јавува потреба од готовина.

Побарувањата ги претставуваат износите што купувачите му ги должат на деловниот ентитет за купените производи и услуги од него, кои сè уште не се платени. Заради зголемување на продажбата, многу компании им дозволуваат на потрошувачите да ги купат нивните производи и услуги, а да ги платат подоцна, обично на крајот од месецот или за триесет дена од денот на продажбата.

Залихите ја претставуваат вкупната вредност на суровините и материјалите, производството во тек и завршените (а непродадени) стоки, со кои располага деловниот ентитет.

Друго тековно средство кое може да се сретне во билансот на состојба на деловниот ентитет се однапред платените трошоци или во нашата литература познати како активни временски разграничувања. Таков пример се плаќањата кои ги врши деловниот ентитет врз основа на премии за осигурување (на пример, за една година), меѓутоа од оваа вредност само еден дел (на пример, три месеци) се однесува на ставката осигурување за тековната фискална година. Остатокот од платениот износ на крајот од годината се третира како средство. Известувањето за овие однапред платени трошоци може да се врши и како дел од ставката Останати тековни обврски.

Инвестирањето на деловниот ентитет во делот на тековните средства зависи, во голем дел, од типот на индустријата во кој истиот припаѓа.

Постојаните средства претставуваат нетековни средства; ова значи дека не се очекува дека овие средства ќе се претворат во пари во текот на еден оперативен циклус. Овде спаѓаат физичките средства, како постројките и опремата, и нефизички средства, како нематеријалните средства.

Постројките претставуваат физички средства, како што се опремата, машините и градежните објекти, кои се користат во извршувањето на оперативните активности на ентитетот. Инвестирањето на деловниот ентитет во овој вид на средства се изразува преку три вредности: бруто постројки и опрема, акумулирана депрецијација (амортизација) и нето постројки и опрема.

Нематеријалните средства ја претставуваат тековната вредност на нефизичките средства кои претставуваат долгорочни инвестиции на деловниот ентитет, како што се патентите, лиценците и гудвилот. Бројот на годините во текот на кои се врши амортизирање на овие средства зависи од видот на средството и предвидениот корисен век на употреба.



Компанијата може да располага и со други нематеријални средства, зависно од дејноста со која се занимава и околностите во кои работи. Овде може да се набројат нематеријалните средства кои влегуваат во групата на инвестициите и претставуваат средства кои се купени со намера да се чуваат еден подолг временски период, меѓутоа не генерираат расходи или пак не се користат во производството на производи и услуги.

Обврските кои ги претставуваат долговите на компаниите кон кредиторите се состојат од краткорочни (тековни) обврски, долгорочни обврски и одложени даноци.

Тековните обврски се обврските кои треба да бидат платени во текот на еден оперативен циклус или една година, во зависност од тоа која е подолга. Долгорочните обврски ги опфаќаат обврските кои треба да бидат платени во тек на период подолг од една година.

Капиталот го претставува сопственичкиот интерес во компанијата. Во корпорациите сопственоста е претставена преку поседувањето на обични и преференцијални акции. Акционерскиот капитал може да се сретне и под терминот сметководствена вредност на капиталот, затоа што тоа е неговата вредност евидентирана во сметководствените книги.

Остатокот од вкупниот капитал на компанијата им припаѓа на обичните акционери. Номиналната вредност на обичните акции е од арбитрарна природа – нема врска со нејзината пазарна вредност и со исплатените дивиденди.

Најголемиот дел од капиталниот интерес во компанијата е во делот на т.н. акумулиран вишок. Акумулираниот вишок претставува акумулиран нето приход на компанијата, намален за сите дивиденди кои сè уште не се исплатени. Акумулираниот вишок не мора задолжително да биде во облик на готовина и секоја кореспонденција со готовина претставува коинциденција. Секоја генерирана готовина која не се исплаќа во форма на дивиденди, обично се реинвестира во средства на компанијата – за финансирање на нејзините побарувања, залихи, опрема и слично.

Сметководствената вредност на капиталот – тоталната вредност на акумулираните вишоци, капиталот во обични акции и преференцијални акции (доколку постојат) – го претставува капиталниот интерес на сопствениците на компанијата, изразен преку историскиот трошок на капиталот. Оваа вредност на капиталот има многу малку сличност со неговата пазарна вредност. Во најголем дел од успешните компании пазарната вредност на капиталот ја надминува неговата сметководствена вредност и разликата е огромна.



2. Вреднување на позициите во билансот на состојба

Вреднувањето на елементите на финансиските извештаи, вклучувајќи го и билансот на состојба, претставува процес на утврдување на вредноста на сите ставки, изразени во парични износи, во валутата на земјата каде се составуваат финансиските извештаи. Вредносното искажување на средствата, обврските и капиталот, како основни елементи на билансот на состојба, се врши со цел овие нехомогени и неистородни елементи да се сведат на заеднички именител.

Во однос на вреднувањето на билансните позиции во финансиските извештаи, треба да се истакне дека може да се користат различни методи за вреднување и нивниот избор е поврзан со пресметката и искажувањето на периодичниот финансиски резултат. Тоа значи дека доколку се користи одреден метод со кој се врши преценување на средствата или потценување на туѓите извори на средства, се доаѓа до нереално изразен повисок финансиски резултат од работењето, што понатаму води до појава на сокриена загуба во билансот на состојба. Обратен е случајот со потценување на средствата и преценување на туѓите извори, кога се јавува потценет финансиски резултат и создавање на латентни резерви. На овој начин, всушност, се составуваат нереални биланси на состојба.

Проблематиката на вреднување на позициите во билансот на состојба посебно доаѓа до израз кога одредено средство треба да се продаде, преотстапи, подари и други слични ситуации, но и кога се сака да се согледа големината на одделни групи или подгрупи на средства или да се добие информација за вредноста на вкупните средства со кои располага компанијата. Определувањето на вредноста на билансните позиции, било поединечно или групно, се врши преку употреба на цените, како заедничко мерило во процесот на проценување на вредноста.

Фактот што во практиката постојат најразлични видови на цени што може да се користат во процесот на вреднување на билансните позиции, покажува дека примената на тие различни цени доведува и до утврдување на различни вредности на една иста ставка. Затоа и постојаната дилема кој вид на цена да се примени, со која би се овозможила реална процена на билансните позиции и истовремено реално информирање на интерните и екстерните корисници на финансиските извештаи за вистинската состојба на компанијата. Постоењето на различни цени во практиката отвора простор и за многу манипулации, во правец на користење на онаа цена која најдобро го изразува она што се сака да се постигне, а не што е вистинска состојба. Затоа и треба да се посвети големо внимание на правилниот избор на цената со која ќе се врши вреднувањето на билансните позиции и со која ќе се овозможи: реално искажување на состојбата на средствата,



изворите, расходите и приходите; реално утврдување на трошоците во работењето; реално утврдување на финансискиот резултат и понатаму негова реална распределба.²

Во продолжение накратко ги објаснуваме основните видови на цени кои се користат во практиката за вреднување на билансните позиции во билансот на состојба:

- Набавната вредност е трошокот кој е направен од страна на компанијата за прибавување на одредено средство и таа ја содржи фактурната вредност и сите трошоци поврзани со набавката, т.н. зависни трошоци. Предноста на оваа цена е тоа што е стварна цена, бидејќи ги опфаќа конкретно потрошените средства за набавката и е документирана, затоа што постојат документи за секоја набавка, кои ја прават веродостојна и објективна.

Основна слабост на набавната цена е тоа што таа ги губи своите предности во услови на променливост - нестабилност на националната валута, особено во услови на инфлација, кога доаѓа до нереално искажување на вредноста на билансните позиции. За надминување на овој недостаток, во практиката се користат одредени модификации или корекции на набавната вредност. Како на пример, согласно со основната рамка за меѓународните сметководствени стандарди, залихите треба да се водат по пониската од набавната и нето реализационата вредност, а пазарните хартии од вредност да се водат по пазарна вредност.

- Дневна цена (вредност) е вредност која може да се користи во проценка на средствата, независно од тоа дали е дневна набавна, дневна продажна, берзанска и слично. За оваа цена се смета дека е реална во моментот на проценката на средствата, за разлика од набавната цена која е реална во моментот на набавката, но не и кога се врши проценката. Меѓутоа овој вид на цена има многу слабости кои ја отежнуваат нејзината примена, како: тешкото утврдување и неможноста истата да се докаже и документира, со што може да добие субјективен карактер и да се искористи за манипулативни цели.
- Терминот пониска цена не претставува посебен вид на цена, туку со овој термин се означува дека во вреднувањето на билансните позиции се зема пониската цена од дневната и набавната цена, со цел да се задоволи принципот на претпазливост.
- Репродукциона цена е цената која треба да овозможи проста репродукција на средствата и истата се јавува во три основни облици:
а) репродукциона цена во моментот на билансирање; б) репродукциона

2). Станоил Станоевски, „Теорија на билансот“, Економски факултет, Скопје, 1997, стр.58.



цена во моментот на трошење на средствата и в) репродукциона цена во моментот на замена на истрошените средства. Од теоретски аспект оваа цена има големи предности, меѓутоа во практиката не се користи поради тоа што не може да се докаже и документира и може да добие субјективен карактер.

- Функционалната вредност е вредноста која ја добива одредено средство во зависност од функцијата која ја врши во една компанија, што значи дека оваа вредност може да биде различна во различни компании. Во практиката овој вид на цена речиси воопшто не се користи.
- Ликвидациона цена (вредност) се користи во вреднувањето на средствата на компанијата само во одреден момент, т.е. на крајот од животниот век на компанијата, кога таа престанува да ја врши својата редовна активност. Според оваа цена се вреднува целокупниот имот на компанијата, за да се изврши негово претворање од материјален во паричен вид, со цел да се подмират обврските и да се изврши ликвидацијата.
- Ревалоризирана вредност е вредноста која се базира на набавната вредност и која се користи во услови на нестабилност на националната валута, услови на инфлација. Со неа се врши корекција на набавната вредност и усогласување на вредноста на средствата со општото ниво на промена на цените.

Досега стануваше збор за вреднување на средствата на компанијата, како дел од активата на билансот на состојба. Другата страна од билансот на состојба, пасивата го покажува потеклото на средствата со кои располага компанијата, од сопствени или туѓи извори. Тука спаѓаат сите обврски на компанијата и капиталот. Обврските на компанијата, независно дали се краткорочни или долгорочни, се во основа позиции од монетарен карактер и доколку гласат на домашна парична единица се вреднуваат според нивниот номинален износ. За разлика од нив, обврските кои се во странска валута, како немонетарни позиции, се проценуваат според вредноста на номиналниот износ на странската валута и кога се претвораат во домашна валута се користи курсот на денот на билансирање.

Разликата која се јавува помеѓу вредноста на вкупните средства со кои располага компанијата (активата) и вредноста на сите обврски (пасивата) го дава износот, т.е. големината на капиталот на компанијата. Вреднувањето на капиталот во билансот на состојба се врши според неговата номинална вредност, односно по книговодствената вредност која се добива од соодветните сметки на кои се води, зависно од појавните облици кои се различни во различните сопственички структури.



3. Анализа на средствата и изворите на средствата во контекст на корпоративното управување

Средствата претставуваат ресурси поседувани од страна на компанијата која таа ги користи во создавањето на идни економски користи, кои може да се измерат со висок степен на сигурност. Како што беше истакнато претходно, средствата може да се јават во различни форми, како што се парични средства, пазарни хартии од вредност, побарувања од купувачите, долгорочни вложувања во други компании и слично.

Основните принципи кои се користат во идентификувањето и вреднувањето на средствата се принципот на историски трошок и конзерватизам. Со користење на принципот на историски трошок средствата се вреднуваат по нивната оригинална вредност, додека според принципот на конзерватизам се бара вредноста на средствата да биде ревидирана надолу, доколку фер вредноста е пониска од вредноста на набавката на средството.

Анализата на средствата, покрај нивното вреднување, вклучува и давање одговор на прашањето за тоа дали одреден издаток треба да биде евидентиран како средство во финансиските извештаи на компанијата или како тековен трошок. Ова бара разјаснување од страна на аналитичарите за тоа кој има право на сопственост над средството, дали се очекува од истото да генерира идни користи за компанијата и дали тие користи можат со сигурност да се измерат.

Средствата на компанијата се користат за генерирање на идни профити за сопствениците. Инвеститорите на средства во компанијата се заинтересирани за тоа дали нивните средства се потрошени рационално. Билансот на состојба претставува солидна основа за почеток на ваква анализа, затоа што обезбедува информации за вредноста на средствата кои компанијата ги стекнала во текот на работењето. Во најголем број на држави средствата во билансот на состојба се евидентираат според историскиот трошок за нивната набавка. Овие историски трошоци може многу полесно да се потврдат во однос на фер вредноста на средствата, вредноста на размена или вредноста во употреба. Од гледна точка на инвеститорите ова е многу значајно, затоа што менаџерите на компанијата настојуваат секогаш да ја претстават состојбата на компанијата во што подобро светло. Со ова барање за евидентирање на трансакциите според историските трошоци, сметководството поставува еден вид пречка на менаџерската способност за преценување на средствата со кои располага компанијата. Се разбира дека и овој принцип на евидентирање на средствата има одредени недостатоци, како што е лимитираност на достапноста до инвеститорите на информациите во однос на потенцијалот на средствата



на компанијата, затоа што вредноста на средствата во размена се обично различни од нивната фер вредност или вредност во употреба.

Ова не значи дека принципот на историски трошок се користи без исклучок. Од неодамна во САД се бара некои финансиски инструменти да се вреднуваат според нивната фер пазарна вредност.³

Основниот предизвик во врска со финансиското известување за средствата се состои во утврдувањето на тоа кои видови на направени издатоци да се квалификуваат како средства. Во практиката постојат изградени критериуми според кои се врши ова квалификување на средствата, на кои овде не се задржуваме.

Во случај кога сопственоста над средството тешко може да се дефинира, менаџментот добива можност да изврши проценка и да одлучи дали одредено стекнување треба да добие третман на средство. Во други случаи менаџментот нема да биде во можност да изврши таква проценка, затоа што можеби сметководствените стандарди не дозволуваат третман на одредени набавки како средства. И двете ситуации креираат можност за пошироки финансиски анализи.

Во однос на второто прашање, постојат три различни методи кои се користат при идентификувањето на средствата за кои е неизвесно дали ќе генерираат идни економски користи. Првиот метод, кој бара неопходно евидентирање на издатокот како трошок, не дозволува употреба на никаква проценка од страна на менаџментот во финансиското известување (трошоци за развој на бренд и истражување и развој). Вториот метод, кој ги евидентира средствата според вредноста на направениот издаток, остава простор за проценка на менаџментот во текот на последователните периоди, преку амортизацијата и отпишувањето на средствата (гудвил и фиксни средства). Третиот метод бара очекуваната вредност на користите од направениот издаток да биде прецизно утврдена, вклучувајќи значително учество на менаџерска проценка (побарувања и одложени даночни средства).

На крај, во однос на прашањето како да се рефлектираат промените во вредностите на средствата во тек на временскиот период, односно кај кои видови на средства да се изврши намалување или зголемување до нивната фер вредност, практиката покажува дека менаџерската проценка инволвирана во овој процес зависи од типот на средството, земјата во која работи компанијата и начинот на кој се врши управувањето со бизнисот.

3). Palepu Healy Bernard, “Business Analysis & Valuation using Financial Statements”, Thomson Higher Education, 2007, pp.127.



Заклучок

Билансот на состојба или извештајот за финансиска состојба претставува еден од основните финансиски извештаи од сетот на финансиски извештаи што ги составува деловниот ентитет, на крајот од периодот на известување.

Средствата претставуваат ресурси во сопственост на деловниот ентитет, како што се постројките и опремата, кои се користат за генерирање идни користи (парични приливи).

Изворите претставуваат обврски во однос на работењето на деловниот субјект, кон кредиторите, кои ќе предизвикаат идни парични одливи. Доколку, на пример, деловниот ентитет врши позајмување на капитал преку издавање на долгорочни обврзници, се обврзува да ја исплати каматата и главнината на купувачите на тие хартии од вредност.

Капиталот, кој се сретнува и под терминот акционерски капитал, ја рефлектира сопственоста на бизнисот. Капиталот на деловниот ентитет го претставува делот од неговата вкупна вредност, којшто не е поседуван од страна на кредиторите и им припаѓа на сопствениците.

Основниот предизвик во врска со финансиското известување за средствата се состои во утврдувањето на тоа кои видови на направени издатоци да се квалификуваат како средства. Во практиката постојат изградени критериуми според кои се врши ова квалификување на средствата.

Користена литература

- White I. Gerald, Ashwinpaul C.Sondhi, Fried Dov, “The Analysis and Use of Financial Statements”, Wiley, 2003.
- Stickney P. Clyde, Brown R. Paul, Wahlen M. James, “Financial Reporting, Financial Statement Analysis, and Valuation: A Startegic Perspective”, Thomson/South-Western, 2006.
- Palepu G. Krishna, Healy M. Paul, Bernard LewisVictor, “Business analysis&valuation: using financial statements: text&cases”, Thomson Learning, 2004.
- Koen Marius, Oberholster Johan, “Analysis and Interpretation of Financial Statements”, Juta and Company Limited, 1999.
- Friedlob G. Thomas, Plewa James Franklin, “Understanding Balance Sheets”, John Wiley and Sons, 1996.



АНАЛИЗА НА БИЛАНСОТ НА УСПЕХ ОД АСПЕКТ НА КОРПОРАТИВНОТО УПРАВУВАЊЕ

М-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска

Abstract

Income statement (also referred as profit and loss statement , statement of financial performance, earnings statement), is a company's financial statement that indicates how the revenue (money received from the sale of products and services before expenses are taken out) is transformed into the net income (the result after all revenues and expenses have been accounted for). It displays the revenues recognized for a specific period, and the cost and expenses charged against these revenues, including write-offs (e.g., depreciation and amortization of various assets) and taxes. The purpose of the income statement is to show managers and investors whether the company made or lost money during the period being reported.

