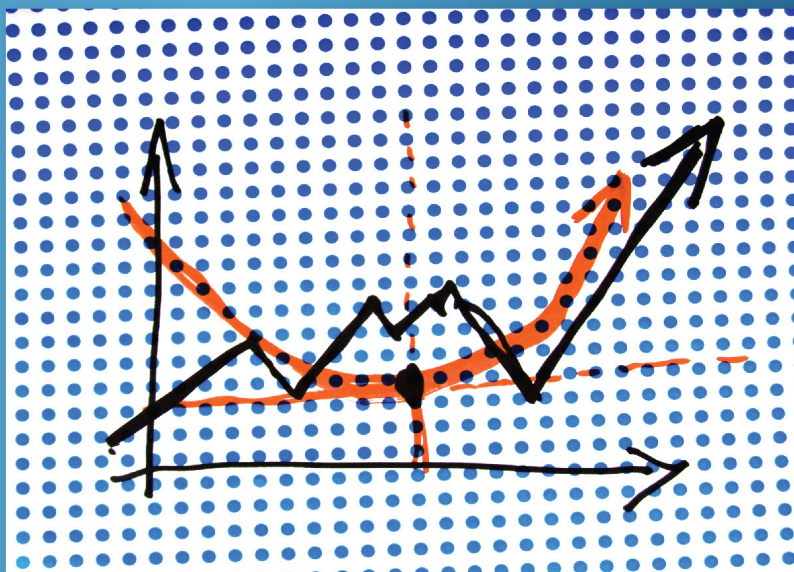


УНИВЕРЗИТЕТ „ГОЦЕ ДЕЛЧЕВ“ – ШТИП
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ



ISSN 1857-7628

ГОДИШЕН ЗБОРНИК 2023 YEARBOOK



ГОДИНА 15
БР. 24

VOLUME XV
NO. 24

GOCE DELCEV UNIVERSITY – STIP
FACULTY OF ECONOMICS

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

ISSN: 1857-7628



**ГОДИШЕН ЗБОРНИК
2023
YEARBOOK
2023**

**ГОДИНА 15
БР. 24**

**VOLUME XV
NO. 24**

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



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

За издавачот:

Проф. д-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска

Издавачки совет

Проф. д-р Дејан Мираковски
Проф. д-р Лилјана Колева-Гудева
Проф. д-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска
Проф. д-р Благица Колева
Проф. д-р Емилија Митева-Кацарски
М-р Мила Митрева

Editorial board

Prof. Dejan Mirakovski, Ph.D
Prof. Liljana Koleva - Gudeva, Ph.D
Prof. Olivera Gjorgieva-Trajkovska, Ph.D
Prof. Blagica Koleva, Ph.D
Prof. Emilija Miteva-Kacarski, Ph.D
Mila Mitreva, MA

Редакциски одбор

Проф. д-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска
Проф. д-р Благица Колева

Editorial staff

Prof. Olivera Gjorgieva-Trajkovska, Ph.D
Prof. Blagica Koleva, Ph.D

Главен и одговорен уредник

Проф. д-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска

Managing & Editor in chief

Prof. Olivera Gjorgieva-Trajkovska, Ph.D

Јазично уредување

Весна Ристова

Language editor

Vesna Ristova

Техничко уредување

Славе Димитров

Technical editor

Slave Dimitrov

Редакција и администрација

Универзитет „ГоцеДелчев“ - Штип
Економски факултет
бул „КрстеМисирков“ 10-А
п.фах 201, 2000 Штип,
Република Северна Македонија

Address of editorial office

Goce Delcev University
Faculty of Economics
Krste Misirkov 10-A.,
PO box 201 2000 Stip,
Republic of North Macedonia



СОДРЖИНА CONTENTS

- 7 Еленица Софијанова, Марија Ангелова**
ВЛИЈАНИЕ НА МЕНАЏМЕНТОТ НА ПЕРФОРМАНСИ ВРЗ
ЕФИКАСНОСТА НА ОРГАНИЗАЦИИТЕ ОД ПРИВАТНИОТ СЕКТОР
Elenica Sofijanova, Marija Angelova
IMPACT OF PERFORMANCE MANAGEMENT ON THE EFFICIENCY
OF PRIVATE SECTOR ORGANIZATIONS
- 31 Марија Гогова Самоников, Марија Иванова**
ЕВОЛУЦИЈА И РАЗВОЈ – ФИАТ ПАРИ НАСПРОТИ КРИПТОВАЛУТИ
Marija Gogova Samonikov, Marija Ivanova
EVOLUTION AND DEVELOPMENT – FIAT MONEY
VERSUS CRYPTOCURRENCIES
- 51 Марија Гогова Самоников, Викторија Јосифова**
ЕВАЛУАЦИЈА ЗА РИЗИЦИТЕ ВО БАНКАРСКИОТ СИСТЕМ НА
РС МАКЕДОНИЈА ВО ПЕРИОДОТ ОД 2020 ДО 2021 ГОДИНА
Marija Gogova Samonikov, Viktorija Josifova
EVALUATION OF THE RISKS IN THE BANKING SYSTEM OF
NORTH MACEDONIA IN THE PERIOD FROM 2020 TO 2021
- 71 Михаела Трајковска, Благица Колева, Оливера Ѓоргиева -Трајковска**
МЕТОДИ ЗА ПРЕСМЕТКА НА ТРОШОЦИТЕ
Mihaela Trajkovska, Blagica Koleva, Olivera Gjorgieva-Trajkovska
METHODS OF COST'S CALCULATION
- 83 Оливера Спасовска, Благица Колев**
КОНСОЛИДАЦИЈА НА ФИНАНСИСКИ ИЗВЕШТАИ
Olivera Spasovska, Blagica Kolev
CONSOLIDATION OF FINANCIAL STATEMENTS
- 103 Верица Иванова, Марија Гогова Самоников**
АНАЛИЗА НА БЕРЗАНСКИОТ И ДЕВИЗНИОТ ПАЗАР ВО МАКЕДОНИЈА
Verica Ivanova, Marija Gogova Samonikov
ANALYSIS OF THE STOCK AND FOREIGN EXCHANGE MARKET IN MACEDONIA
- 115 Константин Шоров, Оливера Ѓоргиева-Трајковска**
УПРАВУВАЊЕ СО ТРОШОЦИТЕ КАКО ОСНОВА ЗА ЗГОЛЕМУВАЊЕ
НА ЕФИКАСНОСТА ВО РАБОТЕЊЕТО НА КОМПАНИИТЕ
Konstantin Shorov, Olivera Gjorgieva-Trajkovska
COST MANAGEMENT AS A BASIS FOR INCREASING THE
EFFICIENCY OF COMPANIES' OPERATIONS





ПРЕДГОВОР

Економскиот факултет во Штип е основан на 27 март 2007 година како дел од Универзитетот „Гоце Делчев” - Штип. Од самите почетоците на овој факултет како високообразовна и научно-истражувачка институција се иницира и потоа брзо се разви силен елан и ентузијазам како во наставно-едукативните процеси, така и во научно- истражувачките активности. Големата желба да се твори, како придонес во унапредувањето на високообразовните и научно-истражувачките процеси во Република Македонија, го наоѓа својот израз во континуирани едукативни, стручно-апликативни и научно-истражувачки активности. Се разбира, сето ова е во согласност со процесите на глобализација и евроинтеграција и со напорите за примена на современите светски и европски приоди и стандарди во научно-образовниот процес, заради обезбедување на квалитетно образование за студентите.

Во овој контекст, ова е дваесет и четврто издание на Годишниот зборник на Економскиот факултет. Зборникот објавува дел од научно-истражувачките остварувања на наставно-научниот кадар и студентите од сите циклуси на студирање, од областа на: бизнис економијата; финансиите; сметководството и ревизијата; маркетинг менаџментот и менаџментот и претприемништвото.

На овој начин, Економскиот факултет дава придонес во промовирање на научно-истражувачката дејност, со што се поттикнува унапредувањето на научната и развојната мисла во функција на нивна примена во секојдневниот живот. Особено радува фактот што во овој, како и во сите останати изданија, покрај наставниот кадар, свои трудови објавуваат и нашите млади истражувачи - постдипломци и докторанти.

Економски факултет,
Универзитет „Гоце Делчев” - Штип
1 јуни 2023 година

Декан:
Проф. Д-р Оливера Ѓоргиева
-Трајковска

ВЛИЈАНИЕ НА МЕНАЏМЕНТОТ НА ПЕРФОРМАНСИ ВРЗ ЕФИКАСНОСТА НА ОРГАНИЗАЦИИТЕ ОД ПРИВАТНИОТ СЕКТОР

Еленица Софијанова¹, Марија Ангелова²

¹Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
elenica.sofijanovaa@ugd.edu.mk

²Студент на втор циклус на студии, MBA-Менаџмент (3+2),
Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
marija.208664@student.ugd.edu.mk

Апстракт. Во овој труд, се зборува за влијание кое го има менаџментот на перформанси врз ефикасноста на организациите од приватниот сектор. Имено, главната цел е да се разбере дека во денешни рамки, ефикасноста на организациите е од исклучителна важност за нивниот раст и развој, како и за нивниот опстанок, а притоа, имајќи го предвид фактот дека не постојат универзални критериуми за ефикасност кои одговараат за секоја организација. Колку попрецизно може да се одредени целта на претпријатието, толку попрецизно може да се одреди и степенот на реализација на целта. Менаџерите влијаејќи на целите на претпријатието ги одредуваат и можните критериуми за мерење на успешноста на претпријатието. Постојат три фактори кои одредуваат што може претпријатието, а што не може: неговите извори, неговите процеси и неговите вредности.

Клучни зборови: менаџмент, перформанси, ефикасност, цели, следење и мерење, менаџмент на перформанси, ефикасност на организациите

IMPACT OF PERFORMANCE MANAGEMENT ON THE EFFICIENCY OF PRIVATE SECTOR ORGANIZATIONS

Elenica Sofijanovaa¹, Marija Angelovaa²

¹Faculty of Economics, Goce Delcev University, Stip, North Macedonia

²Student of the second cycle of studies, MBA-Management(3+2), Faculty of Economics,
Goce Delcev University, Stip, North Macedonia

Abstract: This paper discusses the impact of performance management on the efficiency of private sector organizations. Namely, the main goal is to understand that in today's framework, the efficiency of organizations is of exceptional importance for their growth and development, as well as for their survival, while taking into account the fact that there are no universal efficiency criteria that correspond to each organization. The more precisely the goal of the enterprise can be determined, the more precisely the degree of realization of the goal can be determined. Managers influencing the company's goals determine the possible criteria

for measuring the company's performance. There are three factors that determine what an enterprise can and cannot do: its resources, its processes, and its values.

Keywords: *management, performance, efficiency, goals, monitoring and measurement, performance management, efficiency of organizations*

1. Вовед

Менаџерите чија организација се соочува со промени, мораат прво да одговорат на прашањето дали имаат извори кои се потребни за успех. Понатаму, потребно е да одговорат дали ги имаат потребните процеси и потребните вредности за успех. Стратегијата се формулира и се спроведува имајќи ги предвид и луѓето кои се организирани на начин кој е неопходен за да се извршат деловните активности кои овозможуваат да се реализираат целите на работењето на организацијата. Не е возможно да се создава организациона структура доколку не се знае кои деловни активности ќе се извршуваат, кои од изворите ќе се користат и кои се целите кои ќе треба да се остварат во одреден временски интервал на целните пазарни сегменти.

Оттука, потребно е менаџерите да ги разберат овие процеси за успешно да ги водат и предводат свите вработени кон постигнување на организациските цели. Колку повеќе менаџментот на перформанси е успешен, дотолку се поголеми и поквалитетни резултатите односно перформансите на една организација. Суштината на системскиот модел на менаџментот на перформанси се заснова на теоријата за системи, како и теоријата за засилување.

Бидејќи однесувањето е насочено кон постигнување на посакуваните крајни резултати, целите во поглед на перформансите се и од суштинско значење за изведбата на работникот. Целите и плановите за акција им обезбедуваат на вработените насока и водич за тоа како да го распределат своето работно време на доделените работни задачи со кои се соочуваат. Индивидуалните разлики се однесуваат на сопствените замисли, мотивацијата, вештините, способности, лични карактеристики, вредности, чувства, потреби кои варираат од човек до човек. Овие разлики можат значително да влијаат на перформансите. Организациите користат програми за тренинг и обука за да ги зајакнат и подобрат вештините и способностите на вработените потребни за ефективно и ефикасно извршување на работните задачи во самата организација. Како резултат на успешното менаџирање на перформанси, се создава позитивна, пријатна работна атмосфера која поттикнува зголемена работна инволвираност на вработените и нивни зголемени ангажмани, а со тоа и зголемени и унапредени перформанси на вработените и воопшто перформансите на организацијата.

Менаџментот на перформансите претставува процес со кој раководителите и вработените работат заедно при планирањето, следењето и прегледот на работните цели на вработениот и на неговиот целокупен придонес кон организацијата и постигнување на ефикасност во работењето на истата.

2. Менаџмент на перформанси

Доколку се сака да се разберат основите на управување со перформансите или со менаџмент на перформансите, важно е да се знае дека многу автори, експерти и консултанти од областа на менаџментот, го користат терминот како замена за традиционалниот систем за оценување. Истите, ги охрабруваат менаџерите, наместо тоа, да мислат на терминот во овој поширок контекст на работниот систем. Управувањето со ефикасноста или менаџментот на перформанси, ја елиминира потребата за проценка на успешноста, ревизии на вработените и проценки на вработените.¹

Управувањето со перформансите е процес на создавање на работно окружување или поставување во кое луѓето се способни да ги извршуваат своите задачи на најдобар начин и со своите способности. Управувањето со перформансите претставува еден цел работен систем кој започнува кога работата е дефинирана како што е потребно. Сè завршува кога работникот ја напушта организацијата.²

Управувањето со перформансите ја дефинира интеракцијата на менаџерот со вработениот на секој чекор од патот помеѓу овие главни појави на животниот циклус. Управувањето со перформансите ја прави секоја можност за интеракција со вработениот како прилика за учење.

Управувањето со перформансите, односно со ефикасноста, не е годишен состанок за оценување. Не се подготвува за тој состанок за оценување, ниту пак е самовалуација. Тоа не е форма, ниту пак е мерна алатка, иако многу организации можат да користат алатки и форми за да ги следат целите и подобрувањата, тие не се процес на управување со перформансите.

Управувањето со перформансите започна пред околу 60 години како извор на оправдување за приходот и беше искористен за да се одреди платата на вработениот врз основа на перформансите кои истиот ги поседува. Организациите го користеа овој нов метод за да го поттикнат однесувањето на вработените, со цел за да добијат конкретни резултати. Во пракса, ова добро функционираше за одредени вработени кои биле единствено управувани од финансиските (паричните) награди. Меѓутоа, кога вработените биле водени од учењето и развојот на нивните вештини, тоа не успеало и се покажало како исклучително очајно.³

Јазот помеѓу оправдувањето на платата и развојот на вештините и знаењето станало огромен проблем во користењето на Менаџментот на перформанси. Ова станало видливо во доцните 1980-ти; сознанието дека е потребен посеопфатен пристап за управување и наградување на перформансите. Овој пристап за

¹ Armstrong, *Handbook of Human Resource Management Practice*, 98.

² Gerrish, *The Impact of Performance Management on Performance in Public Organizations: A Meta-Analysis*, 48–66.

³ Postuma, Campion, *Twenty best practices for just performance reviews*, 47–55.

управување со перформансите бил развиен во Обединетото Кралство и САД многу порано отколку што е развиен во Австралија и во останатиот дел од Европа.⁴

Меѓутоа, во последниве децении процесот на управување со луѓето станал поформализиран и специјализиран. Многу од старите методи за оценување на перформансите се апсорбираат во концептот на управување со перформансите, чија цел е да биде посеопфатен и да постои еден сеопфатен процес на управување. Некои од случувањата кои го обликувале управувањето со ефикасноста или менаџментот на перформансите, во последниве години се диференцијацијата на вработените или менаџментот со таленти, управувањето или менаџментот со целите и постојаното следење и преглед на истите.⁵

Развојот на менаџментот на перформанси, бил исклучително забрзан со следните фактори:⁶

- Воведувањето на управување со човечките ресурси како стратешки двигател и интегриран пристап кон управувањето и развојот на вработените и
- Разбирањето дека процесот на управување со перформансите е нешто што е завршено од страна на раководителите во текот на целата година - тоа не е едногодишен настан кој е координиран од страна на кадровскиот оддел.

Повеќето организации имаат одреден вид на систем за проценка на вработените, а многумина се соочуваат со недостатоци на системите за евалуација на своите вработени. Кога се дискутира за перформансите на работната сила, најчесто поставуваното прашање е „Како управувањето со ефикасноста се разликува од проценките за извршување или ревизијата на персоналот“?⁷

Управувањето со перформансите се користи за да се осигури дека активностите и резултатите на вработените се конгруентни со целите на организацијата и подразбира специфицирање на оние активности и резултати кои ќе резултираат во успешната имплементација на стратегијата на фирмата.

За поставување на рамките на менаџментот на перформанси, потребно е да се развие формална процедура преку која е потребно да се помине за да се дефинира рамката за управувањето со перформансите. Како решение за овој дел, во менаџментот на перформанси, може да се постават пет главни прашања од кои ќе се постави, односно ќе се дефинира рамката. Прашањата

⁴ Sean, *Performance Management, MTD Training*, 68.

⁵ Postuma, Campion, *Twenty best practices for just performance reviews*, 47–55.

⁶ Gerrish, *The Impact of Performance Management on Performance in Public Organizations: A Meta-Analysis*, 48–66.

⁷ Sillup, Klimberg, *Assessing the ethics of implementing performance appraisal systems*, 41.

кои ќе бидат набројани може да се користат како почетна рамка во менаџментот на перформансите, а самите организации мораат континуирано со помош на новите стратегии и истражувања да пронајдат одговори за подолунаведените прашања, во зависност од работното окружување во кое се наоѓаат. Можните пет прашања за дефинирање на рамката се следните:⁸

1. Кои се клучните цели поврзани за севкупниот иден успех на организацијата, и на кој начин се врши процена на достигнувањата за секоја од целите?
2. За стратегијата и плановите кои организацијата ги усвоила, кои процеси и активности се потребни за успешна имплементација на истите? На кој начин ќе се мери успешноста на тие активности?
3. Кое ниво на перформанси претпријатијата, односно организациите е потребно да ги достигнат во секое од подрачјата кои се споменати во двете претходни прашања, и како на соодветен начин да се постават соодветните цели за нив?
4. Кои награди менаџерите и вработените ќе ги добијат за остварување на поставените цели, или обратно, кои пенали (казни) ќе мора да се платат во случај да не се успее во тоа?
5. Кои информациски текови се неопходни за да се овозможи организацијата да учи од сопственото искуство, и да го прилагоди моменталното однесување во светлото на тоа искуство?

Наброените прашања многу тесно се однесуваат на некои од средишните прашања на современото управување.

Првото прашање се занимава со дефинирањето на целите и мерењето на достигнувањата на целите, не само од финансиски аспект, туку и од аспект на исполнувањето на различните желби на акционерите. Влијанието на акционерите зависи од тоа на кој начин ќе се интерпретираат нивните желби и можност за остварување. Тоа би биле некои од одредниците кои се поврзани со првото прашање. Неговата цел е да се одговори на резултатот на проценката за организациската ефикасност.

Второто прашање е тесно поврзано со прашањата за формирањето на стратегии и имплементација, со многу практични прашања кои се поврзани со деловните процеси и операции во управувањето. Тоа прашање би требало да даде одговор за тоа која е намерата на целите кои се сакаат да се постигнат.

Третото прашање е повеќе традиционално, и е поврзано со низа од долготрајни истражувања, и неговата важност се одразува во делот кога е потребно да се утврдат најдобрите практики, како што е бенчмаркингот (benchmarking – пракса на скромно прифаќање дека некој друг е подобар во нешто, обид за учење како истото да се постигне и да се надмине).

⁸ Gerrish, *The Impact of Performance Management on Performance in Public Organizations: A Meta-Analysis*, 48–66.

Четвртото прашање има тенденција на занемарување од страна на оние кои се занимаваат со мерење на епформансите во делокругот на управувањето со човечките ресурси. Врската која постои помеѓу тиа две подрачја мора да биде препознаена за да се избегне контрапродуктивниот ефект, на пример, поттикнување на брзи рокови на испорака на дополнителни финансиски награди.

Последното, петто прашање се однесува на ситуацијата како што е „организација која учи“, како вработените се развиваат и како напредуваат, односно се оденсува на воспоставувањето на нови стратегии.⁹

2.1. Цели на менаџмент на перформанси

Од досега опишаните делови на менаџментот на перформанси, би можеле да се прочита с она што го одредува менаџментот на перформанси, но пред да се започне со подетално опишување на самите фази на менаџментот на перформанси ќе се објасни самата цел на менаџментот на перформанси.

Имено, целта на менаџментот на перформанси значи следното: да се постигнат подобри резултати за целата организација, тимови или поединци кои се членови на организацијата, исполнувајќи ја договорената рамка на планираните цели, стандарди и потреби на надлежните лица во организацијата. Може да се каже дека тоа претставува процес за воспоставување на заедничко разбирање за тоа што се сака да се постигне, и за самиот пристап на управување и развој на луѓето кој оди во насока на кој начин да се зголеми можноста за договореното да биде постигнато на подолг или на пократок временски период.¹⁰

Главната цел на менаџментот на перформансите е да се постигне начин на работење во кој индивидуата или групата превзема одговорност за постојано напредување на деловен план, преку сопствените вештини и придонеси.

За вработените овде се важни и уште две работи, а тие се однесуваат на проширувањето на сопствените можности и постојан развој на новите и млади луѓе, односно вработени. За проширувањето на можностите, од вработениот се очекува дека ќе биде во константен раст преку учење, демонстрирајќи специфични компетенции, способности и знаења, пронаоѓајќи решенија за процесите кои се критични за организациската способност да ги изврши своите деловни (работни) стратегии. Тренингот и менторството преку програмите и процесите се користи како формална основа за пружање на поддршка на вработените во тековите, какви што се развојот и примената на новите потреби. Вториот дел се оденсува на мотивирањето и задржувањето на лицата (вработените) кои се со повисоки перформанси, пружајќи им програми за развој на кариерата во кои се опфатени мотивациските награди, предизвикувачки

⁹ Sean, *Performance Management*, MTD Training, 70.

¹⁰ Gerrish, *The Impact of Performance Management on Performance in Public Organizations: A Meta-Analysis*, 48–66.

работни задачи, кои ќе доведат до напредување во службата и до континуирано задоволство на работното место.

Процесот на менаџментот на перформанси за идентификување и наградување на талентите обично е смислен како принос во оценувањето кој лесно може да се користи за доенсување на одлуки за надоместоци, за работни задачи, напредување во службата и/или признанија.

2.2. Мерење на перформансите на вработените

Планирањето како фаза на менаџментот на перформанси, може повторно да се подели на одредени делови. Во овој дел, целото внимание ќе биде насочено кон вработениот. Во суштина гледано, менаџментот на перформанси најмногу се занимава со вработениот и со следење на неговиот развој, успех или неуспех. Конкретно, во овој дел ќе биде опишан начинот на кој што е потребно да се дефинираат рамките за мерење на перформансите на вработените. Да се одреди рамка за секој вработен поединечно, не е ниту лесна ниту едноставна работа. Имено, при тоа, потребно е да се земат неколку работи предвид. Секој човек не размислува исто, не работи исто, и за потенцијални работни активности некому му е потребно повеќе време, додека на некој му е потребно помалку време.¹¹

Дефинирањето на рамката е поврзано со целите кои вработениот мора да ги исполни. Во оваа фаза, се поставуваат мерливи рамки за извршување на задачите и квалитетно нивно реализирање. На пример, на вработениот може да му се одред во одреден рок, од една недела, да мора да направи еден ера модел за трговија со мешовита роба која за фирма која се занимава со малопродажба. Овој проблем, односно пример, е интересен бидејќи секогаш се појавува некој нов проблем во задачата или некој нов додаток. Се поставува прашањето на кој начин ќе се дефинира завршниот рок за изведување на задачата, и како ќе се мери квалитетот на изведување на задачата поради чувствителноста на подрачјето на кое работи вработениот. Следното прашање кое е важно е да се одреди мерењето на успешноста на процесот и активностите кои се потребни за имплементација на самиот деловен проект. Водачите на проектите кои поседуваат одредено искуство, и кои веќе имаат работено на слични задачи, сигурно е дека ќе имаат поедноставна работа за разлика од некој кој за прв пат се сретнува со таква работа. Првите две прашања се оденсуваат повеќе на успешноста на самиот проект, следниот дел кој е потребно да се дефинира е вработениот и нивото на перформанси кои вработениот треба да ги постигне за да може да се каже дека неговата работа го достигнала очекуваното ниво на перформанси или потфрлил. На деловите кај кои вработениот затаил, потребно е да се проучи зошто потфрлил, и како треба да се спречи, односно да не се повтори истата ситуација, или попрецизно, на кој начин да се поттикне вработениот подобро и поподготвено да ја дочека истата или некоја слична задача.

¹¹ Sillup, Klimberg, *Assessing the ethics of implementing performance appraisal systems*, 42.

Успешноста или неуспешноста на задачата, на проектот е исто така мерлива и на таа основа може да се дефинираат наградите кои ќе ги добие вработениот, или пеналите кои ќе ги плати компанијата доколку задоцни со изведбата на проектот. На самиот вработен малку е непријатно да му се одредат пенали кои ќе мора да ги плати ако задоцни со изведување на задачата, и тоа од повеќе причини.

Имено, на тој дел треба да му се посвети поголемо внимание и на начинот на казнување на вработениот доколку задоцни со изведбата на проектот. Овде треба да се повнимава на доста многу работи, од тоа дели сите ресурси му биле обезбедни на вработениот, дали претходните фази доцнеле со изведувањето, колку пати вработениот веќе ја извршува таа работа, дали се појавил некој нов проблем за кој што е потребно да се одвои повеќе време за изведување и слични ситуации со кои вработениот може да се соочи.

Извршувањето на конкретната задача во многу нешта зависи и од тоа колку пати веќе вработениот ја извршува таа задача. Од вработениот кој веќе претходно извршувал такви или слични задачи, се очекува напредок и подобрување на изведувањето на задачата и слично, додека од некој друг кој ја изведува истата задача во ново окружување, внимателно треба да се дефинира рамката и да се остави простор за учење, со цел, за следниот пат вработениот поуспешно и побрзо да ја реализира поставената, односно пред него зададената задача.¹²

2.3. Цели на следењето и мерењето на перформансите

Вкупната оценка, за исполнувањето на зададените цели на вработените, за постигнувањата на одредените нивоа на перформанси, задоволството од извршеното, квалитетот и квантитетот на извршената работа, во менаџментот на перформанси се одвива преку фазата на евалуација, односно преку фазата која се однесува на мерењето на резултатите, односно на перформансите и тоа на ниво на вработен.

Мерењето, односно евалуацијата е фаза во која се собираат впечатоците и се дава оценка (суд) за сето она кое вработениот го има направено и дали така ги задоволил желбите и барањата на надредените.¹³

За евалуацијата, може да се каже дека тоа е периодично оценување на економичноста, ефикасноста, влијаниејата, одржливоста и релевантноста на програмите/проектите во контекст на утврдените цели. Обично се спроведува како независна анализа на окружувањето, на целите, резултатите, активностите и на вложените средства, поради доенсување на заклучоци кои би можеле да се користат како основа за некои идни одлуки. Може да се изврши како претходна (ex-ante) евалуација пред спроведувањето, евалуација во текот на

¹² Wall, *Strategic performance management- managerial approach and behavioral approach*, 97-98.

¹³ McGregor, *Performance Review Takes a Page from Facebook*, 89-132.

спроведувањето или дополнителна (ex-post) евалуација после спроведувањето на програмата/проектот.¹⁴

Менаџментот на перформанси овозможува многу предности за организацијата која ја оценува успешноста на своите вработени, но секако дека тоа не е ниту малку едноставна задача. Од организацијата зависи дали ќе се спроведе оценувањето, како и на кој начин. Некои организации тоа го извршуваат неформално, додека во менаџментот на перформансите фазата на евалуација се дефинира на кој начин и кој ќе ги оценува вработените.

Оценувањето на работата на вработените, придобива за ефикасност во работењето, подобрување на делувањето, и помага при детално следење на развојот на индивидуалните перформанси на вработените. Времето на проценување, зависи од договореното во организациите. Евалуацијата може да се врши, на пример, на крајот од некој специфичен проект, на крајот на годината или на одреден временски период кога водачот ќе сака да направи проценка. Со внимателно планирање на сето од наведеното во оваа фаза, може да се одредат индивидуалните потреби за усовршување, за наградување на вработениот ако се резултатите во согласност со очекуваното, поместување на повисоки позиции, или намалување на платата ако недредените не се задоволни од вработениот.¹⁵

Фазата на евалуација, општо, го прикажува нивото на перформанси на вработените во согласност со целите и стандардите од минатата година, договореното од претходните состаноци поврзани со оцената на нивото на перформансите. Покрај тоа, оцените се важни и за кариерите и за успешното планирање, мотивација на вработените, ставови и развој во однесувањето, како и подобрување на односот помеѓу раководството и вработените. Тие пружаат формален, забележителен увид во индивидуалните перформанси, и план за идниот развој.

Накратко, оцените на перформансите и на самото работно место се неопходни за управување со перформансите на лигето и организацијата. Кај дизајнирањето или планирањето и спроведувањето на оценувањето, потребно е да се настојува да се помогне на лицето како целина за да се равива во насоката во која што сака, не само да се идентификува потребата од усовршување на одредени работни способности. Најдобрите работодавачи, може да препознаат дека развојот на личноста како целина потелнува од позитивните ставови, напредувањето, мотивацијата, и им помага во развојот на нови вештини ко можат да бидат изненадувачки важни за продуктивна и ефективна работа во било кој вид на организација.

Кога станува збор за начините за мерење на перформансите на вработените, постојат повеќе начини за мерење, односно за евалуација на вработените. Организациите и менаџерите се договараат и одлучуваат кој од

¹⁴ Šusnjar, Gizela & Leković, *Performance-based pay in human resources development*, 1-14.

¹⁵ Raymond, Hollenbeck, Gerhart & Wright, *Fundamentals of human resource management*, 131.

начините би можело да даде најблизок и најточен резултат, односно вредносно ниво на перформансите на вработените. Неколку основни системи за мерење на перформансите се развиени. Еден систем не може да се смета за подобар од другиот без познавање на организациските околности во кои треба да се користи. Методата која најдобро одговара за една ситуација, може да биде исклучително лош избор во друга ситуација. Исто така, методите за мерење, односно за оценување на перформансите може да се менуваат во зависност од зрелоста на самата организација.¹⁶

Менаџерите би требало да бидат во можност да идентификуваат еден од основните системи кои најмногу ќе одговараат на организацијата, или да комбинираат системи кои најмногу и најдобро ќе одговараат за нивната организација.

Некои од начините преку кои е можно да се врши мерењето на перформансите се следните:¹⁷

- рангирање на вработените според работниот учинок,
- контролна листа на однесување и способности,
- управување со помош на целите, интервју,
- Feedback (Feedback 1:1 и Feedback 360°) и слично.

2.4. Претпоставки за добро мерење на перформансите

Начините на спроведување на евалуацијата, односно на мерењето на перформансите на вработените се бескорисни, доколку оние кои ја спроведуваат не се држат кон одредени правила и насоки.

Да се оценува туѓа работа, може да биде едноставно доколку вработениот е добар и повратните информации кои допираат до надредениот се позитивни, но изнесувањето на фактите кои докажуваат дека вработениот не ги исполнил очекувањата, мора да бидат втемелени, односно да бидат многу детално проучени.

Евалуацијата, односно мерењето на перформансите на одреден работник, или за нечија работа, секогаш треба да покажува дека не е с така црно. Дури и кога резултатите се под очекувањата и тогаш треба да се извлече она што е позитивно, што е направено во одреден временски интервал. Надредениот тука треба да биде коректен, не смее да генерализира, да биде добро подготвен, и насочен на факти. Вработениот мора да чувствува дека е посветено доволно време на неговата евалуација, како и дека фактите кои се изнесени се точни.¹⁸

¹⁶ McGregor, *Performance Review Takes a Page from Facebook*, 89-132.

¹⁷ Šusnjar, Gizela & Leković, *Performance-based pay in human resources development*, 1-14.

¹⁸ Carrell, Norbert & Hatfield, *Human Resource Management: strategies for Managing a Diverse and Global Workforce*, 120.

Кај идентификувањето на добрите и лошите резултати, потребно е да му се објасни на вработениот како наговата работа се одразува на околината во која тој работи, и како тоа влијае на луѓето со кои работи.

Позади секој проблем, или позади секој добар резултат постои причина зошто е тоа така како што е. Причините за проблемите и лошиот резултат не треба да се прикажуваат општо, тку да се специфицира каде, кога, зошто и колку често. Проблемот никогаш не се појавува самиот од себе.

Секој од проблемите е потребно да се издвои и да се направи обид да се најде решение за истиот. Кај лошите резултати треба да се смисли како, односно на кој начин и во најкраток можен рок да се поправат лошите перформанси.

Планирањето за остварување на подобри резултати имајќи го превид моменталниот, е една од насоките на вработениот за тоа на кој начин од него се очекува да ги поправи своите перформанси.

Поставените цели во врска со перформансите во оваа фаза треба повторно да се процени. Да се преиспита дали со целите се поставени премногу големи очекувања, и доколку има потреба да се усогласат со нови размислувања. Резултатот на евалуацијата мора да биде заклучок според кој ќе се проверува понатамошниот развој на вработениот.

Сите дополнителни нови заклучоци кои се изнесени, мораат да се спроведат. Во согласност со тоа, доколку има потреба од одреден промени, тие, на првата можна ситуација, би требало да стапат на сила.

