



**УНИВЕРЗИТЕТ „СВ. КИРИЛ И МЕТОДИЈ“  
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ – СКОПЈЕ**



Кандидат: м-р Аземина Машовиќ

**ФАКТОРИ НА ОКРУЖУВАЕЊЕТО И НИВНОТО ВЛИЈАНИЕ  
НА ПЕРФОРМАНСИТЕ НА МУЛТИНАЦИОНАЛНИТЕ  
КОМПАНИИ, КАКО ОСНОВА ЗА УНАПРЕДУВАЊЕ НА  
ДЕЛОВНАТА КЛИМА ВО Р. МАКЕДОНИЈА  
(докторска дисертација)**

МЕНТОР

*проф. д-р Љубомир Дракулевски*

СКОПЈЕ, 2017

---



**Ss. Cyril and Methodius University**  
Faculty of Economics – Skopje



**Student:** Azemina Masovic, MSc

**ENVIRONMENTAL FACTORS AND THEIR IMPACT ON THE  
PERFORMANCE OF MULTINATIONAL COMPANIES, AS A  
BASIS FOR IMPROVING THE BUSINESS CLIMATE IN THE  
REPUBLIC OF MACEDONIA**  
*(doctorial thesis)*

MENTOR

*Professor: Ljubomir Drakulevski, Ph.D.*

SKOPJE, 2017

---

## **Членови на комисијата:**

- 1. проф. д-р Љубомир Дракулевски**  
**Економски факултет–Скопје**
  
- 2. \_\_\_\_\_**  
**Економски факултет – Скопје**
  
- 3. \_\_\_\_\_**  
**Економски факултет – Скопје**
  
- 4. \_\_\_\_\_**  
**Економски факултет – Скопје**
  
- 5. \_\_\_\_\_**  
**Економски факултет – Скопје**

**Датум на одбрана:** \_\_\_\_\_

**Датум на промоција:** \_\_\_\_\_

# ФАКТОРИ НА ОКРУЖУВАЊЕТО И НИВНОТО ВЛИЈАНИЕ НА ПЕРФОРМАНСИТЕ НА МУЛТИНАЦИОНАЛНИТЕ КОМПАНИИ, КАКО ОСНОВА ЗА УНАПРЕДУВАЊЕ НА ДЕЛОВНАТА КЛИМА ВО Р МАКЕДОНИЈА

## Апстракт

Факторите на окружувањето имаат значајно влијание на меѓународната економска активност, а посебно на активноста на мултинационалните компании. Освен факторите на окружувањето, на перформансите на мултинационалните компании влијаат и одредени варијабли.

Оваа докторска дисертација е посветена на факторите на окружувањето и варијаблите и нивното влијание на перформансите на мултинационалните компании. Концептуално, се состои од 6 глави во кои се обработуваат различни фактори на окружувањето и варијаблите. Првата глава, како воведна, дава краток опис на природата на мултинационалните компании и важноста на оцената на нејзините перформанси, со посебен осврт на односот помеѓу сметководството на одговорност и оцената на перформансите на мултинационалните компании, како и на разликата помеѓу перформансите на супсидијарите и перформансите на нивните менаџери. Исто така, детално се обработени мерките и главните предизвици при оцената на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери.

Втората глава е посветена на факторите на окружувањето и нивното влијание на оцената на перформансите. Во неа детално се прикажани и обработени најважните економски, политички, правни, социо–културни и технолошки фактори на окружувањето.

Третата глава ги обработува трансферните цени, како варијабла која има влијание на перформансите на мултинационалните компании. Во неа детално е објаснета природата на трансферните цени, одделните методи на трансферни цени и изборот на соодветна трансферна цена, како и посебен осврт на принципот „дофат на рака“ и Законикот на интерни приходи на САД.

Четвртата глава е посветена на инфлацијата и нејзиното влијание на перформансите на мултинационалните компании. Оваа глава детално ја објаснува природата и влијанието на инфлацијата на перформансите на мултинационалните компании, одделните приоди и методи на усогласување на финансиските извештаи на супсидијарите на влијанието на инфлацијата, изборот на релевантниот метод, како и посебен осврт на меѓународните пристапи за антиципирање на влијанието на инфлацијата.

Петтата глава се однесува на девизниот курс и неговото значајно влијание на перформансите на мултинационалните компании. Во неа посебно внимание се посветува на видовите изложеност на девизниот курс, одделните методи на конвертирање на финансиските извештаи на супсидијарите, изборот на релевантниот метод, како и на меѓународните напори за конвертирање на финансиските извештаи на супсидијарите.

Последната глава го покажува влијанието на факторите на окружувањето и одделните варијабли на оцената на перформансите на мултинационалните компании кои делуваат во Р Македонија. Исто така, во неа се дадени одредени препораки за унапредување на деловната клима во земјата.

Доколку мултинационалните компании сакаат да ги согледаат нивните реални перформанси, тогаш е потребно да го земат предвид влијанието на сите фактори на окружувањето и варијаблите во оценка на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери.

**Клучни зборови:** мултинационални компании, супсидијари, перформанси на мултинационалните компании, оценка на перформансите, фактори на окружувањето, варијабли, трансферни цени, инфлација, девизен курс

# ENVIRONMENTAL FACTORS AND THEIR IMPACT ON THE PERFORMANCE OF MULTINATIONAL COMPANIES, AS A BASIS FOR IMPROVING THE BUSINESS CLIMATE IN THE REPUBLIC OF MACEDONIA

## Abstract

Environmental factors have a significant impact on international economic activities, especially on the activities of multinational companies. However, in addition to the environmental factors, the performance of multinational companies is also affected by certain variables.

This doctoral thesis deals with the environmental factors and variables that have an impact on the performance of multinational companies. Structurally, it consists of six chapters that analyze different environmental factors and variables. The opening chapter gives a brief description of the nature of multinational companies and the importance of evaluation of their performance, with particular emphasis on the relation between responsibility accounting and the performance of multinational companies, and the distinction between the performance of subsidiaries and the performance of their managers. Also, it analyzes in detail the performance measures and main issues of performance evaluation of the subsidiaries and their managers.

The second chapter is dedicated to the environmental factors and their impact on the performance of multinational companies. It shows and analyzes in details the most important economic, legal, political, sociocultural and technological environmental factors.

The third chapter analyses the transfer pricing, as a variable that has an impact on the performance of multinational companies. It thoroughly explains the nature of transfer pricing, the different methods of transfer pricing and the selection of an appropriate one, giving particular attention to the Arm's Length Principle and the Internal Revenue Code of the United States.

The fourth chapter is dedicated to inflation and its impact on the performance of multinational companies. It minutely explains the nature of inflation and its impact on the performance of multinational companies, the separate approaches and methods for adjusting the financial statements of foreign subsidiaries to reflect the inflation effects and the selection of a relevant method, by giving a particular emphasis on the international approaches in the anticipation of inflation.

The fifth chapter deals with exchange rate and its significant impact on the performance of multinational companies. It pays special attention to the types of exchange rate exposure, the separate financial statement translation methods of foreign subsidiaries and the selection of a relevant method as well as the international efforts for translation of financial statements of foreign subsidiaries.

The last chapter shows the importance of environmental factors and variables on the performance of multinational companies which operate in the Republic of Macedonia and gives certain recommendations for improving the business climate in the country.

If multinational companies want to perceive their real performance, they need to take into account the impact of all environmental factors and variables when assessing the performance of foreign subsidiaries and their managers.

**Keywords:** Multinational Companies, Subsidiaries, Performance of Multinational Companies, Performance Evaluation, Environment Factors, Variables, Transfer Pricing, Inflation, Exchange Rates

# СОДРЖИНА

## Вовед

1. Актуелност на истражувањето и доменот во кој докторската дисертација ќе претставува научен придонес	ix
2. Предмет, цел и задачи на истражувањето	x
3. Методологија на изработка на докторската дисертација	xi
4. План на презентација на материјата	xiii

## Глава I. Оцена на перформансите на мултинационалните компании

1.1. Природата на мултинационалните компании	3
1.2. Оцена на перформансите на супсидијарите	7
1.3. Сметководство на одговорност и оцената на перформансите	9
1.4. Дестинација помеѓу перформанси на супсидијарите и перформанси на менаџерите	19
1.4.1. Фактори наговор од контрола на менаџментот во екстерно окружување	21
1.4.2. Фактори наговор од контрола на менаџментот во интерното окружување	23
1.5. Мерки за оцена на перформансите на супсидијарите	24
1.5.1. Финансиски мерки за оцена на перформансите	25
1.5.1.1. Буџет	26
1.5.1.2. Нето-добивка	27
1.5.1.3. Поврат на инвестиции	28
1.5.1.4. Резидуална добивка	30
1.5.1.5. Додадена економска вредност	31
1.5.2. Нефинансиски мерки за оцена на перформансите	32
1.6. Предизвици при оцена на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери	35

## Глава II. Фактори на окружувањето кои влијаат на перформансите на супсидијарите

2.1. Економско окружување	43
2.1.1. Видови економски системи	44
2.1.2. Бруто-национален производ	45
2.1.3. Бруто-домашен производ	46
2.1.4. Плаќен биланс	46
2.1.5. Царински давачки	47
2.1.6. Спайка на данок	48
2.1.7. Монетарна и фискална политика	48
2.1.8. Капитални спайки	49
2.1.9. Трошоци на производство	49
2.1.10. Конкуренција	52
2.1.11. Спайка на инфлација	53
2.1.12. Спайка на девизен курс	54
2.2. Политичко окружување	55
2.2.1. Регионални интеграции	55
2.2.2. Владини регулативи	58

2.2.3. Политички ризик	61
2.2.4. Коруџија	64
<b>2.3. Правно окружување</b>	<b>66</b>
<b>2.4. Социокултурно окружување</b>	<b>69</b>
2.4.1. Култура	70
2.4.2. Јазик	70
2.4.3. Релиџија	71
2.4.4. Ниво на образование	72
2.4.5. Преференции на потрошувачиите	72
2.4.6. Деловна етика	73
2.4.7. Ставот на општеството спрема странските производи	75
<b>2.5. Технолошко окружување</b>	<b>75</b>

### **Глава III. Трансферни цени и перформансите на мултинационалните компании**

<b>3.1. Природата на трансферните цени</b>	<b>83</b>
<b>3.2. Причини и последици на трансферните цени</b>	<b>86</b>
<b>3.3. Методи на трансферни цени</b>	<b>88</b>
3.3.1. Методи на трансферни цени базирани на трошоци	90
3.3.2. Методи на трансферни цени базирани на пазар	93
3.3.3. Методи на трансферни цени базирани на трговарање	96
3.3.4. Двојни трансферни цени	97
<b>3.4. Критериуми за оцена на методите на трансферни цени</b>	<b>99</b>
<b>3.5. Избор на трансферна цена</b>	<b>102</b>
<b>3.6. Трансферни цени и принципот „дофат на рака“</b>	<b>104</b>
<b>3.7. Законик на интерни даночни приходи на САД и трансферни цени</b>	<b>110</b>

### **Глава IV. Инфлацијата и перформансите на мултинационалните компании**

<b>4.1. Природата на инфлацијата</b>	<b>117</b>
<b>4.2. Влијанието на инфлацијата на мултинационалните компании</b>	<b>118</b>
<b>4.3. Приоди на усогласување на финансиските извештаи на супсидијарите на влијанието на инфлацијата</b>	<b>119</b>
4.3.1. Приод на усогласување – конвертирање	121
4.3.2. Приод на конвертирање – усогласување	122
<b>4.4. Методи на усогласување на финансиските извештаи на супсидијарите на влијанието на инфлација</b>	<b>123</b>
4.4.1. Создавање резерви	124
4.4.2. Ревалоризација на средствата	124
4.4.3. ЛИФО метод на вреднување на залихиите	125
4.4.4. Сметководство врз основа на општа куйовна моќ на париите	128
4.4.5. Сметководство по тековна вредност	136
4.4.5.1. Сметководство по трошоци на замена	137
4.4.5.2. Сметководство по реализирана вредност	142
4.4.5.3. Сметководство по тековни трошоци	143
<b>4.5. Релевантен метод за усогласување на финансиските извештаи на супсидијарите на влијанието на инфлација</b>	<b>150</b>
<b>4.6. Меѓународни обиди за антиципирање на инфлацијата</b>	<b>151</b>
4.6.1. САД	151

4.6.2. Велика Британија	153
4.6.3. Германија	154
4.6.4. Бразил	155

## **Глава V. Девизниот курс и перформансите на мултинационалните компании**

<b>5.1. Природата на девизниот курс</b>	<b>165</b>
<b>5.2. Економска изложеност</b>	<b>167</b>
5.2.1. Трансакциска изложеност	169
5.2.2. Оперативна изложеност	172
<b>5.3. Сметководствена изложеност</b>	<b>175</b>
<b>5.4. Конвертирање на финансиските извештаи на супсидијарите</b>	<b>178</b>
<b>5.5. Методи на конвертирање на финансиските извештаи на супсидијарите</b>	<b>180</b>
<b>5.6. Избор на релевантен метод за конвертирање на финансиските извештаи на супсидијарите</b>	<b>185</b>
<b>5.7. Меѓународни обиди за усогласување на конверзацијата на финансиските извештаи на супсидијарите</b>	<b>190</b>
5.7.1. САД	190
5.7.2. Канада	193
5.7.3. Велика Британија	194
5.7.4. Австралија	195
5.7.5. Јапонија	196
5.7.6. Германија	197

## **Глава VI. Оцена на влијанието на факторите на окружувањето и варијаблите врз перформансите на мултинационалните компании кои делуваат во Р Македонија**

<b>6.1. Согледување на влијанието на факторите на окружувањето на перформансите на мултинационалните компании кои делуваат во Р Македонија</b>	<b>202</b>
<b>6.2. Препораки за унапредување на деловната клима во Р Македонија</b>	<b>297</b>

<b>Заклучни согледувања</b>	<b>306</b>
-----------------------------	------------

<b>Користена литература</b>	<b>324</b>
-----------------------------	------------



# ФАКТОРИ НА ОКРУЖУВАЕЊЕТО И НИВНОТО ВЛИЈАНИЕ НА ПЕРФОРМАНСИТЕ НА МУЛТИНАЦИОНАЛНИТЕ КОМПАНИИ, КАКО ОСНОВА ЗА УНАПРЕДУВАЊЕ НА ДЕЛОВНАТА КЛИМА ВО Р МАКЕДОНИЈА

## ВОВЕД

### 1. Актуелност на проблематиката

Перформансите на супсидијарите се под влијание на факторите на окружувањето во земјите–домаќини. Некои од факторите на окружувањето имаат значајно влијание на перформансите на супсидијарите, како што се економските, политичките, правните, социокултурните и технолошките фактори. Освен факторите на окружувањето, на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери влијаат и одредени варијабли, како што е политиката на трансферни цени. Влијанието на овие фактори на окружувањето и варијаблите на перформансите на мултинационалните компании претставуваат подрачје кое зазема врвен научен и практичен интерес.

Основните причини за нагласената актуелност на влијанието на факторите на окружувањето и варијаблите на перформансите на мултинационалните компании лежат во фактот дека тие се надвор од контрола на менаџментот на супсидијарите и поради нивното влијание може да се појават добри перформанси на менаџментот наспроти слаби перформанси на супсидијарот, и обратно.

Доменот во кој факторите на окружувањето и нивното влијание на перформансите на мултинационалните компании претставува научен придонес и најилустративно се согледува во изградба на заокружена теоретска основа за влијанието на факторите на окружувањето и варијаблите на перформансите на мултинационалните компании. Тоа е остварено со оценка на влијанието на факторите на окружувањето и варијаблите на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери и сугерирање на соодветниот модел за оценување на перформансите.

Моделот овозможува да се согледа разликата помеѓу перформансите остварени како резултат на ефикасноста на менаџментот на супсидијарот и перформансите остварени како резултат на факторите на окружувањето во земјата-домаќин.

Преку истражувањето е согледан проблемот на трансферните цени и нивното влијание на перформансите на супсидијарите, утврдени се различни методи на трансферни цени и предложен е соодветен метод на трансферни цени, што придонесува до оцена на реалните перформанси на супсидијарите и нивните менаџери.

Ова истражување придонесува кон утврдување релевантен метод на усогласување на финансиските извештаи на супсидијарите на влијанието на инфлацијата во земјата-домаќин, што овозможува оцена на реалните перформанси на супсидијарите и нивните менаџери.

Исто така, придонесот на ова истражување се согледува и во утврдувањето на релевантниот метод на конвертирање на финансиските извештаи на супсидијарите од валутата на земјата-домаќин во валутата на матичната земја на мултинационалната компанија со цел оцена на реалните перформанси на супсидијарите и нивните менаџери.

За оцена на реалните перформанси на супсидијарите и нивните менаџери од исклучителна важност е да се земе предвид влијанието факторите на окружувањето и варијаблите.

## **2. Предмет и цел на истражувањето**

**Предмет на истражување на докторската дисертација** под наслов „Факторите на окружувањето и нивното влијание на перформансите на мултинационалните компании, како основа за унапредување на деловната клима во Р. Македонија“ претставува согледување на односот помеѓу перформансите на супсидијарот и факторите на окружувањето во земјата-домаќин, односно согледувањето на влијанието на факторите на окружувањето во земјата-домаќин на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери.

**Целта на истражување на докторската дисертација** претставува создавање единствена заокружена теоретско-апликативна основа за унапредување на деловната клима во Р. Македонија, преку разбирање и антиципирање на факторите на

окожувањето во земјите-домаќини во оцената на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери.

**Задачи на истражувањето** се следните:

- Да се истражат, хармонизираат и да се систематизираат факторите на окожувањето во земјата-домаќин кои имаат влијание на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери;
- Да се оцени влијанието на факторите, окожувањето и варијаблите на перформансите на мултинационалните компании кои делуваат во Р Македонија;
- Да се утврдат релевантните трансферни цени кои овозможуваат оценка на реалните перформанси на супсидијарите и нивните менаџери;
- Да се утврди релевантниот метод на усогласување на финансиските извештаи на супсидијарите на влијанието на инфлацијата во земјата-домаќин за оценка на реалните перформанси на супсидијарите и нивните менаџери;
- Да се утврди релевантниот метод на конвертирање на финансиските извештаи на супсидијарите за оценка на реалните перформанси на супсидијарите и нивните менаџери;
- Врз основа на спроведеното истражување за влијанието на факторите на окожувањето и варијаблите на перформансите на мултинационалните компании, да се дадат конкретни препораки за унапредување на деловната клима во Р Македонија.

### **3. Методологија на изработка на докторската дисертација**

Методолошки гледано, прибирањето, систематизирањето, анализирањето и претставувањето на расположливите податоци и информации во докторската дисертација под наслов „Факторите на окожувањето и нивното влијание на перформансите на мултинационалните компании, како основа за унапредување на деловната клима во Р. Македонија“ се изврши со употреба на логично оправдан, заокружен и научно фундиран пристап.

При изработката на докторска дисертација се употребија повеќе научни методи, категоризирани на основни и дополнителни научни методи. Како основни научни

методи се употребија методите на индукција, дедукција, анализа, синтеза и методот на компаративна анализа. Како дополнителни научни методи се употребија методите на студија на случај, методот на интервју и методот на теренски експеримент.

Со **методот на индукција** се истражи и се претстави целокупната расположлива, домашна и меѓународна, литература од областа на меѓународниот бизнис. Методот се употреби со цел да се согледаат општите карактеристики на мултинационалните компании, окружувањето во кои делуваат мултинационалните компании и потребата да се антиципира влијанието на факторите на окружувањето и варијаблите на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери.

Со употребата на **методот на дедукција** се извлекоа заклучоци за значењето од антиципирање на влијанието на факторите на окружувањето на остварените перформанси на супсидијарите и нивните менаџери, со цел да се унапреди деловната клима во Р Македонија. Употребната вредност на овој метод особено расте како резултат на порастот на бројот на мултинационалните компании кои делуваат во рамките на земјата.

**Методот на анализа** се употреби со цел да се откријат заедничките карактеристики на мултинационалните компании кои се соочуваат со потребата да го согледаат влијанието на факторите на окружувањето на остварените перформанси на супсидијарите и нивните менаџери. Тоа е од големо значење со цел да се избегне појавата на добри перформанси на супсидијарот наспроти слаби перформанси на менаџментот, и обратно.

Со **методот на синтеза** се интегрираа сознанијата за предностите, слабостите, можностите и ограничувањата на различните фактори на окружувањето во земјите-домаќини. Методот ги обединува овие сознанија во теоретски управувачки модел применлив под посебни интерни и екстерни претпоставки. Неговата корисност се состои и во создавање основа за примена на методот на споредбена, односно компаративна анализа, бидејќи ги соединува теоретските и практичните искуства за одделните фактори на окружувањето.

Со **методот на компаративна анализа** се изврши споредба на теоретските претпоставки на влијанието на факторите на окружувањето на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери. Основната причина за користење на овој метод претставува извлекувањето сознанија за идните правци во кои треба да се развиваат овие процеси кај мултинационалните компании кои делуваат во Р Македонија.

Во редот на дополнителните научни методи, **методот на студија на случајот** се употреби при елаборирање на успешните примери на антиципирање на влијанието на факторите на окружувањето на перформансите на мултинационалните компании. Во оваа смисла, посебно внимание се посвети на мултинационалните компании кои делуваат во рамките на Р Македонија.

Со **методот на интервју** емпириски се опфатија размислувањата на одреден број генерални директори на мултинационални компании кои делуваат во Р Македонија за разбирањето на значењето од антиципирањето на влијанието на факторите на окружувањето во земјата-домаќин.

**Методот на теренски експеримент** се употреби емпириски врз стратификуван примерок од 5 мултинационални компании кои делуваат во Р Македонија со цел да се согледа дали истите го земаат предвид влијанието на факторите на окружувањето во оцената и мерењето на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери. Врз основа на спроведениот експеримент се извлекоа заклучоците и се дадоа конкретни препораки за унапредување на деловната клима во Р Македонија.

#### **4. План на презентирање на материјата**

Концепциски погледнато, целокупната истражувана материја, која е предмет на докторската дисертација, се состои од шест тематски подрачја.

Во првата глава на овој дисертациски труд, **ОЦЕНА НА ПЕРФОРМАНСИТЕ НА МУЛТИНАЦИОНАЛНИТЕ КОМПАНИИ**, се анализира природата на мултинационалните компании, односно дефиницијата и основните карактеристики на мултинационалните компании. Се согледува оцената на перформансите на супсидијарите што делуваат во различни земји. Секој контролен систем, во која било мултинационална компанија, вклучува техники за оцена на перформансите кои се состојат од прибирање, сумирање и анализирање на информациите, при што се одредува дали целите на компанијата се остварени, како и потребните акции за нивно понатамошно остварување. Се опфаќа односот помеѓу сметководството на одговорност и оцената на перформансите на мултинационалните компании. Се прави обид да се разграничат остварените перформанси на менаџерите и остварените перформанси на супсидијарите. Се опфаќаат финансиските и нефинансиските мерки за оцена на

перформансите на супсидијарите<sup>1</sup>. Исто така, се предочуваат најновите истражувања и студии за оцена на перформансите на мултинационалните компании, како и главните предизвици што се појавуваат при оцена на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери.

Во втората глава, **ФАКТОРИ НА ОКРУЖУВАЊЕТО КОИ ВЛИЈААТ НА СУПСИДИЈАРИТЕ**, предмет на дискусија се факторите на окружувањето во земјата-домаќин, кои имаат влијание на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери<sup>2</sup>. Мултинационалните компании се компании кои делуваат во повеќе од една земја. Секоја земја-домаќин има економско, правно, политичко, социокултурно и технолошко окружување коешто е различно од окружувањата во матичната земја. Факторите на окружувањето значајно влијаат на економската активност, а посебно на активноста и перформансите на мултинационалните компании. Поради тоа, значајно е да се проучат факторите на окружувањето и варијаблите кои влијаат на перформансите на мултинационалните компании. Во рамките на оваа глава, детално се опфаќаат и одделно се објаснуваат економските, политичките, правните, социокултурните и технолошките фактори, кои имаат големо влијание на перформансите на мултинационалните компании.

Во третата глава, **ТРАНСФЕРНИ ЦЕНИ И ПЕРФОРМАНСИТЕ НА МУЛТИНАЦИОНАЛНИТЕ КОМПАНИИ**, се дискутира за проблемот на трансферните цени во мултинационалните компании и нивното влијание на перформансите на супсидијарите. Освен факторите на окружувањето, постојат и одредени варијабли кои влијаат на перформансите на мултинационалните компании, како што се трансферните цени за производите и услугите, коишто се разменуваат меѓу одделните сегменти во рамките на компанијата. Во оваа глава посебно внимание се посветува на политиката на трансферните цени, како варијабла која влијае на перформансите на мултинационалните компании. Се согледува природата на трансферните цени, како и причините и последиците на трансферните цени. Исто така, во оваа глава се согледуваат различните методи на трансферни цени кои ги користат мултинационалните компании, при што детално се опфаќаат и се објаснуваат методите на трансферни цени базирани на трошоци, методите на трансферни цени базирани на пазар и методите на трансферни цени базирани на преговарачки цени. Покрај тоа, се прави обид да се утврди релевантниот метод на трансферни цени што придонесува до оцена на реалните перформанси на супсидијарите и нивните менаџери<sup>3</sup>.

Во четвртата глава на овој труд, **ИНФЛАЦИЈАТА И ПЕРФОРМАНСИТЕ НА МУЛТИНАЦИОНАЛНИТЕ КОМПАНИИ**, се образложува проблемот на инфлацијата во земјата–домаќин и нејзиното влијание на финансиските извештаи на супсидијарите. Инфлацијата е еден од факторите на окружувањето што значајно влијае на перформансите на мултинационалните компании. Во текот на периодите на инфлација, бројките и податоците во финансиските извештаи може да бидат неточни и да придонесат до погрешни одлуки кои подоцна се одразуваат на перформансите на компанијата во целина. Поради тоа, мултинационалните компании треба да го земат предвид влијанието на инфлацијата на финансиските извештаи на супсидијарите во оценка на перформансите. Следствено на тоа, во оваа глава се опфаќаат одделните приоди и методи на усогласување на финансиските извештаи на супсидијарите на влијанието на инфлацијата во земјата-домаќин. Исто така, се прави обид да се утврди најрелевантниот метод на усогласување на финансиските извештаи на супсидијарите на влијанието на инфлацијата<sup>4</sup>.

Во петтата глава на овој труд, **ДЕВИЗЕН КУРС И ПЕРФОРМАНСИТЕ НА МУЛТИНАЦИОНАЛНИТЕ КОМПАНИИ**, се согледа проблемот на конвертирање на финансиските извештаи на супсидијарите од валутата на земјата-домаќин во валутата на матичната земја на мултинационалната компанија. Мултинационалните компании делуваат во повеќе земји со што се соочуваат со проблемот нивните готовински текови да се деноминирани во повеќе валути, а вредноста на секоја валута во однос на валутата на матичната земја е различна во различни временски периоди. Овие варијации придонесуваат до тешкотии во мерењето на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери. Посебен проблем претставува изложеноста на мултинационалните компании на девизниот курс. Изложеноста на девизниот курс се јавува кога компанијата има трансакции деноминирани во странска валута, кога треба да се конвертира нето-активата или пасивата надвор од матичната земја изразена во странска валута, како и кога постои можност од идни флукуации на девизниот курс што негативно ќе се одразат на производствената и продажната функција на компанијата. Следствено на тоа, се прави разлика помеѓу два вида изложеност: економска изложеност на девизниот курс, којашто може да биде трансакциска и оперативна изложеност, и сметководствена изложеност на девизниот курс. Во рамките на оваа глава, детално се опфаќаат сите видови изложеност на девизниот курс. Се согледуваат различните методи на конвертирање на финансиските извештаи на супсидијарите и се прави обид да се

утврди најрелевантниот метод на конвертирање на финансиските извештаи на супсидијарите, со што се овозможува оценка на реалните перформанси на супсидијарите и нивните менаџери<sup>5</sup>.

Во шестата глава, **ОЦЕНА НА ВЛИЈАНИЕТО НА ФАКТОРИТЕ НА ОКРУЖУВАЊЕТО И ВАРИЈАБЛИТЕ НА ПЕРФОРМАНСИТЕ НА МУЛТИНАЦИОНАЛНИТЕ КОМПАНИИ КОИ ДЕЛУВААТ ВО Р МАКЕДОНИЈА**, се презентираат резултатите од истражувањето кое имаше за цел да го истражи и да го оцени влијанието на најважните фактори на окружувањето и варијаблите на перформансите на мултинационалните компании што делуваат во Р Македонија. Следствено на тоа, се согледа важноста што ја имаат факторите на окружувањето и варијаблите на перформансите на мултинационалните компании, како основа за унапредување на деловната клима во земјата.

По детална разработка на задачите со цел да се остварат целите на истражувањето, презентирани се основните **ЗАКЛУЧНИ СОГЛЕДУВАЊА** за најважните прашања од подрачјето на влијанието на факторите на окружувањето и варијаблите на оцената на перформансите на мултинационалните компании.



## ФУСНОТИ

- <sup>1</sup> Hedrik, V. (2008): *Performance Evaluation of Foreign Subsidiaries: A Critical Analysis*, GRIN Verlag GmbH, 1<sup>st</sup> Edition, London, pp. 2–20;
- <sup>2</sup> Frynas, J. & Mellahi, K. (2011): *Global Strategic Management*, OUP Oxford, 2<sup>nd</sup> Edition, Oxford, pp. 47–60;
- <sup>3</sup> Mohapatra, D. (2011): *International Accounting*, Prentice–Hall of India Pvt. Ltd., 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi, pp. 146–165;
- <sup>4</sup> Rathore, S. (2008): *International Accounting*, PHI Learning Ltd., 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi, pp. 129–161;
- <sup>5</sup> Shapiro, A. (2009): *Multinational Financial Management*, Wiley Blackwell, 9<sup>th</sup> Edition, New Jersey, pp. 355–362;

# Оцена на перформансите на мултинационалните компани

## Глава I. Оцена на перформансите на мултинационалните компании

Системот на управување и оцена на перформансите претставува збир на процедури за известување за финансиските и нефинансиските перформанси, врз основа на што компанијата утврдува колку успешно делува, во кој правец се движи и какви подобрувања треба да се направат во однос на зголемувањето на профитабилноста. Оцената на перформансите опфаќа употреба на квантитативни средства за оцена на перформансите на компанијата во однос на претходнопоставени цели или очекувани резултати<sup>1</sup>.

Следствено на тоа, оцената на перформансите на компаниите претставува комплексна задача, којашто дополнително се усложнува во меѓународен контекст поради влијанието на различните фактори и варијабли на окружувањето во секоја одделна земја-домаќин. Доброорганизиран систем за оцена на перформансите е вграден во рамките на секој поединечен супсидијар и служи како интегративен и когнитивен механизам за организација на работењето на компанијата. Воспоставениот систем треба да ги оцени перформансите на супсидијарот во рамките на определено окружување, како и во рамките на мултинационалната компанија во целина. Покрај тоа, оцената на перформансите овозможува да се изврши споредување на остварените перформанси на одделните супсидијари со однапред одредени и избрани мерки. На тој начин, најефикасно се постигнува оптимизација на алокацијата на ресурсите во рамките на мултинационалната компанија<sup>2</sup>.

Процесот на оцената на перформансите на активностите во странство се усложнува поради постоењето на одредени фактори и варијабли, како што се променливоста на девизниот курс, трансферните цени на производите и услугите што се пренесуваат меѓу одделните сегменти во рамките на компанијата, стапката на инфлација и влијанието на факторите на окружувањето во земјата-домаќин. Значајни тешкотии во оцената на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери предизвикуваат флукуациите на девизниот курс бидејќи придонесуваат за нарушување на плановите, готовинските текови од трансакциите, како и за нереална слика на пријавените финансиски резултати при употреба на различни методи за конвертирање. Следствено на тоа, ефективниот систем за оцена на перформансите треба да ги земе предвид сите фактори и варијабли на окружувањето во коешто супсидијарот е лоциран

и делува. Исто така, од големо значење е вклученоста на менаџментот на супсидијарите во процесот на воспоставувањето на рамката за оцена на перформансите, којашто, од една страна, ќе го антиципира локалното оперативно окружување, а, од друга страна, ќе функционира во согласност со севкупните корпоративни цели<sup>3</sup>.

### 1.1. Природата на мултинационалните компании

Според општата дефиниција, мултинационална компанија претставува компанија што произведува добра или извршува услуги во две или повеќе земји. Мултинационалната компанија, исто така, може да се дефинира како компанија што се бави со странски директни инвестиции и ги поседува или ги контролира активностите што додаваат вредност во повеќе од една земја. Ова дефиниција се смета за основна дефиниција на мултинационалните компании и е најшироко прифатена во академските и деловните кругови, како и од страна на агенциите што се занимаваат со прибирање податоци, како што се Организацијата за економска соработка и развој (ОЕЦД) и Дивизијата за инвестиции, технологија и развој на компаниите при Конференцијата за трговија и развој на Обединетите нации, но и од најголем дел од националните влади и субнационалните тела. Во литературата за меѓународниот бизнис познати се одредени критериуми според кои може да се определи степенот на интернационализација на одредена компанија. Тие критериуми се следните<sup>4</sup>:

- Бројот и големината на супсидијарите или здружените компании кои се поседувани или контролирани од страна на компанијата;
- Бројот на земјите каде компанијата поседува или на некој начин ги контролира активностите што додаваат вредност;
- Колкав процент од глобалните средства, приходите, добивките или вработеноста на компанијата отпаѓаат на нејзините супсидијари;
- Степенот до кој менаџментот или сопствеништвото на компанијата е интернационализирано;
- Степенот до кој активностите со повисока вредност на компанијата, како што се истражување и развој, се интернационализирани;

- Степенот до кој системските активности, коишто произлегуваат од управувањето на мрежата на економски активности, се лоцирани во различни земји;
- Степенот до кој одговорноста за создавањето и користењето на средствата, како и одлучувањето за финансиските и маркетинг-прашањата се делегирани на супсидијарите.

Мултинационалните компании може да бидат класифицирани според нивната главна активност. За разлика од 19 век, кога најголем дел од мултинационалните компании биле „баратели на ресурси“, денес главната активност на мултинационалните компании е сосема поинаква. Денес најголем дел од мултинационалните компании се „баратели на пазари“, односно воспоставуваат супсидијари чијашто основна функција е производство на производи за снабдување на пазарите во земјите каде што делуваат. Останатите мултинационални компании се „баратели на ефикасност“, односно секој супсидијар на компанијата се специјализира за одреден дел од широкиот асортиман на производи или за одделна фаза во производството на определен производ. Исто така, големите производствени мултинационални компании имаат развиени супсидијари кои се специјализирани за трговија и дистрибуција, како и за обезбедување услуги, како што се осигурување, банкарство или финансии<sup>5</sup>.

Мултинационалните компании се економски субјекти вклучени во управувањето на ресурсите на глобално ниво. Според тоа, мултинационалните компании се соочуваат со: 1) зголемена конкуренција, 2) зголемен број на купувачи и 3) насочување на капиталот и останатите ресурси каде што се потребни или каде што постојат најповолни можности. Следствено на тоа, сите карактеристики на мултинационалните компании се функција на големината. Мултинационалните компании треба да бидат ефикасни, моќни, стабилни, олигополистички, динамични и флексибилни. Иако овие карактеристики се релативни, се смета дека најголем дел од мултинационалните компании се соочуваат со два значајни предизвика, односно управувањето (дома или во странство) и конкуренцијата од останатите мултинационални компании<sup>6</sup>.

Во Табелата 1.1. се претставени најдобрите дваесет мултинационални компании во светот рангирани од страна на престижниот магазин за меѓународен бизнис, магазинот „Fortune 500“, според остварените приходи во 2015 година. Во 2015 година, најголемата светска мултинационална компанија, „Wal-Mart Stores“ од САД,

има остварено приход од 485.651 милиони американски долари и пазарна капитализација над 227.42 милијарди американски долари<sup>7</sup>.

**Табела 1.1. Најуспешни компании во светот според „Fortune 500“, 2015 година**

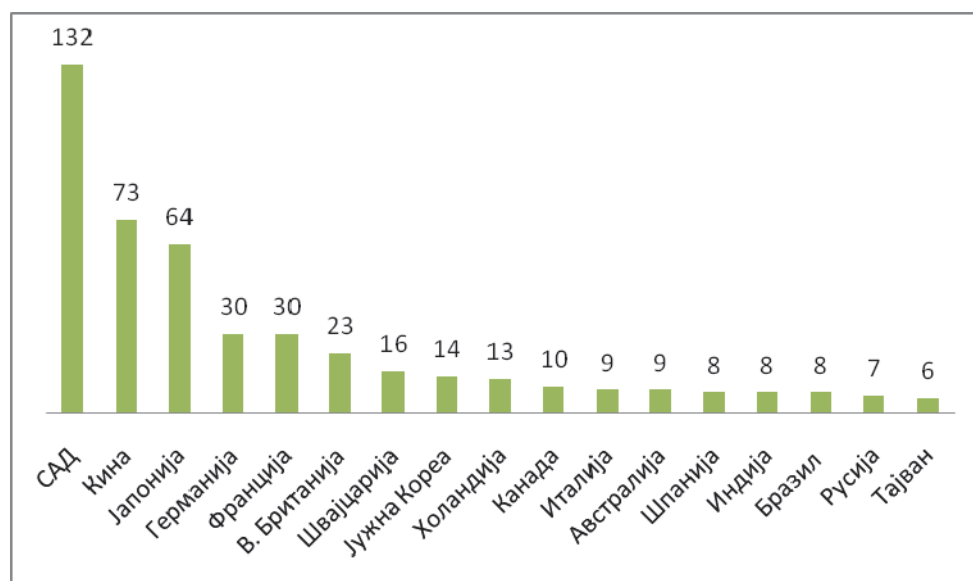
Ранг	Компанија	Индустија	Седиште /Земја	Приход (УСД милини)
1.	Wal-Mart Stores	Малопродажба	САД	485.651
2.	Sinopec Group	Нафта	Кина	446.811
3.	Royal Dutch Shell	Нафта	Холандија	431.344
4.	China National Petroleum	Нафта	Кина	428.620
5.	Exxon Mobil	Нафта	САД	382.597
6.	BP	Нафта	Велика Британија	358.678
7.	State Grid	Снабдување со електрична енергија	Кина	339.426
8.	Volkswagen	Автомобилска	Германија	268.566
9.	Toyota Motor	Автомобилска	Јапонија	247.702
10.	Glencore	Производство	Швајцарија	221.073
11.	Total	Нафта	САД	212.018
12.	Chevron	Нафта	САД	203.784
13.	Samsung Electronics	Електроника	Јужна Кореа	195.845
14.	Berkshire Hathaway	Конгломерат	САД	194.673
15.	Apple	Електроника	САД	182.795
16.	McKesson	Здравствена заштита	САД	181.241
17.	Daimler	Автомобилска	Германија	172.279
18.	Industrial & Commercial Bank of China	Финансиски услуги	Кина	163.174
19.	EXOR Group	Автомобилска	Италија	162.163
20.	AXA	Финансиски услуги	Франција	161.173

Извор: Преземено од магазинот „Fortune 500“, <http://fortune.com/global500/2015/>

Седиштата на најголем дел од мултинационалните компании се лоцирани во осум земји: Франција, Германија, Јапонија, Холандија, Шведска, Швајцарија, Велика Британија и САД. Според Слика 1.1., може да се согледа дека мултинационалните компании се присутни и во Кина, Јужна Кореја, Бразил и Мексико<sup>8</sup>.

Мултинационалните компании постојано делуваат во различни економски, правни, политички, социокултурни и технолошки окружувања. Следствено на тоа, мултинационалните компании имаат тенденција да ги прифатат предизвиците на секое окружување како ограничувања коишто настојуваат подоцна да ги трансформираат во предности. Најголем дел од мултинационалните компании настојуваат да купат, произведат или да состават производи по што е можно пониски трошоци, а нивните готови производи да ги продадат по најатрактивни цени. Во тој процес, како главен проблем се јавува координацијата на одделните активности. Основата на процесот на координација во секоја мултинационална компанија се сметководствените и информационите системи<sup>9</sup>.

**Слика 1.1. Локацијата на мултинационалните компании според „Fortune Global 500“, 2013 година**



Извор: Cullen, J. and Parboteeah, P. (2013): *Multinational Management*, South-Western Cengage Learning, 6<sup>th</sup> Edition, Mason, p. 6;

Бидејќи мултинационалните компании константно делуваат во различни и комплексни окружувања, тие имаат потреба од воспоставување баланс помеѓу координацијата на глобалните активности и ефективното делегирање на одлучувањето на децентрализираните сегменти<sup>10</sup>.

## 1.2. Оцена на перформансите на супсидијарите

Компаниите го проширија своето делување надвор од границите на матичните земји, многу одамна пред глобализацијата да стане клучен збор и движечка сила што ги поттикнува да инвестираат, заради освојување нови пазари, стратегиски ресурси, како и искористување на предностите на економијата од обем. Следствено на тоа, супсидијарите во голема мера се вклучени во процесот на создавање на вредноста во рамките на мултинационалната компанија. Оцената на перформансите на супсидијарите е од клучно значење за глобално активните компании, не само во однос на создавањето на вредноста за мултинационалната компанија, туку и во поттикнувањето на меѓународна експанзија, како и во насочувањето на алокацијата на ресурсите<sup>11</sup>.

Денес мултинационалните компании ја имаат достигнато „транснационалната ера“, при што супсидијарите имаат значајна стратегиска улога во рамките на глобалната корпоративна стратегија. Корпоративната стратегија се однесува на вкупниот план на работа на мултинационалната компанија, додека стратегиската улога на супсидијарот се одразува преку неговата стратегија, којашто претставува план на работа на ниво на супсидијар. Стратегијата на супсидијарот треба да биде интегрирана во корпоративната стратегија на мултинационалната компанија<sup>12</sup>.

Супсидијарите не претставуваат само продолжение на седиштата, туку се разликуваат во однос на историјатот, контекстот и стратегиската улога. Стратегиската улога на супсидијарите може да биде од едноставно спроведување на глобалната корпоративна стратегија до развој на специфична стратегија на супсидијарот. Некои супсидијари имаат авторитет самостојно да донесуваат стратегиски и оперативни одлуки, додека останатите се само пасивни спроведувачи на корпоративната стратегија. Следствено на тоа, некои супсидијари со своето делување се многу поважни за мултинационалната компанија во споредба со останатите супсидијари. Покрај тоа, супсидијарот, како дел од мултинационалната компанија, има сопствени цели, коишто често не се совпаѓаат со севкупните цели на мултинационалната компанија<sup>13</sup>.

Доколку мултинационалната компанија има повеќе супсидијари во различни делови во светот, ефективниот систем на контрола треба да осигури дека супсидијарите делуваат кон остварување на заедничките цели, односно кон остварување на корпоративниот стратегиски план. Исто така, системот на контрола треба да овозможи



оцена на перформансите на менаџментот на секој одделен супсидијар. Бидејќи секој супсидијар делува во различно окружувањето, не е можно да се користи стандарден систем за оцена на перформансите<sup>14</sup>.

Ефективниот систем за оцена на перформансите на мултинационалната компанија треба да овозможи: 1) менаџментот да ја процени профитабилноста на активностите во странство, 2) рано предупредување за подрачјата коишто се надвор од контрола, 3) ефикасна алокација на ресурсите и 4) оцена на менаџерските перформанси<sup>15</sup>.

За потребите на донесувањето на добри стратегиски одлуки, како и за развој и спроведување на стратегиите, седиштето треба да располага со информации за активностите на нивните супсидијари. Оцена на перформансите е од суштинско значење за добивање на вистинската слика за работењето на супсидијарите, при што се овозможува да се направи јасна дистинкција помеѓу успешни и неуспешни меѓународни експанзии. Клучна цел на оцената на перформансите е да се обезбеди рано предупредување за можноста од појава на проблеми, како и обезбедување мотивација за супсидијарите, а посебно за менаџерите на супсидијарите<sup>16</sup>.

Следствено на тоа, контролниот систем треба да ги земе предвид сите фактори на окружувањето каде што супсидијарот делува. Според Phatak, менаџмент-контролниот систем на компанијата треба да исполни десет основни услови со цел да обезбеди ефективно следење и оценување на перформансите на супсидијарите. Тие услови се следните<sup>17</sup>:

- Контролните процедури и техники треба да бидат разбирливи и прифатливи за менаџментот на супсидијарот;
- Менаџментот на супсидијарот треба да има активна улога во формулирањето на контролните процедури и техники;
- Менаџментот на супсидијарот треба активно да учествува во процесот на оцена на неговите перформанси;
- На секој супсидијар треба да му бидат поставени реални цели. Во поставувањето на овие цели треба да биде земено предвид интерното и екстерното окружување во кое супсидијарот делува;
- Финансиските и нефинансиските мерки треба да бидат употребени заедно во оцената на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери;

- Контролниот систем треба да утврди и да извести за секое отстапување од плановите пред истите да се појават;
- Перформансите на менаџментот на супсидијарите треба да бидат оценувани само врз основа на факторите кои се под нивна директна контрола. Истовремено, во оцената на перформансите на супсидијарот треба да се земат предвид факторите над коишто менаџментот на супсидијарот има мала или никаква контрола;
- Контролните техники треба да бидат во согласност со интерното и екстерното окружување на супсидијарот;
- Контролниот систем треба да се подобрува и да се унапредува во согласност со промените во окружувањето на супсидијарот;
- Наградувањето треба да биде поврзано со остварените резултати.

Следствено на тоа, контролниот систем во секоја мултинационална компанија вклучува техники за оцена на перформансите, како што се собирање, сумирање и анализирање на информациите на ниво на секој одделен супсидијар. Оцената на перформансите, како клучна задача на менаџмент-контролата, претставува периодично оценување на активностите за да се осигури дека целите на компанијата се исполнети. Оцената на перформансите треба да опфати кумулативно разгледување на факторите, коишто може да бидат субјективни или објективни, во утврдувањето на репрезентативниот показател или оцената на перформансите во однос на претходно одреден стандард за определен временски период. Добиените резултати од оцената на перформансите служат, од една страна, како основа за анализирање на профитабилноста на тековните активности, а, од друга страна, како средство за идентификување на подрачјата на кои треба да се посвети поголемо внимание. Исто така, добиените резултати од оцената придонесуваат за унапредување на идните деловни стратегии чијашто основна цел е понатамошно подобрување на перформансите на мултинационалната компанија во целина<sup>18</sup>.

### 1.3. Сметководство на одговорност и оцената на перформансите

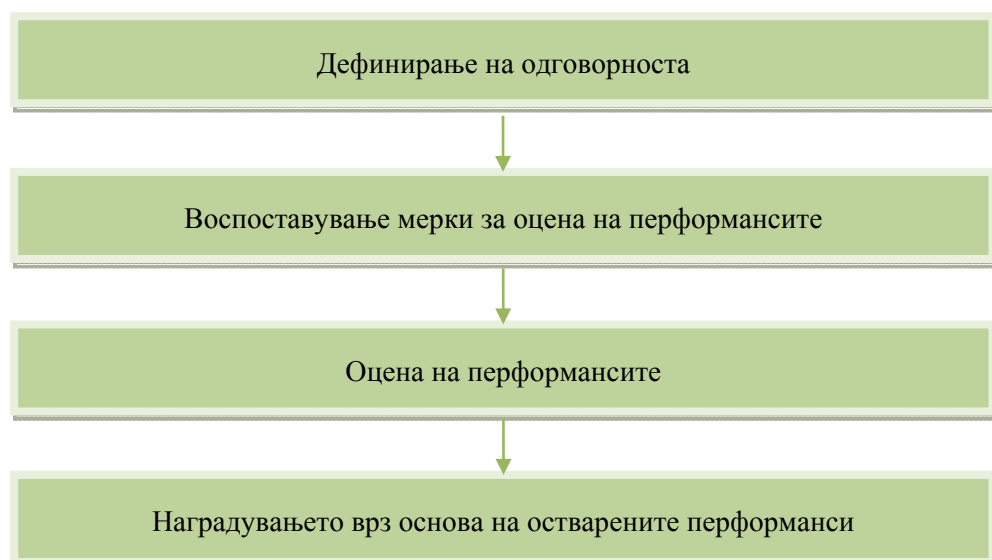
Во литературата и практиката, уште од почетокот на минатиот век, познат е системот на контрола и оцена на перформансите познат под називот „сметководство на

одговорност“. Според Robert Antony, сметководството на одговорност претставува вид на управувачко сметководство коешто прибира и известува за планираните и реалните сметководствени информации по одделни центри на одговорност. Како основни принципи на сметководството на одговорноста се сметаат<sup>19</sup>:

- Дефинирање на центрите на одговорност во рамките на компанијата;
- Одредување на одговорноста за секој одделен центар на одговорност;
- Поголемо фокусирање на човечкиот фактор;
- Одредување контролирани и неконтролирани активности на различни нивоа на одговорност;
- Обезбедување информации за извештајот на остварени перформанси.

Сметководството на одговорност, како клучно средство на менаџмент-контролата, се состои од четири основни елементи: 1) делегирање на одговорноста, 2) воспоставување мерки за оцена на перформансите, 3) оцена на перформансите и 4) наградување. Целта на сметководството на одговорност е да влијае на однесувањето во рамките на компанијата на начин на којшто индивидуалните и организациските активности ќе бидат усогласени да делуваат во правец на остварување на заедничките цели. На Слика 1.2. е претставен модел на сметководството на одговорност<sup>20</sup>.

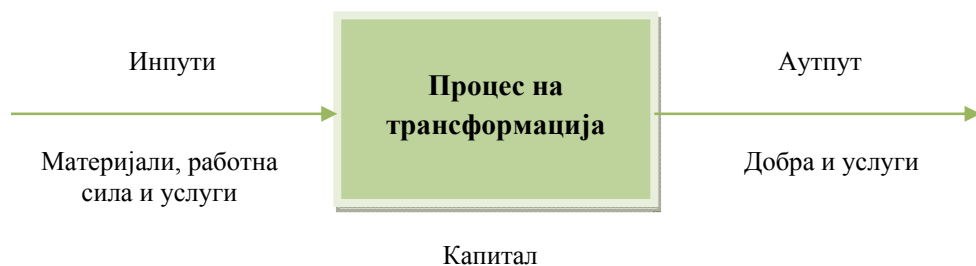
**Слика 1.2. Модел на сметководство на одговорност**



Извор: Hansen, D. and Mowen, M. (2007): *Accounting and Control*, South-Western College Pub, 6<sup>th</sup> Edition, Mason, p. 444;

Сметководството на одговорност е систем што оценува дали плановите се остваруваат во однос на преземените акции на ниво на секој центар на одговорност. Под центар на одговорност се подразбира дел, сегмент или субединица на компанијата чијшто менаџер е одговорен за специфичен сет на активности<sup>21</sup>. Центрите на одговорност постојат за да остварат една или повеќе цели на компанијата. Бидејќи секоја компанија претставува збир на центри на одговорност, доколку секој од центрите на одговорност ги оствари своите цели, тогаш севкупните цели на компанијата ќе бидат остварени. Секој центар на одговорност прима инпути, како што се материјали, работна сила и услуги, коишто преку употреба на обртен капитал, опрема и други средства ги трансформира во аутпути. Произведените производи од центарот на одговорност може подоцна да завршат во друг центар на одговорност, каде што се јавуваат повторно во улога на инпути, или на пазарот, каде што се јавуваат како готови производи на компанијата во целина. На Слика 1.3. е претставена основната активност на секој центар на одговорност<sup>22</sup>.