Simple analysis techniques are available to the analysts that can extract much information from the income statement, but here it must be emphasized that it should be payed more attention to the quality of that information, prior to their quantity.

Вовед

Билансот на успех, како еден од задолжителните финансиски извештаи кои ги составува компанијата, претставува преглед на сите приходи и расходи на работењето и на нето добивката или нето загубата за одреден временски период, вообичаено еден месец, три месеци или една година.¹ Овој извештај може да се сретне и под името извештај за остварената добивка или загуба од работењето на компанијата. Тој ги покажува резултатите од оперативните и финансиски одлуки донесени во врска со работењето на компанијата, во текот на конкретниот временски период.

1). Walter T.Harrison Jr.,Charles t.Horngren, “Financial Accounting”, Upper Saddle river, New Jersey,2003, стрп. 505.



Едноставните техники на анализа кои им стојат на располагање на аналитичарите можат да извлечат многу информации од билансот на успех, но овде мора да се нагласи дека треба да се посвети внимание, пред сè, на квалитетот на тие информации, пред нивниот квантитет.

1. Форма и содржина на билансот на успех

Оперативните одлуки донесени од страна на менаџментот на компанијата – оние кои се однесуваат на производството и маркетингот – генерираат остварена продажба или приходи, истовремено предизвикувајќи трошоци на продадени производи и услуги (познати и како трошоци на продажба). Разликата помеѓу вредноста на продажбата и трошоците на продадените производи ја претставува бруто добивката (профит).

Извршувањето на оперативните активности е поврзано со правење на административни и општи трошоци, како пример, провизии за огласи или плати на администрацијата. Со одземањето на овие трошоци од остварената бруто добивка се добива оперативната добивка (профит), која е позната и како заработувачка пред камати и даноци (EBIT- earnings before interest and taxes).

Резултатот од финансиските одлуки донесени од страна на менаџерскиот тим на компанијата се рефлектираат во останатиот дел од билансот на успех. Кога трошоците за камата и даноците, врз кои влијаат донесените финансиски одлуки, ќе се одземат од оперативната добивка, се добива нето добивката. Нето добивката, всушност, е делот од остварениот финансиски резултат кој им останува на располагање на сопствениците на компанијата. Доколку компанијата поседува преференцијални акции, дивидендите исплатени врз основа на овие акции се одземаат од нето добивката, за да се добие заработувачката која им останува на располагање на обичните акционери. Во случај кога компанијата не поседува преференцијални акции, нето добивката е еднаква со заработувачката на обичните акционери. Во тој случај, бордот на директори може да одлучи оваа добивка да ја распредели целосно или делумно како дивиденди на обичните акционери, при што остатокот може да се задржи за финансирање на развојот на компанијата.

Ставката „задржана заработувачка“ во билансот на состојба ја покажува вкупната акумулирана заработувачка, намалена за сите исплатени дивиденди, од почетокот на постоење на компанијата. Истата ставка, задржана заработувачка во билансот на успех ја покажува вредноста на задржаните заработувачки (кои сè уште не се исплатени) во текот на периодот за кој се однесува овој финансиски извештај.

Нето добивката на компанијата е категорија за која постои најголем



интерес во однос на која било друга ставка од финансиските извештаи. За акционерите поголемата нето добивка на компанијата означува и поголема дивиденда, а за кредиторите поголема способност за плаќање на обврските.²

Во практиката на развиените земји компаниите се задолжени да ја искажуваат и целосната, сеопфатна добивка (comprehensive income) во своите финансиски извештаи. Оваа добивка претставува нето добивка која ги опфаќа сите приходи, расходи, добивки и загуби и се заснова на идејата дека сите резултати на компанијата (било оперативни или неоперативни) треба да бидат рефлектирани во заработувачката на компанијата. Овој концепт во практиката е познат како all-inclusive income concept.³

Во однос на остварената нето добивка искажана во билансот на успех, многу значајно е да се нагласи дека оваа добивка не го претставува вистинскиот паричен тек кој произлегува од оперативните и финансиски активности на компанијата. Таа повеќе претставува еден збиен показател за оперативните перформанси на компанијата мерени за определен временски период, добиен со користење на специфични сметководствени процедури. Зависно од користењето на овие сметководствени постапки, нето добивката може, но и не мора, да кореспондира со вистински остварениот готовински тек.

2. Вреднување на позициите во билансот на успех

Квалитетот на информациите кои се добиваат од билансот на успех зависи од структурата и квалитетот на неговите составни елементи, како и од начинот на кој се врши нивното вреднување. Исто така, од причина што компаниите не утврдуваат тотален финансиски резултат (за целиот век од нивното постоење), туку за пократки периоди, многу е значајно да се изврши и точна периодизација на приходите и расходите, заради што е можно поточно утврдување на периодичниот финансиски резултат.

Основните елементи кои ги содржи еден биланс на успех, независно од типот и големината на компанијата, се: приходите, расходите и финансискиот резултат. Вреднувањето на расходите во билансот на успех во основа произлегува од вреднувањето на трошоците, во кои најголем дел (во одредени случаи и над 90% во цената на чинење) заземаат трошоците за потрошени материјали и трошоците за постојани средства.

За вреднување на трошоците, а преку нив и на расходите, во теоријата и практиката постојат два основни концепта, и тоа:

2). *ibid*, стр.508.

3). Frank J. Fabozzi, Pamela P. Peterson, “Financial management & Analysis”, John Wiley and Sons, 2003, стр.138.



- Концептот на набавна вредност или познат како концепт на историски трошоци;
- Сите останати концепти кои не се базираат на набавната вредност и се користат многу поретко во практиката (пониска цена од дневните и набавни цени, плански цени и слично).

Со оглед на тоа дека концептот на набавна вредност беше пошироко обработен во претходното поглавје, овде само нагласуваме дека за надминување на слабостите на набавната цена во теоријата се создадени повеќе принципи, како: фи-фо, ли-фо, просечни цени и плански цени.

Пресметката на потрошокот на постојаните средства влијае врз висината на расходите во билансот на успех, а со тоа и на искажаниот финансиски резултат, особено во компаниите каде е голема застапеноста на постојаните во вкупните средства. Пренесувањето на вредноста на постојаните средства во вредноста на новите производи и услуги се врши преку амортизацијата, за чија пресметка во практиката се користат три основни методи:

- временски метод, каде како основа за потрошокот на постојаните средства се зема факторот време;
- функционален метод, каде како основни се јавуваат остварените учиноци и
- рационален метод, каде во пресметката на потрошокот на постојаните средства се земаат предвид и времето и остварените учиноци.

Во однос на приходите, како позитивни ставки во билансот на успех, во практиката многу често се среќава дилемата дали вреднувањето на приходите да се врши според фактурираната реализација или според наплатената реализација. Скоро во сите земји, па и во нашата, по однос на ова прашање постои заеднички став за примена на принципот на фактурирана реализација во изразувањето на вредноста на приходите. Овде треба да се нагласи и дека приходите се вреднуваат најчесто со користење на нето принципот (нето приходи), што значи дека бруто реализацијата како приход треба да се коригира за сите даноци, попусти и на тој начин да се сведе на нето реализација.

Изборот на различни методи за вреднување на расходите и приходите, кои им стојат на располагање на компаниите, доведува до добивање на различни финансиски резултати, а од тука и можност за користење на овие резултати за најразлични цели. Менаџментот на компанијата мора добро да ги познава предностите и слабостите на сите различни пресметки



и да ги има предвид при водење на целокупната деловна политика, како и да ги почитува ограничувањата кои често постојат во користењето на различните методи при составувањето на финансиските извештаи за даночни цели.

3. Анализа на приходите, расходите и финансискиот резултат во контекст на корпоративното управување

Основната цел на анализата на билансот на успех е во основа утврдување на тоа дали она што го кажуваат цифрите е вистинито или не. За остварување на оваа цел, аналитичарот најпрво поставува неколку иницијални заклучоци, по кои врши споредбена анализа на билансот на успех со билансите од претходните периоди или истите финансиски извештаи на други компании.

Едноставните техники на анализа кои им стојат на располагање на аналитичарите можат да извлечат многу информации од билансот на успех, но овде мора да се нагласи дека треба да се посвети внимание пред сè на квалитетот на тие информации, пред нивниот квантитет. Една квалитетна анализа на билансот на успех треба да утврди колку вистинито овој финансиски извештај ги рефлектира приходите, расходите и заработувачката на компанијата, како и да ги има предвид несовршеностите на сметководствениот систем, кои често ја искривуваат економската реалност.⁴

Со набљудување на билансот на успех во неговата основна форма, корисникот може да извлече неколку почетни, лимитирани претпоставки за постигнатиот финансиски резултат на компанијата. Првата работа која ја покажува билансот на успех, а која понатаму е предмет на анализа, е дали компанијата остварила добивка или загуба за периодот за кој се однесува овој финансиски извештај. Констатацијата за висината на остварениот финансиски резултат не кажува речиси ништо. Опстојната анализа на билансот на успех треба да опфати обработка на сите категории на приходи и расходи, учеството на одделните трошоци и приходи во вкупните трошоци и приходи, причините за појава или отсуство на одделни категории и нивната поврзаност, развојот на конкуренцијата и нејзиното влијание врз компанијата и слично.

Една од моќните алатки со која се оди подлабоко во анализата на елементите на билансот на успех претставува билансот на успех изразен во проценти. Со користење на оваа форма, секоја ставка на билансот на успех се изразува како процент од „вкупниот збир“ (приходи и расходи), кој е претставен како 100%. Претворањето на цифрите на овој начин му

4). M. Fridson, F. Alvarez, “Financial Statement Analysis”, John Wiley & Sons, 2002, стр. 49.



овозможува на аналитичарот да изврши важна споредба со билансот на успех на истата компанија од претходните периоди и со билансите на останатите компании од истата гранка или индустрија. На овој начин се создава претстава за конкурентската предност или недостаток на компанијата и за нејзиното место на пазарот. Во практиката на развиените земји оваа форма на билансот на успех се среќава под називот „common form income statement”.

За да може аналитичарот да изврши квалитетна анализа на еден биланс на успех и да открие што навистина се крие зад податоците во него, мора да тргне од фактот дека во практиката се креираат финансиски извештаи по желба на нарачателите и менаџментот има слобода, преку користење на различните сметководствени методи, да влијае врз изразување на остварените резултати на начин кој за нив е најповолен.

Овде треба да се нагласи и фактот дека јавните и приватните компании имаат спротивни интереси при составувањето на билансот на успех. При составувањето на финансиските извештаи една јавно поседувана компанија генерално настојува да ја максимизира искажаната нето добивка, која инвеститорите ја користат како основа во вреднувањето на акциите. Затоа и нивна интенција е примена на сите оние сметководствени правила кои дозволуваат дискреција и намалување на трошоците. Во овој случај компанијата ќе настојува да ги капитализира сите трошоци кај кои постои таква можност и ќе врши депрецијација на фиксните средства за што е можно подолг временски период. Сите овие ограничувања, заедно со желбата да не дојде до погрешна перцепција за компанијата во однос на примената на либерални сметководствени практики, може да доведат до пониска пазарна валуација на објавените заработувачки.

Спротивно на ова, една приватна компанија која не поседува акции со кои се тргува јавно, воопшто и не настојува некој да импресионира. За разлика од компаниите со чии акции се тргува јавно, кои подготвуваат два сета на финансиски извештаи, еден за јавноста и еден за интерни потреби, приватните компании типично подготвуваат еден сет на финансиски извештаи, имајќи ги предвид пред сè даночните власти. Нивната цел е не да ја максимизираат, туку да ја минимизираат искажаната добивка, а со тоа и да го намалат данокот кој го плаќаат.

Сето ова аналитичарите мораат да го имаат предвид при вршењето на анализа на билансот на успех и да настојуваат што е можно пореално да ја согледаат економската реалност, која често многу тешко се разоткрива.



Заклучок

Билансот на успех или извештјот за сеопфатна добивка е еден од основните финансиски извештаи кои ги составува деловниот ентитет во врска со своето деловно работење.

Квалитетот на информациите кои се добиваат од билансот на успех зависи од структурата и квалитетот на неговите составни елементи, како и од начинот на кој се врши нивното вреднување. Исто така, од причина што компаниите не утврдуваат тотален финансиски резултат (за целиот век од нивното постоење), туку за пократки периоди, многу е значајно да се изврши и точна периодизација на приходите и расходите, заради што е можно поточно утврдување на периодичниот финансиски резултат.

Основните елементи кои ги содржи еден биланс на успех, независно од типот и големината на компанијата, се: приходите, расходите и финансискиот резултат.

Основната цел на анализата на билансот на успех е во основа утврдување на тоа дали она што го кажуваат цифрите е вистинито или не. Една квалитетна анализа на билансот на успех треба да утврди колку вистинито овој финансиски извештај ги рефлектира приходите, расходите и заработувачката на компанијата, како и да ги има предвид несовршеностите на сметководствениот систем, кои често ја искривуваат економската реалност.

Користена литература

- Davidson Sidney, Stickney P. Clyde, Weil L. Roman , “Financial Accounting: An Introduction to Concepts, Methods and Uses”, Dryden Press, 1985.
- Harrison Walter, Charles T.Horngren,”Financial Accounting”, Upper Saddle River, New Jersey,2003.
- Hermanson, Edwards and Maher, “Accounting Principles”, Freeload Press, Inc.2005.
- Higgins C. Robert, “Analysis for Financial Management”, R.D.Irwin, 1984.



ФИНАНСИСКО ИЗВЕСТУВАЊЕ - ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

М-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска

Abstract

Financial reports are universally accepted tool for analyzing the operation of a business entity. Properly interpreted they reveal how a company works and how well it worked in the past.

The main objective of financial reporting is to provide information that will benefit current and potential investors, creditors and other interested parties in making investment, credit and other business decisions. Thus, users of this information can assess the value, timeline and uncertainty in achieving the future cash inflows and outflows of the company (future cash flows). This information is essential in assessing the company's ability to generate net cash inflows that will provide a return on investment to investors and creditors.

Key words: *analyze, financial statements, financial reporting.*

Вовед

Финансиските извештаи се универзално прифатено средство за анализа на работењето на еден деловен ентитет. Правилно интерпретирани, тие откриваат како работи една компанија и колку добро работела во минатото.

Инвеститорите купуваат акции на пазарот со очекување дека ќе добијат дивиденда, како и пораст на вредноста на акциите, со релативен степен на сигурност во безбедноста на нивната инвестиција. Кредиторите одобруваат заеми со очекување за заработка на камата, како и враќање на главнината од страна на кредитираните субјекти. Во овој процес на инвестирање инвеститорите и кредиторите пресметуваат одреден процент на ризик, со кој се искажува веројатноста очекувањата од вложувањата да не бидат остварени. Анализата на финансиските извештаи, како посебна вештина, може да им помогне на сите нив да ја предвидат вредноста на очекуваните враќања, како и да го проценат ризикот придружен на нивните инвестиции и заеми.



Менаџерите и сопствениците на компаниите го користат процесот на анализа на финансиските извештаи за идентификување и проценка на главните промени во трендот, вредноста и односите поврзани со нивните оперативни, инвестициони и финансиски активности. Анализата на финансиските извештаи претставува организиран пристап на извлекување релевантни информации од финансиските извештаи, кои се користат во процесот на деловното одлучување.

Финансиските извештаи и нивната анализа можат многу да ја зголемат шансата за успех во инвестирањето, кредитирањето и одлучувањето, преку обезбедување на основа, средства и техники кои професионалните аналитичари ги користат на дневна база.

Компаниите кои ги публикуваат своите финансиски извештаи трошат премногу средства во подготовката на информации, кои што е можно подобро би ги претставиле нивните оперативни и финансиски перформанси.

1. Задачи на финансиското известување

Главна цел на финансиското известување е да обезбеди информации кои ќе ги користат сегашните и потенцијални инвеститори, кредитори и други заинтересирани субјекти во донесувањето инвестициони, кредитни и други деловни одлуки. На тој начин корисниците на овие информации можат да вршат проценка на вредноста, роковите и несигурноста во остварувањето на идните готовински приливи и одливи на компанијата (идните готовински текови). Оваа информација е основна во проценката на способноста на компанијата да генерира нето готовински приливи со кои ќе се обезбеди враќање на инвестициите на инвеститорите и кредиторите.

Инвеститорите и кредиторите на компанијата (како сегашни, така и идни) се директно заинтересирани за идните готовински текови од дивиденди, камати, како и продажба, отплата и доспевање на акциите и заемите. Остварливоста на тие планирани готовински текови зависи од тоа со колку готовински средства располага компанијата во сегашноста, и уште поважно, од нејзината способност да генерира доволно средства да ги исплати вработените и добавувачите, да ги задоволи останатите оперативни потреби, да ги исполнува должничките обврски навреме, да врши реинвестирање во своите основни активности и да дистрибуира готовина на сопствениците (пример, да исплатува дивиденда).

Финансиското известување не е цел сама за себе. Тоа е средство за комуницирање кое им стои на располагање на корисниците на информациите содржани во финансиските извештаи и им овозможува донесување на одлуки преку избор од повеќе можни алтернативи. Оттука



и целта на финансиското известување потекнува токму од интересите и потребите на корисниците на финансиските извештаи.

Разбирањето на концепциската основа на системот на финансиското известување и подготвувањето на финансиските извештаи е основен предуслов за финансиската анализа. Финансиските извештаи обезбедуваат информации за средствата (ресурсите), обврските, добивката, готовинските текови и акционерската главнина на компанијата. Ефектите од трансакциите и другите настани поврзани со оперативното и финансиско работење на компаниите се евидентираат во соодветните финансиски извештаи: билансот на состојба, билансот на успех, извештајот за парични текови и извештајот за акционерската главнина.