2.4.1. Резултати од мерењето

Резултатите кои се добиваат со мерењето на перформансите, се патоказ за тоа како треба понатаму, и во која насока е потребно да се развиваат вештините и да се подобрат резултатите на вработениот. Очекувањата кои се дефинирани преку целите за успешноста на неговите остварувања можат да се изразат во проценти, имајќи го предвид предвиденото. На пример, целта е да се намали бројот на месечни пријави поради грешки на софтверот за 10%, а оствареното било 5%. Ова би значело дека процентот на исполнување на оваа цел изнесува 5%. На резултатите од мерењето треба да се гледа како на прилика за развој на вработениот, неговите лични квалитети и резултати во врска со перформансите. Претпоставеното време на извршување на некоја цел, може да се земе предвид кај евалуацијата, кај мерењето; колку вработениот доцни со изведбата, дали доцни секогаш, и сите останати временски ограничувања.

Во рамките на мерењето, односно на евалуацијата на перформансите на вработените, потребно е да се испита нивото на компетенции кое е зададено на вработениот.

Нивото кое вработениот го има постигнато, може да се подели на четири нивоа:¹⁹

- **S** – компетенцијата се манифестира на најдобар можен начин и во секоја прилика;
- **A** – компетенцијата се манифестира во согласност со очекувањата и скоро во сите прилики;
- **OR** – компетенцијата се манифестира претерано и премногу често и
- **UR** – компетенцијата ретко и скоро никогаш не се манифестира.

Резултатите кои се добиени се прилика, можност, шанса, за вработениот да може да се насочи кон неговиот сопствен (личен) развој, кон неговите персонални перформанси и кон неговата индивидуална кариера. Кога резултатите се надоволувачки, причините треба да се побараат во некои од фактите зошто е тоа така.

За наведнеото, може да постојат многу причини, но во продолжение се дадени само некои од нив:²⁰

- *Лични проблеми* – проблем кај балансирањето работа-живот;
- *Конфликти во односите на работното место* – љубомора, натпреварување за унапредување;
- *Преоптеретеност со работа* – прагот е поставен неразбирливо многу високо;
- *Недостаток на вештини*, намалување на мотивацијата, лошо управување со времето или лични работни навики;
- *Интервенција на менаџерот* на подрачјето на одговорностите на поделените и активности на истиот, како извор на проблеми.

Во случај кога резултатите од мерењето се лоши, треба да се согледа целокупната ситуација и можните решенија. Надредениот треба да биде отворен и искрен, со отворени опции за редизајнирање на работата на вработениот, промена на работното место и слично. Резултатите од мерењето можат да бидат вистинска основа која ќе може да одреди што понатаму, но сепак, лошите резултати од мерењето на перформансите не мора да значат дека станува збор за лош работник.

Кариерата на вработениот, напредувањето, усовршувањето на вештините, се клучни ставки за мерењето, односно за евалуацијата, кои што е потребно да бидат детално анализирани и разработени.

¹⁹ Bourne, Mills, Wilcox Neely, Platts, *Designing, implementing and updating performance measurement systems*, 58-96.

²⁰ Ibid, 58-96.

2.5. Мотивација за воведување на менаџмент на перформанси

Задачата на надредениот на работното место е преку своите вработени да направи и соодветни работни задачи. За да успее во тоа, тој мора да може, односно да умее да ги мотивира своите вработени. Но, тоа, некогаш е полесно да се каже отколку да се направи. Мотивацијата во теоријата и праксата се тешки предмети кои опфаќаат повеќе дисциплини. И покрај опсежните истражувања, основната, како и применетата, мотивацијата секогаш не се разбира најдобро, ниту пак се применува. За да се разбере мотивацијата, мора да се разбере и човечкиот карактер. И тука се наоѓа практично и проблемот. Луѓето ќе го работат она што сакаат или за што се мотивирани. Независно од целта, луѓето мораат да бидат или мора да сакаат да ја извршат целта, без разлика дали сами од себе или преку некакви надворешни стимуланси. Имено, се поставува прашањето дали луѓето се раѓаат мотивирани. Одговорот е и да и не. Ако не, тие можат да бидат мотивирани, бидејќи мотивацијата е вештина која може и мора да се научи. Тоа е клучно за преживувањето и за успех во било која работа. Работната ефикасност, односно работниот учинок се смета како функција на вештини/способности и мотивацијата, односно:²¹

Работната ефикасност = f(вештини/способности, мотивација)

Вештината зависи од образованието, искуството и усовршувањето, а подобрувањето претставува бавен и долготраен процес. Од друга страна, мотивацијата може брзо да се подобри. Постојат многу можности за мотивација, и за работодаводителот, кој е без иницијатива, можеби нема да знае од каде да почне.

За почеток, во продолжение се прикажани неколку насоки за мотивација:²² големи очекувања, ефикасна дисциплина и казна, праведно третирање на луѓето, задоволување на потребите на вработените, поставување на работните цели, реструктуирање на работните места, наградување врз база на работната ефикасност, чесно плаќање на работникот, демонстрација на доверба во работникот, да се направи работата потполна, да се направи работата предизвикувачка, да се охрабрат некои луѓе за да станат експерти, да се отстрани стравот од работното место, да се сочува достоинството на подредените, да се овластат луѓето, да се вработуваат само-мотивирачки луѓе, да се разбере зошто е важно да се биде добар шеф.

Ова се практично, основните стратегии, иако нивната завршна мешавина зависи од ситуација до ситуација. Постои разлика помеѓу вистинската состојба на поединецот и некоја посакувана состојба и работодавачот сака, односно се обидува да ја намали таа разлика колку што е можно повеќе. Мотивацијата е

²¹ Edward, Ryan, *Facilitating optimal motivation and psychological well-being across life's domains*, 14-23

²² Ibid, 14-23.

начин за тоа како да се намали и манипулира со таа разлика. Таа воведува и други во специфичниот начин на оставрување на целите кои ги има одредено мотиваторот. Секако, тие цели и системот за мотивација мора да одговараат на самата политика на организацијата.

Што се однесува до видот на наградувањето, може да се поделат во две поголеми групи кои пак, понатаму може да се поделат на уште помали групи:²³

- *опипливи и*
- *неопипливи признанија.*

Неопипливите признанија се оние кои во себе го вклучуваат личното задоволство, чувството на достигнување и учествување во нешто важно, лична контрола над сопствената работа и чувство дека сопствената работа е ценета и е признаена.

Опипливите признанија се од материјална природа, а тука спаѓаат платата, промоцијата, бонусите, бенефициите и така натаму.

Доколку и понатаму постои мал сомнеж за воведување на менаџмент на перформансите во организацијата, во овој дел ќе бидат дадени и одговори, со цел да се отстранат и тие последни сомнежи. Во овој дел се опишуваат добрите одлики на менаџментот на перформанси кои можеби се и веќе споменати, но овој пат на малку пократок начин. Прашањето кое овде се поставува гласи: „Зошто да се воведат менаџмент на перформанси?“. На тоа прашање постојат неколку одговори. Основниот принцип е дека сите вработени во организацијата е сите вработени во организацијата да постигнат успех и да го подобрат квалитетот на своето работење.²⁴

Со цел за да се случи тоа, менаџерот и вработениот мора да работат заедно на комуникацискиот процес, за да можат да се идентификуваат бариерите до успехот (кои доаѓаат од страна на вработените, или од самиот систем на работа), и заедно да изготват планови за да се совладаат, односно за да се надминат тие евентуални бариери.

Понатаму, напоменато е на кој начин се дефинираат целите и зошто е важно да се одржи таквиот начин кај менаџирањето со перформансите. Предноста на таквиот начин на поставување на целите остава траг на вработените. Поголемиот дел од вработените одговараат дека имаат јасно дефинирани и образложени цели. Дефинирањето на целите на вработениот преку јасни описи на работните места, на него делува позитивно и мотивирачки.²⁵

Покрај јасните цели кои добро влијаат на вработениот, вработените можат да се издвојат и да го покажат своето знаење и заложби на работа. Сознанието дека секој нивен чекор е следен, ги мотивира што подобро да ги извршуваат

²³ Krakar, Tomić, *Performance management*, 69.

²⁴ Leete, *Wage equity and employee motivation in nonprofit and for-profit organisations*, 423-446.

²⁵ Pink, *Drive: The surprising truth about workplace motivation*, 94.

своите работни задачи. Преку работите кои ги извршуваат, на вработените треба да им се даде малку повеќе простор, за да можат оние кои имаат повисоки цели да се издвојат од просечните работници.

Констатацијата дека надредениот верува повеќе во својот вработен оди во насока дека вработениот ќе понуди решенија на некои проблеми кои ќе ги изненади сите со кои вработениот работи. Важна одлика на менаџментот на перформанси е и поттикнувањето на самостојноста во работењето, креативноста, стекнувањето на работните навики.²⁶

Евалуацијата на вработените, исто така претставува позитивна работа кај менаџментот на перформансите. Ситуацијата во која вработениот знае дека неговата работе се мери и се надгледува според поставените хипотези, а не дека се проценува според сопствените интереси на менаџерите, вработениот е со уверување дека менаџерот е непристрасен и праведен.

Бидејќи с е подредено на вработениот и за подобрувањето на неговите перформанси, важна и неизоставна работа е и неговата плата. Со воведувањето на менаџментот на перформанси, вработените би требало да добијат чувство поради кое имаат примања кои им ги одредил менаџментот, потребно е да се мисли на сите подеднакво, а оние кои заслужуваат повеќе, да се наградат. Важно е, сите останати да видат зошто е некој награден, со што и на нив, тоа им била дополнителна мотивација. Преку менаџментот на перформанси, сите би требало да сфатат, според своите перформанси, дали нивните примања се во согласност со извршената работа.

Поради тие факти, на менаџментот му е олеснета работата, за да може преку просечните оценки на вработените на поединечни задачи да процени дали вработениот заслужува повеќе, помалку или токму онолку колку моментално добива.

Сите набројани факти се позитивна страна на менаџментот на перформанси.

На организацијата која ќе се одлучи за воведување, односно за имплементација на менаџментот на перформанси, не ѝ се предвидува ништо друго освен успех.²⁷

3. Ефикасност на организацијата

Организациите се составен дел на цивилизацијата. Современото општество може да се набљудува како организација. Организациите настанале од потребите на луѓето за да ги задоволат различните потреби. Секоја организација мора да има: цели, цел за своето постоење, луѓе како најважен елемент, ресурси кои членовите ќе ги користат, активности кои мораат да бидат структурирани, управувани, односно менаџмент кој што ќе ги насочува сите елементи кон

²⁶ Leete, *Wage equity and employee motivation in nonprofit and for-profit organisations*, 423-446.

²⁷ Pink, *Drive: The surprising truth about workplace motivation*, 95.

поставените цели.²⁸

Ефикасноста и ефективноста се од суштинско значење за анализирање на успешноста на претпријатието и заедно со продуктивноста, претставуваат основни показатели за успешноста на организацијата. Произлегуваат од основниот економски принцип Mini-Max Principle. Станува збор за концепти кои во себе содржат и поврзуваат цели на претпријатието, како и ресурси кои претпријатието ги користи за работа, со цел за реализација на своите поставени цели. Значителен придонес во разликувањето помеѓу ефективноста и ефикасноста дал големиот светски експерт за управување (менаџмент) Питер Дракер.

Питер Дракер истакнува дека задача на секое управување е да го прави она што е посакувано и возможно, а потоа да управува по пат на целните ориентации. Тој нагласува дека самата организација не е механички збир на фактори во работењето. Секоја организација, секогаш има еден вистински фактор без кој не може да се замисли функционирањето, а тоа се луѓето.²⁹

Ефикасноста е барање, во организацијата да се остварат поставените цели, со најмалку користење на расположивите ресурси, односно со највисоко ниво на рационалност на нивната употреба. Тоа е способност на организацијата за да се минимизираат средствата кои се потребни за остварување на организациските задачи. Ефикасноста е принцип за да се работат работите на вистински начин. Ефикасна е онаа организација која постигнува аутпути сразмерно со инпутите, односно ако успее да ги минимизира средствата кои се потребни за остварување на целите на организацијата.

Ефикасноста предизвикува делотворност во извршувањето на економските процеси на претпријатието за што подобро ги изврши зададените работи и работни задачи. Колку што е потребна помала количина на ресурси за да се остварат одредени резултати, односно со што помалку ресурси се остваруваат поголеми деловни резултати, до толку ефикасноста на претпријатието ќе биде поголема, а важи и обратно.

Факторите со кои е детерминирана ефикасноста на економската политика се реалноста на целите, усогласеност на целите и инструментите, координација на самите инструменти, избор на најефикасните инструменти, навременост во превземањето на соодветни мерки и избор на самите инструменти.³⁰

²⁸ Jeremy, Player, *Beyond performance management*, 79.

²⁹ Ibid, 79-80.

³⁰ Kraimer, Wayne, Liden & Sparrowe, *The role of job security in understanding the relationship between employees' perceptions of temporary workers and employees' performance*, 389-398.

3.1. Деловна ефикасност

Деловната ефикасност е барање за да се извршуваат задачите со што е можно пониски трошоци. Во организационите системи се произведува, се пружаат услуги и се извршуваат целисходни дејности. Секоја организација има свои производ, без разлика за која станува збор, односно дали се говори за туристичка, здравствена, воена и слично. Менаџментот на сите наведени (и останати) организации мора да ги извршува работите и работните задачи така што ќе користи помалку ресурси, а со цел да оствари поголем ефект.

Подобрувањето на ефикасноста мошне често има за последица значително заштеди и намалување на трошоците, а тоа е најчесто цитирана цел за воведување на е-работењето. Можностите за поврзување без никакви ограничувања во голема мера ги намалува трошоците за комуникација и координација при извршувањето на заедничките деловни трансакции. Со тоа се заобиколува една цела низа од посредници во работата која во класичниот начин на деловното работење воделе сметка за тековите на информации и добра во синџирот на набавка.³¹

Како модерно средство за постигнување на што поголема ефикасност во работењето, се врши воведување на профитна децентрализација, која се состои во целисходно дезагрегирање на претпријатијата во одреден број на автономни организациони подсистеми, кои самостојно го водат своето работење и се одговорни за резултатите кои се остваруваат при самото работење.³²

Јапонскиот стил на менаџмент, внесува потполно нови идеи за управување и одлучување, и со самото тоа и условување на ефикасноста на највисоко ниво. Најважниот принцип на јапонскиот менаџмент е да се собира мудрост од луѓето кои работат во самата компанија и користејќи го сето собрано, да се создава силата на компанијата. За да може таа собрана и акумулирана мудрост да биде употреблива на работа, сите вработени мораат да имаат соодветни способности да ја применат својата мудрост, новите идеи, а системот мора да биде така концепиран, за да може да ги мотивира вработените за да ја извлечат на површина и потоа да ја користат таа мудрост и памет искажана преку нови предлози, подобрување на работењето и условите во целина. Кај собирањето на предлози и идеи од страна на вработените, создаден е еден цел систем за средување и користење на тие предлози, кој е познат како „круг за контрола на квалитетот – QC“, со постоење на други видови на пракса кои се насочени кон собирање и користење на овие колективни памети и умови. Општата цел на јапонскиот менаџмент е да се создаде доверба помеѓу работењето и менаџментот, што претставува еден од клучевите за претприемништво на работникот и за создавање на добри односи помеѓу нив и управата, односно менаџментот на

³¹ Kraimer, Wayne, Liden & Sparrowe, *The role of job security in understanding the relationship between employees' perceptions of temporary workers and employees' performance*, 389-398.

³² Ibid, 389-398.

организацијата, односно претпријатието или компанијата во целина.³³

3.2. Алокативна ефикасност

Алокативната ефикасност е барање, или потреба за расположливите ресурси на макро ниво, соодветно да се алоцираат кон оние општествени сегменти кои му се неопходни на самото општество.

Алокативната ефикасност е присутна во секоја организација. Таа произлегува од ставот дека секој дел од организационите системи треба да има онолку ресурси колку што е потребно. Вишокот од ресурси, често создава недостаток кај другите делови од организацијата, но и го оптеретува логистичкиот план и ги зголемува трошоците за функционирање на организацијата.

Одредена доминантна компанија го стекнува и задржува своето пазарно учество преку успешно учество во конкурентскиот пазарен процес на откривање и на прилагодување, и како последица на нејзината способност за пазарно координирање, доминантната компанија напредува побрзо за разлика од своите конкуренти и се стекнува со подоминантна позиција на пазарот, иако истата можеби ќе биде само привремена. Ресурсите се алоцираат ефикасно во конкурентска рамнотежа само затоа што компаниите, во отсуство на неизвесност, мораат цените да ги израмнуваат со маргиналните трошоци. Доминантната фирма, на друга страна, може да одредува цени поголеми (или помали) од маргиналните трошоци.³⁴

На ефикасната алокација на ресурсите, во голема мера влијае и државата. Постојат два основни економски модели: англосаксонски и германско-јапонски. Двата модели тежнеат кон максимална ефикасност при алокација на ресурсите, а како главен инструмент на економската регулација го истакнуваат пазарот.

До алокативна ефикасност (парето ефикасност) доаѓа кога нема начини за реорганизација на производството или потрошувачката, за да се зголеми задоволството на едно лице, а со тоа да се намали задоволството кај другите.

Самиот пазар ќе биде алокативно ефикасен доколку покрај ограничените ресурси на компанијата се произведува точната количина на роба за вистинските купувачи по вистинска цена. Оттука алокативно ефикасен пазар е оној пазар на кој не постојат имперфекции, односно пазарни грешки. Тоа се случува тогаш кога компаниите произведуваат според равенката $P = MC$, односно кога цената е еднаква на маргиналниот трошок.³⁵

3.3. Дистрибутивна ефикасност

Дистрибутивна ефикасност е потреба за производот од организациските системи да се дистрибуира до општествената заедница во согласност со потребите и во согласност со економските сили на општеството.

³³ Ibid, 389-398.

³⁴ Curado, *Organisational learning and organisational design*, 25-48.

³⁵ Ibid, 25-48.

Ефикасноста подразбира дека ресурсите ќе бидат искористени на начин преку кој потрошувачите најмногу ги вреднуваат. Доколку тие ги поддржат промените за дизајнот на автомобилот, на пример, тогаш тоа е употреба на ресурси која е корисна.³⁶

3.4. Економска ефикасност

Економската ефикасност се набљудува како однос на трошоците и остварените вредности. Универзално начело кое владее во економијата е да се остварат максимални резултати со минимални вложувања (O/I) max.

Најголема ефикасност се постигнува кога факторите на производство ќе можат брзо да се преориентираат.

Економската ефикасност се толкува во литературата на повеќе начини, и тоа, најчесто како:³⁷

- Ниво на економска организација при кое веќе не е можно да се остварат било какви промени во корист на некое лице, а да не се влоши положбата на некое друго лице или група на лица;
- Оптимален однос помеѓу трошоците на ретките ресурси и произведена стока и услуги настанати преку употреба на тие ресурси;
- Пеоизводство на стоки и услуги за одредена вредност со најмали трошоци за ресурси;
- Отсуство на загуби или такво користење на економските ресурси при кое се постигнуваат максимално можно ниво на производството при дадени трошоци и технологија.

Теоријата на економска ефикасност ги формулира принципите со чие спроведување оптимално се остваруваат економските цели на производителите, понатаму, се конкретизираат економските принципи во економски комплекси и се формулираат модели како мерни инструменти.

За реално да се изрази економската ефикасност на моделите, потребно е истите да содржат елементи на имаментни институти, односно категории на пазарна економија и елементи кои составени во однос, го одразуваат остварувањето на економските цели не претпријатието.³⁸

Со остварување на економските цели на претпријатието, во кое спаѓаат максималната добивка, максималната стапка на добивка, максимално можниот економски раст и развој на претпријатието, се доаѓа до алгоритми на теоријата за економска ефикасност.

³⁶ Ibid, 25-48.

³⁷ Cascio, *Managing Human Resources: Productivity, Quality of Work Life, Profits*, 144.

³⁸ Curado, *Organisational learning and organisational design*, 25-48.

3.5. Технолошка ефикасност

Технолошката ефикасност ја мери реализацијата на работите по единица употребени фактори, изразени во нивните физички големини. На пример, производството на енергија се мери преку количина на употребливи ресурси по единица произведена енергија.

Технолошката ефикасност подразбира одговор на прашањето како да се произведен екое одредено добро со најмали трошоци на малките ресурси, преку нивна потполна ангажираност. Тесно е поврзана со т.н. Парето оптимумот, кој постои тогаш кога нема можности за да се оствари подобрување на положбата на некој субјект без влошување, односно загрозување на другите, односно на останатите субјекти. Кај Парето оптимумот, се разликуваат Парето ефикасност и Парето подобрување.³⁹

Критериумите на економската и технолошката ефикасност може да се контрадикторни, но може и да се усогласуваат едни со други. Машината може да произведе технички задоволувачки производи, но со големи трошоци кои нема да може никој да ги купи.

Ефикасноста е трансформационен процес. Таа се мери со ставање во однос на ефектите и трошоците кои настанале во врска со ефектите. Ефикасноста често се третира како интерен проблем на организацијата. Имено, се смета дека ефикасноста е последица на промените во самата организација.

Степенот на воведување на технолошка иновација зависи од два фактори:⁴⁰

1. Специфично конкурентско окружување во гранката во која припаѓа претпријатието; и
2. Степенот на иновативност на самата организација.

Технолошкиот развој, посебно современите информациски и интернет решенија, не претставува зголемен трошок, како што може да се слушне често пати. Напротив, тој е претпоставка за побрза, полесна и попродуктивна работа.

Многу јапонски компании, како своја стратегија ја истакнуваат технологијата на производство. Суштината на оваа стратегија ја сочинуваат подобрувањата во ефикасноста на производствените потенцијали и во опремата со која се заштедува на работната сила како и вложување во рационализацијата на логистичките системи.

Состојбата на пазарот бара постојано подобрување на квалитетот, помали цени и трошоци, што резултира со непрестајно, односно со континуирано усовршување на технологијата и техниката.

³⁹ Deckop, Kimberly & Blau, *Impact of variable risk preferences on the effectiveness of control by pay*, 63-80.

⁴⁰ Cascio, *Managing Human Resources: Productivity, Quality of Work Life, Profits*, 145.

Заклучок

Менаџмент на перформансите е многу повеќе од само еден годишен преглед на перформансите на вработените во организацијата. Тој претставува еден континуиран процес преку кој се поставуваат цели, се оценува напредокот и се обезбедува постојан тренинг и фидбек, за да се обезбеди сигурност дека вработените во самата организација ги исполнуваат нивните цели и целите во својата кариера кон кои се стремат.

Менаџментот, односно управувањето со перформансите во себе вклучува активности кои обезбедуваат доследно исполнување на целите на организацијата на ефективен и ефикасен начин. Менаџирањето со перформансите може да се фокусира на ефикасноста во работењето на една организација, одделение (сектор), вработен, па дури и на процесите кои се однесуваат на создавање/производство на одреден производ или услуга, како и на многу други области. Основната цел на менаџирањето на перформансите е да се промовира и да се подобри ефективност на вработените во организацијата.

Мерењето на перформансите на вработените е процес на организирано и континуирано следење на работната успешност. Основната цел е подигнување на општата организациона способност и остварување на стратешките цели. Мерењето на перформансите им помага на менаџерите при донесување на одлуки кои се поврзани со наградувањето, образованието и напредувањето во кариерата на вработените.

Воспоставувањето на соодветен менаџмент на перформанси во организациите придонесува за подобрување, односно за зголемување на ефикасноста на организацијата.

Ефикасноста, практично, претставува барање да се реализираат избраните цели, со минимално користење на постоечките ресурси, поточно со нивното рационално користење. Според некои други автори, ефективност е свртена, односно насочена кон изборот на потребите на некој бизнис или активност што ќе се реализира во иднина, додека ефикасноста ја претставува производната способност на некој бизнис, односно рационалната употреба на постоечките ресурси во таа организација.

Недостатокот во една организација, како што е непостоењето на систем во мерењето на перформансите на вработените, не само што ја намалува мотивираноста кај вработените, туку негативно влијае и на постигнувањето на ефикасност во самото работење на таа организација.

Употребата и коректноста на мерењето на перформансите на вработените, претставува нераскинлив дел од менаџирањето на човечките ресурси.

Оценувањето на перформансите на вработените се дефинира како процес на организирано и континуирано следење, вреднување, насочување и пролагодување на нивните резултати и однесувања, заради остварување на организационите цели, кое се базира на соодветни критериуми, методи и

системи за процена. Како критериуми во оценување на перформансите може да бидат вештините на вработените, способностите, личните карактеристики, одговорностите, однесувањето како и резултатите кои ги остваруваат.

Генералниот заклучок е дека преку добриот менаџмент на перформанси, се унапредува и ефикасноста во самото работење на организацијата, факт кој што треба да го следи секој менаџмент, доколку се стреми кон постигнување на поставените цели во работењето на организацијата со која менаџира.

Користена литература

- [1] Armstrong, Michael. (2009). *Handbook of Human Resource Management Practice*. 11th Edition. London: Kogan Page.
- [2] Armstrong, Michael. (2010). *A handbook of employees reward management and practice* (3rd ed.). UK: Kogan Page Publishers.
- [3] Bourne, Mike, John Mills, Mark Wilcox M, Andy Neely, Ken Platts. (2000). “Designing, implementing and updating performance measurement systems”, *International Journal of Operations & Production Management* 20, no. 7:58-96.
- [4] Carrell, Michael, Norbert Elbert, & Robert Hatfield. (2000). *Human Resource Management: strategies for Managing a Diverse and Global Workforce* (sixth Edition). London: Dryden Press-a division of Harcourt College Publishers.
- [5] Cascio, Wayne. (2003). *Managing Human Resources: Productivity, Quality of Work Life, Profits*. (6. Izd.). New York: McGraw-Hill/Irwin.
- [6] Curado, Carla. (2006). *Organisational learning and organisational design*. The Learning Organization 13, no.1: 25-48
- [7] Deckop, John, Kimberly Merriman & Gary Blau. (2004). “Impact of variable risk preferences on the effectiveness of control by pay”. *Journal of Occupational and Organizational Psychology* vol. 77: 63-80.
- [8] Gerrish, Ed. (2015). “The Impact of Performance Management on Performance in Public Organizations: A Meta-Analysis.” *Public Administration Review*, 76(1):48–66.
- [9] Hope, Jeremy, & Steve Player. (2012). *Beyond performance management*, Boston Mass: Harvard Business Review Press.
- [10] Krakar, Z., Tomić Rotin, S., (2010). *Performance management*, Cambridge University Press
- [11] Kraimer, M. L., Wayne, S. J., Liden, R. C. & Sparrowe, R. T. (2005). The role of job security in understanding the relationship between employees’ perceptions of temporary workers and employees’ performance. *Journal of Applied Psychology*, 90 (2), 389-398.
- [12] Leete, Laura. (2000). “Wage equity and employee motivation in nonprofit and for-profit organisations”. *Journal of Economic Behaviour & Organisation* 43: 423-446.
- [13] McGregor, Jena. (2009). “Performance Review Takes a Page from Facebook”, *Business Week*, 12 March: 89-132.

- [14] Pink, Daniel. (2009). *Drive: The surprising truth about workplace motivation*. New York: Riverhead Books.
- [15] Postuma, Richard & Michael Campion. (2008). "Twenty best practices for just performance reviews". *Compensation & Benefits Review*, January–February 2008: 47–55.
- [16] Ryan, Richard & Edward Deci. (2000). "Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being". *American Psychologist* 55: 68–78.
- [17] Sean, John. (2007). *Performance Management, MTD Training Managing*, Port Melbourne, Cambridge University Press.
- [18] Sillup, George P, & Ronald Klimberg. (2010). "Assessing the ethics of implementing performance appraisal systems". *Journal of Management Development* 29, no. 1: 41.
- [19] Šusnjar, Štangl Gizela, & Bojan Leković. (2009). "Performance-based pay in human resources development". *Strategic Management* 14 no.3: 1-14.
- [20] Wall Andre. (2007). *Strategic performance management- managerial approach and behavioral approach*. New York: Palgrave Macmillan.
- [21] Zaffron, Logan, Steve, David. (2009). *Performance Management: The Three Laws of Performance: Rewriting the Future of Your Organization and Your Life* (1st ed.). New York: McGraw-Hill/Irwin.

ЕВОЛУЦИЈА И РАЗВОЈ – ФИАТ ПАРИ НАСПРОТИ КРИПТОВАЛУТИ

Марија Гогова Самоников¹, Марија Иванова²

¹ Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
marija.gogova@ugd.edu.mk

² Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
Marija.083763@student.ugd.edu.mk

Апстракт. Парите се општоприфатено средство за размена, односно законско платежно средство, издадено од страна на владата и централната банка. Тие имаат своја физичка форма и се сметаат за соодветно средство за размена, за пресметка и за складирање на вредност.

Криптовалутите се дигитални децентрализирани валути кои се издадени и контролирани од мрежа на компјутери. Тие немаат своја физичка форма и не се прифатени како законско средство за плаќање, иако дел од поголемите компании прифаќаат плаќање со криптовалути.

Овој труд ја прикажува еволуцијата на парите од стокковна размена, па сè до фиат парите и појавата и развојот на криптовалутите, како и нивните меѓусебни сличности и разлики, предности и недостатоци.

Клучни зборови: *пари, фиат пари, криптовалути, децентрализирани финансии*

EVOLUTION AND DEVELOPMENT – FIAT MONEY VERSUS CRYPTOCURRENCIES

Marija Gogova Samonikov¹, Marija Ivanova²

Faculty of Economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia
marija.gogova@ugd.edu.mk

Abstract. Money is a generally accepted means of exchange, i.e. legal tender, issued by the government and the central bank. They have their own physical form and are considered a suitable means of exchange, calculation and storage of value.

Cryptocurrencies are digital decentralized currencies that are issued and controlled by a network of computers. They do not have their own physical form and are not accepted as legal tender, although some of the larger companies accept payment with cryptocurrencies.

This paper presents the evolution of money from commodity exchange to fiat money and the emergence and development of cryptocurrencies, as well as their mutual similarities and differences, advantages and disadvantages.

Kew words: *money, fiat money, cryptocurrencies, decentralized finance*

1. Вовед

Низ историјата, парите постојано се развиваат, од примитивни форми, ковани и книжни пари, па до електронски пари и криптовалути. Фиат парите сè уште се доминантна форма на пари и се најшироко прифатени. Светот станува сè повеќе дигитален и меѓусебно поврзан, а криптовалути се следната фаза во развојот на парите.

Идејата за криптовалути започнала уште во 1980-тите, кога се барало начин да се извршуваат трансакции без вклучување на посредник, а првата криптовалута е создадена во 2008 година. Создавањето и вредноста на криптовалути се контролирани од активностите на нивните корисници, а не од свесните одлуки на централните банки или регулаторните органи. Бидејќи криптовалути не се регулирани од националните влади, тие се сметаат за алтернативни валути, односно средства за кои постојат надвор од границите на државната монетарна политика.

Парите се средство за размена, пресметковно средство и средство кое се штеди и тие мора да бидат издржливи, преносливи, ограничени во понудата и широко прифатени. Тие се засноваат на систем на доверба и се издадени и контролирани од владата и сите во општеството ги прифаќаат како платежно средство. Криптовалути исто така се засноваат на взаемна доверба, но разликата е тоа што тие се децентрализирани и сите корисници се истовремено и корисници и производители и администратори преку таканаречениот блок синџир, кој е јавно достапен и во кој се евидентирани сите трансакции.

Криптовалути нудат можности кои традиционалниот систем не може да ги понуди, а тоа е можноста криптовалути да ги потроши и прими секој, секаде, во секое време низ светот и без потреба од вклучување на посредник како што е банка или влада. Исто така, се создава можност и за оние кои немаат пристап до банкарски услуги, да се вклучат во овој систем и да бидат независни од државните или приватните банкарски субјекти при вршењето на трансакциите.

2. ПОЈАВА И РАЗВОЈ НА КРИПТОВАЛУТИТЕ

Криптовалути се појавија во 21 век и се децентрализирани дигитални валути кои користат техника за кодирање на податоци, криптографија, така што податоците не се читливи за никого без лозинка. Тие еволуираат и се приспособуваат на потребите на пазарот и потрошувачите, а промени доживува и пазарот за криптовалути кој се развива врз основа на трендовите на купување на потрошувачите и владините регулативи.

Идејата за криптовалути

Историјата на криптовалути започнала уште во 1980-тите кога тие биле наречени сајбер валути, а идејата била да се создаде валута која ќе може да се

испраќа на начин кој не бара вклучување на централизирани ентитети како што се банките. Современите криптовалути се засновани на блокчејн технологијата која служи како јавна книга на шифрирани трансакции која ја одржуваат и ажурираат илјадници луѓе ширум светот, а трансакциите се анонимни, но и јавно достапни. Блокчејн е механизам кој користи метод за шифрирање познат како криптографија и користи специфични математички алгоритми за создавање и потврдување на континуирано растечка структура на податоци на која може само да се додаваат податоци и од кои постоечките податоци не можат да се отстранат. Една од клучните предности на блокчејн технологијата е тоа што овозможува да се поедностави извршувањето на широк спектар на трансакции кои вообичаено би барале посредување од трета страна.

Блокчејн технологијата за првпат е опишана од Дејвид Чаум, американски криптограф, кој во 1980-тите создал алгоритам кој овозможува безбедна размена на информации помеѓу две страни и ги поставил основите за идните електронски трансфери на пари. Тој развил и софтвер за криптографски електронски плаќања со кој трансакциите ги направил незабележливи за владите и централните банки. Во 1998 година, софтверскиот инженер Веи Даи пишувал за дигитални псевдоними кои не можат да се следат и кои можат меѓусебно да си плаќаат со пари и да спроведуваат договори без надворешна помош. Идејата била да се елиминираат посредниците и да се овозможат трансакции кои не можат да се следат. Во 1998 година Ник Сабо го создал Bit Gold децентрализирана виртуелна валута која често се нарекува директен претходник на биткоинот.