**Слика 1.3. Модел на сметководство на одговорност**



Извор: Anthony, R. and Govindarajan, V. (2007): *Management Control Systems*, McGraw–Hill/Irwin, 12<sup>th</sup> Edition, New York, p. 129;

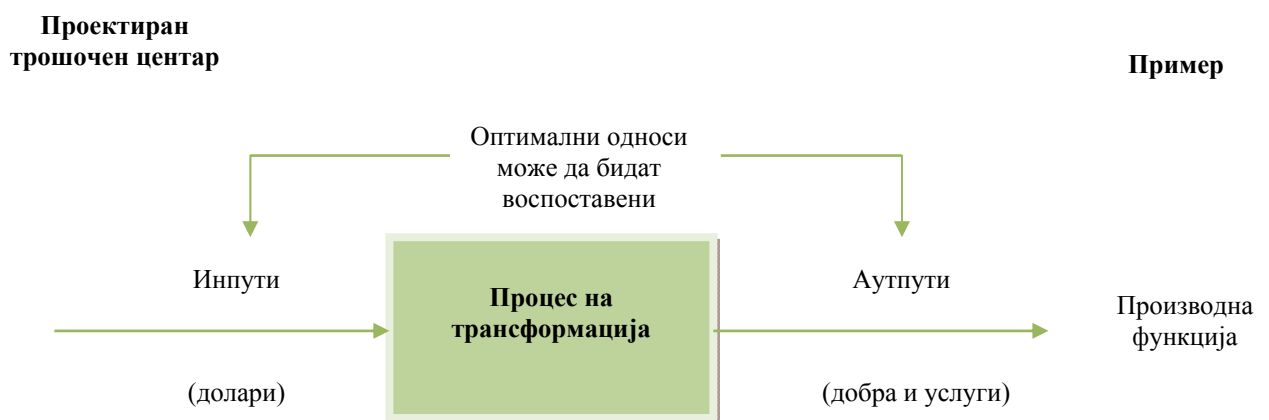
Секој центар на одговорност изготвува извештај за одговорноста во согласност со сметководството на одговорност. Извештајот за одговорноста е уште познат како извештај на остварени перформанси на центарот на одговорност или фидбек извештај. Постојат четири вида извештаи за остварените перформанси на центрите на одговорност: извештај со набројувања, аналитички извештај, споредбен извештај и извештај за изнаоѓање решение за проблемот. Извештајот за остварените перформанси се подготвува со цел<sup>23</sup>:

- Оцена на перформансите во однос на одговорноста што ја има центарот на одговорност како целина;
- Креирање дополнителни мерки за унапредување на перформансите на одделните центри на одговорност.

Системот на сметководство на одговорност идентификува, мери и известува за оцената на перформансите на одделните центри на одговорност и нивните менаџери. Многу е битно да се направи разлика помеѓу мерење и оцена на перформансите на центарот и мерење и оцена на перформансите на неговиот менаџмент. Оценувањето на перформансите на менаџментот на центарот на одговорност треба да се врши само врз основа на контролирани фактори, додека мерењето и оцената на перформансите на центарот се врши врз основа на контролирани и неконтролирани фактори.

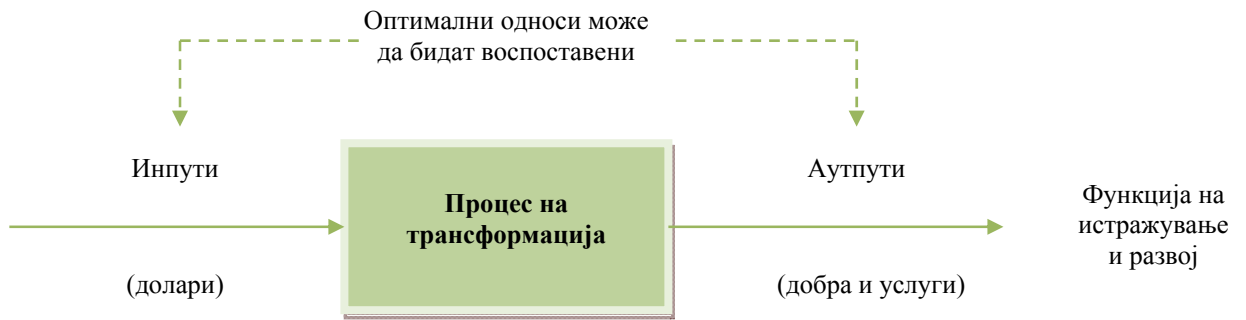
Центрите на одговорноста се класифицирани според обемот на пренесениот авторитет и видот на финансиската одговорност. Центрите може да бидат одговорни за трошоците, приходите, профитите и инвестиционите активности. На Слика 1.4. се прикажани шематски одделните видови центри на одговорност, додека во Табела 1.2. се прикажани одговорностите на одделните центри на одговорност и соодветните мерки за оцена на нивните перформанси. Следствено на тоа, како центри на одговорност се сметаат<sup>24</sup>:

**Слика 1.4. Видови центри на одговорност**

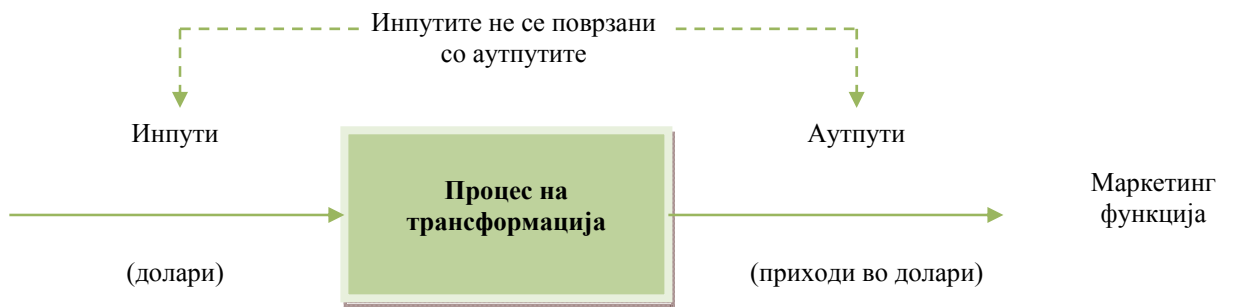


**Дискреционен трошочен центар**

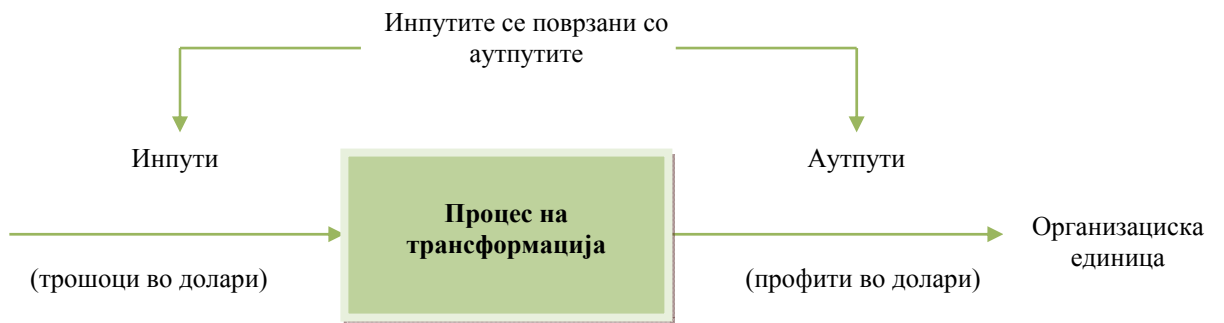
**Пример**

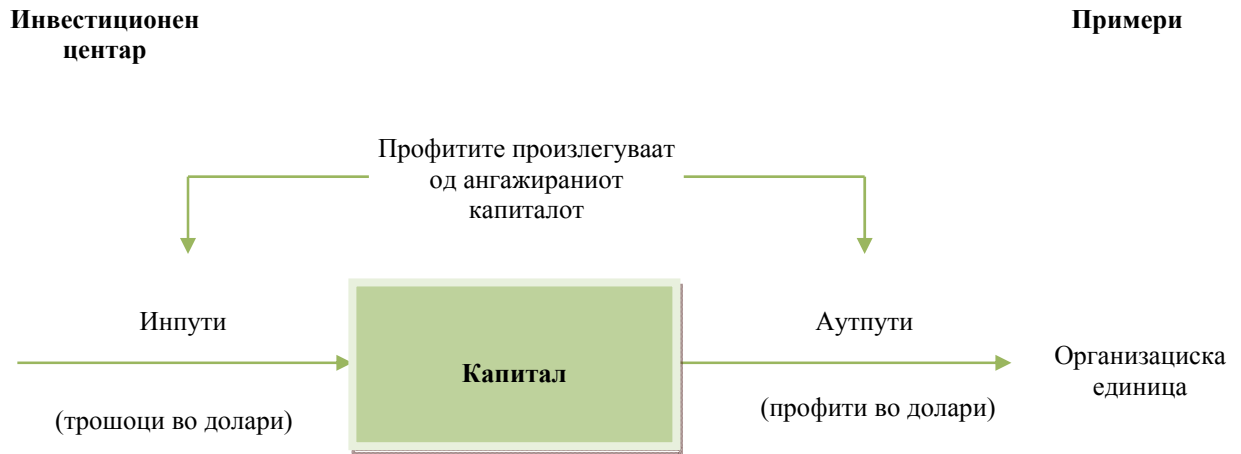


**Приходен центар**



**Профитен центар**





Извор: Anthony, R. and Govindarajan, V. (2007): *Management Control Systems*, McGraw–Hill/Irwin, 12<sup>th</sup> Edition, New York, p. 132;

**1. Трошочен центар.** Трошочниот центар е сегмент на компанијата којшто има одговорност да ги контролира трошоците, но нема одговорност да генерира приходи. Постојат два основни вида трошочни центри: проектирани и дискрециони центри. Следствено на тоа, се разликуваат два вида трошоци, проектирани и дискрециони трошоци. Проектирани трошоци се трошоци коишто може да бидат проценети со соодветна сигурност, како што се трошоците за директни материјали и компоненти. Истовремено, дискрециони трошоци се трошоци коишто не може да се проценат со сигурност и тие се јавуваат како резултат на одлуките на менаџментот во зависност од околностите<sup>25</sup>.

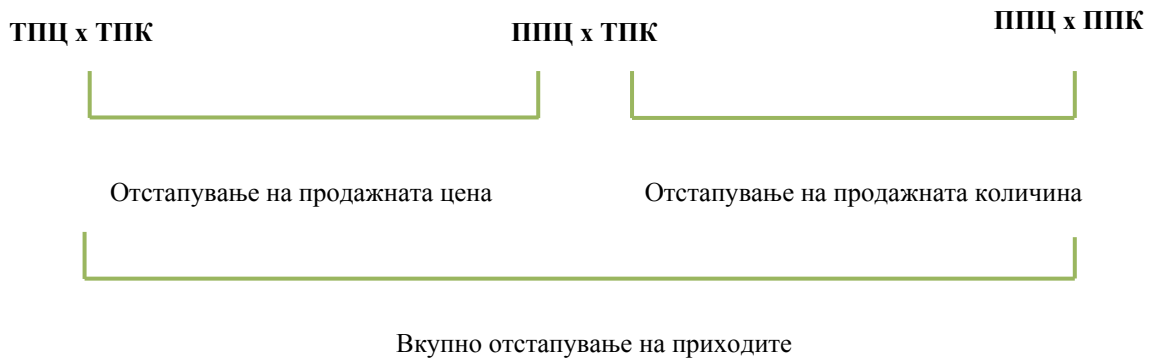
Оцената на перформансите на трошочниот центар вообичаено се врши со споредба на тековните трошоци со стандардот или планираните трошоци. Доколку се регистрираат отстапувања, тогаш е неопходно да се изврши анализа на активностите на трошочниот центар и да се согледа дали трошоците се надвор од контролата на менаџментот или поставените стандарди не се повеќе релевантни за одредениот временски период, при што е потребно да се изврши нивна ревизија и корекција<sup>26</sup>. Следствено на тоа, важно е да се утврдат реалните перформанси на трошочниот центар бидејќи врз основа на резултатите од анализата се одредува успешноста на центарот на одговорност, успешноста на менаџментот на центарот, како и креирањето и реализирањето на мотивациската политика.

Доколку се работи за дискреционен трошочен центар, тогаш менаџерот на овој центар на одговорност е одговорен само за трошоците. Кај дискрециониот трошочен центар, врската помеѓу ресурсите и произведените производи или услугата не е јасно одредена. Одделенијата коишто извршуваат административни активности, како што се сметководство, човечки ресурси и правните услуги, претставуваат релевантни примери за дискрециони трошочни центри. За дискреционите трошочни центри постојат одобрени буџети со коишто се ограничуваат нивните трошоци. Бидејќи трошењето и користењето на ресурсите кај овој центар на одговорност не се директно поврзани со производството на производите или услугите, мерките базирани на трошоци се сметаат за несоодветни за примена во процесот на оцената на неговите перформанси<sup>27</sup>. Следствено на тоа, менаџерите на дискреционите трошочни центри се одговорни да осигурат дека нивните услуги се обезбедени по најприфатливи трошоци за компанијата, при што се ослободени од одговорноста да генерираат приходи за компанијата.

**2. Приходен центар.** Приходниот центар е сегмент на компанијата којшто има одговорност да ги генерира приходите, а притоа нема контрола во одредувањето на цените или планирањето на трошоците. Следствено на тоа, оцената на перформансите на приходниот центар е ограничена бидејќи менаџментот на овој центар на одговорност нема контрола над приходите. Идентично како и кај оцената на перформансите на трошочниот центар, оцената на перформансите на приходниот центар може да се изврши со споредување на планираните со реалните приходи на центарот. Причина за појава на отстапување на реалните износи на приходите во однос на планираните износи може да биде промената на два фактори, т.е. промена на продажната цена и промената на продажната количина. Отстапувањето во продажната цена се пресметува со множење на реалниот број на продадени единици со разликата помеѓу реалната и планираната продажна цена, додека отстапувањето во продажната количина се пресметува со множење на планираната продажна цена со разликата помеѓу реалната и планираната продажна количина. Пресметката на отстапувањата во продажната цена и продажната количина е прикажана на Слика 1.5. Откако ќе се направат пресметките и ќе се согледа дека постои отстапување на реалните од планираните приходи, се оди чекор понатаму, односно се бара причината поради која настанала промената на овие два фактори, т.е. промената во продажната количина и продажната цена<sup>28</sup>;



**Слика 1.5. Пресметка на отстапувањето на продажната цена и продажната количина**



Каде:

ТПЦ = тековна продажна цена

ТПК = тековна продажна количина

ППЦ = планирана продажна цена

ППК = планирана продажна количина

Извор: Kinney, M. and Ralborn, C. (2011): *Cost Accounting: Foundations and Evolutions*, South-Western Cengage Learning, 8<sup>th</sup> Edition, Mason, p. 555;

**3. Профитен центар.** Профитниот центар е центар на одговорност одговорен за генерирање на приходите и контрола на трошоците. Бидејќи приходите и трошоците се под контрола на менаџментот на профитниот центар, перформансите на профитниот центар може да бидат оценувани во однос на профитабилноста. Оценувањето во однос на профитабилноста се смета за најсоодветно бидејќи ги мотивира менаџерите да се фокусираат на максимизација на профитабилноста на центарот. На компаниите им стојат на располагање различни методи за оцена на профитабилноста на профитните центри. Оцената на перформансите на профитниот центар се врши врз основа на споредба на реалниот со планираниот биланс на успех. Еден од начините да се утврдат перформансите на профитниот центар е да се спореди остварената добивка во тековната година со добивката што е поставена како цел, односно планираната добивка. Исто така, остварената добивка може да биде споредена со остварената добивка од претходната година. Следствено на тоа, перформансите на профитниот центарот може да се утврдат со споредување на резултатите на центарот во одреден временски период

со остварените резултати во некој претходен временски период, како и со перформансите на останатите профитни центри или само со перформансите на најдобриот профитен центар<sup>29</sup>.

Критериумите што се користат за оцена на перформансите на профитниот центар треба да се разликуваат од критериумите што се користат за оцена на перформансите на менаџерите на центарот. Следствено на тоа, менаџерот на профитниот центар треба да преземе одговорност само за факторите на кои тој можел да влијае, односно кои биле под негова контрола, додека факторите што се надвор од неговата контрола не треба да влијаат на оцената на перформансите на менаџерот на центарот, туку само на оцената на перформансите на центарот на одговорност.

**4. Инвестиционен центар.** Инвестициониот центар е сегмент на компанијата чијшто менаџер е одговорен за управување на приходите и тековните трошоци. Инвестициониот центар се смета за продолжение на профитниот центар<sup>30</sup>. Следствено на тоа, многу често дивизиите или супсидијарите на компанијата може да се јават во улога на профитен или инвестиционен центар. Доколку менаџментот на супсидијарот може значително да влијае на инвестициските одлуки, тогаш супсидијарот се смета за инвестиционен центар. Истовремено, доколку менаџментот на супсидијарот нема влијание на инвестициските одлуки, тогаш супсидијарот се смета за профитен центар<sup>31</sup>. Менаџментот на инвестициониот центар е независен во одлучувањето за сите фактори што имаат влијание на центарот на одговорност. За разлика од врвните менаџери, менаџерите на инвестиционите центри треба да поседуваат детални информации за продажните цени, трошоците и останатите пазарни информации.

Оцената на перформансите на инвестициониот центар е базирана на односот помеѓу придонесот на сегментот во вкупниот профит и средствата на сегментот<sup>32</sup>. Следствено на тоа, оцената на перформансите на инвестициониот центар се врши со употреба на мерките, како што се поврат на инвестициите, резидуална добивка и додадена економска вредност<sup>33</sup>.

На сметководството на одговорноста му се припишуваат одредени предности и слабости. Како позначајни предности на сметководството на одговорност се сметаат следните<sup>34</sup>:

- Ја нагласува потребата од јасно дефинирање и пренесување на целите на компанијата;
- Јасно е одредена одговорноста на секој центар;

**Табела 1.2. Одговорноста на одделните центри на одговорност и соодветните мерки за оцена на нивните перформанси**

Центри на одговорност	Одговорноста на менаџментот	Мерки за оцена на перформансите
<b>Трошочен центар</b>	Само контролираните трошоци, при што постои јасна поврзаност помеѓу трошоците за ресурсите и добиените производи или услуги	Споредба на реалните трошоци со планираните трошоци Анализа на отстапувањето
<b>Дискреционен трошоцен центар</b>	Само контролираните трошоци, при што не постои јасна поврзаност помеѓу трошоците за ресурсите и добиените производи и услуги	Споредба на реалните трошоци со целите Се утврдува усогласеност со претходноодобрените лимити за трошоците
<b>Приходен центар</b>	Генерирање на приходи	Споредба на тековните со планираните приходи Анализа на отстапувањето
<b>Профитен центар</b>	Оперативната добивка произлегува од контролираните приходи и трошоци	Споредба на тековниот биланс на успех со планираниот биланс на успех
<b>Инвестиционен центар</b>	Контролирани приходи, трошоци и инвестирање на средствата за остварување на корпоративните цели	Поврат на инвестициите Резидуална добивка Додадена економска вредност

Извор: Needles, B. et al. (2011): *Financial and Managerial Accounting*, South–Western Cengage Learning, 9<sup>th</sup> Edition, Mason, p. 1023;

- Менаџментот има обврска да подготви јасен план и буџет за секој одделен сегмент;
- Се овозможува подобра контрола на трошоците, приходите и корисниците на средствата;

- Се оценуваат реалните перформанси на секој вработен во рамките на компанијата со споредување со стандардите поставени како критериуми за оцена;
- Се овозможува поголема мотивација на вработените во исполнувањето на нивните одговорности;
- Се овозможува унапредување на квалитетот на одлучувањето преку фокусирање на принципот на „менаџмент по исклучок“.

Освен предности, сметководството на одговорноста има одредени недостатоци. Како позначајни недостатоци на сметководството на одговорноста се сметаат следните<sup>35</sup>:

- Исклучително е тешко да се направи јасно разграничување помеѓу контролирани и неконтролирани трошоци за одделните центри на одговорност;
- Придонесува за недостаток на координација помеѓу вработените или сегментите на компанијата;
- Вработените се чувствуваат демотивирани доколку се воспоставени нереални стандарди за оцена на перформансите;
- Подготовката на извештајот за перформансите на центарот на одговорност претставува комплексна задача;
- Секое доцнење во поднесувањето на извештајот за перформансите на центарот на одговорност придонесува за дополнително влошување на постојниот проблем;
- Постои можност поединечните центри на одговорност да се фокусираат повеќе на нивното подрачје на одговорност отколку на корпоративните цели.

#### 1.4. Дистинкција помеѓу перформанси на супсидијарите и перформанси на менаџерите

Значајно прашање што се појавува при оцена на перформансите на супсидијарите е прашањето за потребата да се направи разлика помеѓу перформансите на супсидијарот и перформансите на неговиот менаџмент, односно разлика помеѓу економските и менаџерските перформанси. Во однос на ова прашање преовладуваат

различни мислења. Одредени мултинационални компании сметаат дека перформансите на менаџментот се неразделиви од перформансите на супсидијарот. Тие го застапуваат ставот дека делувањето на супсидијарот е под одговорност на неговиот менаџмент. Следствено на тоа, оцената на перформансите на менаџерите треба да биде поврзана со оцената на перформансите на супсидијарите<sup>36</sup>.

Иако одредени компании сметаат дека перформансите на менаџерите се еднакви на перформансите на супсидијарот, постојат неоспорливи причини дека е потребно нивно разграничување<sup>37</sup>. Добрите резултати од работењето на супсидијарот не се секогаш поврзани со добар менаџмент. Истовремено, можна е и спротивна ситуација, односно, и покрај лошите резултати од работењето на супсидијарот, неговиот менаџмент може да биде оценет како успешен бидејќи факторите што влијаеле на резултатите на супсидијарот биле надвор од контрола на менаџментот или не биле предвидени во буџетот. Со цел да се добијат точни резултати во процесот на оцена на перформансите, неопходно е да се направи разлика помеѓу перформанси на супсидијарите и перформанси на нивните менаџери.

Во оцената на перформансите на менаџментот се земаат предвид околностите во коишто супсидијарите делуваат. Следствено на тоа, само приходите и трошоците што може да бидат контролирани од страна на менаџерите треба да бидат земени предвид во оцената на нивните перформанси, како што се директни материјали и директни трошоци за работна сила. Истовремено, приходите и трошоците што се под влијание на фактори надвор од контролата на менаџерите треба да бидат изоставени во оцената на нивните перформанси. Стапките на данокот на добивка, валутните флукуации, каматните стапки на кредитите се фактори коишто менаџментот не може да ги контролира и тие треба да бидат отстранети во оцената на нивните перформанси<sup>38</sup>. Во фактори надвор од контрола на менаџментот се вбројуваат и факторите на окружувањето во земјата-домаќин, односно економските, политичките, правните, социокултурните и технолошките фактори. Факторите на окружувањето со кои се соочуваат менаџерите на супсидијарите се различни од факторите на окружувањето што постојат во матичната земја.

Оценувањето што се фокусира само на активностите на менаџментот во дадените околности може да служи како средство за мотивација. Ефикасен начин за постигнување на оваа цел е зголемување на улогата на нефинансиските мерки во процесот на оценувањето на менаџментот. Следствено на тоа, системот на оцена на

перформансите треба да ја опфати разликата помеѓу перформанси на супсидијарите и перформансите на нивните менаџери со цел соодветно наградување на добрите менаџери. Исто така, многу е важно да се оцени релативниот придонес на менаџерите на одделните супсидијари во остварувањето на севкупните перформанси на мултинационалната компанија<sup>39</sup>.

Кога се оценува менаџментот на супсидијарот, финансиските извештаи на супсидијарот треба да бидат конвертирани во домашна валута, а факторите што се надвор од контрола на менаџерот треба да бидат изоставени<sup>40</sup>. Следствено на тоа, факторите што треба да бидат изоставени во оценувањето на перформансите на менаџерите на супсидијарите, бидејќи се поврзани со приходите и трошоците што се надвор од нивна контрола, може да се класифицираат во две групи фактори<sup>41</sup>:

- Фактори надвор од контрола на менаџментот во екстерното окружување;
- Фактори надвор од контрола на менаџментот во интерното окружување.

Фактори надвор од контрола на менаџментот во екстерното окружување се фактори што произлегуваат од локалното деловно окружување, додека втората група фактори, односно фактори надвор од контрола на менаџментот во интерното окружување, е поврзана со политиката на седиштето на компанијата.

Истовремено, во процесот на оцената на перформансите на супсидијарот се вклучуваат факторите на окружувањето коишто се надвор од контролата на менаџерите на супсидијарите<sup>42</sup>.

#### **1.4.1. Фактори надвор од контрола на менаџментот во екстерното окружување**

Факторите надвор од контрола на менаџментот во екстерното окружување на супсидијарот се втемелени во локалното деловно окружување. Окружувањето на супсидијарот е под влијание на мноштво фактори, вклучувајќи ги економските, правните, политичките, социокултурните и технолошките фактори. Секоја од овие димензии на окружувањето има посебно влијание на перформансите на супсидијарот и неговиот менаџмент. Како позначајни фактори надвор од контролата на менаџментот во екстерното окружување се сметаат<sup>43</sup>:

- **Стапките на девизниот курс:** Промените на стапките на девизниот курс значајно влијаат на остварените резултати на супсидијарот и истите треба да бидат земени предвид во оцената на неговите перформанси. Буџетот спореден со остварените резултати изразени во локалната валута или употреба на ист девизен курс во двата процеса, планирање и контрола, се смета дека успешно го отстранува влијанието од промените на стапките на девизниот курс на оцената на перформансите на менаџментот;
- **Даночните стапки:** Фискалната политика на владата во земјата-домаќин е значаен фактор на економското окружување во однос на одредувањето на нивото на даночните стапки. Бидејќи даночните стапки се разликуваат меѓу земјите, тие значително се одразуваат на перформансите на супсидијарите. Менаџментот на супсидијарот нема контрола над даночните стапки во земјата-домаќин. Следствено на тоа, оцената на перформансите на менаџментот треба да се врши врз основа на остварените резултатите пред оданочувањето, додека во оцената на перформансите на супсидијарите треба да се земат предвид платените даноци. Доколку компанијата одлучи да ја реинвестира нејзината добивка во земјата каде што истата е остварена, тогаш се земаат предвид само локалните даноци. Истовремено, кога компанијата ги пренасочува добивките во седиштето, во оцената на перформансите на супсидијарите треба да се земат предвид сите даноци што се однесуваат на репатријацијата на профитот, додека истите треба да бидат изоставени во оцената на перформансите на менаџментот на супсидијарот бидејќи одлуките за реинвестирање и репатријација се донесуваат од страна на седиштето;
- **Цената на суровините, работната сила и другите предности на локалното окружување:** Цената на суровините, работната сила и другите предности на локалното окружување може да влијае на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери. Доколку мултинационалната компанија одлучи да инвестира во одредена земја со цел да ги искористи нејзините предности во однос на поевтините суровини или работната сила, остварените пониски трошоци ќе придонесат за подобри перформанси на супсидијарот. Следствено на тоа, остварените пониски трошоци треба да бидат изоставени во оцената на перформансите на менаџментот. Менаџментот на супсидијарот

не може да биде оценет како успешен само поради пониските трошоци на суровините и работната сила во земјата-домаќин.

#### 1.4.2. Фактори надвор од контрола на менаџментот во интерното окружување

Покрај фактори надвор од контрола на менаџментот во екстерното окружување, како значајни се сметаат и факторите надвор од контрола на менаџментот во интерното окружување. Оваа група фактори е поврзана со политиката на седиштето на компанијата. Како фактори надвор од контрола на менаџментот во интерното окружување се сметаат<sup>44</sup>:

- 1. Политиката на трансферни цени:** Доколку мултинационалната компанија за преносот на производите и услугите меѓу одделните супсидијари одредува пазарни трансферни цени, тогаш се смета дека компанијата постигнува приближно идентични конкурентски пазарни услови. Во таков случај, оцената на перформансите на менаџментот може да се врши врз основа на остварените резултати без никакви дополнителни прилагодувања. Сепак, политиката на трансферни цени може да биде употребена до одреден степен како средство за пренос на профитите од земји со повисоки даночни стапки во земји со пониски даночни стапки со цел намалување на глобалните даночни обврски. Во ваков случај, влијанието на политиката на трансферни цени треба да биде изоставено во оцената на перформансите на менаџментот бидејќи се работи за фактор што е надвор од неговата контрола. Систем за оцена на перформансите што не го зема предвид растот на профитите како резултат на манипулативни трансферни цени не обезбедува солидна основа за оцена на реалните перформанси. Одреден дел од мултинационалните компании, како решение на овој проблем, користат двојни трансферни цени, при што водат двојна евиденција, една за потребите за внатрешното оценување, а друга за даночните потреби;
- 2. Индиректните трошоци, ројалитети и камати:** Доколку супсидијарот е лоциран во политички нестабилни окружувања, доколку се очекува девалвација на локалната валута или доколку локалното законодавство не



дозволува седиштето да изврши репатријација на неговите профити, тогаш седиштето може да употреби одредени стратегии, како што се високи каматни стапки и ројалитети или распределба на повисок процент на индиректни трошоци. Овие стратегии му помагаат на седиштето да го намали девизниот ризик до одреден степен, сепак зголемувањето на трошочната страна на билансот на успехот на супсидијарот води до намалување на неговите профити и нереална оцена на перформансите на менаџментот<sup>45</sup>. Овие стратегии треба да бидат во согласност со правната рамка на земјата-домаќин.

### 1.5. Мерки за оцена на перформансите на супсидијарите

Со започнување на меѓународните активности во различни деловни окружувања значително се зголемува ризикот на којшто се изложени мултинационалните компании. Со цел да се намали ризикот што произлегува од меѓународните активности, глобално активните компании треба да воспостават ефективен систем којшто ќе го контролира работењето на нивните супсидијари. Ефективниот систем за оцена на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери вклучува финансиски и нефинансиски индикатори.

Компаниите преку оцената на перформансите на супсидијарите вршат оцена на нивните резултати за определен временски период. Оцената на перформансите, освен што се користи како метод за утврдување на степенот на успешноста на компанијата во процесот на интернационализација, исто така, се користи за алокација на ресурсите. Следствено на тоа, различни мерки може да бидат вклучени во оценувањето на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери. Многу автори се повикуваат на мултидимензионалниот приод на оцена на перформансите, наведувајќи дека традиционалните мерки, односно финансиските мерки, ограничено ги рефлектираат перформансите<sup>46</sup>.

Прашањето во однос на мерките за оцена на перформансите, односно дали традиционалните (финансиските) мерки се доволни за да обезбедат ефективна оцена на перформансите или треба да се вклучат и дополнителни (нефинансиските) мерки, е предмет на дискусија во рамките на менаџмент-литературата. Заклучокот е дека

мултинационалните компании за оцена на реалните перформанси на супсидијарите и нивните менаџери треба да употребат соодветна комбинација на финансиски и нефинансиски мерки.

### 1.5.1. Финансиски мерки за оцена на перформансите

Мерка за оцена на перформансите е вредност што се употребува за квантификување на ефикасноста и ефективноста на работењето<sup>47</sup>. Финансиските мерки се потпираат на информациите од финансиските извештаи на компанијата. Мултинационалните компании во оцената на перформансите на нивните супсидијари користат најразлични финансиски мерки, како што се споредба на буџетот со реалните трошоци, нето-добивката, поврат на инвестициите, резидуалната добивка и индикаторот на додадена економска вредност. На Слика 1.6. се прикажани финансиските мерки што најчесто се користат за оцена на перформансите на супсидијарите.

Слика 1.6. Финансиски мерки за оцена на перформансите на супсидијарите

Продажба (Раст)	Трошоци	Добивка	Поврат на капиталот	Намалување на трошоците	Маргинален придонес
Резидуална добивка	Буџет спореден со реалниот профит	Буџет спореден со реалната вредност на продажбата	Буџет спореден со реалните трошоци	Поврат на инвестицијата	Рентабилност на продажбата

Извор: Hedrik V. (2008): *Performance Evaluation of Foreign Subsidiaries: A Critical Analysis*, GRIN Verlag GmbH, 1<sup>st</sup> Edition, London, p. 13;

При одредувањето на видот на финансиските мерки што ќе се употребат за оцена на перформансите, секогаш треба да се земат предвид активностите на супсидијарот. Следствено на тоа, супсидијарите воспоставени како трошочни центри може единствено да бидат оценувани врз основа на индикаторите коишто ги оценуваат трошоците, при што како најсоодветен индикатор за оцена на перформансите на трошочниот центар се користи буџетот. Перформансите на супсидијарите коишто

делуваат како профитни центри се оценуваат со употреба на мерките за профитабилност, како што е нето-добивката. Истовремено, оцената на перформансите на супсидијарите воспоставени како инвестициони центри се врши со употреба на индикаторите како што се поврат на инвестициите, резидуалната добивка и индикаторот на додадена економска вредност.

Во однос на оцената на перформансите на менаџерите на супсидијарите, според студиите од областа на меѓународниот бизнис, генерално се смета дека истите финансиски мерки коишто се користат за оцена на перформансите на супсидијарите се користат и за оценување на перформансите на менаџментот, но со одредена склоност кон употребата на буџетот како индикатор за оценувањето на менаџерските перформанси.

#### **1.5.1.1. Буџет**

Многу мултинационални компании го употребуваат буџетот како индикатор за оцена на перформансите во стратегиското планирање и контролата. Буџетот, освен што ги обезбедува супсидијарите со цели, предвидувања и инструменти во однос на споредбата на реалните резултати со плановите, ја олеснува оцената на перформансите на супсидијарите и ја зголемува ефикасноста на идните активности преку анализирање на отстапувањата од претходнопоставените стандарди. Буџетот треба да биде поставен од страна на локалните менаџери со цел да се искористи нивното познавање на факторите и варијаблите на локалното окружување, да се овозможи поддршка на контролата на активностите во странство и да се овозможи менаџерите да учествуваат во поставувањето на стандардите за оцена на нивните перформанси. Седиштето ги користи податоците од буџетот многу почесто за краткорочно оценување на перформансите на супсидијарите отколку за долгорочна анализа на профитабилноста на мултинационалната компанија во целина.

За мултинационалните компании е многу важно буџетот да биде соодветно усогласен на домашното окружување, како и на окружувањето во земјите-домаќини. Буџетот треба да биде подготвен на начин што ќе овозможи мотивација на вработените, како и конвергенција на целите помеѓу вработените и компанијата. Доколку буџетот ги мотивира вработените и води кон конвергенција на целите помеѓу вработените и

компанијата, тогаш се смета дека е воспоставен сет на соодветни критериуми и разумни цели коишто вработените треба да ги остварат<sup>48</sup>. Следствено на тоа, мултинационалните компании имаат потреба од балансиран сет на финансиски и нефинансиски мерки за оцена на перформансите со цел обезбедување точна слика за реалните перформанси на супсидијарите и нивните менаџери<sup>49</sup>.

Компаниите главно се потпираат на буџетите, односно споредба на планираните со остварените резултати, за оцена на перформансите на супсидијарите воспоставени како трошочни и приходни центри. Доколку се појави отстапување помеѓу планираните и остварените резултати, тогаш е потребно да се изврши анализа со цел да се согледа причината за отстапувањето, како и областа што треба да се подобри. Главен проблем при употребата на буџетот за оцена на перформансите е неопходноста од поставувањето реални, остварливи нумерички цели<sup>50</sup>.

#### 1.5.1.2. Нето-добивка

Нето-добивката е финансиска мерка којашто компаниите секогаш ја користат за оцена на перформансите на нивните профитни центри. Истовремено, за оцена на перформансите на менаџерите на профитните центри како посоодветни финансиски мерки се сметаат: 1) маргинален придонес, 2) контролиран профит, 3) директен профит и 5) добивка пред оданочување. Компаниите ги оценуваат перформансите на профитните центри според нето-добивката, односно износот на нето-добивката по оданочувањето. Постапката значително се усложнува кога компанијата ги оценува перформансите на нејзините супсидијари воспоставени како профитни центри, поради постоењето на различните стапки на данок на добивка во секоја одделна земја-домаќин. Во таков случај, компанијата може да влијае на износот на данокот на добивка преку нејзините кредитни политики, одлуките за набавка или продажба на опремата, како и преку останатите прифатливи сметководствени процедури коишто овозможуваат разграничување на бруто-добивката од добивката што подложи на оданочување<sup>51</sup>.

На нето-добивката, како често употребувана финансиска мерка за оцена на перформансите, се припишуваат следниве недостатоци: 1) овозможува неточно претставување на добивките, посебно на краток рок и 2) најголем дел од одлуките коишто влијаат на износот на данокот на добивката се донесуваат од страна на

седиштето. Според тоа, менаџментот на профитниот центар не треба да понесе одговорност за последиците од овие одлуки бидејќи тие се надвор од неговата контрола. Следствено на тоа, нето-добивката не се смета за соодветна мерка за оцена на менаџерските перформанси<sup>52</sup>.

### 1.5.1.3. Поврат на инвестиции

Повратот на инвестициите е најчесто употребувана финансиска мерка за оцена на перформансите којашто ја зема предвид оперативната добивка и инвестираните средства за остварување на таа добивка<sup>53</sup>. Оваа мерка најчесто се користи за оцена на перформансите на инвестиционите центри. Повратот на инвестициите се користи за надворешни потреби, како индикатор за успешноста на компанијата, но и за интерни потреби, како индикатор за оцена на реалните перформанси на инвестициониот центар<sup>54</sup>. Повратот на инвестициите е рачио на сметководствената нето-добивка генерирана од страна на инвестициониот центар, поделена со вкупните средства инвестирани во инвестициониот центар. Постојат варијанти на овој индикатор, како што се поврат на вкупните средства и поврат на нето-средствата (вкупни средства намалени за тековните обврски)<sup>55</sup>.

**Повратот на инвестициите** = оперативна добивка / вкупно инвестирани средства

Популарноста на оваа финансиска мерка, како индикатор за оцена на перформансите, произлегува од две причини: 1) претставува комбинација на сите компоненти на профитабилноста, односно приходите, трошоците и инвестирањето и 2) овозможува лесна споредба со стапката на поврат на можностите, внатрешни и надворешни. Овој индикатор е, исто така, познат како сметководствена стапка на поврат на инвестициите<sup>56</sup>.

Формулата за пресметка на повратот на инвестициите може да се разложи со цел да обезбеди корисни информации за два значајни фактори коишто го сочинуваат овој индикатор: профитна маргина и обртот на средствата. Разложувањето е познато како Дупонов модел за анализа на профитабилноста.

$$\begin{aligned}\text{Поврат на инвестициите} &= \text{Профитна маргина} \times \text{Обрт на средствата} \\ &= (\text{Добивка/Продажби}) \times (\text{Продажби/Средства})\end{aligned}$$

Профитната маргина е рачио на добивката и продажбите. Профитната маргина се користи за одредување на ефикасноста на менаџментот земајќи го предвид односот помеѓу продажбите и трошоците. Обртот на средствата ја мери продуктивноста на средствата, при што се користи за утврдување на ефективностa на менаџментот во користењето на средствата во однос на остварувањето на приходите<sup>57</sup>.

Продажните цени, количината и комбинацијата на продадените производи, трошоците и набавката или продажбата на капиталните средства влијаат на повратот на инвестициите. Овој индикатор може да биде зголемен преку разни менаџерски акции, коишто вклучуваат: 1) зголемување на продажните цени; 2) намалување на трошоците и намалувањето на инвестирањето во средствата, посебно во непродуктивните. Овие акции треба да бидат преземени само откако ќе се согледа односот помеѓу факторите коишто го одредуваат индикаторот<sup>58</sup>.

Поврат на инвестициите има одредени предности и недостатоци. Како позначајни предности се сметаат следните<sup>59</sup>:

- Претставува ефективна мерка за сумирано прикажување на деловната профитабилност;
- Овозможува лесна споредба со слични инвестиции во минатото или со искуството на останатите компании во дејноста;
- Овозможува лесна споредба на инвестиционите центри со различна големина;
- Овозможува разложување на индикаторот во помали компоненти (Дупонов модел за анализа на профитабилноста), при што менаџерите лесно можат да ги согледаат поединечните акции во однос на севкупната профитабилност.

Истовремено, како позначајни недостатоци на овој индикаторот се сметаат следните<sup>60</sup>:

- Поттикнува намалено инвестирање, односно ги обесхрабрува менаџерите да инвестираат во проекти коишто придонесуваат за помал поврат на инвестициите за супсидијарот, но ја зголемуваат профитабилноста на компанијата во целина;

- Охрабрува кратковидно однесување, односно фокусирање на тековните, а занемарување на идните добивка и инвестиции. Поради тоа, индикаторот на повратот на инвестициите се смета за несоодветна мерка за оцена на долгорочните перформанси.

#### 1.5.1.4. Резидуална добивка

Резидуалната добивка, исто како и повратот на инвестициите, се користи за оцена на перформансите на инвестиционите центри. Резидуалната добивка ја претставува оперативната добивка што инвестициониот центар ја остварува над посакуваната стапка на инвестираните средства. Формулата за пресметка на резидуалната добивка за оцена на перформансите на инвестициониот центар опфаќа:

$$\text{Резидуална добивка} = \text{Оперативна добивка} - (\text{Посакуван поврат на инвестициите} \times \text{Инвестирани средства})$$

Како и кај пресметката на повратот на инвестициите, инвестираните средства се просек на средствата на почетокот и крајот на периодот. Посакуваниот поврат на инвестициите варира помеѓу инвестиционите центри во зависност од типот на бизнисот и преземениот ризик<sup>61</sup>.

Резидуалната добивка ја претставува дополнителната добивка или вредност генерирана од страна на инвестициониот центар откако е остварена посакуваната стапка на поврат. Следствено на тоа, овој индикатор не придонесува за намалено инвестирање бидејќи секој проект со позитивна нето-сегашна вредност има позитивна резидуална добивка. Таквите проекти се атрактни за менаџерите.

Покрај оваа концептуална предност, резидуалната добивка има два значајни недостатока. Тие се: 1) големината на резидуалната добивка зависи од големината на инвестицијата. Според тоа, кога потенцијалните инвестициски предлози се рангираат според повратот на инвестициите и резидуалната добивка, како две различни финансиски мерки, може да се појават противречни рангирања и 2) рангирањата на инвестициските предлози според резидуалната добивка значајно зависат од избраната стапка на поврат на инвестициите<sup>62</sup>.

### 1.5.1.5. Додадена економска вредност

Додадена економска вредност е уште една финансиска мерка за оцена на перформансите на инвестиционите центри. Додадена економска вредност претставува оперативна добивка по оданочувањето намалена за вкупниот годишен трошок на капиталот. Доколку индикаторот е позитивен, тогаш компанијата го зголемува капиталот, и обратно. Многу компании се верни корисници на индикаторот на додадена економска вредност. Големите мултинационални компании, како што се „Coca-Cola“, „General Electric“ и „Intel“, се само дел од компаниите коишто го користат овој индикатор во последните 15 години<sup>63</sup>. Додадената економска вредност претставува варијација на резидуалната добивка. Овој индикатор се пресметува преку следната формула:

**Додадена економска вредност** = Оперативна добивка по оданочување – (Пондериран просечен трошок на капитал x Вкупен ангажиран капитал)

Врз основа на формулата, може да се увиди дека индикаторот на додадена економска вредност заменува одредени категории во однос на пресметката на резидуалната добивка<sup>64</sup>:

1. Добивка: Оперативна добивка по оданочување;
2. Посакувана стапка на поврат: Пондериран просечен трошок на капитал;
3. Инвестирање: Вкупен износ на ангажиран капитал.

Додадена економска вредност се смета за индикатор којшто им помага на менаџерите во донесувањето подобри одлуки, идентификувањето на можностите за унапредување, како и во согледувањето на краткорочните и долгорочните користи. Концептот на овој индикатор е дефиниран како мерка за квалитетот на менаџментот, одлуките и идниот раст на компанијата<sup>65</sup>.

Бидејќи многу фактори влијаат на економската вредност на инвестициониот центар и неговиот трошок на капитал, менаџментот треба да биде претпазлив кога донесува заклучоци за неговите перформанси. Оцената на перформансите ќе биде многу поквалитетна доколку тековната додадена економска вредност се спореди со додадената економска вредност од некој претходен период, со додадената економска



вредност поставена како таргет или со додадената економска вредност од некој друг инвестиционен центар<sup>66</sup>.

### 1.5.2. Нефинансиски мерки за оцена на перформансите

Со цел да се согледа долгорочна профитабилност, системот за оцена на перформансите на супсидијарите на секоја мултинационална компанија треба, освен финансиските мерки, да вклучува и нефинансиски мерки за оцена на перформансите. Со вклучување на нефинансиските мерки во системите за оцена на перформансите, мултинационалните компании создаваат поширок сет на мерки, при што се опфаќаат не само вредноста на компанијата, туку и факторите што придонесуваат за создавање на вредноста во работењето. Нефинансиските мерки се однесуваат на сите аспекти на работењето на компанијата<sup>67</sup>.

Слика 1.7. Нефинансиски мерки за оцена на перформансите на супсидијарите

Пазарен удел	Односи со земјата-домаќин	Контрола на квалитетот	Продуктивност	Соработка со матината компанија	Број на нови потрошувачи
Личен развој на вработените	Безбедност на вработените	Флукуација на вработените	Задоволство на купувачите	Ставови на вработените	Воспоставување нови производи

Извор: Hedrik V. (2008): *Performance Evaluation of Foreign Subsidiaries: A Critical Analysis*, GRIN Verlag GmbH, 1<sup>st</sup> Edition, London, p. 16;

За разлика од финансиските мерки, нефинансиските мерки не се потпираат на информациите добиени од финансиските извештаи на компанијата. Следствено на тоа, нефинансиските, односно квалитативните мерки за оцена на перформансите, се карактеризираат со поголема субјективност во однос на финансиските мерки. Нефинансиските мерки главно се користат кога постојат специфични фактори и околности во окружувањето на земјата-домаќин и целта на нивната употреба е да се унапреди оцената на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери. Иако

оценувањето на перформансите е многу потешко со нефинансиските мерки, тие се од исклучителна важност. Одлуката на кои нефинансиски мерки треба да се придаде поголемо значење пред сè зависи од функцијата што супсидијарот ја извршува во рамките на мултинационалната компанија. Доколку, на пример, супсидијарот делува како продажна единица, оцената на перформансите треба да ги вклучи мерките како што се пазарен удел и бројот на новите потрошувачи, додека останатите нефинансиски мерки за оцена на перформансите треба да имаат второстепено значење<sup>68</sup>.

Некои од позначајните нефинансиски мерки за оцена на перформансите коишто редовно се употребуваат од страна на мултинационалните компании се прикажани на Слика 1.7. Тие мерки се<sup>69</sup>:

**1. Задоволството на купувачите:** Задоволството на купувачите, како значајна нефинансиска мерка за оцена на перформансите, покажува дали производитите или услугите на компанијата ги исполниле или ги надминале очекувањата на купувачите на нејзините производи. Мултинационалните компании делуваат во многу конкурентни окружувања, каде што секоја од компаниите настојува да ги задржи своите постоечки купувачи, но и да привлече нови. Според тоа, оваа мерка за оцена на перформансите јасно ја покажува успешноста на компанијата. Задоволството се смета за психолошка состојба, којашто варира од личност до личност. Фактори коишто влијаат на задоволството на купувачите се однесуваат на можноста за споредбата и изборот на производи од различни компании. Следствено на тоа, многу е важно внимателно да се квантифицира оваа мерка за оцена на перформансите. Според истражувањето на Вегу од 2002 година, потребно е да се развијат „вредности на квалитетот“, познати како „подрачја на задоволство“, коишто влијаат на создавање задоволство кај купувачите. Овие „подрачја на задоволство“ вклучуваат: квалитет на производот или услугата споредени со најдобриот или најпознатиот производ или услуга за купувачите; вредност споредена со најповолната цена позната за купувачите; навременост во доставувањето на производот или услугата; окружувањето (канцеларија/продавница); лесен пристап до местото на продавачот на производот или услугата; тимската работа во рамките на департаментот; однесувањето на продавачот на производот или услугата; ефикасност; посветеност кон купувачите и иновации во производите и услугите;

**2. Пазарен удел:** Голем дел од мултинационалните компании ја употребуваат пазарната пенетрација како критериум за мерење на успешноста на компанијата на одреден пазар<sup>70</sup>. Под пазарен уделот се подразбира процент од вкупно расположливиот

пазар или пазарен сегмент којшто е опслужуван од страна на одредена компанијата. Пазарниот удел е значајна нефинансиска мерка за оцена на перформансите на супсидијарите, особено за оние супсидијари коишто се воспоставени со цел заземање определен пазар на одреден производ. Доколку супсидијарот успее да ја оствари целта за којашто е воспоставен, односно да го зголеми пазарниот удел, тогаш тоа значи дека супсидијарот е успешен, и обратно;

**3. Продуктивност:** Продуктивноста е клучна мерка за конкурентноста на супсидијарите. Продуктивноста како ефикасна нефинансиска мерка, којашто се однесува на излезите на одредена единица, се добива како однос помеѓу излезот и влезот. Следствено на тоа, индексот на продуктивноста се пресметува на следниот начин:

$$\text{Продуктивност на единицата} = \frac{\text{Додадена вредност}}{\text{Работна сила} + \text{Капитални влезови}}$$

каде:

Додадена вредност = Продажби на единицата – Влезни трошоци за материјали и услуги

**4. Контрола на квалитет:** Пред 80-тите години на минатиот век, најголем дел од компаниите воопшто не придавале важност на квалитетот на производите, така што квалитетот како мерка за оцена на перформансите воопшто не постоела. Компаниите претежно биле фокусирани на мерки за оцена на финансиските перформанси на краток рок изразени преку заработувачка по акција и враќање на инвестициите. Денеска ситуацијата е сосема поинаква. Денешното конкурентско деловно окружување налага компаниите да испорачуваат на купувачите квалитет по што е можно пониски цени. Следствено на тоа, квалитетот стана значајна димензија како за производните така и за услужните компании. Концептот на квалитет се темели на нормите на ISO 9000 и е насочен на пресретнување на барањата на купувачите. Секој производ или услуга треба да поседуваат одредено ниво на квалитет што ќе ги задоволи основните барања и потреби на корисниците. Денес фокусот на контролата на квалитетот е многу повеќе на превенција од дефектите отколку на нивно идентификување и коригирање;

**5. Личен развој на вработените:** Оваа нефинансиска мерка ги оценува програмите за личен развој на единицата, односно на супсидијарот. Преку личниот развој на вработените се мерат инвестициите во човечките ресурси, односно придонесот на програмите за обука на вработените наменети за унапредување, како и дали соодветно биле унапредени веќе унапредените работници. Во окружувањата каде што менаџерите за човечки ресурси се соочуваат со проблемот на задржување на ефикасните работници, оваа мерка за оцена на перформансите овозможува подобро управување со персоналот и помага во намалувањето на трошоците на замена на постојните работници;

**6. Ставови на вработените:** Со оваа мерка се врши оцена на степенот на задоволството на вработените од компанијата. Под ставови на вработените се подразбираат склоност на вработените за доброволно извршување на нивните задачи во најдобар интерес на компанијата. Ставовите на вработените се оценуваат преку ангажирање различни мерки, како што се безбедноста, флукуацијата на вработените и апсентизмот.