САД имаат најсложен систем на финансиско известување во светот. Деталните сметководствени принципи се дополнети со голем број дополнителни барања. Финансиските извештаи на големите мултинационални компании содржат дополнителни страници и многу од овие компании доброволно објавуваат дополнителни информации, кои им се делат на финансиските аналитичари и на другите заинтересирани корисници.

Барањата за финансиско известување во Европа се разликуваат од таквите барања во САД и другите држави, поради разликите во нивните економии, релевантноста на локалните закони за трговски друштва во развивањето на стандардите за известување, компаративните предности на пазарите на капитал, функционирањето на банките како извори на финансирањето и степенот до кој законите за даноци имаат влијание врз финансиското известување.

Во рамките на Европската унија се направени обиди за намалување на разликите во известувањето. Во 1983 година, ЕЕЦ ја има издадено Седмата директива која стапи на сила во јануари 1990 година. Оваа директива има многу сличности со меѓународната практика, посебно во барањето за издавање на консолидирани финансиски извештаи. Степенот на усогласеност и влијанието врз анализата на финансиските извештаи се согледани по објавувањето на првите финансиски извештаи подготвени во согласност со нив.

Зголемената меѓународна трговија, развојот на мултинационалните компании и финансиските институции, како и зголемената глобализација на пазарот на капитал, значително ги проширија можностите за инвестирање. Доверителите и капиталните инвеститори при донесување на деловните одлуки мораат да го анализираат работењето и на домашните и на странските компании. Сè уште постојните разлики во сметководствените стандарди и стандардите за известување го отежнуваат споредувањето



на домашните компании со компаниите во другите земји. Исто така, бидејќи сметководствените стандарди се поставуваат одделно во секоја земја, тешко се воопштуваат разликите кои постојат помеѓу одделните економии.

Потребата од квалитетно финансиско известување во најразвиените земји и многу постојни пазари, исто така дополнително се зголеми во последните неколку години, со зголеменото осврнување врз обезбедувањето корисни информации за двете страни: домашните и странските доверители од една и капиталните инвеститори од друга страна.

Во еден идеален свет, корисникот на финансиските извештаи би се фокусираше само на два елемента на финансиското известување: нето добивката и акционерската главнина. Доколку финансиските извештаи на сите компании се споредливи (без оглед на потеклото), временски конзистентни и доколку секогаш целосно и реално ја отсликуваат економската состојба на компаниите, анализата на финансиските извештаи би била многу едноставна.

Барањата на финансиското известување претставуваат функција на даночната регулатива, законот за компаниите, компаративната предност на пазарите на капитал и финансиските институции, како и културните разлики. Проширувањето на пазарите на капитал и на меѓународните инвестиции ја наложува потребата од поставување глобални сметководствени стандарди. Хармонизацијата на стандардите за финансиското известување ја врши Меѓународната организација на комисиите за хартии од вредност (IOSCO), Комитетот за меѓународни сметководствени стандарди (IASB) и Европските стандарди за финансиско известување.

2. Извори на податоци за финансиско известување

Од сите извештаи кои компанијата ги издава првенствено за своите акционери, со сигурност еден од најважните е годишниот извештај. Во овој извештај се содржани два вида на информации. Прво, вербалниот дел, најчесто презентира како обраќање од топ менаџментот, ги опишува оперативните резултати на компанијата за изминатата година, како и главните развојни планови кои ќе влијаат на идните активности и работење. Вториот дел на годишниот извештај ги презентира четирите основни финансиски извештаи: извештајот за финансиската позиција на компанијата или билансот на состојба, извештајот за остварениот профит и загуба или билансот на успех, извештајот за паричниот тек и извештајот за акумулирана добивка. Земени заедно, овие извештаи даваат сметководствена слика за оперативната и финансиска состојба на компанијата.



Целта на финансиските извештаи е да му обезбедат на корисникот сет на податоци кои земено збирно, реално ја претставуваат финансиската сила и перформанси на бизнисот. Подготвени и користени правилно, финансиските извештаи ги откриваат можностите на работењето и истовремено обезбедуваат заштита од финансиски малверзации.

Друг извор на податоци за финансиско известување претставуваат забелешките и другите дополнителни обелоденувања. Забелешките се интегрален дел на финансиските извештаи и обезбедуваат податоци за сметководствените методи, претпоставките и проценките кои што се користат од страна на менаџментот на компанијата, за обелоденување на податоците во финансиските извештаи. Тие се формулирани за да им овозможат на корисниците да ги подобрат проценките на износите, временскиот рок и неизвесностите во остварувањето на економските настани, објавени во финансиските извештаи. Финансиските извештаи и забелешките во годишниот извештај подлежат на ревизија.

Нареден извор на финансиски информации претставуваат акционерските извештаи кои содржат корисни дополнителни финансиски и статистички податоци, како и коментари од страна на менаџментот на компанијата. Од компаниите со чии хартии од вредност се тргува јавно, во некои држави се бара да се обезбедат дискусии за заработувачката, кои опфаќаат информирање за: резултатите од работењето, вклучувајќи ја дискусијата за трендовите на продажба и категориите на расходи; извори на капитал и ликвидност, вклучувајќи дискусија за трендовите на паричните текови; перспективите на развојот базирани на познатите трендови и слично.

Многу компании подготвуваат периодични „книги на податоци“, кои содржат дополнителни финансиски податоци и податоци за редовното работење. Списанијата на компанијата наменети за јавноста, исто така, обезбедуваат нови информации на привремена основа. Компјутерските услуги и различните интернет услуги обезбедуваат база на податоци наменета за јавноста и други бизнис вести. Како дополнување на сите останати извори, многу компании одржуваат периодични состаноци или остваруваат конференциски телефонски врски за известување на финансиската заедница за последниот прогрес на компанијата.¹

Податоци за сродната индустрија и други информации за компанијата исто така може да бидат обезбедени од извори надвор од компанијата. Списанијата, бизнис весниците, компјутерската база на податоци, извештаите за инвестициско истражување и публикациите на

1). James Bandler, “How to Use Financial Statements: A Guide to Understanding the Numbers”, Mc Graw Hill Trade, 1994, стр.8.



конкурENCIјата се меѓу изворите што може да ги дополнат изворите на финансиски податоци за компанијата која е предмет на анализа.

Сеопфатната анализа на компанијата и добивањето реална слика за нејзиното работење и остварениот резултат бара употреба на сите горенаведени извори на податоци за финансиско известување.

3. Корисници на финансиските извештаи

Како што беше претходно нагласено, целите на финансиското известување и креирањето на финансиските извештаи на компанијата произлегуваат од потребите и интересите на корисниците на тие финансиски извештаи. Потенцијални групи на корисници на финансиските извештаи се следниве:²

1. Капиталните инвеститори. Капиталните инвеститори во компанијата се заинтересирани за нејзината способност да генерира нето готовински приливи, затоа што нивните одлуки зависат од вредноста, рокот и неизвесноста во остварување на тие готовински текови. За еден капитален инвеститор компанијата претставува извор на готовина во форма на дивиденди или зголемување на цената на нивните акции и другите сопственички интереси. Капиталните инвеститори се директно загрижени за способноста на компанијата да остварува нето позитивни финансиски резултати и за тоа како перцепцијата на таквата способност влијае врз цената на сопственичките интереси.
2. Кредитори. Кредиторите, вклучувајќи ги и купувачите на должничките хартии од вредност, обезбедуваат финансиски капитал на компанијата преку позајмување готовина и други средства, неопходни за нејзиното редовно работење. Како инвеститорите и кредиторите се исто така заинтересирани за вредноста, рокот и неизвесноста во остварувањето на идните парични приливи во компанијата. За кредиторот, компанијата е извор на готовина во форма на камата, редовно враќање на долговите и зголемувања на цените на должничките хартии од вредност.
3. Добавувачи. Добавувачите се јавуваат како снабдувачи на компанијата со стоки и услуги, потребни за нејзиното редовно работење. Тие се заинтересирани за проценката на веројатноста дека обврските кои компанијата ги има кон нив ќе им бидат платени на време.
4. Вработени. Вработените ги нудат своите услуги на компанијата. Тие и нивните претставници се заинтересирани во проценка на стабилноста, профитабилноста и развојот на својот работодавател.

2). Financial Accounting Standard s Board, “Conceptual Framework for Financial Reporting – Preliminary views”, 2006, стр.22.



Тие бараат информации кои им помагаат да ја проценат способноста на компанијата континуирано да им ги исплатува платите, пензиите, стимулациите и другите надоместоци.

5. Потрошувачи. За потрошувачите компанијата претставува понудувач на стоки и услуги. Потрошувачите се заинтересирани што попрецизно да ја проценат способноста на компанијата да продолжи континуирано да ги обезбедува бараните стоки и услуги, според очекуваниот квалитет и цена, посебно доколку имаат долгорочна соработка или се целосно зависни од неа.
6. Владата со нејзините агенции и регулаторни тела. Владите и нивните агенции и регулаторни тела се заинтересирани за активностите на компанијата, затоа што тие се на најразлични начини одговорни за ефикасната алокација на економските ресурси. Тие бараат податоци и информации кои им помагаат да ги регулираат активностите на компаниите, преку поставување и примена на даночната политика, водење на националната статистика и слично.
7. Широката јавност. Компанијата може да го изрази своето влијание врз членовите на општеството на најразлични начини. Пример, компанијата може да има значаен придонес за локалната економија преку обезбедување можности за вработување, плаќање даноци, разни добротворни прилози и слично.
8. Менаџментот и управниот одбор на компанијата се исто така заинтересирани за способноста на компанијата да генерира нето готовински приливи, зошто тоа е значаен дел од менаџерската одговорност пред сопствениците на капиталот. Како и да е, менаџментот е одговорен за изготвувањето и веродостојноста на финансиските извештаи, затоа што е во состојба да ја пропише формата и содржината на податоците содржани во нив.

4. Квалитативни карактеристики на информациите за финансиско известување

Целта на финансиското известување е да обезбеди информации кои сегашните и потенцијални инвеститори и кредитори ќе ги искористат во процесот на донесување деловни одлуки. Основните квалитативни карактеристики кои треба да ги имаат овие информации за да бидат основа за донесување квалитетни деловни одлуки, се: релевантност, веродостојност, споредливост и разбирливост. Понатаму, овие квалитети на финансиските информации мораат да задоволуваат два основни критериума: материјалност и принцип на приходи кои ги оправдуваат направените трошоци.



За да бидат корисни во донесувањето на ефикасни инвестициони, кредитни и останати одлуки за алокација на ресурсите, информациите до кои доаѓа корисникот мора да бидат релевантни. Релевантната информација им помага на корисниците да ги проценат потенцијалните ефекти од минатите, сегашните и идни трансакции или други настани, на идните парични текови (вредност на предвидување) или да потврдат или коригираат некои свои претходни проценки (потврдна вредност). Друг аспект на релевантноста е навременоста, која бара информацијата да биде достапна на корисниците пред да го изгуби капацитетот да влијае врз донесените одлуки.

Кога се вели дека една информација има вредност на предвидување, тоа не значи дека информацијата нешто предвидува. Инвеститорите, кредиторите и другите корисници ги користат информациите од минатото во формирањето на нивните сопствени рационални очекувања за иднината. Без познавање на минатите настани тие немаат никаква основа за предвидување на иднината.

Финансиските информации кои имаат вредност на потврдување може да потврдуваат минати (или сегашни) очекувања базирани на претходни проценки или може истите да ги коригираат. Информациите кои ги потврдуваат минатите очекувања ја намалуваат неизвесноста (ја зголемуваат веројатноста) дека очекуваните резултати ќе бидат остварени.

Навременоста, која претставува еден аспект на релевантноста на информациите, означува дека информациите кои им помагаат на корисниците во донесувањето на деловните одлуки, треба да им бидат достапни пред да го изгубат капацитетот на влијание врз тие одлуки.

За да биде корисна во донесувањето на инвестициони, кредитни и останати одлуки за алокација на ресурсите, информацијата мора веродостојно да ги претставува економските појави. За економски појави претставени во финансиските извештаи се сметаат економските ресурси и обврски, како и трансакциите и останатите настани и околности кои влијаат врз нив. За да бидат веродостојна репрезентација на овие економски појави, информациите треба да бидат: потврдливи, неутрални и комплетни.

Потврдливоста на информациите подразбира дека многубројните добро информирани и независни корисници со користењето на овие информации би постигнале генерален консензус, но не неопходно и комплетна согласност.

За да биде потврдлива, информацијата не смее да биде предмет на поединечна проценка. Во исто време рангот на можни вредности и поврзани алтернативи исто така треба да биде потврден.



Неутралноста на финансиските информации подразбира отсуство на влијанија кои имаат за цел постигнување некој однапред детерминиран резултат или предизвикување посебен начин на однесување.³

Комплетноста на информациите подразбира вклучување во процесот на финансиско известување на сите потребни информации кои се неопходни за веродостојна презентација на економските појави. Важноста на комплетноста јасно се гледа во контекст на една поединечна ставка од финансиските извештаи.

Споредливоста е квалитет на информацијата која го оспособува корисникот на истата да ги идентификува сличностите и разликите помеѓу две економски појави. Конзистентноста се однесува на користење на еднакви сметководствени политики и процедури, како од период во период внатре во еден деловен ентитет, така и во еден ист период меѓу различни деловни ентитети. Споредливоста на финансиските информации претставува цел, а конзистентноста средство за да се постигне целта.

Разбирливоста претставува квалитет на финансиските информации кој ги оспособува корисниците на тие информации, кои имаат доволно знаење за бизнис и економските активности и за финансиското известување, и кои ги проучуваат тие информации за да им користат во донесување на одлуки, да можат правилно да го интерпретираат и сфатат нивното значење.

Како дополнување на четирите квалитативни карактеристики на финансиските информации, квалитетното финансиско известување е предмет на ограничување на два основни принципа: материјалност и покриеност на трошоците. Овие два принципа се меѓусебно поврзани, зашто и двата даваат одговор на прашањето: зошто одреден тип на информации се вклучени во некој финансиски извештај во одредени околности, а во други не.

Одредена информација за финансиско известување е материјална доколку нејзиното изоставување или погрешно прикажување влијае врз деловните одлуки кои корисниците ги донесуваат врз основа на финансиските извештаи на деловниот ентитет.

Користите од информациите за финансиско известување треба да ги покријат трошоците направени за нивно обезбедување и користење.

3). Financial Accounting Standard s Board, “Conceptual Framework for Financial Reporting – Preliminary views”, 2006, стр. 29.



Заклучок

Зголемената меѓународна трговија, развојот на мултинационалните компании и финансиските институции, како и зголемената глобализација на пазарот на капитал, значително ги проширија можностите за инвестирање. Доверителите и капиталните инвеститори при донесување на деловните одлуки мораат да го анализираат работењето и на домашните и на странските компании.

Финансиското известување не е цел сама за себе. Тоа е средство за комуницирање кое им стои на располагање на корисниците на информациите содржани во финансиските извештаи и им овозможува донесување на одлуки преку избор од повеќе можни алтернативи. Оттука и целта на финансиското известување потекнува токму од интересите и потребите на корисниците на финансиските извештаи.

Целта на финансиските извештаи е да му обезбедат на корисникот сет на податоци кои земено збирно, реално ја претставуваат финансиската сила и перформанси на бизнисот.

Потенцијални групи на корисници на финансиските извештаи се: капиталните инвеститори, кредитори, добавувачи, потрошувачи, вработени, владата, широката јавност и менаџментот на компаниите.

Користите од информациите за финансиско известување треба да ги покријат трошоците направени за нивно обезбедување и користење. Бенефициите од квалитетни информации за финансиско известување водат кон поефикасни инвестициони, кредитни и останати одлуки за алокација на ресурсите, кое за возврат резултира во многу поефикасно функционирање на пазарот на капитал и истовремено пониски трошоци на капиталот за економијата во целост.

Користена литература

- Agarwal Prashad Narain, “Analysis of Financial statements”, National, 1981.
Ball Ray, S.P.Kothari, “Financial Statement Analysis”, McGraw-Hill, 1994.
Berk B. Jonathan, Demarzo M. Peter, “Corporate Finance”, Pearson Addison Wesley, 2007.
Berman Karen, Knight Joe, Case John, “Financial Intelligence: A Manager’s Guide to Knowing what the Numbers Really Mean”, Harvard Business Press, 2006.



ИЗВЕШТАЈ ЗА ГОТОВИНСКИ ТЕКОВИ

М-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска

Abstract

Cash flow statement, as one of the more significant recent financial reports, is a review of all cash inflows and outflows for a period of time, arising from operational, financial and investment activities of the company. This report explains the changes in the balance sheet and complement the data and information from the income statement.

Like the income statement, which gives a detailed description of how operational activities cause changes in the profit, cash flow statement gives a detailed overview of changes in one of the items of the balance sheet - account to which funds are recorded.

Вовед

Извештајот за парични текови, како еден од позначајните финансиски извештаи од понова природа, претставува преглед на сите парични приливи и одливи за одреден временски период кои произлегуваат од оперативните, финансиските и инвестиционите активности на компанијата. Со овој извештај всушност се дообјаснуваат настанатите промени во билансот на состојба и се надополнуваат податоците и информациите од билансот на успех.

Како и билансот на успех кој дава детален опис за тоа на кој начин оперативните активности предизвикуваат промени во остварената добивка, извештајот за парични текови дава детален преглед на промените во една од ставките од билансот на состојба – сметката на која се евидентираат паричните средства.