Создавањето на биткоин (2008)

Биткоинот е првата и најпопуларна светска криптовалута која е создадена во 2008 година од страна на човек или група користејќи го псевдонимот Сатоши Накамото и кој е анонимен до денес и покрај многуте новинарски истражувања и шпекулации. Сатоши официјално започнал да работи на проектот за биткоин на 18 август 2008 година, а објавил и научен труд, во кој опишува директни трансакции помеѓу две лица без потреба да се вклучи трета страна, познато како „Белата книга на Сатоши“ и со тоа започна револуцијата на криптовалути. Во трудот биткоинот е опишан како дигитален ресурс со отворен код, кој никој не го поседува, а секој може да има удел во неговото користење и развој.

Почеток на рударењето на биткоин (2009)

Во почетокот на 2009 година, биткоинот за прв пат стана достапен за јавноста. Првите 50 биткоини беа ископани од страна на Сатоши Накамото, со што започна практиката на ископување крипто. Во првите неколку месеци немаше речиси никаква вредност и само мал број на програмери и ентузијастички учествуваа во неговиот развој и размена. Првата трансакција со биткоин се случила помеѓу Сатоши Накамото и Хал Фини, американски развивач на

софтвер, на 12 јануари 2009 година кога Сатоши му испратил 10 биткоини кои во тоа време немале речиси никаква вредност.

Први трансакции (2010)

Во првата година од постоењето, биткоинот немаше скоро никаква вредност. Во тоа време Гевин Андресен, развивач на софтвер, купил 10 000 биткоини за 50 долари и создал страница на која што донирал биткоини за забава. Најпознатата приказна е поврзана со Ласло Хаџец, развивач на софтвер кој купил две пици за 10 000 биткоини на 22 мај во 2010 година. Иако тие биткоини денес би вределе многу, Ласло не жали за таквата постапка и смета дека дал свој придонес за понатамошниот развој на криптовалути. До крајот на 2010 година се појавиле и првите јавни размени на биткоин и тој станал популарен кај луѓето кои требало да испраќаат пари преку границите без мешање на банки или влади.

Појава на нови криптовалути (2011)

Во почетокот на 2011 година дојде до поголемо прифаќање на идејата за децентрализирани валути и како резултат на успехот на биткоинот започнаа да се појавуваат нови криптовалути. Овие нови валути беа алтернативи на постоечката криптовалута Биткоин, па поради тоа беа познати како алткоини. Едни од првите алткоини беа Namecoin и Litecoin кои нудат подобрувања во однос на Биткоинот, во поглед на поголема брзина, подобрена анонимност и слично. Лајткоинот некои го сметаат за сребро, додека Биткоинот го сметаат за злато. Во јануари 2013 година цената на еден биткоин за прв пат надмина 1 000 долари.

Појава на измамници со криптовалути (2014)

Анонимноста и децентрализација, кои се карактеристични за криптовалути, создаваат можности за хакерите и измамниците бидејќи е невозможно да се следат. Голем број на поединци или групи, искористувајќи ги карактеристиките на криптовалути, успеале да присвојат големи суми на пари. Најголемата светска берза за биткоини Mt.Gox во 2014 година пропадна и прогласи банкрот откако изгуби 850 000 биткоини, а извршниот директор бил приведен и обвинет дека ги присвоил биткоините и ги префрлил на своја сметка.

Појавата на Етериум (2015)

Во 2015 година беше лансиран проектот Ethereum кој претставува децентрализиран блокчејн со отворен код и се смета за најголем конкурент на Биткоинот, бидејќи нуди поголеми можности, паметни договори, децентрализирани апликации, побрзи трансакции и новите блокови кај Етериум се создаваат на секои 12 секунди, а на Биткоин на секои 10 минути.

Застапеност на иницијалните понуди на монети (2016)

Популарноста на Етериум доведе до појава на иницијалните понуди на монети, кај кои на инвеститорите им се нудат нови монети, на ист начин како што се нудат новоиздадените акции на инвеститорите кај иницијалната јавна понуда. Компанијата која сака да собере пари за да создаде нова монета, апликација или услуга може да користи иницијална понуда на монети како начин за собирање на средствата. Кај иницијалната понуда на монети не се стекнува сопственички удел во компанијата и инвеститорите се обложуваат дека моментално безвредната валута подоцна ќе се зголеми во вредност.

2.1. Најтрговани криптовалути во 2022 година**1) Bitcoin**

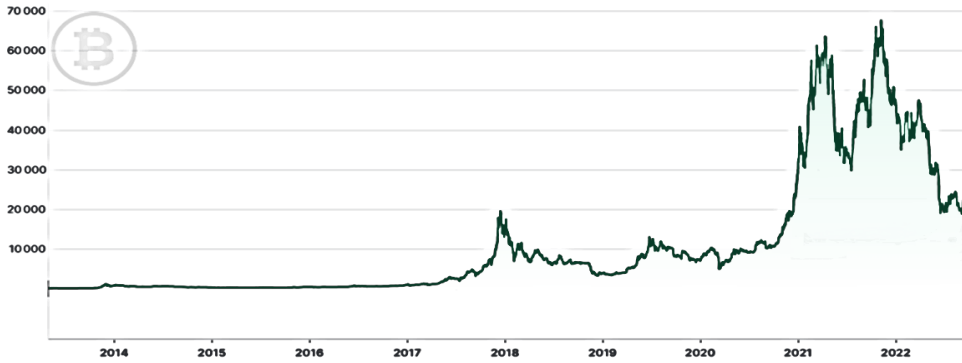
Bitcoin (BTC) е прва и најтргована криптовалута која е создадена во 2008 година од страна на анонимен човек или група, користејќи го псевдонимот Сатоши Накамото. Биткоинот има пазарна капитализација од 362.5 милијарди долари и е најшироко користената криптовалута во светот. Биткоинот е директно конвертибилен во фиат валута и е една од најлесните монети за претворање во фиат валута. Со цел да се спречи инфлација, Биткоинот има програмиран лимит од 21 милион Биткоини и секој нов биткоин се произведува на секои 10 минути, според однапред утврдена динамика врз која не може да влијае ниту еден учесник во мрежата. Секоја направена трансакција со биткоин се евидентира во јавна книга (блокчејн) која е достапна за секого и содржи информации за датум, време, вкупна вредност, купувач и продавач и единствен код за идентификација на размената. Рударењето на биткоин е процес на додавање на нови трансакции во блок-синџирот. Луѓето кои “рударат” биткоин користат огромна количина на компјутерска моќ и електрична енергија за решавање математички загатки со кои ги потврдуваат трансакциите и за тоа се наградени со нови монети.

Мрежата на Биткоин користи стратегија за дистрибуција на монети позната како „преполовување на биткоин“, со која се осигурува дека количината на биткоин која се создава ќе се намалува со текот на времето. Преполовувањето се случува на секои 210 000 блокови, односно на секои 4 години. Кога биткоинот првпат бил лансиран во 2009 година, секој успешен „рудар“ добивал по 50 биткоини како награда, а во 2021 година наградата е 6,25 биткоини. Следното преполовување се очекува да се случи во 2025 година и наградата би била 3,125 биткоини. Во 2022 година има над 19 милиони Биткоини во оптек, што значи дека преостануваат уште 2 милиони биткоини. Овој процес ќе продолжи се додека не се ископаат сите монети, а земајќи го во предвид принципот на преполовување и останатите фактори, се проценува дека последниот биткоин ќе биде ископиран околу 2140 година. Биткоинот може да се подели на помали единици кои се познати како „сатоши“ (до 8 децимални места) и многу

познати компании прифаќаат плаќање со оваа валута и луѓето го користат како алтернативна инвестиција, покрај акции и обврзници, за диверзификација на портфолиото.

Ел Салвадор е првата земја што официјално го усвои Биткоин како законско платежно средство во септември 2021 година, а тоа го имплементираше претседателот Наиб Букеле. Од 1892 до 2001 година, официјалната валута на Ел Салвадор се нарекувала колон. Од 2001 како официјално платежно средство е прифатен американскиот долар, а од 2022 година е прифатен и Биткоинот. Процесот започнал уште во 2019 година кога анонимен американски донатор испратил над 100 000 долари во криптовалути на невладината организација, која била наменета за социјалните програми. Невладината организација започнала да ги убедува луѓето и бизнисите да користат криптовалути. Владата со цел да ги поттикне луѓето да користат биткоин креирала апликација за размена на биткоин за долари без да се наплаќа провизија. Исто така, секој кој ќе ја преземе апликацијата добивал подарок 30 долари во биткоин, кои може да ги искористи на било кој начин. Претседателот на Ел Салвадор планирал да создаде биткоин град кој ќе биде ослободен од даноци и кој ќе биде лоциран во близина на вулканска зона, а енергијата од вулканите да се користи за производство на електрична енергија која ќе биде користена за копање на криптовалути и за напојување на градот. Имплементацијата на биткоинот како платежно средство имала недостатоци бидејќи луѓето не биле доволно едуцирани, голем дел од луѓето не знаеле што е биткоин и голем дел од популацијата немала пристап до интернет. Во 2022 година, една година по прифаќањето на биткоинот како платежно средство, е утврдено дека само 20% од населението ја користи апликацијата за трансакции со биткоин, над 40% од населението само ја преземало апликацијата за да го добие бонусот од 30 долари, а само 20% од компаниите го прифаќале биткоинот како валута. Владата на претседателот Букеле потрошила 100 милиони долари за биткоини, кои сега вредат помалку од 50 милиони долари бидејќи во септември 2021 година цената на биткоинот беше околу 45 000 долари, а неговата цена во септември 2022 година изнесува околу 19 000 долари.

Кога биткоинот започна да се тргува во почетокот на 2010 година, неговата цена изнесуваше 0,06 долари, а својот врв го достигна во ноември 2021 година кога изнесуваше 68 649 долари. Се претпоставува дека овој раст е поради најавата на компанијата Tesla, производител на електрични автомобили, дека купила 1,5 милијарди американски долари во биткоин и дека планира да овозможи клиентите да плаќаат и со биткоин. Во крајот на септември 2022 година, цената на биткоинот се движи околу 19 000 долари.

Графикон 1: Движење на цената на Биткоин од 2013 до 2022 година (во долари)

Извор: coinmarketcap.com

2) Ethereum

Ethereum (ETH) бил замислен уште во 2013 година од страна на програмерот Виталик Бутерин, а во 2015 година стана достапен за јавноста и е втората најпопуларна криптовалута. Целта на проектот е да се создаде децентрализиран пакет на финансиски производи до кои секој ќе има слободен пристап, без разлика на националност, етничка припадност или вера. Ова им овозможува на оние кои се наоѓаат во земји без државна инфраструктура и институции, да добијат пристап до банкарски сметки, заеми, осигурување или разни други финансиски производи. Етериумот е децентрализирана платформа која овозможува извршување на паметни договори кои автоматски се извршуваат ако се исполнети условите онака како што е програмирано, без можност за прекин, измама или мешање од трета страна. Проектот овозможува и градење на дигитални децентрализирани апликации за деловна или лична употреба, кои обезбедуваат широк спектар на финансиски услуги без потреба од типични финансиски посредници како брокери, берзи или банки.

Главната криптовалута се нарекува Етер и е награда за рударите во системот на доказ за работа кои додаваат нови блокови на блокчејнот. Етерот е директно конвертибилен во фиат валута и е прифатен како средство за плаќање од поголем број на трговци. Вкупното количество на монети не е ограничено и се менува и расте во зависност од побарувачката, а голем дел од Етерот бил претходно миниран и продаден, пред официјално да биде лансиран во јавноста, со цел да се покријат трошоците за развој и да се финансира фондацијата.

За да го направат Етериум енергетски поефикасен, програмерите уште од 2017 година работат на премин од систем на доказ за работа кон систем на доказ за удел, а новата мрежа ќе биде позната како Ethereum 2.0. Во системот

на доказ за работа, т.н. „рудари“ се натпреваруваат помеѓу себе за да решат тешки математички задачи со цел да ги потврдат трансакциите преку нивните компјутери, а веројатноста за додавање блокови на блок-синџирот зависи од компјутерската моќ и оној кој прв ќе ја реши зачата добива награда во вид на криптовалута. Најголем недостаток на овој систем е тоа што троши многу голема количина на електрична енергија. Кај системот на доказ за удел сопствениците на криптовалута ги вложуваат своите монети и тоа им дава право да ги потврдуваат трансакциите и да додаваат нови блокови на блокчејнот. Учесниците наречени валидатори, не треба да користат голема количина компјутерска моќ бидејќи се избрани по случаен избор и не се натпреваруваат меѓу себе. Оние кои имаат повеќе криптовалути, имаат поголема веројатност да бидат избрани и да освојат награда. Преминот од системот на доказ за работа во систем на доказ за удел, познат како „Спојување“, се очекува да има и дефлациски ефект врз цената на Етериумот, односно со „заклучување“ на монетите, понудата ќе биде вештачки намалена и ќе дојде до зголемување на цената. Процесот на „Спојување“ заврши на 15 септември 2022 година и ги замени компјутерите што трошат многу енергија, со енергетски поефикасно решение кое ги користи монетите Етер.

Пред спојувањето, цената на Етериум се движеше околу 1600 долари, а по спојувањето неговата цена падна на 1400 долари, а на крајот на септември 2022 година цената се движи околу 1300 долари. Цената на Етериумот својот врв го достигна во ноември 2021 година кога изнесуваше 4800 долари.

Според првичните информации, количината на електрична енергија што се троши ширум светот за одржување на блокчејнот на Етериум паднала за 99,99% и наместо 23 милиони MWh годишно, сега троши само 2 600 MWh. Се намали и вкупната глобална потрошувачка на електрична енергија за 0,2% и наместо да се троши 200 kWh електрична енергија за една трансакција, сега се потребни само 0,03 kWh. Блокчејнот на Етериум сега има капацитет за спроведување и до 100.000 трансакции во секунда, а брзината на извршување на една трансакција од 14 секунди, се намали на 12 секунди.

Графикон 2: Движење на цената на Етериум од 2015 до 2022 година (во долари)



Извор: coinmarketcap.com

3) Tether

Tether (USDT) е создаден од страна на компанијата Tether во јули 2014 година, а од почетокот на 2015 година започнал да се тргува. Тетер е блокчејн платформа која е дизајнирана за да ја олесни дигиталната употреба на фиат валутите, има помодерен пристап кон парите и на клиентите им нуди можност да вршат трансакции со традиционалните валути преку блокчејн, избегнувајќи ја нестабилноста и сложеноста својствени за дигиталните валути. Тетер е прва и една од најпопуларните криптовалути наречени стабилни валути, кои имаат за цел да ја поврзат нивната вредност со вредноста на некоја традиционална валута и имаат фиксна вредност во однос на таа валута, за да ја намалат нестабилноста и да ја одржат својата цена стабилна. Вредноста на Тетер е поврзана со американскиот долар, што значи дека еден Тетер секогаш ќе има вредност еднаква или многу блиска до 1 долар, а компанијата одржува резерви на средства од 1 долар за секоја издадена единица Тетер. Ако корисникот депонира 100 долари во резервата на Tether, тогаш тој ќе добие 100 Тетер монети, а кога подоцна ќе го замени Тетерот за фиат пари, монетите се уништуваат и се отстрануваат од оптек. На тој начин, цената на Тетер е стабилна и конзистентна и тоа ги привлекува инвеститорите кои сакаат да ја избегнат нестабилноста типична за криптовалути. Тетер го пополнува јазот помеѓу криптовалути и фиат валутите и обезбедувајќи стабилност, инвеститорите можат да имаат дигитално средство слично на фиат валута и со леснотија да тргуваат со други валути на крипто пазарите, со минимални трошоци. Постојат шпекулации дека Тетер не е 100% поддржан со резерви, има голем број на тужби и платени казни, а од септември 2022 година се бара од компанијата да изготви документација со која ќе докаже дека Тетерот е целосно поддржан со резерви.

4) XRP (Ripple)

XRP (Ripple) е криптовалута која е развиена и издадена во 2012 година од страна на компанијата Ripple, со цел да се подобри ефикасноста на прекуграничните плаќања во банкарскиот сектор и да им овозможи да ги извршуваат прекуграничните плаќања многу побрзо и поевтино. Ripple претставува замена за SWIFT и е систем за бруто порамнување, размена на валути и мрежа за дознаки во реално време и овозможува безбедни, моментални и речиси бесплатни глобални финансиски трансакции, без потреба од посредник. Мрежата на Ripple е користена од страна на Банката на Америка и некои поголеми финансиски институции и претпријатија. Ripple подобрува некои од недостатоците на традиционалните банки и може да се извршат 1 500 трансакции во секунда, трансакциите се извршуваат за 3-5 секунди и трошат помалку енергија, а надоместоците се минимални и чинат околу 0,0002 долари по трансакција, а плаќањата се испраќаат и примаат во локална валута.

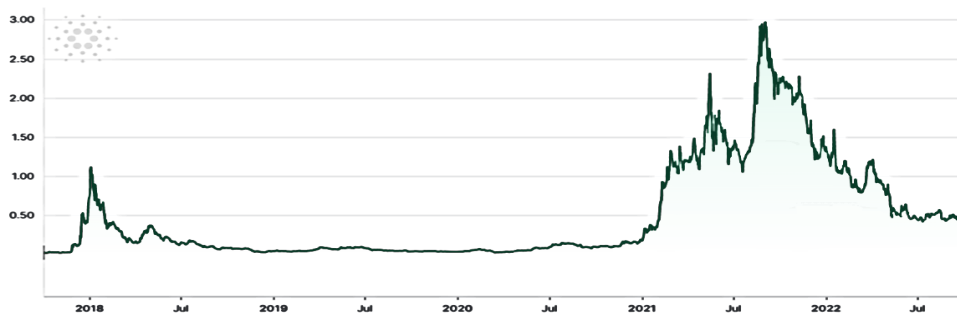
Главната криптовалута која се користи на мрежата е XRP, а вкупната понуда на XRP (100 милијарди единици) е претходно целосно минирана (создадена), а потоа периодично се пуштаат монетите во јавност. Компанијата Ripple поседува дел од вкупната понуда на XRP за да и помогне да расте и да биде успешна со текот на времето, другиот дел се чува во резерва за редовно ослободување на пазарот преку продажба, а моментално има 49,9 милијарди токени во оптек. XRP е директно конвертибилна во фиат валути и е прифатена како средство за плаќање од поголем број на онлајн трговци. Во септември 2022 година цената се движи околу 0,45 долари, а својот врв го достигна во јануари 2018 година кога изнесуваше 3,37 долари.

5) Cardano (ADA)

Cardano (ADA) е криптовалута која започна да се развива во 2015 година, а официјално беше пуштена во јавноста во 2017 година, од страна на Чарлс Хоскинсон, ко-основач на Ethereum кој го напуштил проектот. Кардано е првата блокчејн платформа која настанала со примена на научна филозофија и голема количина на академски истражувања и е развиена од страна на инженери, математичари, научници, деловни професионалци и експерти од областа на блокчејн и криптографија. Целта на проектот Кардано е да биде светски финансиски оперативен систем кој ќе обезбеди децентрализација, заштеда на енергија, мрежна безбедност, водење на паметни договори и развој на децентрализирани финансиски апликации. Основната криптовалута на блокчејнот е наречена АДА и е именувана по Ада Лавлејс, првиот компјутерски програмер во светот. АДА е директно конвертибилна во фиат валута и е прва валута која е целосно заснована на научни и математички принципи и дизајнирана од експерти. Вкупната понуда на АДА изнесува 45 милијарди монети, а добар дел од нив биле минирани (создадени) и продадени за да се платат трошоците за развој пред монетата да биде лансирана во јавноста.

Оваа платформа го користи системот за доказ на удел кој го забрзува времето за извршување на трансакцијата и ја намалува потрошувачката на електрична енергија. Се користи мрежа на валидатори кои ја вложуваат сопствената АДА и ја потврдуваат точноста на трансакцијата пред да се додаде во блокчејнот. Мрежата го избира победникот врз основа на износот на АДА што секој валидатор го поседува и ги наградува учесниците кои најмногу инвестирале, пропорционално на влогот на секој валидатор. Последните фази на проектот треба допрва да се имплементираат и се насочени кон користење на АДА за да им овозможи на имателите да гласаат за промени и надградби на платформата. Кога ќе се предлага некоја нова промена или развој, сопствениците на АДА можат да гласаат и секој ќе има збор во нејзиниот развој.

Графикон 3: Движење на цената на АДА во период од 2017 до 2022 година (во долари)



Извор: coinmarketcap.com

Во септември 2021 година АДА ја достигна својата најголема вредност и изнесуваше 3,10 долари, по изјавата на извршниот директор на Тесла, Илон Маск, дека компанијата ќе се насочи кон „зелените“ криптовалути кои се насочени кон заштеда на енергија. Во септември 2022 година, цената на АДА се движи околу 0,45 долари.

6) Solana

Solana е лансирана во 2020 година за да помогне во користењето на децентрализираните финансии, децентрализираните апликации и паметните договори, преку брзо и безбедно процесирање на трансакциите. Оваа криптовалута го користи механизмот на доказ за удел и е еден од конкурентите на Ethereum со можност за обработка на над 50 000 трансакции во секунда. Кога беше лансирана во 2020 година, цената започна од 0,77 долари, а на крајот на септември 2022 година цената се движи околу 33 долари.

7) Dogecoin

Dogecoin е криптовалута која е создадена како шега во 2013 година и е инспирирана од Shiba Inu, раса на ловечки кучиња од Јапонија. Кај оваа валута не постои ограничување на вкупната понуда на монети и таа е прифатена како платежно средство од некои поголеми компании. На крајот на септември 2022 година, пазарната капитализација на Dogecoin изнесува околу 8,4 милијарди долари, што ја прави 10-та по големина криптовалута, а нејзината цена се движи околу 0,06 долари. Поради преминот на Ethereum од доказ за работа на доказ за удел, Dogecoin го зазема второто место на најголемите криптовалути кои користат доказ за работа и можат да се рударат.

2.2. Предности на криптовалути

1) Брзи и едноставни трансакции

Трансакциите со криптовалути се брзи и се извршуваат за неколку секунди користејќи само компјутер или паметен телефон, а секој може да испраќа и прима различни криптовалути и да ги користи за купување на стоки и услуги бидејќи се прифатени од поголем број на компании. Потребни се неколку минути за да се регистрираме на крипто берза или паричник, а криптовалути може да се купат со повеќе различни валути (долари, евра, јапонски јени и други), да се конвертираат од една во друга валута и да се продадат во секој момент со минимални трошоци. Можат да ги користат и луѓето кои немаат пристап до традиционалниот финансиски систем, бидејќи за купување на некои видови криптовалути не е потребна банкарска сметка и тие можат да се купат со готовина на крипто банкомат, а потоа да се испратат на телефон.

2) Прекугранични трансакции со пониски трошоци

Криптовалути често се користат за испраќање на пари преку граница бидејќи трансакциите се брзи а таксите и провизиите кои се плаќаат се минимални, во споредба со трансферите преку банка кои чинат повеќе и може да бидат потребни повеќе денови за да се реализира трансакцијата. Трошоците и времето за реализација на трансакцијата се намалени бидејќи нема потреба од вклучување на трета страна.

3) Заштита од инфлација

Повеќето криптовалути имаат ограничена граница на снабдување, односно ограничена вкупна понуда која не можат да ја променат ниту политички сили, ниту корпорации и нема можност за развој на инфлација во системот. Поради ограничената фиксна понуда, овие валути се заштитени од инфлација бидејќи се сметаат за ретки и со текот на времето ќе се зголеми нивната побарувачка, а со тоа и нивната цена.

4) Анонимност и транспарентност

Корисниците на криптовалути се анонимни, се идентификуваат со нумерички кодови и трансакциите не може да се следат до корисникот. Иако системот е анонимен и во исто време целосно транспарентен бидејќи сите информации за трансакцијата се достапни на мрежата, нема податоци за личните информации на примачот или испраќачот на монетите. Постојат и услуги за мешање кои ги групираат трансакциите и се отежнува нивното одвојување и набљудување од надворешни страни. При реализирање на трансакциите не се потребни дополнителни лични податоци, што ја зголемува приватноста на корисниците. Трансакциите се транспарентни, трајно видливи и евидентирани

во јавна книга наречена блокчејн, чија цел е да ги спречи измамите и да ја зачува безбедноста на системот.

5) Децентрализација и независност

Криптовалутите се децентрализирани валути, што значи дека не се регулирани од никоја влада или централна банка. Тие можат да се користат за размена на вредност помеѓу две страни, независно од било која трета страна, правејќи ја трансакцијата послободна и отпорна на цензура. Во мрежите за размена на криптовалути не постои главен сервер кој е одговорен за сите операции, трансакциите се направени од повеќе различни сервери истовремено и банките и владите не можат да ја контролираат размената на пари и не можат да ги диктираат правилата за сопствениците на криптовалути. Криптовалутите се базираат на блокчејн технологијата која има за цел да ги исклучи посредниците при реализација на трансакциите. Луѓето не мора да имаат дозвола од која било институција или влада за да ги користат криптовалутите и секој може да учествува, дури и луѓето кои немаат пристап до традиционалниот финансиски систем и кои немаат банкарска сметка.

6) Диверзификација на портфолиото

Крипто-пазарите во голема мера функционираат независно од останатите пазари, а цените се под влијание и на други фактори освен оние кои влијаат на акциите, обврзниците и стоките. Цените драстично се менуваат, а корисниците на криптовалути во ваквата нестабилност гледаат придобивка бидејќи може да резултира со висок потенцијал за поврат. Некои инвеститори веруваат дека фиксната понуда на криптовалутите ќе резултира со зголемување на цените, па затоа ги вклучуваат во своето портфолио, покрај акциите и обврзниците.

7) Безбедност

Криптовалутите се засноваат на криптографија и блокчејн технологија и овозможуваат безбедни и сигурни трансакции бидејќи е потребна голема компјутерска моќ за да се загрози мрежата и потребно е истовремено да се нападат сите блокови на блокчејнот, а тоа е тешко бидејќи постојано се додаваат нови блокови. Трансакциите не бараат обелоденување на лични податоци, туку користат јавен клуч кој е достапен за сите и приватен клуч кој му е познат само на сопственикот и се создава доказ дека трансакцијата ја врши сопственикот. Криптовалутите се чуваат во софтверски паричник, кој е вид на апликација или програма која се инсталира на телефон или компјутер. За поголема безбедност се користи хардверски паричник кој е физички уред со кој криптовалутите физички се отстранети од мрежата и потребно е рачно притискање на копчињата на паричникот за да се потврдат трансакциите.

8) Достапност 24/7

Крипто пазарите се достапни 24 часа, 7 дена во неделата без исклучок, за разлика од банките или берзите кои се отворени само во предвиденото работно време. Тргувањето со криптовалути може да биде прекинато само поради прекин на електрична енергија или интернет на корисникот.

2.3. Недостатоци на криптовалути

1) Висока потрошувачка на електрична енергија

Голем дел од криптовалути го користат системот на доказ за работа кој бара напредни компјутери, голема количина пресметковна моќ и електрична енергија. Еден од главните виновници за големата потрошувачка е Биткоин, кој троши околу 0,5% од вкупната потрошувачка на електрична енергија во светот, која е зголемена за 10 пати во однос на 2016 година.

2) Ранливи на хакерски напади

Платформите за размена и тргување често се мета на хакерски напади бидејќи поседуваат големи количини на криптовалути во име на своите клиенти. Криптовалути станаа популарни меѓу хакерите и за вршење на уцени и откуп. Хакерите го блокираат пристапот на корисникот до своите средства и за да го вратат пристапот бараат да им бидат исплатени пари во криптовалути, најчесто во Биткоин и Етериум. Хакерите бараат криптовалути наместо пари поради ниските трансакциски трошоци и анонимноста благодарение на која можат да го скријат својот вистински идентитет.

3) Неповратни трансакции и ограничена употреба

Трансакциите со криптовалути се неповратни и конечни и ништо не може да се направи доколку се испрати погрешна сума или до погрешен примач. Тоа може да биде искористено за измами, а постои и ризик од загуба на приватниот клуч на паричникот и средствата можат да станат достапни или да исчезнат. Иако има се поголем број компании кои прифаќаат плаќање со криптовалути, како што се Wikipedia, Microsoft, Benfica, Burger King и други, тие с уште не е широко прифатени и тоа ја ограничува нивната употреба.

4) Нестабилност и манипулирање со цените

Поради ограничената понуда на повеќето криптовалути, единствената променлива што може да се менува за да се обезбеди побарувачка е цената, па таа варира и е нестабилна. Иако криптовалути се децентрализирани, протокот и количината на некои валути с уште се контролирани од нивните креатори или организации кои можат да манипулираат со цената. На пример, Илон Маск со своите објави на твитер влијаеше врз цената на Биткоин. Кога

тој напиша дека компанијата Тесла ќе прифаќа плаќање со Биткоин, цена се зголеми, а кога објави дека компанијата нема да прифаќа Биткоин и дека тој ќе продаде дел од Биткоинот кој го поседува, цена се намали.

5) Нема владина регулатива

Децентрализацијата може да се смета и за недостаток бидејќи инвестирањето не е регулирано, трансакциите не се правно заштитени и се подложни на измама. Друг проблем е тоа што нема гаранција за минимално вреднување на криптовалути, што значи дека ако голема група инвеститори одлучи да престане да користи некоја криптовалута и да ја продаде, таа може да ја изгуби вредноста, да стане безвредна. Поради тоа што нема владина регулатива и правила за оданочување, криптовалути ги привлекуваат лицата кои бараат решенија за даночно затајување.

6) Измама и злоупотреба

Криптовалути може да бидат ранливи на измами, а измамниците често користат платформи како Facebook, Instagram или Twitter за да ги измамат луѓето. И почетите понуди на монети, кои станаа многу популарни привлекувајќи потенцијални инвеститори и претприемачи, започнаа да се користат за измами. Измамниците ја согледаа можноста за собирање голема количина на пари без да се понуди ништо во замена и започнаа да користат пирамидални шеми. Во 2017 година, околу 78% од проектите, завршиле како измами.

7) Перење пари

Перењето пари е стара и позната практика која се применува за прикривање на потеклото на парите кои се добиени од недозволен активности. Криптовалути можат да доаѓаат од различни извори, украдени или собрани преку измами. Откако ќе се соберат средствата, перењето започнува со чекор наречен „слоене“ во кој средствата се мешаат со цел да се прекине врска со нивното валкано потекло. Потоа следува чекор на „интеграција“ чија цел е средствата да се интегрираат во редовниот финансиски систем. Понекогаш се користи и практиката позната како „микро перење“, во која мали делови од криптовалути се разменуваат за фиат пари и подоцна се депонираат на редовните сметки, правејќи да изгледаат помалку сомнително.

8) Нелегални трансакции

Анонимноста, неповратните трансакции, големата брзина и недостатокот на регулативи придонесоа криптовалути да станат популарно средство за плаќање на нелегалните црни пазари. Овие пазари се користат за набавка на недозволен производи, дрога, финансирање на незаконски активности и тероризам. Бидејќи приватноста и безбедноста на трансакциите со криптовалути

се високи, на владата и е тешко да ги пронајде или следи корисниците. Пример за тоа е крипто-страницата Silk Road, онлајн црн пазар, кој бил популарен за нелегални трансакции со дрога или недозволен предмети. Околу 70% од производите што се продаваат била дрога, а креаторот на страницата бил осуден на доживотен затвор.

3. ФИАТ ПАРИ НАСПРОТИ КРИПТОВАЛУТИ

3.1. Сличности помеѓу фиат парите и криптовалути

И фиат парите и криптовалути можат да се користат за купување стоки и услуги, односно како средство за размена. Парите, без разлика на нивната форма, се најшироко прифатен начин на плаќање, а во последно време и криптовалути се прифаќаат како платежно средство од поголемите компании.

Фиат парите и криптовалути може да се користат за складирање на вредност. Имотот кој го поседуваат луѓето може да биде во различна форма, а парите го претставуваат најликвидниот дел од имотот на луѓето и се најчеста форма на штедење. Иако криптовалути се проследени со значителна нестабилност, со појавата на стабилни валути се зголемува употребата на криптовалути како складиште на вредност.

Фиат парите и криптовалути може да се поделат на помали делови. Фиат парите, како што е доларот, може да се подели на центи, а исто така и криптовалути може да се поделат на помали единици, како Биткоин кој може да се подели на мали делови наречени сатоши.

И фиат парите и криптовалути немаат внатрешна вредност и нивната вредност е како резултат на довербата од страна на корисниците. Фиат парите својата куповна моќ ја црпат од постоењето на владите и централните банки, а криптовалути својата куповната моќ црпат од својата заедница на корисници.

Фиат парите се достапни во различни валути како американски долари, евра, фунти, јени и други, а постојат и повеќе различни криптовалути како Bitcoin, Ethereum, Tether, Litecoin и други.

3.2. Разлики помеѓу фиат парите и криптовалути

Најголемата разлика помеѓу фиат парите и криптовалути е тоа што фиат парите се централизирани, а криптовалути се децентрализирани. Фиат парите се издадени и контролирани од страна на владите и централните банки и може да се користат како алатки на монетарната политика за да се влијае врз инфлацијата и вработеноста. Криптовалути не се контролирани и не се под влијание на централните банки. Поголем дел од нив се создаваат преку процес наречен рударство од страна на повеќе луѓе, што значи дека не постои единствен орган за издавање.