Следствено на изнесеното, може да се заклучи дека за мултинационалните компании најдобра опција претставува комбинација на финансиските и нефинансиските мерки во оцената на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери.

### **1.6. Предизвици при оцена на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери**

Мултинационалните компании делуваат во повеќе од една земја. Секоја земја-домаќин има различно окружување во однос на окружувањето на матичната земја. Според концептот на системскиот приод, мултинационалните компании се сметаат за „отворен систем“, односно влијаат и се под влијание на окружувањата каде што делуваат. Факторите и варијаблите на окружувањето на земјата-домаќин влијаат на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери. Истовремено, факторите и варијаблите на окружувањето се надвор од контрола на менаџментот на супсидијарите.

Следствено на тоа, седиштето во оцената на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери се соочува со следните предизвици <sup>71</sup>:

- **Факторите на окружувањето во земјата-домаќин:** Во секое окружување во кое делуваат супсидијарите постојат различни економски, правни, политички, социокултурни и технолошки фактори. Поради влијанието на овие фактори на окружувањето, можно е да се јават добри перформанси на менаџментот наспроти слаби перформанси на супсидијарите, и обратно. За да се оценат реалните перформанси, треба да се земе предвид влијанието на факторите на окружувањето;
- **Политиката на трансферните цени:** Трансферните цени на производите и услугите што се разменуваат меѓу одделните сегменти во рамките на компанијата претставуваат варијабла што го усложнува процесот на оцена на перформансите. Компаниите имаат тенденција да ги користат трансферните цени за максимизирање на вкупната добивка по оданочувањето. Ваквата практика на компаниите е во спротивност со оцената на реалните перформанси;
- **Стапката на инфлација:** Високите стапки на инфлација придонесуваат сметководствените податоци да се неточни и неупотребливи во оцена на перформансите. Инфлацијата е еден од економските фактори што значајно се одразува на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери и без соодветно прилагодување не е можно оценување на реалните перформанси;
- **Стапките на девизните курсеви:** Оцената на перформансите на супсидијарите е под големо влијание на валутната рамка на земјата-домаќин бидејќи валутните флуктуации значајно се одразуваат на профитабилноста на супсидијарите и нивните менаџери.

Следствено на тоа, во оцената на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери, седиштето треба да го земе предвид влијанието на сите фактори на окружувањето во секоја одделна земја-домаќин.

Факторите на окружувањето и варијаблите, кои влијаат на оцената на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери, ќе бидат детално разработени во следните глави од оваа докторска дисертација.

## ФУСНОТИ

- <sup>1</sup> Needles, B. et al. (2011): *Financial and Managerial Accounting*, South–Western Cengage Learning, 9<sup>th</sup> Edition, Mason, p. 1018;
- <sup>2</sup> Hedrik, V. (2008): *Performance Evaluation of Foreign Subsidiaries: A Critical Analysis*, Grin Verlag GmbH, 1<sup>st</sup> Edition, London, p. 3;
- <sup>3</sup> Rathore, S. (2008): *International Accounting*, PHI Learning, 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi, pp. 370–371;
- <sup>4</sup> Dunning, J. and Lundan, S. (2008): *Multinational Enterprises and The Global Economy*, Edward Elgar Publishing Ltd, 2<sup>nd</sup> Edition, Northampton, p. 3;
- <sup>5</sup> Nobes, C. and Parker, R. (2010): *Comparative International Accounting*, Prentice Hall, 10<sup>th</sup> Edition, Harlow, p. 16;
- <sup>6</sup> Greenwood, R. (2002): *Handbook of Financial Planning and Control*, Gower Pub, 3<sup>rd</sup> Edition, Aldershot, p. 228;
- <sup>7</sup> <http://fortune.com/global500/2015/walmart-1/> (accessed 3 May 2016);
- <sup>8</sup> Cullen, J. and Parboteeah, P. (2013): *Multinational Management: A Strategic Approach*, South–Western Cengage Learning, 6<sup>th</sup> Edition, Mason, p. 6;
- <sup>9</sup> Ibid. 6, p. 228;
- <sup>10</sup> Mahlendorf, D. et al. (2012): “Influencing foreign subsidiary decisions through headquarter performance measurement systems”, *Management Decision*, Vol. 50, Issue 4, p. 689;
- <sup>11</sup> Ibid. 2, p. 2;
- <sup>12</sup> Frynas, G. and Mellahi, K. (2011): *Global Strategic Management*, Oxford University Press, 2<sup>nd</sup> Edition, Oxford, p. 215;
- <sup>13</sup> Ibid, p. 216;
- <sup>14</sup> Dewan, J. and Sudershan, K. (2003): *International Marketing Management*, Discovery Publishing House, New Delhi, pp. 26–27;
- <sup>15</sup> Ibid. 3, p. 371;
- <sup>16</sup> Kretschmer, K. and Schmid, S. (2009): *Performance Evaluation of Foreign Subsidiaries*, Gabler Verlag, Frankfurt, pp. 1–2;
- <sup>17</sup> Ibid, pp. 28–29;
- <sup>18</sup> Ibid. 2, pp. 2–3;
- <sup>19</sup> Palanivelu, V. (2012): *Accounting for Management*, USP, 3<sup>rd</sup> Edition, New Delhi, p. 459;
- <sup>20</sup> Hansen, D. et al. (2007): *Cost Management: Accounting and Control*, South-Western College Pub, 6<sup>th</sup> Edition, Mason, p. 444;
- <sup>21</sup> Bhimani, A. et al. (2008): *Management and Cost Accounting*, Prentice–Hall, 4<sup>th</sup> Edition, New Jersey, p. 487;

- <sup>22</sup> Anthony, R. and Govindarajan, V. (2007): *Management Control Systems*, McGraw–Hill/Irwin, 12<sup>th</sup> Edition, New York, p. 129;
- <sup>23</sup> Bhattacharyya, D. and Sharma, L. (2011): *Management Accounting*, Dorling Kindersley Pvt. Ltd., New Delhi, pp. 322–323;
- <sup>24</sup> Kinney, M. and Ralborn, C. (2012): *Cost Accounting: Foundations and Evolutions*, South–Western Cengage Learning, 8<sup>th</sup> Edition, Mason, p. 554;
- <sup>25</sup> Ibid. 22, p. 133;
- <sup>26</sup> Jiambalvo, J. (2009): *Managerial Accounting*, John Wiley & Sons Inc, 4<sup>th</sup> Edition, Chicago, p. 444;
- <sup>27</sup> Ibid. 1, pp. 1023–1024;
- <sup>28</sup> Ibid. 24, p. 555;
- <sup>29</sup> Ibid, 26, p. 444;
- <sup>30</sup> Kulkarni, M. and Mahajan, S. (2008): *Management Accounting*, Nirali Prakashan, Pune, p. 9;
- <sup>31</sup> Ibid. 26, p. 445;
- <sup>32</sup> Ibid. 30, p. 9;
- <sup>33</sup> Ibid. 1, p. 1024;
- <sup>34</sup> Ibid. 23, pp. 320–321;
- <sup>35</sup> Ibid. 23, p. 321;
- <sup>36</sup> Ibid. 3, p. 377;
- <sup>37</sup> Ibid. 20, p. 346;
- <sup>38</sup> Abdallah, W. (2004): *Critical Concerns in Transfer and Practice*, Praeger, Westport, p. 118;
- <sup>39</sup> Ibid. 2, pp. 5–9;
- <sup>40</sup> Ibid. 20, p. 346;
- <sup>41</sup> Ibid. 2, p. 9
- <sup>42</sup> Drury, C. (2012): *Management and Cost Accounting*, Cengage Learning, 8<sup>th</sup> Edition, Andover, p. 487;
- <sup>43</sup> Groff, M. (2004): “The Role of Financial and Non–financial Evaluation Measures in The Process of Management Control over Foreign Subsidiaries–Empirical Evidence in Slovene multinational companies”, *Journal of Contemporary Management*, Vol. 9, No. 2, p. 61;
- <sup>44</sup> Ibid, p. 62;
- <sup>45</sup> Ibid. 3, p. 378;
- <sup>46</sup> Ramsey, J. et al (2013): “How to Determine Subsidiary Performance Based on the Internationalization Strategy”, *Journal of Management Policy & Practice*, 2013, Vol. 14 Issue 1, p. 12;

- <sup>47</sup> Bourne, M. et al (2003): “Why Some Performance Measurement Initiatives Fail: Lessons From the Change Management Literature”, *International Journal of Business Performance Management*, Vol. 5, No. 2/3, pp. 245–269;
- <sup>48</sup> Mohapatra, D. (2012): *International Accounting*, PHI Learning of India Pvt., 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi, p. 9;
- <sup>49</sup> Saudagaran, S. (2009): *International Accounting: A User Perspective*, CCH Inc, 3<sup>rd</sup> Edition, Chicago, p. 224;
- <sup>50</sup> Ibid. 14, p. 29;
- <sup>51</sup> Ibid. 22, p. 197;
- <sup>52</sup> Ibid. 14, p. 30;
- <sup>53</sup> Ibid. 1, p. 1029;
- <sup>54</sup> Ibid. 24, p. 606;
- <sup>55</sup> Zimmerman, J. (2010): *Accounting for Decision Making and Control*, 7<sup>th</sup> Edition, McGraw–Hill, Chicago, p. 177;
- <sup>56</sup> Horngren, C. et al. (2015): *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*, Prentice Hall–Pearson Education, 5<sup>th</sup> Edition, New Jersey, p. 877;
- <sup>57</sup> Ibid. 24, p. 606;
- <sup>58</sup> Ibid. 24, pp. 608–609;
- <sup>59</sup> Balakrishnan, R. et al. (2008): *Managerial Accounting*, John Wiley & Sons Inc, New Jersey, p. 500;
- <sup>60</sup> Ibid, 20, p. 341;
- <sup>61</sup> Ibid. 1, p. 1032;
- <sup>62</sup> Ibid. 59, p. 503;
- <sup>63</sup> Ibid.61, p. 343;
- <sup>64</sup> Ibid. 56, p. 880;
- <sup>65</sup> Ciurlau, L. (2012): *Measuring Financial Performance Types of Responsibility Centers*, University from Targu Jiu, Faculty of Economics and Business Administration, Vol. XIII, November 2012, p. 334;
- <sup>66</sup> Ibid. 1, 1034;
- <sup>67</sup> Ibid. 14, pp. 32–33;
- <sup>68</sup> Ibid. 2, p. 16;
- <sup>69</sup> Ibid. 3, pp. 374–377;
- <sup>70</sup> Ibid. 14, p. 34;
- <sup>71</sup> Ibid. 3, p. 370;



## Фактори на окружувањето кои влијаат на перформансите на супсидијарите

## Глава II. Фактори на окружувањето кои влијаат на перформансите на супсидијарите

Експанзијата и комплексноста на меѓународниот бизнис е значително зголемена во последните две децении како резултат на глобализацијата на пазарите. Меѓународниот бизнис ги опфаќа „сите деловни трансакции што се одвиваат помеѓу ентитети на две или повеќе земји“<sup>1</sup>. Поради разликите што постојат меѓу земјите, меѓународниот бизнис е значително покомплексен и понеизвесен во споредба со домашниот бизнис.

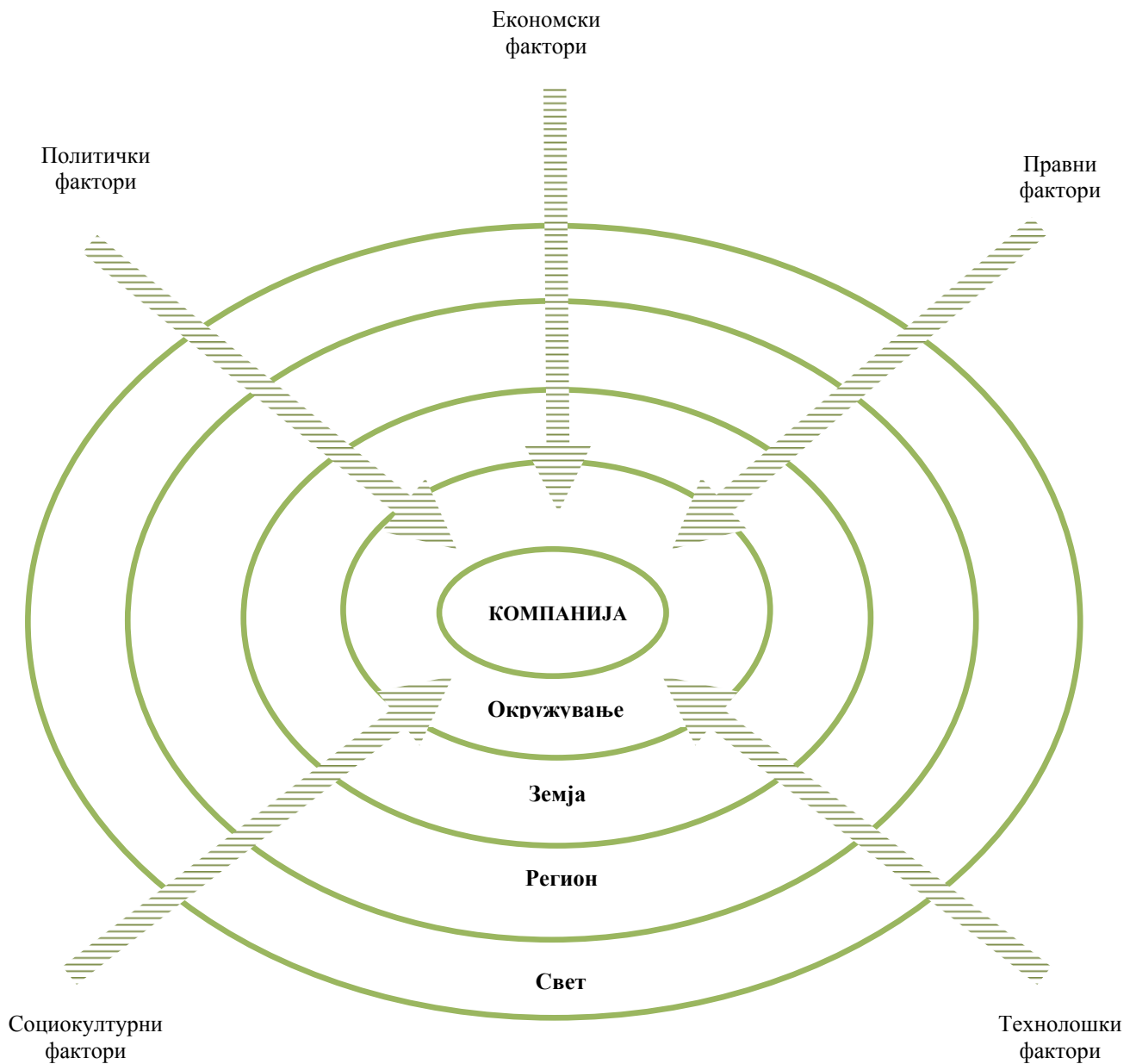
Компаниите постојано ги прошируваат своите активности надвор од границите на нивните матични земји. Секоја компанија што делува надвор од матичната земја се соочува не само со нови можности, туку и со дополнителни закани и ризици. Во секоја земја-домаќин постои различно економско, политичко, правно, социокултурно и технолошко окружување. Овие фактори на окружувањето се разликуваат од факторите на окружувањето што постојат во матичната земја.

Компаниите немаат контрола над факторите и варијаблите на окружување и нивниот успех првенствено зависи од степенот на нивната адаптација. Способноста на компаниите да ги прилагодат своите внатрешни варијабли во насока на искористувањето на можностите и контролирањето на закани и ризиците што постојат во надворешното окружување е една од клучните детерминанти за нивниот успех на глобално ниво.

Факторите на окружувањето значајно се одразуваат на меѓународната активност на мултинационалните компании бидејќи се надвор од контролата на менаџментот на супсидијарите. Стапката на инфлација, валутните флукуации, локалните закони и политичкиот ризик во земјата-домаќин се само дел од плејадата фактори на окружувањето за кои менаџерите на супсидијарите се немоќни. Следствено на тоа, неопходно е компаниите да ги согледаат сите фактори на окружувањето пред да ја донесат одлуката за експанзија на своите активности во одредена земја, како и да ги антиципираат подоцна во оцената на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери.

На Слика 2.1. се прикажани основните фактори на меѓународното окружување со кои се соочуваат мултинационалните компании.

Слика 2.1. Фактори на меѓународно окружувањето



Извор: Morrison, J. (2011): *The Global Business Environment: Meeting the Challenges*, Palgrave Macmillan, 3<sup>rd</sup> Edition, London p. 28;

Во рамките на оваа глава од докторската дисертација детално се опфатени најзначајните фактори и варијабли на окружувањето што треба да бидат земени предвид во оцената на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери.

## 2.1. Економско окружување

Делувајќи во различни земји, мултинационалните компании се соочуваат првенствено со најзначајните фактори на окружувањето, факторите на економското окружување. Купувачката моќ на потрошувачите, стапката на невработеност и каматните стапки се само еден дел од факторите на економското окружување. Бидејќи денес компаниите делуваат во глобално окружување, економските фактори се значително покомплексни и создаваат многу поголеми предизвици за менаџерите<sup>2</sup>.

Економското окружување ја одразува природата и насоката на економијата во чиешто рамки делуваат компаниите. Менаџментот на мултинационалните компании треба да ги скенира, оцени и да ги предвиди сите фактори и варијабли на микро и макроекономското окружување. За потребите на овој дисертациски труд ќе бидат разгледани дел од факторите и варијаблите на економското окружување<sup>3</sup>:

- Видови економски системи;
- Бруто-национален производ;
- Бруто-домашен производ;
- Платен биланс;
- Царински давачки;
- Стапка на данок;
- Монетарна и фискална политика;
- Цена на капиталот;
- Трошоци на производството;
- Конкуренција;
- Стапка на инфлација;
- Стапка на девизниот курс.

Економските фактори и варијабли се надвор од контролата на менаџерите на мултинационалните компании и поради тоа треба да се земе предвид нивното влијание во оцената на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери.

### 2.1.1. Видови економски системи

Најзначаен економски фактор што влијае на економската активност е економскиот систем на земјата. Начинот на кој средствата во одредена земја се поседувани, кој одлучува што ќе се произведува, колку ќе се произведува и како ќе се дистрибуира произведеното го одредува видот на економскиот систем воспоставен во одредена земја. Постојат три вида економски системи<sup>4</sup>:

- 1. Планирана економија:** Во земјите со планирана економија, државата ги поседува сите ресурси и донесува најголем дел од економските и производствените одлуки. Државата одредува што ќе се произведува, во колкави количини и по која цена ќе се продаваат производите. Земјите со планирана економија имаат силно стандардизиран и унифициран сметководствен систем што ги олеснува владините плански и контролни функции. Пример за планирани економии се Куба и Северна Кореја;
- 2. Пазарна економија:** Во земји со пазарна економија постои доминантна приватна сопственост, со изразена индивидуална слобода во донесувањето на економските и производствените одлуки, како и голема разноликост во сметководствената практика. Пример за пазарна економија се САД и Јапонија;
- 3. Мешана економија:** Во земјите со мешана економија постои комбинација на претходните два вида економски система. Во вакви економии, владата одредува колкав процент од деловната активност ќе биде во приватниот, а колкав процент во јавниот сектор. Некои ресурси се распределуваат од страна на владата, а остатокот од страна на пазарниот систем. Најголем број од одлуките се донесуваат врз основа на пазарните сили, но владата игра значајна улога во одредувањето на функционирањето на пазарот. Пример за земји со мешана економија се западноевропските земји.

Мултинационалните компании при донесување на одлуката за експанзија на нивните активности во одредена земја треба да го земат предвид воспоставениот економски систем.

### 2.1.2. Бруто-национален производ

Бруто-националниот производ претставува вкупна вредност на финалните производи и услуги произведени во текот на една година. Со овој индикатор се опфаќаат финалните производи и услуги, додека производите и услугите што се користат за понатамошно производство на останатите производи се исклучуваат. Исто така, во пресметката на бруто-националниот производ на одредена земја треба да се земе предвид паричната вредност на тековно произведените производи и услуги бидејќи бруто-националниот производ е мерка на производството на земјата во одреден временски период. Следствено на тоа, бруто-националниот производ е вкупен износ на сите добра и услуги произведени од страна на владата, индивидуите или компаниите во одреден временски период<sup>5</sup>.

Светската банка и останатите меѓународни организации, како што се Меѓународниот монетарен фонд и Обединетите нации, го користат бруто-националниот производ како мерка за економската активност на земјите. Исто така, овој индикатор често се користи и како клучен фактор за оцена на економската сила на одредена земја. Врз основа на бруто-националниот производ, земјите во светот може да се поделат на високоиндустријализирани земји, новоиндустријализирани земји, земји во развој и помалку развиени земји. Високоиндустријализираните земји се карактеризираат со висок доход по глава на жител, значителен извоз, добар сооднос на работната сила помеѓу производствениот и услужниот сектор и концентрација на популацијата во урбаните области. Истовремено, помалку развиените земји се карактеризираат со низок доход по глава на жител, имаат многу помал извоз, најголем дел од работната сила е во земјоделскиот сектор, а популацијата е сконцентрирана во руралните области<sup>6</sup>.

Бруто-националниот производ по глава на жител е индикатор за благосостојбата на граѓаните, како и за пазарниот потенцијал на земјата. Исто така, овој индикатор се користи за споредба на земјите во однос на економската сила.

### 2.1.3. Бруто-домашен производ

Бруто-домашниот производ е макроекономски индикатор што се користи за мерење на економската силата на одредена земја. Бруто-домашниот производ претставува вкупна пазарна вредност на сите финални производи и услуги произведени во одредена земја во текот на определен временски период во парични единици. Овој индикатор го покажува збирот на четирите економски активности: потрошувачката на добрата од страна на домаќинствата, потрошувачката од владиниот сектор, бруто-инвестициите и нето-извозот (извоз минус увоз). Бруто-домашниот производ ставен во сооднос со бројот на жителите го дава индикаторот бруто-домашен производ по глава на жител. Овој индикатор го мери животниот стандард на жителите на одредена земја.

Бруто-домашниот производ се смета како добар индикатор за мерење на економската сила на развиените индустриски земји, додека за земјите во развој покажува значителни недостатоци. Како причина се посочува методологијата што се користи при пресметка на бруто-домашниот производ. Исто така, овој индикатор неадекватно ги мери ефектите на владините ценовни контроли, како и нерегистрираните компензациски размени коишто зафаќаат значаен дел од економијата на помалку развиените земји<sup>7</sup>.

### 2.1.4. Платен биланс

Платниот биланс е финансиски извештај којшто ги сумира сите економски трансакции помеѓу одредена земја и остатокот на светот во определен временски период. Трансакциите се однесуваат на размената на производите и услугите, трансферните плаќања, кредитите и инвестициите. Платниот биланс ја одразува постојната деловна клима во земјата за странски директни инвестиции, како и идните акции на владата во однос на странските активности. Следствено на тоа, платниот биланс е значаен индикатор за менаџерите на мултинационалните компании бидејќи ја рефлектира потрошувачката склоност на земјата за странски добра.

Дефицитот и суфицитот во платниот биланс влијаат на валутата на земјата на повеќе начини. Варијаблите кои се погодени од дефицитот или суфицитот на платниот биланс се инфлацијата, стапката на невработеност, каматните стапки и стапките на

девизниот курс. Доколку платниот биланс на земјата е во дефицит повеќе години, тогаш тоа претставува знак дека валутата на земјата слабее. Во такви случаи, владите можат да воведат трговски рестрикции, да ја девалвираат валутата на краток рок или да го отежнат увозот на добрата преку воведување девизни контроли<sup>8</sup>.

Следствено на тоа, како одговор на новонастанатата ситуација, мултинационалните компании можат да го сменат системот за оцена на перформансите и политиката на трансферни цени со цел да го ублажат влијанието на новите политики на земјата-домаќин на движењето на нивната готовина, вредноста на производите и услугите што се разменуваат во и надвор од земјата, како и да го намалат девизниот ризик<sup>9</sup>.

### 2.1.5. Царински давачки

Царинските давачки се фактор на окружувањето што може да влијае на меѓународните активности на мултинационалните компании и значајно да се одрази на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери. Под царини се подразбира „данок или давачка што се наплаќа на производите кои минуваат низ границите на одредена царинска зона“<sup>10</sup>. Локалните влади одредуваат царински давачки при увоз или извоз на производите со цел да ги зголемат приходите на владата, да ја контролираат трговијата со странство или да го заштитат домашното производство од странската конкуренција.

Ефектот што го имаат царините врз работењето на мултинационалните компании се разликува меѓу земјите. Доколку одредени земји зависат од суровините и од готовите производи од странство, мултинационалните компании ќе бидат повеќе мотивирани да пренесуваат суровини и производи до нивните супсидијари лоцирани во тие земји. Истовремено, земјите што воспоставуваат политика на заштита на националните производи од конкуренцијата на увезените производи воведуваат повисоки царини за тие производи. Мултинационалните компании можат да ги компензираат зголемените трошоци со одредување пониски трансферни цени за производите што се пренесуваат до супсидијарите во земјите со повисоки царини. Ефектот на царините придонесува оцената на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери да не ја одразува реалната слика на работењето.



### 2.1.6. Стапка на данок

Мултинационалните компании делувајќи во глобално економско окружување можат до одреден степен да ги намалат нивите даночни обврски со лоцирање на активностите во земји со пониски даночни стапки, со префрлување на нивните добивки од земји со повисоки даночни стапки во земји со пониски даночни стапки или со искористување на разликите во даночните закони што постојат меѓу одделните земји. Компаниите со помош на трансферните цени што се воспоставуваат за пренос на производите и услугите меѓу нивните супсидијари можат да придонесат за намалување на данокот на добивка на глобално ниво. Компанијата може да ја зголеми цената на производите и услугите во земји со пониски стапки на данок на добивка со цел да пренесе помали добивки во земји со повисоки стапки на данок на добивка. Исто така, во одредени случаи мултинационалните компании можат да ги пренесат нивните седишта од една во друга земја сè со цел да ги искористат предностите од пониските даночни стапки. Ова претставува легален начин на плаќање помалку данок и најчесто предизвикува најголеми штети на земјите во развој бидејќи овие земји имаат слаба даночна основа и слаб капацитет да ги контролираат ваквите потези на големите мултинационални компании<sup>11</sup>.

### 2.1.7. Монетарна и фискална политика

Монетарната и фискалната политика, кои се спроведуваат од страна на владата на земјата-домаќин, се економски фактор што значајно влијае на економската активност и бизнисот, а, следствено на тоа, и на перформансите на мултинационалните компании. Финансиските одлуки на мултинационалните компании во голема мера зависат од монетарната и фискалната политика на земјата-домаќин. Владата воведува политики кои можат да влијаат на девизниот курс, инфлацијата, трошоците за живот и трговијата. Исто така, владите вршат ефективна контрола на потрошувачката, производството и начинот на одвивањето на бизнисот преку одредување на дневниците и ценовните контроли, даноците, понудата на пари и одлуките за владините расходи<sup>12</sup>.

### 2.1.8. Каматни стапки

Мултинационалните компании имаат постојана потреба од капитал за финансирање на нивните активности во различни земји. Од глобален аспект, каматните стапки на кредитите се различни меѓу земјите. Цената на капиталот е од голема важност за мултинационалните компании бидејќи каматните стапки на кредити во земјата-домаќин влијаат на способноста на компанијата да го зголеми својот капитал. Доколку во одредена земја растат каматите стапки на кредитите, тогаш растат и трошоците на задолжувањето. Следствено на тоа, компаниите од земјите со повисоки каматни стапки се во понеповолна состојба во однос на компаниите од земјите со пониски каматни стапки бидејќи нивните трошоци на задолжување се поголеми<sup>13</sup>.

Мултинационалните компании делувајќи во различни земји имаат можност да го зголемат капиталот по различни каматни стапки. Следствено на тоа, компаниите треба константно да го следат глобалното деловно окружување во однос на цената на капиталот и да ги искористат бенефициите од најповолно расположливите каматни стапки.

### 2.1.9. Трошоците на производство

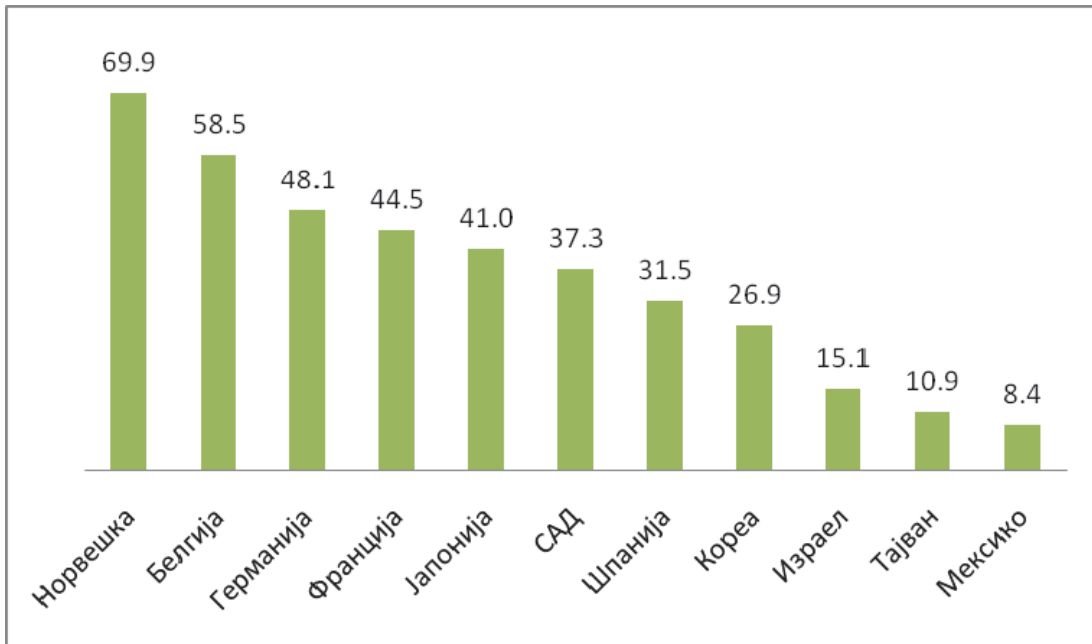
Трошоците на производство претставуваат значаен фактор за инвестициските одлуки на мултинационалните компании. Мултинационалните компании пред донесувањето на одлуката за експанзија на своите активности ги истражуваат трошоците за производство на глобално ниво. Земјите се разликуваат според изобилството во суровините, капиталот и работната сила што придонесува одредени земји да имаат предност во однос на останатите земји.

За мултинационалните компании, трошоците на работна сила се од клучно значење и тие може значително да варираат меѓу земјите, дури и меѓу земји што се географски многу блиску. Исто така, може да постојат големи разлики во трошоците за работна сила меѓу различни дејности во рамките на една иста земја.

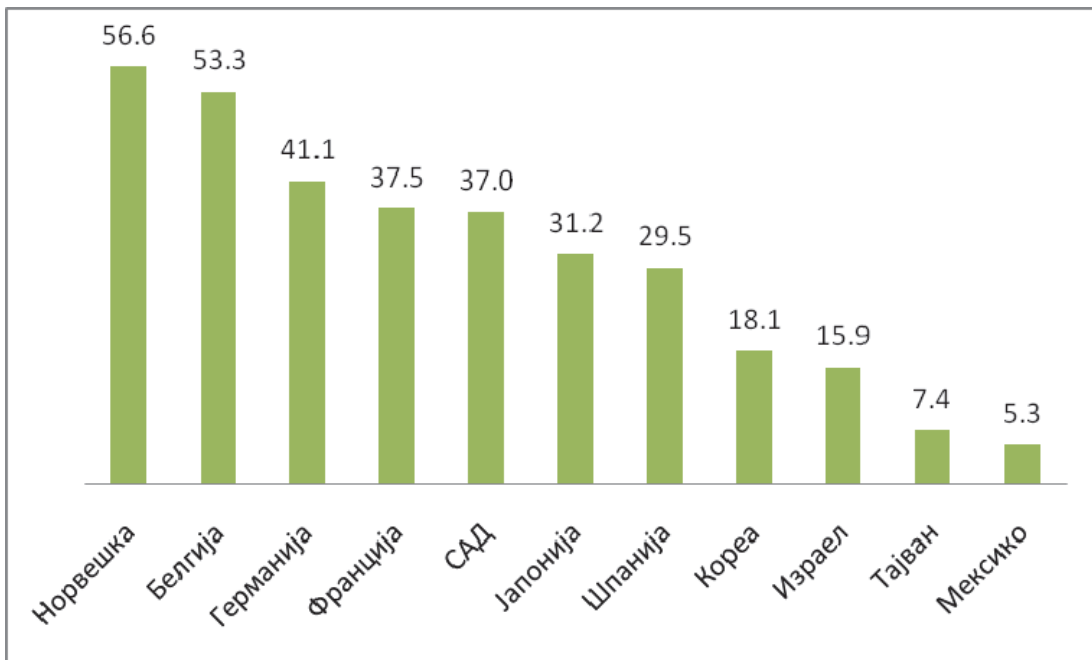
На Слика 2.2. се прикажани трошоците за работна сила по час на глобално ниво.

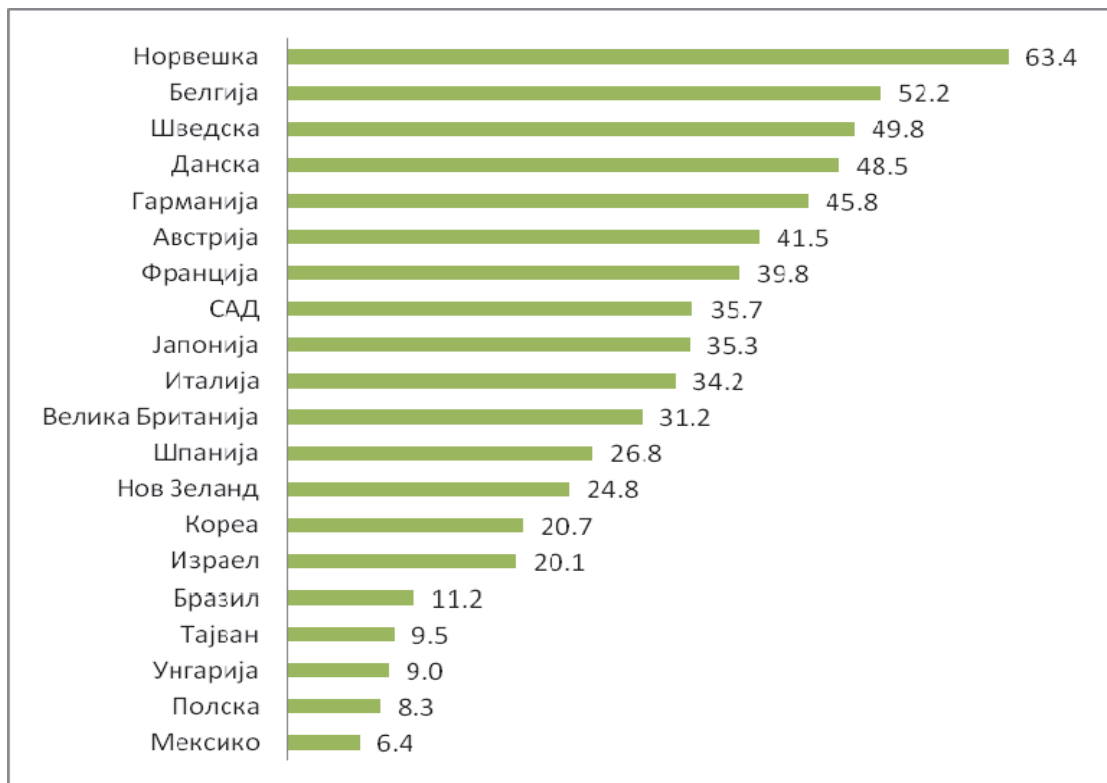
Слика 2.2. Трошоци за работна сила по час на глобално ниво, 2012 година

*Преработка на метал*



*Преработка на хартија и хартиени производи*



*Производствена дејност*

Извор: <http://www.bls.gov/fls/ichccindustry.htm#C>

Компаниите што делуваат во трудоинтензивните дејности, каде што трошоците за работна сила зафаќаат значаен дел од вкупните трошоци на производството, вообичаено го релоцираат своето производство и услугите во земји со пониски трошоци за работна сила. На тој начин, ги намалуваат трошоците за работна сила и остваруваат конкурентска предност на глобалниот пазар. Пример за тоа се американските и европските повикувачки центри лоцирани во Индија, каде што трошоците за работна сила се значително пониски. Бидејќи меѓународните телефонски повици се релативно евтини, телефонските повици од британските и од американските купувачи се пренасочуваат во Индија, при што овие услуги се извршуваат по многу пониски трошоци<sup>14</sup>.

Сепак, критериумот за избор на локацијата не се секогаш само ниските трошоци. Во одредени случаи компаниите се водени од квалитет на работната сила. Одредени земји имаат висококвалификувана работна сила што може да биде пресуден фактор да компаниите да одлучат да инвестираат во тие земји. Трошоците на квалификуваната

работна сила се најчесто високи, но, исто така, висока е и нивната продуктивност. Продуктивноста се однесува на количината на аутпут произведен по единица на инпути употребени за производство. Висококвалификуваните работници можат да произведат производи со подобар квалитет и на тој начин да придонесат за пораст на продажбите на компанијата<sup>15</sup>. Продуктивноста на работата, исто така, варира меѓу одделните земји. На пример, продуктивноста на работата е многу поголема во Германија отколку во Полска. Иако Германија има значително високи трошоци на работна сила во автомобилската дејност, земјата е голем извозник на автомобили најмногу благодарение на продуктивноста и на големата ефикасност на германските работници<sup>16</sup>.

За мултинационалните компании се најпривлечни земјите каде што постои добар сооднос помеѓу квалитетот и трошоците за работната сила. Пример за тоа е Велика Британија, чијашто влада спроведува политика на привлекување на странските компании со малку пониски трошоци за висококвалификуваната работна сила во однос на останатите развиени европски земји<sup>17</sup>.

Трошоците на производство може да се намалат и со лоцирање на производството во земјата-домаќин. На тој начин, се намалуваат транспортните трошоци доколку произведените производи се користат за да се опслужат локалните и регионалните пазари или доколку се користат локалните ресурси. Исто така, со лоцирање на производствените капацитети во земјата-домаќин, мултинационалната компанија ги избегнува царините што претставува значајна предност во однос на компаниите коишто ги увезуваат нивните производи од странство<sup>18</sup>. Во изразито конкурентен пазар, секоја заштеда на трошоците може да значи успех за компанијата. Следствено на тоа, мултинационалните компании треба константно да изнаоѓаат начини за намалување на производствените трошоци на глобално ниво.

#### 2.1.10. Конкуренција

Конкуренцијата што постои во земјата-домаќин, исто така, претставува значаен фактор што треба да се земе предвид од страна на мултинационалните компании при донесување на инвестициските одлука, како и во оцената на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери.

Бројот, големината, силата и позицијата на конкуренцијата во одредена земја влијаат на конкурентската успешност на компаниите. Неопходен чекор пред каква било одлука е анализа на меѓународната конкуренција. Следствено на тоа, мултинационалните компании треба да се исклучително внимателни во нивниот пристап при експанзија на новите пазари.

Мултинационалните компании во секоја земја каде што делуваат се соочуваат со конкурентски компании од локалната земја, од останати земји, како и од матичната земја. Секоја од конкурентските компании располага со одредена предност. Некои компании располагаат со поголемо познавање на локалниот пазар, други имаат поголемо влијание на локалната влада, а останатите може да имаат поддршка од нивните домашни влади. Во одредени земји, конкуренцијата може да биде индиректна, на пример локалната влада може да се вклучи во намалување на цената или преку преземање политичка акција за заштита на домашните дејности од странските инвеститори. Исто така, преку разни договори и спогодби во однос на поделбата на пазарите може да се ограничи конкуренцијата, така што одредена компанија може да има поголема конкурентска предност во однос на останатите компании на пазарот<sup>19</sup>.

### 2.1.11. Стапка на инфлација

Инфлацијата е состојба на брз раст на нивото на цените. Инфлацијата преку нејзиното влијание на каматните стапки, стапките на девизниот курс и трошоците за живот придонесува за намалување на довербата во економијата на одредена земја. Стапките на инфлација варираат меѓу земјите. Следствено на тоа, меѓународните операции на мултинационалните компании можат значително да бидат погодени од влијанието на инфлацијата.

Во текот на периодите на инфлација, финансиските извештаи не ја покажуваат реалната оперативна и финансиска позиција на компанијата. Поради тоа, менаџерите не можат да донесат разумни одлуки без добро познавање на влијанието на инфлацијата. Исто така, бројките и податоците во финансиските извештаи стануваат нереални и придонесуваат за погрешни одлуки што се одразуваат на оцената на реалните перформанси на субсидијарите. Следствено на тоа, многу е битно мултинационалните

компаниии да го антиципираат влијанието на инфлацијата во оцената на перформанси на супсидијарите и нивните менаџери.

Инфлацијата, како економски фактор кој значајно влијае на перформансите на мултинационалните компании, ќе биде детално обработена во посебна глава во рамките на оваа докторска дисертација.

### 2.1.12. Стапка на девизниот курс

Во глобалната економија, трошоците на производството се под влијание на промените на девизниот курс, односно од стапката според која валутата на една земја се разменува во валутата на друга земја. Мултинационалните компании треба да ги следат промените на девизните курсеви на глобално ниво и да ги согледаат сите можности, но и сите ризици што можат неповолно да се одразат на нивните идни активности. Исто така, политичките и социјалните настани значајно влијаат на девизниот курс. На пример, заканите за воен напад врз Иран на почетокот на 2003 година придонесоа до депресијација на американскиот долар и апресијација на европските валути. Следствено на тоа, мултинационалните компании треба да ги земат предвид сите околности и навреме да го отстранат производството од земјите каде што девизниот курс предизвикува зголемени трошоци на производство<sup>20</sup>.

Девизниот курс различно влијае на компаниите. Некои дејности се повеќе погодени од промените на девизниот курс во однос на други дејности. Дејностите што се базираат на инпути од глобалните извори или се повеќе зависни од извозот се повеќе изложени на девизниот ризик. Исто така, компаниите што делуваат на повеќе странски пазари низ директни инвестиции се помалку изложени од промените на девизниот курс, посебно доколку инвестициите на компанијата се географски распространети меѓу пазари со различни валути<sup>21</sup>.

Девизниот курс, исто така, како значаен фактор што влијае на перформансите на мултинационалните компании, ќе биде детално обработен во посебна глава во рамките на оваа докторска дисертација.

## 2.2. Политичко окружување

Политичкото окружување има големо влијание на природата на економскиот систем на одредена земја, како и на економската активност и остварените перформанси на компаниите што делуваат во нејзини рамки. Следствено на тоа, мултинационалните компании во оценка на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери треба да ги антиципираат и политичките фактори.

Политичкиот систем претставува збир на формални институции што го сочинуваат системот на политики и управувања во една земја и има значајно влијание на економскиот и правниот систем. Деловната клима што ја креираат владите влијае на одлуките на мултинационалните компании да инвестираат во нивните земји. Исто така, владите значајно влијаат на бизнисот преку наметнување одредени регулативи во работењето на компаниите. Преку измена на нивото на данокот или увозните царини, преку обезбедување субвенции за одредени компании или со наметнување одредени регулативи се одредува начинот на делување на мултинационалните компании во земјата-домаќин.

Во глобалната економија, мултинационалните компании треба да обрнат посебно внимание на комплексен сет на важни политички прашања. Како поважни политички прашања се сметаат<sup>22</sup>:

- Регионалните економски интеграции;
- Владините регулативи;
- Политичкиот ризик;
- Корупцијата.

Политичките фактори се надвор од контролата на менаџерите на супсидијарите и поради тоа треба да се земе предвид нивното влијание во оцената на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери.

### 2.2.1. Регионални интеграции

Појавата на регионалните економски блокови во последните неколку декади значително го измени меѓународното деловно окружување. Европската Унија претставува најраспространет економски блок. Следни, според значењето, се



Северноамериканска зона на слободна трговија, Асоцијацијата на нации на Југоисточна Азија, Слободната трговска зона и Заедничкиот пазар на Јужна Америка. Во Табела 2.1. се претставени најзначајните регионални економски интеграции.

Постојат четири основни видови регионални економски интеграции<sup>23</sup>:

- **Слободна трговска зона:** Слободната трговска зона претставува наједноставна форма на регионална економска интеграција. Земјите-членки ги отстрануваат меѓу себе сите ограничувања во трговската размена, меѓутоа го задржуваат правото самостојно да ги одредуваат трговските политики кон земјите што не се членки на интеграцијата. Пример на слободна трговска зона е Северноамериканска зона на слободна трговија;
- **Царинска унија:** Кај овој вид регионална економска интеграција се отстрануваат ограничувањата во трговската размена меѓу земјите-членки, додека кон земјите што не се членки на унијата се воспоставува заедничка трговска политика. Пример за царинска унија е Меркосур во Јужна Америка;
- **Заеднички пазар:** Заедничкиот пазар е регионална економска интеграција, каде што трговските ограничувања меѓу земјите-членки се отстрануваат, се воспоставува заедничка трговска политика кон земјите што не се членки на интеграцијата, а дополнително се дозволува слободно движење на луѓето и на капиталот меѓу земјите-членки. Пример за заеднички пазар е Карипската заедница во Кариби;
- **Економска унија:** Овој вид интеграција настанува кога земјите склучуваат договор за отстранување на трговските ограничувања и усвојување заеднички економски политики. Пример за ваква регионална економска интеграција е Европската Унија. Европската Унија не само што ги има усвоено сите претходно споменати политики туку ги има усогласено сите владини политики на земјите-членки по разни прашања. Исто така, Европската Унија има развиено многу заеднички институции, како што се Европскиот суд на правдата и Европскиот парламент, кои спроведуваат наднационална контрола над политиките на земјите-членки.

Регионалните економски блокови создаваат нови можности, но и предизвици за мултинационалните компании. За да се искористат предностите на регионалните интеграции, како што се помалите трговски ограничувања, многу компании инвестираат во одредени земји со цел да ја искористат можноста за продажба на своите

производи и услуги во останатите земји од истиот регионален економски блок. Таков пример се мултинационалните компании што инвестираат во одредени земји, како што се Република Чешка и Полска, со единствена цел да ги искористат придобивките од нивното членство во Европската Унија<sup>24</sup>.

**Табела 2.1. Регионални интеграции**

РЕГИОНАЛНИ ЕКОНОМСКИ БЛОКОВИ
<p><b>Слободна трговска зона</b>                      Вид регионален блок: Слободна трговска зона                      Земји-членки: Брунеј, Индонезија, Малезија, Филипини, Сингапур, Тајланд (Камбоџа, Лаос, Мјанмар, Виетнам од 2012)</p>
<p><b>Карипска заедница</b>                      Вид регионален блок: Заеднички пазар                      Земји-членки: Антигва, Барбуда, Бахами, Барбадос, Белизе, Доминика, Гренада, Гвајана, Хаити, Јамајка, Монсерат, Св. Кит–Невис, Св. Луција, Св. Винсент, Гренадини, Суринам, Тринидад и Тобаго.</p>
<p><b>Европска Унија</b>                      Вид регионален блок: Економска Унија                      Земји-членки: Австрија, Белгија, Бугарија, Хрватска, Кипар, Република Чешка, Данска, Естонија, Финска, Франција, Германија, Грција, Унгарија, Иска, Италија, Латвија, Литванија, Луксембург, Малта, Холандија, Полска, Португалија, Романија, Словачка, Словенија, Шпанија, Шведска, Велика Британија.</p>
<p><b>Меркосур</b>                      Вид регионален блок: Царинска унија                      Земји-членки: Аргентина, Бразил, Парагвај, Уругвај</p>
<p><b>Северноамериканска зона на слободна трговија</b>                      Вид регионален блок: Слободна трговска зона                      Земји-членки: Канада, Мексико, Соединети Американски Држави</p>
<p><b>Јужноафриканска развојна заедница</b>                      Земји-членки: Ангола, Боцвана, Демократска Република Конго, Лесото, Мадагаскар, Малави, Маврициус, Мозамбик, Намибија, Сејшели, Јужна Африка, Свазиленд, Танзанија, Замбија, Зимбабве</p>

Извор: Frynas, J. and Mellah, K (2015): *Global Strategic Management*, Oxford University Press, 3<sup>rd</sup> Edition, Oxford, p. 46;

Освен предности, регионалните економски интеграции создаваат и одредени предизвици за мултинационалните компании. Еден од клучните предизвици со кои се

соочуваат менаџерите на компаниите што делуваат во земјите-членки на Европската Унија е потребата од усогласување на регулативите задолжителни при работа. Сепак, и покрај сите ограничувачки регулативи, делувањето во рамките на Европската Унија за мултинационалните компании претставува можност за остварување конкурентска предност.

### 2.2.2. Владини регулативи

Владите на земјите-домаќини преку воведување разни регулативи можат да влијаат на тековните активности на мултинационалните компании, како и на одлучувањето и спроведувањето на контролата од страна на седиштето. Локалните влади ја имаат моќта да ги стимулираат, но и да ги ограничат активностите на мултинационалните компании. Доколку локалните власти веруваат дека активностите на мултинационалните компании се компатибилни со нивните национални интереси, тогаш преку разни регулативи можат да го потпомогнат и да го стимулираат нивното работење. Истовремено, доколку активностите на мултинационалните компании не ги исполнуваат нивните очекувања, тогаш локалните влади можат да воведат разни регулативи со кои можат да го ограничуваат работењето на странските компании<sup>25</sup>. Изворот на проблемите помеѓу локалните влади и мултинационалните компании лежи во различните стратегиски цели. Во Табела 2.2. се претставени стратегиските цели на локалните влади и мултинационалните компании.