1.Определување на готовинските текови од оперативни, финансиски и инвестициони активности

Добивката, како категорија од билансот на успех, може да се смета како мерка со која се утврдува успешноста на работењето на компанијата во создавањето на нето средствата, односно средствата намалени за



обврските.¹ Зголемувањата на остварената нето добивка се придружени со зголемување на средствата и намалување на обврските на компанијата. Сепак, добивката, особено кога се користи концептот на сметководство на пресметковна основа, не ја мери успешноста на работењето на компанијата во создавањето на парични средства. Тргувајќи од фактот дека деловниот субјект се формира за да создава поврат на паричните средства на сопствениците и од причина што обврските спрема кредиторите мора да се плаќаат во парични средства, носителите на деловни одлуки бараат и финансиски извештај кој е фокусиран на паричните средства, како дополнување на билансот на успех. Извештајот за готовински текови се изготвува за да се задоволи токму оваа потреба.

Извештајот за парични текови, како еден од позначајните финансиски извештаи од понова природа, претставува преглед на сите парични приливи и одливи за одреден временски период, кои произлегуваат од оперативните, финансиските и инвестиционите активности на компанијата. Со овој извештај всушност се дообјаснуваат настанатите промени во билансот на состојба и се надополнуваат податоците и информациите од билансот на успех.²

Како и билансот на успех кој дава детален опис за тоа на кој начин оперативните активности предизвикуваат промени во остварената добивка, извештајот за парични текови дава детален преглед на промените во една од ставките од билансот на состојба – сметката на која се евидентираат паричните средства.

Информациите од извештајот за парични текови треба да им помогнат на инвеститорите и доверителите во проценката на способноста на компанијата да генерира идни позитивни парични текови, за способноста за плаќање на обврските и дивидендите, а исто така треба да ги објаснат и причините зошто искажаната нето добивка во билансот на успех се разликува од нето промената на паричните средства.

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

1). Charles T.Horngren, Gari L. Sandem, John A.Eliot, “Basics of financial accounting”, Person Education Inc., 2002, pp.267.

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



работењето на компанијата:³

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

Компанија која генерира парични текови единствено преку продажба на своите средства (инвестициони активности) или преку издавање на повеќе акции (финансиски активности), не може да опстои подолг временски период. За обезбедување на идниот просперитет компанијата мора да генерира парични текови од нејзините основни оперативни активности.

Паричниот тек од оперативните активности е најкомплексниот дел од трите посебни текови на извештајот за парични текови. Идеално, овој паричен тек може да се добие директно, со собирање на сите парични примања и одземање на сите исплати во периодот за кој се однесува извештајот за готовински тек. Во практиката ова сумирање се извршува со тешкотии и затоа најчесто до паричните текови од оперативните активности се доаѓа на индиректен начин. За методите на подготовка на извештајот за парични текови ќе стане збор во следното поглавје.

Оперативните активности ги опфаќаат сите трансакции и настани кои се главни активности на една компанија од кои таа остварува приходи и кои ја определуваат нето добивката, односно загубата од работењето.

Готовинските текови од инвестициските активности ги опфаќаат приливите и одливите на готовина кои настануваат врз основа на продажба или вложување во постојани средства, како и вложувања во други компании или долгорочни хартии од вредност и нивна продажба. Овде спаѓа и наплатата на камата и дивиденди остварени од тие вложувања.⁴

Во групата на готовински текови од финансиски активности спаѓаат готовинските приливи и одливи кои произлегуваат од активностите поврзани со обезбедување на финансиски средства, како и сервисирањето на

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

4). Спасов, Сениша, Сашо Арсов, „Финансиски менаџмент“, Економски факултет, Скопје, 2004, стр.37.



обврските кои произлегуваат од финансирањето. Овде може да се истакнат приливите по основа на долгорочните кредити, емисија на долгорочни обврзници и акции, исплата на главницата по основа на долгорочните кредити и обврзници, како и исплата на дивиденда за емитираните акции. Во врска со платените камати по основа на кредитите, во практиката постојат дилеми во однос на нивното вбројување во оперативни или финансиски активности. Согласно со меѓународните сметководствени стандарди, платените камати и дивиденди може да бидат класифицирани и како оперативни и како финансиски текови, зависно од основната дејност на компанијата, додека наплатените камати и дивиденди како оперативни или инвестициски текови.⁵

Значењето на извештајот за готовински текови се гледа во корисните информации до кои може да се дојде со неговата анализа. Со споредба на информациите од овој извештај со оние во билансот на успех може да се види колку од приходите се реално наплатени, колку трошоци се платени, структурата на готовинските текови во однос на квалитетот на приливите и целите за кои се направени одливите и слично. За нормално работење и развој на компанијата е потребно оперативните приливи да бидат доволни за да можат да ги покријат негативните инвестициски и финансиски текови.

Анализата на извештајот за готовински текови може да се насочи и кон утврдување на тоа како се финансираат порастите на одделните сметки.⁶ Доколку постои, на пример, значителен пораст на залихите или побарувањата од купувачите, треба да се испита дали постои и соодветен пораст на обврските или краткорочните банкарски кредити. Доколку не постои, се поставува прашањето за соодветноста на користење на изворите, поточно користење на долгорочни извори за задоволување на краткорочни потреби од финансиски средства. Друго значајно прашање кое се однесува на начинот на финансирање на стекнувањето и набавката на нови постојани средства. Овде е важно да се оцени дали овие средства се финансираат од долгорочни извори или остварената добивка, бидејќи доколку се врши нивно финансирање од краткорочни извори на средства, компанијата би се соочила со значителен ризик во своето идно работење.

Извештајот за готовински текови претставува основа и за многу други анализи, со кои преку вклучување или исклучување на различни елементи се овозможува диференциран поглед врз ефикасноста на работењето на компанијата. Со тоа им се даваат на менаџерите, на сопствениците,

5). „Службен весник на Република Македонија“ бр.94, 2004, стр.220.

6). Stanley b.Block,Geoffrey A.Hirt, “Foundation of Financial Management”, McGraw-Hill, 2008, pp.238.



аналитичарите и на сите потенцијални инвеститори дополнителни информации, кои ќе ги искористат во донесување на деловните одлуки.

2. Изготвување на извештајот за готовински текови по пат на директна и индиректна метода

Изготвувањето на извештајот за готовински текови се одвива преку четири фази:

- Утврдување на готовинските текови од оперативните активности;
- Утврдување на готовинските текови од финансиските активности;
- Утврдување на готовинските текови од инвестициските активности;
- Составување на извештајот за готовински текови.

Постапката на составување на извештајот за готовински текови може да се изврши со користење на два метода: директен и индиректен метод. Овие два метода се разликуваат само во поглед на утврдување на готовинските текови од оперативните активности, додека останатите фази се исти кај двата метода. Директниот метод на изготвување на извештајот за готовински текови дава повеќе информации во однос на индиректниот, додека индиректниот метод е полесен за примена.

Кај директниот метод на изготвување на извештајот за парични текови, при евидентирањето на оперативните активности се врши утврдување на ефектите што ги предизвикале одделните ставки на приходи и расходи од билансот на успех врз готовинската состојба на компанијата. Така, платените трошоци се евидентираат како одливи, наплатените приходи како приливи, неготовинските трошоци (амортизацијата) се игнорираат и слично. Исто така, готовинските текови од оперативните активности се групираат според субјектите со кои истите се остварени, како што се: приливи од купувачите, одливи кон добавувачите, одливи кон работниците и државата.⁷ Во секој случај, независно од постапката која се користи во зависност од примената на директниот или индиректниот метод, крајната вредност на готовинскиот тек од оперативните активности треба да биде еднаква.

При утврдување на готовинските текови од оперативните активности со користење на индиректната метода се тргнува од остварената нето добивка, искажана во билансот на успех и се продолжува со нејзини корекции.

7). James C. Van Horne, “Fundamentals of Financial Management”, Prentice-Hall, Upper Saddle, NJ, 1998, pp.173-175.



Како готовински приливи од оперативните активности, со користење на индиректната метода, се јавуваат следните ставки:⁸

- Амортизацијата. Оваа ставка при утврдувањето на нето добивката во билансот на успех претставува трошок и има третман на минусна ставка. При составувањето на извештајот за готовински текови од оперативни активности амортизацијата се евидентира како прилив и се додава, од причина што истата претставува само пресметковна категорија која го покажува вредносното трошење на постојаните средства, а не вистински настанат трошок.
- Намалувања на обртните средства кои се презентирани во билансот на состојба. Тоа значи дека за дел од обртните средства се извршени одредени трансакции од кои се остварени приливи и се настанати промени во билансот на состојба во делот каде се евидентираат средствата.
- Зголемувањата на краткорочните обврски по која било основа претставуваат готовински приливи, од кои настануваат промени во пасивата на билансот на состојба.

Ова се основните трансакции кои предизвикуваат приливи на готовински текови, што не значи дека во практиката не постојат и други оперативни трансакции кои се користат при изготвување на извештајот за парични текови.

Како готовински одливи, при составувањето на извештајот за готовински текови по пат на индиректната метода најчесто се јавуваат следниве ставки:

- Потрошени финансиски средства за набавка на обртни средства;
- Зголемување на побарувањата од купувачите за продадени производи и услуги;
- Намалување на краткорочните обврски кон добавувачите, евидентирани во билансот на состојба.

Имајќи ги предвид сите горенаведени трансакции, со примената на индиректниот метод извештајот за готовински текови од оперативните активности се добива кога на остварената добивка во односниот пресметковен период се додаваат готовинските приливи, и од овој збир се одземаат готовинските одливи.

Во групата на основни инвестициони активности кои предизвикуваат готовински приливи спаѓаат: продажба на недвижности, постројки и

8). James C. Van Horne, “Fundamentals of Financial Management”, Prentice-Hall, Upper Saddle, NJ, 1998, pp.173-175.



опрема, продажба на сопственички и должнички инструменти, наплата на главнина на заеми, термински договори за инвестициони цели, поврат на даноци и други слични трансакции. Основни инвестициони активности кои предизвикуваат одлив на готовина од компанијата се: плаќања за недвижности, постројки и опрема, преземање на капитал, купување на должнички инструменти, одобрување на заеми и слично.

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

Реализацијата на финансиските активности на компанијата, кои се насочени кон финансирање на нејзиното опстојување и развој, предизвикува приливи и одливи на финансиски средства. Финансиските активности кои овозможуваат обезбедување и користење на кредити, издавање на акции, обврзници и други хартии од вредност, задржување на дивиденда и други слични активности, ги претставуваат готовинските приливи. Додека, готовинските одливи од финансиските активности опфаќаат: подмирување на обврски по кредити, повлекување на обврзници, купување на акции и други хартии од вредност и исплата на дивиденда.

Од донесените финансиски одлуки од страна на менаџментот на компанијата зависи и остварувањето на готовинските приливи и одливи од финансиските активности и целокупниот развој на компанијата.

Откако ќе се пресметаат готовинските текови од одделните видови активности (оперативни, инвестициски и финансиски), останува истите да се агрегират во конечниот извештај за готовински текови и да се определи крајното салдо на парични средства со кои располага компанијата на крајот на пресметковниот период. Вака изготвениот извештај има големо значење во надополнувањето на информациите кои се добиваат од останатите финансиски извештаи. Извештајот за парични текови претставува и појдовна основа во донесување на деловни одлуки од страна на сопствениците на капиталот и сите заинтересирани субјекти кои имаат потреба од оценка на способноста на компанијата да генерира идни парични текови.

3. Управување со готовинскиот тек и ликвидноста

Ликвидноста, како основен принцип во водењето на финансиската политика на компанијата ја покажува финансиската способност на компанијата за навремено извршување на сите достасани обврски, по



сите основи. Оваа способност на компанијата зависи од брзината на трансформација на материјалните средства во готовина од една страна, и од временскиот распоред на доспевање на обврските за плаќање, од друга страна.⁹

Извештајот за готовински текови обезбедува информации за ликвидноста на компанијата и нејзината способност да го финансира порастот на интерно генерираните фондови.

Од причина што за една компанија е подеднакво штетна како превисоката, така и прениската ликвидност, при концепирањето и водењето на финансиската политика на компанијата се поставува прашањето за одржување на оптимална ликвидност. Тоа е ликвидноста која е потребна да се постигне за да се овозможи навремено извршување на сите обврски на компанијата, но истовремено и почитување на принципот на рентабилност во работењето.

Репродуцирањето на готовинските текови, содржани во извештајот за готовински текови, претставува основа за постигнување на потребниот степен на ликвидност на компанијата и нејзино одржување и развој. Од друга страна, одржувањето на ликвидноста е основен услов за постојано генерирање на готовински текови. Затоа и ликвидноста може да се толкува како финансиска рамнотежа помеѓу готовинските приливи и готовинските одливи во одреден временски период. Оттука, остварувањето на вишок на готовинските приливи над одливите означува и повисока ликвидност од оптималната и обратно, повисокиот одлив на готовина во однос на приливот доведува до пониска ликвидност во работењето на компанијата.

Поради меѓусебната поврзаност на готовинските текови и ликвидноста и нивното влијание врз работењето и успехот на компанијата се јавува потреба од нивно предвидување и прогнозирање. Со ова предвидување се анализира можноста на компанијата, преку извршување на оперативните, инвестициски и финансиски активности да генерира доволно идни готовински текови, со кои ќе се обезбеди нејзината ликвидност. Ова предвидување подразбира постигнување на динамичко усогласување на готовинските приливи и готовинските одливи, што значи дека готовинските приливи треба според нивната вредност и периодот на остварување да бидат еднакви со вредноста и времето на доспевање на обврските. Овој методолошки приод на предвидување и одржување на ликвидноста е доста сложен и несигурен, затоа што истиот не опфаќа предвидување на резервна готовина за покривање на евентуалните нарушувања на рамнотежата помеѓу готовинските приливи и одливи. Ваквите нарушувања може да се појават поради нецелосно користење

9). *ibid*, стр.295.



на финансиските средства во процесот на репродукција, остварување на пониска рентабилност во работењето, несигурноста во процесот на мобилизација на средствата поради несигурност на деловните партнери и слично. Сето ова доведува до потешкотии и неостварување на саканата ликвидност на компанијата.

Од аспект на времето за кое се врши предвидување на готовинските текови, а со тоа и одржување на ликвидноста во работењето, како основни се јавуваат годишното и оперативното предвидување на готовинските текови. Годишното предвидување е сеопфтно предвидување, додека оперативното предвидување претставува операционализација на годишното предвидување и се однесува на пократки временски интервали, за кои се предвидуваат готовинските приливи и одливи.

Самото предвидување на готовинските текови и ликвидноста, а со тоа и нивно управување во правец на постигнување на поголема ефикасност во работењето, се заснова на претходна детална анализа на комплетните финансиски извештаи на компанијата за тековната и претходните години. За оваа цел неизбежно се користат и финансиските извештаи на останатите компании од соодветната дејност, за да се согледаат трендовите и законитостите во развојот на готовинските приливи и одливи, конјуктурните движења во дејноста и други сознанија кои се користат за пореално предвидување на идната ликвидност.

Имајќи ги предвид бројните фактори кои влијаат врз генерирањето на готовинските текови и остварувањето на потребната ликвидност, управувањето со нив бара преземање на одредени активности од страна на сите вработени и менаџментот на компанијата. Меѓу главните активности кои треба да се преземат, врз основа на претходно донесени одлуки од страна на раководните тела за остварување на предвидените готовински текови и ликвидност, се оние поврзани со процесот на финансирање, оптимизација на залихите и односите со деловните партнери.

Покрај овие, постојат и други прашања кои треба да се земат предвид при предвидување на готовинските текови и ликвидноста, како што се: распределба на нето добивката на дивиденди и акумулација, анализа на вкупните стопански движења и нивното влијание врз готовинските текови на компанијата, испитување на можностите за користење на туѓи извори на средства за одржување на ликвидноста и друго.

Квалитетната и целосна анализа на извештајот за готовински текови обезбедува објективни информации за:

- Способноста на компанијата да генерира готовински текови од работењето;



- Трендовите на компнентите во готовинскиот тек и влијанието на одлуките за инвестирање и финансирање врз состојбата на паричните средства;
- Одлуките на менаџментот за критичните области, како политиката на финансирање (левериџ), политиката на дивиденди и инвестициите за развој.

Заедничка цел на сите активности кои се преземаат од страна на сите вработени и служби во една компанија се насочени кон остварување на една задача: зголемување на готовинските приливи, намалување на готовинските одливи и нивна што е можно поголема временска усогласеност. Остварувањето на оваа цел води до успешно управување со готовинските текови и ликвидноста и, на крајот, остварување на повисок финансиски резултат.

Заклучок

Ниту извештајот за готовински текови, ниту билансот на успех сами по себе не содржат значајни информации за одлучување. Податоците од билансот на успех и билансот на состојба треба да се комбинираат со податоците од извештајот за готовински текови, со цел се утврди способноста на компанијата да ги реализира средствата базирани на објавените приходи и да ги подмири обврските кои произлегуваат од пресметаните трошоци. На овој начин му се помага на финансискиот аналитичар во развој на релевантно мерило за вреднување на вкупното работење на компанијата.

Користена литература:

- Gilman Stephen, “Analyzing Financial Statements”, Read books, 2007.
Gonedes J. Nicholas, “Analysis of Financial Statements: Financial Accounting and the Capital Market”, American Accounting Association, 1989.
Gray Charles, Laib Brian, “Financial Statement analysis: Understand and Interpret Financial Results for Better Management, Investment and credit Decisions”, Iorman Education Services, 2006.



МЕТОДИ НА ФИНАНСИСКА АНАЛИЗА

М-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска

Abstract

From the standpoint of investors in a company, predicting the future is actually the analysis of financial statements; from the standpoint of management, analysis of financial statements is useful as a means of anticipating the future state and more importantly, as a starting point in planning activities that will affect future development of events.

The very analysis of financial statements is performed using several different methods. Here is a brief look at the method of horizontal analysis, vertical analysis, trend analysis, financial analysis and dipont analysis.