Трансакциите со фиат пари се извршуваат преку традиционалната банкарска инфраструктура и неопходно е да постои трета страна, односно посредник, за да се оствари размената помеѓу двете страни и да се осигура дека трансакциите се валидни. Криптовалутите се дигитални средства со кои се вршат директни трансакции меѓу две страни, без интервенција на посредник. Потребата од вклучување на трето лице за да ги потврди трансакциите е елиминирана благодарение на блокчејн технологијата и автоматските механизми за консензус кои ги потврдуваат и складираат трансакциите.

Кај трансакциите со фиат пари е потребно повеќе време за реализација на трансакциите, додека трансакциите со криптовалути се извршуваат за неколку секунди или минути.

Трошоците за реализирање на трансакциите со фиат пари се по големи, за разлика од трошоците за реализирање на трансакциите со криптовалути кои се минимизираат бидејќи нема потреба од вклучување на трета страна во трансакцијата и не се наплатува дополнителна провизија.

Клучна разлика е и транспарентноста. Кај фиат парите, централизираниот орган за издавање е тој што одлучува колку информации сака да сподели и само примачот, испраќачот и банкарските институции ги имаат информациите поврзани со трансакцијата. Кај криптовалутите секој детал во врска со трансакциите е јавен и евидентиран на блокчејнот и не може да се промени. Во случај на конфликт во врска со трансакцијата, криптовалутите се полесни за управување бидејќи записите може да ги видат сите вклучени лица, додека кај фиат парите може да постојат бирократски пречки.

Фиат парите се помалку безбедни и се чувствителни на виртуелни напади насочени кон собирање банкарски податоци и се ранливи на кражба. Криптовалутите користат криптографија и блокчејн технологија и сите трансакции се евидентираат на блокчејнот и не можат да се манипулираат или менуваат. Ова ги прави криптовалутите безбедни и штом ќе се направи трансакцијата, невозможно е да се врати или запре. Тие се чуваат во хардверски или софтверски паричници кои имаат висок степен на безбедност.

Фиат парите се издаваат од страна на централната банка и може да се издаваат во неограничени количини. За разлика од нив, повеќето криптовалути постојат во ограничени количини, односно имаат ограничена вкупна понуда. На пример, Bitcoin е ограничен на 21 милион монети, Litecoin на 84 милиони, Cardano на 45 милијарди монети итн.

Фиат парите се предмет на инфлација поради тоа што централните банки можат да печатат повеќе пари од потребното ниво и да предизвикаат инфлација и да дојде до намалување на вредноста на парите. Криптовалутите се заштитени од инфлација бидејќи поголем дел од нив имаат ограничена, фиксна, понуда и кога ќе се постигне таа понуда, ќе престанат да се создаваат нови монети.

Фиат парите се најприфатениот и најкористениот начин на плаќање во светот бидејќи се прогласени за законско платежно средство. Криптовалутите не се широко прифатени како начин на плаќање, иако некои поголеми компании, како Microsoft, Wikipedia, Burger King и други, прифаќаат плаќање со криптовалути.

Фиат парите својата вредност ја добиваат со тоа што државата ги прогласува како законско платежно средство кое секој мора да го прифати и нивната вредност е поврзана со одлуките што ги носат централните власти. Вредноста на криптовалутите е независна од централните институции и својата вредност ја добива од блокчејнот и од довербата на корисниците на мрежата.

Фиат парите се во голема мера стабилни и лесни за поседување и користење на глобалниот пазар, додека криптовалутите се нестабилни бидејќи нивната цена може драматично да флукуира и да се менува од ден на ден, па дури и од минута во минута.

Фиат парите се регулирани од владата и се прогласени како законско платежно средство, додека криптовалутите се нерегулирани и владата нема контрола врз нив. Повеќето земји ја разгледуваат можноста за прифаќањето на криптовалутите и донесување на закони во врска со нив, но сите се цврсти во поддршката на сопствените фиат пари.

Користењето на фиат парите за прекугранични плаќања може да предизвика поголеми трошоци и да биде потребно повеќе време за реализирање на трансакцијата, додека прекуграничните трансакции со криптовалути може да се извршат за неколку секунди и со минимални трошоци.

Трансакциите со фиат пари може да се следат и да бидат видливи за владините агенции и институции кои може да имаат пристап до податоците за примачот и испраќачот, додека трансакциите со криптовалути се анонимни и се идентификуваат со кодови, па затоа е тешко да се добијат информациите за испраќачот или примачот.

Фиат парите постојат во физичка форма, додека криптовалутите постојат само во дигитална форма.

Заклучок

Парите се предуслов за секоја финансиска трансакција и се прифатени ширум светот. Во раните цивилизации како пари се користел добиток, школки, сол и слично, сè до појавата на металите и поновредните пари. Подоцна се развиле и други форми на парите, а денес, парите преставуваат законско платежно средство издадено од страна на владата и централната банка, без своја внатрешна вредност.

Парите еволуираат, а нивната следна фаза е појавата на блокчејн технологијата и криптовалутите кои се изградени на децентрализирани блокчејн мрежи и не се контролирани од владите и централните банки, а поголем број

на компании и трговци ги гледаат како легитимен начин на плаќање. Кripto проектите испорачуваат нови корисни услуги користејќи ја моќта на блокчејн технологијата и криптовалути и денешните крипто проекти може да се најдат во сајтови за спортско обложување, онлајн казина, видео игри, спорт, финансии и други индустрии.

Фиат парите се централизирани и издадени од страна на централната банка, се произведуваат поекономично и овозможуваат стимулирање на економијата, но нивната вредност и стабилност е поврзана со владината стабилност и се подложни на инфлација доколку се испечатат во поголема количина од потребната. За разлика од нив, криптовалути се децентрализирани, транспарентни, анонимни, безбедни, овозможуваат брзи трансакции со минимални трошоци и се заштитени од инфлација поради нивната ограничена понуда, но тие се нестабилни, нерегулирани, ранливи на хакерски напади и измами, може да се користат за нелегални активности и се големи потрошувачи на електрична енергија.

Иако денес повеќето трансакции се извршуваат без употреба на готови пари, тоа не значи дека готовите пари ќе исчезнат. Може да се појават неколку сценарија во врска со прифаќањето на криптовалути, и тоа: земјите може целосно да ги отфрлат криптовалути и да ја користат својата фиат валута, можат целосно да ја заменат својата фиат валута со криптовалути, или пак, истовремено да ги користат и фиат парите и криптовалути, а поединците и компаниите да изберат кое средство сакаат да го употребуваат.

Користена литература

- [1] Проф. д-р Марија Гогова Самоников, Основи на финансии, Штип, 2020.
- [2] Проф. д-р Љупчо Трпески, Монетарна економија, прво издание, Скопје, 2010.
- [3] Проф. д-р Ристо Фотов, Основи на финансии, Штип, 2013.
- [4] Prof. dr. Robby Houben, Alexander Snyers, Cryptocurrencies and blockchain, 2018.
- [5] <https://mk.wikipedia.org/wiki/Пари>
- [6] https://en.wikipedia.org/wiki/History_of_money#1000_BC_%E2%80%93_400_AD
- [7] https://www.investopedia.com/articles/07/roots_of_money.asp
- [8] https://en.wikipedia.org/wiki/Fiat_money
- [9] <https://en.wikipedia.org/wiki/Cryptocurrency>
- [10] <https://mk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B8%D0%BF%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D1%83%D1%82%D0%B0>
- [11] <https://mk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B0%D1%80%D0%B8>
12. <https://coinmarketcap.com/>

ЕВАЛУАЦИЈА ЗА РИЗИЦИТЕ ВО БАНКАРСКИОТ СИСТЕМ НА РС МАКЕДОНИЈА ВО ПЕРИОДОТ ОД 2020 ДО 2021 ГОДИНА

Марија Гогова Самоников¹, Викторија Јосифова²

¹ Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
marija.gogova@ugd.edu.mk

² Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
viktorija.083762@student.ugd.edu.mk

Апстракт: Банкарскиот сектор се стреми кон оптимална профитабилност, меѓутоа е изложен на различни видови ризици кои се присутни во работењето на финансиските институции. Банките за да избегнат финансиска криза мораат да ги проценат ризиците, сè со цел нивно полесно справување и остварување максимална продуктивност во своето континуирано работење.

Ниеден бизнис не е имун на значајните нивоа на неизвесност, па така и банкарскиот сектор. Континуираните глобални предизвици и потенцијалната егзистенцијална закана предизвикана од пандемија ковид – 19, политичката поделеност, социјалните и економските немири, менувањето на преференциите на клиентите и демографијата, промена на каматните стапки, промена на депозитите, имиграциските предизвици и многу други, се значајни двигатели на ризик кои придонесуваат за значителни нивоа на несигурност.

Банките како финансиски институции во Република Северна Македонија се изложени на голем број ризици, а тоа посебно се забележува во 2020 година со појавата на пандемијата, која имаше влијание врз целокупната економија. Во 2021 година веќе се забележани повисоки показатели со што профитабилноста во банкарскиот систем се зголемува.

Клучни зборови: *банкарски систем, ризици, каматни стапки, неизвесност, пандемија, несигурност*

EVALUATION OF THE RISKS IN THE BANKING SYSTEM OF NORTH MACEDONIA IN THE PERIOD FROM 2020 TO 2021

Marija Gogova Samonikov¹, Viktorija Josifova²

¹ Faculty of Economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia
marija.gogova@ugd.edu.mk

² Faculty of Economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia
viktorija.083762@student.ugd.edu.mk

Abstract: The banking sector strives for optimal profitability, however, it is exposed to various types of risks that are present in the operation of financial institutions. In order to

avoid a financial crisis, banks must assess the risks, in order to deal with them more easily and achieve maximum productivity in their continuous operations.

No business is immune to significant levels of uncertainty, including the banking sector. Ongoing global challenges and the potential existential threat posed by the covid-19 pandemic, political division, social and economic unrest, changing customer preferences and demographics, changing interest rates, changing deposits, immigration challenges and many others are significant risk drivers. which contribute to significant levels of uncertainty.

Banks as financial institutions in the Republic of North Macedonia are exposed to a large number of risks, and this is especially noticeable in 2020 with the emergence of the pandemic, which had an impact on the entire economy. In 2021, higher indicators have already been recorded, which increases profitability in the banking system.

Key words: *banking system, risks, interest rates, uncertainty, pandemic, suspense*

1. Вовед

Сè поновите промени во банкарското опкружување (дерегулација, глобализација, конгломерација итн.) поставуваат сериозни предизвици од аспект на ризиците пред банките, но истовремено се понудени и продуктивни можности.

Во овој труд се разработени видовите ризици во банкарскиот систем во РС Македонија. Овде најпрво се дадени петте главни ризици кои се најзастапени кај банките со соодветна анализа. Анализата започнува со ризиците, и тоа секој ризик поодделно, напоредно за 2020 и 2021 година. Од оваа анализа може да се согледаат промените од една во друга година. Кредитниот ризик е можност за загуба што произлегува од неуспехот на заемопримачот да врати заем или да ги исполни договорните обврски. Традиционално, тоа се однесува на ризикот банките да не ја добијат главнината и каматата, и тоа ќе резултира со прекин на паричните текови и зголемени трошоци за наплата. Ликвидносен ризик е неспособноста на банката навремено да ги исполни своите доспееани обврски за плаќање или доколку тоа не можат да го извршат по одржливи трошоци, и со тоа се загрозува нејзината финансиска состојба или постоење. Валутниот ризик, или ризикот од девизниот курс, се однесува на изложеноста со која се соочуваат инвеститорите или компаниите, банките кои работат низ различни земји, во однос на непредвидливи добивки или загуби поради промените во вредноста на една валута во однос на друга валута. Каматниот ризик во портфолијата на банките во главно, се однесува на тековниот или потенцијалниот ризик за капиталот и заработката на банката што произлегува од негативните движења на каматните стапки кои влијаат на позициите на банкарските портфолија. Ризик од несолвентност за една банка значи дека таа не може да ги отплати своите штедачи, бидејќи нејзините обврски се поголеми од нејзините средства. Ефектот што го има банката ако стане несолвентна зависи од достапноста на осигурувањето на депозитите. Во вториот дел се дадени графички анализи за сите овие ризици во РС Македонија во периодот од 2020 до 2021 година.

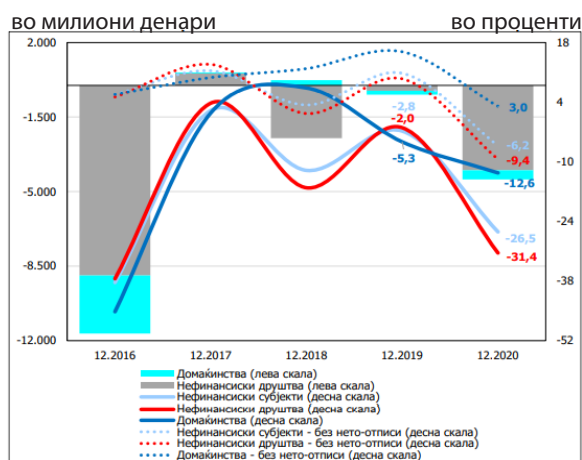
Заклучокот, ја опфаќа поврзаноста на сите овие ризици меѓу себе и дава целосна слика за тоа кои ризици бележат подобрување. Од разновидните предизвици со кои се соочува банкарскиот систем заклучуваме дека соодветно успева да одговори и да се справи со ризиците.

1.1 Евалуација за ризиците во банкарскиот систем на РСМ во периодот 2020 година корелативно со 2021 година

Кредитен ризик во 2020 година

Поради пандемијата условите за работење на реалниот сектор се многу потешки, со што кредитниот ризик на кој се изложени банките станува уште позначен. Кредитниот ризик е намален во 2020 година, поради влијание на повеќе фактори, а како резултат на пониското ниво на нефункционалните кредити.¹ Намалувањето на нефункционалните кредити е под влијание на регулаторната мерка за задолжителен отпис на целосно резервираните нефункционални кредити. Во 2020 година, нефункционалните кредити се намалија за 26,5%, со што се намали и стапката на нефункционалните кредити на нефинансискиот сектор до историски најниското ниво од 3,4%. Од секторски аспект, падот на нефункционалните кредити беше многу позастапен кај корпоративните кредити (-31,4%), но и кај кредитите на домаќинствата (-12,6%). Учеството на нефункционалните во вкупните кредити на нефинансиските друштва бележи подобрување за 2,5 проценти.

Графикон бр. 1. Годишна промена на нефункционалните кредити на нефинансиските субјекти

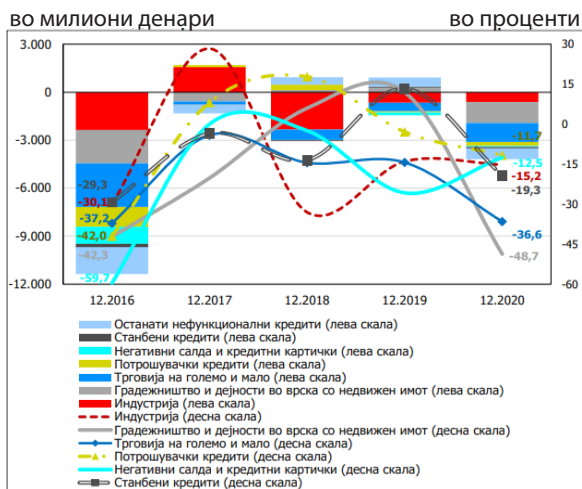


Извор: Народната банка, врз основа на податоците доставени од страна на банките

¹ Нефункционалните кредити најчесто се дефинираат како кредити кај коишто има доцнење во отплатите од страна на клиентот, што најчесто е одредено како доцнење од 90 дена и повеќе.

Намаленото создавање нови нефункционални кредити во 2020 година во еден дел се должи на одобренит мораториум² за околу 40% од кредитното портфолио на банките.

Графикон бр. 2. Годишна промена на нефункционалните кредити по одделни дејности (нефинансиски друштва) и кредитни производи (домаќинства)



Извор: Кредитен регистар на Народната банка, врз основа на податоците доставени од страна на банките

Намалувањето на обемот на нефункционалните кредити главно произлегува од нивното намалување кај претпријатијата (за 3.999 милиони денари, или 31,4%). Намалувањето на нефункционалните кредити има кај речиси сите економски дејности, со најголем пад кај клиентите од „индустријата“, градежниот сектор, трговската дејност.³

Кредитен ризик во 2021 година

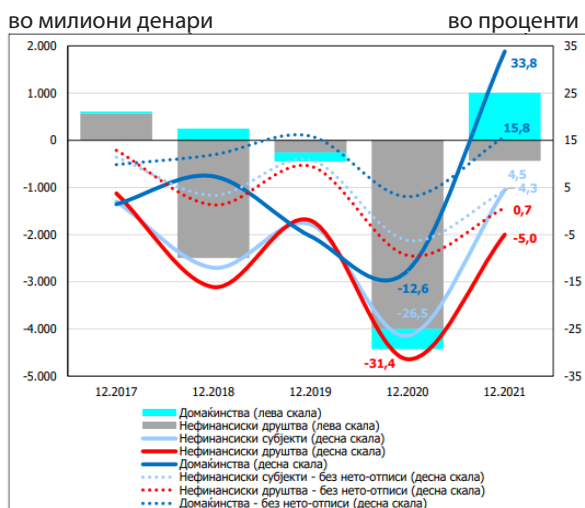
И покрај неизвесностите поврзани со случувањата околу пандемијата на вирусот на ковид-19, во текот на 2021 година, квалитетот на кредитното портфолио на банките е одржан. Стапката на нефункционални кредити се намали до историски најниското ниво од 3,2%, коешто е пониско во споредба и со претпандемичниот период. Од секторски аспект, растот на нефункционалните кредити беше концентриран кај кредитите на домаќинствата, додека нефункционалните корпоративни кредити се намалија. Со тоа, соодносот меѓу нефункционалните и вкупните кредити на домаќинствата се влоши за 0,4

² Законски одредено одлагање, поместување на рокот за плаќање на долгови во вонредни услови.

³ НБРМ, Извештај за ризиците во банкарскиот систем на Република Северна Македонија за 2020 година.

процентни поени и достигна 2%, додека во портфолиото на корпоративните кредити ова учество се намали до историски најниското ниво од 4,5%.

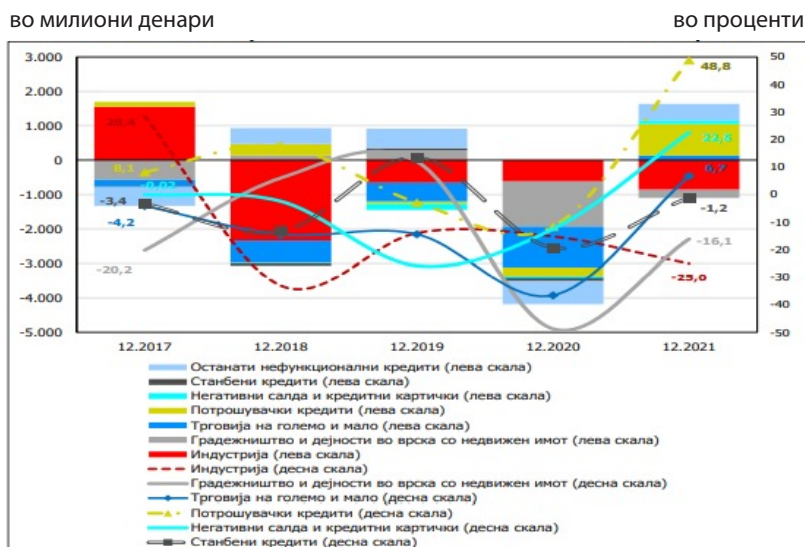
Графикон бр. 3. Годишна промена на нефункционалните кредити на нефинансиските субјекти



Извор: Народната банка, врз основа на податоците доставени од страна на банките

Заклучно со 31.12.2021 година, грејс-периодот истече кај речиси сите кредити на коишто им беше одобрен (99,9%). Со тоа, отплатите на сите кредити треба да се вршат согласно со „редовните“, договорни кредитни услови. Од втората половина на 2021 година и со почетокот на 2022 година, окружувањето во коешто функционира домашниот банкарски систем уште повеќе се усложни, со што се зголеми и бројот на фактори коишто може да влијаат врз кредитоспособноста на клиентите на банките и последователно врз нивоата на остварување на кредитниот ризик.

Графикон бр. 4. Годишна промена на нефункционалните кредити по одделни дејности (нефинансиски друштва) и кредитни производи (домаќинства)



Извор: Кредитен регистар на Народната банка, врз основа на податоците доставени од страна на банките

Растот на нефункционалните кредити на домаќинствата речиси во целост им се припишува на нефункционалните потрошувачки кредити, коишто се зголемија за речиси половина (48,8%) или за 913 милиони денари, а раст од 101 милион денари, или за 42,6% бележат и нефункционалните побарувања врз основа на кредитни картички. На крајот на 2021 година овие нефункционални кредити зафаќаат 57,3% од вкупните нефункционални кредити на домаќинствата.⁴

Ликвидносен ризик во 2020 година

Во 2020 година, македонските банки одржаа стабилна и солидна ликвидносна позиција, што е еден од главните столбови на стабилноста на банкарскиот систем, дури и во кризни услови, поради здравствената и економска криза предизвикана од пандемијата. Во услови на кога има солиден раст на депозитниот потенцијал, вкупните ликвидни средства се зголемија и во 2020 година, меѓутоа забавено.

⁴ НБРМ, Извештај за ризиците во банкарскиот систем на Република Северна Македонија за 2021 година.

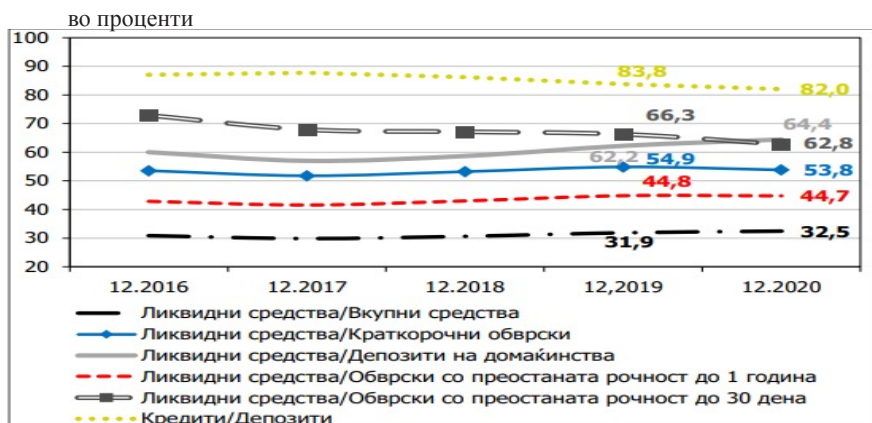
Графикон бр. 5. Ликвидни средства, структура и промена во милиони денари и во проценти



Извор: Народната банка, врз основа на податоците доставени од страна на банките

На крајот од 2020 година, вкупните ликвидни средства на банкарскиот систем се 186.240 милиони денари и има годишен раст од 8,2%, што претставува извесно забавување, во споредба со годишниот раст во 2019 година.

Графикон бр. 6. Показатели за ликвидноста на банкарскиот систем



Извор: Народната банка, врз основа на податоците доставени од страна на банките

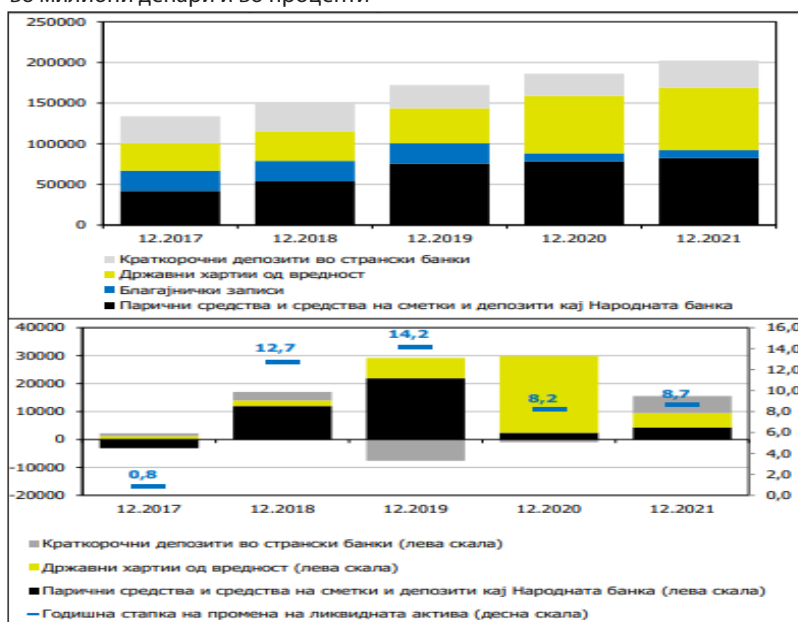
Во 2020 година, во услови на забавен раст на ликвидните средства на македонскиот банкарски систем, показателите за ликвидноста прикажаа дивергентни движења, но се задржаа на задоволително ниво.⁵

Ликвидносен ризик во 2021 година

Банките во 2021 година имаат солиден обем на ликвидни средства, кој овозможува ликвидносниот ризик да биде во прифатливи рамки, без загрижувачка појава на ликвидносни притисоци. Стабилната ликвидност претставува еден од главните столбови на стабилноста на банкарскиот систем во целина, којшто е особено важен во кризни услови. Во 2021 година, и покрај неизвесностите предизвикани од корона-вирусот, а надополнети со енергетската криза којашто се засили при крајот на годината, како и повисоките стапки на инфлација, македонските банки одржаа стабилна и солидна ликвидносна позиција. При солиден раст на депозитниот потенцијал, вкупните ликвидни средства се зголемија во 2021 година, и тоа забрзано.

Графикон бр. 7. Ликвидни средства, структура (горе) и промена (долу)

во милиони денари и во проценти



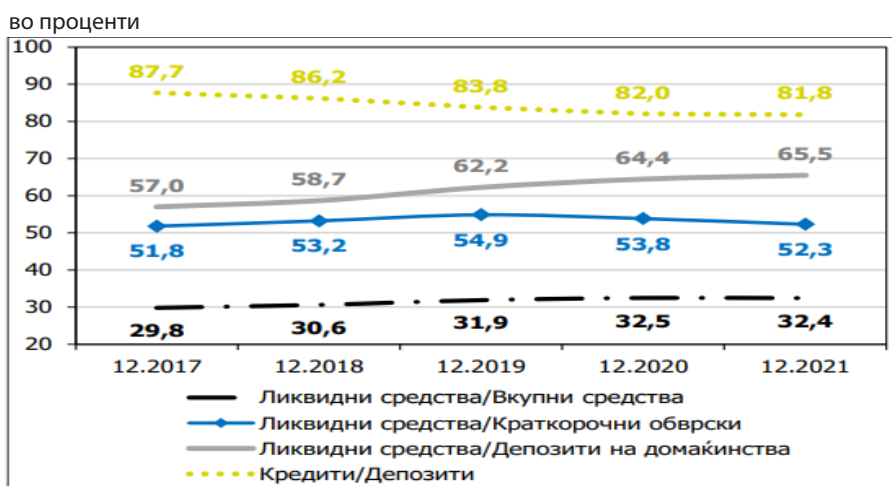
Извор: Народната банка, врз основа на податоците доставени од страна на банките

⁵ НБРМ, Извештај за ризиците во банкарскиот систем на Република Северна Македонија за 2020 година.

На крајот од 2021 година, вкупните ликвидни средства на банкарскиот систем изнесуваат 202.360 милиони денари и забележаа годишен раст (од 8,7% или за 16.120 милиони денари), којшто е повисок во споредба со годишниот раст остварен во 2020 година (од 8,2%).

Со исклучок на пласманите во благајнички записи, коишто се речиси непроменети, останатите финансиски инструменти коишто ги сочинуваат ликвидните средства бележат годишен пад.

Графикон бр. 8. Показатели за ликвидноста на банкарскиот систем



Извор: Народната банка, врз основа на податоците доставени од страна на банките

Во 2021 година, во услови на понатамошен раст на ликвидните средства на банкарскиот систем, показателите за ликвидноста се задржаа на стабилно и задоволително ниво.⁶

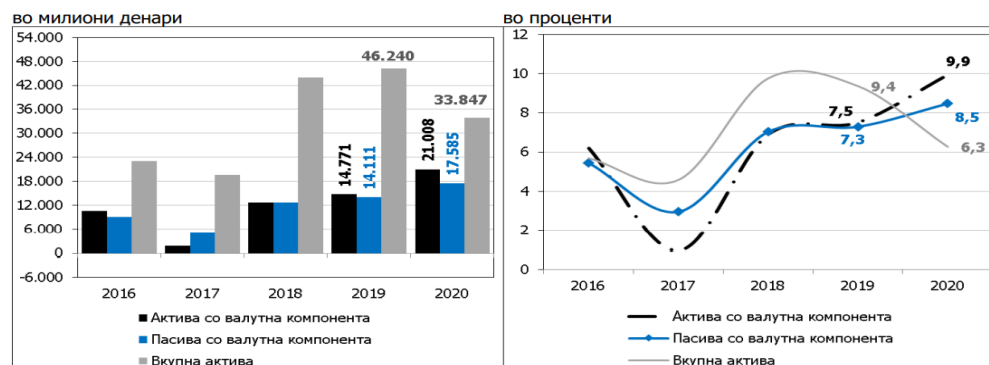
Валутен ризик во 2020 година

Во 2020 година, банкарскиот систем ја зголеми директната изложеност на валутниот ризик, што се согледува преку растот на соодносот меѓу отворената девизна позиција и сопствените средства, како и преку растот на учеството на јазот меѓу активата и пасивата со валутна компонента во сопствените средства. И покрај тоа, нивото на оваа изложеност и натаму е умерено и во рамките на пропишаниот лимит. По подолг период на постојан пад, нивото на евроизација мерено преку учествата на активата и пасивата со валутна компонента во вкупната актива, односно пасива, бележи извесен раст, најмногу поради

⁶ НБРМ, Извештај за ризиците во банкарскиот систем на Република Северна Македонија за 2021 година.

повисоките пласмани во еврообврзниците. Индиректната изложеност на валутниот ризик, којашто произлегува од присуството на кредити со валутна компонента во кредитните портфолија на банките, не бележи позначителни промени и и натаму е на релативно високо ниво. Анализирани по одделна банка, на 31.12.2020 година, сите банки беа усогласени со пропишаниот лимит од 30% за соодносот на агрегатната девизна позиција и сопствените средства.

Графикон бр. 9. Годишна промена на вкупната актива, активата со валутна компонента и пасивата со валутна компонента, во износи (лево) и во проценти (десно)



Извор: Народната банка, односно извештајот за отворена девизна позиција врз основа на податоците доставени од страна на банките

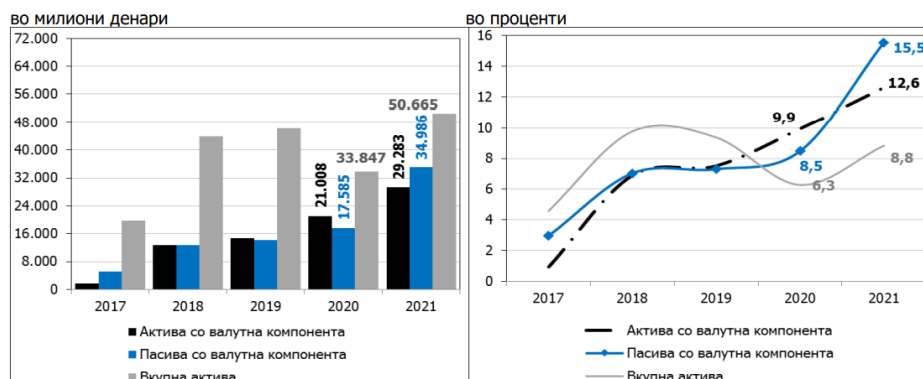
На 31.12.2020 година, јазот меѓу активата и пасивата со валутна компонента беше позитивен и изнесуваше 7.391 милион денари, што претставува годишен раст за високи 86,3%, или за 3.423 милиони денари.⁷

Валутен ризик во 2021 година

Во 2021 година, банкарскиот систем ја намали изложеноста на валутен ризик, отсликано преку понискиот сооднос меѓу отворената девизна позиција и сопствените средства, како и преку помалото учество на јазот меѓу активата и пасивата со валутна компонента во сопствените средства. Анализирани по одделна банка, на 31.12.2021 година, сите банки беа усогласени со пропишаниот лимит од 30% за соодносот на агрегатната девизна позиција и сопствените средства. По подолг период на речиси постојано намалување, нивото на евроизација, мерено преку учествата на активата и пасивата со валутна компонента во вкупната актива, односно пасива, бележи раст втора година по ред. Наспроти тоа, учеството на кредитите со валутна компонента во вкупните кредити на нефинансискиот сектор се намали на годишна основа, иако и натаму е високо и индиректно ги изложува банките на валутен ризик.

⁷ НРРМ, Извештај за ризиците во банкарскиот систем на Република Северна Македонија за 2020 година.