Регулативите што локалните влади ги воведуваат за мултинационалните компании може да се поделат во три категории<sup>26</sup>:

**1. Финансиски регулативи.** Најчестите регулативи на локалните влади се однесуваат на финансиското учество во локалните супсидијари. Голем дел од мултинационалните компании не се против ваквата регулатива бидејќи сметаат дека поделбата на сопственоста со инвеститорите од земјата-домаќин е ефективен начин за заштита од неповолните политики на локалната влада. Сепак, одредени мултинационални компании одбиваат да делуваат во земји каде што не им е дозволено да бидат мнозински сопственик бидејќи на тој начин не можат да спроведат целосна и ефективна контрола на работењето. Следна финансиска регулатива е во однос на репатријацијата на капиталот. Во некои земји локалните влади ја ограничуваат

рептријацијата на капиталот на мултинационалните компании. Ваквото ограничување се смета за најпроблематично бидејќи значително го отежнува спроведувањето на стратегиите за инвестирање и ги присилува компаниите да реинвестираат во земјата-домаќин. Реинвестирањето во земјата-домаќин не е секогаш од интерес за мултинационалните компании. Финансиска регулатива што е често предмет на несогласување со локалните влади е алокацијата на трошоците за истражување и развој. Исто така, проблем може да претставува и локацијата на истражувачките објекти. Сите земји, особено земјите во развој, се заинтересирани за трансфер на технологијата и воспоставување истражувачки центри во земјата од страна на мултинационалните компании;

**2. Деловни регулативи.** Локалните влади се мешаат во деловните одлуките на мултинационалните компании со воспоставување одредени критериуми што треба да бидат исполнети од страна на супсидијарите. Тие критериуми вклучуваат барања за локални компоненти, ограничување на пазарниот удел, врзани производи и извозни квоти. Под барањето за локални компоненти се подразбира производите на мултинационалните компании што се продаваат на локалните пазари да вклучуваат локално произведени компоненти или суровини. Целта е да се зголеми придонесот на мултинационалните компании во локалната економија, вработеноста и да се намали потрошувачката на цврстата валута. Истовремено, со ограничувањето на пазарните удели се намалува конкурентската моќ на мултинационалните компании и се осигурува опстанок на новосоздадените локални компании. Врзаните производи, исто така, се употребуваат за зголемување на придонесот на мултинационалните компании во локалната економија. Како услов за настап на локалниот пазар, владата на земјата-домаќин може да ја услови мултинационалната компанија со барање за производство или продажба на одредени производи. Со овие услови и барања делумно се намалува автономијата во одлучувањето на менаџерите на супсидијарите во земјата-домаќин.

**3. Регулации во однос на управувањето со човечките ресурси.** Локалната влада може да бара на врвните менаџерски позиции на супсидијарите да бидат поставени државјани од земјата-домаќин. Исполнувањето на ова барање значително ја отежнува контролата на локалните активности. Поради тоа, седиштето ја зголемува контролата кога на менаџерската позиција на супсидијарот е назначен менаџер од земјата-домаќин. Назначувањата на пониските организациски нивоа се сметаат за второстепени и се спроведуваат од страна на супсидијарот во земјата-домаќин. Сите

одлуки што директно влијаат на седиштето или на останатите супсидијари внимателно се контролираат и се донесуваат исклучиво од страна на седиштето.

**Табела 2.2. Стратегиските цели на локалните власти и на мултинационалните компании**

ЛОКАЛНА ВЛАСТ	МУЛТИНАЦИОНЛНИ КОМПАНИИ
Национален доход	Поврат на инвестициите
Максимизирање на даночните приходи	Минимизирање на даночните плаќања
Вработување	Зголемени заработувачки
Разновидност на вештините на работната сила	Специјализација за поголема ефикасност
Економски развој	Конкурентска предност
Технолошки трансфер и менаџерските вештини	Ниски трошоци на производство, ефикасност
Економска разноликост	Рентабилно работење
Локална контрола над компаниите	Контрола на супсидијарите од страна на седиштето
Локални истражувања и развојни можности	Контрола на истражувањето и развојот од страна на седиштето
Географски рамномерно распоредени производствени активности	Активности во градовите со соодветна инфраструктура
Контрола над економскиот развој	Слободна размена и инвестирање
Биланс на плаќање	Репатријација на добивката

Извор: Fatehi, K. (2008): *Managing Internationally: Succeeding in a Culturally Diverse World*, Sage Publications, Inc., 1<sup>st</sup> Edition, London, p. 335;

Влијанието на локалните власти на бизнисот е посебно застапено во „транзициските економии“. Во овие земји, најголем дел од големи компании се во државна сопственост, а добрите односи со владата се предуслов за успех на компаниите<sup>27</sup>. Исто така, политичките фактори имаат важна улога и во развиените земји, каде што константно се наметнуваат нови прописи и се субвенционираат одредени сектори на економијата.

Освен од регулативите наложени од страна на локалните влади, мултинационалните компании, исто така, се под влијание на регулативите на наднационални тела, како што е Европската Унија. Европската Унија наметнува свои сопствени закони кои имаат влијание на одлуките на компаниите што делуваат во рамките на нејзините земји-членки.

### 2.2.3. Политички ризик

Од аспект на мултинационалните компании, политичкиот ризик претставува секоја владина акција или политички мотивиран настан во земјата-домаќин, којшто може неповолно да се одрази на профитабилноста или вредноста на компанијата<sup>28</sup>. Политичкиот ризик ги опфаќа сите промени во политичкото окружување што можат негативно да влијаат на деловните активности на компаниите. Политичкиот ризик вклучува промени во владините регулативи, граѓански немири, војна и политички мотивиран тероризам. Во Табела 2.3. се прикажани најчестите примери на политички ризик со кои мултинационалните компании може да се соочат делувајќи во одредена земја-домаќин.

Политичкиот ризик е различен меѓу земјите. Сепак, политичкиот ризик најчесто се поврзува со земјите во развој во Латинска Америка, Африка и Азија, иако постојат мноштво примери за присутност на политичкиот ризик и во Европа, Северна Америка и Јапонија. Исто така, политичкиот ризик е повеќе присутен во секторите и во дејностите кои се сметаат дека се поважни за земјата, како што е нафтената дејност<sup>29</sup>.

Политичкиот ризик во земјата-домаќин може да се подели на: 1) макроризик – кога активностите на сите странските компании се погодени од неповолните политички околности во земјата-домаќин и 2) микроризик – кога се погодени активностите на определена странска компанија или на сите компании во определен сектор или дејност. Следствено на тоа, мултинационалните компании треба добро да ја проценат земјата пред донесувањето на инвестициската одлука, односно треба да ги проценат следните фактори<sup>30</sup>:

- Процена на политичкиот систем на земјата-домаќин. Доколку земјата има многу политички партии и постојат чести промени во владата, тогаш

владината политика може да стане неконзистентна и да предизвика политички ризик;

- Процена на политичките партии и согледување на нивната политичка сила;
- Процена на интегрираноста на земјата на глобално ниво. Доколку земјата е политички и економски изолирана и одвоена од остатокот на светот, тоа значи дека постојат големи можности да не се почитуваат договорените правила;
- Процена на етничката и религиозната стабилност на земјата-домаќин;
- Процена на регионалната стабилност. Доколку постои реална или потенцијална агресија од соседните земји, тогаш постои можност за потенцијален политички ризик;
- Согледување на клучните економски индикатори. Се смета дека политичкиот ризик дополнително се зголемува поради одредени економски состојби.

Следствено на тоа, мултинационалните компании треба да бидат способни да управуваат со политичкиот ризик во сите земји каде што одлучуваат да инвестираат. Доколку постои политички ризик, мултинационалните компании можат да го инкорпорираат ризикот во процесот на капиталното буџетирање и соодветно да ја усогласат нето-сегашната вредност на инвестицискиот проект. Компанијата може да го направи тоа со намалување на очекуваните готовински текови или со зголемување на нивото на капиталот. Следствено на тоа, компаниите ги преземаат само оние инвестициски проекти во земјата-домаќин чијашто усогласена нето-сегашна вредност е позитивна<sup>31</sup>.

Мултинационалните компании можат да го диверзифицираат политичкиот ризик преку инвестирање во различни земји. Откако ќе одлучат да инвестираат во определена земја, мултинационалните компании располагаат со различни мерки за намалување на изложеност на политичкиот ризик. Компаниите можат да ја намалат нивната финансиска изложеност со намалување на нето-инвестициите во локалниот супсидијар, најчесто со репатријација на профитите на супсидијарот, исплаќање на дивидендите, продажба на акциите на супсидијарот на локалното население и изнајмување на инвестиционата опрема, наместо нејзино купување. Исто така, компанијата може да преземе дополнителни чекори како што се купување на инпутите од локалните добавувачи, вработување на државјани од земјата-домаќин на клучните менаџерски и административни позиции, како и поддршка на локалните добротворни организации.

Исто така, вид на заштита од политичкиот ризик во земјата-домаќин претставува осигурувањето од политички ризик<sup>32</sup>.

**Табела 2.3. Примери на политички ризик**

ПОЛИТИЧКИ РИЗИК	ВЛИЈАНИЕ НА КОМПАНИИТЕ
Експропријација	Губење на идните профити
Конфискација	Губење на средствата Губење на идните профити
Кампања против странските производи	Намалени продажби Зголемени трошоци за односи со јавноста со цел подобрување на јавниот имиџ
Законодавство за задолжителни придобивки за локалната работна сила	Зголемени оперативни трошоци
Киднапирања, терористички закани и други форми на насилство	Прекин на производството Зголемени трошоци за обезбедување Зголемени менаџерски трошоци Пониска продуктивност
Граѓански војни	Уништување на имотот Прекин на производство Зголемени трошоци за обезбедување Изгубени продажби Пониска продуктивност
Инфлација	Повисоки оперативни трошоци
Репатријација	Неможност слободно да се пренесат средствата
Девалвација на валутата	Намалена вредност на репатрираните заработувачки
Зголемено оданочување	Пониски добивки по оданочување

Извор: Katsioloudes, M. and Hadjidakis, S. (2011): *International Business*, Routledge, 1<sup>st</sup> Edition, Oxford, p. 71;

Сепак, одредени компании профитираат делувајќи во земји со висок политички ризик. Некои компании имаат добри политички врски, како и позитивно искуство во политички ризични и нестабилни пазари, при што многу подобро се справуваат со политичкиот ризик во споредба со останатите компании<sup>33</sup>.



#### 2.2.4. Корупција

Општо значење на корупцијата е злоупотреба на службената положба за лична корист. Истовремено, под политичка корупција се подразбира „манипулација на политиките, институциите и правилата во постапките за распределба на ресурсите и финансирањето од страна на носителите на политичките одлуки, кои ја злоупотребуваат својата позиција со цел одржување на власт, статус и богатство“<sup>34</sup>.

Застапеноста на корупцијата варира меѓу земјите низ светот. Годишните извештаи за корупција на меѓународната невладина организација Transparency International покажуваат дека земјите како што се Северна Кореја и Сомалија се постојано рангирани како едни од најкорумпираните земји во светот, додека Данска и Финска се рангирани во редот на најмалку корумпирани земји. На Слика 2.3. се претставени 10 најкорумпирани земји и 10 најмалку корумпирани земји во светот за 2015 година.

Корупцијата негативно се одразува на деловната климата во одредена земја на следниве три начина<sup>35</sup>:

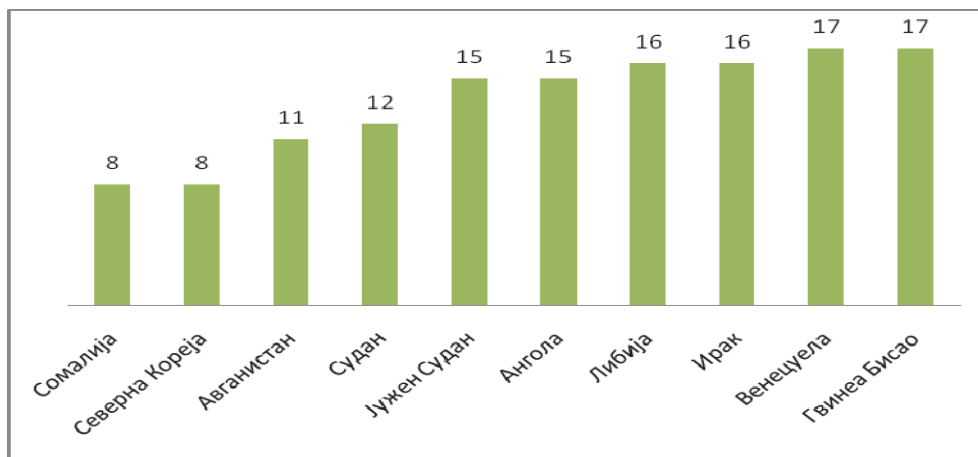
- Во однос на макроекономското окружување, корупцијата може да води до помали странски инвестиции или повисоки трошоци на капитал;
- Во однос на инфраструктурата, корупцијата може да води до помалку ефективен правен систем;
- Во однос на оперативното окружување, корупцијата може да води до повисока стапка на криминал, повисоки даноци и повисоки трошоци на работењето.

Компаниите може да бидат вовлечени во корупција со цел да не го изгубат договорот или да не ја изгубат конкурентската позиција на локалниот пазар. Сепак, корупцијата е нелегална и неетичка. Исто така, корупцијата води до негативна репутација на компанијата. Компаниите се свесни дека доколку одбијат да платат поткуп на државните власти, може да се соочат со губење на договорот или доцнење во одобрувањето одредени инвестициски проекти. Најдобар пример за тоа се шведските трговци на мало „ИКЕА“, кои имаа проблем со одобрувањето на нивниот инвестициски проект од страна на руската влада. Причината за тоа било одбивањето на менаџерите на „ИКЕА“ да платат поткуп на државните служби. Следствено на тоа, компанијата

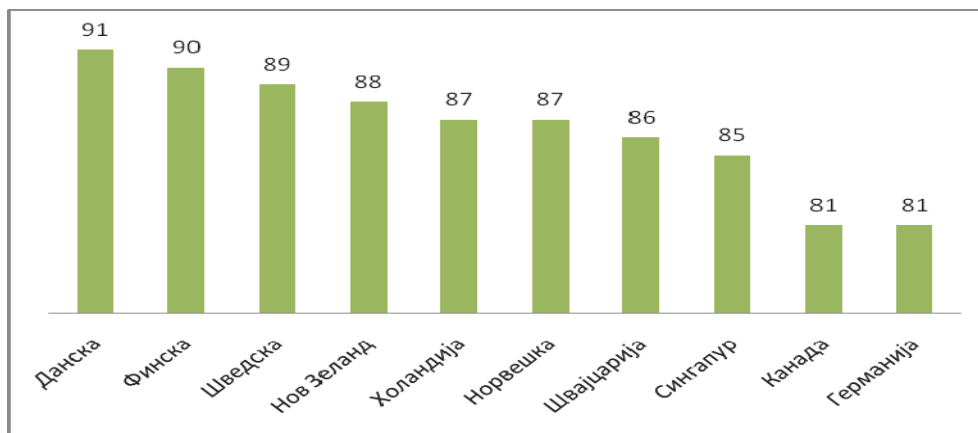
остварила големи загуба и била принудена да ги повлече своите инвестиции од Русија во 2009 година<sup>36</sup>.

Слика 2.3. Индекс на корупција на Transparency International, 2015 година

*Десет најкорумпирани земји*



*Десет најмалку корумпирани земји*



\*Земјите се рангираат со поени од 0 до 100, каде 0 означува највисока коруптираност, а 100 непостоење на корупција.

Извор: Transparency International (2015): „Corruption Perception Index 2015“, p. 6;

Стратегиските одлуки на мултинационалните компании во однос на експанзијата на нивните активности во одредена земја или вклучувањето во одредени инвестициски проекти се сметаат за клучни во избегнувањето на корупцијата во земјите-домаќини.

### 2.3. Правно окружување

Мултинационалните компании, освен што треба да ги почитуваат законите на домашната земја, треба да ги почитуваат и законите на секоја земја каде што ќе одлучат да делуваат. Работењето на мултинационалните компании е одредено од правната рамка што постои во матичната земја, како и од правната рамка воспоставена во земјите-домаќини. Воспоставените закони влијаат на одлуките на компанијата во однос на пазарите на кои ќе делува, цената на инпутите, како и цената по која ќе се продаваат производите. Според природата, правните системи се разликува меѓу земјите. Делувајќи во земји со различни правни системи, мултинационалните компании најчесто се соочуваат со следните правни прашања (прикажани на Слика 2.4.)<sup>37</sup>:

**1. Права на интелектуална сопственост:** Правата на интелектуална сопственост се однесуваат на трговски марки, авторски права и патентите. Земјите во светот воспоставуваат закони за заштита на интелектуалната сопственост што значајно се разликуваат во однос на степенот на заштитата што ја нудат. Се смета дека земјите чиишто закони нудат послаба заштита на интелектуалната сопственост се помалку атрактивни за технолошкоинтензивните мултинационални компании<sup>38</sup>;

**2. Рекламирање и продажни промоции:** Речиси во секоја земја со закон се регулирани правилата за рекламирање, како и продажните промоции. Во одредени земји забрането е рекламните пораки да содржат неvistини за производот, односно нереално претставување на карактеристиките на производот. Исто така, строго се регулираат рекламните пораки што се однесуваат на децата. Во голем дел од земјите со закон е наложено користење на локалниот јазик во рекламирањето на производите, додека рекламирањето на цигарите и алкохолот е ограничено речиси во сите земји во светот.

Регулативата за одредувањето на продажните промоции, исто така, се разликуваат меѓу земјите во однос на бесплатни подароци, процентот што се одобрува како попуст и многу други прашања;

**3. Безбедност на производите:** Најголем дел од земјите воспоставуваат закони за безбедност на производите, со што се одредува одговорноста во однос на производството и продажбата на производите. Во согласност со овие закони, производителите и продавачите на производите се одговорни за штетите, повредите или смртта предизвикани од употребата на дефектните производи. Мултинационалните

компаниите мораат да ги земат предвид разликите во законите за безбедноста на производите во земјите каде што делуваат. Во одредени земји, како што е САД, овие закони се многу поригорозни, додека во некои земји, најчесто тоа се земјите во развој, овие закони нудат многу слаба заштита;

Слика 2.4. Мултинационални компании и правното окружување



Извор: Aswathappa, K. (2008): *International Business*, Tata McGraw–Hill Publishing Company Limited, 3<sup>rd</sup> Edition, New Delhi, p. 137;

**4. Договори:** Договорното право има голема улога во меѓународниот бизнис, поради големата комплексност што произлегува од разликите во правните системи на одделните земји, но и поради тоа што во многу земји во развој локалната влада се јавува како трета страна во договорот. Овие разлики треба да бидат земени предвид од страна на мултинационалните компании;

**5. Конкуренција:** Законите за заштита на конкуренцијата имаат за цел да ги спречат монополите и да ги заштитат интересите на потрошувачите. Интересите на потрошувачите во одредена земја се подобро заштитени доколку се стимулира

конкуренција помеѓу производителите и продавачите на производите. Сите закони за заштита на конкуренцијата се однесуваат на забраната за договарање меѓу конкурентите со цел намалување на конкуренцијата, како и во однос на забраната за злоупотреба на доминантната пазарна позиција;

**6. Работни односи:** Законите за работни односи се разликуваат меѓу земјите во светот. Некои земји ги обврзуваат мултинационалните компании да вработуваат одреден број работници државјани на земјата-домаќин, кои најчесто не се доволно квалификувани, што може да се одрази на перформансите на мултинационалните компании. Во други земји се поставуваат сложени процедури и услови за увоз на странски работници и експерти и на тој начин се ограничуваат мултинационалните компании да остварат предност од нивното знаење и искуство. Доколку постои ваква можност, тогаш постапката е комплексна, одзема многу време и изискува високи трошоци. Исто така, во однос на ова прашање, компаниите треба да обрнат внимание на одредбите кои се однесуваат на условите за отказ, работните услови, дискриминација и злоупотреба на детската работна сила;

**7. Превоз на добрата:** Значајно правно прашање со кое се соочуваат мултинационалните компании е и превозот на добрата меѓу одделните земји. Компаниите треба да ги согледаат разликите што постојат во однос на одговорностите на меѓународните превозници, одговорностите на морските превозници и обврските и одговорностите коишто произлегуваат од законот за осигурување на морскиот и на поморскиот превоз;

**8. Поткуп и корупција:** Мултинационалните компании во секојдневното делување редовно се соочуваат со прашањето на поткупот и корупцијата. Постојат разлики во правното процесирање на поткупот и корупцијата меѓу земјите. Поткупот и корупцијата значајно се одразуваат на одлуката на компаниите за експанзија на нивните активности во одредена земја. Мултинационалните компании најчесто ги избегнуваат корумпираните пазари бидејќи сметаат дека корупцијата е морално неприфатлива и придонесува за значајна оперативна неефикасност<sup>39</sup>;

**9. Заштита на животната средина:** Мултинационалните компании треба да ги почитуваат законите за заштита на животната средина во секоја од земјите каде што делуваат. Степенот на свеста за потребата од заштита на животната средина варира меѓу земјите. Во развиените земји постојат строги закони за заштита на животната средина, додека во неразвиените земји или во земјите во развој, кои повеќе се

ориентирани кон развојот, овие закони се многу послаби или воопшто не постојат. Законите за заштита на животната средина имаат позитивно и негативно влијание на работењето на мултинационалните компании. На пример, барањата за спречување на загадувањето на животната средина можат да ги зголемат трошоците на работењето бидејќи компаниите требаат да инсталираат нови филтри или да обезбедат посебен објект за отпад. Истовремено, ваквите прописи можат да им помогнат на компаниите да станат поконкурентни на глобалниот пазар. Се смета дека компаниите лоцирани во земји со многу поригорозни еколошки закони стекнуваат меѓународна конкурентска предност во однос на компаниите од земјите со помалку ригорозни еколошки закони. Еколошките закони и регулативите придонесуваат компаниите, преку воведување на еколошките производи и услуги, да стекнат поголема конкурентска предност во однос на нивните конкуренти од другите земји<sup>40</sup>.

Разбирањето на разликите меѓу одделните правни системи изискува добро познавање на законите на секоја одделна земја каде што мултинационалната компанија одлучува да изврши експанзија на нејзините активности бидејќи, директно или индиректно, тие се одразуваат на нејзините перформанси.

#### 2.4. Социокултурно окружување

Социокултурното окружување е важна компонента на деловното окружување. Тоа се однесува на влијанието на социјалните и културните фактори што се надвор од контролата на менаџерите на супсидијарите. Социокултурното окружување претставува комбинација на социјалното и културното окружување. Поради силната меѓусебна интеракција многу е тешко да се оцени нивото поединечно влијание на деловното работење.

Постојат најразлични социокултурни фактори кои значајно се одразуваат на економската активност и на перформансите на мултинационалните компании. Како најзначајни социокултурни фактори се сметаат<sup>41</sup>:

- Културата;
- Јазикот;
- Религијата;
- Нивото на образование;

- Преференциите на потрошувачите;
- Деловната етика;
- Ставот на општеството спрема странските производи.

Социокултурните фактори се надвор од контролата на менаџментот и поради тоа мултинационалните компании треба да ги земат предвид во оцената на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери.

### 2.4.1. Култура

Мултинационалните компании не се ограничени само од влијанието на една национална култура. Преку своите супсидијари лоцирани во различни земји, тие се изложени на различни култури. Следствено на тоа, мултинационалните компании ја градат својата корпоративна култура врз основа на културните разлики што постојат меѓу земјите каде што делуваат.

Културата во одредена земја може директно или индиректно да се одрази на остварените перформанси. Поради тоа, од голема важност е мултинационалните компании да ги прилагодат своите производствени, маркетинг и продажни активности на културата што постои во одредена земја-домаќин. Јасна препорака за менаџерите е избегнување индиферентност и игнорирање на аспектите на локалната култура. За постигнување високо ниво на културна свесност и значаен степен на културна емпатија, потребни се културни обуки на менаџерите-експатријати. На тој начин, се придонесува менаџерите на супсидијарите подобро да ги разберат и да ги респектираат културните разлики што постојат во земјата-домаќин<sup>42</sup>. Карактеристични за успешните мултинационални компании се отвореноста кон културните разлики и подготвеноста за постојано учење и изнаоѓање најдобри начини за искористување на предностите, но и соочување со сите предизвици што ги носи културната разноликост.

### 2.4.2. Јазикот

Јазикот е културен фактор кој предизвикува значајни проблеми при делувањето на мултинационалните компании. И покрај тоа што постои тенденција на прифаќање на

англискиот јазик како универзален деловен јазик, компаниите се свесни дека таквата тенденција предизвика отпор во голем дел од земјите. Невербалната комуникација, исто така, создава тешкотии поради различното значење на нејзините елементи во различни земји, како што се контактот со очите, допирот, надворешниот изглед, позициите на луѓето при дискусија, положбата на телото, оддалеченоста и невербалните аспекти на говорот, односно акцентот и тонот на гласот.

Јазичните проблеми со кои се соочуваат мултинационалните компании во извршувањето на нивните меѓународни активности се одразуваат на нивните перформанси. Некои од овие проблеми може да бидат намалени со назначување експатријати на клучните менаџерски позиции во супсидијарите или со одредување локални менаџери кои добро ги познаваат културата и јазикот на седиштето. Најчесто, голем дел од персоналот на седиштето има ограничено или никакво познавање на локалните јазици, што придонесува комуникацијата да се сведе со персоналот од супсидијар што го познава јазикот на седиштето или со преведувачите. Следствено на тоа, значително се намалува обемот на информации што персоналот на седиштето ги прима и ги процесира.

Проблемот се зголемува доколку локалната работна сила говори повеќе јазици. Во некои европски земји, каде што голем дел од работната сила се гастарбајтери, јазичните проблеми се значително поприсутни. На пример, во Германија, многу фабрики вработуваат гастарбајтери од Шпанија и од Турција. Следствено на тоа, состаноците се одржуваат на германски, шпански и на турски јазик<sup>43</sup>.

### 2.4.3. Религија

Религијата, којашто претставува споделени верувања, активности и институции базирани на вербата во натприродните сили, е движечка сила во најголем дел од земјите во светот<sup>44</sup>. Религијата има важна улога во социјалниот систем, при што значајно се одразува на бизнисот и на работната култура. Религијата има влијание на работниот процес во однос на одредувањето на празниците, работните часови, обичаите поврзани со храна, стилот на облекување итн.

Во многу земји денес сè повеќе се зголемува процентот на религиозното население. Тенденцијата на зголемувањето на исламот во многу делови на светот,



големиот раст на протестантите во Латинска Америка, огромното влијание на будизмот во Азија и константната улога на хиндуизмот во индиското општество се показатели дека религијата има клучна улога во земјите во светот. Истовремено, дури и во земјите каде што религијата со години наназад била забранувана, како што се Кина и Русија, денес постои тенденција на значајно зголемување на религиозното население<sup>45</sup>. Следствено на тоа, од голема важност е доброто познавање и почитување на различните религии, како и антиципирање на нивното влијание на меѓународниот бизнис.

#### 2.4.4. Ниво на образование

Образованието значајно влијае на животниот стил, начинот на размислување, ставот спрема работата и сл. Нивото на образование варира меѓу земјите. Сепак, во голем дел од земјите нивото на образование има тенденција на пораст.

Во земји каде што нивото на образование на локалното население е повисоко се смета дека пропорционално се поголеми и нивните очекувања од мултинационалните компании. Купувачите со повисоко ниво на образование бараат поквалитетни производи и услуги, подобар сооднос помеѓу цената и квалитетот и свесни се за своите права од процесот на купопродажба. Исто така, локаните работници со повисоко ниво на образование бараат подобри работни услови, постабилна работа и поголеми можности во однос на понатамошно усовршување преку разни обуки и тренинг-програми.

#### 2.4.5. Потрошувачки преференции

Вкусовите и потребите на потрошувачите во различни земји стануваат сè повеќе слични, при што овој социјален тренд одредени автори го нарекуваат „глобална конвергенција“<sup>46</sup>. Благодарение на ширењето на глобалните комуникации и олеснетите можности за патувања, одредени социјални однесувања стануваат глобални. Луѓето сè повеќе патуваат и присвојуваат навики од останатите земји. Денес во светот се гледаат исти филмови, се посетуваат исти интернет-страници и се играат исти видеоигри.

Глобална конвергенција е најмногу присутна и очигледна меѓу помладата популација. Како резултат на оваа конвергенција, мултинационалните компании со глобална стратегија нудат идентични или слични производи во различни земји. Следствено на тоа, се создава глобална пазарна конвергенција, каде што светот се подразбира како еден глобален пазар на исти производи и услуги.

Истовремено, одредени автори сметаат дека мултинационалните компании треба да бидат многу внимателни во однос на „глобалната конвергенција“ бидејќи сè уште постојат видливи културни разлики меѓу земјите во светот<sup>47</sup>. Исто така, иако луѓето употребуваат исти или слични производи во различни земји, тие може да ги користат за различни настани, под различни околности и поради различни причини во секоја одделна земја. Поради тоа, мултинационалните компании треба да ги антиципираат разликите кои постојат меѓу земјите и врз основа на тие разлики да ги прилагодат нивните глобални производи и глобални маркетинг-кампањи<sup>48</sup>.

#### 2.4.6. Деловна етика

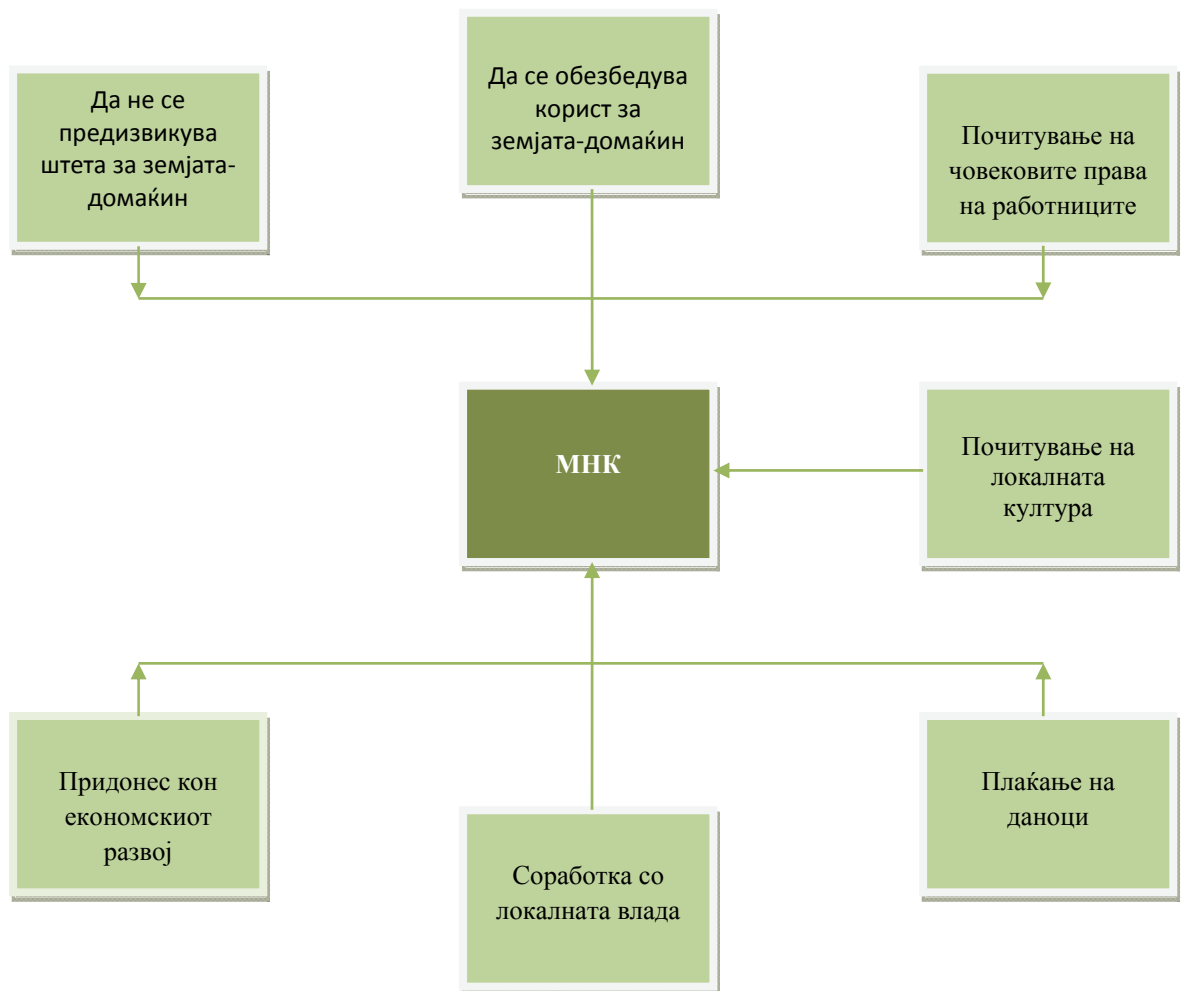
Под деловна етика се подразбира „разграничување на доброто и правилното од лошото и погрешното однесување во деловен контекст“<sup>49</sup>. Деловна етиката се однесува на моралните правила и стандарди што треба да се почитуваат во деловното работење. Деловната етика вклучува производство на производи со добар квалитет, заштита на окружувањето, заштита на човечките права и итн. Доколку компаниите не ја следат деловната етика, може да бидат изложени на разни мерки од страна на социјалните организации во земјата-домаќин. Една од најнепожелните мерки за мултинационалните компании е бојкотот на нивните производи од страна на локалното население.

При делување во земјите во развој, мултинационалните компании треба да следат одреден сет на минимум правила и стандарди (прикажани на Слика 2.5.). Овие правила ја сочинуваат основата на делувањето на мултинационалните компании во земјите во развој. Како најважни правила се сметаат<sup>50</sup>:

- Да не се предизвикува никаква штета за земјата-домаќин. Под ова се подразбира да се покаже почит за интегритетот на локалниот екосистем и заштита на купувачите;
- Да се создава корист за земјата-домаќин;

- Со своите активности да се придонесе кон економскиот развој на земјата-домаќин;
- Да се почитуваат човековите права на работниците;
- Да се почитува локалната култура и да се работи во согласност со неа, а не против неа;
- Уредно да се плаќаат даноците;
- Да се соработува со локалната влада.

**Слика 2.5. Минимум правила за делување на мултинационалните компании во земјите во развој**



Извор: Katsioloudes, M. and Hadjidakis, S. (2011): *International Business*, Routledge, 1<sup>st</sup> Edition, Oxford, p. 48;

Мултинационалните компании преку овие правила воспоставуваат сет на силни морални и етички принципи и стандарди. Истовремено, игнорирањето на истите негативно се одразува на компаниите на долг рок.

#### **2.4.7. Ставот на општеството спрема странските производи**

Ставот на општеството кон странците, посебно кон странските компании и нивните производи, спаѓа во групата социјални фактори што влијаат на перформансите на мултинационалните компании. Ставот на населението на определена земја кон странските компании и нивните производи може да биде од прифаќање и доверба до целосна недоверба и антагонизам. Населението на земјите коишто во минатото (или во сегашноста) биле окупирани од некои земји има целосна недоверба и антагонизам кон нивните компании и производи, што се рефлектира со некупување, односно бојкот на производите. Одредени мултинационални компании редовно се соочуваат со проблеми поради ставовите на нивните влади во однос на некои политички прашања. На пример, производите на големите мултинационални компании од САД, како што се „Coca-Cola“, „McDonald's“ и „KFC“ често се бојкотирани поради политиката на американската влада кон Ирак, Палестина, Либија, Сирија и останатите земји на Блискиот Исток<sup>51</sup>.

#### **2.5. Технолошко окружување**

Технолошкото окружување во определена земја е комбинација на човечки вештини, иновации и напредоци во разни научни области. Технолошките иновации можат да имаат огромно влијание на деловните стратегии на мултинационалните компании. Преку технологијата, сите научни откритија се спроведуваат во работењето на компаниите. Интернетот, напредоците во компјутерската технологија, генетскиот инженеринг или ласерската технологија радикално го изменија начинот на кој денес компаниите делуваат. Одредена иновација може да ја направи технологијата на определена компанија застарена или може да придонесе до создавање целосно нова дејност. Следствено на тоа, мултинационалните компании треба да ги земат предвид технолошките фактори и нивното влијание во оцената на перформансите.

Мултинационалните компании треба да обрнат внимание на три важни прашања во однос на технолошкото окружување<sup>52</sup>:

**1. Глобално технолошко истражување и технолошките кластери:** Во глобалната економија, технолошките иновации може многу брзо да се појават каде било и да се прошират со огромна брзина низ целиот свет. Следствено на тоа, менаџерите на мултинационалните компании треба да го следат екстерното деловно окружување при донесување на одлуките за новите експанзии. Компаниите можат да стекнат знаење за нови технологии преку присуство на научни конференции, како и преку технолошки партнерства со други технолошки напредни компании или истражувачки центри. Процесот на идентификување на технологиите во екстерното окружување е познат како „технолошко истражување“. Технолошкото истражување најчесто се јавува во високотехнолошки кластери, каде што може да се најдат многу напредни компании од исти сектори, често поврзани со висококвалитетни универзитетски или истражувачки центри. Најпознат кластер во информатичката технологија е Силиконската долина во Калифорнија, Силиконското село во близина на Бангалор, Мултимедијалниот супер коридор во Малезија и Силиконската бара во Велика Британија;

**2. Развој на економија базирана на знаење:** Со појавата на новите информационални технологии, како што се компјутерите и интернетот, генерално се зголеми важноста на знаењето во економијата. Некои експерти тврдат за појава на т.н. „нова економија“, односно бизниси базирани на технолошки иновации. Во новата економија, интелектуалниот капитал е движечка сила, додека локацијата на деловните активности е од помала важност. Разликата помеѓу „старата“ и „новата“ економија може да се согледа преку споредување на нафтената дејност и дејноста за производство на софтвер. Во нафтената дејност, добивката на компанијата е најмногу одредена од физичката контрола на нафтените полиња, нафтените цистерни и бензинските пумпи. Во софтверската дејност, профитот на компанијата е одреден од интелектуалната сопственост на компјутерските програми и креативноста на персоналот;

**3. Проширувањето на интернетот:** Интернетот придонесе за појава на нови видови производи и услуги, поголема оперативна ефикасност и подобри услуги за потрошувачите. Сето ова значајно се одрази на економската активност и бизнисот во светот. Некои автори сметаат дека интернетот не само што придонесе за појава на нови производи и дистрибутивни канали туку придонесе и за целосно трансформирање на

начинот како денес се одвива бизнисот. Бидејќи физичките средства се помалку важни во новата економија, компаниите немаат повеќе потреба за контрола на истражувањето, производството и маркетингот, како што е тоа случај со компаниите во „старата“ економија. Истовремено, глобалните партнерства помеѓу различни компании се прошируваат бидејќи интернетот може да ги поврзе луѓето коишто работат на ист проект во многу различни земји по многу пониски трошоци.

Земјите го одредуваат и го менуваат своето технолошко окружување преку странските директни инвестиции. Друг начин на менување на технолошкото окружување е преку трансферот на технологијата од една во друга земја. Важна детерминанта на технолошкото окружување на земјите, која значајно влијае на подготвеноста на странските компании да извршат трансфер на технологијата, е степенот на заштита на правата на интелектуалната сопственост. Следствено на тоа, земјите што нудат послаба заштита на интелектуалната сопственост се помалку атрактивни за технолошкоинтензивните мултинационални компании<sup>53</sup>.

## ФУСНОТИ

- <sup>1</sup> Meiners, R. et al. (2014): *The Legal Environment of Business*, South-Western College Pub, 12<sup>th</sup> Edition, Stamford, p. 661;
- <sup>2</sup> Daft, R. (2007): *Management*, South-Western College Pub, 8<sup>th</sup> Edition, Mason, p. 77;
- <sup>3</sup> Hiriappa, B. (2008): *Strategic Management for Chartered Accountants*, New Age International Pvt. Ltd. Publishers, 1<sup>st</sup> Edition, New Delhi, p. 35;
- <sup>4</sup> Cullen, J. and Parboteeah, K. (2009): *International Business: Strategy and the Multinational Company*, Routledge, 1<sup>st</sup> Edition, New York, p. 216;
- <sup>5</sup> Fernando, A. (2011): *Business Environment*, PE, New Delhi, p. 16;
- <sup>6</sup> Neelankavil, P. J. (2007): *International Business Research*, M. E. Sharpe, New York, p. 66;
- <sup>7</sup> Schaefer, H. (1995): *International Economic Trend Analysis*, Praeger, London, p. 84;
- <sup>8</sup> Ibid.6, p. 67;
- <sup>9</sup> Abdallah, W. (2004): *Critical Concerns in Transfer Pricing and Practice*, Praege, Westport, p. 115;
- <sup>10</sup> Ibid, p. 114;
- <sup>11</sup> Frynas, J & Mellahi, K. (2015): *Global Strategic Management*, Oxford University Press, 3<sup>rd</sup> Edition, Oxford, p. 53;
- <sup>12</sup> Ibid. 6, p. 68;
- <sup>13</sup> Ibid. 11, pp. 44–58;
- <sup>14</sup> Ibid. 11, p. 50;
- <sup>15</sup> Suneja, V. (2006): *Understanding Business: Markets: A Multidimensional Approach to the Market Economy*, Routledge, 2<sup>nd</sup> Edition, New York, p. 201;
- <sup>16</sup> Ibid. 11, p. 51;
- <sup>17</sup> [https://www.destatis.de/EN/PressServices/Press/pr/2015/05/PE15\\_160\\_624.html](https://www.destatis.de/EN/PressServices/Press/pr/2015/05/PE15_160_624.html) (accessed 6 March 2016);
- <sup>18</sup> Ibid. 15, p. 202;
- <sup>19</sup> Ibid. 6, p. 64;
- <sup>20</sup> Ibid. 11, p. 51;
- <sup>21</sup> McDonald, F. and Burton, F. (2002): *International Business*, Cengage Learning EMEA, 1<sup>st</sup> Edition, London, pp. 106–109;
- <sup>22</sup> Ibid. 11, p. 44;
- <sup>23</sup> [http://catalog.flatworldknowledge.com/bookhub/3158?e=fwk-168388-ch06\\_s02](http://catalog.flatworldknowledge.com/bookhub/3158?e=fwk-168388-ch06_s02) (accessed 2 March 2016);
- <sup>24</sup> Ibid. 11, p. 45;
- <sup>25</sup> Fatehi, K. (2008): *Managing Internationally: Succeeding in a Culturally Diverse World*, Sage Publications, Inc., 1<sup>st</sup> Edition, London, p. 335;

- <sup>26</sup> Ibid, pp.473–476;
- <sup>27</sup> Peng, M. and Luo, Y. (2000): “Managerial Ties and Firm Performance in a Transition Economy: The Nature of a Micro-macro Link”, *Academy of Management Journal*, June 2000, Vol. 43 Issue 3, p. 486;
- <sup>28</sup> Aswathappa, K. (2008): *International Business*, Tata McGraw–Hill Publishing Company Limited, 3<sup>rd</sup> Edition, New Delhi, p. 118;
- <sup>29</sup> Ibid. 11, p. 48;
- <sup>30</sup> Sinha, P. and Sinha, S. (2008): *International Business Management*, Excel Books, New Delhi, pp. 64–65;
- <sup>31</sup> Ibid, p. 65;
- <sup>32</sup> Katsioloudes, M. and Hadjidakis, S. (2011): *International Business*, Routledge, 1<sup>st</sup> Edition, Oxford, p. 71;
- <sup>33</sup> Mellahi, K. et al. (2003): “Motives for Foreign Direct Investment in Oman”, *Thunderbird International Business Review*, July/August 2003, Vol. 45, Issue 4, pp. 431–446;
- <sup>34</sup> <http://www.transparency.org/cpi2014/results> (accessed 7 March 2016);
- <sup>35</sup> Henriques, A. (2007): *Corporate Truth: The Limits to Transparency*, Routledge, 1<sup>st</sup> Edition, New York, p. 141;
- <sup>36</sup> Ibid. 11, p. 48;
- <sup>37</sup> Ibid. 28, p. 137;
- <sup>38</sup> Duta, B. (2012): *International Business Management: Text and Cases*, Excel Books, 1<sup>st</sup> Edition, New Delhi, pp. 67–68;
- <sup>39</sup> Zurawicki, L. and Habib, M. (2002): “Corruption and foreign direct investment”, *Journal of international Business Studies*, Vol. 33, Issue 2, pp. 291–307;
- <sup>40</sup> Ibid. 11, p. 47;
- <sup>41</sup> Trehan, M. and Trehan, R. (2009): *Government and Business*, V. K. Enterprises, New Delhi, p. 53;
- <sup>42</sup> Paul, J. (2009): *International Business*, Prentice-Hall of India Pvt. Ltd., 4<sup>th</sup> Edition, Delhi, pp. 160–162;
- <sup>43</sup> Ibid. 25, p. 465;
- <sup>44</sup> Punnett, B. (2009): *International Perspectives on Organizational Behavior and Human Resource Management*, M. E. Sharpe, Inc., 2<sup>nd</sup> Edition, London, p. 108;
- <sup>45</sup> Ibid. 4, p. 229;
- <sup>46</sup> Witt, M. and Redding, G. (2009): “Culture, meaning, and institutions: Executive rationale in Germany and Japan”, *Journal of International Business Studies*, Vol. 40, Issue 5, pp. 859–885;
- <sup>47</sup> Ibid;
- <sup>48</sup> Ibid. 11, p. 55;
- <sup>49</sup> Godiwalla, Y. et al. (2006): “The MNSC Global Ethics and Social Responsibility: A Strategic Diversity Management Imperative”, *Journal of Diversity Management*, Vol. 1, Issue 2, p. 43;



<sup>50</sup> Ibid. 25, pp. 47–48;

<sup>51</sup> Lerbinger, O. (2014): *The Global Manager: Contemporary Issues and Corporate Responses*, Palgrave Macmillan, London, pp. 123–124;

<sup>52</sup> Ibid. 11, pp. 55–58;

<sup>53</sup> Ibid. 38, pp. 67–68;

# Трансферни цени и перформансите на мултинационалните компании

### Глава III. Трансферни цени и перформансите на мултинационалните компании

Брзиот раст на мултинационалните компании во последните неколку декади придонесе за популаризација на концептот „трансферни цени“. Трансферни цени е поим што е многу повеќе присутен меѓу мултинационалните компании. Внатрешната размена во рамките на мултинационалната компанијата и трансферните цени се тесноповрзани, така што со интензивирањето на размената се зголемува фокусот на трансферните цени. Под трансферна цена, според Horngreen и Foster, се подразбира „цена по која еден сегмент (дивизија, одделение, субединици итн.) на одредена компанија наплаќа за производите и услугите што ги доставува до друг сегмент на компанијата“<sup>1</sup>. Според општоприфатената дефиниција, под трансферна цена се подразбира цена по која се разменуваат производите и услугите помеѓу контролирани (поврзани) ентитети во рамките на одредена компанија.

При одредувањето на политиката на трансферните цени за сегментите што делуваат во рамките на една земја, односно подлежат на еден ист даночен систем, трансферните цени во најголем дел се однесуваат на алокацијата на ресурсите, изнаоѓање компромис за приходите и трошоците и оцената на перформансите. На пример, во размената на производите помеѓу одделни дивизии, дивизијата што го купува производот остварува трошоци, а дивизијата што го продава производот остварува приходи од размената. Остварената добивка на дивизиите влијае на оцената на нивните перформанси. Од аспект на оцената на реалните перформанси, пазарната трансферна цена е најдобар избор бидејќи кореспондира на цената одредена според принципот „дофат на рака“, односно цена што би постоела доколку дивизиите би биле независни компании<sup>2</sup>.

Трансферните цени се неопходни за финансиско известување и за одредување на добивката што подлежи на оданочувањето. Доколку сегментите на компанијата се лоцирани во различни земји, односно подлежат на различни даночни системи, тогаш одредувањето на трансферните цени станува многу покомплексно поради влијанието на одредени фактори, како што се различните сметководствени правила и даночните стапки. Мултинационалните компании можат да ги користат трансферните цени за пренос на добивките од земјите со високи даночни стапки во земји со пониски даночни

стапки. Авторските права, каматите и надоместоците за управување претставуваат, исто така, расположливи механизми за движење на добивките во рамките на мултинационалната компанијата<sup>3</sup>.

Следствено на тоа, при одредувањето на политиката на трансферни цени за сегменти што делуваат во различни земји, односно подлежат на различни даночни системи, во преден план се јавува даночната димензија на трансферните цени. На пример, кога мултинационалните компании одредуваат трансферни цени за пренос на производи и услуги помеѓу одделните супсидијари лоцирани во различни земји со различни даночни системи, трансферните цени што ги користи компанијата треба да се прифатливи и правични за сите супсидијари вклучени во размената. Трансферната цена правична за сите супсидијари е цената што го одразува принципот „дофат на рака“<sup>4</sup>. Трансферните цени одредени според принципот „дофат на рака“ се наложени од страна на даночните власти во најголем дел од земјите каде што мултинационалните компании делуваат. На тој начин, се намалува или се спречува можноста за пренос на добивките помеѓу земјите во зависност од стапката на данокот. Одредувањето трансферни цени според принципот „дофат на рака“ за пренос на производи и услугите помеѓу одделните супсидијари придонесува за оцена на реалните перформанси на супсидијарите и нивните менаџери<sup>5</sup>.

### 3.1. Природата на трансферните цени

Во вертикално интегрираните компании, цената по која една дивизија ги наплаќа производите или услугите што ги доставува на друга дивизија во рамките на компанијата е позната како трансферна цена. Трансферните цени влијаат на приходите и трошоците на вклучените дивизии во размената, меѓутоа не влијаат на приходите и трошоците на компанијата во целина<sup>6</sup>. Производите што се предмет на размена помеѓу одделните дивизии се нарекуваат полупроизводи. При размената на производите и услугите, трансферната цена создава приходи за дивизијата која продава и трошоци за дивизијата која купува, што во крајна линија се одразува на нивните оперативни добивки. Следствено на тоа, оперативните добивки на одделните дивизии вообичаено се користат како основа за оцена на нивните перформанси и за мотивација на менаџерите<sup>7</sup>.

Трансферната цена може да се дефинира и како цена што се воспоставува за пренос на производи и услуги помеѓу контролирани (поврзани) правни ентитети во рамките на компанијата, како што е седиштето и неговите супсидијари. Следствено на тоа, трансферна цена е цена на производите и услугите што се пренесуваат помеѓу одделните членови на мултинационалната група, на пример од седиштето до супсидијарите, помеѓу супсидијари лоцирани во различни земји и од супсидијарите до седиштето на мултинационалната компанија.

Ефективниот систем на трансферни цени на мултинационалните компании треба да придонесе за остварување одредени интерни и екстерни цели. Во интерни цели на трансферните цени се вбројуваат подобра конвергенција на целите, подобра оцена на перформансите, помотивирани менаџери и подобро управување со готовината. Екстерните цели на трансферните цени вклучуваат пониски даноци и царини, помал девизен ризик, подобри конкурентски позиции и подобри односи со владата во земјата-домаќин. Интерните и екстерните цели на трансферни цени се прикажани на Слика 3.1.

Слика 3.1. Екстерни и интерни цели на трансферните цени



Извор: Kinney, M. and Raiborn, Cecily (2011): *Cost Accounting: Foundations and Evolutions*, Thomson South-Western, Mason, p. 570;

Брзиот раст на најголем дел од мултинационалните компании преку експанзија и искористување на сè поголемите можности придонесе за поголемо делегирање на авторитетот и одговорноста, како и за поголема автономија на менаџерите на одделните сегменти, при што се создадоа нови можности за поголема децентрализација, а во исто време и поголеми предизвици во однос на одредувањето на политиката на трансферните цени.