Вовед

Од гледна точка на инвеститорите на компанијата, предвидувањето на иднината е всушност анализата на финансиските извештаи, додека од гледна точка на менаџментот, анализата на финансиските извештаи е корисна и како средство за антиципирање на идната состојба и уште поважно, како стартна точка во планирањето на активностите кои ќе влијаат врз идниот развој на настаните.

Анализата на финансиските извештаи се изведува со примена на неколку различни методи. Овде кратко се осврнуваме на методот на хоризонтална анализа, вертикална анализа, анализа на трендот, финансиската анализа и дипонт анализата.

1. Хоризонтална анализа

Генерално прифатените сметководствени принципи бараат презентација на компаративни финансиски извештаи за секоја компанија, од кои се добиваат податоци за тековната и претходната година. Појдовна точка во проучување на таквите извештаи претставува хоризонталната анализа. Хоризонталната анализа на финансиските извештаи се среќава и под поимот компаративна анализа. Таа се врши со споредување на последователните биланси на состојба, биланси на успех и извештаи за



парични текови за две или повеќе години, со цел да се согледаат промените во индивидуалните категории кои настанале во текот на анализираниот период. Најважниот елемент кој се открива преку оваа компаративна финансиска анализа е трендот на движење на одделните ставки од финансиските извештаи.

Споредбата на финансиските извештаи во тек на неколку години го открива правецот, брзината и обемот на промена на елементите на финансиските извештаи. Хоризонталната анализа на финансиските извештаи се врши со повторно изразување на вредноста на секоја ставка или група на ставки од финансиските извештаи во проценти.

Калкулацијата на процентите се врши на тој начин што се избира една базична година и вредноста на сите ставки од таа година се изразува како 100%. Потоа, вредноста на истите ставки или групи на ставки во претходните и следните години кои се анализираат се изразуваат како проценти од вредностите на ставките од базичната година. Добиените резултати со ваквата пресметка се нарекуваат индексни броеви или стапки на трендот.

Во спроведувањето на анализата, финансиските аналитичари настојуваат да ги пронајдат варијаблите или ставките кои означуваат подобрување или влошување на трендот на појавите и претставуваат предизвик за акционерите во донесувањето на нивните деловни одлуки. Како пример, врз основа на одредена анализа на финансиските извештаи аналитичарот може да ги постави следниве прашања:

- Зошто постои пораст на залихите во компанијата? Дали настанала промена на политиката на залихи?
- Зошто постои промена на висината на даноците? Дали постои промена во даночната политика или зголемување на продажбата и профитот?
- Зошто се јавува зголемување на вредноста на постојаните средства, а во исто време намалување на долгорочниот долг? Како се вршело финансирање на порастот на овие средства?

Ова се само неколку примери на прашања кои можат да бидат предмет на анализа од страна на менаџментот и предмет на дискусија. Во практиката на работењето на компанијата може да се јават безброј останати прашања кои може да произлезат од компаративната анализа на финансиските извештаи и кои се предмет на детална анализа за согледување на трендот во развојот на работењето на компанијата.



2. Анализа на трендот

Анализата на трендот претставува една варијанта на хоризонталната анализа, со која процентните промени на ставките се пресметуваат за повеќе сукцесивни години, наместо само за последните две години. Оваа анализа, поради нејзиниот долгорочен аспект, е значајна затоа што може да ги открие основните промени во природата на бизнисот. Трендот го покажува правецот во кој се развиваат одделните категории и ставки од финансиските извештаи.¹ Пример, се поставува прашањето како се менувала продажбата на компанијата во текот на последните пет години? Или, како се движи добивката од оперативните активности во истиот тој период? Одговорот на овие прашања се добива со процентите на трендот на овие ставки во текот на репрезентативниот период.

Процентите на трендот се пресметуваат со избор на базна година, чишто вредности на одделните категории се означуваат со 100%. Вредностите на анализираната ставка во секоја наредна година се изразуваат во процент од базната година.

Тренд анализата може да се врши на било која ставка од финансиските извештаи која се смета за значајна. Многу често се анализира, на пример, оперативната добивка, од причина што таа е добар индикатор за идната профитабилност на компанијата. Тренд анализата најмногу се користи во предвидувањето на идните оперативни перформанси и идната финансиска состојба на компанијата.

3. Вертикална анализа

Хоризонталната анализа ги покажува промените на ставките во финансиските извештаи кои настануваат во тек на избран репрезентативен период. Сепак, не постои единствена техника која може да даде една комплетна слика за работењето на компаниите.

Вертикалната анализа на финансиските извештаи ја открива врската, односот кој постои помеѓу секоја поединечна ставка од финансиските извештаи и одредена специфична ставка која се избира за основа и се означува со 100%. Секоја ставка од финансиските извештаи се изразува како процент од таа базна големина. Кога се анализира билансот на успех, најчесто нето добивката се зема за база. Под претпоставка, во нормални услови бруто профитот на компанијата да изнесува 70% од нето продажбата, падот на истиот на 60% може да доведе до загуба во работењето. Менаџментот, инвеститорите и кредиторите гледаат на големиот пад на бруто профитот и оперативната добивка на компанијата како на аларм кој ги загрозува нивните интереси.

1). Walter T.Harrison, Charles T.Horngren, "Financial Accounting", Upper Saddle River, New Jersey, 2003, pp.609.



Ова изразување на секоја ставка од финансиските извештаи во проценти од одредена базна големина може да се изврши во посебен извештај кој не содржи вредности изразени во валута, туку само во проценти. Таквиот финансиски извештај е познат како едноставен, упростен извештај (*common-size statement*).

Во *common-size statement* секоја ставка се изразува како процент од вредноста на нето продажбата на компанијата. Нето продажбата претставува заедничка големина, со која ги споредуваме вредностите на сите останати ставки од финансискиот извештај. Ова се однесува на билансот на успех. Во билансот на состојба како заедничка големина може да се земат, на пример, вкупните средства на компанијата.

Изготвувањето на вакви *common-size statements* ја олеснува споредбата помеѓу различни компании и во исто време помага во идентификување на потребата за корективни активности.

Терминот *benchmarking*, кој се среќава во финансиските анализи, претставува практика на компарација на остварувањата на компанијата со поставени стандарди од страна на другите компании, со нагласок на нивни идни подобрувања и усовршувања. Со анализа на на работењето на компанијата се добива информација за нејзините минати и идни перформанси, но таквото познавање е лимитирано само на таа компанија. Може да се добие податок дека бруто профитот на компанијата се намалил, а нето добивката се зголемила за последните десет години. Овој податок е корисен, но од него не може да се добие информација за тоа како се однесувале останатите компании во истиот тој период, дали можеби биле попрофитабилни во однос на анализираната компанија. Менаџерите, инвеститорите и кредиторите се посебно заинтересирани за перформансите на останатите компании во истата индустрија и за просекот на најзначајните показатели кои ги покажуваат различните аспекти од работењето на компаниите.

Common-size извештаите се користат и за вршење споредба помеѓу две или повеќе компании. Да претпоставиме дека еден финансиски аналитичар кој работи во одредена компанија ја проучува можноста за инвестирање во акции на некоја друга компанија. За таа цел тој врши компарација помеѓу перформансите на две различни компании и донесува одлука за инвестирање во една од нив. Директната компарација на нивните финансиски извештаи изразени во долари нема големо значење, од причина што вредностите се многу различни. За оваа цел тој едноставно ќе ги конвертира нивните биланси на успех во *common-size* извештаи и врз основа на вредностите изразени во проценти ќе може да изврши многу поедноставна и пореална споредба.



4. Финансиска рацио анализа

Финансиската рацио анализа претставува основно средство во анализата на финансиските извештаи. Таа претставува техника на евалуација на финансиските перформанси на компанијата која ги идентификува значајните врски помеѓу компонентите на финансиските извештаи.

Во ова поглавје зборуваме за теоретските основи на финансиската рацио анализа, нивните видови и примена, додека конкретната пресметка на истите е дадена во вториот дел на трудот, во еден интегративен примерок на компании од македонското стопанство.

Рацио (стапка, показател) претставува математички сооднос помеѓу две големини. Финансиските показатели претставуваат споредба (сооднос) помеѓу две големини кои претставуваат финансиска информација. Да го земеме за пример односот помеѓу вредноста на тековните средства и тековните обврски, познат во практиката како тековно рацио (current ratio). Овој финансиски показател го покажува соодносот помеѓу средствата кои можат брзо и лесно да бидат претворени во готовина (тековни средства) и обврските кои треба да бидат платени во блиска иднина (тековни обврски). Тековно рацио со вредност 2 или 2:1 покажува дека компанијата располага со тековни средства со вредност двојно поголема од вредноста на обврските кои треба да ги плати во блиска иднина.

Финансиските показатели се класифицираат според начинот на кој се конструирани и финансиските карактеристики кои ги опишуваат. На пример, тековното рацио е конструирано како стапка на покриеност (coverage ratio) кој го користиме за квантифицирање на ликвидноста на компанијата (нејзината способност да излезе во пресрет на неопходните потреби од ликвидни средства).

Постојат толку многу различни финансиски показатели колку што постојат и можни комбинации на ставки кои се јавуваат во билансот на состојба, билансот на успех и извештајот за парични текови.

Финансиските показатели може да бидат конструирани на следниве четири начини:²

- *Како показатели (стапки) на покриеност.* Стапката на покриеност претставува мерка на способноста на компанијата да ги „покрие“ или излезе во пресрет на одредени конкретни финансиски обврски. Како именител во соодносот може да се јави кој било вид на обврски, како што е обврската за камата или рента, додека како броител се јавува вредноста на средствата на компанијата кои се расположиви за

2). Frank J. Fabozzi, Pamela P. Peterson, “Financial management & Analysis”, John Wiley and Sons, 2003, pp.722.



извршување на тие обврски.

- *Како стапки на враќање.* Стапката на враќање ја покажува нето користа која се добива од конкретна инвестиција или извор на средства. Нето користа е вредноста која останува, по покривање на сите трошоци, како што се оперативната или нето добивката, додека како извори на средства може да се јават вкупните средства, фиксните средства, залихите или кое било друго вложување.
- *Како стапка на обрт.* Стапката на обрт претставува мерка за тоа колку добива компанијата од вложувањето на средствата. Овие показатели ги споредуваат бруто користите од одредена инвестиција или активност со вредноста на средствата неопходни за нивна реализација.
- *Како пропорционален дел (процент).* Показателите изразени во проценти претставуваат сооднос на вредноста на конкретни ставки од финансиските извештаи, на пример продажбата, со одредени вкупни вредности во истите финансиски извештаи, пример нето добивката.

Како дополнување, финансиските информации може да се изразат и во време, на пример во колку денови има компанијата залихи на располагање или пак врз основа на една акција колку компанијата заработила по една обична акција. Двете се мерки што може да се искористат за процена на оперативните перформанси или финансиската состојба на компанијата.

Кога се врши проценка на оперативните перформанси на компанијата, она што е основна цел е согледување на тоа дали компанијата ги употребува средствата на ефикасен и профитабилен начин. Кога се анализира финансиската состојба на компанијата се настојува да се открие способноста на компанијата за извршување на нејзините финансиски обврски.

Финансиските показатели се користат во проценка на пет аспекти на оперативното работење и финансиската состојба на компанијата:

1. Враќање на инвестициите,
2. Ликвидност,
3. Профитабилност,
4. Активност,
5. Финансиски леверидж.

Во практиката постојат неколку различни показатели кои ги рефлектираат различните аспекти на оперативните перформанси и финансиската состојба на компанијата. Нивната подетална обработка следи во наредните поглавја. Притоа ќе бидат опфатени финансиските показатели кои најчесто се користат во практиката, што не значи дека не



постојати и други помалку користени показатели. По солидното совладување на техниките и алатките на финансиската анализа, аналитичарот треба да биде способен да креира финансиски показатели кои ги задоволуваат конкретните потреби и цели на самата анализа која ја врши.

5. Дипон (Du Pont) анализа

Финансиските показатели за остварениот приход од инвестициите на компанијата ја покажуваат „долната линија“ на перформансите на компанијата, но не даваат никаково објаснување за причините на таквите резултати. За да се добие одговор на ова прашање, аналитичарот мора да оди подлабоко во анализата на финансиските извештаи. Методот кој се користи за оваа цел е познатиот Дипон систем на анализа. Со помош на овој метод се врши расчленување на стапките на остварениот приход на нивните составни компоненти, заради утврдување на подрачјата одговорни за остварените перформанси на компанијата. Овој метод името го добил според американската компанија *Дипон*, која прва започнала да применува систем на анализа со која можат да се откријат врските кои постојат помеѓу различните финансиски показатели. Се тргнува од оние показатели кои се однесуваат на остварениот финансиски резултат и одејќи назад се доаѓа до елементите на финансиските извештаи. Со ваквата анализа се откриваат причините за слабите или добрите резултати на компанијата, кои се понатаму основа за преземање на корективни мерки за подобрување на работењето во иднина.³

Дипон системот за анализа е доста сложен и сеопфатен и затоа овде ќе го претставиме неговиот најчесто користен дел. Тргнуваме од стапката на принос на вкупните средства, која претставува генерален показател за успешноста на работењето на компанијата и се добива како однос помеѓу нето добивката и вкупните средства:

Принос на вкупните средства = (Нето добивка)/(Вкупни средства)

Во делот на показателите кои го објаснуваат обртот на средствата, видовме дека обртот на вкупните средства се пресметува со равенството:⁴

Обрт на вкупни средства = (Продажба (приходи))/(Вкупни средства)

Од показателите за профитабилноста го земаме показателот за нето профитната маржа, кој се добива како:

Нето профитна маржа = (Нето добивка)/(Продажба (приходи))

Математички може да се покаже дека приносот на вкупните средства, всушност, претставува производ помеѓу показателот за нето профитната

3). Спасов, Синиша, Сашо Арсов, „Финансиски менаџмент“, Економски факултет, Скопје, 2004, стр.65

4). Charles H.Gibson, "Financial Statement Analysis", 6-th edition, 1995, pp.467.



маржа и показателот за обртот на вкупните средства:

Принос на вкупните средства = (Нето добивка)/(Продажба (приходи))
 $\times$ (Продажба (приходи))/(Вкупни средства)

Јасно е дека ова равенство е еквивалентно со равенството за пресметување на приносот на вкупните средства. Целта на неговото расчленување е согледување на фактот дека приносот на вкупните средства зависи од два елемента: нето профитната маржа (првиот дел од равенката) и показателот за обртот на вкупните средства (вториот дел). Оттука следи:

приносот на вкупните средства =

= нето профитната маржа $\times$ показателот за обрт на средствата

Тргувајќи од оваа констатација, компанијата причините за ниската стапка на принос на сопствените средства треба да ги бара во овие два елемента – нето профитната маржа и обртот на вкупните средства, со нивна засебна анализа.

Оваа расчленета равенка на показателот за принос на вкупните средства ја претставува т.н. Дипон формула. Таа дава објаснување во практиката зошто некои компании кои имаат масовно производство работат со ниска профитна маржа (на пример производство на леб), која ја надоместуваат со големиот обрт на средствата. Од друга страна, постојат компании кои малиот обрт го надополнуваат со високата профитна маржа (пример компании за мебел).

Дипон формулата на идентичен начин може да се примени и кај стапката на принос на сопствениот капитал на компанијата. Основното равенство за пресметување на овој показател е:

Принос на сопствениот капитал = (Нето добивка)/(Просечен сопствен капитал)

За целите на подетална анализа, оваа равенка може да се расчлени на следниов начин:

Принос на соп.капитал = (Нето добивка)/Продажба $\times$ Продажба/
(Вкупни средства) $\times$ (Вкупни средства)/(Сопствен капитал)

Односот на вкупните средства со сопствениот капитал е познат и како капитален мултипликатор кој ги покажува ефектите од начинот на финансирање на средствата на компанијата, т.е. го покажува финансискиот леверџ на компанијата. Со мултипликацијата на показателот за обртот на вкупните средства со кредитниот мултипликатор се врши расчленување на показателите за принос на капиталот на три компоненти: профитната маржа, обрт на средствата и финансиски леверџ. Така, стапката на приносот на капиталот се расчленува на следниов начин:



принос на капиталот =
=нето профитна маржа x обрт на вкупни средства x капитален
мултипликатор

Дипон системот на анализа на финансиските показатели дозволува и други натамошни трансформации и расчленувања, чија основна цел е согледување на врските помеѓу различните показатели и, уште поважно, откривање на причините за остварените резултати во однос на профитабилноста, ликвидноста, користењето на средствата и другите аспекти од работењето на компаниите.

Шематскиот приказ бр.1, кој следи подолу, содржи графичко претставување на Дипон системот на финансиска анализа.⁵

Како што може да се види и од шематскиот приказ, користејќи ја Дипон анализата, до профитабилноста се доаѓа кога од остварените приходи од продажба се одземат трошоците на продадените производи, останатите оперативни трошоци, каматата и данокот на добивка, со што се добива нето добивката. Кога нето добивката ќе се подели со износот на приходите од продажба ќе се добие нето профитната маржа. Приходите од продажба поделени со вкупните средства го даваат коефициентот на обрт на вкупните средства, а кога пак претходно пресметаната нето профитна маржа се помножи со коефициентот на обрт на вкупните средства ќе се добие стапката на принос на вкупните средства (ROA). Кога ROA ќе се помножи со мултипликаторот на сопствениот капитал се доаѓа до стапката на принос на сопствениот капитал (ROE), при што мултипликаторот се пресметува кога вкупните извори на средства се поделат со сопствениот капитал. Од овде следи и заклучокот дека овој модел има за цел да ја мери способноста на менаџментот да ја води компанијата, како и ефикасноста во употреба на средствата на компанијата во генерирање на профити.