Графикон бр. 10. Годишна промена на вкупната актива, активата со валутна компонента и пасивата со валутна компонента, во износи (лево) и во проценти (десно)



Извор: Народната банка, односно извештајот за отворена девизна позиција врз основа на податоците доставени од страна на банките

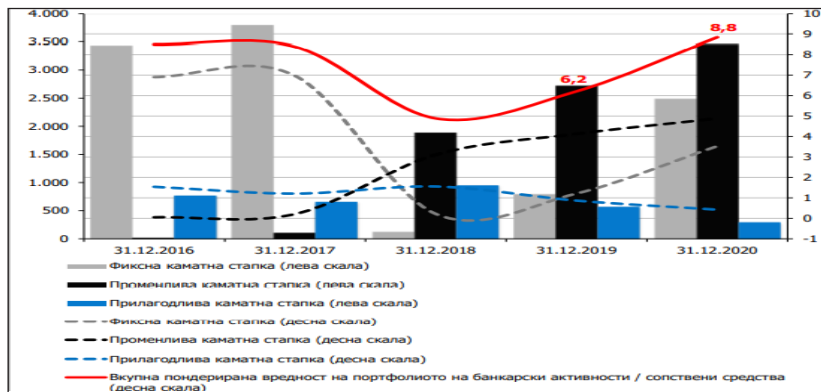
На 31.12.2021 година, јазот меѓу активата и пасивата со валутна компонента беше позитивен и изнесуваше 1.688 милиони денари, што претставува годишно намалување за значителни 77,2%, или за 5.703 милиони денари.⁸

Ризик од промена на каматните стапки во портфолиото на банкарски активности во 2020 година

На крајот на 2020 година, пондерираната вредност на портфолиото на банкарски активности, како мерка за изложеноста на ризикот од промена на каматните стапки, бележи зголемување, како во апсолутен износ, така и во однос на сопствените средства на банкарскиот систем. Банкарскиот систем, на агрегирана основа и понатаму е изложен на ризик од намалување на каматните стапки, со оглед на позитивниот вкупен јаз меѓу каматочувствителните средства и обврски. Значителното присуство на кредитите со прилагодливи и променливи каматни стапки и натаму ја истакнува индиректната изложеност на ризикот од зголемување на каматните стапки.

⁸ НБРМ, Извештај за ризиците во банкарскиот систем на Република Северна Македонија за 2021 година.

Графикон бр. 11. Вкупна пондерирана вредност на портфолиото на банкарски активности* според тип на каматна стапка, во апсолутен износ (лева скала) и во однос на сопствените средства (десна скала) во милиони денари во проценти

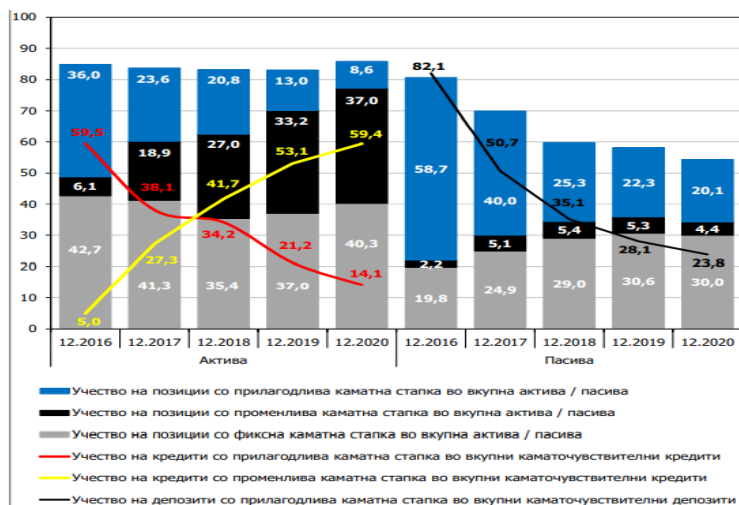


Извор: Народната банка, врз основа на податоците доставени од страна на банките

Вкупната пондерирана вредност на портфолиото на банкарски активности, забележа висок годишен раст од 52,5%, или за 2.147 милиони денари, достигнувајќи ниво од 8,8% од сопствените средства на банкарскиот систем (6,2% на крајот од 2019 година). По одделна банка, овој сооднос се движи во интервалот од 0,5% до 16%, што е под нивото од пропишаните 20%.

Во 2020 година, оствареното ниво на соодносот меѓу нето пондерирана позиција и сопствените средства го надмина пресметаниот просек од овој показател за последните 5 години и се доближи до максималното ниво забележано во последните 5 години.

Графикон бр. 12. Структура на активата и пасивата, според типот на каматна стапка во проценти



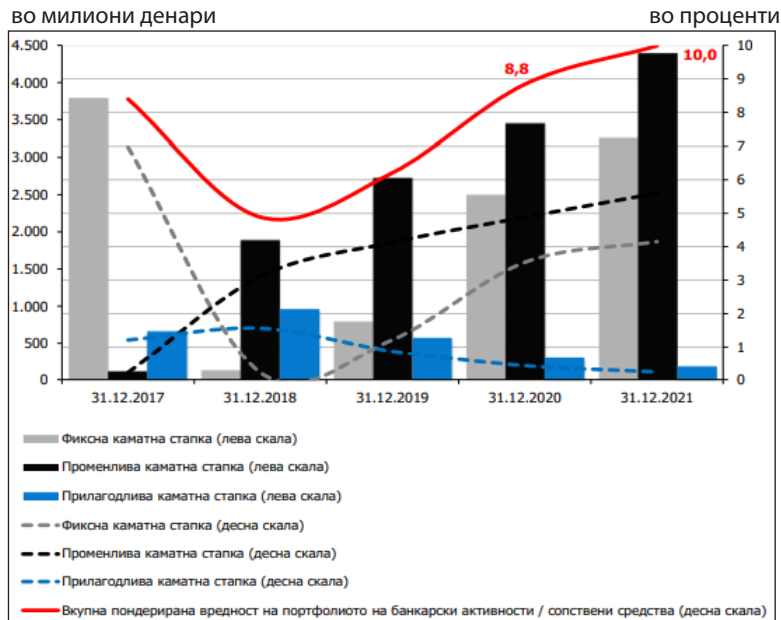
Извор: Народната банка, врз основа на податоците доставени од страна на банките

Индириктната изложеност на ризикот од зголемување на каматните стапки, којашто произлегува од присуството на кредити со променлива и прилагодлива каматна стапка и натаму е значителна и забележа извесно зголемување во 2020 година. На 31.12.2020 година, збирното учество на овие кредити во вкупните кредити изнесува 73,5% (74,3% на 31.12.2019 година), при што 59,4% од вкупните кредити имаат променлива каматна стапка, додека 14,1% се со прилагодлива каматна стапка.⁹

Ризик од промена на каматните стапки во портфолиото на банкарски активности во 2021 година

На крајот на 2021 година, пондерираната вредност на портфолиото на банкарски активности, како мерка за изложеноста на ризикот од промена на каматните стапки, бележи зголемување, како во апсолутен износ, така и во однос на сопствените средства на банкарскиот систем. На агрегирана основа, банкарскиот систем и понатаму е изложен на ризик од намалување на каматните стапки, со оглед на позитивниот вкупен јаз меѓу каматочувствителните средства и обврски.

Графикон бр. 13. Вкупна пондерирана вредност на портфолиото на банкарски активности* според тип на каматна стапка, во апсолутен износ (лева скала) и во однос на сопствените средства (десна скала)

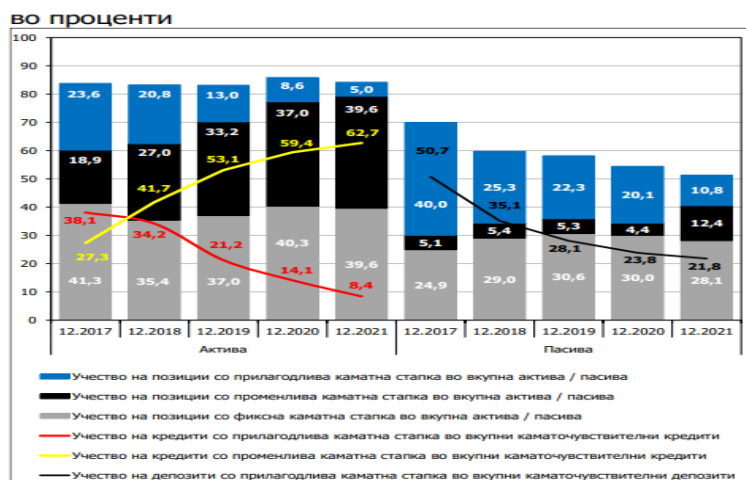


Извор: Народната банка, врз основа на податоците доставени од страна на банките

⁹ НБРМ, Извештај за ризиците во банкарскиот систем на Република Северна Македонија за 2020 година.

Вкупната пондерирана вредност на портфолиото на банкарски активности, забележа годишен раст од 25,4%, или за 1.583 милиони денари, достигнувајќи ниво од 10,0% од сопствените средства на банкарскиот систем (8,8% на крајот од 2020 година). По одделна банка, овој сооднос се движи во интервалот од 0,5% до 16,8%, што е под нивото од пропишаните 20%. По одделна банка, овој сооднос се движи во интервалот од 0,5% до 16,8%, што е под нивото од пропишаните 20%. Според типот на каматната стапка, се зголемуваат пондерираните вредности на портфолијата со фиксна каматна стапка (за 759 милиони денари, или за 30,5%) и со променлива каматна стапка (за 940 милиони денари, или за 27,3%).

Графикон бр. 14. Структура на активата и пасивата, според типот на каматната стапка



Извор: Народната банка, врз основа на податоците доставени од страна на банките

Индиректната изложеност на ризикот од зголемување на каматните стапки, односно индиректниот кредитен ризик, којашто произлегува од присуството на кредити со променлива и прилагодлива каматна стапка и натаму е значителна, иако забележа извесно намалување во 2021 година. На 31.12.2021 година, збирното учество на овие кредити во вкупните кредити изнесува 71,1% (73,5% на 31.12.2020 година), при што 62,7% од вкупните кредити имаат променлива каматна стапка, додека 8,4% се со прилагодлива каматна стапка.¹⁰

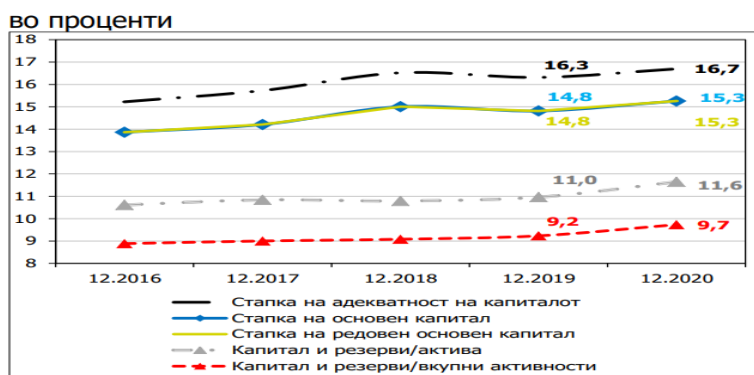
Ризик од несолвентност во 2020 година

И покрај сите предизвици од здравствената криза, банкарскиот систем ја заврши 2020 година со повисоки показатели за солвентноста и

¹⁰ НБРМ, Извештај за ризиците во банкарскиот систем на Република Северна Македонија за 2021 година.

капитализираноста, во споредба со претходната година. Стапката на адекватност на капиталот забележа годишно зголемување за 0,4 процентни поени, до нивото од 16,7%. Дури 43% од сопствените средства на банкарскиот систем отпаѓаат на капиталните додатоци утврдени согласно со супервизорската оцена и на заштитните слоеви на капиталот, коишто, пак, се особено значајни во услови на кризни епизоди, кога може да се искористат за справување со предизвици од различна природа и интензитет.

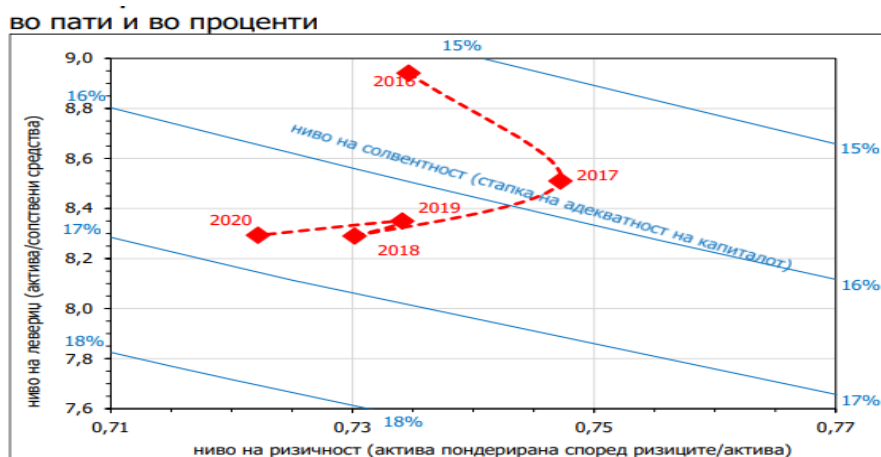
Графикон бр. 15. Показатели за солвентноста и капитализираноста на македонскиот банкарски систем



Извор: Народната банка, врз основа на податоците доставени од страна на банките

Во 2020 година, банкарскиот систем ја одржа високата капитализираност и стабилната солвентна позиција. На годишна основа, стапката на адекватност на капиталот се зголеми за 0,4 процентни поени, до нивото од 16,7%, коешто е над пресметаниот десетгодишен просек од оваа стапка (16,5%). Годишно зголемување од 0,5 процентни поени, забележаа и стапката на основен капитал и стапката на редовен основен капитал, коишто на 31.12.2020 година изнесуваат 15,3% и се значително повисоки од пропишаниот минимум од 6% и 4,5%, соодветно (притоа само една банка има издадено инструменти на додатен основен капитал). Истовремено, и учеството на капиталот и резервите во вкупната актива, односно во вкупните активности на банкарскиот систем се зголемија, за 0,6 и 0,5 процентни поени, соодветно и на 31.12.2020 година изнесуваа 11,6% и 9,7%, соодветно. Ваквото подобрување на сите показатели за солвентноста и капитализираноста на банкарскиот систем произлегува од поизразеното зголемување на капиталните позиции во споредба со зголемувањето на активностите на банкарскиот систем.

Графикон бр. 16. Ниво на левериџ, ризичност и солвентност на банкарскиот систем



Извор: Народната банка, врз основа на податоците доставени од страна на банките.

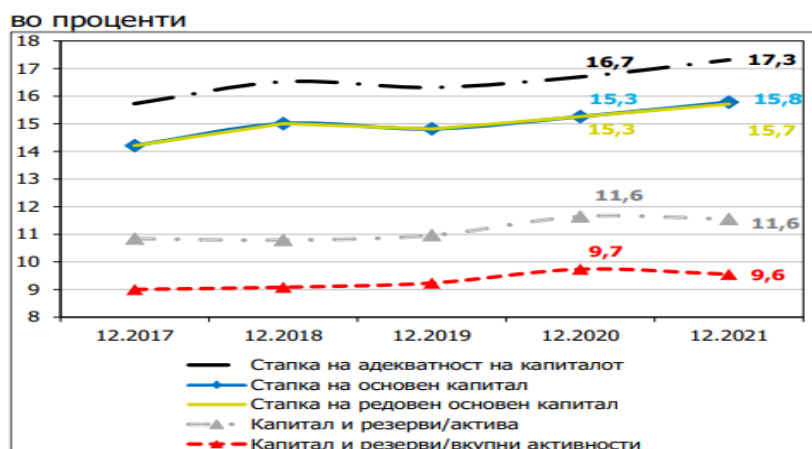
Во споредба со банкарските системи на земјите од нашето окружување и со ЕУ, македонскиот банкарски систем претежно има пониски показатели за солвентноста. Кај оваа група анализирани земји, стапката на адекватност на капиталот се движи во интервалот помеѓу 16,3% и 25%. Расчленувањето на стапката на адекватност на капиталот на нејзините составни компоненти упатува на истовремено намалување на соодносот меѓу активата и сопствените средства, како и на учеството на активата пондерирана според ризиците во вкупната актива, што севкупно придонесе за зголемување на стапката на адекватност на капиталот во 2020 година.¹¹

РИЗИК ОД НЕСОЛВЕНТНОСТ ВО 2021 ГОДИНА

Во 2021 година, банкарскиот систем одржува висока капитализираност и стабилна солвентна позиција. Стапката на адекватност на капиталот забележа годишно зголемување за 0,6 процентни поени, до нивото од 17,3%. 42,8% од сопствените средства на банкарскиот систем отпаѓаат на капиталните додатоци утврдени согласно со супервизорската оценка и на заштитните слоеви на капиталот, кои се особено значајни во услови на кризни епизоди, кога може да се искористат за справување со предизвици од различна природа и интензитет.

¹¹ НБРМ, Извештај за ризиците во банкарскиот систем на Република Северна Македонија за 2020 година.

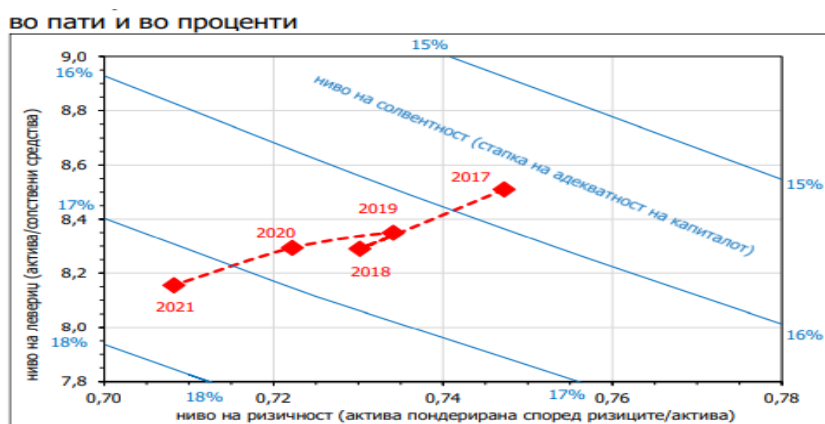
Графикон бр. 17. Показатели за солвентноста и капитализираноста на македонскиот банкарски систем



Извор: Народната банка, врз основа на податоците доставени од страна на банките

Банкарскиот систем ја заврши 2021 година со главно подобри показатели за солвентноста и капитализираноста, во споредба со претходната година.

Графикон бр. 18. Ниво на левериц, ризичност и солвентност на банкарскиот систем



Извор: Народната банка, врз основа на податоците доставени од страна на банките

Расчленувањето на стапката на адекватност на капиталот на нејзините составни компоненти упатува на истовремено намалување на соодносот меѓу активата и сопствените средства, како и на учеството на активата пондерирана според ризиците во вкупната актива, што севкупно придонесе за зголемување на стапката на адекватност на капиталот во 2021 година.¹²

Заклучок

Банките се соочуваат со најразновидни ризици и овие ризици меѓусебно не се исклучуваат и честопати меѓусебно се поврзани. Зголемувањето кај каматните стапки може да го зголеми ризикот од неисполнување обврски бидејќи банките може да се соочат со повеќе тешкотии при реализирањето на ветените плаќања по своите долгови. Со тоа може да се зголеми и ризикот поврзан со ликвидноста за банката доколку плаќањата по кои не се исполнуваат обврските се значајни за потребите на управувањето со ликвидноста. Ова, во крајна линија ќе влијае врз заработувачката и врз капиталот на банката.

Во 2020 година, банкарскиот сектор во РС Македонија е изложен на бројни предизвици, меѓутоа соодветно одговори на тие ризици. Кога имаше здравствена и економска криза, банкарскиот систем ја задржа стабилноста и придонесе за ублажување на последиците од корона-кризата, остварувајќи притоа солиден раст на активностите. Ова се должи на довербата на јавноста во банкарскиот систем, а, и поради брзата реакција на Народната банка. Подобрување бележи солвентноста на банкарскиот систем, ликвидносната позиција на банките исто така се подобри, кредитниот ризик бележи подобрување, додека пак валутниот и ризикот од промена на каматните стапки во портфолиото на банкарски активности забележаа извесно годишно зголемување.

Во 2021 година солвентноста бележи подобрување, ликвидносната позиција на банките е стабилна, кредитниот ризик е во границите на нормалата, валутниот и ризикот од промена на каматните стапки во портфолиото на банкарски активности се на прифатливо ниво. На почетокот од 2022 година, геополитичките ризици на коишто е изложена македонската економија се зголемуваат како резултат на руско – украинскиот конфликт.

Народната банка во континуитет ги следи сите случувања и предизвици и е подготвена да ги преземе сите потребни мерки, за да банкарскиот систем функционира со максимална продуктивност и минимални загуби.

¹² НБРМ, Извештај за ризиците во банкарскиот систем на Република Северна Македонија за 2021 година.

Користена литература

- [1] НБРМ, Извештај за ризиците во банкарскиот систем на Република Северна Македонија во 2020 година.
- [2] НБРМ, Извештај за ризиците во банкарскиот систем на Република Северна Македонија во 2021 година.
- [3] НБРМ, „Одлука за методологијата за управување со ризиците“, „Службен весник на Република Северна Македонија“ бр. 113/19.
- [4] Марија Г.С., (2021) „Финансиски пазари и институции“ – Универзитет „Гоце Делчев“ – Штип, Економски факултет, Штип.
- [5] Михаил П., (2009) „Финансиски пазари и институции“ - Универзитет „Гоце Делчев“ – Штип, Економски Факултет, Штип.
- [6] Ристо Ф., (2010) „Финансиски менаџмент“ – Универзитет „Гоце Делчев“ – Штип, Економски факултет, Штип.
- [7] Горан П., (2011) „Управување со банките (второ издание), Економски факултет, Скопје.
- [8] Синиша С., Сашо А., (2004) „Финансиски менаџмент“, Универзитет „Св. Кирил и Методиј“, Економски факултет, Скопје.
- [9] Barbara C., Claudia G., Philip M. (2006) „Introduction to banking“, 1th edn. Pearson College Div.
- [10] Љупчо Трпески, Банкарство и банкарско работење - прво издание, Скопје, 2009.
- [11] Љупчо Трпески, Пари и банкарство, Economy press, Скопје, 2003.
- [12] Shelagh H. (2005), „Modern banking“, John Wiley & Sons, London.
- [13] Flempel, G.H. and Simonson, D.G. (1999) Bank Management, 5th edn. New York: John Wiley & Sons.
- [14] Koch, T.W. and MacDonald, S.S. (2000), Bank Management, 4th edn. Orlando, FL: The Dryden Press.
- [15] Saunders, A. and Cornett, M.M. (2003) Financial Institutions Management: A Risk Management Approach, 4th edn. New York: McGraw Hill/Irwin.
- [16] Sinkey, J.F. Jr (1998) Commercial Bank Financial Management, 5th edn. London: Prentice Hall International.

МЕТОДИ ЗА ПРЕСМЕТКА НА ТРОШОЦИТЕ

Михаела Трајковска,¹ Благлица Колева,² Оливера Ѓоргиева -Трајковска³

¹ Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
mihaela.083798@ugd.edu.mk

² Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
blagica.koleva@ugd.edu.mk

³ Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
olivera.trajkovska@ugd.edu.mk

Апстракт. Предмет на обработка во овој труд претставуваат методите за пресметка на трошоците, со посебен осврт на современите методи, преку анализа на начинот на кој истите ги опфаќаат и пресметуваат сметководствените трошоци, со цел за што е можно попрецизно одредување на цената на чинење на учиноците.

Современите методи за пресметка на трошоците имаат значајна улога во современите пазарни економии, заради сè поизразената потреба за хармонизација на производствените процеси и ефикасно управување со финансиите, односно зголемување на профитот на компаниите. Традиционалните системи за пресметка на трошоците се недоволно ефикасни во управувањето со производството, затоа што во услови на развиени и високо конкурентни пазари, се јавува потреба во исто време да се произведува поефтино, со повисок квалитет и побрзо во однос на конкуренцијата. Ова може да се постигне со воведување и примена на современите методи за пресметка на трошоците, кои имаат различни цели и со самото тоа, не се универзални за сите типови на индустрии.

Врз основа на различните потреби на компаниите и поставените цели на работењето, менаџментот избира еден од методите за пресметка на трошоците, кој најдобро ги задоволува потребите на сметководството и стратешкиот менаџмент на компанијата.

Клучни зборови: *трошоци, управување, методи, пресметка*

METHODS OF COST'S CALCULATION

Mihaela Trajkovska¹, Blagica Koleva², Olivera Gjorgieva-Trajkovska³

¹ Student at Faculty of Economics, University "Goce Delchev", Stip

mihaela.083798@ugd.edu.mk

² Faculty of Economics, University "Goce Delchev", Stip

blagica.koleva@ugd.edu.mk

³ Faculty of Economics, University "Goce Delchev", Stip

olivera.trajkovska@ugd.edu.mk

Abstract. The subject of this graduate work is to present methods for calculating costs, with a special reference to modern ones, through the analysis of the way in which calculation of accounting costs can be understood, in order to determine the cost price more precisely.

Contemporary methods for calculating costs play a significant role in modern market economies, because there is a clear need for harmonization of production processes and efficient management of finances, i.e. increasing the company's profit. Traditional cost calculation systems are insufficiently effective in managing production, because in the conditions of developed and highly competitive markets, there is a need at the same time to produce cheaply, with high quality and quickly compared to the competition. This can be achieved by introducing modern methods for calculating costs, which have different goals and are not universal for all types of industry.

Based on the different needs of the company and the set goals for the operation, the management chooses one of the cost calculation methods that best meets the accounting and strategic management needs.

Key words: costs, management, methods, calculation

1. Вовед

Трошоците се еден од најважните фактори во работењето на секоја компанија, но и на економијата на секоја земја, исто така. Од нив зависат остварените деловни резултати, бидејќи нивното намалување овозможува поефикасно работење и надминување на суштинските проблеми во работењето на компанијата.

Во литературата постојат бројни дефиниции за трошоците, меѓу кои најопштата ги дефинира трошоците како ценовен израз на потрошувачката на ресурсите. Квантитативно, трошоците се производ на потрошувачката на елементите за производство (количината на инпутите) и цената на тие елементи по единица потрошувачка (влезна цена). Стручното и научно третирање на прашањето за трошоците е мотивирано, меѓу другото, од потребата да се утврди редовноста на трошоците, нивната условеност и реагирање во различни услови, а сè со цел да се изнајдат начини да се влијае на нивната висина, а со тоа да се подобри финансискиот резултат на компанијата. [1]

Управувањето со трошоците (анг. cost management) е дел од целокупниот

процес на управување со деловниот успех на компанијата. Од практично искуство и вештина, тоа се развило во наука која ги проучува методите за подготовка и употреба на информациите за трошоците, неопходни за деловното одлучување. Управувањето со трошоците ги вклучува сите постапки со кои се проценува врската помеѓу трошоците и користите во деловното работење на компанијата, со цел максимизирање на добивката на долг рок. Во овој контекст, цел на работењето на една компанија не е да се намалат трошоците по секоја цена, туку да се преземаат активности кои генерираат трошоци, со помош на кои ќе се обезбеди трајно профитабилен бизнис, односно најголеми можни долгорочни придобивки. Важна карактеристика на управувањето со трошоците е тоа што обезбедува утврдување на одговорноста за направените трошоци, преку нивно поврзување со менаџерите кои се овластени да донесуваат одлуки за нивното настанување. [2]

Сметководството на трошоците врши мерење и известување за финансиските и нефинансиските информации на компанијата, поврзани со стекнувањето или потрошувачката на ресурсите. Ова сметководство обезбедува информации за потребите и на управувачкото и на финансиското сметководство. Сметководството на трошоците се состои од различни целини, како: сметководство на основните средства, на ситниот инвентар, на материјалите, на производството и сл. Современото сметководство на трошоците не е ограничено само на сметководствената евиденција и пресметка на трошоците, туку вклучува и сметководствена контрола и анализа на работењето на компанијата.

Една од често користените дефиниции на сметководството на трошоците е онаа која го дефинира како: „техника или метода на утврдување на трошоците на проектите, процесите или производите, по пат на директно мерење, арбитарно распределување и рационална алокација”. Тоа претставува дел и на управувачкото и на финансиското сметководство, затоа што обезбедува квантитативни информации за потребите на менаџментот, во делот на планирањето и контролата (управувачко сметководство), а овозможува и утврдување на трошоците на производите и услугите (дел од финансиското сметководство).

Сметководството на трошоците е насочено кон сметководствените информации кои се наменети за интерните корисници, поради што истите се изготвуваат во слободна форма (немаат пропишана форма), насочени се кон иднината, и е дозволена проценка врз основа на финансиски и нефинансиски податоци.

Доделувањето на трошоците на учиноците во управувачкото сметководство може да се врши на различни начини, со примена на традиционалните или современите системи за пресметка на трошоците. Не постои унифицирано правило за користење на одредена метода за пресметка на трошоците, главниот фокус се става на целта на пресметката.

2. Суштина и значење на управувањето и пресметката на трошоците

Правилното управување со трошоците овозможува подобрување на деловните процеси и помага на менаџментот на компаниите во донесување ефикасни економски одлуки, придонесувајќи на тој начин во остварување на повисок финансиски резултат. Одговорен за ефикасно спроведување на системот за управување со трошоците е, пред сè, врвниот менаџмент, но и сите вработени, кои мора да бидат вклучени по хиерархиски нивоа. Притоа, важно е континуирано да се спроведуваат контроли на остварените резултати, за да се поттикнат активностите кои креираат додадена вредност, а да се намалат или елиминираат оние активности кои не придонесуваат за тоа.

Правилното управување со трошоците претпоставува дека сите трошоци кои се прават за производите и услугите, се резултат на одлуките донесени од страна на менаџментот на компанијата. Со цел да се реализираат поставените цели, менаџерите управуваат со трошоците врз основа на информациите за динамиката на трошоците и проценките за тоа како одделните активности да се вклопат во прифатливите рамки на трошоците. Кога управуваат со трошоците, менаџерите ги подготвуваат информациите што се наменети за донесување одлуки и за контрола, притоа користејќи различни методи за распределба на трошоците и нивно ефикасно управување. Рамјак (2013), посочува дека: „Управувањето со трошоците е дел од управувачкото сметководство, и вклучува планирање, евидентирање, анализа, контрола и организација на трошоците“. Управувањето со трошоците е посебен начин на управување со работењето на компанијата и водењето бизнис, кое придава најголемо значење на постигнување на организациските цели, преку оптимизација на трошоците. Тоа ги опфаќа сите постапки со кои се проценува врската помеѓу трошоците во работењето на компанијата и остварените користи. [3]

Целта на компаниите на долг рок е да ја зголемат добивката, па оттука целта на управувањето со трошоците е преземање на активности за обезбедување на трајна профитабилност на бизнисот. Основната цел на управувањето со трошоците е остварување најголема можна долгорочна корист од вложените средства или постигнување на одредена цел со најниски можни трошоци, без долгорочни негативи последици врз деловниот резултат на компанијата.

Управувањето со трошоците вклучува: [4]

- Предвидување, планирање, буџетирање и контрола на трошоците;
- Анализа на однесувањето на трошоците во зависност од промената на условите на работа;
- Анализа на причините за отстапувањата од предвидените вредности;
- Одржување на трошоците во прифатливи граници;
- Обезбедување информации на менаџерите за избор помеѓу различни алтернативи, за да се постигнат оптимални економски резултати.

Доброто управување со трошоците е белег на успешните организации и образовано и мотивирано управување. Во обид за подобро управување со трошоците развиени се бројни методи и процедури кои обезбедуваа управување со одредени информации, потребни за донесување одлуки за оптимизирање на трошоците, засновани врз факти.

3. Традиционални методи за пресметка на трошоците

3.1. Карактеристики на традиционалните методи за пресметка на трошоците

Пресметката на трошоците обезбедува важни информации за управување со компанијата, поради што е исклучително значајно истата да биде навремена, објективна и веродостојна, со цел донесување навремени и правилни одлуки. Следењето на трошоците за производство е основен предуслов за иницирање на активности за намалување на истите. Процесот на планирање, евидентирање, пресметка и контрола на трошоците на производството се одвива во рамки на дефинираниот систем на трошоци на компанијата.

Со оглед на начинот на распределба на општите трошоци за производство, во теоријата на сметководството и практиката се разликуваат: [5]

- Традиционален, односно класичен пристап за распределба на општите трошоци за производство;
- Модерен (современ) пристап за распределба на општите трошоци за производство.

Разликата помеѓу традиционалниот и модерниот пристап за пресметка на трошоците се состои во начинот на распределба на општите трошоци на производството на носителите на трошоците. Со примена на традиционалниот пристап, општите трошоци на производството се идентификуваат и следат по места на трошоци, а потоа се распределуваат со посебна стапка (критериум) за распределба, на носителите на трошоците.

Традиционалниот метод за управување со трошоците се обидува да ги опфати трошоците за директни материјали и директни плати, додека режиските трошоци се додаваат на индиректните трошоци. Традиционалниот метод за управување со трошоците се нарекува и традиционален метод за пресметка (калкулација) на трошоците. Традиционалните методи се методи (пресметки), додека денес во сè поголема мера се укажува на потребата од целосни системи за донесување одлуки, кои класичните пресметки не може ги задоволат.

Бидејќи традиционалните методи с уште се користат, се наведуваат нивните главни недостатоци, а тоа се: ограничена примена во донесување одлуки, недоволно почитување на пазарот, временско поместување, мала динамичност. [6]

Традиционалните методи за управување со трошоците ги следат и контролираат директните трошоци за материјали и директната работна сила за секој вид на производ, додека трошоците за производствената и управно-продажната режија се опфаќаат во индиректните трошоци, со примена на одредена основа за распределба. Имено, за трошоците на производствената и управно-продажната режија се знае местото на трошоците, но не и вистинскиот учинок, поради што се јавува проблемот што да се земе како основа за распределба на општите трошоци на учиноците, за трошокот кој на тој начин ги оптеретува учиноците да биде што пореално распределен, т.е. приближен на вистинските општи трошоци што ги предизвикува учинокот.

Традиционалните методи на управување со трошоците не разликуваат трошоци на производствена и управно-продажна режија кај одредени групи на производи. Овие методи може да бидат неточни ако во компанијата голем дел од трошоците не влегуваат во обемот на производството и доколку компанијата произведува широк спектар на производи, во различни количини и со различни степени на сложеност. Исто така е можно пресметката на трошоците на производствената и управно-продажната режија, врз основа на трошоците за директна работна сила, да ја искриви реалната слика на трошоците за одделни производи, особено ако учеството на директните трошоци за работна сила во вкупните трошоци е мало, а во исто време трошоците за производствена и управно-продажна режија се високи.