При одредувањето на политиката на трансферните цени, мултинационалните компании треба да ги земат предвид следниве фактори<sup>8</sup>:

- **Оданоочување:** Стапките на данок на добивка се различни во сите земји каде што мултинационалните компании делуваат. Системот на трансферни цени со кој се врши пренос на добивките од земји со повисоки стапката на данок на добивка во земји со пониски стапки на данок на добивка придонесува за намалување на вкупниот данок на добивка. На тој начин, компанијата ја максимизира вкупната добивка на глобално ниво;
- **Владини регулативи:** Во отсуство на владини регулативи во однос на трансферните цени, мултинационалните компании секогаш би се определиле за трансферни цени коишто ја минимизираат нивната даночна основа за пресметка на данокот на добивка во сите земји каде што стапките на данок на добивка се високи. Со цел да се спречи таквата практика на мултинационалните компании, владите на земјите-домаќини пропишуваат одредени регулативи според кои трансферните цени би требало да бидат одредени;
- **Царини:** Царините се наплатуваат како процент од увозната вредност на производот. Пониска цена на производите значи помал износ на царина. Следствено на тоа, остварената добивка, а со тоа и пресметаниот данок на добивка, ќе бидат повисоки. Мултинационалните компании вообичаено повеќе се водени од данокот на добивката отколку од царините во одредувањето на трансферните цени бидејќи износот на данокот на добивка е поголем во однос на износот на царините. Влијанието на овие фактори треба да биде земено предвид во одредувањето на трансферните цени;
- **Девизни контроли:** Одредени земји го ограничуваат износот на девизите расположливи за увоз на одредени производи;

- **Акумулација на средствата:** Трансферните цени се начин на кој компаниите можат да вршат пренос на средствата во и надвор од одредена земја;
- **Заедничко вложување:** Мултинационалните компании со партнери во заедничко вложување настојуваат да наплатат повисоки трансферни цени за производите пренесени до единиците на заедничкото вложување и пониски трансферни цени за производите пренесени од единиците на заедничкото вложување. На тој начин, мултинационалните компании делат пониски добивки со партнерите во заедничкото вложување. Истовремено, партнерите во заедничкото вложување секогаш се заинтересирани да наплатат повисоки трансферни цени за производи што се пренесуваат од нив со цел максимизирање на добивката и пониски трансферни цени за производи што се пренесуваат до нив со цел минимизирање на трошоците.

Различните даночни системи, царините, транспортните и осигурителните трошоци, регулацијата на извозот и увозот и девизните контроли придонесуваат одредувањето на трансферните цени за производите и услугите да биде исклучително комплексно за компаниите вклучени во меѓународните активности<sup>9</sup>.

### 3.2. Причини и последици на трансферните цени

Со воспоставување систем на трансферни цени помеѓу меѓусебно зависни сегменти во рамките на компанијата, трансферните цени служат за нивна координација и обезбедување информации потребни на менаџментот во процесот на одлучувањето. Во овој контекст, главната намена на политиката на трансферни цени е да ги мотивира менаџерите да делуваат во правец со остварувањето на сопствените цели да придонесуваат за остварување на севкупните цели на компанијата. Ваквото одлучување е познато како конвергенција на целите, односно хармонизација на целите. Исто така, информациите обезбедени преку системот на трансферни цени треба да придонесе за фер систем на мерење и оцена на перформансите<sup>10</sup>.

Системот на мерење и оцена на перформансите има позитивно влијание кога поединците се оценувани врз основа на елементи на кои тие можат да влијаат и да ги контролираат. Со цел да се укаже на конвергенцијата на целите, покрај зголемувањето

на корпоративните перформанси и индивидуалната правичност, како главни детерминанти на политиката на трансферни цени, според Eccles, се сметаат стратегијата и административниот процес. На Сликата 3.2. се претставени менаџерските аспекти на трансферните цени.

Слика 3.2. Причини и последици на трансферните цени



Извор: Cools, M. (2005): „Cross-border transfer pricing: A Corporate Governance Perspective”, *Finance & Bien Commun*, Vol. 23, Issue 1, p. 66;

Врз основа на причинско-последичниот однос на одделните елементи, може да се констатира дека основната цел во управувањето на трансферните цени е воспоставување практики на одлучување кои ќе водат до подобрување на корпоративните перформанси, при што перформансите ќе бидат мерени, оценувани и наградувани на начин кој менаџерите ќе го сметаат и ќе го перципираат како фер и исправен. На тој начин, се заокружува причинско-последичната врска на системот на трансферните цени.



### 3.3. Методи на трансферни цени

Постојат различни методи за одредување на трансферните цени на производите и услугите што се разменуваат во рамките на компаниите. Општа класификација на методите на трансферни цени е во три категории<sup>11</sup>:

- Методи на трансферни цени базирани на трошоци;
- Методи на трансферни цени базирани на пазар;
- Методи на трансферни цени базирани на преговарање.

Резултатите од истражувањето на Ernst и Young, спроведено меѓу менаџерите на мултинационалните компании од 22 земји, вклучувајќи ги САД, Австралија, Канада и Јапонија, покажуваат дека 86% од сите испитаници сметаат дека трансферните цени играат важна улога за активностите што се одвиваат во рамките на нивните компании. При домашни практики на трансферни цени, менаџерите од сите испитани земји многу почесто ги употребуваат трансферни цени базирани на трошоци отколку трансферни цени базирани на пазар. Истовремено, при меѓународни практики на трансферни цени, менаџерите се определуваат речиси подеднакво за двата метода. Исто така, најголем дел од компаниите користат трансферни цени базирани на трошоци за одредени дивизии, а за други дивизии употребуваат трансферни цени базирани на пазар<sup>12</sup>. Резултатите од истражувањето се претставени во Табела 3.1.

Според резултатите добиени од истражувањето на Drury и Elliott, менаџерите на мултинационалните компании кога одлучуваат за домашните практики на трансферни цени како пресудни фактори ги сметаат: максимизацијата на консолидираните добивки по оданочувањето, оценка на перформансите и мотивација на менаџерите. Истовремено, кога одлучуваат за меѓународни практики на трансферните цени, како поважни фактори ги сметаат: стапката на данокот на добивка и други даночни разлики што постојат меѓу одделните земји, вкупната добивка на компанијата и забраните за репатријација на добивките или дивидендите<sup>13</sup>.

Изборот на методот на трансферни цени или комбинација од повеќе методи зависи пред сè од предностите и недостатоците на одделните методи на трансферни цени, политиката на компанијата, како и од факторите коишто влијаат на политиката на трансферни цени<sup>14</sup>.

Табела 3.1. Практиката на трансферни цени во одредени земји

Домашни практики на трансферни цени		САД	Австралија	Канада	Јапонија	Нов Зеланд	Велика Британија
Трансферни цени базирани на трошоци	Варијабилни трошоци	3	/	6	2	10	10
	Вкупни трошоци	49	/	37	44	62	38
	Други	1	/	3	/	/	/
	Вкупно	53%	65%	46%	46%	71%	49%
Трансферни цени базирани на пазар		26%	13%	34%	34%	18%	26%
Трансферни цени базирани на преговарање		17%	11%	18%	19%/	11%	24%
Други методи на трансферни цени		4%	11%	2%	1%	/	1%
		100%	100%	100%	100%	100%	100%
Меѓународни практики на трансферни цени		САД	Австралија	Канада	Јапонија	Нов Зеланд	Велика Британија
Трансферни цени базирани на трошоци	Варијабилни трошоци	0	/	5	3	/	/
	Вкупни трошоци	42	/	5	3	/	/
	Други	1	/	2	/	/	/
	Вкупно	43%	/	33%	41%	/	/
Трансферни цени базирани на пазар		35%	/	37%	37%	/	/
Трансферни цени базирани на преговарање		14%	/	26%	22%	/	/
Други методи		8%	/	4%	/	/	/
		100%	100%	100%	100%	/	/

Извор: Bhimani, C. et al. (2007): *Management and Cost Accounting*, Financial Times Prentice Hall, 4<sup>th</sup> Edition, New Jersey p. 629;

### 3.3.1. Методи на трансферни цени базирани на трошоци

Трансферната цена може да биде одредена по цена на чинење на производот што се разменува. Како основа може да се употребат „вкупните трошоци“, делумните трошоци или приспособени (модифицирани) вкупни трошоци. Под „вкупни трошоци“ се подразбира вкупниот износ на производствените трошоци зголемен за износот на сите трошоците од останатите деловни функции (истражување и развој, маркетинг, дистрибуција и услуги за потрошувачите). Трошоците употребени за одредување трансферни цени базирани на трошоци може да бидат реалните трошоци или планираните трошоци<sup>15</sup>.

Трансферни цени базирани на трошоци се сметаат за погодни во ситуации кога пазарните цени за слични производи не се достапни или се несоодветни по кој било друг основ. Овој метод на трансферни цени е критикуван дека е неефикасен и дека не ги зема предвид купувачите и конкуренцијата. Сепак, во одредени ситуации овој метод има значителна предност во однос на краткото време потребно за одредувањето на трансферните цени.

Методот на трансферните цени базирани на трошоци може да се јави во три основни форми<sup>16</sup>:

- 1. Метод на трансферни цени базирани на вкупни трошоци:** Трансферни цени базирани на вкупни трошоци, односно вкупни производствени трошоци, е најзастапена форма на методот на трансферните цени базирани на трошоци. Предноста на овој метод е едноставната употреба. Недостатоци кои му се припишуваат на овој метод се несоодветна мотивација и нереалните мерки за оцена на перформансите. Следствено на тоа, одлучувањето е често подоптимално;
- 2. Метод на трансферни цени базирани на вкупни трошоци плус маржа:** Методот на трансферни цени базирани на вкупни трошоци плус маржа се соочува со исти проблеми како и методот на трансферни цени базиран на вкупни трошоци. Сепак, овој метод претставува подобра форма само доколку маржата може да биде договорена. Кај употреба на овој метод, како основа се користат вкупните трошоци на кои се додава одредена маржа како профитна маржа за дивизијата што продава. Предноста на овој метод е едноставната употреба;

**3. Метод на трансферни цени базирани на варијабилни трошоци плус фиксен додаток:** За разлика од претходните два метода, овој методот како основа ги користи варијабилните трошоци. Трансферните цени базирани на варијабилни трошоци плус фиксен додаток, исто како и методот на трансферни цени базирани на вкупни трошоци плус маржа, претставува прифатлив метод за одредување на трансферните цени само доколку за фиксниот додаток може да се преговара. Варијабилните трошоци се опортунитетни трошоци кога дивизијата што продава делува под своите капацитети. Следствено на тоа, овој метод има значајна предност во однос на методот на вкупни трошоци плус маржа.

И покрај значајните недостатоци што се припишуваат на методот на трансферни цени базирани на трошоци, многу компании се одлучуваат за овие методи како опција за одредување на трансферните цени.

Методот на трансферни цени базирани на трошоци може да биде претставен преку едноставен хипотетички пример. Да се претпостави дека определена компанија „XX“ е водечки производител на одреден производ. Компанијата има две дивизии, дивизија Д1 и дивизија Д2. Аутпутот на дивизијата Д1 се пренесува до дивизијата Д2 за понатамошна обработка и монтирање пред да биде доставен на крајниот купувач како готов производ.

Дадени се следниве варијабли<sup>17</sup>:

- Варијабилни трошоци на производот на дивизијата Д1 изнесуваат 600 американски долари;
- Варијабилните трошоци на дивизијата Д1 изнесуваат 350 американски долари, додека на дивизијата Д2 изнесуваат 400 американски долари;
- Фиксните трошоци на дивизијата Д1 изнесуваат 25.000 американски долари, а на дивизијата Д2 изнесуваат 20.000 американски долари;
- Вкупниот аутпут е 100 единици, а производите кои излегуваат од дивизијата Д2 се сметаат за финални производи кои се продаваат на купувачите по цена од 3.000 американски долари по единица производ;
- Приходот на компанијата треба да биде еднаков со приходот на дивизијата Д2, односно 100 единици по 3.000 американски долари;
- Збирот на оперативните добивки на двете дивизии заедно ја дава оперативната добивка на компанијата.

Доколку дивизијата Д1 одлучи да ги наплати своите производи пренесени на дивизијата Д2 по трошоците плус 150%, *да се пресметта вкупната добивка на компанијата и добивките на нејзините две дивизии?*

**Табела 3.2. Вкупна добивка на компанија „ХХ“ и добивките на нејзините дивизии според методот на трансферни цени базирани на трошоци**

Ставки на трошоци и приходи	Дивизии		Вкупни приходи, трошоци и оперативна добивка
	Д1	Д2	
<b>А. Приходи</b> 150% од трошоците, т.е. 150% од (Б) за дивизијата Д1 и пазарна цена за дивизијата Д2 <i>Минус:</i>	<b>180.000</b>	<b>300.000</b>	<b>300.000</b>
<b>Б. Трошоци:</b>			
1. Варијабилни трошоци на производот (600 УСД x 100 единици)	60.000	/	60.000
2. Трошоци за пренос	/	180.000	/
3. Варијабилни трошоци на дивизијата	35.000	40.000	75.000
4. Фиксни трошоци на дивизијата	25.000	20.000	45.000
<b>Вкупни трошоци (Б) (1+2+3+4)</b>	<b>120.000</b>	<b>240.000</b>	<b>180.000</b>
<b>Оперативна добивка (А-Б)</b>	<b>60.000</b>	<b>60.000</b>	<b>120.000</b>

*\*Сопствен пример по урнек на авторот*

Извор: Mohapatra, D. (2012): *International Accounting*, PHI Learning, 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi, p. 151;

Во Табела 3.2. се претставени детерминантите на вкупната добивка на компанијата „ХХ“ и на нејзините дивизии според методот на трансферни цени базирани на трошоци. Од табелата може да се увиди дека оперативните добивки на двете дивизии изнесуваат по 60.000 американски долари, додека оперативната добивка на компанијата изнесува 120.000 американски долари.

### 3.3.2. Методи на трансферни цени базирани на пазар

За да се отстрани проблемот на одредувањето на „трошоците“ евидентен кај методите базирани на трошоци, одредени компании го користат методот на пазарна цена во одредувањето на трансферните цени<sup>18</sup>. Пазарната метода може да се користи кога се исполнети следниве минимум услови<sup>19</sup>:

1. Постои перфектен пазар на производи или услуги;
2. Меѓузависноста меѓу одделните дивизии е минимална;
3. Не постојат додатни трошоци или користи за компанијата во целина од купувањето или продавањето на производите на надворешниот пазар во однос на внатрешните трансакции.

Доколку за производите и услугите што се разменуваат во рамките на компанијата постои совршено конкурентен пазар, најдобро избор за трансферна цена е пазарната цена<sup>20</sup>. Совршено конкурентен пазар постои кога производот е хомоген и кога одделните купувачи или продавачи не можат да влијаат на пазарната цена на производите и услугите.

Во однос на оцената на перформансите, најдобар избор за одредување на трансферните цени во совршено конкурентен пазар се пазарните цени. Кога преносот на производите и услугите се одвива по оваа цена, перформансите на одделните дивизии го покажуваат реалниот придонес на дивизијата во вкупниот профит на компанијата<sup>21</sup>. Исто така, во случај да не постои дивизија која би го снабдила потребниот производ, истиот едноставно може да се набави на надворешниот пазар по тековната пазарна цена. Следствено на тоа, системот базиран на пазар често се смета за најдобар и најобјективен приод во одредувањето на трансферните цени на производите и услугите што се разменуваат меѓу одделните дивизии<sup>22</sup>.

Употребувајќи ги пазарнобазираните трансферни цени во совршено конкурентски пазари, компаниите можат да остварат подобро усогласување на целите, поголема мотивација на менаџментот и оценка на реалните перформанси. Пазарната трансферна цена се смета за објективна цена бидејќи претставува цена што би постоела доколку дивизиите би биле независни компании. Трансферната цена базирана на пазар е цена одредена според принципот „дофат на рака“. Следствено на тоа, профитабилноста на супсидијарот може да биде споредена со профитабилноста на слични компании од иста дејност<sup>23</sup>.

Најголемата предност на системот на пазарнобазираните трансферни цени е што врвниот менаџмент има можност да ги оцени перформансите на секоја дивизија од пазарен аспект. Одредувањето на пазарната цена како трансферна цена е најдобар избор за оцена на перформансите на дивизиите бидејќи ги мотивираат менаџерите да делуваат како да управуваат со сопствен бизнис, што резултира со намалување на производните трошоци и зголемување на профитите на дивизиите. На тој начин, се зголемува свесноста за конкуренцијата и потребата од намалување на трошоците во рамките на компанијата.

Сепак, употребата на пазарните цени, како цена за пренос на производите и услугите во рамките на компанијата, има одредени недостатоци. Како поважни недостатоци на пазарните трансферни цени се сметаат следните<sup>24</sup>:

- Тешко се одредува соодветна пазарна цена што ќе одговара на трансакцијата во рамките на компанијата;
- Внатрешните продажби во рамките на компанијата ги намалуваат трошоците за пакување, рекламирање и испорака. Следствено на тоа, пазарната цена во целост не одговара на внатрешната трансакција;
- Во случај на привремено намалување на побарувачката на пазарот, трансферните цени може да бидат поставени на вештачки пониска цена, што води до несоодветна оцена на перформансите или одлучувањето;
- Во услови кога различните цени, попусти и кредитни услови се одобруваат за различни купувачи, тешко е да се одреди која пазарна цена е најсоодветна да се употреби како трансферна цена.

Овој метод може да се претстави преку истиот хипотетички пример што беше претходно употребен за претставувањето на методот на трансферни цени базиран на трошоци.

При непроменети варијабли дадени во примерот, доколку дивизијата Д1 одлучи да ги наплати своите трансфери до дивизијата Д2 по тековна пазарна цена од 2.000 американски долари по единица за слични производи, *какви промени ќе настанат во вкупната добивка на компанијата и во добивките на нејзините дивизии споредено со методот на трансферни цени базирани на трошоци?*

Во Табела 3.3. се претставени детерминантите на вкупната добивка на компанија „XX“ и на нејзините дивизии според методот на трансферни цени базирани на пазар.

**Табела 3.3. Вкупна добивка на компанија „ХХ“ и добивките на нејзините две дивизии според методот на трансферни цени базирани на пазар**

Ставки на трошоци и приходи	ДИВИЗИИ		Вкупни приходи, трошоци и оперативна добивка
	Д1	Д2	
<b>А. Приходи</b> 100 единици: по 2000 УСД / 3000 УСД <i>Минус:</i>	<b>200.000</b>	<b>300.000</b>	<b>300.000</b>
<b>Б. Трошоци:</b>			
1. Варијабилни трошоци на производот: (100 единици по 600 УСД по единица)	60.000	/	60.000
2. Трошоци за пренос: (100 единици по 2.000 УСД по единица)	/	200.000	/
3. Варијабилни трошоци на дивизијата (100 единици по 350 УСД / 400 УСД)	35.000	40.000	75.000
4. Фиксни трошоци на дивизијата	25.000	20.000	45.000
<b>Вкупни трошоци (Б) (1+2+3+4)</b>	<b>120.000</b>	<b>260.000</b>	<b>180.000</b>
<b>Оперативен резултат (А-Б)</b>	<b>80.000</b>	<b>40.000</b>	<b>120.000</b>

*\*Сопствен пример по урнек на авторот*

Извор: Mohapatra, D. (2012): *International Accounting*, PHI Learning, 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi, p. 153;

Како што може да се увиди од Табелата, оперативната добивка според метод на трансферни цени базирани на пазар за дивизијата Д1 изнесува 80.000 американски долари, додека за дивизијата Д2 изнесува 40.000 американски долари. Истовремено, вкупната оперативната добивка на компанијата изнесува 120.000 американски долари. Вкупната добивка на компанијата според двата метода (трошоците и пазарната цена) е иста, додека износот на добивките на двете дивизии е различен.



### 3.3.3. Методи на трансферни цени базирани на преговарање

Поради проблемите што се јавуваат при употреба на методите на трансферни цени базирани на трошоци и пазарна цена, многу компании во одредени ситуации одлучуваат да го применат методот на трансферни цени базиран на преговарање во одредувањето на трансферните цени на производите и услугите што ги разменуваат меѓу одделните сегменти. Според методот на трансферни цени базиран на преговарање, дивизијата што го снабдува и дивизијата што го добива производот преговараат за одредена прифатлива цена за двете страни<sup>25</sup>. Во процесот на преговарање дивизиите можат да располагаат со информации за трошоците и пазарната цена на производот што е предмет на размената. Овој приод на трансферни цени се применува најчесто кога пазарните цени се непостојни<sup>26</sup>.

Кај овој метод, менаџерите се независни и имаат авторитет да одлучуваат. Следствено на тоа, менаџерите се мотивирани да ги намалуваат трошоци и нивната дивизија да има што е можно поголем придонес во вкупниот профит на компанијата<sup>27</sup>. Исто така, дивизиите имаат пристап до информациите за заедничките трошоци и приходите што им овозможува пооптимално одлучување<sup>28</sup>.

Истовремено, и на овој метод на трансферни цени се припишуваат одредени недостатоци. Како позначајни недостатоци на трансферните цени базирани на преговарање се наведуваат следните<sup>29</sup>:

- Менаџерите врз основа на располагање со одредени информации можат да остварат предност;
- Трансферната цена договорена преку преговарање најмногу зависи од преговарачките способности на менаџерите на одделните дивизии, при што тоа може да се одрази на оцената на перформансите;
- Преговарањето одзема значајно време и ресурси.

Методот на преговарачки трансферни цени, како и во претходните два методи, може да биде претставен преку претходнонаведениот хипотетички пример. Покрај сите непроменети варијабли дадени во примерот, доколку двете дивизии договорат цена од 2.150 американски долари по единица производ по која дивизијата Д1 би требало да ги наплати своите трансфери до дивизијата Д2, *колкава ќе биде добивката на двете дивизии, најголямата добивка на компанијата?*

Во Табела 3.4. се претставени детерминантите на вкупната добивка на компанија „ХХ“ и на нејзините дивизии според методот на трансферни цени базирани на преговарање. Од табелата може да се види дека добивките на двете дивизии изнесува 95.000 американски долари, односно 25.000 американски долари. Вкупната оперативна добивка на компанијата, како и во претходните два метода на трансферни цени, е иста, односно изнесува 120.000 американски долари.

**Табела 3.4. Вкупен профит на компанија „ХХ“ и профитите на нејзините дивизии според методот на трансферни цени базирани на преговарање**

Ставки на трошоци и приходи	ДИВИЗИИ		Вкупни приходи, трошоци и оперативна добивка
	Д1	Д2	
<b>А. Приходи:</b> Д1-100 по 2.150 УСД, Д2 100 по 3.000 УСД <i>Минус:</i>	<b>215.000</b>	<b>300.000</b>	<b>300.000</b>
<b>Б. Трошоци:</b>			
1. Варијабилни трошоци на производот	60.000	/	60.000
2. Трошоци за пренос	/	215.000	/
3. Варијабилни трошоци на дивизијата	35.000	40.000	75.000
4. Фиксни трошоци на дивизијата	25.000	20.000	45.000
<b>Вкупни трошоци (Б) (1+2+3+4)</b>	<b>120.000</b>	<b>275.000</b>	<b>180.000</b>
<b>Оперативен резултат (А-Б)</b>	<b>95.000</b>	<b>25.000</b>	<b>120.000</b>

*\*Сопствен пример по урнек на авторот*

Извор: Mohapatra, D. (2012): *International Accounting*, PHI Learning, 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi, p. 156;

### 3.3.4. Двојни трансферни цени

Како начин да се надминат недостатоците на претходните методи на трансферни цени, одредени компании воспоставуваат двојни трансферни цени. Како оптимални опции се сметаат<sup>30</sup>:

- Најпосакувана трансферна цена на дивизијата што продава е пазарната цена;

- Најприфатлива трансферна цена за дивизијата што купува се варијабилните трошоци;

Еден од начините да се постигнат овие оптимални ситуации е употребата на двојни трансферни цени, кои претставуваат комбинација на претходните три системи на трансферни цени. Овој систем подразбира дека компанијата употребува различни трансферни цени за дивизијата-купувач и дивизијата-продавач. Предноста на овој метод е тоа што ја отстранува вештачката поделбата на добивката меѓу дивизиите вклучени во размената. Исто така, методот на двојни трансферни цени им овозможува на менаџерите точни информации во процесот на одлучување и оцената на перформансите. Сепак, кај овој систем на трансферни цени потребно е внатрешно консолидирање при подготовката на надворешните финансиски извештаи заради корекција на приходите и трошоците<sup>31</sup>.

Сепак, двојните трансферни цени не се широкоприфатени во практиката поради следниве причини<sup>32</sup>:

- Методот на двојни трансферни цени претставува комплициран систем за спроведување, посебно кога се пренесуваат многу производи меѓу различни дивизии;
- Кај овој метод на трансферни цени седиштето е вклучено во сметководствениот дел и се создава потреба седиштето постојано да се известува за сите остварени трансакции. Вклученоста на седиштето е спротивна на принципите на децентрализација;
- Доколку се употребат вкупните трошоци плус или пазарната цена за одредување на трансферните цени, менаџерот на дивизијата што снабдува е заштитен од ригорозните пазарни правила;
- Вкупните трошоци плус и маргиналните трошоци може да се покажат како некорисни бидејќи компаниите при воспоставувањето на трансферните цени како многу поважни ги сметаат даночните прашања и репатријацијата на капиталот.

Еден од клучните аргументи за употреба на двојни трансферни цени е можноста за остварување повеќе цели и делување во правец на интересот на компанијата во целина. Сепак, многу автори даваат одредени предупредувања за употребата на овој систем на трансферни цени бидејќи комплексноста на системот на долг рок создава несоодветни практики.

### 3.4. Критериуми за оцена на методите на трансферни цени

Постојат четири меѓусебно поврзани критериуми според кои се оценуваат методите на трансферни цени. Тие критериуми се следните<sup>33</sup>:

- **Хармонизација на целите:** Менаџерите на одделните дивизии треба да избираат акции со кои ќе го максимизираат профитот на компанијата во целина;
- **Мотивација на менаџерите:** Менаџерите треба да бидат мотивирани во остварувањето на целите, односно менаџерот на дивизијата-купувач треба да биде мотивиран да ги минимизира трошоците, додека менаџерот на дивизијата-продавач треба да биде мотивиран да ги максимизира приходите;
- **Автономија на менаџерите:** Менаџерите на дивизиите треба да имаат целосна автономија во одлучувањето;
- **Реална оцена на перформансите:** Ниту една дивизија во внатрешната размена во рамките на компанијата не треба да оствари корист на сметка на друга дивизија;

Во Табела 3.5. се прикажани карактеристиките на методите на трансферни цени базирани на трошоци, методите на трансферни цени базиран на пазар и методите на трансферни цени базирани на преговарање во исполнувањето на наведените критериуми. Од Табелата може да се увиди дека не постои еден метод на трансферни цени што може да ги исполни во целост сите критериуми. Следствено на тоа, компаниите при избор на методот на трансферни цени треба да се раководат од економските околности во кои делуваат, како и од донесените одлуки.

Врз основа на хипотетички пример претходно употребен за претставување на методите на трансферни цени, направен е компаративен приказ на методот на трансферни цени базирани на трошоци, методот на трансферни цени базирани на пазар и методот на трансферни цени базирани на преговарање. Во Табела 3.6. прикажана е споредбата на трите методи во одредување на трансферните цени.

Од табелата може да се увиди дека вкупната оперативна добивка на компанијата е иста, т.е. 80.000 американски долари независно кој метод на трансферни цени се применува – методот на трансферни цени базиран на трошоци, пазарниот метод или методот на преговарање. Оперативната добивка на двете дивизии, Д1 и Д2, варира во зависност од применетиот метод. На пример, оперативната добивка на дивизијата Д1 е

највисока според методот на трансферни цени базирани на трошоци, потоа следува методот на трансферни цени базирани на преговарање, а најниска е кај методот на трансферни цени базирани на пазар. Истовремено, оперативната добивка на дивизијата Д2 е највисока кај пазарниот метод на трансферни цени, потоа следува методот на преговарачки трансферни цени, а најниска според методот на трансферни цени базирани на трошоци.

**Табела 3.5. Методи на трансферни цени и исполнувањето на целите на компанијата**

КРИТЕРИУМИ	МЕТОДИ НА ТРАНСФЕРНИ ЦЕНИ		
	Трансферни цени базирани на пазар	Трансферни цени базирани на трошоци	Трансферни цени базирани на преговарање
<b>Хармонизација на целите</b>	Да, кога пазарите се конкуренти	Често, но не секогаш	Да
<b>Мотивација на менаџерите</b>	Да	Да, кога се базирани на планирани трошоци Постои помал стимул за контрола на трошоците доколку трансферите се базирани на реални трошоци	Да
<b>Реална оценка на перформансите</b>	Да, кога пазарите се конкурентни	Тешко, освен кога трансферните цени ги преминуваат вкупните трошоци, но и тогаш оцената е произволна	Да, но трансферните цени се под влијание на преговарачките способности на менаџерите на дивизиите вклучени во размената
<b>Автономија на менаџерите</b>	Да, кога пазарите се конкурентни	Не, бидејќи се одредени според правила	Да, бидејќи се базирани на преговарање помеѓу дивизиите
<b>Други фактори</b>	Може да не постои пазар или пазарите може да се несовршени	Корисни за одредување на вкупни трошоци на производите Едноставни за примена	Преговарањето одзема време, па затоа е потребно дополнително преговарање доколку настанат промена на условите

Извор: Horngreen, T., et al (2014): *Cost Accounting – A Managerial Emphasis*, Pearson Education, 14<sup>th</sup> Edition, New Jersey, p. 790;

**Табела 3.6. Компаративен приказ на методите на трансферни цени базирани на трошоци, на пазар и на преговарање, претставени во табелите 3.2, 3.3 и 3.4.**

Ставки на приходи и трошоци на дивизијата	Метод на трансферни цени базиран на трошоци	Метод на трансферни цени базиран на пазар	Метод на трансферни цени базиран на преговарање
<b>ДИВИЗИЈА 1</b>			
1. Приходи	180.000	200.000	215.000
2. Трошоци			
- Варијабилни трошоци на производот	60.000	60.000	60.000
- Варијабилни трошоци на дивизијата	35.000	35.000	35.000
- Фиксни трошоци на дивизијата	25.000	25.000	25.000
<b>I. Оперативна добивка на дивизијата (1-2)</b>	<b>60.000</b>	<b>80.000</b>	<b>95.000</b>
<b>ДИВИЗИЈА 2</b>			
1. Приходи (100 x 3.000 УСД)	300.000	300.000	300.000
2. Трошоци			
- Трошоци за пренос	180.000	200.000	215.000
- Варијабилни трошоци на дивизијата	40.000	40.000	40.000
- Фиксни трошоци на дивизијата	20.000	20.000	20.000
<b>II. Оперативна добивка на дивизијата</b>	<b>60.000</b>	<b>40.000</b>	<b>25.000</b>
<b>Оперативна добивка на компанијата (I+II)</b>	<b>120.000</b>	<b>120.000</b>	<b>120.000</b>

\*Сопствен пример по урнек на авиокомпанијата

Извор: Mohapatra, D. (2012): *International Accounting*, PHI Learning, 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi, p. 157;

Доколку примарната цел на дивизијата е максимизација на профитот, при што тоа претставува основа за оцена на перформансите, дивизијата Д1 повеќе ќе преферира метод на трансферни цени базирани на трошоци, додека дивизијата Д2 ќе преферира трансферните цени базирани на пазар. Дивизиите ќе се одлучат за преговарачки трансферни цени доколку постои веројатност на промени во трошоците или пазарната цена.

Следствено на тоа, методот на трансферни цени што компанијата ќе го употреби за одредување на трансферните цени треба да обезбеди најголема корист за компанијата во целина<sup>34</sup>.

### 3.5. Избор на трансферна цена

Во вертикалноинтегрираните компании, трансферните цени имаат големо значење во остварувањето на целите на управувачкото сметководство и даночното известување. Од аспект на управувачкото сметководство, трансферните цени се разгледуваат како инструмент за координација на производствените и продажните одлуки на дивизиите. Бидејќи оцената на перформансите на дивизиите е вообичаено базирана на остварениот профит, трансферните цени имаат клучна функција во алокацијата на ресурсите. Преку трансферните цени менаџерите добиваат информации за трошоците и профитабилноста на трансакциите што се остваруваат меѓу одделните дивизии. Истовремено, од аспект на даночното известување, интерната алокација на ресурсите како функција на трансферните цени има второстепено значење. Даночната димензија е клучна во одредувањето на трансферните цени на компаниите вклучени во меѓународните активности. Трансакциите меѓу одделните сегменти на мултинационалната компанија се набљудуваат како веќе одредени од страна на даночните власти во земјите-домаќини. Поради тоа, главна цел на компаниите е да ги минимизираат даночните обврски на глобално ниво со исполнување на насоките на ОЕЦД во однос на принципот „дофат на рака“ применливи во најголем дел од земјите во светот<sup>35</sup>.

Следствено на тоа, системот за оцена на перформансите што не го зема предвид растот на профитите како резултат на манипулативните трансферни цени не обезбедува солидна основа за оценување на реалните перформанси. Одреден дел од мултинационалните компании, како решение на овој проблем, користат двојни трансферни цени, при што водат двојна евиденција, една за потребите на внатрешното оценување, а друга за даночните потреби. Сепак, ова решение има значајни недостатоци. Следствено на тоа, набљудувано од двата аспекта, најсоодветна трансферна цена за пренос на производите и услугите во рамките на компанијата е

цената одредена според принципот „дофат на рака“ бидејќи така одредената цена обезбедува оцена на реалните перформанси.

Обид за интегрирање на менаџерскиот и даночниот аспект на трансферните цени е направен во студијата на Moritz Niemann и Stefan Reichelstein од 2012 година. Авторите го потенцирале фактот дека најпознатите методи на трансферни цени, методот на трансферни цени базирани на пазар, на трошоци и на преговарање не ја земаат предвид даночната димензија на трансферните цени. Поради тоа, во студијата била одредена дозволена цена според принципот „дофат на рака“ и било испитано како преферираните методи на трансферни цени може да се поврзат со цената одредена според принципот „дофат на рака“. Нивните нормативи се базирале на критериумот на конвергенција на целите, при што целта била да се мотивираат менаџерите да делуваат во правец на максимизација на добивката по оданочување. Следствено на тоа, во студијата биле опфатени трансферни цени базирани на пазар и трансферни цени базирани на трошоци, при што квалитативна претпоставка била дека оптимална трансферна цена треба да биде под цената одредена според принципот „дофат на рака“. Резултатите на студијата покажуваат дека, според пристапот на трансферни цени базирани на трошоци, тоа може да се постигне сè додека маргиналните трошоци на внатрешните трансфери се под цената одредена според принципот „дофат на рака“, додека, според методот на трансферни цени базирани на пазар, тоа се постигнува со отстранувањето на попустите што се одобруваат при трансакциите во рамките на компанијата<sup>36</sup>.



### 3.6. Трансферни цени и принципот „дофат на рака“

Како што и претходно беше констатирано, даночната димензија е клучна во одредувањето на трансферните цени на компаниите вклучени во меѓународните активности. Компаниите што делуваат во различни земји со различни даночни правила, во одредувањето на трансферните цени на производите и услугите, што ги разменуваат меѓу одделни сегменти, првенствено се водени од даночната димензија. Следствено на тоа, трансферните цени во рамките на мултинационалните компании се набљудуваат како однапред одредени.

Организацијата за економска соработка и развој (ОЕЦД) претставува единствен форум каде што владите на голем број земји во светот заеднички работат за изнаоѓање на решенијата за економските, општествените и еколошките предизвици на глобализацијата. Во Насоките за трансферни цени за мултинационалните компании и даночните насоки, ОЕЦД воспоставува одредува правила и принципи за трансферните цени на мултинационалните компании како предизвик со кој се соочуваат сите земји на глобално ниво. Во одредувањето на тие правила, ОЕЦД се одлучила на принципот на посебни компании, односно секоја членка од мултинационалната група подлежи на оданочување на нејзините приходи (врз резидентна или врз изворна основа). На тој начин, се овозможува да се остварат правични резултати и да се сведат на минимум можностите од двојно оданочување<sup>37</sup>. Врз основа на принципот на посебни компании, одредувањето на цената за трансферите во рамките на мултинационалната група се врши на основа на принципот „дофат на рака“.

Во 2010 година, Организацијата за економска соработка и развој во ревизијата на Насоките за трансферни цени за мултинационалните компании и даночните администрации зазела став дека принципот „дофат на рака“ е меѓународен стандард за трансферни цени<sup>38</sup>. Под трансферна цена одредена според принципот на „дофат на рака“ се подразбира цена што би постоела меѓу поврзаните компании во рамките на мултинационалната група доколку тие би биле независни компании што остваруваат трансакција на отворен пазар<sup>39</sup>.

Предноста на принципот „дофат на рака“ е што овозможува рамноправна основа при оданочувањето на поврзаните и независните компании, односно за никого не постојат даночни поволности. Следствено на тоа, се спречува нарушувањето на конкурентските позиции на одделните компании.

На Слика 3.3. шематски е претставена методологијата на одредувањето на трансферните цени според насоките на ОЕЦД.

**Слика 3.3. Методологија на одредување на трансферните цени според насоките на ОЕЦД**



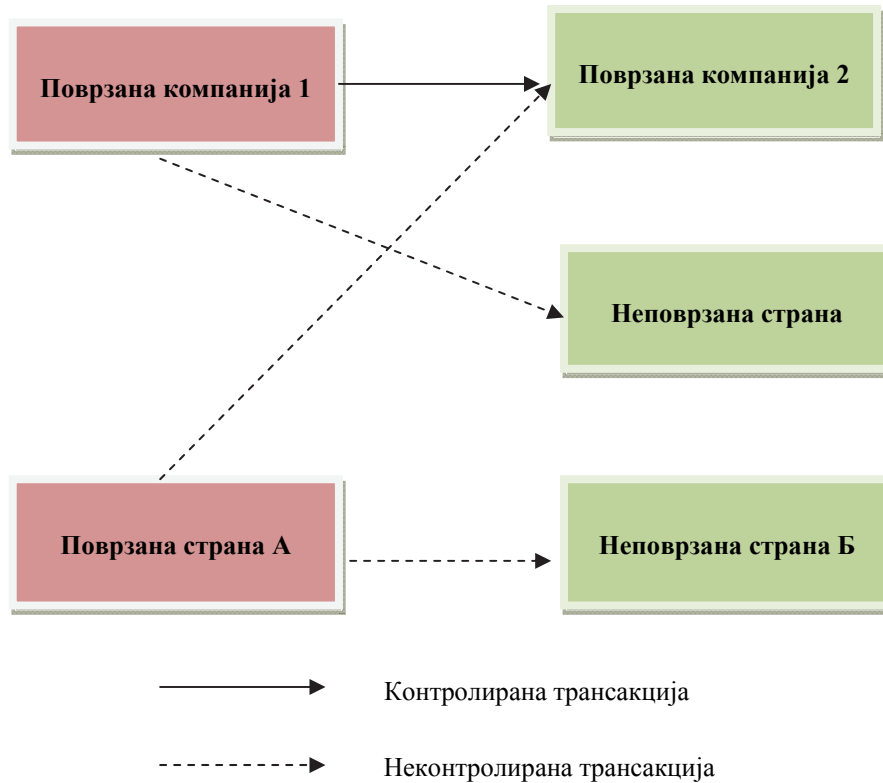
Извор: *United Nations* (2013): „Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries”, pp.191–259;

Методи на трансферните цени прифатливи според насоките на ОЕЦД се поделени во две категории: традиционални трансакциски методи и методи засновани на трансакциска добивка. Во традиционалните методи на трансферни цени се вбројуваат следниве три методи<sup>40</sup>:

**1. Метод на споредлива неконтролирана цена:** Цената според принципот „дофат на рака“ се одредува со споредување на продажбата на производите и услугите помеѓу поврзаните компании во рамките на мултинационална компанија со продажбата помеѓу две неповрзани компании. Околности кои се земаат предвид во одредувањето на цената се квалитетот на производот, продажните услови, маркетинг-нивото и географската област во која производот се продава. Истовремено, количинските и промотивните попусти, разликите во девизниот курс и кредитирањето се изоставаат. Пониска цена може да биде дозволена само во посебни случаи, како што се пенетрација

на нови пазари или одржување на постоечкиот пазарен удел. На Слика 3.4. е претставен шематски приказ на методот на споредлива неконтролирана цена.

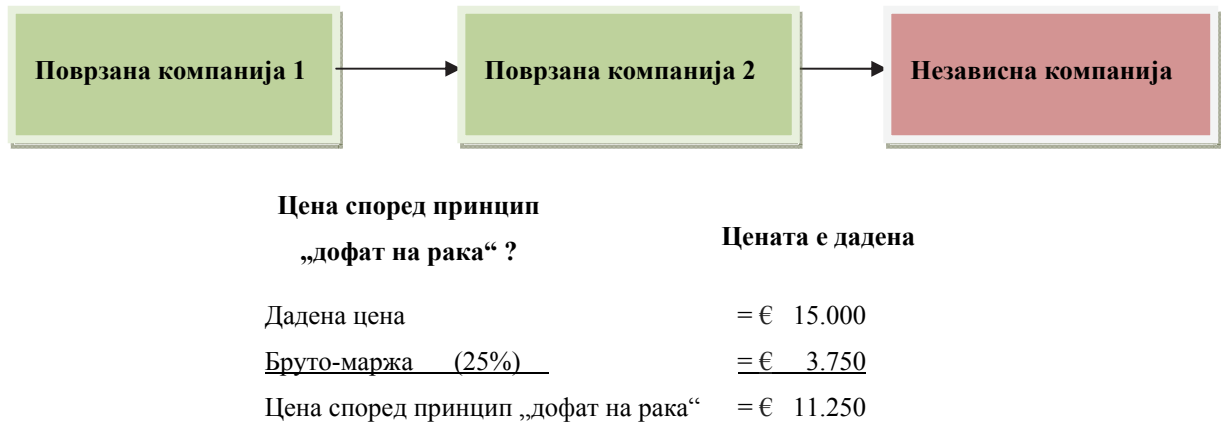
Слика 3.4. Метод на споредлива неконтролирана цена



Извор: *United Nations* (2013): „Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries”, p. 196;

**2. Метод на трговска цена:** Овој метод како појдовна точка ја зема цената по која одреден производот, претходно купен од поврзана компанија, се препродава на независна компанија. Потоа, трговската цена се намалува за соодветен процент на бруто-маржа од истата цена. Бруто-маржата се одредува врз основа на маржата на трговска цена што истиот препродавач ја остварува во споредливи контролирани трансакции или маржа на трговска цена што ја остварува независна компанија во споредлива контролирана трансакција. Како процент на маржа може да се користи процентот на маржа на конкуренцијата или просекот на дејноста. Кога од трговската цена ќе се одземе пресметаната бруто-маржа, се добива цена според принцип „дофат на рака“. На Слика 3.5. шематски е претставен методот на трговски цени.

Слика 3.5. Метод на трговски цени



Извор: *United Nations* (2013): „Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries”, p. 205;

**3. Метод на цена на чинење зголемена за вообичаена заработувачка:** Овој метод има најмал приоритет во однос на претходните два метода на трансферни цени. Како почетна точка, методот ги зема трошоци на добавувачот на производот или услугата во рамките на контролирана трансакција. На тоа се додава соодветна маржа изразена како процент од трошоците, што претставува одредена добивка. Откако ќе се додаде маржата на трошоците, се добива цена според принципот „дофат на рака“. На Слика 3.6. шематски е претставен методот на цена на чинење зголемена за вообичаена заработувачка.

Слика 3.6. Метод на цена на чинење зголемена за вообичаена заработувачка

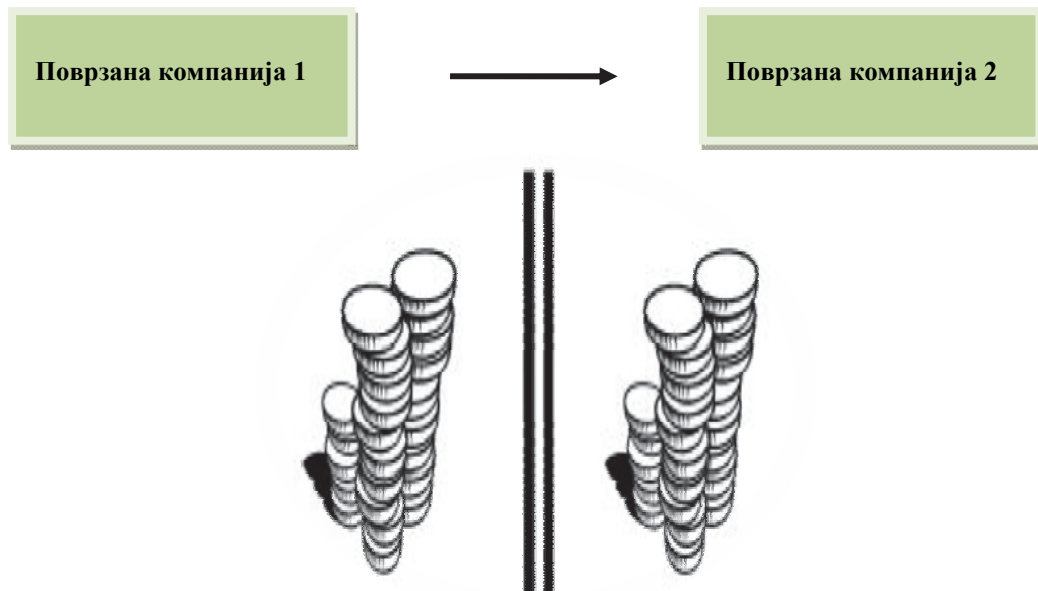


Извор: Извор: *United Nations* (2013): „Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries”, p. 216;

Методите засновани на трансакциски добивки се состојат од два метода<sup>41</sup>:

**1. Метод на поделба на трансакциската добивка:** Методот на поделба на трансакциската добивка се применува кога интеграцијата на страните вклучени во размената е многу голема. Во таков случај, многу е тешко да се направи процена на трансферните цени. Кај овој метод, добивката од трансакцијата се дели помеѓу двете страни врз основа на некој фактор прифатлив за двете страни. Исто така, фактор на поделба на трансакциската добивка треба да биде прифатлив и за даночните власти. На Слика 3.7. шематски е прикажан методот на поделба на трансакциската добивка

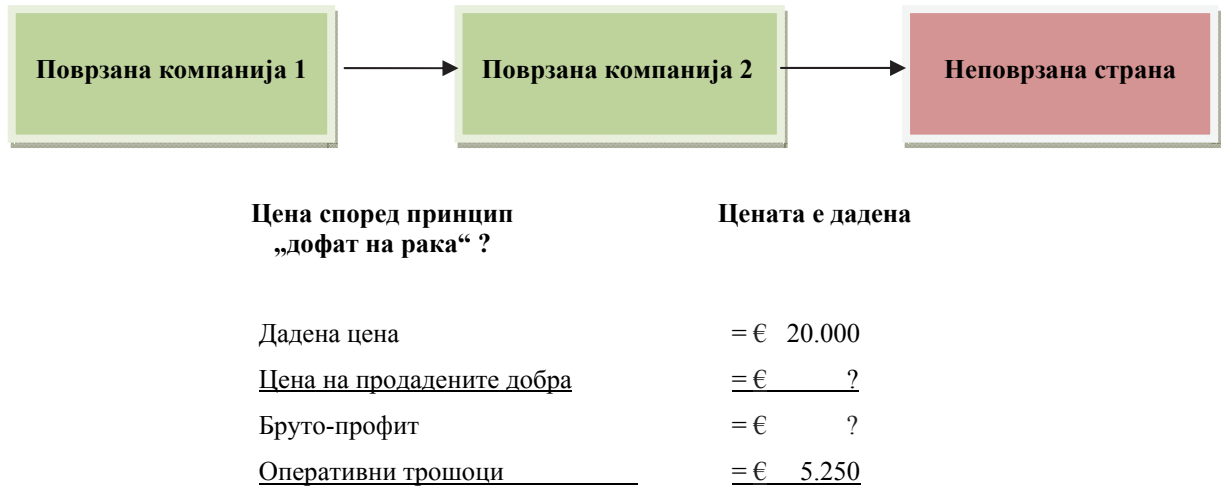
**Слика 3.7. Метод на поделба на трансакциската добивка**



Извор: United Nations (2013): „Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries”, p. 249;

**2. Метод на трансакциска нето-маржа:** Методот на трансакциска нето-маржа е најнов метод на ОЕЦД. Трансферна цена според принципот „дофат на рака“ се добива со процена на нето-маржата остварена од контролирана трансакција во однос на соодветна основа. Во зависност од природата на трансакцијата, како основа може да се земат трошоците, средствата, продажбата и сл. На Слика 3.8. шематски е прикажан методот на трансакциска нето-маржа.

Слика 3.8. Метод на трансакциска нето-маржа



Извор: Извор: United Nations (2013): „Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries”, p. 228;

Методите засновани на трансакциски добивки се користат како последно средство за одредување на трансферните цени според принципот „дофат на рака“.

Иако земјите-членки на ОЕЦД сметаат дека принципот „дофат на рака“ обезбедува најсилна и најефективна поддршка во глобалниот пристап на одредувањето на трансферните цени, одредени проблеми сè уште постојат<sup>42</sup>:

- Постапката на одредување на трансферните цени е комплицирана бидејќи добивката што подлежи на оданочување мора да се пресметува за секоја одделна компанија во рамките на мултинационалната компанија;
- Со воспоставување на принципот „дофат на рака“, трансферните цени почнаа да се поврзуваат со меѓународната алокација на добивките помеѓу одделните земји;
- Трансферните цени придонесуваат до построги барања за информации и соодветна документација;
- Одредувањето на трансферните цени според принципот „дофат на рака“ придонесува до поинтензивни даночни контроли, но и до поголем ризик од двојно оданочување;

Следствено на тоа, се смета дека даночните проблеми поврзани со алокацијата на профитите помеѓу поврзаните компании сè уште не е решен. Според даночните власти, трансферните цени се уште сè користат од страна на мултинационалните

компаниите како средство за избегнување на оданочувањето. Истовремено, компаниите што во целост го почитуваат принципот „дофат на рака“ во одредувањето на трансферните цени се соочуваат со високи трошоци на усогласување, како и со ризикот од двојно оданочување<sup>43</sup>.

Следствено на тоа, сите проблеми и тешкотии кои произлегуваат од постојните правила за одредување на трансферни цени според принципот „дофат на рака“ создадоа зголемен притисок земјите да изнаоѓаат и да усвојуваат произволни и поедноставени правила за поефективна заштита по многу пониски трошоци<sup>44</sup>.

### 3.7. Законик на интерни даночни приходи на САД и трансферните цени

Со член 482 од Законикот на интерни даночни приходи на САД се одредуваат правилата за трансферните цени на производите и услугите што се разменуваат во рамките на мултинационалните компании кои делуваат во земјата. Според овој член, Федералната даночна управа на САД има авторитет да ја пренасочи добивката на одделните супсидијари доколку постои сомнение за можна даночна инвазија. Федералната даночна управа е надлежна да ги регулира и трансферните цени на странските компании кои имаат супсидијари во САД.

Според членот 482 од Законикот на интерни даночни приходи, продажбите треба да се одвиваат според принципот „дофат на рака“, односно цената на производите и услугите што се разменуваат во рамките на мултинационалната компанија треба да биде цената што би постоела доколку компаниите би биле независни, односно неповрзани компании.