Заклучок

Финансиската анализа претставува процес на рекласификација и сумирање на податоците, преку воспоставување на показатели и трендови. Анализата на финансиските извештаи, како нејзин значаен дел, се однесува на детално испитување на финансиските извештаи со цел за стекнување дополнителни информации за работењето на компанијата. Вистинската вредност на финансиските извештаи е во тоа што тие се користат како основна алатка во предвидувањето на финансиската состојба на компанијата во иднина и во утврдувањето на очекуваните заработувачки и дивиденди.

5). Фотов, Ристо, „Финансиски менаџмент во здравствени институции“ (авторизирани белешки), Штип 2009 год, стр.54.



Анализата на финансиските извештаи се изведува со примена на неколку различни методи. Овде кратко се обработени методот на хоризонтална анализа, вертикална анализа, анализа на трендот, финансиската анализа и Дипонт анализата.

Користена литература:

- Agarwal Prashad Narain, “Analysis of Financial statements”, National, 1981.
Ball Ray, S.P.Kothari, “Financial Statement Analysis”, McGraw-Hill, 1994.
Berk B. Jonathan, Demarzo M. Peter, “Corporate Finance”, Pearson Addison Wesley, 2007.
Berman Karen, Knight Joe, Case John, “Financial Intelligence: A Manager’s Guide to Knowing what the Numbers Really Mean”, Harvard Business Press, 2006.



ОПРАВДАНОСТ ЗА ПРИМЕНА НА БУЏЕТСКИ ДЕФИЦИТ

М-р Стеван Габер

Анстракт

Многу држави се склони кон водење на континуирана дефицитна фискална политика. Тоа се потврдува и со сегашните мерки преземени од бројни влади, со цел да се стимулира економијата за излез од кризата. Во овој труд се посветува внимание на периодите кога се појавила, поради што се зачестила појавата на овој вид политика и нејзината (не)оправданост.

Клучни зборови: *буџетски дефицит, економски кризи, истиснување на приватниот сектор, јавен долг, идни генерации.*

Abstract

Many countries have propensity towards permanent deficit fiscal policy. That can be confirmed by curent measures taken by the governemnt in order to find a way out of the crises. In this paper the focus is on the emerging periods, the reasons why this policy it's implemented and it's justification.

Key words: *budget deficit, economic crises, crowding out, public debt, future generations.*

Вовед

Буџетскиот дефицит претставува состојба во економијата каде јавните расходи се поголеми од јавните приходи. Обратната состојба, кога јавните приходи ги надминуваат јавните расходи е позната како **буџетски суфицит**.¹ Двете економски состојби укажуваат на буџетски дебаланс, поради која многу класичари се повикуваат за воведување на мерки за дициплинирање и водење на одговорна фискална политика. Меѓутоа, реалноста во денешната економска теорија многу наликува на онаа од 30-тите и 70-тите години на минатиот век, кога Кејнз ги глорификувал државните интервенции како начин за излевање од економската криза. Таквата дефицитна политика стана неизбежен алат за спас на светската

1). Повеќе за видовите на буџетски дефицити погледни кај Атанасовски Ж., „Јавни финансии“, Економски факултет, Скопје, 2004, стр. 346-350



економија од поголем колапс. Денес се соочуваме со состојби каде многу развиени земји посегнуваат кон овој начин на финансирање за излез од светската финансиска криза, иако за голем дел од нив, како членки на интегрирани организации, постојат одредени фискални правила и критериуми кон кои треба да се придржуваат.²

Таквата фискална политика, мотивирана од традиционалната стигма за фискалните дефицити и растечкиот јавен долг, им отворила пат на политичките носители за ноншалантно однесување при креирањето на фискалната политика. Карактеристично за дефицитите е што во последен период тие се јавуваат и кога нема војни или рецесии, односно политичарите не барале повеќе оправдувања и изгледа дека немале непосакувани политички реперкусии од таквото нивно однесување. Некои економисти тоа го сметале за морален чин. Токму кредибилитетот на владата при водењето на фискалната политика може многу да влијае на довербата што економските актери ја имаат во државата. Ако континуираната дефицитна политика со задолжување се примени мудро, за продуктивни инвесиции, тогаш и очекувањата за инфлацијата ќе се намалат што ќе придонесе и за релаксирање на монетарната политика во насока на постигнување на повисок економски раст.

Многу фактори влијаеле за растот на фискалните дефицити. Во одредено време преовладувало расположение кое креирало високи очекувања за улогата што требало да ја има државата во поглед на одржувањето на доходот, креирањето на работните места и дистрибуцијата на доходот. Границата за она што се сметало за оправдување на интервенцијата во јавниот сектор била прогресивно притисната. Растечкото субвенционирање на јавните услуги резултирало со нивно поефтинување и на тој начин ја зголемило нивната побарувачка. Државите биле принудени да трошат прогресивно, со цел да го спречат намалувањето во нивниот квалитет. Луѓето помислиле дека тие скоро имаат право на евтино јавно добро или бесплатна здравствена услуга, транспорт, комуникации итн. Диспаритетот помеѓу приватните трошоци за користење на овие услуги и социјалните трошоци за обезбедување на истите предизвикал енормни и растечки товар врз буџетот. Со текот на времето, покрај значителните покачувања на даноците во сите индустриски земји, јазот помеѓу државната потрошувачка и приходите растел, придонесувајќи кон повисок товар на јавен долг.³

2). Види Габер С., „Значајноста на фискалните правила за водење на стабилна фискална политика“, Годишен зборник на Економски факултет, Штип, 2009

3). Види de Larosiere J., “The Growth of Public Debt and the Need for Fiscal Discipline”, Public Finance and Public Debt, Proceedings of the 40-th Congress of the International Institut for



Традиционалните принципи, кои биле против неоправданото дефицитно финансирање доколу тоа се вршело за непродуктивни инвестиции, тековна потрошувачка или перманенти разлики помеѓу потрошувачката и приходите, биле напуштени во корист на фискалниот активизам кој се залагал за полна вработеност и експанзија на програмите за благосостојба, како доминантни цели на економската политика. Фискалните дефицити станале средство или последица на остварувањата на тие цели. Таквиот фискален активизам преминал над прифаќањето на цикличните дефицити. Наместо тоа, се дошло во состојба на оправдување на дефицитите, дури и во периоди на нормална економска активност. Како последица на тоа, јавната потрошувачка растела и фискалните дефицити станале норма.

Состојбата со фискалните дефицити и суфицити за време на XIX и почетокот на XX век во поголемите индустриски земји, како Канада, Франција, Германија, Италија, Јапонија, Велика Британија и САД покажувала ниско ниво. Во тој контекст, Првата светска војна (1914-1918) драстично ја променила сликата за дефицитите, како што партиципантите постепено ги трошеле националните трезори и позајмувале наспроти иднината во очајната борба за опстанок. Меѓувоениот период придонел за враќање на политиките во „нормала“, што значело редуцирање на огромните дефицити во управливи големини во повеќето земји. Втората светска војна (1939-1945) и повоените години го повториле фискалното искуство од Првата светска војна и меѓувоениот период – огромни дефицити во сите земји следени со изненадувачки задоволителен прогрес кон постигнување на фискален баланс. Неодржливите дефицити длабоко ги загрижувале политичарите. Имено, во тој период пет од наведените седум земји воделе политики на буџетски дефицит, покрај задоволителното ниво на економски раст. Многу економисти се согласни дека фокусирањето на социјалните програми, демографските трендови и фундаменталните макроекономски поместувања се главните причини за ослабување на фискалните позиции на многу земји.

Фактор кој влијаел врз светката економија бил и цената на нафтата, која значајно се зголемила на крајот од 1973 год., при што владите на земјите извознички на нафта биле соочени со потребата да ги приспособат нивните економии на новата реалност, нафтениот шок, кој предизвикал реалниот доход да се намали и капиталот на разните енергично-интензивни индустрии да исчезне преку ноќ. Многу држави, во очекување на брзо закрепнување, не успеале да се соочат со предизвикот и посегнале кон позајмувањето како начин за излез од кризата, наместо да спроведат



помалку популарни адаптивни политики. Овој одговор бил олеснет за фактот што нафтениот шок предизвикал огромни залихи на заштеди во земјите извознички на нафта кои барале инвестициони можности. Според тоа, висиоките потреби за државна потрошувачка биле стекнати преку надворешно задолжување, како и преку монетарна експанзија и домашно позајмување. Потребното приспособување било одложено. Делумно, како резултат на овие удобни политики, стапката на инфлација која имала растечка динамика од 60-тите години на минатиот век, значајно се засилила по 1973 година.

Таквата акцелерација на инфлацијата, целосниот обем од кој голем дел не бил антиципиран од заемодавателите, предизвикал пад во реалните каматни стапки, а со тоа и привремено намалување во стапката јавен долг/национален доход. Тоа на многу држави им дало негарантирано чувство дека јавното задолжување ќе може да продолжи без поголеми проблеми. Во тоа време не било констатирано дека акцелерацијата на инфлацијата, во тогашен свет ненавикнат на инфлација, би предизвикал таков пад во реалните каматни стапки. Како што индивидите почнале да се приспособуваат на инфлацијата преку избегнување на финансиски средства со долг рок на доспевање и фиксни стапки, кои станале поризични, или преку фаворизирање на реални средства или индексирани или краткорочни финансиски средства, состојбата со реалните каматни стапки почнала да се подобрува и да расте. Во доцните 70-ти растела брзо, делумно како последица на построгата монетарна политика спроведена од неколку индустриски земји. Во 60-тите години на минатиот век повеќето земји искусиле високи стапки на раст кога биле стартувани многу социјални програми. Во тоа време било очекувано дека тие високи стапки на раст ќе продолжат бесконечно и ќе генерираат дополнителни ресурси потребни за финансирање на високата јавна потрошувачка. За жал, во декадата по 1973 година стапката на раст отпаднала значително во многу индустриски земји, додека „овластувањата“ креирани од законодавството во 60-тите и 70-тите прогресивно апсорбирало поголеми ресурси. Потфрлањето во наплата на нормалните приходи ги насочило кон задолжувањето, како единствен начин за финансирање на порастот во потрошувачката.

Дебата за потребата од буџетски дефицит

Сите овие настани, кои довеле до актуализирање на буџетските дефицити како политика за стабилизирање на економијата, предизвикале сериозни дебати за нивната оправданост, односно дали таквата политика е корисна за економијата. Во тој правец ќе бидат опфатени неколку фактори кои се „против“ и „за“ дефицитна фискална политика со задолжување.



Економистите кои се „против“ дефицитот како директен ефект од задолжувањето го нагласуваат поголемиот даночен товар врз идните генерации. Конкретно, како пример, јавниот долг на САД во 1980 год. бил 710 билиони \$, а во 2008 год. 5,2 трилиони \$. Ако се подели последниот со бројот на население, ќе се добие дека секој граѓанин должи 17.000 \$. Кога долгот и каматите ќе пристигнат за наплата, идните данокоплаќачи ќе бидат со соочени со сериозни тешкотии. Тоа подразбира преземање мерки како зголемување на даноците и намалување на државната потрошувачка за обезбедување на ресурси за отплата на долгот или може да го одложат исплаќањето со ново задолжување за да се исплати стариот долг. Всушност, државата со таквото однесување (дефицитно) дозволува тековните данокоплаќачи да пренесат дел од својот товар на идните генерации. Наследувањето на голем долг ќе го намали животниот стандард на идните генерации.

Освен директниот ефект, дефицитот има и различни макроекономски ефекти. Тој го намалува јавното штедење, а преку него и националното (приватно + јавно штедење), што предизвикува пораст во реалните каматни стапки и пад во инвестициите. Последните водат кон помали залихи на капитал, помала продуктивност на трудот, реални плати и производство на добра и услуги.

Сепак, тие го оправдуваа буџетскиот дефицит кога има војна и рецесија. Во војна е нормално да се прибегне кон задолжувањето како најсоодветен начин за финансирање, бидејќи другата алтернатива (оданочувањето) може да ги намали поттикнувањата и да предизвика големи загуби. Меѓутоа, исто така, не е праведно повисокоите даночни стапки да ги плаќаат тековните генерации, кои се учесници во војната. Од друга страна, разумно е да се дозволи дефицит кога има економски пад. Кога економијата паѓа во рецесија, даночните приходи автоматски се намалуваат поради даноците на доход. Ако државата се обиде да спроведе буџетски баланс, како што предлагаат тие економисти, тогаш ќе треба да се зголемат даноците и да се намали државната потрошувачка, која е неопходна за да се одговори на зголемените социјални трансфери. Таквата политика дополнително ќе ја влоши економската состојба во ситуација кога истата треба да биде стимулирана.

Сепак има случаи, како оној во САД, каде јавниот долг како процент од БДП се зголемил од тогашните 26% во 1980 на 50% во 1995 год. во мирни и стабилни времиња. Покрај тоа, државата константно водела политика на буџетски дефицит, бидејќи Претседателот и Конгресот верувале дека е полесно да ја зголемат државната потрошувачка, отколку да ги зголемат даноците. Императив е сегашните дефицити да не сигнализираат

нестабилна фискална политика. Затоа многу економисти се залагаат за балансиран буџет, кој подразбира поголемо национално штедење, инвестиции и економски раст. Тоа значи дека идните дипломирани студенти ќе имаат попросперитетна иднина.

Другата страна во дебатата за буџетскиот дефицит вели дека иако јавниот долг претставува товар за идните генерации, тој не е спореден со просечниот животен доход на индивидуата. До горниот пример се гледа дека долгот на САД по лице изнесува 17.000 \$. Лице кое работи 40 години и заработува 40.000 \$ годишно ќе заработи 1,6 милиони \$ за неговиот животен век. Неговиот дел од јавниот долг претставува само 1% од неговите животни ресурси. Сето ова говори дека буџетскиот дефицит е дел од една поголема слика како државата прибира и троши пари. Со тие одлуки, државата влијае на различни генерации на данокоплаќачи на различни начини.

Да претпоставиме дека државата го крати буџетскиот дефицит со намалување на јавните инвестиции, поточно образованието. Дали со таа мерка идните генерации ќе бидат во подобра состојба? Даночниот товар ќе биде помал кога тие ќе влезат на пазарот на труд, што значи и помало даночно оптоварување. Сепак, ако тие се помалку образовани, од она што можеле да бидат, тоа ќе значи пониска продуктивност и доход. Според тоа, намалувањето на дефицитот на сметка на образованието ќе ја влоши состојбата на идните генерации.⁴

Дедуктивното расудување за дефицитот е опасно, бидејќи го одвлекува вниманието од други политики кои вршат редистрибуција на доходот меѓу генерациите. Таков пример е случајот со социјалните бенефиции за постарите лица во САД во 60-тите и 70-тите. Тие повисоки расходи биле третирали со зголемување на персоналниот данок на доход на работоспособното население. Оваа политика го редистрибуирала доходот меѓу постарите и помладите генерации, иако не била под влијание на јавниот долг. Затоа буџетскиот дефицит е само еден дел од поголемата слика како државната политика влијае на благосостојбата на различните генерации.

Некои економисти сметаат дека антиципативните родители може да ги пренасочат спротивните ефекти од државниот долг. Родителите може да го неутрализираат импактот преку штедење и оставање на поголемо наследство. Последното ќе ја зајакне способноста на децата да го снесат идниот даночен товар. Ако тоа е точно, повисокото приватно штедење на родителите ќе го компензира намаленото јавно штедење и дефицитите

4). Види Mankiew G., “Brief Principles of Macroeconomics”, South-Western Cengage Learning, 5ed, 2008



нема да се одразат на економијата. Сепак, многу економисти се сомневаат во таквите перцепции на родителите, иако некои родители се однесуваат на тој начин. Дефицитите им даваат можност на луѓето да трошат на сметка на нивните деца, но дефицитите не ги принудуваат на тоа. Затоа, ако државниот долг е голем проблем за идните генерации, некои родители може да помогнат да се реши.

Критичарите на буџетскиот дефицит сметаат дека тој не може да расте континуирано засекогаш, но тоа не е така. Исто така, кога при аплицирањето на индивидуата за кредит се споредува неговиот долг наспроти доходот, така треба да се оценува и товарот на државниот долг во однос на националниот доход. На пример, порастот на популацијата и на технологијата предизвикува вкупниот доход на економијата да расте со тек на време. Како резултат на тоа се зголемува и способноста на нацијата да ја плаќа каматата на растечкиот јавен долг. Додека јавниот долг расте со пониска стапка од онаа на националниот доход, ништо нема да го сопре континуираниот раст на јавниот долг. Тоа може да се илустрира со бројки од примерот на САД, како една од најзадолжените светски економии, каде се претпоставува реален просечен годишен раст од 3% и стапка на инфлација од 2%, што укажува на раст на номиналниот доход од 5% на годишно ниво. Затоа јавниот долг ќе може да расте за 5% годишно без да го зголеми показателот јавен долг/БДП.

Заклучок

Дефицитот претставува, во чести ситуации, неопходен инструмент за поттикнување на економијата да излезе од тековната економска потешкотија. Сведоци сме на денешните силни фискални мерки што се преземаат дури и од најсилните економии, сè со цел да се стимулира агрегатната побарувачка. Видовме дека многу економисти се залагаат за примена на овој вид фискална политика, но и дека има многу други економисти кои не ја фаворизираат, освен во случаи на војна и рецесии. Овој труд ги потенцира токму најжешките теми околу кои се оспорува или охрабрува дефицитното финансирање. Сепак, треба да се има предвид дека задолжувањето за финансирање на дефицитот е оправдано сè до моментот кога стапката на економски раст ја надминува стапката на задолжување. Над тој праг се преминува во прекумерна задолженост и појава на проблеми со сервисирањето на јавниот долг.

Користена литература

- Атанасовски Ж., „Јавни финансии“, Економски факултет, Скопје, 2004.
- Barro, R., “Macroeconomics”, MIT, 5 ed, 1997.
- Габер С., „Значајноста на фискалните правила за водење на стабилна фискална политика“, Годишен зборник на Економски факултет, Штип, 2009.
- De Larosiere J., “The Growth of Public Debt and the Need for Fiscal Discipline”, Public Finance and Public Debt, Proceedings of the 40-th Congress of the International Institut for Public Finance, Insbruck, 1984.
- Mankiew G., “Brief Principles of Macroeconomics”, South-Weatern Cengage Learning, 5ed, 2008.