Сите горенаведени се недостатоци на традиционалните методи за пресметка на трошоците, кои се голем проблем за менаџерите кои донесуваат деловни одлуки. Примената на овие методи денес е с помала, бидејќи не се погодни за динамичното деловно опкружување во кое работат компаниите денес.

4. Современи методи за пресметка на трошоците

4.1. Карактеристики на современите методи за пресметка на трошоците

Во поново време, сметководството на трошоците има за задача да ги задоволи различните потреби за информации на менаџментот во однос на донесување индивидуални деловни и финансиски одлуки. Оваа задача се однесува пред се на пресметка на трошоците, при што се користење на cost-benefit анализа, сметководството на трошоците обезбедува извештаи кои содржат релевантни информации за разгледување на алтернативите. [7]

Традиционалните системи за пресметка на трошоците не ја изгубиле својата важност одеднаш, туку во текот на минатиот век. Според Каплан (1984), целата сметководствена практика што се користи денес, била развиена во 1925 година. И покрај значителните промени во природата на организацијата и димензиите на конкуренцијата, 60 години подоцна, немало речиси никаква иновативна промена во дизајнот и имплементацијата на сметководството на трошоците. По

големата економска криза од 1929 година, фокусот се префрлил од управување со трошоците и оперативната ефикасност, кон финансиското сметководство и екстерното известување на компаниите. Сметководителите премногу се грижеле за вредноста на залихите, а не за управувањето со трошоците, што довело до развој на стандардните апсорпциони системи за опфаќање на трошоците, кои преовладуваат во денешните компании. Менаџерите започнале да ги споредуваат остварените резултати со буџетските бројки при проценката на производствените перформанси, што довело до пресметки и развој на отстапувањата во буџетот.

Управувањето со трошоците станало стандардна практика, која имала смисла во време на масовно производство и стандардизирани производи. По средината на дваесеттиот век, масовното производство започнало да опаѓа, со воведување напредни стратегии за производство, што ги следат динамичните промени на пазарот, овозможени со флексибилната автоматизација на процесите.

Во услови на развиено производство се зголемува важноста на времето, додека важноста на традиционалните трошочни методи во современото производство се намалува, што било потврдено со изјавата на извршниот директор на GE Aircraft Engines, Schafrik во 2005 година, дека начинот на кој остварува успешни инвестиции во иновации е со намалување на времето, а не на трошоците, што е потврдено од многу менаџери кои се натпреваруваат на конкурентните пазари и кои ја поддржуваат тезата дека напредните стратегии за производство честопати се поткопани од традиционалните системи за пресметка на трошоците. Производството засновано на времето го следи с поразвиеното глобално производствено опкружување, во коешто оние кои најбрзо ќе создадат одреден производ или услуга, се оние кои се првиот избор за добивање нарачка од потрошувачите.

4.2. ABC (Activity Based Costing) метода

Главната идеја на Activity Based Costing (ABC) системот за пресметка на трошоците е да се утврдат реалните трошоци што се направени за одделните производи и услуги. Целта на овој систем на трошоци е да ги идентификува нископрофитабилните и непрофитабилните производи и услуги и истите да ги елиминира. Принципот на ABC методата е поделба на организацијата на помали активности и распределување на трошоците за секоја активност врз основа на нивната потрошувачка, т.е. општите трошоци се распределуваат на активности, а потоа врз основа на релевантни основи на производи, врз основа на тоа колку секој производ ја користи таа активност.

Врз основа на овој систем, поставен од страна на Cooper Kaplan (1998), ABC системот е развиен со цел да се поправат недостатоците во финансискиот систем, особено во неспособноста на традиционалните системи за пресметка да ги идентификуваат носителите на индиректните и општи трошоци.

ABC методата се користи за идентификување на трошоците на производството и профитабилноста. Оваа метода се користи како поддршка при стратешкото донесување одлуки, како што се одредување на цените на производите, аутсорсингот, во пронаоѓање на недостатоците и подобрување на производствениот процес, обезбедување финансиски и нефинансиски информации за активностите и за ефективно управување со трошоците. Во фокусот на овој систем за пресметка се активностите и нивните причинско-последични врски со потрошените средства за нив и предизвикувачите на активностите. [8]

ABC системот за пресметка на трошоците е најразвиениот и најраспространет систем за пресметка на трошоците. Оваа метода може да се набљудува на два начина: како систем за распределба на трошоците кој обезбедува информации за активностите, средствата и трошочните објекти и како процесен систем кој обезбедува оперативни информации за деловните процеси и нивните активности.

ABC системот за распределување на трошоците најпрво постоел како двофазен ABC пристап, по што се развил во повеќефазен пристап. Во двофазниот ABC систем за пресметка, сметките од главната книга во првата фаза се распределуваат на одредени активности, врз основа на нивната употреба во тие активности, со користење на носители на средствата. Потоа, во втората фаза, трошоците се акумулираат на овие активности и се распределуваат на трошочните објекти, со користење на носителите на активностите. Пред внесот во системот за пресметка, податоците како што се месечните трошоци на компанијата во однос на платите, опремата, патните трошоци, средствата и искористеноста на средствата, немаат никаква корист, бидејќи не постои ефикасен начин за вклучување на овие елементи во цената на производството, како што се платите или патните трошоци. Од оваа причина, бил создаден ABC системот за пресметка на трошоците. Тој ги пренесува податоците од главната книга во други форми, т.е. во трошоци за активностите, за да можат носителите на активностите да бидат поврзани со трошоците за активностите, а потоа да можат повторно да се распределат на активностите на произведените производи, во износ во кој биле користени при нивното производство. [9]

Распределбата на трошоците за производство во одредени компании може да биде проблематично, особено во услови кога вработените се распоредени да произведуваат повеќе производи истовремено. Во такви случаи, трошоците за активностите мора да се пренесат од расходите, врз основа на податоците од главната книга. Податоците од главната книга се структурно дефицитарни за овие потреби, па поради оваа причина се потребни информациите обезбедени од ABC системот за пресметка. Од оваа причина, податоците од главната книга мора да се трансформираат во разбирливи трошоци што ја покажуваат причината и влијаат на однесувањето на трошоците.

Pierce и Brown, врз основа на спроведените истражувања на пазарот дошле до проблемите во имплементацијата на ABC системот за пресметка на трошоците, кои може да се категоризираат во три дела:

- Првиот дел се однесува на факторите кои создаваат проблеми во имплементација на системот за пресметка на трошоците. Тие се: недостаток на поддршка, искуство на вработените, средства и обуки, софтверска поддршка, достапност на човечки ресурси и сложеност на системот.
- Вториот дел се однесува на причините за одбивање на овој систем за пресметка. Тие се однесуваат на: недостаток на значајни разлики во трошоците на производството во однос на традиционалните системи за пресметка на трошоците и недостаток на важност за работата. Исто така, се укажува и на тешкотиите при воспоставување на клучните носители на трошоците.
- Третиот дел се однесува на причините зошто никогаш не треба да се земе во предвид ABC системот за пресметка на трошоците. Тие причини се однесуваат на задоволување на потребите со постоечкиот систем на пресметка, недостаток на знаење и искуство, едноставност на производствениот процес, мала големина на претпријатието и неважност на ABC системот за пресметка за природата на работата.

5. Илустрација на ABC методата за пресметка на трошоците

- Утврдување на цената на производот А во претпријатието Алфа Скопје. Во претпријатието Алфа Скопје во текот на пресметковниот период произведени се 6.000 парчиња од производот А.

За производството на производот А се извршени следните активности:

- Издадени се: 5.000 м. платно, по 170 ден./ м, при што за издавањето се вложени како активност 7 работни часа, по 150 денари.
- Дизајнирање на производот: 25 часа по 520 – ден./ час.
- Кроење на производот: 100 маш. /час по 200 ден./час и 150 часа труд по 240 ден./ час.
- Шиење: 250 маш./ часови по 80 ден./ час и часови труд 320 по 150 ден./ час.
- Пеглање: 90 ч. / 90 ден.
- Пакување на производите: 190 часа по 140 ден./ час.
- Ракување со готови производи: примени 6.000 парчиња производ по 10 ден. за парче.
- Одржување на машините: машински часови 14 по 180 ден./ час и часови на труд 30 по 220 ден./ час.
- Стапка на општи фиксни трошоци во претпријатието: 40% на бруто платите.

Ред. Бр.	Активности за производството	Производ А	
		За парче	За 6.000 пар.
1.	Издадени материјали	141,84	851.050
2.	Дизајнирање	2,17	13.000
3.	Кроење	9,33	56.000
4.	Шиење	11,33	68.000
5.	Пеглање	1,35	8.100
6.	Пакување	4,43	26.600
7.	Ракување со готов производ	10,00	60.000
8.	Одржување на машините	1,52	9.120
	Вкупно:		
	Општи (фиксни) трошоци	181.97	1.091.870
9.	241.870x40%	16,13	96.748
	Цена на чинење:	198,10	1.188.618

Како што може да се види од пресметката, кај примената на ABC методата (која овде е претставена во многу поедноставена форма), се врши собирање на трошоците по активностите кои се прават за производство на производот, врз основа на кои се пресметува цената на чинење по единица производ, како и вредноста на вкупното производство.

Заклучок

Современите услови на работење ги карактеризира производство на сè посложени производи и услуги, како и зголемување на субститутите, кои остварувањето и одржувањето на конкурентноста на компаниите на пазарот ги прават се потешки. Во современите производствени сектори, поради автоматизацијата на производствените процеси, значително е променета структурата на трошоците на производството. Оваа промена на структурата на трошоците на производството извршила големо влијание врз примената на соодветни, современи методи за пресметка на трошоците, како дел од управувачкото сметководство.

Управувањето со трошоците, односно планирањето, пресметката и контролата на трошоците, е најважното подрачје во управувачкото сметководство. При тоа, најважна улога имаат применетите методи за пресметка на трошоците. Традиционалните методи за пресметка на трошоците припаѓаат на времето кога значителен удел во структурата на вкупните трошоци имале директните трошоци за ангажираната работна сила. Со растот на трошоците за поддршка или индиректните трошоци, кои најчесто се нарекуваат општи трошоци за производство, од крајот во 1980-тите, се јавуваат нови пристапи во пресметката на трошоците.

Со појава на проблемот на поврзување на основата за распределба на трошоците со учиноците, се воведуваат нови пристапи во кои и на општите трошоци се гледа како на трошоци кои треба да бидат опфатени по активности кои се прават во производството на производи и услуги. Значи, и индиректните трошоци треба да се насочат кон производите, но сега преку дефинираните активности, до поединечните производи или услуги. Арбитарноста и субјективноста и во овој процес не може целосно да се избегне. Со примена на одредени фактори на потрошувачка општите трошоци повторно се алоцираат на носителите на трошоците, при што, со целата достапна технологија на модерните мерења и ИТ технологијата, и понатаму е присутна основа или клуч кој сега се нарекува фактор на трошење или мерка за одделните деловни активности.

Примената на современите методи за пресметка на трошоците е оправдана во сите случаи во кои е големо учеството на индиректните трошоци во структурата на вкупните трошоци на учиноците, во спротивно треба да се направи анализа на користите и трошоците поврзани со примената на овие методи, имајќи во предвид дека нивното воведување и имплементација предизвикува големи трошоци.

Користена литература:

- [1] B. Ramljak: Racionalizacija troškova u funkciji ostvarenja poslovnog rezultata, XLVIII. Savjetovanje, Računovodstvo, financije I porezi u praksi, 2013.
- [2] Bhimani, A., et al. "Upravljacko racunovodstvo I racunovodstvo troskova", Zagreb, Mate, 2018.
- [3] H. Perčević, H.: Obračun troškova po radnom nalogu uz primjenu MRS-a 2 i HSFI-a 10, Računovodstvo i financije, br. 12, 2010.
- [4] Hanim Bt Fadzil, F.&A. Rababah , "Management Accounting Change: ABC Adoption and Implementation". Journal of Accounting and Auditing: Research&Practice, 2012.
- [5] Ž. Pajić: Obračun troškova na temelju aktivnosti – ABC metoda, Slobodno poduzetništvo, br. 19, TEB, Zagreb, 2000.
- [6] Stefanovic, J., "Interni obracun", Ekonomski fakultet, Beograd, 2014.
- [7] Tomkins, C. R., D. Madigan, B. May, & P. Steckelmacher, "Modern developments in cost management", University of Berth, 1997.
- [8] Ž. Pajić: Obračun troškova na temelju aktivnosti – ABC metoda, Slobodno poduzetništvo, br. 19, TEB, Zagreb, 2000.
- [9] Конеска, Љ. Управувачко Сметководство, Европски универзитет, Скопје, 2007.

КОНСОЛИДАЦИЈА НА ФИНАНСИСКИ ИЗВЕШТАИ

Оливера Спасовска¹, Благица Колев²

¹ Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
olivera.083605@student.ugd.edu.mk

² Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
blagica.jovanova@ugd.edu.mk

Апстракт. Остварувањето на основните финансиски функции во една компанија, како што се алокација на средствата за одделни намени, остварување на оптимална комбинација на изворите за финансирање на одделните активности и остварување на ефикасна распределба на финансискиот резултат во согласност со поставените цели на работењето, се базираат врз податоците од нејзините финансиски извештаи. Финансиските извештаи на една компанија можат да бидат многу сложени, факт кој дополнително го истакнува значењето на финансиската анализа, преку која сложените податоци од финансиските извештаи се сведуваат на разбирливи показатели за нивните корисници – стејкхолдери. Извештајот за финансиска состојба претставува дел од задолжителниот сет на финансиски извештаи кои се изготвуваат од страна на секој деловен субјект, на крајот на секој пресметковен период. Значењето на овој финансиски извештај е големо во ефикасното менаџирање со компаниите.

Клучни зборови: *финансиски извештаи, финансиска анализа, консолидација на финансиски извештаи*

CONSOLIDATION OF FINANCIAL STATEMENTS

Olivera Spasovska¹, Blagica Kolev²

¹Faculty of Economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia
olivera.083605@student.ugd.edu.mk

²Faculty of Economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia
blagica.jovanova@ugd.edu.mk

Abstract. Realizing the basic financial function in the company, such as the allocation of funds for certain purposes, achieving optimal combination of sources for financing certain activities and the realization of allocation of financial results in accordance with the stated objectives of the company, are based on data from its financial statements. The financial statements can be very complex, which in turn highlights the importance of financial analysis through complex data so that the financial statements have been down to understandable indicators for users of data from financial analysis. Statement of financial position is part of a set of financial statements prepared by each business entity. The significance of this report is great in the efficient management of companies.

Key words: *financial analysis, financial reports, consolidation of financial statements.*

1. Вовед

Финансиските извештаи претставуваат генерална слика за работењето на компаниите во одреден временски период. Вкупниот сет на основните финансиски извештаи се состои од Биланс на состојба, Биланс на успех, Извештај за паричните текови, Извештај за промени во главнината, објаснувачки белешки и сметководствени политики. Сите горенаведени извештаи презентираат различни аспекти во работењето на компаниите. Формата, содржината и вреднувањето на поодделните ставки во финансиските извештаи се регулирани пред сè со Меѓународни стандарди за финансиско известување, Меѓународни стандарди за ревизија, како и законските одредби кои ја регулираат сметководствената практика во одделни држави. Финансиските извештаи претставуваат прегледи кои го опфаќаат целокупното работење на компанијата. Изработените финансиски извештаи претставуваат еден од основните извори на податоци за оцена на финансиската состојба и резултат на анализата за севкупното работење на компаниите. Анализата на финансиските извештаи претставува употреба на сметководствените податоци во процесот на донесување деловни и инвестициони одлуки. Финансиските извештаи претставуваат прегледи кои го опфаќаат целокупното работење на компанијата. Процесот на анализа на финансиските извештаи е дизајниран за да им помогне на деловните луѓе, инвеститорите и кредиторите да научат како да ги читаат, интерпретираат и анализираат подготвените финансиски извештаи. Анализата се фокусира пред сè на финансиските показатели кои ги користат аналитичарите, инвеститорите, менаџерите и другите заинтересирани субјекти, со кои се врши евалуација на финансиската состојба, оперативните перформанси и готовинските текови во работењето на компаниите.

2. Поим за финансиски извештаи и нивна примена во анализа на работењето на компаниите

Финансиските извештаи претставуваат резултат на процесот на мерење и вреднување, кој се заснова врз одреден збир од принципи. Доколку секој сметководител користи различен сет од правила за вреднување и мерење, инвеститорите потешко ќе бидат задоволени. Основните прашања за кои корисниците на финансиски информации бараат одговор при донесувањето на одлуки, се поврзани со оценката на финансиската слика на деловниот субјект на точно утврден датум и на тоа колку добро работел деловниот субјект во даден период – финансискиот успех. Одговор на овие прашања стејкхолдерите добиваат токму преку анализа на сетот на финансиски извештаи презентирани од страна на сметководителите. Финансиските извештаи имаат примарно значење за финансиското известување на корисниците – инвеститорите, доверителите, кредиторите, акционерите и заинтересираната јавност (со

заедничко име наречени стејкхолдери) и претставуваат најквалитетен медиум за информирање на секој потенцијален корисник. Составувањето на финансиските извештаи е формална законска обврска за секој деловен субјект и извор на значајни управувачки информации за сопствениците и инвестиционата јавност, како и за статистичките органи, државата и органот за јавни приходи. Финансиските извештаи претставуваат средство преку кое деловниот субјект ги пренесува финансиските информации кон вработените и јавноста и преку нив се врши проценка на финансиското „здравје“ на деловниот субјект. Никој не може со сигурност да ја предвиди финансиската иднина на деловниот субјект. Финансиските извештаи и информациите кои тие ги даваат можат да дадат одредени насоки и се значајни за многу одлуки. Сетот на финансиски извештаи подготвени во согласност со Меѓународните стандарди за финансиско известување / Меѓународните сметководствени стандарди, содржи: Биланс на состојба (Извештај за финансиската состојба на крајот на периодот); Биланс на успех (Извештај за сеопфатна добивка за периодот); Извештај за промени на главнината; Извештај за парични текови; Белешки, кои опфаќаат преглед на значајни сметководствени политики и други објаснувачки информации и извештаи/прегледи за кои се очекува да бидат читани со ваквите извештаи. Раководството на компанијата е одговорно за веродостојно и објективно презентирање на финансиската состојба и успешното работење на компанијата.

Како најзначајни и најчесто применувани методи се јавуваат: хоризонтална, вертикална, анализа на трендот, финансиска рацио анализа и Dupont анализа. Нивна заедничка карактеристика е изворот на информации – вкупниот сет на финансиски извештаи на компаниите. Во зависност од целта и аспектите од работењето кои се предмет на анализа, како извор на информации може да се користат еден или повеќе финансиските извештаи (Биланс на состојба, Биланс на успех, Преглед на паричните текови, Преглед на промени во капиталот, Објанувачки белешки и сметководствени политики). Финансиските извештаи не можат да ги обезбедат сите информации потребни за донесување на одлуките. Тие се однесуваат на минатото, а не и на идното работење на компанијата. Тие, исто така, обезбедуваат само ограничен обем на нефинансиски информации. Но и покрај тоа, финансиските извештаи од општ вид содржат информации кои се заеднички за сите корисници. Од тука произлегува и основната цел на финансиските извештаи кои се дефинирани и во Меѓународните стандарди за финансиско известување, според кои: финансиските извештаи даваат информации за општа намена, што понатаму значи дека една компанија не може да изготвува различни финансиски извештаи за различни корисници, согласно нивните специфични потреби и барања.

3. Основни финансиски извештаи

Финансиските извештаи претставуваат структурирано прикажување на финансиската состојба и финансиската успешност на компаниите. Целта на финансиските извештаи е да обезбедат информации за финансиската состојба, финансиската успешност и паричните текови на компанијата, кои се корисни за широк круг на корисници во донесувањето на економски одлуки. Финансиските извештаи, исто така, ги покажуваат резултатите од управувањето на раководството на компанијата со ресурсите кои му се доверени. За да ја исполнат оваа цел, финансиските извештаи обезбедуваат информации за: средствата на компанијата; обврските; главнината; приходите и расходите, вклучувајќи ги добивките и загубите; уплати и распределби на сопствениците; паричните текови на ентитетот и сл. Овие информации, заедно со дополнителните информации во Белешките, им помагаат на корисниците на финансиските извештаи во предвидувањето на идните парични текови на ентитетот, а посебно нивниот временски распоред и сигурност, како една од главните цели на нивниот интерес.

Вкупниот сет на финансиски извештаи на една компанија опфаќа:

- Биланс на состојба (Извештај за финансиската состојба);
- Биланс на успех (Извештај за сеопфатната добивка);
- Преглед на паричните текови (Извештај за паричните текови);
- Извештај за промени во капиталот;
- Објаснувачки белешки и сметководствени политики.

Билансот на состојба ги прикажува сите средства и сите извори на средства на една компанија во определен момент. Билансот на состојба се составува во вид на двостран преглед, во кој средствата (активата) се искажуваат на левата, а капиталот и обврските (пасивата) на десната страна (двострана форма, која не се користи во практиката) или во вид на извештајна форма, во која средствата (активата) и претходат на капиталот и обврските (пасивата) на компанијата. Елементите кои се директно поврзани со мерењето на финансиската состојба во Билансот на состојба се средствата, обврските и капиталот.

Од тука и основната сметководствена равенка која ја покажува билансната рамнотежа:

$$\text{СРЕДСТВА} = \text{ОБВРСКИ} + \text{КАПИТАЛ}$$

Средство е ресурс контролиран од страна на деловниот субјект како резултат на минати настани и од кој се очекува прилив на идни економски користи за деловниот субјект. Обврска е сегашна облигација на деловниот субјект која произлегува од минати настани, чиешто подмирување се очекува да резултира во одлив на ресурси кои содржат економски користи од деловниот субјект. Капитал (главнина) е остаток на учество во средствата на деловниот

субјект, по одземањето на сите негови обврски. Билансот на состојба покажува колку деловниот субјект има и колку должи. Што има се гледа на страната на средствата, а што должи се гледа на страната на изворите на средствата.

Субјектот ги утврдува приходите, расходите и резултатот од работењето (добивка или загуба) во образец БИЛАНС НА УСПЕХ (Извештај за сеопфатна добивка). Билансот на успех го покажува успехот или неуспехот во работењето на деловниот субјект за одреден временски период (најчесто една календарска година). Елементите кои се директно поврзани со мерењето на успешноста при работењето во Билансот на успех се приходите и расходите.

ПРИХОДИ - РАСХОДИ = ДОБИВКА / ЗАГУБА

Приход е зголемување на економската корист во текот на пресметковниот период во вид на приливи - зголемувања на средствата, или намалување на обврските, кои резултираат во зголемување на главнината, освен оние кои се однесуваат на придонесите од учесниците во главнината. Расход е намалување на економската корист во текот на пресметковниот период, во вид на одливи - намалување на средства, или правење на обврски кои резултираат во намалување на главнината, освен оние кои се однесуваат на учесниците во главнината. Добивка/загуба е резултат од работењето, пресметан врз основа на остварените приходи и расходи во извештајниот период. Деловниот субјект треба да презентира, било во рамките на Билансот на успех или во белешките кон Билансот на успех, анализа на приходите и расходите, користејќи класификација заснована или од природата на приходите и расходите или на нивната функција во рамките на деловниот субјект.

Извештајот за парични текови (cashflowstatement), 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. Извештајот за паричните текови (cashflowstatement) - приливи и одливи на пари и парични еквиваленти, е регулиран со МСФИ 7, кој не пропишува образец или задолжителни компоненти во него, туку го пропишува методот на изработка (директен или индиректен) и класификацијата на активностите како: парични текови од оперативни (деловни) активности се главни кои му генерираат приходи на деловниот субјект и од други кои не се инвестициони или финансиски; парични текови од инвестициони (вложувачки) активности се стекнувања и отуѓувања на нетековни средства и други вложувања кои не се

вклучени во паричните еквиваленти; парични текови од финансиски активности резултираат во промени на големината и структурата на сопствениот капитал и позајмувањата на компанијата. Паричните еквиваленти се чуваат со цел да се излезе во пресрет на краткорочните парични обврски. За да се квалификува еден паричен еквивалент за вложување тој треба брзо да се конвертира во познат износ на пари и да биде предмет на незначителен ризик од промена на неговата вредност. Информациите за паричните текови, корисниците на финансните извештаи ги користат како за процена на можноста на деловниот субјект да генерира пари и парични еквиваленти, така и за процена на потребите на истиот да ги користи тие парични средства. Единствено Извештајот за паричните текови се изготвува врз основа на принципот на наплатена реализација, а не врз основа на принципот на фактурирана реализација. Паричните средства ги опфаќаат средства во денарската и девизната благајна како и паричните средства на жиро-сметките и на девизните сметки на компанијата.

Извештајот за промени во капиталот, кој уште е познат и како Извештај за промени во главнината, е востановен како компонента на финансиските извештаи од 1999 година. Во него се прикажани сите промени во капиталот на една компанија, вклучувајќи ги и оние кои не се опфатени во другите финансиски извештаи. Ентитетот треба да презентира извештај за промени во главнината во кој ги покажува: Вкупната сеопфатна добивка за периодот, прикажувајќи ги одвоено вкупните износи кои им се припишуваат на сопствениците на матичното друштво и на неконтролираното учество. За секоја компонента на главнината, усогласувањето помеѓу сметководствената вредност на почетокот и на крајот на периодот, одвоено ги обелоденува промените кои се резултат на: добивката или загубата; секоја ставка на останата сеопфатна добивка; трансакции со сопствениците во нивното својство на сопственици, покажувајќи одделно уплати од и распределби на сопственици и промени во сопственичкото учество во подружници кои не резултираат во губење на контролата. Ентитетот треба да го прикаже (во Извештајот за промени во главнината или во белешките), износот на дивиденди признаени како распределба на сопствениците во текот на периодот, како и износот по акција.

Извештајот за сметководствените политики е составен дел на Белешките кон финансиските извештаи и се објавува кога субјектот може да одбере помеѓу две или повеќе сметководствени политики. Белешките се презентираат во вид на наративни описи, подетални анализи на износите презентирани во билансите или во вид на дополнителни информации. Според МСС1 (Службен весник на РМ 159/2009 објавен на 29.12.2009 година), Белешките треба да: презентираат информации за основата на која се подготвени финансиските извештаи и користените сметководствени политики; ги обелоденуваат информациите кои

се бараат со МСФИ, а кои не се презентирани на друго место во финансиските извештаи; обезбедуваат информации кои не се презентирани на друго место во финансиските извештаи, но се релевантни за разбирање на кој било од нив.

4. Поим за финансиска анализа

Финансиската анализа на извештаи се занимава со одредување и истражување на односите и врските кои постојат помеѓу позициите на Билансот на состојба, Билансот на успех и Извештајот за парични текови, на начин на кој се овозможува правилна процена на финансиската состојба, перформансите и ликвидноста на бизнисот. За да се исполни оваа задача, на финансиските аналитичари на располагање им стојат поголем број алатки и техники за анализа. Во анализата на финансиските извештаи се користат следните методи (инструменти): хоризонтална анализа; вертикална анализа; анализа на основни финансиски показатели (индикатори); анализа на нето обртен капитал; и „левериџ“ анализа.

Преку хоризонталната анализа се овозможува согледување на промените и анализа на трендовите на поединечните елементи во финансиските извештаи со тек на времето. Хоризонталната анализа е позната и под поимот компаративна анализа со која се врши споредување на последователните Биланси на состојба, Биланси на успех и Извештаи за парични текови за две или повеќе години, со цел согледување на промените во поединечните позиции во билансите, кои настанале во текот на анализираниот период. Клучна варијабла во хоризонталната анализа е времето. Со споредба на елементите на финансиските извештаи помеѓу два или повеќе периоди се донесува заклучок за движењето на појавите низ набљудуваниот период. Врз основа на вака добиените показатели се следи успешноста и сигурноста во работењето на компанијата. Основен предуслов за вршење на хоризонталната анализа е компаративноста на целиот сет финансиски извештаи за периодот на кој се врши анализата. Токму принципот на компаративност на финансиските извештаи во подолг временски период е еден од основните принципи за подготовка на финансиските извештаи според Меѓународните стандарди за финансиско известување. Хоризонталната анализа на финансиските извештаи се врши со помош на табели, во кои вредностите на одделните позиции во билансите се изразуваат во базични индекси или проценти. Пресметката се врши на тој начин што се избира една базична година и вредноста на сите ставки од таа година се изразува како 100% (или со индекс 1). 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. Вертикалната

анализа на финансиските извештаи ја открива врската, која постои помеѓу секоја поединечна ставка од финансиските извештаи и одредена специфична ставка која претставува основа и се означува со 100%. Во Билансот на состојба како основа најчесто се зема вредноста на вкупните средства и се означува со 100, додека останатите позиции се изразуваат како проценти од вкупните средства. Во Билансот на успех како основа најчесто се земаат приходите од продажбата (кои се означуваат со 100), додека останатите позиции се изразуваат како проценти на приходите од продажбата.

5. Постапка и корисници на консолидирани финансиски извештаи

Во финансиската и сметководствената теорија доста често користен поим е консолидацијата. Во контекст на бизнис комбинациите или спојувањето на компании, поимот консолидација има неколку значења, и тоа: под консолидација, во општа смисла, најчесто се мисли на процес на стекнување и процес на фузија; тоа е процес на спојување на финансиските извештаи на компанијата мајка и нејзините подружници; тоа претставува едно бизнис припојување, каде се формира ново друштво кое се стекнува две или повеќе друштва, кои по превземањето престануваат да постојат како правни субјекти. Спојувањето на финансиските извештаи на компанијата мајка и нејзините подружници, познато како процес на консолидација на финансиските извештаи, претставува консолидација во потесна смисла на зборот, која најчесто е предмет на подлабоко истражување. Консолидираните финансиски извештаи најчесто се дефинираат како „јасна слика за вкупните ресурси на споените субјекти кои се под контрола на матичната компанија,..”. Консолидираните финансиски извештаи нудат важни информации кои се однесуваат првенствено на активностите и вкупните ресурси на економскиот субјект во целина претставен како група. Корисниците на консолидирани финансиски извештаи можеме да ги поделиме во следниве три групи: Инвеститори во долгорочни должнички и сопственички хартии од вредност, Менаџментот на матичната компанија, Останати корисници. Консолидираните финансиски извештаи најчесто се користат од корисници кои се заинтересирани за матичната компанија на долг рок. Со други зборови, тоа се всушност постоечките и потенцијалните акционери на матичната компанија. Секој акционер, без разлика дали станува збор за физички или правен субјект, е заинтересиран за приходите на подружниците кои и припаѓаат на матичната компанија, согласно со нејзиниот удел во подружницата. Исто така, акционерите пројавуваат интерес за консолидираните финансиски извештаи, поради проценка на способноста на менаџментот кој ја води матичната компанија. Долгорочните доверители, пред се банките, исто така се заинтересирани за финансиските резултати на подружниците кои ги има матичната компанија. Интересот на менаџментот на матичната компанија за консолидираниот извештај е посебен. Ова од причина што овој извештај е релевантен за оценка на менаџментот од страна на акционерите, финансиските аналитичари,

доверителите и останатите корисници. Резултатите во консолидираните финансиски извештаи воедно претставуваат основа за склучување или раскинување на договорите со менаџментот на матичната компанија. Во групата на корисници на консолидирани финансиски извештаи секако треба да бидат споменати и финансиските аналитичари, без чии резултати функционирањето на финансиските пазари денес би било незамисливо. Јавноста која е составена од потенцијални инвеститори и доверители, исто така е заинтересирана за финансиските извештаи.

Консолидираните финансиски извештаи се составуваат со цел да се искаже резултатот од деловната активност и финансиската ситуација на еден економски субјект, кој се состои од повеќе деловни субјекти. Потребата за консолидирани финансиски извештаи произлегла од анализата на следниве ситуации: Контрола на финансискиот удел; Способност за извршување на контрола; Успешноста на контролата. Контролата, според меѓународните сметководствени стандарди и според FASB и американските општо прифатени сметководствени стандарди-ГААП, постои кога матичната компанија има директно или индиректно повеќе од 50% од акциите со право на глас во други компании или подружници. Подружниците во кои матичната компанија има мнозински удел се предмет на консолидација. Во некои случаи матичната компанија ги контролира активностите иако има помалку од 50% од акциите со право на глас. Затоа, денес се зборува за два вида на контрола, директна и индиректна. Директната контрола е сопственост над 50% од акциите со право на глас. Способноста да се изврши контрола е другиот фактор за кој треба да се води сметка при одлуката дали да се составуваат на консолидирани финансиски извештаи или не. Во одредени околности компанијата која има мнозински удел во друга компанија не е во можност да ја контролира истата. Тоа може да се појави во ситуација кога во подружницата се врши реорганизација или пак врз подружницата има покренато стечајна постапка. Финансиските извештаи на матичната компанија и нејзините зависни друштва кои се користат при консолидацијата, мораат да бидат изготвени на ист датум. Доколку датумите на друштвата се различни, за потребите на консолидацијата зависното друштво мора да изготви дополнителни финансиски извештаи, на ист датум како и финансиските извештаи на матичната компанија. При консолидирањето и матичната компанија и зависните субјекти мораат да се држат до еднакви и хармонизирани сметководствени политики за еднакви трансакции и други деловни настани во слични околности. При составувањето на консолидираните финансиски извештаи се комбинираат финансиските извештаи на матичната компанија и нејзините зависни друштва ставка по ставка, додавајќи ги заедно истите ставки за приходи, расходи, имот, обврски и капитал. Во процесот на составување на консолидирани финансиски извештаи одредени ставки треба да се елиминираат. Такви се: елиминација на матичното вложување во зависното

друштво и матичниот удел во главницата на зависното друштво-goodwill; елиминација на интер - групните трансакции; утврдување на малцинскиот интерес. При консолидирањето треба да се води сметка за ограничувањата кои го пратат процесот на консолидација на финансиските извештаи. Некои од тие ограничувања се следниве: финансискиот резултат и финансиската состојба на членовите на групата не се објавуваат во консолидираните финансиски извештаи. Лошите или добрите резултати, како и финансиската ситуација во целина, може да се прикриваат зад резултатот или финансиската ситуација на другите; консолидираните задржани добивки содржани во консолидираните финансиски извештаи не се во целост расположливи за распределба на дивиденда, затоа што дел од нив може да го претставуваат уделот на матичната компанија во нераспределените добивки на подружниците; финансиските показатели се темелат на консолидираните финансиски извештаи, т.е. се врши агрегирање на финансиските показатели, кои не даваат точни податоци за посебното работење на матичната компанија и нејзините подружници; поединечните конта на компаниите чии финансиски извештаи се консолидираат, не секогаш се меѓусебно споредливи; консолидираните финансиски извештаи во себе не содржат дополнителни информации неопходни за контролирање на поедини компании. Тие информации можат да се најдат само во Белешките и преку темелно разгледување на финансиските извештаи на поедините подружници.