Клучни компоненти на членот 482 од Законикот се следните<sup>45</sup>:

- 1. Правило на најдобар метод:** Најдобар метод е методот што одредува цена што најмногу одговара на цената одредена според принципот „дофат на рака“;
- 2. Споредливост:** Сите разлики помеѓу контролираните и неконтролираните трансакции треба да се прилагодуваат. При изборот и примената на метод треба да се согледа неговата компатибилност;

**3. Ранг на принципот „дофат на рака“:** Со примена на одделните методи произлегуваат резултати во широк опсег, при што не се земаат предвид резултатите кои не се во рангот на принципот „дофат на рака“.

Федералната даночна управа при одредувањето на трансферната цена според принципот „дофат на рака“ ги користи следните методи<sup>46</sup>:

1. Метод на споредлива неконтролирана цена;
2. Метод на трговски цени;
3. Метод на цена на чинење зголемена за вообичаена заработувачка;
4. Метод на поделба на трансакциската добивка;
5. Метод на трансакциска нето-маржа;

Одредувањето на трансферната цената е комплексна постапка. Во одредени ситуации може да се случи трансферните цени на компанијата да не можат да се одредат ниту со еден од методите. Во такви ситуации, Федералната даночна управа ја одредува трансферната цена, а компаниите имаат можност да докажуваат дека цената е несоодветна. Следствено на тоа, доколку се воспостават преговори помеѓу даночната управа и одредена мултинационалната компанија, процесот на преговарање може да трае со години<sup>47</sup>.



## ФУСНОТИ

- <sup>1</sup> Thakur, M. et al. (2001): *International Management Concepts & Cases*, Tata Mcgraw Hill Education, New Delhi, p. 138;
- <sup>2</sup> Kenney, M. and Raibom, C. (2011): *Cost Accounting: Foundations and Evaluations*, Thomson South–Western, Mason, p. 571;
- <sup>3</sup> Nobes, C. (2008): *Comparative International Accounting*, Prentice Hall, 10<sup>th</sup> Edition, Harlow, p. 550;
- <sup>4</sup> Ibid. 2, p. 568;
- <sup>5</sup> *United Nation* (2013): “Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries”, Department of Economic & Social Affairs, New York, p. 12;
- <sup>6</sup> Crosson, S. and Needles, B. (2013): *Managerial Accounting*, South–Western College Pub, 10<sup>th</sup> Edition, Mason, p. 408;
- <sup>7</sup> Horngren, C. et al. (2012): *Cost Accounting–A Managerial Emphasis*, Pearson Education–Pearson Education, 14<sup>th</sup> Edition, New Jersey, p. 780;
- <sup>8</sup> Anthony, R. and Govindarajan, V. (2007): *Management Control Systems*, McGraw–Hill/Irwin, 12<sup>th</sup> Edition, New York, p. 680;
- <sup>9</sup> Ibid. 2, p. 570;
- <sup>10</sup> Cools, M. (2005): “Cross-border transfer pricing: A Corporate Governance Perspective”, *Finance & Bien Commun*, Vol. 23, Issue 1, p. 66;
- <sup>11</sup> Saudagaran, S (2009): *International Accounting: A User Perspective*, CCH Inc., 3<sup>rd</sup> Edition, Chicago, p. 235;
- <sup>12</sup> Bhimani, A. et al. (2008): *Management and Cost Accounting*, Financial Times Prentice Hall, 4<sup>th</sup> Edition, New Jersey, pp. 628–629;
- <sup>13</sup> Ibid;
- <sup>14</sup> Mohapatra, D. (2012): *International Accounting*, PHI Learning, 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi, p. 150;
- <sup>15</sup> Ibid. 12, p. 620;
- <sup>16</sup> Hansen, D. et al. (2007): *Cost Management: Accounting and Control*, South–Western College Pub, 6<sup>th</sup> Edition, Mason, pp. 354–335;
- <sup>17</sup> Ibid. 14, p. 151;
- <sup>18</sup> Ibid. 2, p. 568;
- <sup>19</sup> Ibid. 7, p. 784;
- <sup>20</sup> Chandra, S. (2010): *Management Control Systems: Principle and Practices*, PHI Learning, 1<sup>st</sup> Edition, New Delhi, p. 117;

- <sup>21</sup> Colin, D (2012): *Management and Cost Accounting*, Cengage Learning EMEA, 8<sup>th</sup> Edition, Andover, p. 539;
- <sup>22</sup> Weygandt, J. (2009): *Managerial Accounting: Tools for Business Decision Marketing*, Wiley&Sons, Inc., 5<sup>th</sup> Edition, New Jersey, p. 351;
- <sup>23</sup> Ibid. 21, p. 539;
- <sup>24</sup> Ibid. 2, p. 568;
- <sup>25</sup> Ibid. 20, p. 117;
- <sup>26</sup> Ibid. 12, p. 620;
- <sup>27</sup> Abdallah, W. (2004): *Critical Concerns in Transfer Pricing and Practice*, Praeger, Westport, p. 66;
- <sup>28</sup> Schuster, P. (2015): *Transfer Pricing and Management Accounting*, Springer, London, p. 44;
- <sup>29</sup> Lai, J. and Srivastava, S. (2009): *Cost Accounting*, Tata McGraw–Hill Publishing Company Limited, 4<sup>th</sup> Edition, New Delhi, p. 967;
- <sup>30</sup> Riahi–Belkaoui, A. (2000): *Advanced Management Accounting*, Praeger, 1<sup>st</sup> Edition, Westport, p. 284;
- <sup>31</sup> Ibid. 2, p. 569;
- <sup>32</sup> Avis, J. (2009): *CIMA Official Learning System Performance Management*, CIMA Publishing, 6<sup>th</sup> Edition, Oxford, p. 390;
- <sup>33</sup> Ibid. 16, p. 350;
- <sup>34</sup> Fabozzi, F. et al. (2007): *The Complete CFO Handbook: From Accounting to Accountability*, Wiley, 4<sup>th</sup> Edition, New York, p. 407;
- <sup>35</sup> Hiemann, M and Reichelsten, S. (2012): “Transfer Pricing in Multinational Corporations: An Integrated Management and Tax Perspective”, *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics*, Vol.1, Issus 1, pp. 3–18;
- <sup>36</sup> Ibid, p. 11;
- <sup>37</sup> *Организација за економска соработка и развој* (2010): “ОЕЦД Насоки за трансферни цени за мултинационални претпријатија и даночни администрации”, Американска стопанска комора во Македонија, Скопје, стр. 19;
- <sup>38</sup> Feinshreiber, R and Kent, M (2012): *Transfer Pricing Handbook: Guidance for the OECD Regulations*, Wiley Corporate F&A, New Jersey, p. 7;
- <sup>39</sup> Somanath, V. (2011): *International Financial Management*, I. K. International Publishing House, 1<sup>st</sup> Edition, New Delhi, p. 754;
- <sup>40</sup> Ibid. 8, p. 682;
- <sup>41</sup> Ibid. 34, p. 421;
- <sup>42</sup> Wittendorff, J. (2010): *Transfer Pricing and the Arm’s Length Principle in International Tax Law*, Kluwer Law International, New York, pp. 6–11;

<sup>43</sup> Ibid, p. 11;

<sup>44</sup> [http://www.worldcommercereview.com/publications/article\\_pdf/625](http://www.worldcommercereview.com/publications/article_pdf/625) (accessed 2 November 2014);

<sup>45</sup> [https://www.irs.gov/irm/part4/irm\\_04-061-003.html](https://www.irs.gov/irm/part4/irm_04-061-003.html) (accessed 12 February 2016);

<sup>46</sup> Ibid;

<sup>47</sup> Ibid. 16, p. 357;

# Инфлација и перформансите на мултинационалните компании

## Глава IV. Инфлацијата и перформансите на мултинационалните компании

Инфлацијата е состојба на зголемување на нивото на цените. Преку нејзиното влијание на каматните стапки, стапките на девизниот курс и трошоците за живот, инфлацијата придонесува за намалување на општата доверба во економијата на одредена земја<sup>1</sup>. Посебно е значајна директната врска што постои помеѓу стапката на инфлација и каматните стапки. Високата стапка на инфлација следена со високи каматни стапки ги обесхрабрува компаниите за идни инвестиции. Следствено на тоа, инфлацијата значајно се одразува на меѓународните активности на мултинационалните компании.

Инфлацијата е фактор на окружувањето што е надвор од контролата на менаџментот на супсидијарот. Според тоа, висината на стапката на инфлацијата во земјата-домаќин може значајно да влијае на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери. Од аспект на оцената на перформансите, инфлацијата дополнително ја усложнува постапката. Следствено на тоа, мултинационалните компании не треба да користат исти мерки за оцена на перформансите на супсидијарите лоцирани во земји со ниски стапки на инфлација и за супсидијари лоцирани во земји со високи стапки на инфлација. Таквата практика води до нереална слика, односно до нереални перформанси на супсидијарите што се резултат на инфлационите процеси во земјата-домаќин<sup>2</sup>.

Големите варијации и брзите промени во стапките на инфлација во земјите каде што мултинационалната компанија делува претставуваат значаен фактор во конструирањето на меѓународните системи за оцена на перформансите. Кога цените се менуваат брзо, довербата во сметководствените податоци значително опаѓа. Во такви ситуации, менаџерите на супсидијарите стануваат свесни дека сметководствените податоци врз основа на набавната вредност се несоодветни во процесот на одлучувањето<sup>3</sup>. Во инфлационите периоди, бројките и податоците во финансиските извештаи стануваат неточни и придонесуваат за погрешни одлуки, коишто подоцна се одразуваат на севкупните перформанси на мултинационалната компанија. Поради тоа, од големо значење е мултинационалните компании да го земат предвид влијанието на инфлацијата во оцената на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери.

Сепак, практиката покажала дека значаен дел од мултинационалните компании сè уште немаат инкорпорирано ефективни инфлациони прилагодувања во рамките на нивните системи за оцена на перформансите. Според истражувањата на Persen и Lesig, а подоцна и според истражувањата на Watt и Terizioglu, мал процент од испитаните компании имаат инкорпорирано инфлациони прилагодувања во рамките на нивните системи за оцена на перформансите. Ваквите инфлациони прилагодувања најчесто постојат за супсидијари лоцирани во хиперинфлаторните економии<sup>4</sup>.

Во рамките на оваа глава од докторската дисертација посветено е посебно внимание на инфлацијата како економски фактор што значајно влијае на перформансите на мултинационалните компании.

#### 4.1. Природата на инфлацијата

Инфлацијата претставува повеќекратно зголемување на цената на добрата, односно зголемување на агрегатното ниво на цените во однос на вредноста на парите. Инфлацијата претставува пад на куповна моќ на парите како резултат на зголемувањето на општото ниво на цените. Следствено на тоа, доколку во одредена земја постои инфлација, тогаш куповната моќ на нејзината валута опаѓа.

Цената претставува паричен израз на вредноста на производите и услугите што се разменуваат во рамките на одредена економија. Доколку цената на производите и услугите е различна во споредба со некој претходен период, се смета дека настанала ценовна промена. Промените на цените може да се квантифицираат во следните три категории<sup>5</sup>:

- **Општа промена на цените:** Општа промена на цените се однесува на зголемувањето или намалувањето на вредноста на паричната единица, мерено преку индекс на цени. Да се претпостави дека индексот на цени за производите и услугите во одредена земја изнесувал 200 на почетокот на годината, а на крајот на истата година индексот се зголемил на 260. Следствено на тоа, може да се констатира дека настанала промена на цените за 30% ( $60/200 \cdot 100$ ). Ваквата промена на цените се нарекува општа ценовна промена;

- **Специфична промена на цените:** Овој вид ценовна промена одразува промена во цената на одреден производ и услуга како резултат на промени во вкусовите на потрошувачите, технолошките подобрувања, промени во понудата и побарувачката, како и промени во вредноста на парите. Да се претпостави дека цената на одреден производ изнесувала 200 американски долари на почетокот на годината, додека на крајот на истата година цената на производот се зголемила на 280 американски долари. Следствено на тоа, специфична промена на цените изнесува 50 американски долари, односно изразено во проценти тоа би изнесувало  $40\%$  ( $80/200 \cdot 100$ );
- **Релативна промена на цените:** Релативна промена на цените одразува промени во цената на одреден производ во однос на цената на сите останати производи и услуги. Според претходнонаведениот пример, релативното ценовно зголемување би изнесувало приближно  $7,69\%$ . Доколку сите цени се зголемат за  $30\%$ , а цената на одреден производ се промени за  $40\%$ , релативната ценовна промена би изнесувала  $7,69\%$  ( $140/130 - 1$ ).

Исто така, инфлацијата може да се дефинира како континуирано зголемување на индексот на цените од еден до друг период. Најголем дел од земјите ја изразуваат инфлацијата како квартални или годишни промени на индексот на цените на производите за широка потрошувачка. Во одредени земји се употребува и индексот на цените на големо и дефлаторот на бруто-домашниот производ, а многу поретко се употребува и индексот на производствени цени.

#### 4.2. Влијанието на инфлацијата на мултинационалните компании

Инфлацијата има значајно влијание на меѓународните активности на мултинационалните компании и се смета за една од клучните детерминанти што треба да биде земена предвид во процесот на оцена на перформансите.

Инфлацијата се одразува на финансиските извештаи на мултинационалните компании, односно на билансот на состојба и билансот на успех, при што придонесува за несоодветни оперативни одлуки на менаџерите. Во однос на билансот на состојба, монетарните средства, како што е готовината, ја губат нивната вредност во текот на периодите на инфлација бидејќи нивната куповна моќ се намалува. Истовремено,

обврските, како што се обврски спрема добавувачите, се исплаќаат со поевтини пари во иднина. Во однос на немонетарните средства, во текот на периодите кога стапките на инфлација се повисоки, набавката на залихите и замената на постојаните средства станува значително поскапа.

Влијанието на инфлацијата на билансот на состојба и билансот на успех може да води до нарушување на ликвидноста бидејќи генерираната готовина од приходите отпаѓа на сè поголемите трошоците за замена на средствата. Вештачки надуените финансиски извештаи дават погрешна слика за оперативната позиција на компанијата. Нереалниот профит во билансот на успех, кој е резултат на спојување на стари трошоци со нови приходи, придонесува компанијата да се соочи со следните неповолни ситуации<sup>6</sup>:

- Пораст на даночните обврски на компанијата како резултат на нереалниот раст на профитот предизвикан од повисоките стапки на инфлација;
- Барања од страна на акционерите за исплата на поголема дивиденда, иако компанијата реално останува без готовина;
- Барања од страна на вработените за исплата на повисоки плати;
- Неповолни акции од страна на локалната влада.

Покрај факторите, како што се висината на каматните стапки, стапките на девизните курсеви, економските услови и сл., висината на стапката на инфлација е фактор што значајно се одразува на реалниот поврат на инвестициите<sup>7</sup>. Следствено на тоа, менаџерите не можат да донесуваат добри финансиски одлуки без антиципирање на инфлационите ефекти.

### **4.3. Приоди на усогласување на финансиските извештаи на супсидијарите на влијанието на инфлацијата**

Мултинационалните компании при консолидација на нивните финансиски извештаи се соочуваат со влијанието на инфлацијата во земјите каде што нивните супсидијари делуваат. Поради тоа, потребно е да се извршат одредени усогласувања во однос на влијанието на инфлацијата. Доколку не се земе предвид влијанието на инфлацијата, профитите на супсидијарите ќе бидат преценети и тоа ќе придонесе за создавање нереална слика по консолидацијата на финансиските извештаи<sup>8</sup>.



На мултинационалните компании им стојат на располагање два приода на усогласување на финансиските извештаи на нивните супсидијари на влијанието на инфлацијата<sup>9</sup>:

- **Приод на усогласување–конвертирање:** Според овој приод, мултинационалните компании треба прво да извршат усогласување на финансиските извештаи на нивните супсидијари со цел отстранување на влијанието на инфлацијата, а потоа да ги конвертираат финансиските извештаи на супсидијарите во валутата на матичната земја;
- **Приод на конвертирање–усогласување:** Според овој приод, мултинационалните компании треба прво да ги конвертираат финансиските извештаи на нивните супсидијари во валутата на матичната земја, а потоа да извршат усогласување на финансиските извештаи на супсидијарите на влијанието на инфлацијата.

Двата приода се разликуваат не само во однос на постапката што се спроведува во текот на консолидацијата на финансиските извештаи, туку и во однос на начинот на којшто се врши усогласувањето. Според застапниците на приодот на усогласување–конвертирање, Zenoff и Zwick, Parkison, Shwayder и Комитетот на американската асоцијација за сметководство, финансиските извештаи на супсидијарите прво треба да се усогласат на општата куповна моќ со употреба на странски индекси на цени, а потоа да се изврши нивно конвертирање по курсот на затворање. Истовремено, Lorensen и Rosenfield како подобра опција го предложиле приодот на конвертирање–усогласување, односно прво да се изврши конвертирање на финансиските извештаи на супсидијарите, а потоа да следува нивно усогласување на општата куповна моќ со употреба на индекси на цени на матичната земја. Со ист став се произнел и Одборот за сметководствени принципи на САД. Одборот одредил дека прифатлив приод на усогласување на финансиските извештаи на влијанието на инфлацијата, за супсидијарите вклучени во консолидираните финансиски извештаи на американските компании, е само приодот на конвертирање–усогласување<sup>10</sup>.

### 4.3.1. Приод на усогласување–конвертирање

Според приодот на усогласување–конвертирање, финансиските резултати на супсидијарите треба прво да се усогласуваат на општата куповна моќ со употреба на странските индекси на цени, а потоа усогласените финансиските извештаи да се конвертираат во валутата на матичната земја со употреба на соодветен девизен курс. На крајот, конвертираните финансиски извештаи се консолидираат. На Слика 4.1. се прикажани трите фази вклучени во приодот на усогласување–конвертирање.

Слика 4.1. Приод на усогласување–конвертирање



Извор: Mohapatra, D. (2012): *International Accounting*, PHI Learning, 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi, p. 88;

На приодот на усогласување–конвертирање му се припишуваат одредени предности и недостатоци. Како позначајни предности на приодот се сметаат следните<sup>11</sup>:

- Им овозможува на менаџерите подобро да ги проценат оперативните резултати во однос на локалната валута, како и влијанието на инфлацијата во земјата-домаќин на остварените резултати;
- Овозможува менаџментот подобро да ги оцени перформансите на супсидијарот во окружувањата каде што средствата на супсидијарот се домицилни;
- Овозможува подобри мерки за споредба на перформансите на супсидијарите лоцирани во земји со различни стапки на инфлација;
- Овозможува менаџментот да го оцени влијанието на девалвацијата на валутата на оперативните резултати на супсидијарот.

Истовремено, приодот на усогласување–конвертирање е критикуван дека е недоследен и недоволно опсежен. Овие недостатоци произлегуваат од единицата мерка,

којашто ги одразува повеќекратните стандарди во однос на општата куповна моќ. Доколку се претпостави дека одредена мултинационална компанија има супсидијари во три различни земји и притоа го има усвоено приодот на усогласување–конвертирање, тогаш финансиските извештаи на нејзините супсидијари ќе бидат усогласени според општата куповна моќ на трите различни земји. Сепак, од аспект на оцената на перформансите на супсидијарите, овој приод има предност бидејќи овозможува подобра споредба на перформансите на супсидијарите. Следствено на тоа, мултинационалните компании прво треба да започнат со усогласување на финансиските извештаи на супсидијарите со употреба на општи индекси на цени, а потоа да извршат конвертирање на финансиски извештаи во валутата на матичната компанија со употреба на соодветен девизен курс<sup>12</sup>.

#### 4.3.2. Приод на конвертирање–усогласување

Застапниците на приодот на конвертирање–усогласување сугерираат дека финансиските извештаи на супсидијарите треба прво да се конвертираат во валутата на матичната компанија според соодветен девизен курс, а потоа конвертираните финансиски извештаи да се усогласат со употреба на општи индекси на цени што важат во матичната земја. На крајот, усогласените финансиски извештаи се консолидираат. На Слика 4.2. се прикажани трите фази вклучени во приодот на конвертирање–усогласување.

Слика 4.2. Приод на конвертирање–усогласување



Извор: Mohapatra, D. (2012): *International Accounting*, PHI Learning, 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi, p. 88;

Приод на конвертирање–усогласување се смета дека е поконзистентен и теоретски поцврст бидејќи консолидираните финансиски извештаи подготвени според приодот конвертирање–усогласување се изразуваат во однос на една стандардна мерка, односно општата куповна моќ на матичната земја. Сепак, и покрај овие карактеристики на приодот на конвертирање–усогласување, од аспект на оцената на перформансите, предност му се дава на приодот на усогласување–конвертирање<sup>13</sup>.

#### 4.4. Методи на усогласување на финансиските извештаи на супсидијарите на влијанието на инфлацијата

Мултинационалните компании имаат на располагање различни методи за усогласување на финансиските извештаи на супсидијарите за отстранување на влијанието на инфлацијата во земјата-домаќин. Како позначајни методи се сметаат следните<sup>14</sup>:

1. Создавање резерви;
2. Ревалоризација на средствата;
3. ЛИФО метод на вреднување на залихите;
4. Сметководство врз основа на општа куповна моќ на парите и
5. Сметководство по тековни вредности.

Првите три метода на усогласување: 1) создавање резерви, 2) ревалоризација на средствата и 3) ЛИФО метод на вреднување на залихите се методи застапени во многу земји во светот, иако по својата природа и функција се сметаат за некомплетни методи за усогласување на финансиските извештаи на супсидијарите на влијанието на инфлацијата во земјата-домаќин.

Последните два метода, сметководство врз основа на општа куповна моќ и сметководство по тековни вредности, по својата природа и функција сочинуваат комплетен систем на сметководство во услови на инфлација.

#### 4.4.1. Создавање резерви

Според методот на создавање резерви, еден дел од профитот се пренесува за резерви коишто може да бидат употребени за покривање на зголемените трошоци на замена на средствата во идни периоди. Следствено на тоа, се отстранува проблемот на замена на средствата и се намалуваат износот на преувеличените профити<sup>15</sup>.

Застапниците на овој метод сметаат дека профитот што се пренесува за резерви осигурува дека не се врши прекумерна распределба на профитот во периоди на инфлација. Ова тврдење се отфрла бидејќи најчесто не постојат можности за прецизна пресметка на влијанието на инфлацијата на остварените профити. Следствено на тоа, износот што се пренесува за резерви не е само произволен, туку е и предмет на избор. Создавањето резерви е наједноставниот метод на сметководството во услови на инфлација. Ефективноста на овој методот, пред сè, зависи од големината на делот од профитот што се пренесува за резерви, како и од тоа како е истиот пресметан. Исто така, со овој метод не се прави обид за создавање пореална слика на профитите, ниту се укажува на влијанието на инфлацијата на одделните ставки во билансот на состојба<sup>16</sup>.

Сепак, и покрај недостатоците, овој метод е прифатен како средство за усогласување во услови на инфлација во многу делови на светот.

#### 4.4.2. Ревалоризација на средствата

Ревалоризација на средствата, посебно на постојаните средства, претставува метод на усогласување на ценовните отстапувања во годишните финансиски извештаи на компаниите. Со ревалоризацијата на постојните средства се врши усогласување на вредноста на капиталот преку усогласување на неговата книговодствената вредност со пазарната вредност. Следствено на тоа, се добива пореална мерка на капитализацијата, како за екстерни финансиски цели така и за интерни мерки на ефикасност<sup>17</sup>. Ревалоризацијата не се однесува на постојните средства во подготовка или надвор од функција, како ни за долгорочните побарувања, вложувањата и кредитите.

Разликата што се создава помеѓу книговодствената вредност на средствата на компанијата пред и по ревалоризацијата ја претставува ревалоризациската резерва. Ревалоризациска резерва претставува соодветно konto на капиталот на компанијата

како резултат на зголемување на вредноста на капиталните средства, односно зголемување на нивната книговодствена вредност главно поради опаѓање на вредноста на паричната единица. Ревалоризациската резерва, создадена како резултат на зголемувањето на книговодствената вредност на средствата, се реализира преку нејзино користење, односно преку амортизацијата или во случај на отуѓување или повлекување од употреба на постојните средства. Трошоците по основ на амортизација на ревалоризационата вредност на средствата не се признаваат како расход во даночниот биланс. Исто така, резервата создадена врз основа на ревалоризацијата на средствата не треба да се употребува за: 1) дистрибуција на дивидендите, 2) дистрибуција на бонусите и 3) покривање на зголемените трошоци по основ на амортизација на ревалоризираната вредност на средствата<sup>18</sup>.

Методот на ревалоризација на средствата станал посебно актуелен во текот и по Втората светска војна кога голем дел од земјите кои директно биле вклучени во војната доживеале значително опаѓање на вредноста на нивните парични единици. Денес методот на ревалоризација на средствата, со којашто се овозможува делумно усогласување на билансот на состојба, се употребува во најголем дел од земјите во светот. Во 2004 година, меѓународните сметководствени стандарди, бр. 16: *Недвижности, постројки и опрема* бил изменет со цел да го инкорпорира метод на ревалоризација на средствата. Земјите прифаќајќи ги меѓународните сметководствени стандарди го следат истиот пример<sup>19</sup>.

#### 4.4.3. ЛИФО метод на вреднување на залихите

Вреднувањето на залихите според ЛИФО методот (последен влез, прв излез) подразбира дека добрата што се последни внесени во складот треба први да се продадат или да се потрошат во производството. Според ЛИФО методот, трошоците за добрата се највисоки бидејќи се пресметани по последните цени на набавка, додека вредноста на добрата на залиха е најниска бидејќи на залиха остануваат добра што се вреднувани по најниските цени. Следствено на тоа, според ЛИФО методот, кога залихите се намалуваат со продажбата, приходите се ставаат во однос со трошоците пресметани по највисока, односно последна цена. Доколку компанијата не врши повеќе набавка и ги држи тие залихи подолг временски период, тогаш се јавува можност за влијание на

резултатите. Бидејќи залихите се потценети, во нив е содржана одредена скриена резерва. Оваа резерва е позната како ЛИФО резерва. Во идни периоди, кога залихите ќе се потрошат, во производот се вградуваат материјали по пониски цени, што придонесува до нереално ниски трошоци за материјалите. Овие ниски трошоци ставени во однос со повисоки приходи од продажбата придонесуваат за зголемување на резултатот во одреден временски период<sup>20</sup>.

Употребата на ЛИФО методот за вреднување на залихите, како механизам за усогласување на финансиските извештаи на влијанието на инфлацијата, е критикувана од повеќе причини. Најзначајни недостатоци на ЛИФО методот се следните<sup>21</sup>:

- ЛИФО методот не се покажува како најефективен метод кога набавката на добрата се врши во долги временски интервали бидејќи во таков случај постои можност за значајни промени во цените помеѓу датумот на последната набавка и датумот кога е остварена последната продажба на добрата;
- Во ситуациите кога количината на продадените добра во тековната година ја надминува количината на набавените добра;
- Намаленото вреднување на залихите во билансот на состојба.

Следствено на тоа, примената на ЛИФО методот за вреднување на залихите предизвикува многу контроверзии во деловното работење во светот. Од 1 јануари 2005 година, меѓународните сметководствени стандарди не дозволуваат повеќе користење на ЛИФО методата за вреднување на залихите. Причината за таквата одлука на Одборот за меѓународни сметководствени стандарди е нереалната вредност на залихите во билансот на состојба според овој метод. Се смета дека примената на ЛИФО методот во услови на инфлација овозможува создавање ЛИФО резерва којашто се јавува како резултат на процена на трошоците на материјалите по тековни цени<sup>22</sup>. За разлика од земјите кои ги применуваат меѓународните сметководствени стандарди, сметководствените стандарди во САД дозволуваат во целост примена на ЛИФО методот.

Во Табела 4.1. е прикажана деловната практика во САД во однос на примената на методите на вреднување на залихите.

Табела 4.1. Примена на методите на вреднување на залихите во деловната практика во САД

Методи на вреднување на залихите	Компании што ги применуваат методите во % од 500 големи американски компании
ФИФО	44%
ЛИФО	33%
Просечни цени	19%
Останати методи	4%

Извор: Knezevic, G. (2009): *Analiza finansijskih izvestaja*, Univerzitet Singidunum, Beograd, str. 73;

Постојат одредени мислења дека е потребно да се укине примената на ЛИФО методот и во деловната практика во САД. Како позначајни причини се сметаат следните<sup>23</sup>:

- **Компаниите го користат ЛИФО методот само заради даночните поволности:** Компаниите, кои го користат ЛИФО метод за даночни цели, во нивните финансиски извештаи дополнително известуваат за ЛИФО резервата. На тој начин, тие ја покажуваат на акционерите разликата што се јавува како резултат на користењето на ЛИФО методот во однос на користењето на ФИФО методот. Следствено на тоа, акционерите добиваат пореална слика на билансот на состојба. Со укинување на ЛИФО методот за даночни поволности, се смета дека овој метод на вреднување на залихите би исчезнал целосно од општата сметководствена практика;
- **ЛИФО методот не е достапен за сите даночни обврзници:** Овој сметководствен метод е достапен само за компании што одржуваат физички залихи. Услужните дејности, на пример, не се во состојба да ги искористат даночните поволности што ги пружа овој метод;
- **ЛИФО методот создава лажна процена за залихите на компанијата:** Според ЛИФО методот, сè додека продажбите на компанијата не ги надмине нејзините набавки, се смета дека нејзините залихи никогаш нема да бидат продадени;



- **ЛИФО методот негативно се одразува на деловните одлуки:** Се смета дека компаниите што го користат ЛИФО метод имаат поголеми шанси да набават дополнителни непотребни залихи во однос на компаниите што го користат ФИФО метод;
- **ЛИФО методот им овозможува на компаниите многу повеќе од справување со влијанието на инфлацијата:** ЛИФО методот им овозможува на компаниите да го одложат плаќањето на зголемената вредност на производите дури и кога тие зголемувања немаат никаква поврзаност со повисоките стапки на инфлација.

Во однос на даночните поволности, дури и во земји каде што ЛИФО методот е дозволен за даночни цели, искуството покажувало дека менаџерите се соочуваат со дилема во однос на потенцијалните даночни бенифиции од употребата на ЛИФО методот бидејќи намалувањето на даночните плаќања придонесува за пониски заработувачки евидентирани во годишните финансиски извештаи наменети за акционерите и за кредиторите. Пониските пријавени заработувачки ја намалуваат пазарната вредноста на хартиите од вредност на компанијата или ја ограничуваат можноста за добивање на кредитите. Истовремено, се зголемуваат трошоците на капитал. Поради тоа, голем дел од менаџерите не ги користат даночните бенефиции што ги нуди овој метод за вреднување на залихите<sup>24</sup>.

Следствено на тоа, може да се констатира дека ЛИФО методот за вреднување на залихите не може да овозможи адекватно долгорочно решение на проблемот на инфлација.

#### 4.4.4. Сметководство врз основа на општа куповна моќ на парите

Според методот на општа куповна моќ на парите, ставките на финансиските извештаи изразени по набавна вредност се усогласуваат со општи индекси на цени, како што се индекс на цените на мало или индекс на трошоци на живот, кои ги одразуваат промените во општата куповна моќ. Поради влијанието на разни економски, политички и социјални фактори, може да дојде до промена на општото нивно на цените, а со нивната промена се менува и општата куповна моќ на парите. Овој метод е уште познат и како метод на тековна куповна моќ.

Основите на методот на општа куповна моќ првично биле поставени во далечната 1911 година од страна на Irving Fisher во неговата студија *Куповна моќ на паричната илузија*. Во студијата, тој ја визуализирал индексацијата како средство за отстранување на паричната илузија, а сметководството врз основа на општа куповна моќ како примена на методите на индексација на одделните ставки на финансиските извештаи. Следствено на тоа, методот на општата куповна моќ врши корекција на ставките на билансот на состојба и билансот на успех со општ индекс на цени со цел изедначување на куповната моќ на капиталот на крајот со куповна моќ на почетокот на определен деловен период. Методот на општа куповна моќ е значително застапен кај мултинационалните компании во САД, Германија и во Австралија при усогласувањето на финансиските извештаи на влијанието на инфлацијата. Основната идеја на која се базира методот на општа куповна моќ е конверзација на ставките на финансиските извештаи подготвени според набавна вредност во нивни соодветни тековни вредности со примена на „општа куповна моќ“ како мерна единица. Целокупниот процес на конверзија може да биде поделен во три фази<sup>25</sup>:

- Пресметка на добивките и загубите;
- Подготовка на усогласен биланс на успех;
- Подготовка на усогласен биланс на состојба.

*Пресметкајќи на добивките и загубите* е првата фаза во конверзијата на финансиски извештаи подготвени според набавната вредност во финансиски извештаи усогласени на нивото на цените во согласност со методот на општа куповна моќ. За пресметка на добивките и загубите, потребно е класифицирање на сите средства и обврски содржани во билансот на состојба во две општи категории, односно на монетарни и немонетарни ставки.

Според финансискиот сметководствен стандард бр. 89: *Финансиско известување и променливите цени* од 1986 година, монетарните средства се дефинираат како „пари или побарувања / или обврска за плаќање одредена сума пари, чијшто износ е утврден или одреден без да се земат предвид идните цени на одредени производи или услуги“<sup>26</sup>. Пример за монетарни средства се готовината, побарувањата од купувачи и примените меници. Истовремено, монетарните обврски претставуваат обврзување да се плати утврден износ на пари во одредено време во иднина без оглед дали ќе настане каква било промена во вредноста на паричната единица. Монетарните обврски вклучуваат обврски спрема добавувачите, издадените меници, платите и пасивната камата,

долгорочните обврски итн. Немонетарните средства и обврски се ставки што се предмет на повторно проценување на нивната вредност поради промените во куповната моќ на парите. Следствено на тоа, немонетарните средства се залихите, земјиштето, зградите и материјалните вложувања. Истовремено, немонетарните обврски вклучуваат ставки, како што се акционерскиот капитал и задржаната добивка, чиешто вредности, како и на немонетарните средства, се менуваат во зависност од промените во куповната моќ на парите<sup>27</sup>.

Откако е извршена класификацијата на ставките на средствата и обврските во монетарни и немонетарни категории, а немонетарните ставки на средствата и обврските се конвертирани во нивните соодветни вредности на општа куповна моќ, следен чекор е пресметка на нето-добивките или загубите што произлегуваат од држењето на монетарните средства и обврски.

Постапката на пресметка на нето-добивките и загубите според методот на општа куповна моќ ќе биде претставена преку хипотетички пример. Да се претпостави дека одредена американска мултинационална компанија „XX“ е формирана на 1 април 2013 година со акционерски капитал од 950.000 американски долари, целосно пријавен во готовина на тој датум. На истиот датум, била купена опрема во вредност од 660.000 американски долари, од кои 300.000 американски долари биле веднаш платени, а остатокот од 360.000 американски долари бил платен три години подоцна. Да се претпостави дека индексот на цени бил 100 на 1 април 2013 година. Добрата се набавени во два периода пред самото започнување на работењето: првата набавка од 410.000 американски долари била направена кога индексот на нивото на цената бил 110, а втората набавка од 480.000 американски долари била направена кога индексот на цени бил 120. Сите продажби биле остварени кога нивото на цени било 130. Исто така, трошоците во износ од 260.000 американски долари биле направени при ист индекс на цени, односно 130. Залихите биле вреднувани по ФИФО метод, а завршни залихи биле проценети во износ од 190.000 американски долари. Индексот на нивото на цените на 31 март 2014 изнесувал 130.

Билансот на состојба и билансот на успех подготвени врз основа на набавни вредности се прикажани во Табела 4.2. и Табела 4.3, додека во Табела 4.4. е претставена постапката на пресметка на добивките и загубите на монетарните ставки според методот на општа куповна моќ.

**Табела 4.2. Биланс на состојба на компанија „XX“ – 31.3.2014**  
(според набавна вредност)

Биланс на состојба – 31.3.2014 (во американски долари)		
Акционерски капитал		950.000
Задржана добивка		174.000
Долгорочен кредит		360.000
		<b>1.484.000</b>
Фиксни средства	660.000	
Минус: Акумулирана амортизација	(66.000)	<u>594.000</u>
Тековни средства:		
Залихи	190.000	
Побарување од купувачи	295.000	
Готовина	<u>500.000</u>	
	<b>985.000</b>	
Минус: Тековни обврски	(95.000)	
Нето обртен капитал		<u>890.000</u>
Вкупно		<b>1.484.000</b>

▪ *Сопствен пример по урнек на авторот*

Извор: Rathore, S. (2008): *International Business*, PHI Learning, 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi, p.145;

**Табела 4.3. Биланс на успех на компанија „XX“ – 31.3.2014**

Биланс на успех – 31.03.2014 (во американски долари)		
Приходи од продажби		1.200.000
Цена на чинење на продадените учиноци		<u>700.000</u>
Бруто-оперативна добивка		<b>500.000</b>
Минус: Трошоци	260.000	
Амортизација	66.000	<u>(326.000)</u>
Нето-оперативна добивка		<b>174.000</b>

▪ *Сопствен пример по урнек на авторот*

Rathore, S. (2008): *International Business*, PHI Learning, 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi, p. 145;

Табела 4.4. Пресметка на добивките или загубите на монетарните ставки

	Неусогласена монетарна ставка	Фактор на конверзија	Усогласена монетарна ставка
Готовина инвестирана на 1.04.2013	950.000	130/100	1.235.000
Приходи од продажби	1.200.000	130/130	<u>1.200.000</u>
<i>Минус:</i> Купена опрема	300.000	130/100	(390.000)
Купени добра:			
(i) Индекс – 110	410.000	130/110	(484.545)
(ii) Индекс – 120	480.000	130/120	(520.000)
Трошоци	<u>260.000</u>	130/130	<u>(260.000)</u>
Нето-тековни парични ставки – 31.3.2014	<b>700.000</b>		<b>(780.455)</b>
Неусогласени нето-тековни парични ставки			<u>700.000</u>
Загуба			(80.455)
Добивка во куповната моќ на долгорочен кредит (30% на 360.000 УСД)			<u>108.000</u>
Нето-добивка прикажана во биланс на состојба			<b><u>27.545</u></b>

▪ *Сопствен пример по урнек на авторот*

Извор: Rathore, S. (2008): *International Business*, PHI Learning, 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi, p. 145;

Следствено на податоците од Табела 4.4., загубата во куповната моќ може да се објасни на следниов начин: Нето-монетарните средства на почетокот на годината изнесувале 650.000 американски долари (950.000 УСД - 300.000 УСД), во текот на годината изгубиле 30 % од куповната моќ, односно 195.000 американски долари. Оваа загуба била спречена со купување добра во вредност од 114.545 американски долари (74.545 УСД + 40.000 УСД). Загубата на крајот на годината изнесувала 80.455 американски долари (195.000 УСД - 114.545 УСД). Бидејќи добивката на основа на долгорочниот кредит е 108.000 американски долари, нето-добивката изнесувала 27.545 американски долари (108.000 УСД - 80.455 УСД).

Откако е разгледана постапката за пресметка на добивките и загубите, следен чекор е подготовка на усогласените финансиски извештаи. Постапката на *усојласување на билансот на успех* се состои од конверзија на сите поединечни ставки на извештајот

во нивните тековни вредности со употреба на соодветен фактор на конверзија. Во постапката на усогласување на билансот на успех потребно е да се обрне посебно внимание на следниве три ставки<sup>28</sup>:

- **Третманот на залихите:** Правилното вреднување на залихите е од исклучителна важност во усогласувањето на билансот на успех. Вредноста на залихите во усогласениот биланс на успех треба да се базира на факторот на конверзија, т.е. индекс на цени одреден во согласност со избраниот методот на вреднување на залихите. На пример, доколку компанијата го применува ФИФО методот за вреднување на залихите, тогаш индексот на цени на крајот на периодот на продажбата или просекот на индексите за одреден период на продажба се сметаат за најсоодветни за вреднување на залихите;
- **Третманот на амортизацијата:** Амортизацијата на средствата треба да биде усогласена со индексот на цени на датумот кога средството е набавено;
- **Третманот на приходите и расходите што не се појавуваат рамномерно:** Доколку приходите се оствариле, а трошоците настанале рамномерно во текот на сметководствениот период, тогаш просечниот индекс на цени се смета за соодветен за конверзија на ставките на приходите и расходите во билансот на успех. Во случај кога ставките на приходите и расходите не се јавуваат рамномерно во текот на сметководствениот период, тогаш ставките се конвертираат врз основа на индекс на цени на датумот на нивното настанување.

Последен чекор во процесот на конверзација на финансиските извештаи, подготвени врз основа на набавни цени во финансиски извешти усогласени на тековното ниво на цени, е подготовка на *усогласен биланс на состојба*. Во конвертирањето на ставките на билансот на состојба треба да се земат предвид следниве работи<sup>29</sup>:

- **Фиксните средства:** Фиксните средства се конвертираат по индексот на цени што важел на денот кога средството било набавено;
- **Залихи:** Залихите треба да бидат усогласени во билансот на состојба во согласност со нивното усогласување во билансот на успех, по соодветен индекс на цени;

- **Монетарните средства и обврски:** Монетарните средства и обврски не се усогласуваат бидејќи тие веќе се изразени во тековни монетарни единици на крајот на периодот на известување;
- **Акционерскиот капитал:** Акционерскиот капитал се конвертира по индексот на цени на датумот на неговото настанување;
- **Куповна моќ на добивките и загубите:** Куповната моќ на добивките и загубите директно се одразува во билансот на состојба;
- **Усогласената добивка:** Добивката, идентично како и во усогласениот биланс на успех, се прикажува и во билансот на состојба.

Во Табела 4.5 и Табела 4.6. се прикажани билансот на успех и билансот на состојба на компанијата „ХХ“ усогласен на нивото на цените.

**Табела 4.5. Биланс на успех усогласен на нивото на цените – 31.3.2014**

	Неусогласен износ	Фактор на конверзија	Усогласен износ
Приходи од продажба	1.200.0000	130/130	1.200.000
Цена на чинење на продадените производи:			
(i) По индекс 110*	(410.000)	130/110	(484.545)
(ii) По индекс 120**	(290.000)	130/120	(314.167)
Трошоци	(260.000)	130/130	(260.000)
Амортизација	(66.000)	130/100	<u>(85.800)</u>
Нето-добивка	<b>174.000</b>		<b><u>55.488</u></b>

■ *Сопствен пример по урнек на авторот*

\* Залихите се вреднувани според ФИФО методот

\*\* $(480.000 \text{ УСД} - 190.000 \text{ УСД завршни залихи}) = 290.000 \text{ УСД}$

Извор: Rathore, S. (2008): *International Business*, PHI Learning, 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi, p. 146;

На методот на општа куповна моќ му се припишуваат одредени предности и недостатоци. Како позначајни предности се сметаат следните<sup>30</sup>:

- Методот на општа куповна моќ користи една куповна моќ како мерна единица со што се овозможува поквалитетна споредба;
- Методот не го напушта системот на набавна вредност, додека усогласувањето на ставките на нивото на цените се врши дополнително. Следствено на тоа, методот на општа куповна моќ може да се примени со висок степен на објективност.

Табела 4.6. Биланс на состојба усогласен на нивото на цените – 31.03.2014

	Неусогласен износ	Фактор на конверзија	Усогласен износ
Акционерски капитал	950.000	130/100	1.235.000
Задржана добивка	<u>174.000</u>		55.488
Акумулирана куповна моќ на добивката			<u>27.545</u>
<b>Вкупно</b>	<b>1.124.000</b>		<b>1.318.033</b>
Фиксни средства	660.000	130/100	858.000
<i>Минус:</i> Акумулирана амортизација	<u>(66.000)</u>	130/100	<u>(85.800)</u>
Нето фиксни средства	594.000		772.200
Тековни средства:			
Залихи	190.000	130/120	205.833
Побарувања од купувачи	295.000*	130/130	295.000
Готовина	<u>500.000*</u>	<u>130/130</u>	<u>500.000</u>
	985.000		1.000.833
<i>Минус:</i> Тековни обврски	<u>455.000**</u>	130/130	<u>455.000</u>
Оперативен капитал	530.000		545.833
<b>Вкупни средства</b>	<b>1.124.000</b>		<b>1,318.033</b>

■ *Сопствен пример по урнек на авторот*

\* Ова се годишни средства и за нив не е потребно усогласување

\*\*Тековни обврски = (95.000 УСД + 360.000 УСД) = 455.000 УСД

Извор: Rathore, S. (2008): *International Business*, PHI Learning, 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi, p. 147;



- Методот на општа куповна моќ овозможува подобро усогласување на приходите и трошоците бидејќи се употребува една мерна единица;
- Методот на општа куповна моќ обезбедува подобри информации за оцена на менаџментот;
- Методот дава сумирана и целосна слика на влијанието на инфлацијата на профитот и овозможува пореално согледување на повратот на инвестициите;
- Методот овозможува релативно едноставна пресметка бидејќи се употребува еден фактор на конверзија. Исто така, методот е релативно евтин;

Позначајни недостатоци на методот на општа куповна моќ се сметаат следните<sup>31</sup>:

- Методот на општа куповна моќ е базиран на индексни броеви што претставуваат статистички просеци. Поради тоа, не може да се определат со доволна прецизност во одредени компании;
- Тешко е да се избере соодветен индекс на цени бидејќи постојат различни индекси на цени применливи за различни ситуации;
- Методот на општа куповна моќ се фокусира на промените во општото ниво на цени, но не и на промените на цените на поединечните ставки;

#### 4.4.5. Сметководство по тековна вредност

Со цел да се направат финансиските извештаи многу покорисни, одредени автори се залагаат за присвојување сметководство по тековна вредност како замена за сметководството врз основа на општа куповна моќ на парите. Сметководство по тековна вредност претставува сосема спротивен пристап на антиципирање на влијанието на инфлацијата. Според сметководството по тековна вредност, сите ставки во билансот на состојба се прикажани по нивните тековни вредности. Со концептот се согледуваат нето-средствата на почетокот и на крајот на пресметковниот период, а нивната разлика ја дава добивката или загубата за периодот. Следствено на тоа, сметководството по тековна вредност ја одразува економската реалност во финансискиот извештај со употреба на тековни вредности за различни ставки во билансот на состојба. Сепак, одредувањето соодветна тековна вредност е сложена постапка бидејќи нејзиното одредување вклучува одреден степен на субјективност<sup>32</sup>.

Сметководството по тековни вредности може да се јави во три основни форми: сметководство по трошоци на замена, сметководство по реализирана вредност и сметководство по тековни трошоци (кое претставува комбинација на сметководството по трошоци на замена и сметководство по реализирана вредност).

#### 4.4.5.1. Сметководство по трошоци на замена

Според застапниците на методот на сметководство по трошоци на замена, Edwards и Bell, финансиските извештаи усогласени според методот на општа куповна моќ не можат соодветно да го одразат влијанието на промените на цените. Сметководството по трошоци на замена се базира на концептот дека една од постојаните потреби на компаниите е замена на нивните средства<sup>33</sup>. Според овој метод, средствата се вреднуваат врз основа на тоа колку чинат на денот на нивната замена, односно вредноста на потрошените средства треба да се совпаѓа со нивните трошоци на замена. Сметководство по трошоци на замена претставува концептот на одржување на капиталот, односно одржување на оперативниот капацитет на компанијата, при што вклучува<sup>34</sup>:

- Пресметка на тековна оперативна добивка;
- Пресметка на задржани добивки / загуби;
- Подготовка на билансот на состојба по тековни вредности.

Пресметката на тековната оперативна добивка и задржаните загуби / добивки, како и подготовката на билансот на состојба по тековни вредности ќе биде претставено преку хипотетички пример.

Да се претпостави дека одредена мултинационална компанија „XX“ во текот на 2013 година набавила средство по цена од 120 американски долари. До крајот на 31 декември 2013 година, неговите трошоци на замена пораснале на 180 американски долари. Средството било продадено до крајот на 31 декември 2014 година по цена од 300 американски долари и на денот на неговата продажба неговите трошоци на замена изнесувале 240 американски долари. Сметководствениот профит, односно профитот што е остварен од продажба на средството (под претпоставка дека нема амортизација) ќе се пресмета на следниот начин: Сметководствен профит = приходи – набавна цена = 300 УСД – 120 УСД = 180 УСД.

Во пресметка на профитот по трошоци на замена, се вклучуваат три различни добивки<sup>35</sup>:

- *Задржана добивка во годината што завршува на 31 декември 2013*, мерена како разлика помеѓу трошоците на замена на 31 декември 2013 година и набавна вредност:  $180 \text{ УСД} - 120 \text{ УСД} = 60 \text{ УСД}$ ;
- *Задржана добивка во годината што завршува на 31 декември 2014*, мерена како разлика помеѓу трошоци на замена на 31 декември 2013 година и трошоци на замена на денот на продажба:  $240 \text{ УСД} - 180 \text{ УСД} = 60 \text{ УСД}$ ;
- *Оперативна добивка која произлегува директно од продажбата*, мерена како разлика помеѓу реализираната продажна цена и трошоците на замена на денот на продажбата:  $300 \text{ УСД} - 240 \text{ УСД} = 60 \text{ УСД}$ .

Во Табела 4.7. е претставена споредбата помеѓу концептот на сметководствен профит и концептот на профитот по трошоци на замена.

**Табела 4.7. Споредба на концептот на сметководствен профитот и концептот на профит по трошоци на замена**

Крај на година 31 декември	2013	2014
	Изразено во УСД	Изразено во УСД
Сметководствен профит	/	180
Профит по трошоци на замена	60	60
Задржани добивки		
Тековна оперативна добивка	/	60

■ *Сопствен пример по урнек на авторот*

Извор: Glautier, M and Underdown, B. (2000): *Accounting Theory and Practice*, Financial Times Management, 7<sup>th</sup> Edition, Harlow, p. 327;

Следствено на примерот, може да се согледаат предностите на сметководството по трошоци на замена. Тие се следните<sup>36</sup>:

- Обезбедува подетални информации отколку концептот на сметководствен профит во однос на оцената на резултатите на работењето;

- Профитот по трошоци на замена покажува дали приходите од продажба се доволни да ги покријат трошоците на замена на средствата што се продаваат, при што се согледува ефикасноста на самата продажба;
- Доколку добрата што се продадени се произведени од страна на компанијата, тогаш тековниот оперативен профит покажува дали производниот процес е профитабилен бидејќи влезните фактори на производство се вреднувани по нивните тековни трошоци на замена;
- Овој метод овозможува оцена на успешноста на компанијата на долг рок.

Како дополнение на примерот да се претпостави дека акционерскиот капитал на компанијата изнесува 4.200 американски долари, додека постојаните средства во износ од 3.000 американски долари биле набавени на 31 декември 2013 година и имаат проценет век на траење од пет години без остаток на вредност на средствата. Истовремено, почетните залихи изнесуваат 1.200 американски долари. Во однос на крајот на 31 декември 2014 година, дадени се следниве информации.

	Изразено во УСД
■ Приходи од продажба	6.000
■ Набавки	2.100
■ Завршни залихи по набавна цена	600
■ Завршни залихи по трошоци на замена	750
■ Цена на чинење на продадените учиноци по трошоци на замена	3.000

Исто така, проценето е дека трошоците на замена на фиксните средства се зголемиле на 3.600 американски долари до 31 декември 2014 година.

Врз основа на расположливите информации, во Табела 4.8. е претставена пресметката на оперативната добивка (по набавна вредност и по трошоци на замена), во Табела 4.9. е претставена пресметката на задржаната добивка, додека во Табела 4.10. е прикажан биланс на состојба по тековни вредности.