НАЧИНИ ЗА ФИНАНСИРАЊЕ НА БУЏЕТСКИОТ ДЕФИЦИТ

М-р Стеван Габер, м-р Василка Габер

Анстракт

Трудот ги анализира импликациите кои го следат дефицитното финансирање, посебно ќе се согледаат финансирањето преку задолжување и преку емисија на пари. Преферирањето на државата да се задолжува, како поедноставен начин на финансирање, предизвикува појава на негативни ефекти кои значајно ја менуваат економската активност.

Клучни зборови: *задолжување, инфлација, даночен товар, рецесија, инвестиции.*

Abstract

This paper analyzes the implications which are due to deficit finance, especially the deficit finance by borrowing and issue of money. Government preferences to borrow, as easier way to secure resources, causes negative effects which alter the economic activity.

Key words: *borrowing, inflation, tax burden, recession, investment.*

Вовед

Кога државата троши повеќе средства отколку што прибира со наплатата на даноците, таа има потреба од извори за финансирање на таквиот буџетски дебаланс, односно буџетски дефицит. Секако, прва опција е покачување на даноците; второ, позајмување средства на пазарот на капитал; и трето, емисија на пари. Со зголемувањето на даноците државата ги намалува поттикнувањата на индивидуите и фирмите да работат, штедат и инвестираат, односно влијае на намалување на агрегатната побарувачка. Задолжувањето, пак, ја зголемува конкурентноста при побарување на капитални фондови што придонесува каматните стапки да се зголемат и ултимативно доведува до истиснување (crowding out) на приватните позајмувачи. Последната алтернатива за финансирање



се состои во печатењето на пари, односно државата форсира инфлација која ги обезвреднува инвестициите преку зголемување на ризичната премија на долгорочните инвестиции. Во наредниот дел од трудот ќе бидат анализирани последните две методи на финансирање на дефицитот, главно преку позајмување и креирање на пари, односно инфлација, бидејќи методата на финансирање преку даноци се смета за политички неадекватна солучија.

Дефицитно финансирање на буџетот преку задолжување

Кога државата позајмува со цел да го финансира дефицитот, таа се наоѓа во неправедна положба, односно има предност во однос на приватните позајмувачи. Поради поткрепата на државното позајмување со „полна доверба и кредит“ на државата, наспроти моќта на данокот, државата го добива првиот „повик“ за расположлива понуда на капитал. Уште повеќе, државата е подготвена да плати секаква камата со цел да ги добие фондовите потребни за одржување на државната потрошувачка. За разлика од државата, приватните позајмувачи не се карактеризираат со толкава флексибилност.

Цената на кредитот - каматната стапка е детерминирана преку пресретнување на понудата и побарувачката за кредит. Како илустрација ќе се земат податоците за расположливиот зачуван персонален доход во САД, според кои во 70-тите години на минатиот век од тогашни 8% се намалил за половина, односно на 4% во 80-тите. Како последица на тоа, вкупните реални заштеди се намалиле, намалувајќи ја понудата за нов кредит. Во исто време државата ја зголемила побарувачката за нов кредит. Стапката на раст на државната побарувачка за кредит ги надминала новите заштеди. Тоа придонесло цената за задолжување да се зголеми како резултат на конкуренцијата помеѓу позајмувачите за ограничени фондови. Меѓутоа, поради повисоките каматните стапки приватните граѓани помалку ќе се задолжуваат. На тој начин приватното позајмување се истиснува.

Позајмувањето за финансирање на големи дефицити нема потреба да ги истиснува приватните позајмувачи, нормално, доколку понудата на нови заштеди е доволно голема за да ги задоволи двете, јавната и приватната побарувачка за кредити. Како за споредба, стапките на штедење во Германија и Јапонија биле од три до пет пати поголеми од оние во САД, што го објаснува феноменот на далеку поголеми дефицити како дел од националниот производ без подеднакво спротивни економски ефекти. Комбинацијата на растечка побарувачка за кредити и пониски стапки на штедење во САД ги поместила реалните каматни стапки на ниво највисоко во дотогашната нивна историја. До она ниво при кое



дефицитното финансирање ги зголемува реалните каматни стапки и ги намалува инвестициите во фабрики и опрема, фирмите имаат помалку алати или машини во староста и помалку од нив им оставаат на децата. Тие повеќе консумираат денес, но се посиромашни и ќе располагаат со помалку добра утре.

Важно е да се истакне дека приватното задолжување повеќе и попродуктивно се користи за инвестиции, отколку државното задолжување. Фондовите за буџетски дефицити финансирани со задолжување се искористени за поткрепување на потрошувачката, наместо за креирање на капитални добра. На тој начин дефицитите “crowd out” некои инвестиции за сметка на поголема потрошувачка. Иако ќе има некои капитални инвестиции, износот ќе биде помал споредено со ситуација во отсуство на буџетски дефицит.

Дефицитно финансирање преку емисија на пари

При објаснувањето на оваа компонента од дефицитното финансирање како појдовна основа се зема ситуацијата во САД, поради нејзината репутација во областа на буџетските дефицити. Инфлацијата, која во 60-тите се појавила во оваа должничка земја во светот, била асоцирана со големи и континуирани федерални дефицити. Независно од трезорското задолжување, државата може, исто така, дефицитите да ги финансира и преку печатење на нови пари. Тоа се случува кога Бордот на федералните резерви (ФЕД) го зголемува својот удел во трезорскиот долг, кој за возврат ефективно го зголемува износот на пари и кредит во оптек. Овој процес е познат како монетарен долг, кој во голема мера е сличен со печатењето на пари за финансирање на дефицитите.

Технички е вистинито дека нема потреба од неопходна врска помеѓу буџетските дефицити и креирањето на пари. ФЕД може да го зачува непроменет својот сопственички удел во државниот долг, покрај постоењето на дефицити или да го зголеми своето учество кога нема дефицит. Се претпоставува првото. Конзистентните дефицити, проследени со неадекватни заштеди, ќе извршат нагорен притисок врз каматните стапки и на тој начин ќе ги истиснат приватните инвестиции. Тоа последователно води кон рецесија и повисока стапка на невработеност. За да ги олесни тие ефекти, ФЕД може да го зголеми својот удел на сопственост во трезорскиот долг и со тоа да предизвика зголемување на понудата на пари. Како што се проширува понудата на расположливи фондови за зајмување, при *ceteris paribus*, каматната стапка ќе се намали и помалку приватни позајмувачи ќе бидат истиснати (*crowd out*). Сепак, монетарната експанзија ја намалува реалната вредност на постоечката



залиха на пари, што придонесува за појава на инфлација.¹

Континуирано големите дефицити за време на периоди на економско закрепнување покренуваат долгорочни инфлациони стравови дека ФЕД или централните банки може да монетизираат еден дел од својот долг. Пред неколку декади, купувањето на државен долг од страна на ФЕД придонесло за зголемување на инфлацијата. Како последица на неа се прекинале заштедите, инвестиционите одлуки и перспективите за економски раст. Инфлацијата ги става под ризик економската стабилност и раст, односно ги поткопува инвестициите и вработеноста преку зголемување на несигурноста за долгорочната профитабилност на инвестициите. Таа несигурност, која е опфатена во инвестиционите пресметки во форма на ризични премии, спречува нормалните капитални проекти (особено оние кај кои очекувањата за профит се пренасочени кон последните години од инвестицијата, осум, десет или петнаесет години во иднина) да пресретнат прифатлив финансиски критериум.

Поради зголемениот инвестиционен ризик, цената на заработувачката на пазарите на хартии од вредност во периодот од 1960 до 1980 год. паднала на најниско ниво, главно како последица на зголемената дисконтна стапка наметната на очекуваниот раст на заработката. Инфлационото опкружување го отежнува и го прави несигурно пресметувањето на стапката на поврат на новите инвестиции. Инфлацијата не само што ги нарушува пресметките на стапката на поврат, туку делува и во насока на поместување на инвестиционата шема кон пократки проекти каде несигурноста е помала.

Според тоа, високиот инвестиционен ризик ја ослабнува капиталната формација и нивото на економска активност. Го супституира креирањето на долгорочни со фокусирање на краткорочни капитални средства. За обнова на долгорочните инвестиции е потребна голема бизнис самодоверба, која може да се постигне единствено преку кредибилно и одржливо намалување на долгорочните очекувања за инфлацијата. Тоа имплицира дека буџетските дефицити мора да бидат минимизирани, по можност елиминирани, на тој начин отстранувајќи го последователниот притисок врз монетарниот систем од високите дефицити.

Каматните стапки се високи поради високата побарувачка за кредит, посебно од страна на државата. Растот на понудата на пари во САД во тие години бил прекумерен, делумно поради потребата на ФЕД да обезбеди поттиснување на каматните стапки преку делумно приспособување на прекумерните кредитни барања. Со тоа перспективата на дефицити од

1). Види Fink H. R. & High C. J., “A Nation in Debt: Economists Debate the Federal Budget Deficit”, University Publications of America Inc., 1987, стрп. 212-230



мулти-стотици билиони долари во наредните години имплицирало (при недраматично зголемување на штедењето) континуирано истиснување и високи каматни стапки или купување на дополнителен долг и обновување на инфлационата спирала, која била причината за намалување на бизнис инвестицијата на прво место.

Во контекст на оваа елаборација ќе се направи осврт на неколку пристапи од кои може да се согледа евентуалната поврзаност помеѓу дефицитите и инфлацијата. Според конвенционалната економска теорија постои корелација меѓу овие две појави, а емпириските анализи укажуваат на „можеби“. Фактот дека во економската практика преовладува првото, укажале и изјавите на А. Greenspan и на Европскиот совет. Greenspan (1995: стр. 141)²рекол: „Многумина од нас, кои се централни банкари, очекуваат дека значителното намалување во долгорочните перспективи на дефицитот на САД значително ќе ги намали долгорочните перспективни инфлациони очекувања *vis-à-vis* други земји“. Додека, пак, Резолуцијата на Европскиот совет по однос на Пактот за стабилност и раст, од 17 јуни 1997 год., опфаќа: „Европскиот совет ја нагласува важноста за зачувување на здрави државни финансии како средство за зајакнување на условите за стабилност на цените (...)“.

Според тоа, еден од тие пристапи ја усвојува аналитичката рамка предложена од Sargent and Wallace.³ Тие сметаат дека сејноражот зазема централна улога во дефицитното финансирање. Врската ја посматраат главно како игра помеѓу фискалните и монетарните власти. Со претпоставка дека фискалните власти први преземаат потег, монетарните власти се оставени со тежок избор да го балансираат интертемпоралниот буџет, односно дали ќе ја олабават политиката на краток рок за да се избегне висока инфлација на долг рок или затегнат нивната политика денес на сметка на неизбежното идно зголемување на инфлацијата. Рестриктивната монетарна политика ги зголемува реалните каматни стапки (и последователно трошоците за сервисирање на долгот), ја забавува економијата (влошувајќи го дефицитот преку автоматските стабилизатори) и ги намалува приходите од сејнораж. Буџетскиот дефицит расте и евентуално може да стане нестабилен (види Vieira, 1999).⁴

2). Види Greenspan, A., “General Discussion: What do budget deficits do?”, in Budget Deficits and Debt: Issues and Options, Federal Reserve Bank of Kansas City (ed.), 1995

3). Sargent T. and Wallece, N. (1981). Some unpleasant monetarist arithmetics, Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review, Fall, 1-17

4). Vieira, C. (1999). The Sustainability of Fiscal Policies: A Study of the European Union, unpublished PhD dissertation, Loughborough University



Затоа, порано или подоцна, фискалниот дебаланс мора да се финансира преку сејнораж. Како сумарум, доминатниот фискален режим имплицира неизбежна интертемпорална корелација помеѓу дефицитите и инфлацијата со примарна причинетост која поаѓа од дефицитите кон инфлацијата.

Вториот пристап смета дека главниот канал е ефектот на инфлацијата врз реалната вредност на залихата на долг и на реалната каматна стапка (види Dornbusch, 1998).⁵ Додека Sargent and Wallace го видоа првиот пристап како игра помеѓу фискалните и монетарните власти, Keynes (1971), го сметал ова второто за „социјална игра“ меѓу рентиери и работници. Општеството не толерира бескрајно растечки даноци и затоа другите начини, како инфлацијата, мора да се земе предвид дека го намалуваат акумулираниот долг. Според оваа анализа, причинската врска поаѓа примарно од дефицитот кон инфлацијата, но механизмот преку кој високата инфлација помага да се затвори дефицитот е различен: инфлацијата ја намалува реалната залиха на долг и дозволува забрзана отплата на долгот преку повисоки номинални каматни стапки.

Постојат и други помалку преферирани канали. Еден од нив е ефектот на благосостојба, ефект на страната на побарувачката кој може да се најде во делата на Patinkin (1965):⁶ порастот во реалната вредност на обрзниците го зголемува расположливото приватно богатство, а потоа и потрошувачката што води кон инфлација. Исто така, може да има ефекти и на страната на понудата, преку трошоците на факторите: дефицитот, предизвикан од порастот во одредени сегменти од јавната потрошувачка, може да ги мултиплицира побарувачката за ограничени ресурси и на тој начин зголемувајќи ја нивната цена (види Wray, 1997).⁷ Овие два ефекта може да се третираат и како „немонетарни ефекти“ на дефицитите.

Ефектот на богатство бил особено оспорен од страна на Баровиот предлог за Рикардова еквиваленција. Наместо на тоа, Баро (Barro) се фокусира на приватната врска помеѓу очекуваната инфлација и буџетските дефицити. Повисоките инфлациони очекувања имплицираат повисоки реални каматни стапки и оттаму повисоки реални трошоци за сервисирање на долгот.

5). Dornbusch, R. (1998). Debt and monetary policy: the policy issues, in G. Calvo and M. King (eds.), *The Debt Burden and its Consequences for Monetary Policy*, MacMillan Press, 3-22.

6). Patinkin D. (1965). *Money, Interests and Prices: An Integration of Monetary and Value Theory*, Harper and Row (1st edition 1955).

7). Wray, L. (1997). Deficits, inflation and monetary policy, *Journal of Post Keynesian Economics*, 19(4), 543-571



На крај, различен став за конекцијата помеѓу инфлацијата и дефицитите е предложен од страна на Persson et al. (1998).⁸ Според тие автори, фискалните добивки од повисока инфлација произлегуваат главно од номиналните карактеристики на даночниот и трансферниот систем, наместо на традиционалните претходно спомнати извори, сејнораж и девалвација на реалниот долг. Генерално земено, инфлацијата настојува да ги зголеми реалните, ефективни даночни стапки при еродирање на реалната вредност на паричните трансфери, како последица, на пример, несовершена индексација на даночните и трансферните системи. Со анализата на конкретен случај во Шведска во 1994 год., тие утврдиле дека фискалните добивки од инфлацијата можат да бидат значителни. Во согласност со тој став, причинско последичните врски може да се движат во двете насоки, бидејќи повисоката инфлација ќе настојува да ги намали дефицитите, независно од тоа кој е изворот на инфлацијата. Овој ефект се разидува со оној поконвенционалниот Tanzi (односно, Olivera-Tanzi) ефект на номиналните карактеристики на даночниот систем, во согласност со кој повисоката инфлација ги намалува реалните државни приходи, како резултат на јазовите во наплатата на даноците. Овој Tanzi ефект станал сосем безначен со модернизацијата на системот за даночна наплата.

Според Mankiew, покрај можностите за постоење на евентуални линкови помеѓу јавниот долг и монетарната политика, мали се доказите дека тој линк е важен во повеќето развиени земји. На пример, инфлацијата во САД во 1979 год. била висока покрај ниското ниво на јавен долг во однос на БДП. Монетарните власти ја ставиле инфлацијата под контрола во раните 80-ти години на минатиот век баш во оној момент кога фискалните авторитети посегнале кон водење политика на големи буџетски дефицити и растечки јавен долг. Според тоа, иако во одредени ситуации монетарната политика е поттикната од фискалните одлуки, како во случаи на класични хиперинфлации, денес во повеќето земји тоа не е случајот. Причините за тоа се неколку. Прво, повеќето држави може да ги финансираат дефицитите преку продажба на долг и нема потреба да се потпираат на сејнораж. Второ, централните банки често имаат политичка независност за да можат да му одолеат на политичкиот притисок за поекспанзивна монетарна политика. Трето, и најважно, политичарите што одлучуваат во сите сегменти на државата знаат дека инфлацијата е сиромашно решение за надминување на фискалните проблеми.

8). Persson, M., Persson, T. and Svensson, L. (1998). Debt, cash flow and inflation incentives: a Swedish example, in G. Calvo and M. King (eds.), *The Debt Burden and its Consequences for Monetary Policy*, MacMillan Press, 28-62



Заклучок

Финансирањето на дефицитот може да се претвори за сериозен проблем за една влада во зависност од нивото на показателот долг/БДП. Може да се констатира дека емисијата на обврзници, односно задолжувањето претставува најчесто применуван метод од сите држави во нивните намери за обезбедување на финансиски ресурси. Меѓутоа, кога државата веќе нема да биде во состојба да се задолжува за да ги исполни своите обврски, тогаш се прибегнува кон инфлаторниот данок, т.е. монетарниот долг. Таквата практика, како што констатира и Gregory Mankiew, одамна не се фаворизира, поради зголемената свест за огромните штети што може да ѝ се нанесат на економијата, но и поради преовладувачката независност на централните банки во многу земји во светот. Монетарната политика, по инфлаторните лекции од минатото, внимателно пристапува кон реализацијата на однапред утврдените цели за одржување на макроекономската стабилност. Таквата независност на централните банки ги прави одговорни за севкупната економска состојба во државата, бидејќи мерките што ги презема државата бараат подолг период до моментот на нивната реализација.