6. СТУДИЈА НА СЛУЧАЈ – АНАЛИЗА НА ИЗВЕШТАЈОТ ЗА ФИНАНСИСКА СОСТОЈБА НА КОМПАНИЈАТА ВИТАМИНКА АД ПРИЛЕП

Овој дел од трудот е наменет за илустративна анализа на извештајот за финансиска состојба на компанијата Витаминка АД Прилеп, за периодот 2009 – 2013 година, со користење на финансиските показатели за оценка на финансиската состојба. Со анализата на извештајот за финансиска состојба на компанијата за петгодишниот период се настојува да се прикаже практичната пресметка на показателите за оценка на финансиската состојба на компанијата, кои се обработени во претходниот теоретски дел на трудот, а со користење на ставките од извештајот за финансиска состојба. Целта на оваа практична анализа е да се добие една генерална слика за значењето на информациите кои ги нуди овој извештај за определена компанија и да се оцени какво влијание имаат истите врз работењето на деловниот субјект и донесувањето на деловните одлуки. Врз основа на податоците содржани во извештаите за финансиска состојба се пресметани рачно показателите за финансиската состојба на компанијата Витаминка АД Прилеп во текот на анализираниот период и наедно интерпретирани, со цел да се согледа работењето на компанијата во анализираниот период.

**КОНСОЛИДИРАН ФИНАНСИСКИ ИЗВЕШТАЈ ЗА ФИНАНСИСКАТА
СОСТОЈБА НА ФИРМАТА АД ВИТАМИНКА ПРИЛЕП**

	2013	2012	2011	2010	2009
Средства					
Нетековни средства					
Недвижности, постројки и опрема	506,831	483,782	496,648	563,811	606,167
Нематеријални средства	515	-	-	-	-
Дадени долгорочни позајмици	-	-	-	34,534	34,534
Вложување во подружници	543	447	525	525	525
Вложувања во придружени друштва	1,539	1,539	1,539	1,539	1,539
Финансиски средства расположливи за продажба	11,393	12,990	13,083	15,985	9,269
Финансиски побарувања	45,203	39,867	35,300	-	-
Вкупни нетековни средства	566,024	538,625	547,095	616,394	652,034
Тековни средства					
Залихи	249,399	223,639	194,061	162,691	140,094
Побарувања од купувачи и останати побарувања	314,975	305,869	289,928	-	-
Побарувања од продажба	-	-	-	242,617	219,546
Побарувања за дадени аванси	-	-	-	3,585	2,353
Останати краткорочни средства и АВР	-	-	-		
Парични средства и еквиваленти	87,066	72,847	28,156	30,021	45,252
Вкупно тековни средства	651,440	602,355	512,145	461,102	421,545
ВКУПНО СРЕДСТВА	1,217,464	1,140,980	1,059,240	1,077,496	1,073,579
Капитал и обврски					
Капитал					
Акционерски капитал	246,849	248,771	248,771	248,771	248,771
Откупени сопствени акции (-)	-	-	-	(6,045)	(6,045)
Резерви	135,926	131,681	119,875	109,795	103,338
Ревалозациони вишоци	-	-	-	6,064	-
Акумулирана добивка	433,710	324,525	258,035	165,318	128,542
Вкупно капитал	816,485	704,977	626,681	523,903	474,606

Обврски					
Нетековни обврски					
Позајмици со камата	126,061	121,156	91,123	132,130	146,853
Вкупно нетековни обврски	126,061	121,156	91,123	132,130	146,856
Тековни обврски					
Позајмици со камата	49,048	66,395	41,003	-	-
Обврска спрема добавувачите	225,870	248,452	300,433	303,223	293,162
Тековен дел на долгорочните обврски	-	-	-	41,003	67,291
Останати краткорочни обврски и ПВР	-	-	-	77,237	91,667
Вкупно тековни средства	274,918	314,847	341,436	421,463	452,120
Вкупни обврски	400,979	436,003	432,559	553,593	549,973
Вкупно обврски и капитал	1,217,464	1,140,980	1,059,240	1,077,496	1,073,579

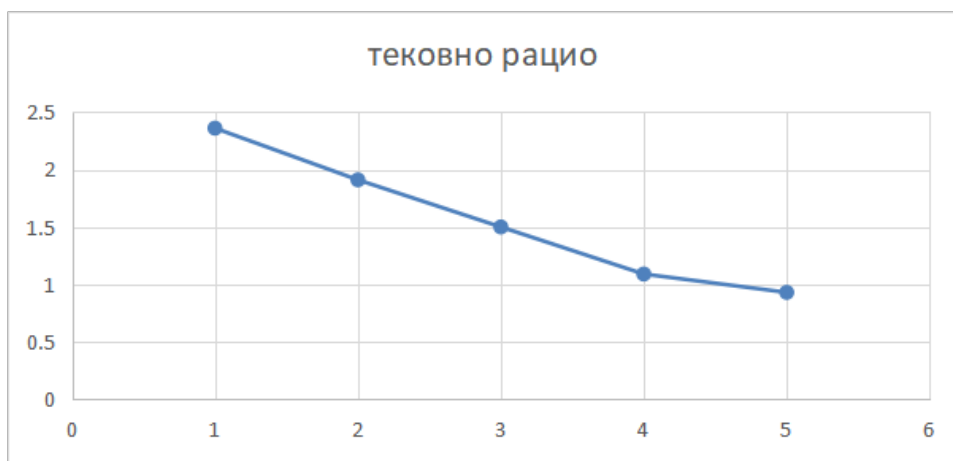
БИЛАНС НА УСПЕХ ЗА ФИРМА АД ВИТАМИНКА ПРИЛЕП

	2013	2012	2011	2010	2009
Приходи од продажба	225,870	121,156	300,433	1,223,783	1,146,385
Останати оперативни приходи	49,048	121,156	36,358	14,620	4,543
Добивка од вложувања	300,433	300,433	40,125	866	822
Промена на залихи од готови п-ди и п-во во тек	225,870	41,003	22,525	(6,324)	(3,203)
Употребени сировини и материјали	436,003	55,100	67,291	(723,114)	(628,623)
Набавна вредност на трговска стока	67,291	433,710	10,000	(64,293)	(70,138)
Услуги	135,000	41,003	35,478	(57,406)	(63,730)
Трошоци за вработени	436,003	433,710	25,256	(178,657)	(173,368)
Амортизација	135,926	135,926	77,256	(77,140)	(75,737)
Останати оперативни расходи	225,870	225,123	66,256	(79,198)	(78,045)
ОПЕРАТИВНА ДОБИВКА (ЗАГУБА)	2,237,314	1,908,32	25,911,72	53,137	58,906
Приходи (расходи) од финансирање	(10,500)	(12,300)	(12,100)	(10,671)	(16,400)
ДОБИВКА ПРЕД ОДАНОЧУВАЊЕ	8,262,686	1,896,02	25,899,6	42,466	42,506
Расход за данок од добивка	(1600)	(1300)	(985)	(1,775)	(985)
НЕТО ДОБИВКА ЗА ПЕРИОДОТ	1,591,73	1,298,10	959,1	40,691	41,521

1. **Показател за тековна ликвидност (тековно рацио) = тековни (обртни) средства/тековни (краткорочни) обврски**
 - Тековната рацио ја покажува способноста на компанијата за плаќање на тековните обврски со тековните средства со кои располага. Се смета дека компанијата има поквалитетна ликвидност доколку висината на овој показател е поголем од 1.
2. **Показател на моментална ликвидност (брзо рацио) = тековни средства-залихи/ тековни обврски**
 - Стапката на моментална ликвидност или брзо рацио покажува дали компанијата е способна да ги исплати своите тековни обврски, доколку истите достасуваат за плаќање во блиска иднина.
3. **Показател на парична ликвидност = пари и парични еквиваленти/ тековни обврски**
 - Овој показател покажува колкав дел на паричните средства, чува друштвото за секој денар тековни обврски. Ова е најригрозен показател за анализирање на ликвидноста на една компанија, кој во пресметката ги зема предвид само најликвидните тековни средства.
4. **Нето работен капитал = тековни средства - тековни обврски**
 - Нето работниот капитал се пресметува во апсолутна вредност, како разлика меѓу тековните средства и тековните обврски на компанијата. Тој е во директна корелација со показателот за тековна ликвидност, кој го изразува соодносот на тековните средства и тековните обврски.
5. **Показател на вкупна задолженост = вкупен долг/ вкупни средства**
 - Овие показатели ни даваат информација за вкупната задолженост на компанијата и начинот на финансирање на нејзиното работење. Преку овие показатели се проценува и степенот на финансиски ризик кој го презема компанијата.
6. **Показател долг / капитал = вкупен долг/ акционерски(сопствен) капитал**
 - Овој показател е еден од клучните показатели и се користи како стандард за оценување на финансиската состојба на компанијата. Ако стапката на овој показател постојано се зголемува, тогаш компанијата е финансирана повеќе од страна на доверителите, отколку од сопствените финансиски извори, што не е добро.

	2013	2012	2011	2010	2009
тековно рацио	2,36	1,91	1,5	1,09	0,93
брзо рацио	1,46	1,2	0,93	0,71	0,62
парична ликвидност	0,13	0,12	0,05	0,07	0,11
нето работен капитал	379.522,00	287.508,00	170.709,00	39.639,00	30.575,00
вкупна задолженост	32%	38%	40%	51%	55%
показател долг/ капитал	1,62	1,75	1,73	2,25	2,4

Во продолжение да проследиме графикони за секоја од направените пресметки:



Графикон 1.1

Од графиконот 1.1 може да се види дека тековната ликвидност на компанијата Витаминка АД Прилеп во 2009 и 2010 година е значително под границата на нормалните вредности, што укажува дека компанијата се соочувала со проблем во поглед на оджување на ликвидноста. За разлика од овие две години, веќе во наредните години се забележува зголемување на финансиската стабилност на компанијата и подобрување на ликвидноста од година во година.



Графикон 1.2

За моменталната ликвидност може да се заклучи дека стапката на моменталната ликвидност на Витаминка АД Прилеп е највисока во 2013 година. Овие резултати покажуваат дека компанијата успеала да ги надмине проблемите со ликвидноста.



Графикон 1.3

Во првите три години од анализираниот период (2009-2013 год.) паричната ликвидност на Витаминка АД Прилеп се намалува, за потоа да почне да се зголемува. Ова укажува на варирање во учеството на паричните средства и паричните еквиваленти на компанијата во нивните вкупни тековни средства.



Графикон 1.4

Следејќи ги износите на работен капитал на Витаминка АД Прилеп, се забележува дека работниот капитал од година во година е во континуирано зголемување.



Графикон 1.5

Од пресметаните показатели на задолженост може да се заклучи дека компанијата Витаминка АД Прилеп била највисоко задолжена во 2009 година, но тоа во континуитет се намалува и во 2013 година изнесува 32%.



Графикон 1.6

Пресметаниот показател долг/сопствен капитал на компанијата Витаминка АД Прилеп изнесува над општо прифатената граница, што значи дека компанијата високо се задолжува. Меѓутоа, во подоцнежните години, стапката на долг во однос на капиталот континуирано се намалува, за во 2013 година да изнесува 1,62 и се наоѓа некаде околу максимално прифатливата граница.

7. Заклучок

Финансиските извештаи кои ги изготвуваат деловните ентитети имаат основна цел и сет на меѓусебно поврзани цели, кои произлегуваат од основната цел. Основната цел на финансиските извештаи е да обезбедат економски информации кои ќе им овозможат на корисниците на тие информации да донесат значајни деловни одлуки. Останатите цели на финансиските извештаи се поврзани со обезбедување на информации кои ќе им помогнат на сегашните и идни - потенцијални инвеститори, кредитори и други корисници, во нивната процена на сумата, времето и степенот на несигурност на примањето пари, во форма на дивиденди или камати, приходи од продажба, откуп или втасување за наплата на вредносните хартии или наемите и сл. Билансот на состојба или извештајот за финансиска состојба претставува еден од најзначајните и основни финансиски извештаи од сетот на финансиски извештаи кои ги составува деловниот ентитет, на крајот на периодот на известување. Како дел од сетот на основните финансиски извештаи што ги составува секој деловен ентитет, извештајот за финансиска состојба ги прикажува средствата што ги поседува претпријатието и изворите од кои потекнуваат тие средства во определен момент – обично на крајот од годината.

Од податоците во извештајот за финансиска состојба се добиваат информации за способноста на компанијата во утврдениот временски

период да одговори на своите достасани обврски, за вкупната задолженост на компанијата, за начинот на финансирање, за финансиската стабилност и сл. Елементите кои го сочинуваат и се директно поврзани со мерењето на финансиската состојба во билансот на состојба се средствата, обврските и капиталот. Средствата прикажани во извештајот за финансиска состојба се ресурси кои компанијата ги контролира како резултат на минати настани и од кои се очекува прилив на идни користи во компанијата. Средствата во билансот на состојба се поделени во две основни групи: постојани средства и тековни (обртни) средства. Средствата на компанијата се користат за генерирање на идни профити за сопствениците на компанијата. Обврските, кои ги претставуваат долговите на компаниите кон кредиторите се состојат од краткорочни (тековни) обврски, долгорочни обврски и одложени даноци. Капиталот го претставува сопственичкиот интерес во компанијата и тој може да се сретне и под терминот сметководствена вредност на капиталот, затоа што тоа е неговата вредност евидентирана во сметководствените книги. Капиталот е кумулативен резултат од вложувањата на сопствениците и капиталот што се создава од добивката и загубата од работењето. Капиталот го сочинуваат остатокот на средства на компанијата по одбивањето на сите нејзини обврски. За многу компании, менаџери, инвеститори, студенти и за сите економисти, многу е важно да бидат запознаени со консолидирањето на финансиските извештаи, од причина што сите, и компании и наведени физички субјекти, дејствуваат во глобален бизнис свет. Границите на бизнисот ги поминуваат националните граници на државите. Огромен е бројот на компаниите кои во услови на глобализација на вкупните светски текови имаат низа подружници на најразлични места низ светот. Местото на делување на компаниите ги минува своите привично поставени граници. Токму поради овој факт - постоење на подружници на различни места од местото на делување на матичната компанија, компаниите се среќаваат со проблемот како да обезбедат и презентираат професионални, комплетни, објективни, јасни и прецизни финансиски извештаи, кои во себе ќе ги рефлектираат сите активности за компанијата во целина.

Финансиските извештаи на претпријатијата претставуваат најзначаен извор на информации за нивното работење и остварените резултати. Ваквите информации се од големо значење како за интерните, така и за екстерните корисници при донесувањето на деловните одлуки. Спојот на финансиските извештаи на матичната компанија со финансиските извештаи на одделните подружници дава целосна слика за вкупно постигнатите резултати на групата. Така, целта на консолидирањето на финансиските извештаи е да бидат прикажани резултатите од работењето и финансиската позиција на компанијата -мајка и компаниите -ќерки, на начин како да станува збор за едно друштво. Консолидираните финансиски извештаи треба да ги презентираат

деловните настани кои се случиле само помеѓу економскиот субјект и неповрзаните надворешни субјекти - ‘outsiders’. Во спротивно, корисниците на финансиските извештаи можат да стекнат погрешен заклучок, мислејќи дека интеркомпаниските трансакции се всушност трансакции со опкружувањето. Ова би водело кон нереални заклучоци за висината на остварените вкупни приходи од работењето и реално остварената добивка.

Користена литература

- [1] Agarwal Prashad Narain, “Analysis of Financial statements”, National, 1981.
- [2] Ball Ray, S.P.Kothari, “Financial Statement Analysis”, McGraw-Hill, 1994.
- [3] Berk B. Jonathan, Demarzo M. Peter , “Corporate Finance”, Pearson Addison Wesley, 2007.
- [4] Bernstein A. Leopold, “Financial Statement Analysis: Theory, application and Interpretation”, Irwin, 1988.
- [5] Bernstein A. Leopold, Maksy M. Mostafa, “Cases in Financial Statement reporting and Analysis”, Irwin, 1994.
- [6] Block B. Stanley, Geoffrey A.Hirt, “Foundation of financial management”, McGraw-Hill, New York, 2008.
- [7] Bodie Zvi, Kane Alex, Alan J.Marcus J. Alan, “Investments”, McGraw-Hill Irwin, 2005.
- [8] Brealey A. Richard, Myers C. Stewart, “Principles of Corporate Finance”, McGraw-Hill, 1988.
- [9] Brigham F. Eugen, Gapensk C. Louis, “Financial Management: Theory and Practice”, Dryden Press, 1994.
- [10] Bukics L. Rosie, “Financial Statement Analysis: The Basics and Beyond”, McGraw-Hill School Education Group, 1991.
- [11] Checkley Keith, “Strategic Cash Flow Management”, John Wiley and Sons, 2002.
- [12] Coyle Brian, Graham Alastair, “Cash Flow Control”, Lessons Professional Publishing, 2000.
- [13] Davidson N. Wallace, McDonald James, “Guide to financial Statement Analysis: Basis for Management Advice”, American Institute of certified Public Accountants, 2006.
- [14] Davidson Sidney, Stickney P. Clyde, Weil L. Roman , “Financial Accounting: An Introduction to Concepts, Methods and Uses”, Dryden Press, 1985.
- [15] Dickie B. Robert , “Financial Statement Analysis and Business Valuation for the Practical Lawyer”, American Bar Association, 2006.
- [16] Димитрова Јанка, Ревизија (теоретски и практични аспекти), Штип 2013.
- [17] Eisen J. Peter, “Accounting”, Barron’s Educational Series, 2000.
- [18] Fabozzi J.Frank, Peterson P.Pamela “Financial management & Analysis”, John Wiles and Sons, 2003.

- [19] Feldman Martin, Libman Arkady, "Crash Course in Accounting and Financial Statement Analysis", Wiley-Interscience, 2007.
- [20] Foster George, "Financial Statement Analysis", Prentice-Hall International, 1996.
- [21] Fridson S. Martin, Alvarez Fernando, "Financial Statement Analysis": A Practitioner Guide, John Wiley & Sons, 2002.
- [22] Friedlob G. Thomas, Plewa James Franklin, "Understanding Balance Sheets", John Wiley and Sons, 1996.
- [23] Friedlob Thomas, Welton E. Ralph, "Keys to Reading Annual Report", Barron's Educational series,.
- [24] George Joshua, "Financial Statement Analysis: How to Use Financial Information to Make Informed Business Decisions", Talomin Books Pty.Limited, 2004.
- [25] Gibson Charles, "Financial Statement Analysis", 6-th edition, 1995.
- [26] Gibson H. Charles, "Financial Statement Analysis: Using Financial Accounting Information, South-Western College Pub, 1998.
- [27] Gonedes J. Nicholas, "Analysis of Financial Statements: Financial Accounting and the Capital Market", American Accounting Association, 1989.

АНАЛИЗА НА БЕРЗАНСКИОТ И ДЕВИЗНИОТ ПАЗАР ВО МАКЕДОНИЈА

Верица Иванова¹, Марија Гогова Самоников²

¹ Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
verica.208671@student.ugd.edu.mk

² Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
marija.gogova@ugd.edu.mk

Апстракт. Девизниот систем е збир на законски прописи со кои се регулира, ограничува или забранува прометот на стоки и услуги со странство, стекнувањето и располагањето со девизи, како и на сите плаќања и наплатувања со странство. Станува збор за прописи, инструменти и мерки со чија помош државата ги регулира меѓународните плаќања, со намера да избегне ситуации на несолвентност на земјата, а притоа да обезбеди рационално вклучување на националното стопанство во меѓународната поделба на трудот, како основа за остварување на задоволителен одржлив развој. Не е проблем со примена на некои од споменатите мерки да се обезбеди уредно плаќање на обврските спрема странство. Меѓутоа, проблем е ако таквата цел се остварува само со ограничувања и забрани на увозот на стоки и услуги, со ограничувања и забрани за задолжување од странство, како и со ограничувања на определени плаќања спрема странство. На тој начин целта ќе се оствари, меѓутоа, нема сомнение дека ќе се ограничат развојните потенцијали на националното стопанство што зависат од увозот, од можноста за задолжување спрема странство и од можноста за извршување на определени плаќања во странство. Девизните системи се разликуваат според степенот на ограничувањата и забраните што ги прави секоја земја во зависност од потребите. Поради тоа може да се каже дека нема два идентични девизни системи. Сепак, разликите меѓу нив се многу поголеми во помалку развиените економии отколку во развиените земји. Разликите се намалуваат со зголемувањето на степенот на либерализацијата на економските односи со странство. Во суштина, можат да се разликуваат строги и либерални девизни системи. Преку строгите девизни системи недоволно развиените земји настојуваат, покрај определени жртви поради ограничувањата и забраните, да обезбедат побрз развој на некои стопански гранки од стопанството или побрзо да достигнат определено ниво на развој на вкупното стопанство.

Како предмет на тргување на берзите може да бидат: производи, услуги, валути, хартии од вредност. На стоковите берзи се продаваат производи што задоволуваат одредени стандарди пропишани од берзата и во точно утврдена количина. Како најчести производи што се наоѓаат на продажба на берза во светот се: шеќер, житарки, памук, обоени метали и слично. На девизните берзи предмет на тргување се девизи и валути. За разлика од стоковите, кај овие берзи понудата и побарувачката не е просторно сконцентрирана. Купувачи и продавачи на девизните берзи се големи банки од целиот

свет коишто одржуваат постојана врска со берзата. Најзначајните девизни берзи се сместени во Њујорк, Франкфурт, Париз и Лондон.

Клучни зборови: *берза, девизен пазар*

ANALYSIS OF THE STOCK AND FOREIGN EXCHANGE MARKET IN MACEDONIA

Verica Ivanova¹, Marija Gogova Samonikov²

¹Faculty of Economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia
verica.208671@student.ugd.edu.mk

²Faculty of Economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia
marija.gogova@ugd.edu.mk

Abstract. The foreign exchange system is a set of legal regulations that regulate, limit or prohibit the turnover of goods and services abroad, the acquisition and disposal of foreign currency, as well as all payments and collections abroad. It is about regulations, instruments and measures with the help of which the state regulates international payments, with the intention of avoiding situations of insolvency of the country, while ensuring the rational inclusion of the national economy in the international division of labor, as a basis for achieving satisfactory sustainable development . It is not a problem to apply some of the mentioned measures to ensure the orderly payment of foreign liabilities. However, it is a problem if such a goal is achieved only with restrictions and bans on the import of goods and services, with restrictions and bans on borrowing from abroad, as well as with restrictions on certain payments to abroad. In that way, the goal will be achieved, however, there is no doubt that the development potentials of the national economy that depend on imports, on the possibility of borrowing abroad and on the possibility of making certain payments abroad will be limited. Foreign exchange systems differ in the degree of restrictions and prohibitions that each country makes depending on its needs. Therefore, it can be said that no two foreign exchange systems are identical. However, the differences between them are much greater in less developed economies than in developed countries. The differences decrease with the increase in the degree of liberalization of economic relations with foreign countries. In essence, strict and liberal exchange systems can be distinguished. Through strict foreign exchange systems, underdeveloped countries try, in addition to certain sacrifices due to restrictions and prohibitions, to ensure faster development of some economic branches of the economy or to reach a certain level of development of the total economy faster.

Products, services, currencies, securities can be traded on the stock exchanges. Products that meet certain standards prescribed by the stock exchange and in a precisely determined quantity are sold on commodity exchanges. The most common products that are sold on the stock market in the world are: sugar, grains, cotton, non-ferrous metals and the like. Foreign currencies and currencies are the subject of trading on foreign exchanges. Unlike commodity markets, supply and demand are not spatially concentrated in these exchanges. The buyers and sellers of the foreign exchange are major banks from all over the world who maintain a

constant connection with the exchange. The most important foreign exchange exchanges are located in New York, Frankfurt, Paris and London.

Kew words: *stock market, foreign exchange market*

1. Вовед

Девизниот курс ја претставува цената на една странска валута изразена во домашна валута. Домашната валута на домашниот пазар не претставува стока, додека странските валути на домашниот пазар се третираат како и било која друга стока, а девизниот курс ја претставува нивната цена. Основната задача на девизниот курс е да овозможи споредување на цените во земјата и во странство, што сигнализира за економските односи на една земја со странство. Поради тоа, девизниот курс има големо влијание на меѓународната трговија, а посредно на целокупните економски текови во една земја. Како и сите други цени, девизниот курс се формира на пазар – девизен пазар. Девизниот пазар е местото каде што се среќаваат понудата и побарувачката на девизи.

Нашата земја е една од оние коишто не можат слободно да се потпрат на понудата и побарувачката на девизи на девизниот пазар, па централната банка, согласно монетарната политика, интервенира за да се создаде потребната ценовна стабилност. Развиените земји, со мали исклучоци, го прифатиле режимот на флукуирачки девизни курсеви, додека недоволно развиените и земјите во развој се нашле пред проблемот на избор на адекватен валутен режим. Терминот „берза“ се чувствува како огромна, слаба сила што е тешко да се разбере. Сепак, овие пазари се еден од суштинските делови на глобалната економија денес. Земјите ширум светот се потпираат на берзите за нивниот економски развој.

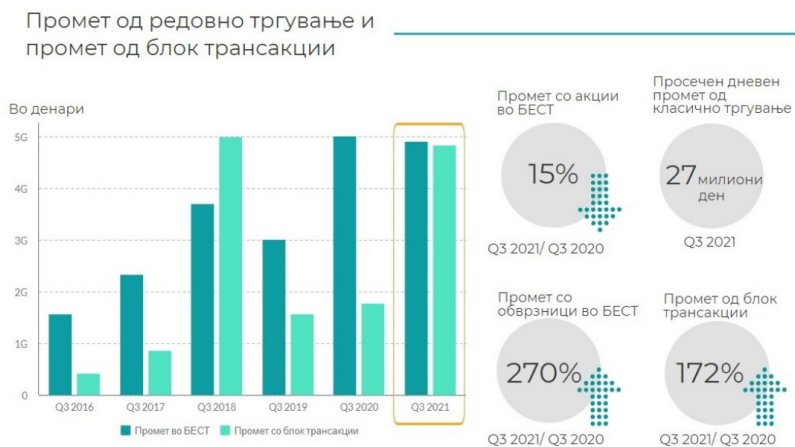
Сепак, берзите се релативно нов феномен. Тие не играле секогаш значајна улога во глобалната економија. Концептот на „берза“ или „берза“ е физички или дигитално место. Ова место е местото каде што инвеститорите можат да продаваат и купуваат акции, или акции, во јавно управувани или тргувани компании. Цената на секоја акција е мотивирана од понудата и побарувачката. Тема на овој семинарски труд се берзанскиот и девизниот пазар, а целта е детална анализа на истите во нашата држава.

2. АНАЛИЗА НА БЕРЗАНСКИОТ ПАЗАР ВО МАКЕДОНИЈА

Вкупниот берзански промет по сите основи од почетокот на годината до 30 септември 2021 година изнесува околу 160 милиони евра, што претставува зголемување од 42% наспроти истиот период лани кога изнесуваше 113 милиони евра. За споредба на Берзата во последните десет години поголем промет е постигнат единствено во 2018 кога годишниот промет изнесуваше 169 милиони

евра. Овогодишното зголемување на вкупниот промет примарно се должи на зголемениот промет од блок трансакции (кај кој се забележува пораст од 172%) и поинтензивното тргување со обврзници каде порастот е 270% (минатата година изостана редовната годишна котација на обврзниците за денационализација). Од друга страна, забележано е одредено намалување на прометот со акции во БЕСТ системот од околу 15%, при што апсолутниот износ и на овој вид промет е доста висок, а неговото намалување се должи на фактот дека минатата година во март и април беа забележани исклучително високи акциски промети. Анализата на структурата на прометот покажува скоро еднакво учество на прометот остварен на Официјалниот пазар на Берзата (49,92%) и прометот од блок трансакции (49,16%).

Од дополнителната анализа на структурата на прометот во последните неколку години (со пресек по првите девет месеци) може да се заклучи дека прометот со акции и со обврзници од класичното тргување во БЕСТ системот во 2021 година (во износ од околу 81 милиони евра) е втор најголем берзански промет по овој основ во последните 5 години (најмногу се тргувало токму минатата пандемијска 2020 година кога овој промет изнесуваше околу 97 милиони евра).



Слика бр. 1 Промет од редовно тргување од блок трансакции

Перформансите на индексот МБИ10, што го мери општото ниво на цените на најликвидните десет акции на Македонска берза, почнувајќи од 2016 година регистрира континуирани годишни пораста (16,45% во 2016, 18,92% во 2017, 36,64% во 2018, 34,01% во 2019 и 1,20% во 2020 година).

Во текот на досегашниот тек од 2021 година индексот МБИ10, со исклучок на месеците февруари и септември, продолжи да расте и заклучно со 30.09.2021 година достигна вредност од 5.697,25 индекси поени што претставува

годишен пораст од 21,09% Ова претставува одлична ценовна перформанса на македонскиот пазар што и оваа година одлично го позиционира нашиот берзански индекс и на регионално ниво.



Слика бр.2 МБИ10 во 2021- Извор: официјална страница на македонска берза

Табела бр. 1 Најтрговани акции на барзата 2021 година

Шифра	Просечна цена	% пром.	Промер во БЕСТ
Алкалоид	18.249,97	0,01	12.555.982
Макпетрол	73.276,00	0,86	1.831.900
Комерцијална банка	12.232,84	0,31	1.247.750
Тутунска банка	26.999,00	0,27	944.965
Стопанска банка Скопје	1.590,45	-0,60	699.800
Македонија Турист	4.650,00	-1,06	325.500
Стопанска банка Битола	3.055,00	-1,45	152.750
Гранит Скопје	1.331,00	-1,41	133.100
Цементарница Усје	41.050,00	0,12	82.100
Фершпед Скопје	57.000,00	0,00	57.000

Извор: <https://www.mse.mk/mk>

3. АНАЛИЗА НА ДЕВИЗНИОТ ПАЗАР ВО МАКЕДОНИЈА

Девизниот пазар во Македонија бил воспоставен во мај 1993 год., и тоа како институционализиран пазар во рамките на НБРМ. Во овој период, трговијата со девизи се вршела на девизните пазари во овластените банки, а претпријатијата можеле меѓу себе да си купуваат и да си продаваат девизи, без посредство на банките. Во овој период, девизниот пазар бил расцепкан и премногу регулиран, со нагласена улога на централната банка. Во октомври 2002 год. започнала нова етапа во функционирањето на македонскиот девизен пазар. Притоа, новиот, реформиран девизен пазар ги поседува следниве карактеристики:

- девизниот пазар не е повеќе од берзански тип, туку претставува шалтерски пазар;
- како учесници во трговијата со девизи се јавуваат претпријатијата, банките и НБРМ;
- претпријатијата немаат обврска да ги продадат девизите во одреден рок, туку со нив можат да располагаат неограничено на своите девизни сметки;
- претпријатијата не можат директно да тргуваат со девизи, туку само преку овластени банки;
- банките објавуваат продажни и куповни курсеви, коишто може да се менуваат во текот на денот и
- централната банка интервенира на девизниот пазар преку банките-подржувачи.

Како посебен дел на девизниот пазар се јавува меѓубанкарскиот пазар на кој банките тргуваат меѓу себе и со банките-подржувачи (анг: market makers). Со цел да го одржи курсот на денарот на одредено ниво, на овој пазар често интервенира централната банка, која купува или продава девизи преку четирите банки подржувачи (денес тоа се: Комерцијална банка АД Скопје; Стопанска банка АД Скопје, НЛБ Тутунска банка АД Скопје и Шпаркасе банка АД Скопје.

Инаку, на девизниот пазар, преносот на девизите и на денарите се врши по електронски пат, при што, за таа цел, во 2005 година централната банка им обезбедила на банките електронска платформа за тргување. На девизниот пазар може да се склучат трансакции со сегашна испорака, со рок на извршување од 48 часа, како и трансакции со идна испорака, а може да се тргува и со валутни фјучерси и опции (кои сè уште не постојат). Во 2010 година, прометот на девизниот пазар изнесувал 6,15 милијарди евра (или 25 милиони евра дневно), а најголем дел од тргувањата со девизи (84%) се вршел меѓу банките и претпријатијата.