Според Glautier и Underdown, методот на сметководство по трошоци на замена ја одразува економската реалност преку одржување на вредноста на средствата во линија со промените во вредноста на парите. Следствено на тоа, во однос на одлучувањето, профитот по трошоци на замена е многу порелевантен за инвеститорите отколку сметководствениот профит. Методот им овозможува на инвеститорите подобра оцена на компанијата за идни периоди бидејќи прави разлика помеѓу оперативна добивка и задржана добивка. Исто така, сметководството по трошоци на замена ги согледува

промените во вредноста на средствата бидејќи тие се поврзани со тековните пазарни цени. Следствено на тоа, инвеститорите се обезбедени со многу порелевантни информации за оцена на перформансите, како и подобро предвидување на идното работење. Сметководството по трошоци на замена, преку поточна процена на средствата во употреба, придонесува за подобра алокација на ресурсите во споредба со конвенционалните сметководствени методи<sup>37</sup>.

Освен предности, методот на сметководство по трошоци на замена има и одредени недостатоци. Недостатоци, кои му се припишуваат на сметководството по трошоци на замена, се однесуваат на тоа дека методот одразува релативно статичка состојба и не ги информира инвеститорите за користа што ја губат од држењето на средства по нивната тековна форма<sup>38</sup>. Исто така, како многу значаен недостаток што му се припишува на овој метод е сложеноста и субјективноста во одредувањето на трошоците на замена<sup>39</sup>.

**Табела 4.8. Пресметка на тековна оперативна добивка по набавна вредност и по трошоци на замена**

	Набавна вредност (УСД)	Трошоци на замена (УСД)
Приходи од продажба	6.000	6.000
Цена на чинење на продадените учиноци	2.700	3.000
Почетни залихи	1.200	
Набавки	<u>2.100</u>	
Завршни залихи	(600)	
Бруто-добивка	3.300	3.000
Амортизација (3.000 / 5) / (3.600/5)	600	720
Тековна оперативна добивка	<b>2.700</b>	<b>2.280</b>

▪ *Сопствен пример по урнек на авиоторој*

Извор: Glautier, M and Underdown, B. (2000): *Accounting Theory and Practice*, Financial Times Management, 7<sup>th</sup> Edition, Harlow, p. 327;

Табела 4.9. Задржана добивка на мултинационалната компанијата „XX“

	Изразено во (УСД)	Изразено во (УСД)
а) Реализирани преку употреба во текот на годината		
Фински средства	120	
Залихи	300	420
б) Нереализирани		
Фиксни средства *	480	
Залихи **	150	<u>630</u>
Вкупна задржана добивка		1.050
Тековна оперативна добивка		<u>2.280</u>
<b>ВКУПНО</b>		<b>3.330</b>

■ *Сопствен пример по урнек на авијорџи*

\* *Фиксни средства: нераспределена вредност на крајот на сметководствениот период*

Според трошоци на замена  $(3.600 - 720) = 2.880$   $(3600 - 240) = 3.360$

Според набавна вредност  $(3.000 - 600) = \underline{2.400}$   $(3000 - 120) = \underline{2.880}$

Нереализирана задржана добивка 480 480

\*\* *Залихи неприодадени до крајот на сметководствениот период*

Според трошоци на замена 750

Според набавна вредност 600

Нереализирана задржана добивка 150

Извор: Glautier, M and Underdown, B. (2000): *Accounting Theory and Practice*, Financial Times Management, 7<sup>th</sup> Edition, Harlow, p. 327;

Табела 4.10. Биланс на состојба на мултинационалната компанијата „XX“ – 31 декември 2014 година (по тековни вредности)

	Набавна вредност	Трошоци на замена
Акционерски капитал	4.200	4.200
Оперативна добивка	<u>2.700</u>	2.280
Ревалоризациона резерва*		<u>1.050</u>
	<b>6.900</b>	<b>7.530</b>
Фиксни средства	3.000	3.600
Минус: Акумулирана амортизација	<u>(600)</u>	<u>(720)</u>
	2.400	2.880
Тековни средства		
Залихи	600	750
Готовина **	<u>3.900</u>	<u>3.900</u>
<b>Вкупно средства</b>	<b>6.900</b>	<b>7.530</b>

■ *Сопствен пример по урнек на авијорџи*

\* *Задржани добивки*

\*\* *Готовина = Приходи од продажби 6.000 УСД - Набавна вредност 2.100 УСД = 3.900 УСД*

Извор: Glautier, M and Underdown, B. (2000): *Accounting Theory and Practice*, Financial Times Management, 7<sup>th</sup> Edition, Harlow, p. 328;

#### 4.4.5.2. Сметководство по реализирана вредност

Сметководството по реализирана вредност се базира на остварена вредност на средствата, односно на нивната излезна вредност. Методот по реализирана вредност ја изразува користа што се губи доколку средствата се држат во нивната тековна форма, а не во нивната следна најдобра форма. На пример, доколку се работи за завршните залихи, следната најдобра опција од држењето на залихите е нивната продажба. Врз основа на принципот на опортунитетен трошок, вредноста на завршните залихи е вредноста што би се реализира доколку залихите се продадат<sup>40</sup>. Овој метод е уште познат како сметководство по тековни излезни цени.

Според сметководството по реализирана вредност, реализираната добивка е базирана на тековната продажна цена на средствата. Следствено на тоа, методот по реализирана вредност ја одразува промената во вредноста на капиталот на компанијата мерена во однос на препродажна цена во текот на сметководствениот период. Според методот на реализирана вредност, добивката вклучува<sup>41</sup>:

- Добивка реализирана од продажбата на средствата во текот на сметководствениот период. Добивката / загубата е разлика помеѓу реалните приходи реализирани од продажбата и реализираната вредност утврдена на почетокот на периодот;
- Нереализираната комисија на добивката, којашто произлегува од промените во реализираната вредност на непродадените средства на крајот во однос на почетокот на периодот.

Преку едноставен пример ќе се согледа суштината на методот по реализирана вредност. Утврдената реализирана вредност на средствата на компанијата може да биде пресметана на следниот начин:

	1 јануари 2013	31 декември 2013
	УСД (000)	УСД (000)
<b>Фиксни средства</b>	35.000	48.000
<b>Залихи</b>	20.000	/

Залихите биле продадени во текот на годината за 22.500 американски долари. Реализираната добивка на крајот на годината – 31 декември 2013 би изнесувала:

Реализирана добивка	= 22.500 - 20.000 = 2.500 од залихите
Нереализирана добивка	= 48.000 - 35.000 = <u>7.000</u> од фиксни средства
Вкупно	= 9.500 УСД

Методот по реализирана вредност има низа предности. Од аспект на кредиторите, се смета дека методот е порелевантен бидејќи кредиторите се заинтересирани за пазарната вредност на средствата на компанијата. Истовремено, од аспект на инвеститорите, реализираната вредност ги одразува идните текови на готовина што произлегуваат од средствата што компанијата тековно ги држи. За разлика од сметководството по трошоци на замена, сметководството по реализирана вредност им дава на инвеститорите информации за цената што ја плаќаат од држењето на средствата во нивната тековна форма. Средствата се прикажуваат во билансот на состојба по нивната реализирана вредност, притоа не се прави разлика помеѓу тековна оперативна добивка и задржана добивка, како што тоа е случај кај сметководството по трошоци на замена. Критиките за методот по реализирана вредност се однесуваат на базирањето на излезните вредности. Исто така, се смета дека методот придонесува за присвојување на краткорочен приод во оценувањето на перформансите на компаниите<sup>42</sup>.

#### **4.4.5.3. Сметководство по тековни трошоци**

Сметководството врз основа на општа куповна моќ се однесуваа на промените во паричната вредност, при што не ги зема предвид промените во вредноста на поединечните ставки. Според овој метод, вредноста на одредена ставка може да се зголеми врз основа на општиот индекс на цени, но нејзината реална вредност може да се намали. Со цел да се надминат овие ограничувања, Владата на Велика Британија формирала Комитет за сметководство во услови на инфлација, којшто во септември 1975 година официјално го предложил методот на сметководство по тековни трошоци<sup>43</sup>. Ваквата одлука на Комитетот се сметала за голем исчекор во развојот на финансиското сметководство.

Во период на инфлација, кога извештаите се подготвуваат по набавната вредност, вообичаено настануваат сериозни нарушувања. Добивките се преценети, а продажбата се реализира по тековните цени. Исто така, се појавува постепена ерозија



на обртниот капитал на сметка на поголемо оданочување, повисоки дивиденди, како и зголемени барања за повисоки плати бидејќи, според традиционалниот сметководствен метод, се прикажува многу поголема сметководствената добивка. Нето-вредноста во билансот на состојба е пониска од реалната нето-вредност базирана на трошоците на замена на средствата. Залихите имаат повисока реализирана вредност, додека побарувањата во однос на кредитите и авансите се неповолни бидејќи вредноста на износот што е одобрен е многу повисока од износот што треба да биде вратен подоцна. Исто така, износот акумулиран за замена на постојните средства е значително понизок од реално потребниот износ за замена на средствата што придонесува за голем финансиски притисок. Следствено на тоа, оцената на перформансите на работењето на подолг временски период станува невалидна<sup>44</sup>.

Сметководството по тековни трошоци се сметало како обид за отстранување на претходнонаведените нарушувања без зголемување на обемот на работа во подготовка на извештаите и без создавање поголеми можности за манипулација со објавените резултати. Како главни карактеристики на сметководството по тековни трошоци се сметаат следните<sup>45</sup>:

- Фиксните средства се прикажуваат во билансот на состојба по нивната „вредност за работата“, а не по нивната набавна вредност намалена за амортизацијата. „Вредноста за работата“ на средствата е тековниот трошок за нивна замена, односно утврдениот трошок за набавка на ново средство со ист продуктивен капацитет по тековни цени намален за утврдената амортизација;
- Залихите се прикажани по нивната „вредност за работата“, а не по вредност пониска од нивните вистински трошоци или нето-реализираната вредност;
- Амортизацијата се пресметува по тековна вредност на релевантните постојани средства;
- Трошоците за залихи, потрошени во текот на годината, се пресметуваат по „вредноста за работата“ на залихите на датумот кога се потрошени, а не на датумот кога се набавени;
- Загубата или добивката од држењето на монетарни средства или обврски се прикажуваат одвоено во извештајот;
- Компаниите можат да одвојуваат посебна резерва за износите потребни за одржување на обемот на работата, позната како „ревалоризациона резерва“.

Сметководството по тековни трошоци претставува метод на одржување на капиталот врз основа на зачувување на оперативниот капацитет на компанијата. Концептуално, овој метод се базира на тоа дека вредноста на средствата (продадени, потрошени и прикажани) во билансот на состојба треба да бидат прикажани по нивната „вредноста за работата“. Под „вредност на работата“ се подразбира нето-тековен трошок на замена. Според сметководството по тековни трошоци, пресметката на профитот се одвива во две фази<sup>46</sup>:

- **Пресметка на оперативен профит по тековни трошоци:** Профитот е пресметан пред пресметка на каматите и оданочувањето. Пресметката на профитот по тековни трошоци започнува од профитот по набавна вредност на кој се вршат одредени усогласувања. Овие усогласувања се однесуваат на амортизацијата, цената на чинење на продадените учиноци и монетарниот обртен капитал;
- **Пресметка на оперативен профит по тековни трошоци за акционерите:** Профитот се пресметува по пресметката на каматите и оданочувањето. Пресметката на оперативниот профит по тековни трошоци за акционерите започнува од оперативниот профит по тековни трошоци, при што се врши усогласување на задолжувањата.

Кај усогласувањето на цената на чинење на продадените учиноци значајно е да се согледа разлика помеѓу „вредноста за работата“ на употребените залихи на датумот на нивната продажба и нивната набавна вредност. „Вредноста за работата“ на залихите се нивните трошоци на замена на денот на нивна потрошувачка. Тековната цена на чинење на продадените учиноци треба да биде одредена во однос на секоја одделна ставка. Кога компаниите имаат регулиран начин на продажба и кога цените се зголемуваат без прекин во текот на периодот, тогаш е дозволена употребата на методот на просек. Усогласувањето на цената на чинење на продадените учиноци се врши на следниот начин<sup>47</sup>:

Податоци	УСД (000)
Почетни залихи	9.000
Набавки	<u>51.000</u>
	60.000
Минус: Завршни залихи	<u>12.600</u>
Цена на чинење на продадените производи	47.400

**Индекс за трошоци на залиха:**

На почетокот на годината = 100

На крајот на годината = 120

Просек за годината = 110.

**■ Ревизија на почетните и завршните залихи.**

$$\text{Почетни залихи} = 9000 \times \frac{110}{100} = 9.900$$

$$\text{Завршни залихи} = 12.600 \times \frac{110}{120} = 11.550$$

**■ Пресметка на тековните цени на чинење на продадените учиноци употребувајќи ревидираните износи за почетните и завршните залихи.**

Почетни залихи	9.900
<i>Плус:</i> Набавка	<u>51.000</u>
	60.900
<i>Минус:</i> Завршни залихи	<u>11.500</u>
Цена на чинење на продадените учиноци на основа на тековни трошоци	43.350

**■ Пресметка на усогласувањето на цената на чинење на продадените учиноци**

Цена на чинење на продадени учиници врз основа на тековни трошоци	49.350
Цена на чинење на продадени учиноци врз основа на набавна вредност	<u>47.400</u>
Усогласена цена на чинење на продадени учиноци	1.950

Исто така, за пресметка на усогласувањето на цената на чинење на продадените учиноци може да се употреби следната формула:

$$COSA = (CS - OS) - Ia \left( \frac{CS}{Ic} - \frac{OS}{Io} \right)$$

каде:

CS – набавна вредност на завршни залихи

OS – набавна вредност на почетни залихи

Ia – среден индекс за годината

Io – индекс соодветен за почетни залихи

Ic – индекс соодветен за завршни залихи

$$COSA = (12.600 - 9.000) - 110 \left( \frac{12.600}{120} - \frac{9.000}{100} \right) = 3.600 - 110 \times 15 =$$

$$3.600 - 1.650 = 1.950$$

Усогласувањето на амортизацијата претставува разликата што се добива помеѓу амортизацијата пресметана на основа на тековните трошоци на постојаните средства и амортизацијата што се употребува при пресметка на добивката според системот на набавна вредност. Во периоди на инфлација расте и цената на постојаните средства. Амортизацијата одредена врз основа на набавна вредност на средствата е несоодветна за замена на постојаните средства во услови на инфлација. Следствено на тоа, се јавува потреба од дополнителна амортизација<sup>48</sup>.

Целта на усогласувањето на монетарниот оперативен капитал е да се утврди влијанието на инфлацијата на финансиската потреба за одржување на тековните средства неопходни за извршување на секојдневните активности на компанијата. Монетарен обртен капитал претставува збир од побарувањата од купувачи, останати побарувања, предвремени плаќања и стокови меници плус залихи (што не се вклучени во усогласувањето на цената на чинење на продадените учиноци) минус обврски спрема добавувачите. Усогласувањето на монетарниот обртен капитал може да се пресмета преку следната формула<sup>49</sup>:

$$MWCA = C - O - Ia \left( \frac{C}{Ic} - \frac{O}{Io} \right)$$

O – Почетен монетарен обртен капитал

C – Завршен монетарен обртен капитал

Ia – Просечен индексен број за периодот

Io – Индексен број соодветен за почетен монетарен обртен капитал

Ie – Индексен број соодветен за завршен монетарен обртен капитал

За да се пресмета оперативниот профит по тековни трошоци за акционерите, потребно е да се направи *усогласување на задолженоста*. Вкупните средства на компаниите најчесто се финансирани од два извора: акционерскиот капитал и задолжување. Доколку целиот капитал е финансиран од акционерите, тогаш не постои потреба од усогласување на задолжувањето. Кога оперативните средства прикажани во билансот на состојба се финансирани преку задолжување, тогаш е потребно усогласување на задолженоста<sup>50</sup>. Постапката на пресметката на усогласувањето на задолженоста вклучува<sup>51</sup>:

- Собирање на усогласувањата, односно усогласувањето на цената на чинење на продадените учиноци, усогласувањето на амортизацијата и усогласувањето на монетарниот обртен капитал;
- Пресметка на стапка на задолженост. Стапката на задолженост се пресметува како однос помеѓу просечно нето-задолжување – L и просечен вкупен капитал (односно акционерски капитал S + L);
- Стапка на задолженост =  $\frac{L}{L+S}$
- Множење на вкупното усогласување со стапката на задолженост.

Според сметководството по тековни трошоци, во подготовката на билансот на состојба се вршат следните вреднувања<sup>52</sup>:

- **Моторните возила, канцелариска опрема, постројките и машините и сл.** се вреднуваат по трошоци на замена;
- **Земјиштето и зградите** се вреднуваат по нето-реализирана вредност. Доколку ваквото вреднување не е можно, тогаш земјиштето се вреднува по нето-реализирана вредноста, а зградите по трошоци на замена;
- **Готовината и побарувањата** се прикажуваат во билансот на состојба по нето-реализирана вредност;
- **Тековните обврски** се вреднуваат по нето-реализирана вредност;

Иако методот на сметководството по тековни трошоци се појавил со цел да ги отстрани недостатоците на методот на сметководството врз основа на општа куповна моќ во однос на антиципирањето на влијанието на инфлацијата, и на овој метод му се

припишуваат одредени предности и недостатоци. Како позначајни предности се сметаат следните<sup>53</sup>:

- Сметководството по тековни трошоци овозможува разликување на оперативна добивка и задржана добивка, при што им се овозможува на инвеститорите подобра оценка на идните перформанси на компаниите;
- Сметководството по тековни трошоци овозможува реално вреднување на средствата бидејќи тие се претставени по тековни пазарни цени;
- Сметководство по тековни трошоци усвојува приод на посебно ниво на цени во споредба со општо ниво на цени карактеристично за сметководството врз основа на општа куповна моќ;
- Профитот според сметководство по тековни трошоци се одредува со совпаѓање на трошоците и приходите по тековна вредност.

Истовремено, како позначајни недостатоци на сметководството по тековни трошоци се сметаат следните<sup>54</sup>:

- Сметководството по тековни трошоци најмногу зависи од субјективните усогласувања;
- Сметководството по тековни трошоци не успева да ги препознае сите аспекти на инфлацијата;
- Одредувањето на економската вредност на средствата според сметководството по тековни трошоци претставува комплексна задача;
- Брзите промени во технологијата придонесуваат за набавка на поусовршени средства. Следствено на тоа, тековните трошоци на замена на старите средства стануваат „непотребни“;
- Вклученоста на голем број пресметки го прави сметководство по тековни трошоци оперативно сложено.

#### 4.5. Релевантен метод за усогласување на финансиските извештаи на супсидијарите на влијанието на инфлацијата

Од сите разгледани методи и пристапи на усогласување на финансиските извештаи на влијанието на инфлацијата, може да се констатира дека постојат два основни метода, односно метод на сметководство врз основа на куповна моќ и метод на сметководство по тековни трошоци, кои се сметаат за комплетни и сеопфатни во антиципирањето на влијанието на инфлацијата. Секој од двата метода има одредени предности и недостатоци. *Методот на сметководство врз основа на куповна моќ* претставува интегриран систем на усогласување на сите ставки на билансот на состојба и билансот на успех на супсидијарите на промената на нивото на цените. Овој метод зависи од општите индекси на цени за усогласување на сите ставки на финансиските извештаи. Другиот метод, *методот на сметководство по тековни трошоци*, врши усогласување на вредноста на средствата погодени од инфлација со употреба на општи или посебни индекси на цени. Во практиката овие два метода може да се комбинираат.

Иако употребата на посебните индекси на цени дава многу попрецизни и поточни резултати, целата постапка е многу посложена отколку употребата на општи индекси на цени бидејќи изискува точни статистички податоци и показатели за разни видови средства, обврски и трошоци. Сложеноста на методот на сметководство по тековни трошоци се огледа во вреднувањето на залихите бидејќи тие се вреднуваат по тековни цени. За одредени постојани средства, одредувањето на нивните тековни трошоци може да биде многу сложено. Исто така, во одредувањето на тековни трошоци на средствата може да биде присутен висок степен на субјективност. Во одредени земји, како што е на пример САД, менаџерите на компаниите се против употребата на методот на сметководство по тековни трошоци бидејќи овој метод има тенденција на потценување на пријавената заработувачка во однос на методот на набавна вредност<sup>55</sup>.

Во литературата најчесто се препорачува употреба на методот на сметководство врз основа на општата куповна моќ за антиципирање на ефектите на инфлацијата, односно за усогласување на ставките на финансиските извештаи на супсидијарите на влијанието на инфлацијата. Овој метод е многу популарен во САД, Германија и во Австралија. Според методот на сметководство врз основа на општата куповна моќ, сите ставки на билансот на состојба и билансот на успех на супсидијарите се усогласуваат на ценовните отстапувања со употреба на општи индекси на цени. Истовремено,

методот прави разлика помеѓу ставките на монетарни и немонетарни средства и обврски, при што немонетарните ставки подлежат на усогласување на ефектите на инфлација бидејќи се под влијание на промените во нивото на цените<sup>56</sup>.

#### 4.6. Меѓународни обиди за антиципирање на инфлацијата

Од голема важност е согледувањето како одредени земји и нивните научни и професионални институции и тела се справувале со проблемот на инфлацијата и нејзиното влијание на финансиските извештаи на мултинационалните компании низ годините наназад. Согледувањето на приодите на одделните земји во однос на сметководството во услови на инфлација даваат основа за подобро разбирање на сегашните практики.

##### 4.6.1. САД

Одборот на финансиски сметководствени стандарди на САД бил воспоставен во 1972 година и издал голем број извештаи за сметководствени стандарди. Во октомври 1979 година, Одборот го издал Извештајот за финансиски сметководствени стандарди бр. 33: „Финансиско известување и променливи цени“ во вид на експеримент со цел изнаоѓање на дополнителните информации за влијанието на инфлација<sup>57</sup>. Овој Извештај наложувал американските компании со залихи и недвижности, постројки и опрема во вредност поголема од 125 милиони американски долари или вкупни средства во вредност поголема од 1 милијарда американски долари во наредните пет години да го антиципираат влијанието на инфлацијата на финансиските извештаи според двата метода, односно според методот на сметководство врз основа на општа куповна моќ и методот на сметководство по тековни трошоци. Ваквото прикажување било повеќе дополнително отколку замена на набавната вредност како основна мерна рамка на финансиските извештаи<sup>58</sup>.

Одборот направил ревизија на резултатите од барањето во рамките на петте години и било констатирано дека двојното прикажување е конфузно, а трошоците на прикажувањето се многу високи<sup>59</sup>. Следствено на тоа, во 1986 година, биле издадени



Финансиските сметководствени стандарди бр. 89: „Финансиско известување и променливи цени“, при што се овозможило доброволно прикажувањето на информациите според методот на сметководство врз основа на општата куповна моќ / методот на сметководство по тековни трошоци<sup>60</sup>.

Слика 4.3. Методологија на усогласување на меѓународните активности



Извор: Choi, F and Meek, G. (2011): *International Accounting*, Patrice Hill, 7<sup>th</sup> Edition, Boston, p. 228;

Со Извештајот за финансиските сметководствени стандарди бр. 89 се опфаќаат и меѓународните активности вклучени во консолидираните извештаи на американските компании. Одборот за финансиски сметководствени стандарди во САД им дозволува на мултинационалните компании да ги користат двата приода на усогласување на финансиските извештаи на супсидијарите на влијанието на инфлација во земјата-домаќин, односно приодот на конвертирање–усогласување и приодот на усогласување–конвертирање. Кога компанијата го прифаќа американскиот долар како функционална валута, тогаш нејзините меѓународни активности се согледуваат од аспект на матичната

валута, односно нејзините сметки прво треба да се конвертираат во американски долари, а потоа да се усогласат на инфлацијата во САД. Истовремено, доколку компанијата прво врши усогласување на сметките на инфлација во земјата-домаќин, а потоа врши нивно конвертирање во американски долари, тогаш нејзините меѓународни активности се согледани од аспект на локалната валута. Усогласувањето на податоците по тековни трошоци, со цел прикажување на влијанието на инфлацијата, може да се базира и на американските и на странските општи индекси на цени<sup>61</sup>. Методологијата на усогласување на меѓународните активности е претставена на Слика 4.3.

#### 4.6.2. Велика Британија

Во раните 70-ти години од минатиот век, методот на сметководство врз основа на општата куповна моќ бил префериран метод за антиципирање на влијанието на инфлацијата од страна на професионалните сметководствени тела во најголем дел од развиените земји. Во 1973 година, професионалните сметководствени тела во Велика Британија издале нацрт-стандард во којшто бил предложен системот на сметководство на општа куповна моќ. Сепак, предлозите биле суспендирани кога комитетот именуван од страна на владата, познат како комитет Sandilands, го препорачал системот на сметководство по тековни трошоци. Извештајот што го издал комитетот бил поздравен како најзначаен чекор во развојот на финансиското известување<sup>62</sup>.

Со намера да се имплементираат препораките на комитетот Sandilands, во ноември 1976 година, Комитетот за сметководствени стандарди издал Нацрт-стандард бр. 18. Сепак, предлозите се покажале премногу радикални, при што членовите на Институтот на сертифицирани сметководители на Англија и Велс се спротивставиле на предлогот за воведување на системот на сметководство по тековни трошоци. Како резултат на негативните реакции на Нацрт-стандардот бр. 18, во ноември 1977 година, Советот за сметководствени стандарди на Велика Британија одредил друг комитет да подготви порационални директиви за справување со проблемот на инфлација. Според новите директиви, големите мултинационални компании биле охрабрувани да објават дополнителен биланс на успех, којшто требал да содржи три вида усогласувања, т.е. усогласување на амортизацијата, цена на чинење на продадените учиноци и финансискиот левериц. Најголеми несогласувања се појавиле во однос на

усогласувањето на финансискиот левериџ. За разрешување на овој проблем, во април 1979 година, комитетот бил повторно свикан и бил подготвен Нацрт-стандардот бр. 24, којшто ги вклучувал препораките за усогласувањето на задолжувањето и идните усогласувања на монетарниот обртен капитал. Препораките во рамките на Нацрт-стандардот бр. 24 со мали измени и појаснувања биле преточени во Извештајот за стандардна сметководствена практика бр. 16: *Сметководство по тековни трошоци*, којшто бил издаден во март 1980 година од страна на Советот за сметководствени стандарди на тригодишна експериментална основа<sup>63</sup>.

Извештајот за стандардна сметководствена практика бр. 16 на Велика Британија се разликува во однос на Извештајот за финансиски сметководствени стандарди бр.33 на САД во однос на следниве две работи: прво, американскиот стандард барал примена на двата метода, метод на сметководство врз основа на општа куповна моќ и метод на сметководство по тековни трошоци, додека Извештајот за стандардна сметководствена практика бр.16 наложувал употреба само на методот на сметководство по тековни трошоци; второ, стандардот во Велика Британија ги барал двата финансиски извештаи, биланс на состојба и биланс на успех изразени по тековни трошоци, додека фокусот на стандардот во САД бил на билансот на состојба<sup>64</sup>.

Извештајот за стандардна сметководствена практика бр. 16 го применувале сите компании што исполнувале еден од критериумите: продажба од 5 милиони или повеќе, вкупни средства во вредност од 2,5 милиони или повеќе и 250 или повеќе вработени. Извештајот за стандардна сметководствена практика бр. 16 бил суспендиран во 1985 година и оставен да се користи на доброволна основа. Во април 1988 година, Извештајот за стандардна сметководствена практика бр. 16 бил повлечен<sup>65</sup>.

#### 4.6.3. Германија

Во американската литература одредени препораки за влијанието на инфлацијата биле забележани уште пред 1920 година, сепак како прва систематска студија се смета дека е студијата „Ефектите на инфлацијата врз германското сметководство“ на Henry Sweeney од 1927 година. Дури во 1936 година, Sweeney во неговата книга „Стабилизирано сметководство“ го дал предлогот за сметководствените техники за

справување со промените во нивоата на цените. Тој сметал дека конвенционалното сметководство станува погрешно со промените во куповната моќ на парите<sup>66</sup>.

Во 1975 година, германските професионални сметководствени тела препорачале одредени информации за трошоците на замена да бидат прикажувани дополнително во соодветна белешка во рамките на годишните финансиските извештаи. Информациите требале да го откријат вишокот на трошоците на замена, како и потребниот износ за одржување на оперативниот капацитет на залихите. Сепак, германската влада се спротивставила на предлогот за прикажување на сметководствени информации коишто го откриваат влијанието на инфлацијата со изговор дека тоа може да иницира раст на инфлацијата. Следствено на тоа, само мал број од компаниите ги примениле препораките за антиципирање на влијанието на инфлацијата предложени од страна на германските професионални сметководствени тела<sup>67</sup>.

Германија, како земја-членка на Европската Унија, од 2000 година ги има усвоено како задолжителни меѓународните сметководствени стандарди<sup>68</sup>.

#### 4.6.4. Бразил

Инфлацијата е составен дел од деловното работење во Латинска Америка. Според искуството од минатото, Бразил е земја која многу години наназад имала највисока стапка на инфлација во светот.

Препораките за сметководство во услови на инфлација во Бразил се регулираат преку бразилското корпоративно право и бразилската комисија за хартии од вредност. Усогласувањето на влијанието на инфлацијата во согласност со корпоративното право се врши со усогласување на постојните средства и акционерскиот капитал со општи индекси прифатени од страна на федералната влада за мерење на девалвацијата на локалната валута. Усогласувањето на инфлацијата на постојните средства и акционерскиот капитал се пребиваат, а остатокот се прикажува одвоено во вид на тековна заработувачка како коригирана монетарна добивка или загуба.

Истовремено, бразилската комисија за хартии од вредност наложува друг метод за сметководство во услови на инфлација. Сите компании што котираат мораат да ги коригираат сите трансакции во текот на периодот со користење на функционална

валута. На крајот на периодот, општиот индекс на цени ги конвертира единиците на општа куповна моќ во единици на номинална локална валута<sup>69</sup>.

Следствено на тоа, може да се констатира дека Бразил развил комплексен систем на индексирање што вклучува одржување на општата куповна моќ на одредени монетарни средства и обврски, како и прилагодување на одредени ставки на финансиските извештаи на влијанието на инфлацијата.

Од 31 декември 2010 година, Бразил ги усвоил како задолжителни меѓународните стандарди за финансиско известување<sup>70</sup>.

## Фусноти

- <sup>1</sup> Neelankavil, J. (2007): *International Business Research*, M. E. Sharpe, New York, p. 68;
- <sup>2</sup> Rathore, S. (2008): *International Accounting*, PHI Learning; 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi, p. 379;
- <sup>3</sup> Abdallah W. (2004): *Critical Concerns in Transfer Pricing and Practice*, Praeger, Westport, p. 113;
- <sup>4</sup> Ibid. 2, p. 379;
- <sup>5</sup> Ibid. 2, p. 129;
- <sup>6</sup> Choi, F and Meek, G. (2011): *International Accounting*, Patrice Hill, 7<sup>th</sup> Edition, Boston, p. 216;
- <sup>7</sup> Sebastian, S. and Maurer, R. (2002): "Inflation Risk Analysis of European Real Estate Securities", *Journal of Real Estate Research*, Vol. 24, Issue 1, p. 17;
- <sup>8</sup> Vyuptakesh, S. (2011): *International Business: Concept, Environment and Strategy*, Pearson Education, 3<sup>rd</sup> Edition, New Delhi, p. 497;
- <sup>9</sup> Ibid. 6, pp. 235–236;
- <sup>10</sup> Mohapatra, D. (2012): *International Accounting*, PHI Learning of India Pvt. Ltd, 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi, p. 87;
- <sup>11</sup> Gray, S. (2014): *International Accounting and Translation Decisions*, Butterworth-Heinemann, Oxford, p. 231;
- <sup>12</sup> Ibid.2, p. 160;
- <sup>13</sup> Ibid. 2, p. 160
- <sup>14</sup> Ibid. 10, p. 88;
- <sup>15</sup> Ibid. 8, p. 498;
- <sup>16</sup> Ibid. 2, p. 136;
- <sup>17</sup> Ibid. 2, p. 137;
- <sup>18</sup> Rao, P. (2010): *Financial Statement Analysis and Reporting*, PHI Learning, New Delhi, p. 648;
- <sup>19</sup> Ibid. 2, pp. 137–138;
- <sup>20</sup> Knezevic, G. (2009): *Analiza finansijskih izvestaja*, Univerzitet Singidunum, Beograd, str. 77;
- <sup>21</sup> Ibid. 2, p. 141;
- <sup>22</sup> Ibid. 20, pp. 72–73;
- <sup>23</sup> [http://www.taxpayer.net/images/uploads/articles/LIFO\\_policy\\_brief.pdf](http://www.taxpayer.net/images/uploads/articles/LIFO_policy_brief.pdf) (accessed 15 February 2016);
- <sup>24</sup> Ibid. 2, p. 141;
- <sup>25</sup> Ibid. 10, pp. 88–95;
- <sup>26</sup> [http://www.fasb.org/jsp/FASB/Document\\_C/DocumentPage?cid=1218220128051&acceptedDisclaimer=true](http://www.fasb.org/jsp/FASB/Document_C/DocumentPage?cid=1218220128051&acceptedDisclaimer=true) (accessed 20 February 2016);

- <sup>27</sup> Glautier, M. and Underdown, B. (2000): *Accounting Theory and Practice, Financial Times Management*, 7<sup>th</sup> Edition, Harlow, p. 321;
- <sup>28</sup> Ibid. 10, pp. 91–91;
- <sup>29</sup> Ibid. 10, p. 93;
- <sup>30</sup> Ahmad, M (2003): *Inflation Accounting Practices in India's Corporate Sector*, Atlantic Publishers & Distributors Pvt Ltd, New Delhi, pp. 43-44;
- <sup>31</sup> Mohana, R. (2010): *Financial Statement Analysis and Reporting*, PHI Learning, New Delhi, p. 584;
- <sup>32</sup> Sahaf, M. (2010): *Management Accounting: Principle & Practice*, Vikas Publishing House Pvt. Ltd., New Delhi, p. 571;
- <sup>33</sup> Birendra, K. (2010): *Financial Accounting: Concepts, Analyses, Methods and Uses*, PHI Learning, New Delhi, p. 1227;
- <sup>34</sup> Ibid. 27, p. 326;
- <sup>35</sup> Ibid. 27, p. 326
- <sup>36</sup> Bessong, P. and Charles, E. (2012): "Comparative Analysis of Fair Value and Historical Cost Accounting on Reported Profit: A Study of Selected Manufacturing Companies in Nigeria", *Research Journal of Finance and Accounting*, Vol. 3, Issue 8, p. 140;
- <sup>37</sup> Ibid;
- <sup>38</sup> Ibid. 36, p. 140;
- <sup>39</sup> Bonham, M. et al (2008): *International GAAP 2008: Generally Accepted Accounting Practice under International Financial Reporting Standards*, John Wiley & Sons, Ltd, Chichester, p. 129;
- <sup>40</sup> Ibid. 27, p. 331;
- <sup>41</sup> Ibid. 27, p. 332;
- <sup>42</sup> Ibid. 2, p. 152;
- <sup>43</sup> Palanivelu, V. (2009): *Accounting for Management*, Laxmi Publications, New Delhi, p. 387;
- <sup>44</sup> Bhar, B. (2012): *Cost Accounting Methods and Problems*, Academic Publishers, Kolkata, p. 181;
- <sup>45</sup> Ibid, p. 182;
- <sup>46</sup> Alexander, D. and Britton, A. (2004): *Financial Reporting*, Cengage Learning EMEA, 7<sup>th</sup> Edition, Royal Tunbridge Wells, p. 102;
- <sup>47</sup> Ibid. 2, pp. 153–154;
- <sup>48</sup> Ibid. 31, p. 587;
- <sup>49</sup> Ibid. 43, p. 388;
- <sup>50</sup> Porwal, L. (2001): *Accounting Theory*, Tata McGraw–Hill Publishing Company Limited, 3<sup>rd</sup> Edition, New Delhi, p. 376;

- <sup>51</sup> Ibid. 46, p. 104;
- <sup>52</sup> Duta, M (2009): *Cost Accounting: Principles and Practice*, Pearson Education, New Delhi, p. 23.9;
- <sup>53</sup> Ibid. 10, p. 103;
- <sup>54</sup> Ibid. 10, p. 103;
- <sup>55</sup> Saudagaran, S. (2009): *International Accounting: A User Perspective*, CCH, 3<sup>rd</sup> Edition, Chicago, p. 4-108;
- <sup>56</sup> Alexander, D. and Simon Archer (2001): *International Accounting Standards*, Guide Harcourt, 2001, New York, p. 8
- <sup>57</sup> Maheshwari, N. and Maheshwari, K. (2009): *Corporate Accounting*, Vikas Publication House, 5<sup>th</sup> Edition, New Delhi, p. 3.221;
- <sup>58</sup> Ibid.6, p. 227;
- <sup>59</sup> <http://www.myaccountinginfo.net/2012/01/national-perspectives-on-inflation.html> (accessed 23 March 2016);
- <sup>60</sup> <http://www.fasb.org/summary/stsum89.shtml> (accessed 27 March 2016);
- <sup>61</sup> Ibid. 6, p. 228;
- <sup>62</sup> Ibid. 2, p. 134;
- <sup>63</sup> Ibid. 2, pp. 134–135;
- <sup>64</sup> Choi, F. (2003): *International Finance and Accounting Handbook*, John Wiley & Sons, New Jersey, p. 22;
- <sup>65</sup> Ibid;
- <sup>66</sup> Ibid. 2, p. 132;
- <sup>67</sup> Ibid. 11, pp. 256–257;
- <sup>68</sup> <http://www.ifrs.org/Use-around-the-world/Documents/Jurisdiction-profiles/Germany-IFRS-Profile.pdf> (accessed 27 March 2016);
- <sup>69</sup> Ibid. 6, p. 233;
- <sup>70</sup> <http://www.ifrs.org/Use-around-the-world/Documents/Jurisdiction-profiles/Brazil-IFRS-Profile.pdf> (accessed 27 March 2016);



# Девизен курс и перформансите на мултинационалните компании

## Девизниот курс и перформансите на мултинационалните компании

Еден од факторите што дополнително ја усложнува оцената на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери е флукуацијата на девизниот курс. Бидејќи мултинационалните компании делуваат во повеќе земји, тие се соочуваат со проблемот нивните готовински текови да се деноминираат во различни валути, а вредноста на секоја валута во однос на валутата на матичната земја е различна во различни временски периоди. Овие варијации придонесуваат за тешкотии во оцената на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери.

Следствено на тоа, ефективниот систем на контрола во секоја мултинационална компанија треба да даде одговор на следните прашања<sup>1</sup>:

- Дали седиштето на мултинационалната компанија треба да ја користи валутата на матичната земја или треба да ја користи локалната валута во оцената на перформансите?;
- Дали треба да се користи почетен девизен курс, проектиран девизен курс или „краен“ девизен курс во поставувањето и во следењето на буџетите?;
- Дали менаџментот на супсидијарот треба да биде одговорен за влијанието на флукуациите на девизниот курс?;
- Дали седиштето на компанијата прави разлика помеѓу влијанијата на одделните видови изложеност на девизниот курс во процесот на оцена на перформансите на менаџерите на супсидијарите?;
- Како различните видови изложеност на девизниот ризик влијаат на оцената на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери?;

Клучното прашање во оцената на перформансите е која валута да се употреби, односно дали оцената на перформансите ќе биде извршена во локалната валута или во валутата на матичната земја. Бидејќи супсидијарите се соочуваат со различни окружувања и делуваат заедно со локалните конкурентски компании се смета дека стандардите за оцена на перформансите треба да бидат изразени во локалната валута бидејќи на тој начин се спречува флукуациите на девизниот курс да се одразат на оцената на перформансите. проблемот што се јавува при употребата на локалната валута е неможноста на менаџментот на седиштето соодветно да го согледа влијанието на промените на девизниот курс на финансиските резултати на супсидијарите. Исто

така, многу потешко е да се изврши споредба на супсидијарите чишто резултати се изразени во локалната валута. Истовремено, менаџментот на седиштето е повеќе заинтересиран резултатите на супсидијарите да бидат изразени во валутата на матичната земја. На тој начин, менаџментот на седиштето е во состојба многу полесно да оцени како менаџерите на супсидијарите ги одржуваат износите на капиталните инвестиции изразени во домашната валута<sup>2</sup>.

Компаниите при донесувањето на одлуката за валутата што ќе биде употребена во оцената на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери треба да се водат од два значајни фактора. Првиот фактор се однесува на улогата што определен супсидијар ја има во севкупната стратегија на мултинационалната компанија. Доколку улогата на супсидијарот е да придонесе за вкупните профити на компанијата, тогаш во оцената на перформансите на супсидијарот како посоодветна се смета валутата на матичната земја. Доколку стратегиската цел за воспоставувањето на супсидијарот била поинаква, на пример за истражување и развој, тогаш како подобра опција се смета локалната валута. Вториот фактор се однесува на одговорноста за управувањето со девизниот ризик. Доколку одговорноста за управувањето со девизниот ризик е централизирана, односно седиштето на мултинационалната компанија е надлежно по ова прашање, тогаш локалната валута треба да се користи за оцена на перформансите на супсидијарите. Истовремено, кога постои децентрализација на одговорноста за управувањето со девизниот ризик, односно секој од супсидијарите има овластување да управува со девизниот ризик, тогаш валутата на матичната земја е посоодветна за оцена на перформансите на супсидијарите. Според тоа, локалните супсидијари не можат да бидат одговорни за девизниот ризик доколку не се овластени да управуваат со девизната изложеност. Кога седиштето ја има целосната надлежност по ова прашање, тогаш тоа е одговорно за добивките и загубите што се остваруваат како резултат на флукуациите на девизниот курс<sup>3</sup>.

Следствено на тоа, кога менаџерите на супсидијарите немаат надлежност да управуваат со девизниот ризик, тогаш нивните перформанси треба да бидат оценувани само во однос на нивниот придонес во остварувањето на севкупните цели на компанијата. Исто така, менаџерите на супсидијарите треба да бидат вклучени во поставувањето на стандардите и критериумите за оцената на перформансите, а нивното оценување треба да се врши само врз основа на факторите на кои тие можат да влијаат, односно да ги контролираат<sup>4</sup>.

Во истражувањето на Choi и Czechowicz за мултинационалните компании, речиси сите испитани компании имале систем за оцена на перформансите што се базира на споредба на реалните со планираните остварувања во оцена на перформансите на супсидијарите. Следствено на тоа, во поставувањето и во следењето на буџетите се разликуваат три основни комбинации на девизни курсеви: почетен девизен курс (девизен курс што преовладувал кога буџетот бил поставен), проектиран девизен курс (девизен курс што бил проектиран кога буџетот бил поставен) и „краен“ девизен курс (реален девизен курс што преовладува кога буџетот се следи). Според тоа, постојат девет можни комбинации на девизни курсеви во поставувањето и во следењето на буџетите, при што само пет комбинации се сметаат за логични. Тие комбинации се комбинациите каде што за поставување и за следење на буџетот се користи иста мерка, односно *комбинација 1* (почетен–почетен), *комбинација 5* (проектиран–проектиран) и *комбинација 9* (краен–краен). Како логични комбинации се сметаат и *комбинација 3* (буџетот е поставен по почетен курс, а се следи по „краен“ девизен курс) и *комбинација 6* (буџетот е поставен по проектиран курс, а се следи по „краен“ девизен курс). Истовремено, *комбинациите 7 и 8* се отфрлаат бидејќи е нелогично буџетот да се постави по „краен“ девизен курс, а да се следи по почетен или проектиран девизен курс. Исто така, се отфрла и *комбинација 4* бидејќи е нелогично да се постави буџетот по проектиран девизен курс, а да се реализира по почетен девизен курс<sup>5</sup>.

**Слика 5.1. Комбинации на девизни курсеви во контролниот процес**

		Остварување на буџетот		
		Почетен	Проектиран	Краен*
Поставување на буџетот	Почетен	1	2	3
	Проектиран	4	5	6
	Краен*	7	8	9

\*Да се постави буџетот по „краен“ девизен курс се подразбира дека во периодот кога се оценуваат перформансите буџетот е користиран со девизен курс што преовладувал на крајот на периодот.

Извор: Antohony, R. and Govindarajan, V. (2007): *Management Control Systems*, McGraw–Hill/Irwin, 12<sup>th</sup> Edition, New York, p. 688;

На Слика 5.1. се прикажани можните комбинации на девизните курсеви во контролниот процес на мултинационалните компании. Следствено на тоа, може да се констатираат следниве заклучоци<sup>6</sup>:

- Комбинација 1: Почетниот курс е употребен при поставување и следење на буџетот. Доколку настане промена на девизниот курс, тогаш менаџерот на супсидијарот не е одговорен за изложеноста на девизниот курс и тоа не треба да се одрази во оцената на неговите перформанси;
- Комбинација 3: Буџетот е поставен по почетен девизен курс, а остварените резултати се конвертирани по реален девизен курс на крајот на периодот. Доколку настане промена на девизниот курс, менаџерот на супсидијарот е одговорен за последиците од флукуациите на девизниот курс;
- Комбинација 5: Проектиран девизен курс е употребен при поставување на буџетот, како и при конвертирањето на резултатите. Менаџерот на супсидијарот е одговорен за перформансите остварени по таа стапка на девизен курс без разлика на реалниот резултат;
- Комбинација 6: Буџетот е поставен по проектиран девизен курс, а остварените резултати се конвертирани по реалниот курс на крајот на периодот. Менаџерот е одговорен за влијанието на флукуациите на девизниот курс, односно отстапувањето од проектираниот девизен курс;
- Комбинација 9: Реалниот курс на крајот на периодот е употребен и во подготовка на буџетот и во конвертирањето на остварените резултати. Во ваков случај, менаџерот на супсидијарот не е одговорен за какви било флукуации на девизниот курс бидејќи буџетот се ажурира во согласност со промените на девизниот курс;
- Комбинација 2: Оваа комбинација се смета за супериорна во однос на останатите комбинации. Одредувањето на проектираниот девизен курс треба да се базира на два основни критериуми: конвергенција на целите и правичност.

Останатите прашањата во однос на влијанието на одделните видови изложеност на девизниот ризик на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери ќе бидат детално разгледани во рамките на оваа глава од докторската дисертација.

### 5.1. Природата на девизниот курс

Отстапувањата на девизните курсеви од конвенцијално избраните заеднички именители постоеле уште пред 70-тите години од минатиот век, односно пред преминувањето на системот на флексибилни девизни курсеви. Сепак, ваквите отстапувања биле незначителни и занемарливи. Валутните паритети биле воспоставувани во однос на американскиот долар (односно златото) и отстапувањата на девизните курсеви се движеле во рамките на дозволеното процентуално отстапување, на почетокот до 1%, а подоцна и до 2,25% од паритетот на валутата. Во рамките на дозволените отстапувања, девизниот курс се одржувал со интервенции на централната банка. Во така воспоставениот систем на фиксни девизни курсеви, отстапувањата на девизниот курс околу паритетите биле ограничени, а можни официјални промени на девизниот курс постоеле само во случај на појава на фундаментална нерамнотежа на платниот биланс<sup>7</sup>.

Со почетокот на 70-тите години од минатиот век, ситуацијата целосно се менува. Поголем дел од развиените земји преминуваат на флексибилни девизни курсеви и на неговиот екстреман вид – флукурирачки (пливачки) девизен курс, при што исчезнува потребата од утврдување паритети за националните валути. Вредноста на валутите се одредува врз основа на пазарните сили без интервенции од страна на владите. Следствено на тоа, девизниот курс станал исклучително функција на понудата и побарувачката на валутите на девизниот пазар<sup>8</sup>. Преминувањето на флукурирачки девизни курсеви за компаниите значело појава на нов вид ризик во работење познат како девизен ризик.

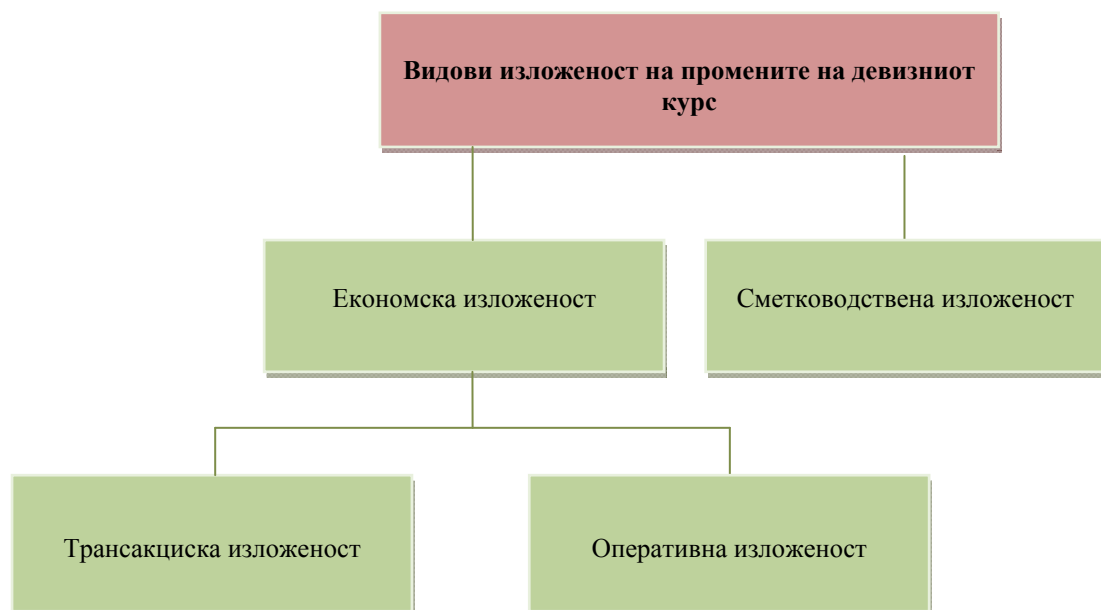
Под девизен ризик се подразбира отстапување од вредноста на средствата, обврските или оперативните приходи изразени во домашна валута како резултат на непредвидливите промени на девизниот курс. Многу е важно да се направи разлика помеѓу влијанието на реалниот и влијанието на номиналниот девизен курс на готовинските текови на компанијата. Реален девизен курс претставува номинален девизен курс прилагоден за инфлационата разлика помеѓу две земји. Следствено на тоа, изложеноста на ризикот од промените на девизниот курс може да се одреди во однос на реалната вредност на средствата, обврските или оперативните готовински текови, односно во однос на вредности прилагодени на инфлацијата или дефлацијата<sup>9</sup>.

Мултинационалните компании, поради делувањето во различни земји со различни валути, се соочуваат со следните видови изложеност на промените на девизниот курс<sup>10</sup>:

- Економска изложеност – се однесува на потенцијалните промени на сите идни готовински текови на компанијата како резултат на непредвидливите промени на девизните курсеви. Економската изложеност се расчленува на:
  - Трансакциска изложеност се однесува на потенцијалните промени во вредноста на договорените готовински текови или монетарните средства и обврски, како резултат на непредвидливите промени на девизните курсеви;
  - Оперативна изложеност се однесува на потенцијалните промени во вредноста на немонетарните средства и обврски, како резултат на непредвидливите промени на девизните курсеви;
- Сметководствена изложеност – се однесува на усогласувањето на вредноста на ставките на финансиските извештаи на мултинационалните компании.