Користена литература

- Dornbusch, R. (1998). Debt and monetary policy: the policy issues, in G. Calvo and M. King (eds.), *The Debt Burden and its Consequences for Monetary Policy*, MacMillan Press, 3-22.
- Fink H. R. & High C. J., “A Nation in Debt: Economists Debate the Federal Budget Deficit”, University Publications of America Inc., 1987, стр. 212-230.
- Greenspan, A., “General Discussion: What do budget deficits do?”, in *Budget Deficits and Debt: Issues and Options*, Federal Reserve Bank of Kansas City (ed.), 1995.
- Patinkin D. (1965). *Money, Interests and Prices: An Integration of Monetary and Value Theory*, Harper and Row (1st edition 1955).
- Persson, M., Persson, T. and Svensson, L. (1998). Debt, cash flow and inflation incentives: a Swedish example, in G. Calvo and M. King (eds.), *The Debt Burden and its Consequences for Monetary Policy*, MacMillan Press, 28-62.
- Sargent T. and Wallece, N. (1981). Some unpleasant monetarist arithmetics, *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, Fall, 1-17.
- Vieira, C. (1999). *The Sustainability of Fiscal Policies: A Study of the European Union*, unpublished PhD dissertation, Loughborough University.
- Wray, L. (1997). Deficits, inflation and monetary policy, *Journal of Post Keynesian Economics*, 19(4), 543-571.



ПРЕТПРИЕМАЧКО ОДНЕСУВАЊЕ - ФАКТОР ЗА ЕКОНОМСКИ РАЗВОЈ

М-р Христина Серафимовска

Апстракт

Предмет на обработка на овој труд е поврзаноста на економскиот развој со потребата од претприемачко однесување. Научните теории и искуствата од секојдневната пракса покажуваат дека претприемништвото заедно со секторот на мали и средни претпријатија е столб на економски развој. Истото овозможува рационално користење на расположливите ресурси (природни, техничко-технолошки и трудови), зголемување на конкурентноста на економија преку влез на нови мали и средни претпријатија во економската структура, поддржување на претприемачки иницијативи и модернизација на економската структура на општините и на цели региони.

Клучни зборови: *претприемништво, економски развој, мали и средни претпријатија.*

Вовед

На почеток да одговориме на прашањето од каде потекнува потребата да се напише труд токму за влијанието кое го има претприемништвото врз постигнувањето на економски развој. Како што е познато, според новиот Закон за локална самоуправа во Р. Македонија, локалните заедници имаат проширени одговорности во областа на економскиот развој. Членот 22, поглавје 3 од Законот за локална самоуправа (2002 година), наведува дека меѓу другите општински надлежности ќе бидат и следниве: „Планирање на локалниот економски развој; утврдување на развојните и структурни приоритети; водење локалната економска политика; поддршка на развојот на малите и средните претпријатија и на претприемништвото на локално ниво и во тој контекст, учество во воспоставувањето и развојот на локалната мрежа на институции и агенции и промовирање на партнерството“. Со оглед на фактот дека



денес како последица на ваквата законска одредба локалните заедници се јавуваат како носители на економскиот развој, се јавува и потребата од претприемачко однесување во сите сфери на општеството и истакнување на поврзаноста на економскиот развој со развојот на претприемништвото. Основна придобивка од претприемништвото е фактот што тоа овозможува брз влез и излез на голем број фирми во економската структура на една заедница. Ваквиот перманентен процес на раѓање и умирање на фирмите овозможува постојано збогатување на понудата на производи и услуги кои се карактеризираат со висок квалитет и квантитет, се одржува задоволителен степен на конкуренција, доведува до пазарна селекција и диференцијација меѓи добрите и лошите фирми и претприемачи, се зголемува ефикасноста во работењето и сл. Како резултат на сето ова може да се забележи дека со помош на претприемништвото, локалната економската структура на една општина може да се одржи витална и флексибилна.

Економски развој

Успешниот економски развој се базира на солидна аналитичка рамка која прецизно го опишува економскиот контекст, вклучувајќи идентификација на ресурси што се во состојба да одговорат на потребите и местото на заедницата во поширокиот регионален, национален и глобален контекст. Генерално, развојот на економијата подразбира внесување на промени во истата. Според Шумпетер, тоа е посебен феномен кој треба да се набљудува надвор од она што се нарекува тенденција на рамнотежа. Дефиниран како спонтан и неkontинуирана промена, развојот засекогаш ја менува и дислоцира состојбата на економска рамнотежа, која дотогаш постоела. Тоа е состојба во која сопствениците на претпријатија ги идентификуваат можностите за себе-реализација и сопствен напредок. Во реалноста, развојот на трговските и индустриските активности, како и спонтаните и неkontинуирани промени во потрошувачкиот вкус се тие кои ја нарушуваат состојбата на рамнотежа. Произведувачите, по правило, се тие кои предизвикуваат економски промени т.е. вршат комбинирање на производствените фактори за да излезат во пресрет на потребите на потрошувачите. Ова во основа нè упатува на претприемачите, чија основна задача е комбинација на факторите на производство. Системот чии активности се насочени кон пронаоѓање нови начини на комбинација на факторите на производство се нарекува „претпријатие“ (enterprise) што е основен феномен за економски развој, а поединецот кој ја врши комбинацијата на производствените фактори во рамките на претпријатието се нарекува претприемач (entrepreneur). Човечките ресурси – генерално и претприемачите - поединечно играат основна улога за постигнување



на развојот. Претприемачите воведуваат иновации и на тој начин го диференцираат сопствениот бизнис наспроти конкуренцијата, преземаат пресметан ризик и ги насочуваат ресурсите кон секторите на нивна најпродуктивна употреба.

Развојот, исто така, упатува кон постигнување на состојба во општеството, во која комбинацијата на повеќе социјални, економски и институционални елементи ќе обезбеди повисок квалитет на живот. За подобар живот, развојот во секое општество треба да подразбира:

1. Достапност и дистрибуција на основните животни добра, како што се: храна, безбедност, здравје и заштита.
2. Подигање на нивото за живот преку повисоки приходи, обезбедување нови работни места, подобро образование, повисоко вреднување на културните и човечки вредности и сè она што ќе послужи не само кон подобрување на материјалните услови, туку ќе придонесе и кон генерирање на поголема индивидуална и национална самодоверба.
3. Поширок опсег на економски и социјални избори достапни на поединци и нации, како и подигање на самосвеста и ослободување од ропство и зависност не само во односите со другите луѓе и држави, туку и ослободување од неукоста и човечката беда.

Развојна компонента на претприемништвото Како дејствува претприемништвото врз економскиот раст?

Кога зборуваме за претприемништвото, всушност, зборуваме за претприемачот како носител на процесот на промени. Претприемачот во основа претставува иноватор. Иновациите воведени во производствениот процес придонесуваат за извлекување на економијата од состојба на економска рамнотежа. Поврзаноста на претприемништвото со економскиот раст може да се согледа преку фактот што тоа претставува своевиден механизам составен од различности, конкуренција, селекција и имитација и како такво тоа придонесува за зголемување на влезот на нови претпријатија што пак, од друга страна, има ефект врз целокупните економски перформанси и однесувањето на актуелните претпријатија. Преку процесот на конкуренција, новопојавените производи на пазарот ги прават неатрактивни дотогашните производи, а претпријатијата со поделотворни методи за производство ги исфрлаат останатите претпријатија од пазарот. Конкурентскиот притисок доведува до збогатување на асортиманот на производи, на тој начин се отвора можност за селекција на поуспешните од помалку успешните. Преку запознавање на нови производи и методи на производство и дистрибуција, новите фирми директно влијаат на зголемувањето на економскиот раст. Тие исто така играат важна улога, иако индиректно, при поттикнувањето на



старите фирми да ги подобрат или реструктурираат нивните дотогашни активности.

Кога зборуваме за иновативноста, треба да се забележи дека токму малите претпријатија се тие кои се склони кон експериментирање и иновација. Ова се рефлектира преку фактот што тие вообичаено започнуваат мали по големина, но многубројни на пазарот и како такви преку своите обиди за експериментирање и иновации многу од нив пропаѓаат. Економскиот раст, исто така, подразбира промени и адаптација. Малите претпријатија се корисни за иновација, бидејќи се етаблирани како мали и како такви функционираат на експериментално ниво со релативно ниски трошоци, а нивните сили се фокусирани на поединечни иновации. Голема стапка на влез т.е. основање и пропаѓање на фирми е потребната цена што треба да се плати за истражување и пронаоѓање нови технолошки и пазарни можности. Имитацијата, пак, како претприемачки механизам, доведува до дифузија на постојните производи и практики во нов контекст, кој може да биде географски, преку претставување на постојните производи во нови земји и региони, или пак со стекнување поинакви, нови консументи од нови пазарни сегменти на истите простори. Малите и средни претпријатија како носители на претприемништвото се значајни по способноста подобро да го користат физичкиот и човечкиот потенцијал. Нивната флексибилност им овозможува побрзо да одговорат на промените на побарувачката и промените во технологијата, а нивните карактеристики им овозможуваат да имаат единствена улога во процесот на иновативноста. Шумпетер меѓу првите ја поврзал иновацијата со поимот претприемач, нагласувајќи ја притоа иновативноста како негова битна карактеристика, која во суштина претставува можност за остварување на екстра профити. Претприемачот како носител на иновациите е двигател на промени и развој. Во суштина малите и средни претпријатија се пионери во развојот на нови процеси и пазари. Со истражувањето спроведено од The National Science Foundation е потврдено дека малите претпријатија се издвојуваат со четирипати поголема иновативност отколку големите. Стимулирани од зголемените приходи од потрошувачите и побарувачката од големите фирми за субконтрактинг на стоки и услуги, тие развиваат нови дејности, кои ги апсорбираат ресурсите и овозможуваат поголема продуктивност. Освен ова, малите претпријатија овозможуваат политичка стабилност преку ширењето на економска моќ.



Претприемништвото во неразвиените земји и земјите во развој

Неразвиените земји и земјите во развој, повикувајќи се на примери за економскиот развој низ минатото, стануваат свесни за значајноста на претприемништвото и потребата од негов развој. Квалитетот и квантитетот на претприемачите е од големо значење за постигнување на целта за економски развој. Активните и ентузијастички претприемачи можат целосно да ги експлоатираат потенцијалите на земјата во вид на достапни ресурси, труд, технологија и капитал. Неразвиените земји најчесто страдаат од мал број извори за финансирање, како и недостаток од квалификувана работна сила. Во многу земји неиновативните претприемачи, уште познати како имитатори, се широко распространети. Во отсуство на индустриска позадина и добро развиена институционална поддршка, поединци од неразвиените земји се обидуваат да ги копираат иновациите што веќе се направени во развиените земји. Претприемачите играа пресудна улога во социо-економскиот развој на една земја. Токму затоа е многу битно луѓето од сите сегменти на општеството да започнат со практикување на претприемачко однесување. Земјите во развој имаат голема потреба од луѓе кои поседуваат претприемачки карактеристики и способност за донесување одлуки во услови на неизвесност. Станува збор за категорија на човечки ресурси кои се во состојба неразвиените економии да ги претворат во развиени. Еден претприемач треба да поседува најмалку пет лични карактеристики, од типот: потреба за материјална благосостојба, интерес за иновација, способност да се гледа напред и спремност за преземање на пресметан ризик, истрајност во постигнување на целите, способност за соработка со други луѓе и сл. Претприемачки потенцијали постојат во секое општество. Во развиените земји, поволната социо-економска средина помага во откривањето и експлоатирањето на латентните претприемачки таленти, додека неповолното опкружување во неразвиените и земјите во развој ја попречуваат ваквата појава. Токму затоа се потребни огромни вложувања во општественото опкружување на овие земји, што подразбира институционални реформи, подобрување на инвестиционата клима, подигање на претприемачката свест кај населението и сл.

Развој на претприемништвото во услови на децентрализација

Треба да се забележи дека во средината на 70-тите години на минатиот век во сите индустријализирани земји дојде до промена на темпото на економскиот развој. Како последица на тоа се случи забележително поместување на фокусот од егзогена кон ендогена политика на економски развој. Ендогената теорија е со акцент на територијата во својство на



параметар во рамките на кој локалните (ендогени - внатрешни) економски и социо-културни фактори меѓусебно влијаат на развојниот процес. Исто така, околу редефинирањето на улогата на локалните власти во процесот на креирање на локалниот економски развој придонесе и донесувањето на Европската повелба за локална самоуправа од страна на Советот на Европа во 1985 г. Според оваа повелба, правото на локалната самоуправа се подразбира како право и способност на локалните власти, во границите на законот, да ги регулираат и да раководаат со јавните работи, врз основа на сопствена одговорност и во интерес на локалното население. Конкретно во Р. Македонија ваквата пракса започна со процесот на децентрализација на надлежности и ресурси од 1 јули 2005 г., и како последица на тоа развојот на претприемништвото и развојот на малите и средни претпријатија се јавува како обврска на секоја локална заедница.

Колку се навистина моќни локалните субјекти да влијаат врз развојот на претприемништвото и економскиот развој?

Во најголем дел, клучот за развој зависи од околностите, кои се специфични за секоја единица. Врз моделите на локалниот развој силно влијаат фактори кои не се контролирани од локалните субјекти, како што се местоположбата на локалните единици или близината на големи локални индустриски објекти кои обезбедуваат вработување на мнозинството на нивната работна сила. Сепак, ова не значи дека локалните субјекти не се во состојба да го организираат и контролираат сопствениот развој. На секоја локална единица ѝ се достапни бројни опции за максимизирање на позитивните и минимизирање на негативни ефекти од надворешните фактори. Она на што треба да се внимава е фактот дека локалните заедници не треба да се доживуваат како изолиран ентитет сами по себе. За нивни развој е потребна анализа на опкружувањето од кое најчесто произлегуваат и насоките во кои треба да се движи развојот и мерките кои треба да бидат преземени, се разбира, во согласност со природните и друг вид ресурси со кои располагаат. Освен институционална поддршка на економскиот развој преку отворање на канцеларии за економски развој, бизнис инкубатори, надминување на административно – бирократските бариери, даночни олеснувања, вложување во инфраструктура и подобрувања на други сегменти од инвестиционата клима, партнерствата, било помеѓу властите и бизнис заедницата, или во склоп на бизнис заедницата помеѓу претпријатијата, се формула за надминување на недостатоците за успешен развој и кон нивна промоција треба да се стреми секоја локална власт.

Она на што е посочено посебно внимание во овој труд е потребата од инвестирањето во невидлива инфраструктура. Овие инвестиции вклучуваат:



- Поддршка на формални / неформални мрежи на бизниси кои се значајни токму поради подобрувањето на односите помеѓу постоечките бизниси, но исто така се добри и за генерирање идеи за нови бизниси.
- Стручна обука и образование ориентирано кон бизнис, со цел да се намали неусогласеноста помеѓу потребите на работодавачите и постоечката стручност на работната сила. Локалните заедници би можеле, на пример, да учествува во кофинансирање на ваквите програми. Доколку е можно, ваквите програми треба да се поврзат со образовните програми во училиштата, со цел да се создаде образовен систем ориентиран кон поддршка и развој на бизнисот.
- Обезбедување на служби за совети и поддршка на бизнисот во локалната заедница.
- Поддршка на развојот на бизнис организации што денес претставуваат широко распространета форма на институционална поддршка на бизнисите, која промовира соработка помеѓу бизнисите, но исто така и помеѓу бизнисите и локалните власти.
- Обезбедување на полесен пристап до финансии што вклучува обезбедување на информации за достапни финансиски конструкции.
- Подигнување на претприемачката свест е една од основните задачи на локалните власти. Унапредувањето на претприемачката култура во заедницата преку примена на различни средства и тактики е во доменот на локалните власти т.е. на телата задолжени за локален развој (на пр. ЛЕР канцеларии). Тоа подразбира активности кои директно ќе бидат насочени кон развој на претприемништвото и негова поддршка, почнувајќи од организирање на обуки и информативни трибини за подигање на претприемачката свест, па сè до започнување на иницијативи на повисоко ниво, кои ќе се однесуваат на подобрување на условите за започнување и водење бизнис. Понатаму, локалните власти, исто така, може да ја подигнат претприемачката свест на населението преку популаризација на стории за локален успех во медиумите, организирање на натпревари за бизнис идеја, како резултат на што може да создадат интерес и истовремено да ги развијат вештините меѓу помладата популација и сл.



Заклучок

Развојот на економијата подразбира внесување на промени во истата. Промената е тесно поврзана со иновацијата, а пак иновацијата се наоѓа во основата на поимот претприемач. Содржината на овој труд е наменета токму за да ја истакне поврзаноста на економскиот развој и потребата од развој на претприемништвото. Претприемништвото разбрано како сложен и динамичен процес кој постојано трага по нови решенија и прави оптимална комбинација на расположливите ресурси, станува императив во современото општество. Претприемачкото однесување е потребно и се очекува да биде типично, како за припадниците на бизнис заедницата, така и за локалните власти, задолжени за создавање поволен амбиент за развој на економијата.

Користена литература

- Diochon M. C. – Entrepreneurship and community Economic Development, McGill-Queen's University Press, 2003.
- Yadav C. P. – Encyclopaedia of Entrepreneurship Development, Anmol Publications Pvt. Ltd., New Delhi, 2000.
- Leitao, J., Baptista, R. – Public policies for Fostering Entrepreneurship, Springer Science +Business Media, LLC, New York, 2009.
- Пуљиз Ј. - „Економски развој“, *Како да се подобри развојот на локално ниво – Прирачник со најдобрите практични примери од Југоисточна Европа*, Фондација Фридрих Еберт, Скопје, 2005 г.