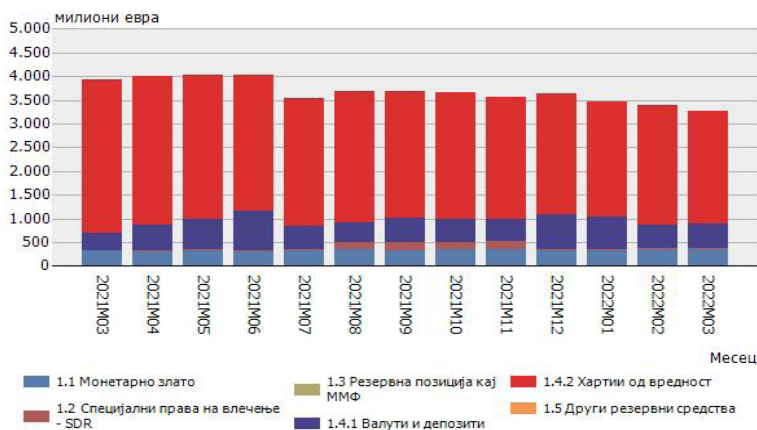
Волатилноста на финансиските пазари, освен од понудата и побарувачката, е предизвикана и од секојдневни настани, објавени податоци, одлуки на значајни институции во светот (централни банки, организации) и низа економски индикатори. Трговците и инвеститорите на светските пазари ги следат промените во економските календари и навремено реагираат со цел остварување поголема заработка, додека аналитичарите и експертите ги користат во интерпретирање на моменталните и идни можности за инвестирање или, накусо кажано, економските индикатори го презентираат здравјето на една економија.

Валутите кои флукутираат се детерминирани не само од гореспоменатите туку и од низа други економски индикатори, како на пример дозволи за градба, производствена активност, износ на залихи, пазар на недвижности, но и цената на нафтата, на златото и на другите благородни метали. Согласно тргувањето и потребата за одредени валути, девизните курсеви постојано се движат и точното предвидување за идните трендови често пати не се реализира бидејќи непредвидени состојби за кратко време би можеле да предизвикаат шокови на финансиските пазари.

Рамката за изготвување на стандардните извештаи за девизните резерви и девизната ликвидност се заснова на два меѓусебно поврзани концепти - официјалните девизни резерви и девизната ликвидност. Податоците се однесуваат на состојбата на девизните резерви и останати девизни средства на НБРСМ на определен датум. Девизните резерви се дефинираат како средства коишто ѝ се веднаш расположливи на монетарната власт и се контролирани од монетарната власт, а служат за финансирање на платниот биланс преку интервенција на девизниот пазар со цел да се влијае врз девизниот курс и/или за други цели. Останатите девизни средства се составени од девизните средства на централната банка коишто не ги исполнуваат основните критериуми за нивно вклучување во девизните резерви. Девизна ликвидност е поширока дефиниција на девизните резерви, опфаќајќи ги од една страна, девизните средства расположливи веднаш на властите (монетарната власт и централната влада) за задоволување на побарувачката за девизи, а од друга страна, краткорочните девизни обврски и вонбилансните активности, преку планираните и потенцијалните нето-одливи на девизни средства врз оваа основа.

На крајот на март 2022 година, официјалните девизни резерви изнесуваат 3.272,5 милиони евра. Најголем дел од девизните резерви се пласирани во хартии од вредност (72,7%) по што следуваат валутите и депозитите (15,6%) и монетарното злато (11,7%).

Официјални девизни резерви, по месеци



Извор: Народна банка на Република Северна Македонија

Графикон 1: Официјални девизни резерви, по месеци

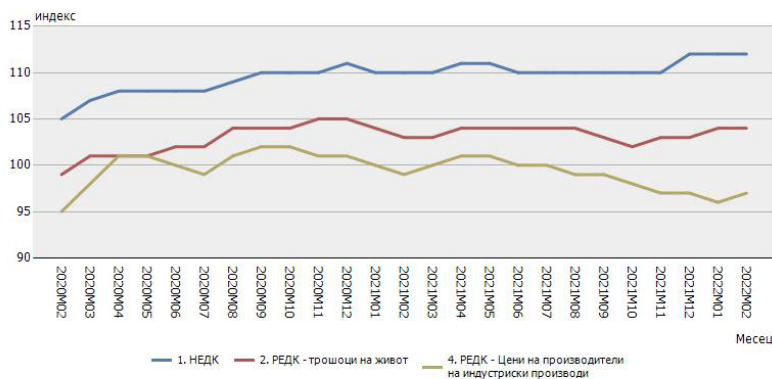
Табела: Вкупен месечен промет и месечна каматна стапка на меѓубанкарскиот пазар на депозити

ВКУПЕН МЕСЕЧЕН ПРОМЕТ И МЕСЕЧНА КАМАТНА СТАПКА НА МЕЃУБАНКАРСКИОТ ПАЗАР НА ДЕПОЗИТИ		
Месец	Вкупен меѓубанкарски промет (во мил. денари)	Меѓубанкарска каматна стапка (во %)
11.2020	589	1,10
12.2020	149	1,10
01.2021	0	/
02.2021	300	1,10
03.2021	0	/
04.2021	400	0,80
05.2021	30	1,00
06.2021	826	1,11
07.2021	2.875	1,02
08.2021	735	1,01
09.2021	0	/
10.2021	400	1,05
11.2021	1.341	1,05
12.2021	2.027	1,09
01.2022	700	1,10
02.2022	2.184	1,10
03.2022	3.455	1,12

3.1. Ефективен девизен курс

Целта на ефективните девизни курсеви е да обезбедат значајни и споредливи мерки на ценовната и трошковната конкурентност помеѓу земјите. Ефективните девизни курсеви претставуваат геометриски пондерирани просеци од билатералните девизни курсеви на валутата на одредена земја со валутите на најголемите трговски партнери на земјата. Порастот на индексот на реалниот ефективен девизен курс на денарот се толкува како апрецијација на домашната валута и намалување на ценовната конкурентност, додека надолните движења на индексот укажуваат на депрецијација и соодветен пораст на конкурентноста. Во февруари 2022 година во однос на истиот месец од претходната година, реалниот ефективен девизен курс пресметан според трошоците на живот бележи апрецијација од 1%, додека пресметан според трошоците на производителите на индустриски производи бележи депрецијација од 2,6%. Ваквите движења на РЕДК се резултат на падот на релативните трошоци на живот и на релативните цени на производители на индустриски производи за 1,2% и 4,7%, соодветно. НЕДК оствари годишна апрецијација од 2,2%, предизвикана главно од апрецијацијата на денарот во однос на турската лира.

Индекси на реален ефективен девизен курс на денарот (2015=100), по месеци



Извор: Народна банка на Република Северна Македонија

Графикон 2: Индекси на реален ефективен девизен курс на денарот (2015=100), по месеци

Заклучок

Може да констатираме дека Македонска берза стана значаен чинител и интегрален дел во нашиот финансиски систем. Своите функции ги обавува на високо ниво, почнувајќи од основната за којашто е и формирана - организираното спојување на понудата и на побарувачката за хартии од вредност во македонската економија и пазарно формирање на цените на финансиските инструменти. Во изминатите две и пол децении на Берзата се склучени околу 580 илјади трансакции со повеќе од 640 акции и над 30 обврзници, при што вкупната вредност на целокупниот досегашен промет изнесува над 3,9 милијарди евра. Понатаму, Берзата континуирано обезбедува и дистрибуира во јавноста информации за тргувањето со хартии од вредност и работењето на котираните компании, се грижи за подобрување на културата на транспарентно работење на издавачите и квалитетот на нивното корпоративно управување, нуди алтернативни можности за инвестирање во економијата, придонесува за зголемување на финансиска писменост во општеството итн.

Немањето посериозни оперативни и суштински проблеми на пазарот, перманентното квантитативно и квалитативно зголемување на обемот и на нивото на услуги за брокерите, издавачите и инвеститорите, високиот рејтинг на Македонска берза во поширокиот регион (и покрај нејзината објективно мала големина) и иницирање и учество во многу меѓународни проекти, доволно кажува за нејзината досегашна перформанса. Што се однесува до иднината, стратегијата на Македонската берза е јасно формулирана, одржување и зголемување на ефикасноста на организираниот пазар на хартии од вредност во Македонија, постојано ширење на лепезата на производи и услуги, што поголема интеграција со други сродни институции во земјата и други регионални пазари поради поголеми синергии и воведување на модерни технологии во работењето и максимално можна дигитализација.

Целта на ефективните девизни курсеви е да обезбедат значајни и споредливи мерки на ценовната и трошковната конкурентност помеѓу земјите. Ефективните девизни курсеви претставуваат геометриски пондерирани просеци од билатералните девизни курсеви на валутата на одредена земја со валутите на најголемите трговски партнери на земјата. Со коригирање за релативните движења на националните ценовни или трошочни показатели (домашната економија и странските трговски партнери) се добива реалниот ефективен девизен курс (РЕДК). Како ценовни показатели (дефлатори) за пресметка на РЕДК се користат индексот на потрошувачките цени, индексот на цените на производителите и индексот на трошоците по единица труд.

Девизна ликвидност е поширока дефиниција на девизните резерви, опфаќајќи ги од една страна, девизните средства расположливи веднаш на властите (монетарната власт и централната влада) за задоволување на побарувачката за девизи, а од друга страна, краткорочните девизни обврски и

вонбилансните активности, преку планираните и потенцијалните нето-одливи на девизни средства врз оваа основа.

На крајот на март 2022 година, официјалните девизни резерви изнесуваат 3.272,5 милиони евра. Најголем дел од девизните резерви се пласирани во хартии од вредност (72,7%) по што следуваат валутите и депозитите (15,6%) и монетарното злато (11,7%).

Користена литература

- [1] Вјекослав Мајхснер: Проблеми меѓународних плаќања, Информатор, Загреб, 1980.
- [2] Владимир Кандиќјан, Томислав Гроздановски: Економика, втор дел - Макроекономика, Универзитет „Кирил и Методиј“, Правен факултет „Јустинијан Први“- Скопје.
- [3] Милутин Ќировиќ: Девизни курсеви, Ведес, Београд, 2000, стр.56, 234, 350.
- [4] Vjekoslav: Spoljna monetarna stabilnost i nestabilnost, Ekonomski fakultet Univerziteta, Skopje, 1966.
- [5] Народна Банка на Република Северна Македонија.
- [6] Официјална страна на Македонска берза. <https://www.mse.mk/mk>

УПРАВУВАЊЕ СО ТРОШОЦИТЕ КАКО ОСНОВА ЗА ЗГОЛЕМУВАЊЕ НА ЕФИКАСНОСТА ВО РАБОТЕЊЕТО НА КОМПАНИИТЕ

Константин Шоров¹, Оливера Ѓоргиева-Трајковска²

¹ Студент на Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
konstantin.shorov@ugd.edu.mk

² Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
olivera.trajkovska@ugd.edu.mk

Апстракт. Управувањето со трошоците значи нивно рационално намалување со цел зголемување на профитабилноста на компаниите. Ефикасното управување со трошоците овозможува реализација на поставените цели на работењето и остварување конкурентска предност на компаниите на пазарот.

Ова, всушност, значи поефикасна употреба на расположливите ресурси и строга контрола на трошоците, преку намалување на активностите, што резултираат со високи трошоци.

Покрај наведената основна цел, можат да бидат издвоени уште две цели, а тоа се: остварување на глобална конкурентност на компаниите на пазарот и континуирано подобрување на бизнисот. Врз основа на овие цели, управувањето со трошоците се дефинира како „филозофија, став и низа техники насочени кон создавање поголема вредност по пониска цена“.

Долгорочното одржување на конкурентската позиција на претпријатијата на пазарот е невозможно без активна политика на управување со трошоците.

Од оваа причина, во овој труд се укажува токму на значењето на управувањето со трошоците како функција на менаџментот, преку анализа на различните системи за управување со трошоците, како традиционални, така и современи.

Клучни зборови: *трошоци, управување, ефикасност, одлучување, методи*

COST MANAGEMENT AS A BASIS FOR INCREASING THE EFFICIENCY OF COMPANIES' OPERATIONS

Konstantin Shorov¹, Olivera Gjorgieva-Trajkovska²

¹ Doctoral student at Faculty of Economics, University “Goce Delchev”, Stip
konstantin.shorov@ugd.edu.mk

² Faculty of Economics, University “Goce Delchev”, Stip
olivera.trajkovska@ugd.edu.mk

Abstract. Cost management means their rational reduction in order to increase the profitability of companies. Efficient management of costs enables the realization of the set

goals of the operation and realization of a competitive advantage of the companies on the market.

This, in fact, means more efficient use of available resources and strict cost control, by reducing activities that result in high costs.

In addition to the stated basic goal, two more goals can be singled out, namely: realization of global competitiveness of the companies on the market and continuous improvement of the business.

Based on these objectives, cost management is defined as “a philosophy, attitude, and set of techniques aimed at creating greater value at lower cost.”

Long-term maintenance of the competitive position of enterprises on the market is impossible without an active cost management policy.

For this reason, in this thesis, the importance of cost management as a function of management is pointed out, through the analysis of different cost management systems, both traditional and modern.

Keywords: *costs, management, efficiency, decision making, methods*

1. Вовед

Управувањето со трошоците (cost management) претставува дел од целокупниот процес на управување со оперативниот успех на претпријатието. Врз основа на практичните искуства и вештини, управувањето со трошоците се развило во посебна наука што ги проучува методите за подготовка и користење на информациите за потребите на донесување управувачки одлуки, опфаќајќи ги сите постапки преку кои се проценува односот меѓу трошоците и придобивките. Целта на управувањето со трошоците е на долг рок да се постигне максимизирање на добивката (профитот) на претпријатието. Притоа, не значи дека трошоците треба по секоја цена да се намалат, туку да се преземаат активности што создаваат трошоци, заради осигурување на континуирано профитабилно работење, односно највисоки можни долгорочни придобивки за претпријатието. Како резултат на интензивниот развој на информатичката технологија и на методите за подготовка на информациите потребни за менаџерското одлучување, процесот на управување со трошоците, кој традиционално бил насочен кон производството, сè повеќе се шири во подрачјата, како што се маркетинг, логистика и други услуги. Значи, одвивањето на деловните процеси е невозможно без трошење ресурси и создавање трошоци. Меѓутоа, менаџментот на претпријатието е заинтересиран за информации во врска со тоа колку треба да изнесуваат трошоците, кои трошоци не се неопходни, кои трошоци се оптимални. Во барањето одговор на овие прашања, менаџментот применува посебни начини на управување и водење на работењето, кои ја прават суштината на управувањето со трошоците.

Исто така, методите на управување со трошоците, првично насочувани кон

претпријатието како целина, сè повеќе се шират, овозможувајќи на тој начин следење на трошоците и анализа на профитабилноста на сè помали сегменти од работењето (од организациските делови на претпријатието до каналите на дистрибуција и поединечните купувачи). Развојот на информациските системи за следење на трошоците е значаен фактор за развој на претпријатијата во сите сектори на стопанството, кој дополнително може да биде поттикнувач на промените и дел од целокупниот процес на надминување на сегашната економска состојба на голем број претпријатија во нашата земја, која е сè уште неповолна поради нивниот низок степен на приспособување кон новите технологии и пазари. Широката примена на современите методи за пресметка на трошоците врз основа на активностите во претпријатијата резултира со значајни заштеди во трошоците и истовремено овозможува стекнување информации за постојано подобрување во работењето и рационализација на вкупната организација на работата. Овие современи методи за пресметка на трошоците засновани врз активностите многу пореално ја мерат потрошувачката на ресурсите во различните сегменти на претпријатието, овозможуваат подобро да се разбере однесувањето на општите трошоци, овозможуваат механизми за управување со општите трошоци и даваат многу поверодостојни информации за анализа на профитабилноста на работењето. Ова може да биде посебно значајно за претпријатијата што работат во услови на силна конкуренција и ниско ниво на профитабилност.

Традиционалниот сметководствен информациски систем во современи услови на концентрирана понуда, капитално интензивно производство, развиена компјутерска технологија, како и либерализација и глобализација на пазарот, не може целосно да ги задоволи потребите на менаџментот од информации поврзани со трошоците. Воведување на методот ABC (Activity Based Costing), со широките можности за примена, претставува добра основа за управување со трошоците и за зајакнување на конкурентската позиција на претпријатието.

2. Суштина и значење на управувањето и пресметката на трошоците

Правилното управување со трошоците доведува до подобрување на деловните процеси и претставува постојана помош на менаџментот на компаниите во донесување правилни одлуки и постигнување повисок профит по пониска цена. Одговорен за ефикасно спроведување на системот за управување со трошоците е, пред сè врвниот менаџмент, но и вработените кои мора да бидат вклучени, по хиерархиски нивоа. Притоа, важно е континуирано да се спроведуваат контроли на перформансите, за да се зголемат активностите чиј резултат креира додадена вредност, а да се намалат оние што не придонесуваат за тоа. Правилното управување со трошоците претпоставува дека сите трошоци за производите и услугите се резултат на одлуките донесени од менаџментот на компанијата. Ова е исто така причина зошто менаџерите задолжени за

управување со трошоците не само што ги евидентираат трошоците, туку исто така донесуваат одлуки за развој и подобрување на производите и услугите и намалување на трошоците.

Со цел да се реализираат поставените цели, менаџерите управуваат со трошоците врз основа на информациите за динамиката на трошоците и проценките за тоа како одделните активности да се вклопат во прифатливите рамки на трошоците. Кога управуваат со трошоците, важно е менаџерите да ги подготвуваат информациите што се наменети за донесување одлуки и контрола, притоа користејќи различни методи за распределба на трошоците и нивно ефикасно управување. [1]

Рамјак (2013), посочува дека: „Управувањето со трошоците е дел од управувачкото сметководство, и вклучува планирање, евидентирање, анализа, контрола и организација на планирање, евиденција и анализа“. Управувањето со трошоците е посебен начин на управување со компанијата и водењето бизнис, кое придава најголемо значење на постигнување на организациските цели преку оптимизација на трошоците.

Ги опфаќа сите постапки со кои се проценува врска помеѓу трошоците во работењето на компанијата и остварените користи. Целта на компаниите на долг рок е да ја зголемат добивката, па оттука целта на управувањето со трошоците е преземање на активности за обезбедување на трајна профитабилност на бизнисот. Основната цел на управувањето со трошоците е остварување најголема можна долгорочна корист од вложените средства или постигнување на одредена цел со најниски можни трошоци, без долгорочни негативи последица врз деловниот резултат на компанијата. [2]

Управувањето со трошоците вклучува:

- Предвидување, планирање, буџетирање и контрола на трошоците;
- Анализа на однесувањето на трошоците во зависност од промената на условите на работа;
- Анализа на причините за отстапувањата од предвидените вредности;
- Одржување на трошоците во прифатливи граници;
- Обезбедување информации на менаџерите за избор помеѓу различни алтернативи, за да се постигнат оптимални економски резултати.

Доброто управување со трошоците е белег на успешните организации и образовано и мотивирано управување. Во обид за подобро управување се трошоците развиени се бројни методи и процедури кои обезбедуваа управување со одредени информации потребни за донесување одлуки за оптимизирање на трошоците засновани врз факти. [3]

3. Современи методи за пресметка на трошоците

3.1. Карактеристики на современите методи за пресметка на трошоците

Потребата од јасно дефинирање на целите на работењето на компаниите е суштинско прашање за нивното позиционирање во економијата, и почнува од поставување на нивните долгорочни стратешки цели кои се прецизно и јасно дефинирани и претставуваат движечка сила на деловните активности.

Овие цели треба да бидат широко дефинирани за да се опфатат повеќето од интересите на нивните засегнати страни (стејкхолдери). При дефинирање на деловните цели, компанијата треба да зем предвид голем број внатрешни и надворешни фактори. Менаџментот треба да ја избере најповолната стратешка насока од големиот број алтернативи, со цел да обезбеди конкурентска предност на пазарот.

Покрај менаџментот, во овој процес учествуваат и цели тимови на луѓе од различни области со цел подобро дефинирање на стратегиите. Земајќи ги предвид сите предности и недостатоци на компанијата, раководството треба соодветно да ги искористи расположивите ресурси и со прифатлив ризик, максимално да ги искористи бројните предизвици на отворената економија, притоа носејќи избалансирани одлуки во светло на организациските промени и можностите што ги нуди околината, како и следење и проценка на стратешкиот и оперативниот развој и врз основа на тоа, да придонесе за реализација на интересите на различните засегнати страни. [4]

Во поново време, сметководството на трошоците има за задача да ги задоволи различните потреби за информации на менаџментот во однос на донесување индивидуални деловни и финансиски одлуки. Оваа задача се однесува на пресметка на трошоците и со користење на Cost-benefit анализа, сметководството на трошоците обезбедува извештаи кои содржат релевантни информации за разгледување на алтернативите. Традиционалните системи за пресметка на трошоците не ја изгубиле својата важност одеднаш, туку во текот на минатиот век. [5]

Според Каплан (1984), целата сметководствена практика што се користи денес, била развиена во 1925 година. И покрај значителните промени во природата на организацијата и димензиите на конкуренцијата, 60 години подоцна, немало речиси никаква иновативна промена во дизајнот и имплементацијата на сметководството на трошоците. По големата економска криза од 1929 година, фокусот се префрлил од управување со трошоците и оперативната ефикасност кон финансиското сметководство и екстерното известување на компаниите. Сметководителите премногу се грижеле за вредноста на залихите, а не за управувањето со трошоците, што довело до развој на стандардните апсорпциони системи за опфаќање на трошоците, кои преовладуваат во денешните компании. Менаџерите започнале да ги споредуваат остварените резултати со буџетските

бројки при проценката на производствените перформанси, што довело до пресметки и развој на отстапувањата во буџетот.

Управувањето станало стандардна практика која имала смисла во време на масовно производство и стандардизирани производи. По средината на дваесеттиот век, масовното производство започнало да опаѓа, со воведување напредни стратегии за производство што ги следат динамичните промени на пазарот, овозможени со флексибилната автоматизација на процесите.

Во услови на развиено производство се зголемува важноста на времето, додека важноста на традиционалните трошочни методи во современото производство се намалува, што било потврдено со изјавата на извршниот директор на GE Aircraft Engines, Schafrik во 2005 година, дека начинот на кој остварува успешни инвестиции во иновации е со намалување на времето, а не трошоците, што е потврдено од многу менаџери кои се натпреваруваат на конкурентните пазари и кои ја поддржуваат тезата дека напредните стратегии за производство честопати се поткопани од традиционалните системи за пресметка на трошоците. Производството засновано на времето го следи сè поразвиеното глобално производствено опкружување, во кое што оние кои најбрзо ќе создадат одреден производ или услуга се оние кои се првиот избор за добивање нарачка од потрошувачите.

3.2. ABC (Activity Based Costing) метода

Главната идеја на Activity Based Costing (ABC) системот за пресметка на трошоците е да се утврдат реалните трошоци на одделните производи и услуги. Целта на овој систем на трошоци е да ги идентификува нископрофитабилните и непрофитабилните производи и услуги и истите да ги елиминира. Принципот на ABC методата е поделба на организацијата на помали активности и распределување на трошоците за секоја активност врз основа на нивната потрошувачка, т.е. општите трошоци се распределуваат на активности, а потоа врз основа на релевантни основи на производи, врз основа на тоа колку секој производ ја користи таа активност.

Врз основа на основите на овој систем поставени од страна на Cooper Kaplan (1998), ABC системот е развиен со цел да се поправат недостатоците во финансискиот систем, особено во неспособноста на традиционалните системи за пресметка да ги идентификуваат носителите на индиректните и општи трошоци.

ABC методата се користи за идентификување на трошоците на производството и профитабилноста. Оваа метода се користи како поддршка при стратешкото донесување одлуки, како што се одредување на цените на производите, аутсорсинг, во пронаоѓање на недостатоците и подобрување на производствениот процес, обезбедува финансиски и нефинансиски информации за активностите и за ефективно управување со трошоците. Во фокусот на овој

систем за пресметка се активностите и нивните причинскопоследични врски со потрошените средства за нив и предизвикувачите на активности. ABC системот за пресметка на трошоците е најразвиениот и најраспространет систем за пресметка на трошоците, поради што е и најдетално обработен во трудот. Оваа метода може да се набљудува на два начина: како систем за распределба на трошоците кој обезбедува информации за активностите, средствата и трошочните објекти и како процесен систем кој обезбедува оперативни информации за деловните процеси и нивните активности. Системот за распределување на трошоците најпрво постоел како двофазен ABC пристап, по што се развил во повеќефазен пристап. Во Двофазниот ABC систем за пресметка, сметките од главната книга во првата фаза се распределуваат на одредени активности врз основа на нивната употреба во тие активности, со користење на носители на средствата. После тоа, во втората фаза, трошоците се акумулираат на овие активности и се распределуваат на трошочните објекти, со користење на носителите на активностите. Пред внесот во системот за пресметка, податоците како што се месечните трошоци на компанијата во однос на платите, опремата, патните трошоци, средствата и искористеноста на средствата немаат никаква корист, бидејќи не постои ефикасен начин за вклучување на овие елементи во цената на производството, како што се платите или патните трошоци. Од оваа причина, бил создаден ABC системот за пресметка на трошоците.

Тој ги пренесува податоците од главната книга во други форми, т.е. во трошоци за активностите, за да можат носителите на активностите да бидат поврзани со трошоците за активностите, а потоа да можат повторно да се распределат на активностите на произведените производи, во износ во кој биле користени при нивното производство. Распределбата на трошоците за производство во одредени компании може да биде проблематично, особено во услови кога вработените се распоредени да произведуваат повеќе производи истовремено. Во такви случаи, трошоците за активностите мора да се пренесат од расходите врз основа на податоците од главната книга. Податоците од главната книга се структурно дефицитарни за овие потреби, па поради оваа причина се потребни информациите обезбедени од ABC системот за пресметка. Од оваа причина, податоците од главната книга мора да се трансформираат во разбирливи трошоци што ја покажуваат причината и влијаат на однесувањето на трошоците. Во Двофазниот ABC систем за пресметка, сметките од главната книга во првата фаза се распределуваат на одредени активности врз основа на нивната употреба во тие активности, со користење на носители на средствата. После тоа, во втората фаза, трошоците се акумулираат на овие активности и се распределуваат на трошочните објекти, со користење на носителите на активностите. Пред внесот во системот за пресметка, податоците како што се месечните трошоци на компанијата во однос на платите, опремата, патните трошоци, средствата и искористеноста на средствата немаат никаква корист,

бидејќи не постои ефикасен начин за вклучување на овие елементи во цената на производството, како што се платите или патните трошоци. Од оваа причина, бил создаден ABC системот за пресметка на трошоците. Тој ги пренесува податоците од главната книга во други форми, т.е. во трошоци за активностите, за да можат носитетите на активностите да бидат поврзани со трошоците за активностите, а потоа да можат повторно да се распределат на активностите на произведените производи, во износ во кој биле користени при нивното производство. [6]

Распределбата на трошоците за производство во одредени компании може да биде проблематично, особено во услови кога вработените се распоредени да произведуваат повеќе производи истовремено. Во такви случаи, трошоците за активностите мора да се пренесат од расходите врз основа на податоците од главната книга. Податоците од главната книга се структурно дефицитарни за овие потреби, па поради оваа причина се потребни информациите обезбедени од ABC системот за пресметка. Од оваа причина, податоците од главната книга мора да се трансформираат во разбирливи трошоци што ја покажуваат причината и влијаат на однесувањето на трошоците.

Pierse и Brown, врз основа на спроведените истражувања на пазарот дошле до проблемите во имплементацијата на ABC системот за пресметка на трошоците, кои може да се категоризираат во три дела:

Првиот дел се однесува на факторите кои создаваат проблеми во имплементација на системот за пресметка на трошоците. Тие се: недостаток на поддршка, искуство на вработените, средства и обуки, софтверска поддршка, достапност на човечки ресурси и сложеност на системот.

Вториот дел се однесува на причините за одбивање на овој систем за пресметка. Тие се однесуваат на: недостаток на значајни разлики во трошоците на производството во однос на традиционалните системи за пресметка на трошоците, системот се смета за подобар менаџерски инструмент и недостаток на важност за работата. Заклучокот од ова истражување, исто така, укажува на тешкотиите при воспоставување на клучните носители на трошоците.

Третиот дел се однесува на причините зошто никогаш не треба да се земе ABC системот за пресметка на трошоци предвид. Тие причини се однесуваат на задоволување на потребите со постоечкиот систем на пресметка, недостаток на знаење и искуство, едноставност на производствениот процес, мала големина на претпријатие и неважност на ABC системот за пресметка за природата на работата.

4. Илустрација на примената на ABC метода на Претпријатието за одржување на паркови и зеленило „Алфа“ ДООЕЛ

Основната дејност на Претпријатието „Алфа“ ДООЕЛ е одржување на зелени површини, паркови и детски игралишта, услуги за проектирање и заштита на хортикултурни површини и изведување на хортикултурни работи.

Првиот чекор во дизајнирањето на методот ABC е да се идентификуваат активностите неопходни за производство на производи, односно во овој пример на обезбедување услуги, одржување на зелени површини, паркови и игралишта. При идентификување на активностите, потребно е да се изберат сите значајни активности кои се главни причинители на трошоците. Премалку активности во моделот немаат ефект, додека од друга страна, премногу активности ја прават имплементацијата на методот ABC скапа и потешко е да се измерат трошоците за секоја активност.

Активностите се дефинирани на две нивоа за полесна оперативна примена: Макро активности и Микро активности.

Табела 1. Дефинирање на активностите

ВИДОВИ НА АКТИВНОСТИ
ПАРКОВИ И НАСАДИ - Цветни насади - Магацин за потрошен материјал
ГРАДСКО ОДРЖУВАЊЕ - Одржување на урбани средини - Работна група - Контрола
ГРАДИНАРСКИ ПРОИЗВОДИ
ВОЗНИ ПАРК
СМЕТКОВОДСТВО - Сметководство на материјали, сметководство на клиенти, сметководство на добавувачи и сметководство на плати - Пресметка на данок - Изработка на извештај - Обработка на сметка - Плаќање/Наплата
ПРАВНА И КАДРОВСКА СЛУЖБА - Директорска канцеларија - Правни и кадровски работи
ПРОЕКТНО БИРО - Давање понуда до инвеститорите - Изработка на тендерска документација - Збирка на понуди од производителите

По идентификацијата на активностите, следува распределба на трошоците за ресурси на активностите. Секоја активност е поврзана со трошоците на таа активност преку индикатори за ресурси, кои покажуваат за секоја активност колку предизвикала потрошувачка на одредени ресурси.

Табела 2. Видови трошоци на ресурси и двигатели на ресурсите

ВИДОВИ НА ТРОШОЦИ	ИЗНОС	ДВИГАТЕЛИ
Помошен материјал	240.229,71	потрошен материјал
AUP трошоци	703.611,00	употреба на канцелариски ресурси
Трошоците за енергија	492.659,14	потрошено гориво
Трошоци за ситен инвентар	118.360,45	работни саати
Материјал и резервни делови	126.551,88	работни саати на машини
Трошоци за надворешни услуги	2.665.125,49	нема одредено двигатели
Трошоци за други услуги	505.666,02	нема одредено двигатели
Амортизација	525.506,44	потрошени ресурси во денари
Трошок за дневници и терен	1.962.107,13	денови на терен
Останати деловни трошоци	231.720,57	нема одредено двигатели
ВКУПНО	7.571.537,83	

Трошоците наведени во табелата беа земени од бруто-билансот на компанијата, а трошоците се поделени во групи за моделот да не биде премногу комплицира.

Трошоците на AUP се состојат од трошоци за застапување, премии за осигурување на имот, банкарски услуги, канцелариски материјали и материјали за HTZ. Трошоците за енергија се електрична енергија, гориво за мали машини, гориво за камиони, 70% гориво за возење патнички автомобили и 30% гориво за возење патнички автомобили.

Заклучок

Трошоците се директно поврзани со профитот на претпријатието, односно со успешноста на работењето на компаниите. За полесно анализирање на трошоците, современиот приод на управување на трошоците, бара диференцирање на трошоците по различни основи. Денес, во литературата се присутни бројни поделби на трошоците, при што тие се групирани на еден или друг начин, земајќи во предвид различни аспекти.

Управувањето со трошоците е дел од целокупниот процес на управување со деловниот успех на компанијата. Од практично искуство и вештини, тоа се развило во наука која ги проучува методите за подготовка и употреба на информации за одлучување. Управувањето со трошоците со примена на современите методи за пресметка на трошоците осигурува намалување на трошоците и пореална проценка на идните трошоци, а со тоа и на профитабилноста на производите. Интерните методи за пресметка на трошоците не се дефинирани со ниту еден

закон и секоја компанија има право на избор на соодветен метод за пресметка (традиционален или современ), на начин на кој верува дека ќе оствари најголем профит.

Современите услови на работење создале потреба за воведување нови, концепциски модерни системи за пресметка на трошоците, кои во услови на динамични пазари ќе овозможат донесување на побрзи и попрецизни информации за донесување поефикасни менаџерски одлуки. Современите методи за пресметка на трошоците имаат различни функции, затоа компаниите, врз основа на нивните специфични потреби, вршат избор на најсоодветната метода која ќе овозможи остварување на поставените цели во работењето.

Во овој труд како современата метода за пресметка и управување на трошоците е разработена ABC (Activity Based Costing) метода, која е најзастапена метода во практиката, со која прецизно и точно се распределуваат трошоците на активностите, а врз основа на тоа и на производите. Овој процес може да се заврши преку две или повеќе фази, во зависност од потребите на компаниите и расположливите средства за вложување во овој систем на пресметка на трошоците.

Користена литература:

- [1] <http://oliver.efri.hr/~jana/ut-skripta.pdf>
- [2] Ramljak B., Racionalizacija troškova u funkciji ostvarenja poslovnog rezultata, XLVIII. Savjetovanje, Računovodstvo, financije i porezi u praksi, Split, 2013.
- [3] Satanova A., Sedlićakova M., Model for Controlling the Total Costs of Quality, 4th World Conference on Business, Economics and Management, Procedia Economics and Finance 26, 2015, (2-6).
- [4] Stefanovic, J., "Interni obracun", Centar za izdavacku delatnost, Ekonomski fakultet, Beograd, 2014.
- [5] Hutchinson, R., "The impact of Time-Based Accounting on Manufacturing Performance", Toledo University, 2007.
- [6] Hanim BtFadzil, F.&A. Rababah, "Management Accounting Change: ABC Adoption and Implementation". Journal of Accounting and Auditing: Research&Practice, 2012.