На Слика 5.2. се прикажани видовите изложеност на промените на девизниот курс.

Слика 5.2. Видови изложеност на промените на девизниот курс



Извор: Siddaiah, T. (2009): *International Financial Management*, MLBD, New Delhi, p.128;

## 5.2. Економска изложеност

Економската изложеност претставува изложеност на сите идни готовински текови на компанијата на промените на реалниот девизен курс. Во однос на мерењето на економската изложеност, постои голема разлика помеѓу сметководствената практика и економската реалност за степенот на изложеноста на компанијата на промените на девизниот курс. Сметководствената дефиниција на изложеноста ги дели ставките на средствата и обврските во билансот на состојба на ставки што се подложни и на ставки што не се подложни на промените на девизниот ризик. Истовремено, економската теорија се фокусира на влијанието на промената на девизниот курс на идните готовински текови. Следствено на тоа, економска изложеност се однесува на степенот до кој вредноста на компанијата, мерена по сегашна вредност на очекувани идни готовински текови, ќе се промени со промената на стапките на девизниот курс. Економската изложеност се состои од трансакциска и оперативна изложеност на девизниот курс<sup>11</sup>. Трансакциската изложеност се однесува на промените во вредноста на договорените готовински текови или монетарните средства и обврски како резултат на непредвидливите промени на девизниот курс, додека оперативната изложеност се однесува на потенцијалните промени во вредноста на немонетарните средства и обврски како резултат на непредвидливите промени на девизниот курс.

Иако вредноста на компанијата е изложена на реалните и номиналните промени на девизниот курс, промените на реалниот девизен курс значајно влијаат на релативната конкурентност на мултинационалните компании. Реалната апresiasiја на домашната валута во однос на странската валута ги зголемува цените на домашните производи и услуги во странство. Истовремено, реалната депresiasiја на домашната валута во однос на странската валута ги намалува цените на домашните производи и услуги во странство. Следствено на тоа, во Табела 5.1. е прикажано како економската изложеност влијае на мултинационалните компании. Во првата колона се вклучени најчестите трансакции во меѓународниот бизнис што се предмет на готовинските текови на мултинационалните компании. Овие трансакции на компаниите се под влијание на економската изложеност на девизниот курс. Во втората и во третата колона се прикажани промените коишто настануваат кај секоја одделна трансакција како резултат на апresiasiјата и депresiasiјата на домашната, односно локалната валута<sup>12</sup>.



Табела 5.1. Економска изложеност на флукуациите на девизниот курс

Трансакции што влијаат на приливите на компанијата во локалната валута	Влијанието на ап्रेसијацијата на локалната валута на трансакциите	Влијанието на депресијацијата на локалната валута на трансакциите
Локални продажби (во однос на странската конкуренција)	Намалување	Зголемување
Извозот на компанијата деноминиран во локална валута	Намалување	Зголемување
Извозот на компанијата деноминиран во странска валута	Намалување	Зголемување
Каматите од странските инвестиции	Намалување	Зголемување
Трансакции што влијаат на одливите на компанијата во локалната валута		
Увезени добра на компанијата деноминирани во локалната валута	Без промени	Без промени
Увезени добра на компанијата деноминирани во странската валута	Намалување	Зголемување
Каматите од позајмените странски средства	Намалување	Зголемување

Извор: Madura, M. (2011): *International Financial Management*, South–Western, 10<sup>th</sup> Edition, Mason, p. 314;

Од аспект на оцената на перформансите, во случај на економска изложеност, ефикасен контролниот систем на секоја мултинационална компанија би требало да го оценува менаџментот на супсидијарот во однос на донесените одлуки<sup>13</sup>.

Одлуките во однос на управувањето на економската изложеност се најчесто на долг рок и се однесуваат на изборот на пазарите и локацијата на производните капацитети. Останати одлуки за управување на економската изложеност се однесуваат на ценовната стратегија, продажниот микс, начинот на финансирање на активностите и наградувањето на персоналот<sup>14</sup>. Следствено на тоа, иако менаџерите на супсидијарите не треба да понесат одговорност или заслуга од флукуациите на девизниот курс бидејќи тие се надвор од нивна контрола, од исклучителна важност е да се оценат нивните перформанси од аспект на квалитетот на донесените одлуки, посебно во

ситуации кога промените на реалниот девизен курс создаваат најразлични стратески можности<sup>15</sup>.

### 5.2.1. Трансакциска изложеност

Вредноста на идните трансакции на компанијата изразени во странски валути се под влијание на промените на девизниот курс. Следствено на тоа, подложноста на трансакциите на компанијата изразени во странски валути на промените на девизниот курс е позната како трансакциска изложеност. Трансакциската изложеност се појавува како резултат на увозот и извозот на добрата, задолжувањата и позајмувањата во странска валута и готовинските текови во рамките на мултинационалните компании<sup>16</sup>.

Во одредувањето на трансакциската изложеност, мултинационалните компании треба да ги проценат нето-готовинските текови во секоја валута, како и потенцијалното влијание на изложеноста на валутите. Мултинационалните компании имаат тенденција да се фокусираат на трансакциската изложеност на кратки временски периоди во иднина, како што е следен месец или следен квартал, бидејќи тогаш антиципирањето на готовинските текови во странските валути се врши со поголема точност. За да ја одредат трансакциската изложеност, компаниите треба да проектираат консолидиран нето-износ во валутни приливи и одливи за сите супсидијари подредени според валути<sup>17</sup>. Бидејќи вредноста на валутите на земјите-домаќини се менуваат, промената на вредноста на одредена валута може да предизвика добивка, додека промената на вредноста на друга валута може да предизвика загуба за седиштето.

Следствено на тоа, консолидираниот нето-готовински тек според валути има голема важност за компаниите бидејќи им овозможува да ја одредат вкупната позиција на секоја валута. Степенот на изложеноста зависи од корелацијата помеѓу промените во вредноста на одделните валути. Доколку постои позитивна корелација, тогаш степенот на трансакциската изложеност е голема. Истовремено, доколку корелацијата е негативна, односно загубата предизвикана од промената во одредена валута се компензира со добивката во друга валута, тогаш степенот на трансакциската изложеност е мала<sup>18</sup>.

Слика 5.3. Управување на трансакциската изложеност



Извор: Siddaiah, T. (2009): *International Financial Management*, MLBD, New Delhi, p. 131;

Мултинационалните компании имаат на располагање многу техники за управување на трансакциската изложеност. Сите расположливи техники може да се поделат во две категории, односно во техники на заштита од девизен ризик (хеџинг) и оперативни техники (прикажани на Слика 5.3.). Техника на заштита од девизен ризик е секоја трансакција што го намалува ризикот поврзан со идните готовински текови. Заштитата од девизен ризик се однесува на различни активности што ги преземаат компаниите со цел да го намалат ризикот од загуби во случај на промена на девизните курсеви<sup>19</sup>. Во процесот, компанијата што го купува хеџингот го префрла ризикот на субјектот што го продава хеџингот. Како најзначајни техники на заштита од девизен ризик се сметаат<sup>20</sup>:

- **Заштита од девизен ризик со форвард договори:** Форвард договор или договор за идна испорака претставува договор врз основа на кој двете страни, купувачот и продавачот, се договараат да извршат купопродажба на одреден износ на странска валута на одреден ден по фиксно одреден девизен курс на денот на случувањето на договорот;
- **Заштита од девизен ризик на пазарот на пари:** Оваа техника вклучува истовремено задолжување и позајмување на пазарот на пари, со цел да се избегне или да се намали изложеноста на промените на девизниот курс во однос на побарувањата или обврските. Овој тип на заштита од ризици може

ефективно да го користат само компаниите што имаат пристап на меѓународниот пазар на пари. Секое ограничување на задолжувањето или позајмувањето во странската валута ја ограничува употребата на оваа техника;

■ **Валутни опции:** Валутната опција е договор што му дава право на купувачот, но не и обврска, да купи или да продаде одреден износ на валута по одреден девизен курс во иднина. Како главни недостатоци на форвард договорот и заштитата од девизен ризик на пазарот на пари е дека тие го заштитуваат купувачот од неповолни промени на девизниот курс, но истовремено не му овозможуваат на купувачот да ги искористи повољните промени на девизниот курс. Валутните опции го отстрануваат овој недостаток и на купувачот му даваат можност, доколку девизниот курс е поволен, да ја реализира опцијата и да оствари добивка. Истовремено, доколку промените на девизниот курс се неповолни, тогаш да ја ограничи штетата со нереализирање на валутната опција;

■ **Валутни свопови:** Валутен своп е финансиски договор помеѓу два субјекта што подразбира замена на готовински тек во одредена валута со готовински тек во друга валута во иднина по однапред договорени услови.

Во оперативните техники на управување со трансакциската изложеност се вбројуваат<sup>21</sup>:

■ **Усогласување на плаќањата:** Усогласувањето на плаќањата претставува техниката на усогласување на времето на барањето за исплата и исплатата во согласност со очекувањата за идните промени на девизниот курс;

■ **Валута на фактурирање:** Валутата на фактурирање претставува техника на управување на трансакциската изложеност, при што компаниите ја отстрануваат изложеноста на девизниот курс со фактурирање на нивните увози или извози во нивната домашна валута;

■ **Поврзување и компензирање:** При промена на девизните курсеви, компанијата може да оствари добивка или загуба од различни валути. Според оваа техника на заштита, компанијата ги управува нејзините трговски трансакции, така што изложеноста во одредена валута се компензира со изложеност во истата или во некоја друга валута.

Од аспект на оцената на перформансите, многу е важно да се согледа дали менаџерите на супсидијарот се одговорни за заштита од трансакциската изложеност. Заштитата од девизниот ризик најдобро е да се спроведува од страна на седиштето отколку тоа да се прави од страна на одделните супсидијари. Како главни причини се сметаат<sup>22</sup>:

- Обврските и побарувањата од различни сегменти на мултинационалната компанијата може природно да се заштитат едни со други, доколку информациите за сите трансакции се собираат и се обработуваат во една централизирана локација. На тој начин, се овозможува намалување на трансакционите трошоци поврзани со заштитата;
- Седиштето има подобар пристап до поширок и посоефициран обем на инструменти за заштита од девизен ризик со подолг период на достасување, отколку што тоа вообичаено им е достапно на менаџерите на супсидијарите;
- Не постои сомнение дека менаџерите на супсидијарите не можат доволно добро да ги предвидат флукуациите на девизниот курс, меѓутоа седиштето вообичаено не дозволува заштитата да биде спроведена од страна на менаџерите на супсидијарите, пред сè, поради избегнување на ризикот од можни шпекулации.

Следствено на тоа, менаџерите на супсидијарите не требаат да бидат одговорни за трансакционата изложеност на девизниот ризик, при што нејзиното влијание треба да биде изоставено во оцената на нивните перформанси.

### 5.2.2. Оперативна изложеност

Оперативна изложеност се однесува на потенцијалните промени во вредноста на немонетарните средства и обврски како резултат на непредвидливите промени на девизните курсеви. Промените на реалниот девизен курс придонесуваат за промени во релативните цени. Ваквите промени на релативните цените влијаат на конкурентноста на компаниите. Како одговор на постојните промени на реалниот девизен курс, компаниите можат да направат промени во нивната оперативна стратегија. Компаниите со соодветни промени во оперативната стратегија се обидуваат да ја подобрат нивната конкурентската позиција. За таа цел, компаниите треба да поседуваат одредена

флексибилност што ќе им овозможи да ги изменат нивните операции како одговор на промените на девизниот курс. Доколку ваква флексибилност не постои, на компаниите им е потребена привремена заштита на готовинскиот тек додека не се воспостави таквата флексибилност или додека целосната заштита на готовинскиот тек не го отстрани влијанието на неповолните флукуации на девизниот курс. Следствено на тоа, оперативните и финансиските заштитни стратегии се важни за управувањето на оперативната изложеност на компанијата на девизниот курс<sup>23</sup>.

Стратегиите за управување на оперативната изложеност може да се групираат во финансиски стратегии, маркетинг-стратегии и производни стратегии. На Слика 5.4. се прикажани стратегиите за управување на оперативната изложеност.

Влијанието на употребата на финансиската стратегија во управувањето на оперативната изложеност е ограничено бидејќи е многу тешко да се предвиди влијанието на промените на девизниот курс на очекуваниот готовински тек. Финансиски техники што се користат за заштита на долгорочната трансакциската изложеност, како што се долгорочни форвард договори, валутните опции и паралелни заеми, може да бидат употребени и за управување на оперативната изложеност<sup>24</sup>.

Маркетинг-стратегијата е под влијание на локацијата на пазарот, доминацијата на компанијата на меѓународниот пазар и еластичноста на побарувачката на производот. Маркетинг-стратегијата вклучува<sup>25</sup>:

- **Избор на пазар:** Компанијата треба да изврши сегментација на пазарот во зависност од промените на валутите на одделните земји. Доколку домашната валута апрецира или доколку валутата на земјата од каде се увезува депрецира, тогаш извозот на компанијата станува помалку конкурентен поради цената. Следствено на тоа, компанијата треба да го напушти постојниот пазар и да бара нови пазарни локации;
- **Производна стратегија:** Компанијата може да одговори на флукуациите на девизниот курс со модификација на производната стратегија. Компанијата може да воведо новини и да претстави нов производ или да ги модифицира карактеристиките на постојниот производ. Доколку ап्रेसијацијата на домашната валута води до значајно намалување на извозот на постојните производи, модифицираниот производ може да ја потполни таа празнина;
- **Ценовна стратегија:** Стратегијата се однесува на зголемување или намалување на цената на производот во зависност од промените на

девизниот курс. Ценовната стратегија зависи од ценовната еластичност на побарувачката, економијата од обем, структурата на трошоците на аутпутот и конкурентската структура;

- **Промотивна стратегија:** Во однос на промотивната стратегија, клучно прашање е да се согледа големината на средствата наменети за маркетинг-промоција. Во случај на девалвација на домашната валута, се зголемува повратот на маркетинг-трошоците, додека при девалвација на странската валута, повратот на маркетинг-трошоците се намалува.

Слика 5.4. Стратегии за управување на оперативната изложеност



Извор: Sharan, V. (2012): *International Financial Management*, PHI Learning Private Limited, 6<sup>th</sup> Edition, New Delhi, p. 210;

Усогласување на производствената стратегија на компанијата во однос на промените на девизниот курс се однесува на<sup>26</sup>:

- **Изворот на инпутите:** Доколку валутата на земјата од каде што се снабдуваат инпутите апрецира, компанијата што ги купува инпутите ќе треба да најде поевтини извори за снабдување на потребните инпути. Доколку домашната валута апрецира, компаниите имаат поголем интерес да ги набавуваат инпутите, наместо од домашните извори, од земјите каде што ги извезуваат готовите производи или од некоја друга земја;

- **Комбинирање на инпутите:** Доколку компанијата не е во можност да купи евтини инпути во странство, тогаш може да го спречи порастот на трошоците на производството преку комбинација на локалните инпути коишто може да бидат поевтини;
- **Локација на производни капацитети:** Мултинационалната компанија може да ги лоцира нивните производни капацитети во земја чијашто валута е депрецирана, под услов потребните инпути да се достапни. Доколку инпутите се достапни само од една земја, компанијата ќе мора да ги набавува инпутите од таа земја, дури и кога ќе настане ап्रेसијација на нејзината валута.

### 5.3. Сметководствена изложеност

Сметководствената изложеност, односно изложеност на ризикот од конверзија на валутите, позната е уште како билансна изложеност. Во однос на претходните видови изложеност на девизниот курс, сметководствената изложеност не вклучува готовински тек, туку настанува како резултат на консолидацијата на финансиските извештаи на супсидијарите на мултинационалната компанија, при што се утврдува вкупната профитабилност и се оценуваат компаративните перформанси на одделните супсидијари<sup>27</sup>. Консолидацијата на финансиските извештаи претставува интегрирање на финансиските податоци на сите супсидијари во финансиските податоци на седиштето. За да се изврши консолидацијата на финансиските извештаи, финансиските извештаи на сите супсидијари треба да се конвертираат во валутата на матичната земја. Бидејќи девизните курсеви се менуваат во текот на времето, конвертирањето на финансиските извештаи на супсидијарите изразени во различни валути е под влијание на промените на девизниот курс. Изложеноста на консолидираните финансиски извештаи на мултинационалната компанија на флукуациите на девизниот курс е позната како сметководствена изложеност<sup>28</sup>.

Пред консолидацијата, финансиските извештаи на супсидијарите се конвертираат со помош на некој од четирите меѓународно признати методи за конвертирање на финансиските извештаи, т.е. методот на тековна стапка, тековен / нетековен метод, монетарен / немонетарен метод и временски метод<sup>29</sup>.



Во однос на сметководствената изложеност, одредени мултинационални компании се подложни во поголем степен во однос на други компании. Степенот на сметководствената изложеност зависи од<sup>30</sup>:

**1. Колкав процент од вкупното работење на мултинационалната компанијата отпаѓа на супсидијарите:** Доколку супсидијарите извршуваат поголем процент од вкупното работење на мултинационалната компанија, тогаш поголема е и сметководствена изложеност на компанијата;

**2. Локацијата на супсидијарите:** Локацијата на супсидијарите може значајно да влијае на степенот на сметководствена изложеност бидејќи ставките на финансиските извештаи на сите супсидијари се изразени во нивните локални валути;

**3. Сметководствените методи што ги користи мултинационалната компанија:** Степенот на сметководствената изложеност во голем дел зависи од сметководствените процедури што ги користи мултинационалната компанија за конвертирање во процесот на консолидација на податоците од финансиските извештаи. На пример, за конвертирање на заработувачките, мултинационалните компании од САД употребуваат процес што е воспоставен од страна на Одборот за финансиски сметководствени стандарди. Насоките се поставени во Извештајот за финансиските сметководствени стандарди бр. 52 за конвертирање и во Извештајот за финансиските сметководствени стандарди бр. 133 за вреднување на дериватните инструменти и хеџинг-активностите. Најголем дел од најважните сметководствени правила за консолидација на финансиските извештаи на американските мултинационални компании се базирани на Извештајот за финансиските сметководствени стандарди бр. 52. Како најважни правила за консолидација на финансиските извештаи се сметаат следните<sup>31</sup>:

- Функционалната валута на супсидијарот е валутата на земјата-домаќин каде што супсидијарот делува;
- Тековниот девизен курс на датумот на известување се користи за конвертирање на средствата и обврските од неговата функционална валута во валутата на известување;
- Пондериран просек на девизен курс во текот на одреден период се користи за конвертирање на приходите, расходите, добивката и загубата на супсидијарот од неговата функционална валута во валутата на известување;

- Добивката или загубата што се појавува при конвертирањето, како резултат на промените во вредноста на странските валути, не се признати во тековните нето-приходи, туку се пријавуваат како втора компонента на акционерскиот капитал. Исклучок на ова правило важи за супсидијарите лоцирани во хиперинфлациони окружувања;
- Остварените добивки или загуби од девизните трансакции се евидентирани во тековните нето-приходи.

**Табела 5.2. Буџет и реализација на супсидијарот – балансирана единица (почетен девизен курс: 10 НОК/УСД; краен девизен курс: 12 НОК/УСД)**

	Буџет		Реализација	
	НОК	УСД	НОК	УСД
<b>Приходи</b>	100	10	100	8.33
<b>Профит</b>	10	1	10	0.83

■ *Сопствен пример по урнек на авторот*

Извор: Antohony, R. and Govindarajan, V. (2007): *Management Control Systems*, McGraw–Hill/Irwin, 12<sup>th</sup> Edition, New York, p. 689;

Сметководствената изложеност на мултинационалните компании може да се согледа преку хипотетички пример, прикажан во Табела 5.2. Да се претпостави дека одредена американска мултинационална компанија има супсидијар во Норвешка. Супсидијарот претставува балансирана единица, односно целокупните трошоци и продажби на супсидијарот се остваруваат во Норвешка, т.е. супсидијарот не е вклучен во меѓународните трансакции. Исто така, да се претпостави дека почетниот девизен курс изнесувал 10НОК/УСД, а крајниот девизен курс изнесувал 12НОК/УСД, односно норвешката круна депрецирала во номинални и реални услови за 20% во однос на американскиот долар. Со промена на девизниот курс од 10НОК/УСД на 12НОК/УСД, супсидијарот остварува профит од 0,83УСД, односно настанува неповолно отстапување од буџетот за 20%. Доколку се употреби иста мерка за поставување и реализирање на буџетот, односно девизен курс од 10НОК/УСД, тогаш супсидијарот би генерирал профит од 1 УСД идентичен на планираниот профит. Следствено на тоа, бидејќи

промените во девизниот курс се целосно надвор од контролата на менаџерот на супсидијарот, тој не треба да биде одговорен за сметководствената изложеност на девизниот курс.

Компаниите, пред да го поднесат извештајот на акционерите, треба да ги консолидираат сметководствените податоци на супсидијарите со сметководствените податоци на седиштето. Добивката или загубата што ќе се појави, како резултат на конвертирањето на билансите на состојба и билансите на успех на супсидијарите од локалната валута во валутата на седиштето, не треба да влијае на оцената на перформансите на нивните менаџери. Следствено на тоа, доколку компанијата ја земе предвид добивката или загубата, која се појавува како резултат на конвертирањето на финансиските извештаи на супсидијарите, во оцената на перформансите на нивните менаџери, тогаш компанијата може да се соочат со следните проблеми: 1) менаџерите на супсидијарите ќе бидат одговорни за фактори што се надвор од нивна контрола, 2) не се решава проблемот на конвертираната добивка или загуба, 3) не се земаат предвид другите видови изложеност со коишто менаџерите се соочуваат и 4) се губи разлика помеѓу перформанси на супсидијарите и перформанси на менаџерите<sup>32</sup>.

Следствено на тоа, може да се констатира дека, од аспект на оцената на перформансите, менаџерите на супсидијарите не требаат да бидат одговорни за влијанието на сметководствената изложеност на девизниот курс.

#### 5.4. Конвертирање на финансиските извештаи на супсидијарите

Мултинационалните компании во подготовката на консолидираните финансиски извештаи, при што се вклучуваат резултатите од домашните и од странските активности на компанијата, се соочуваат со проблемот финансиските извештаи на супсидијарите да се деноминирани во различни валути. На пример, за да се подготват консолидираните финансиски извештаи на американска холдинг-компанија и на нејзиниот супсидијар во Норвешка, прво треба финансиските извештаи да бидат деноминирани во иста валута. Поради тоа, се одредува една валутна рамка и најчесто тоа е валутата на матичната земја бидејќи како главни корисници на консолидираните извештаи се јавуваат акционерите и кредиторите. Следствено на тоа, финансиските

извештаи на супсидијарот деноминирани во норвешки круни се конвертираат во американски долари. Овој процес е наречен конвертирање<sup>33</sup>.

Мултинационалните компании ги конвертираат финансиските извештаи на нивните супсидијари поради различни причини. Како позначајни причини се сметаат следните<sup>34</sup>:

- За евиденција на трансакциите изразени во странска валута;
- За подготовка на консолидирани финансиски извештаи што известуваат за компанијата во целина;
- За оценка на активностите на супсидијарите;
- За оценка на перформансите на менаџментот на супсидијарите;
- За насочување и контролирање на активностите во странство;
- За поголема практичност на интерните или екстерните корисници.

Кога мултинационалната компанија ги конвертира финансиските извештаи на нивните супсидијари, поради која било од претходнонаведените причини, се јавуваат одредени прашања како резултат на флукуациите на девизните курсеви. Тие се следните<sup>35</sup>:

1. Кој е соодветниот курс што треба да се употреби при конвертирањето на средствата и обврските деноминирани во странска валута?;
2. Како треба да се евидентира добивката или загубата што се појавува како резултат на флукуациите на девизниот курс?;

Првото прашање е многу позначајно бидејќи се однесува на вредноста што треба да се одреди на средствата и обврските на компанијата. Исто така, тоа се одразува и на пресметката на добивката на компанијата. Истовремено, второто прашање се однесува во најголем дел на евидентирањето на добивката и загубата во финансиските извештаи. Начинот на евидентирање на добивката и на загубата во финансиските извештаи има големо влијание на сметководствените варијабли, како што се нето-профитот и заработувачката по акција. Следствено на тоа, може да се констатира дека и двете прашања имаат значајно влијание на оцената на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери<sup>36</sup>.

## 5.5. Методи на конвертирање на финансиските извештаи на супсидијарите

Преку финансиските извештаи се добиваат информациите за перформансите, финансиската позиција и готовинските текови на компанијата. Поради тоа, финансиските извештаи на одделните супсидијари се консолидираат и на крајот се презентираат како финансиски извештаи на една компанија. Основна причина за конвертирање на одделните финансиски извештаи од една валута во друга валута е да се овозможи поголема прегледност на корисниците на финансиските извештаи, како што се акционерите и кредиторите.

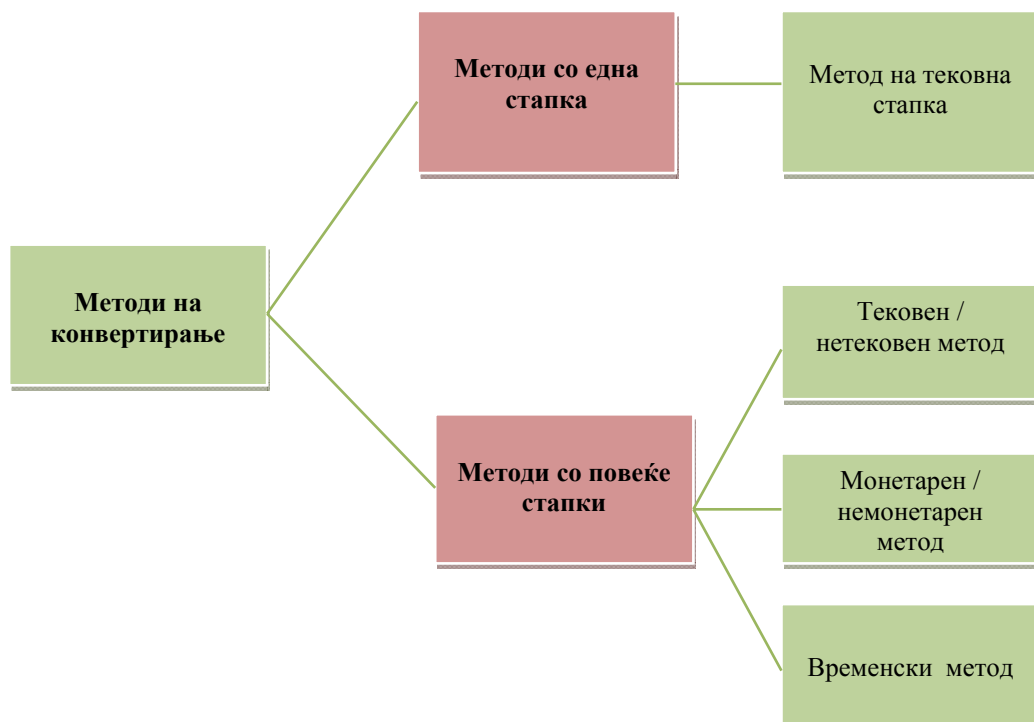
Проблемот на конверзацијата се зголемува поради постојаните флукуации на девизните курсеви. Поради тоа, сметководителите се соочуваат со проблем да одредат: а) соодветен девизен курс што ќе биде употребен во процесот на конвертирање и б) како да се земе предвид разликата што се јавува како резултат на конвертирањето. Постојат три вида девизни курса што може да бидат употребени од страна на компаниите во процесот на конвертирањето на странските валути<sup>37</sup>:

- **Почетен курс:** Стапка на девизен курс што преовладува на денот на конвертирањето;
- **Курс на затворање или тековен курс:** Стапка на девизен курс на датумот на известување. Кога сметките се подготвуваат на база на календарска година, тогаш тоа ќе биде стапката на девизен курс што важела на 31 декември во тековната година. Доколку се применува фискална година (1 април – 31 март), тогаш тоа ќе биде стапката на девизен курс што важела на 31 март;
- **Среден курс:** Кога се врши конверзија на ставките на добивката и загубата, употребата на среден курс се смета за најсоодветна поради поголема практичност. Среден курс е просечен курс за определен период на време. Тоа може да биде едноставен просек, односно просек од девизни курсеви што преовладуваат во определен временски период или пондериран просек за целиот период со употреба на соодветни пондери.

Конвертирањето на ставките на финансиските извештаи на супсидијарите може да се изврши со употреба на почетна или тековна стапка на девизен курс. Не постои општоприфатена стапка на девизен курс што се употребува при конвертирање на

ставките на финансиските извештаи на супсидијарите. Кога стапката на девизниот курс ќе се промени во однос на претходниот сметководствен период, конвертирањето на ставките на финансиските извештаи деноминирани во странска валута ќе резултираат со одредена добивка или загуба. Големината на овие добивки или загуби зависи од правилата на конверзација. Постојат четири основни методи на конвертирање на финансиските извештаи (прикажани на Слика 5.5.), коишто најчесто се употребуваат од страна на мултинационалните компании. Тие методи се<sup>38</sup>:

Слика 5.5. Различни методи на конвертирање на странските валути



Извор: Rathore, S. (2008): *International Accounting*, PHI Learning, 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi, p. 63;

**1. Метод на тековна стапка:** Методот на тековна стапка се смета за наједноставен метод за конвертирање на финансиските извештаи. Методот на тековна стапка е метод што се базира на една стапка на девизен курс. Според овој метод, сите ставки на билансот на состојба, освен акционерскиот капитал, се конвертираат по тековен девизен курс, односно според стапката на девизниот курс на крајот на пресметковниот период, на пример на крајот на фискалната година. Поради тоа, се употребува и терминот курс на затворање.

Истовремено, ставките на билансот на успех се конвертираат по стапката на девизен курс што важи на денот кога ставките се признати. Бидејќи тоа е генерално непрактично, најчесто се употребува соодветен просечен девизен курс;

**2. Тековен / нетековен метод.** Тековен / нетековен метод претставува најстар метод за конвертирање што официјално бил прифатен и користен во САД од 1930 до 1975 година. Неговата популарност со текот на времето се намалила со појавата на останатите методи за конвертирање на финансиските извештаи. Според овој метод, ставките на средствата и обврските се конвертираат во однос на рокот на доспевање.

Во однос на билансот на состојба, сите тековни средства и обврски на супсидијарите, кои имаат рок на доспевање од една година или помалку, се конвертираат по тековен девизен курс. Додека сите нетековни средства и обврски и сопствениот капитал се конвертираат по почетен девизен курс.

Во однос на билансот на успех, најголем дел од ставките, освен оние што се однесуваат на нетековните средства и обврски, се конвертираат по просечниот девизен курс за сметководствениот период. Останатите ставки од билансот на состојба, како што се трошоците за амортизација, кои се однесуваат на нетековните ставки од билансот на состојба, се конвертираат по почетен девизен курс<sup>39</sup>;

**3. Монетарен / немонетарен метод.** Монетарниот / немонетарниот метод бил одобрен од страна на Националната асоцијација на сметководители во 1960 година. Методот претставува значајно отстапување од тековниот / нетековниот метод во однос на залихите, долгорочните побарувања и долгорочните обврски спрема добавувачите. Според овој метод, ставките на финансиските извештаи на супсидијарите се конвертираат првенствено според нивната природа, наместо според рокот на доспевање. Следствено на тоа, ставките на финансиските извештаи се разгледуваат како монетарни или немонетарни, наместо како тековни или нетековни ставки.

Според методот, сите монетарни средства и обврски на супсидијарите се конвертираат по тековен девизен курс, додека сите останати ставки на билансот на состојба (немонетарните средства и обврски), вклучувајќи го и сопствениот капитал, се конвертирани по почетен девизен курс, односно по девизен курс што преовладувал кога ставките биле евидентирани.

Во однос на билансот на успех, ставките се конвертираат по просечен девизен курс за периодот, освен амортизацијата и цената на чинење на продадените производи,

коишто се конвертираат по почетен девизен курс бидејќи се директно поврзани со немонетарните средства и обврски.

**Табела 5.3. Метод / упатства за конвертирање на ставките на билансот на состојба**

Метод на една стапка	Метод на повеќе стапки		
	Метод на тековна стапка	Тековен / нетековен метод	Монетарен / немонетарен метод
Според овој метод, сите ставки на средствата и обврските се конвертираат по тековна стапка на девизен курс, односно по стапка на девизен курс што преовладува на денот на подготовка на билансот на состојба.	Според методот, тековните средства и обврски се конвертираат по тековниот девизен курс, додека нетековните средства и обврски се конвертираат по почетен девизен курс.	Според овој метод, монетарните средства и обврски (освен сопствениот капитал) се конвертираат по тековен девизен курс, додека останатите немонетарни средства и обврски се конвертираат по почетен девизен курс.	Според методот, ставките на билансот на состојба евидентирани по тековни вредности, како што се готовината, побарувањата и обврските се конвертираат по тековен девизен курс, а останатите средства и обврски се конвертирани по тековен девизен курс и по почетен девизен курс.

Извор: Mohapatra, D. (2007): *International Accounting*, PHI Learning. Ltd., 1<sup>st</sup> Edition, New Delhi, p. 37;

**4. Временски метод.** Според овој метод, монетарните ставки, како што се готовината, побарувањата и обврските, се конвертираат по тековен девизен курс. Истовремено, немонетарните ставки, како што се залихите и постојаните средства, се конвертираат по тековен девизен курс (доколку се евидентирани по тековна вредност) и по почетен девизен курс (доколку се евидентирани по набавна вредност)<sup>40</sup>. Временскиот метод е модифицирана верзија на монетарниот / немонетарниот метод. Единствена разлика е во однос на залихите, коишто според временскиот метод, вообичаено се конвертираат по почетен девизен курс, но доколку залихите се евидентирани во билансот на состојба по тековна вредност, тогаш може да се конвертираат по тековен девизен курс. Според монетарниот / немонетарниот метод, залихите секогаш се конвертираат по почетен девизен курс. Временскиот метод и



монетарниот / немонетарниот метод вообичаено обезбедуваат иста конверзија, иако основната филозофија на двата методи е целосно различна.

Во однос на билансот на успех, според овој метод, најголем дел од ставките се конвертираат по среден девизен курс за сметководствениот период. Ставките како што се амортизацијата и цената на чинење на продадените производи се конвертираат по почетен девизен курс, доколку соодветните ставки во билансот на состојба се евидентирани по набавна вредност.

Во табелите 5.3. и 5.4. се претставени одделните методи / упатствата за конвертирање на ставките на билансот на состојба и билансот на успех на супсидијарите на мултинационалните компании<sup>41</sup>.

**Табела 5.4. Метод / упатства за конвертирање на ставките на билансот на успех**

Метод на една стапка (метод на тековна стапка)	Метод на повеќе стапки		
	Тековен / нетековен метод	Монетарен / немонетарен метод	Тековен / нетековен метод
Сите ставки на приходите и трошоците се конвертираат по стапка на девизен курс што преовладува кога ставките се признати. Исто така, може да биде употребен пондериран просек на тековните девизни курсеви за определен сметководствениот период.	Цената на чинење на продадените учиноци се конвертираат по тековен девизен курс, додека амортизацијата се конвертира по почетен девизен курс.  Оперативните трошоци се конвертираат по среден девизен курс за сметководствениот период. Исто така, и продажбата и другите приходи се конвертираат по среден девизен курс.	Цената на чинење на продадените учиноци и амортизацијата се конвертираат по почетен девизен курс.  Оперативните трошоци се конвертираат по среден девизен курс. Исто така, приходите од продажбата и другите приходи се конвертираат по среден девизен курс.	Цената на чинење на продадените учиноци и амортизацијата се конвертираат по почетен девизен курс.  Оперативните трошоци се конвертираат по среден девизен курс. Исто така, приходите од продажбата и другите приходи се конвертирани по среден девизен курс.

Извор: Mohapatra, D. (2007): *International Accounting*, PHI Learning, 1<sup>st</sup> Edition, New Delhi, p. 37;

### 5.6. Избор на релевантен метод на конвертирање на финансиските извештаи на супсидијарите

На мултинационалните компании им стојат на располагање сите претходноразгледани методи за конвертирање на финансиски извештаи на нивните супсидијари од валутата на земјата-домаќин во валутата на матичната земја. Методите се поделени во две групи, односно методи на една стапка, како што е методот на тековна стапка, и методи на повеќе стапки, како што се тековен / нетековен метод, монетарен / немонетарен метод и временски метод.

Процедурата што се следи при конвертирањето на ставките од билансот на успех на одделен супсидијар се разликува во зависност од методот што се употребува за конвертирањето на ставките на билансот на состојба, при што при примена на одделните методи се јавуваат значајни разлики во финансиските резултати на мултинационалната компанија. Со цел да се согледа разликата меѓу одделните методи на конвертирање на финансиските извештаи, ќе биде употребен хипотетички пример на биланс на состојба на супсидијар на норвешка мултинационална компанија што делува во Шпанија. Билансот на состојба на супсидијарот лоциран во Шпанија изразен во евра е претставен во Табела 5.5.

**Табела 5.5. - Биланс на состојба на супсидијар во Шпанија – 31.12.2015**

<b>СРЕДСТВА</b>	<b>Евро</b>
Готовина	5.000
Побарувања	7.000
Залихи*	15.000
Фиксни средства	25.000
Вкупни средства	52.000
<b>ОБВРСКИ</b>	<b>Евро</b>
Краткорочни обврски	15.000
Долгорочни обврски	17.000
Капитал	20.000
Вкупни обврски	52.000

▪ *Сопствен пример по урнек на авторот*

\* *Се претпоставува дека залихите се проценети по пазарна вредност*

Извор: Rathore, S. (2008): *International Accounting*, PHI Learning, 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi, p. 66;

Да се претпостави дека на почетокот на годината, вредноста на норвешката круна во однос на еврото изнесувала 7.50, додека нејзината вредност до крајот на годината се зголемила на 8.00. Појавената добивка или загубата од конверзацијата на одделните ставки на билансот на состојба на супсидијарот во Шпанија зависи од ставките на средствата и обврските што се под влијание на промените на девизниот курс во согласност со применетиот метод на конверзација. Следствено на тоа, одделните методи на конвертирање, односно метод на тековна стапка, тековен / нетековен метод, монетарен / немонетарен метод и временски метод даваат различни сметководствени резултати, коишто се движат од добивка од 10.000 норвешки круни според методот на тековна стапка до загуба од 10.000 норвешки круни според монетарен / немонетарен метод. Нето-добивката и загубата од конвертирањето се прикажани во Табела 5.6.

Табела 5.6. Нето-добивки и загуби од конвертирањето

Метод на конвертирање	Средства / Обврски	Нето-износ на средства намалени за обврски НОК.	Добивка или загуба по норвешки курни на нето-средства ДКК.	Нето-добивка / средства ДКК.
Метод на тековна стапка	Сите средства/обврски	20.000	0.5	10.000
Тековен / нетековен метод	Тековни средства/тековни обврски	12.000	0.5	6.000
Монетарен / немонетарен метод	Монетарни средства / монетарни обврски	(20.000)	0.5	(10.000)
Временски метод	Монетарни средства / монетарни обврски плус залихи	(5.000)	0.5	(2.500)

Извор: Rathore, S. (2008): *International Accounting*, PHI Learning, 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi, p. 67;

Според методот на тековна стапка, сите ставки на средства и обврски на супсидијарот во Шпанија се подложни на влијанието од промените на девизниот курс. Кај тековниот / нетековниот метод, ставките на тековните средства и обврски се погодени од промените на девизниот курс, додека кај монетарниот / немонетарниот

метод, изложеноста се мери преку ставките на монетарните средства и обврски на супсидијарот. Бидејќи монетарните обврски ги надминале монетарните средства, регистрирана е загуба од 10.000 норвешки круни. Кај временскиот метод, залихите се вреднувани по тековна цена и тие се прикажани дека се под влијание на настанатите промени на девизниот курс, при што монетарните обврски ги надминуваат монетарните средства за 2.500 норвешки куни. Регистрираната загуба, според временскиот метод, е помала во однос на монетарниот / немонетарниот метод<sup>42</sup>.

**Табела 5.7. Конвертиран биланс на состојба на супсидијар во Шпанија –  
Примена на четирите различни методи на конвертирање**

	Евро	Тековна стапка НОК.	Тековен / нетековен НОК.	Паричен / непаричен НОК.	Временски НОК.
<b>СРЕДСТВА</b>					
Готовина	5.000	40.000	40.000	40.000	40.000
Побарувања	7.000	56.000	56.000	56.000	56.000
Залихи*	15.000	120.000	120.000	112.500	120.000
Фиксни средства	25.000	200.000	187.500	187.500	187.500
Вкупно	52.000	416.000	403.500	396.000	403.500
<b>ОБВРСКИ</b>					
Краткорочни обврски	15.000	120.000	120.000	120.000	120.000
Долгорочни обврски	17.000	136.000	127.500	136.000	136.000
Капитал	20.000	160.000	156.000	140.000	147.500
Вкупно	52.000	416.000	403.500	396.000	403.500
Добивка/ загуба од конвертирање	0	10.000	6.000	(10.000)	(2.500)

■ Сојствен пример по урнек на авторот

\* Вреднувани по пазарна цена; Тековен курс = 1EVP = 8.00 НОК; Почетен курс = 1EVP = 7.50 НОК

Извор: Rathore, S. (2008): *International Accounting*, PHI Learning, 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi, p. 67;

Билансот на состојба конвертиран во норвешки куни според метод на тековна стапка на девизен курс, тековниот / нетековниот метод, монетарен / немонетарен метод и временскиот метод е претставен во Табела 5.7.

Прашањето за изборот на релевантен метод за конвертирање на финансиските извештаи на супсидијарите е особено значајно прашање за мултинационалните компании. Општоприфатено е дека не постои еден метод на конвертирање што одговара во целост бидејќи околностите во кои се врши конвертирањето на странските валути значително се разликува. Исто така, се разликува и степенот на стабилноста на валутите. Доколку валутите се многу нестабилни, ниту еден метод на конвертирање не е соодветен<sup>43</sup>.

За да се согледа релевантниот метод за конвертирање на финансиските извештаи на мултинационалните компании, потребно е да се направи разлика помеѓу функционална валута и валута на известување. Според Извештајот бр. 52 на Одборот за финансиски сметководствени стандарди на САД, под функционална валута се подразбира валутата на економското окружување во кое супсидијарот делува и генерира готовински текови, односно тоа е локалната валута на земјата каде што сегментот на компанијата остварува најголем дел од неговото работење. Во одредени специфични услови, функционална валута може да биде валутата на матичната земја или валута на некоја друга земја. Истовремено, валута на известување претставува валутата што седиштето ја користи во подготовката на нивните консолидирани финансиски извештаи. Валутата на известување е секогаш валутата на матичната земја, односно земјата каде што седиштето е сместено и се остварува најголем дел од неговото работење<sup>44</sup>. Определувањето на функционалната валута се врши во зависност од оперативните критериуми, коишто се однесуваат на вклученоста на валутата во готовинските текови, цените, продажните пазари, трошоците, финансирањето и индикаторите во рамките на компанијата<sup>45</sup>.

Следствено на тоа, конвертирањето на финансиските извештаи на мултинационалните компании може да се согледа од аспект на седиштето или од аспект на локалната компанија, односно супсидијарот. Кога се согледува од аспект на седиштето, активностите во странство се набљудуваат како продолжение на активностите на седиштето и се сметаат како извор на готовински текови во валутата на матичната земја. Доколку функционалната валута на супсидијарот е валутата на седиштето, тогаш временскиот метод се смета за најсоодветен бидејќи ги менува само

величините од странската валута во величините на домашната валута без промена на основата на мерењето<sup>46</sup>. Според временскиот метод, само монетарните средства и обврски се конвертираат по тековен девизен курс. Залихите и недвижностите, постројките и опремата се евидентираат по почетен девизен курс, односно по девизен курс што важел кога средствата биле набавени. Доколку супсидијарот се набљудува од аспект на локалната компанија, односно функционалната валута на супсидијарот е валутата на локалното оперативно окружување, тогаш се смета дека соодветен метод за конвертирање на финансиските извештаи е методот на тековна стапка. Според овој метод, сите средства и обврски се конвертираат по методот на тековна стапка на девизен курс, додека сите ставки на билансот на состојба се конвертираат по просечен девизен курс за сметководствениот период<sup>47</sup>.

Голем дел од мултинационалните компании го преферираат методот на тековна стапка на девизен курс за конвертирање на финансиските извештаи на нивните супсидијари бидејќи методот се препорачува од најголем дел од професионалните сметководствените тела во светот пред сè поради неговата едноставност и лесна примена<sup>48</sup>. Истовремено, методот на тековна стапка се смета за релевантен метод за конвертирање на финансиските извештаи на супсидијарите бидејќи обезбедува објективност на финансиските податоци потребна за оцена на перформансите. Објективноста на финансиските податоци е присутна кога податоци во конвертираните финансиски извештаи ги одразуваат економските услови и околности на земјата-домаќин и кога избраниот метод на конвертирање не води до нарушување на односот меѓу одделните ставки во финансиските извештаи. Следствено на тоа, од аспект на оцената на перформансите, методот на тековна стапка на девизен курс се смета за релевантен метод за конвертирање на финансиските извештаи на супсидијарите<sup>49</sup>.

Сепак, во практиката, одделните методи на конвертирање строго не се почитуваат и често се користат нивни варијации во зависност од оперативните околности и филозофијата на менаџментот.

## 5.7. Меѓународни обиди за усогласување на конверзацијата на финансиските извештаи на меѓународно ниво

### 5.7.1. САД

САД е прва земја што направила конкретен исчекор по прашањето на конвертирањето на финансиските извештаи на мултинационалните компании. Уште во 1936 година, Американскиот институт на овластени јавни сметководители издал Билтен за сметководствено истражување бр. 4, којшто подоцна, во 1953 година, бил преиздаден како Билтен за сметководствено истражување бр. 43. Билтенот го предлагал тековниот / нетековниот метод за конвертирање на финансиските извештаи. Во билтенот, исто така, биле наведени посебните околности кога не требало да се применува тековниот / нетековниот метод, при што тоа довело до разноликост во американската сметководствена практика. Со цел да се реши проблемот на системски начин, Американскиот институт на овластени јавни сметководители го овластил Leonard Lorenson да спроведе темелна студија по ова прашање. Прифаќајќи најголем дел од неговите препораки во 1975 година, Одборот за финансиски сметководствени стандарди ги издал Финансиските сметководствени стандарди бр. 8: „Сметководство за конвертирање на трансакциите изразени во странска валута и на финансиските извештаи изразени во странска валута“, при што како задолжителен метод на конверзација на финансиските извештаи бил усвоен временскиот метод, без прифаќање други алтернативни методи<sup>50</sup>.

Финансиските сметководствени стандарди бр. 8 стапиле на сила од 1 јануари 1976 година. Сите американски компании биле обврзани да го користат временскиот метод за конвертирање на износите изразени во странска валута во подготовката на консолидираните извештаи. Според временскиот метод, најголем дел од приходите и трошоците требале да бидат конвертирани по просечен девизен курс за годината. Една од позначајните критики на донесените стандарди се однесувала на барањето добивките и загубите што произлегуваат од конвертирањето да бидат вклучени во билансот на успех. Тоа придонело за значителна нестабилност на пријавените заработувачки на компаниите независно од нивните оперативни перформанси.

Корпоративните менаџери сметале дека Финансиските сметководствени стандарди бр. 8 придонесуваат нивните компании да изгледаат многу поризични отколку што тие реално биле. Следна критика се однесувала на барањето за конверзија на залихите по почетен девизен курс, доколку истите биле евидентирани по набавна вредност. Компаниите сметале дека многу поевтино и попрактично е залихите да бидат конвертирани по тековен отколку по почетен девизен курс. Третата и најголема критика се однесувала на диспозицијата на добивките и загубите од конвертирањето на долгорочните обврски. Според временскиот метод, долгорочните обврски требало да бидат конвертирани по тековен девизен курс. Бидејќи во 70-тите години од минатиот век вредноста на доларот слабеела во однос на странските валути, американските компании се соочувале со значителна загуба од нивните долгорочни обврски деноминирани во странска валута. Поради острите реакции, Одборот за финансиски сметководствени стандарди бил принуден да го преиспита стандардот. Јавните мислења биле земени предвид, при што следувал нов нацрт-стандард со којшто Финансиските сметководствени стандарди бр. 52 биле најавени како замена на Финансиските сметководствени стандарди бр. 8. Финансиските сметководствени стандарди бр. 52 стапиле на сила од 15 декември 1982 година<sup>51</sup>.

Финансиските сметководствени стандарди бр. 52: „Конвертирање на странските валути“ воспоставиле соодветен сметководствен третман во согласност со Општоприфатените сметководствени принципи на САД. Компаниите што известуваат во согласност со Меѓународните стандарди на финансиско известување се предмет на Меѓународниот сметководствен стандард бр. 21: „Ефектите од промената на девизните курсеви“, којшто во најголем дел е сличен на Финансиските сметководствени стандарди бр. 52. Карактеристично за Финансиските сметководствени стандарди бр. 52. е воведувањето на концептот на функционална валута. Клучна карактеристика на овој приод е методот на тековна стапка, според кој сите средства и обврски се конвертираат по тековна стапка на девизен курс, сопствениот капитал се конвертира по почетен девизен курс, а ставките на билансот на успех се конвертираат по просечен девизен курс за периодот. Следствено на тоа, Финансиските сметководствени стандарди бр. 52 ги воспоставиле следните работи<sup>52</sup>:

- Утврдување функционална валута. Функционалната валута на супсидијарот е валутата на примарното економско окружување каде што супсидијарот делува, односно валута на окружувањето каде што супсидијарот примарно



генерира и троши готовина. Тоа е валутата во која се одвиваат најголем дел од деловните активности на супсидијарот;

- Утврдување дали функционалната валута на супсидијарот е неговата домашна валута;
- Доколку функционалната валута на супсидијарот е домашната валута, тогаш треба да се употреби временскиот метод;
- Доколку функционалната валута на супсидијарот не е домашната валута, тогаш треба да се употреби методот на тековна стапка на девизен курс;
- Според Финансиските сметководствени стандарди бр. 52, временскиот метод се употребува кога супсидијарите делуваат во високоинфлациони окружувања.

На слика 5.6. е претставен изборот на методот на конвертирање на финансиските извештаи на супсидијарите според Финансиските сметководствени стандарди бр. 52.

**Слика 5.6. Избор на методот на конвертирање на финансиските извештаи според Финансиските сметководствени стандарди бр. 52**



Извор: Saudagaran, S. (2013): *International Accounting: A User Perspective*, CCH, Inc., 4<sup>th</sup> Edition, Chicago, p. 86;

Следствено на тоа, конвертирањето на странските валути е многу повеќе од едноставна механичка постапка. Од исклучителна важност е темелно познавање на Финансиските сметководствени стандарди бр. 52 и Меѓународните сметководствени стандарди бр. 21, како и аспектите на процесот на адекватна процена, особено во однос на одредувањето на функционалната валута на супсидијарите<sup>53</sup>.

### 5.7.2. Канада

Тековниот / нетековниот метод стекнал голема популарност во Канада во втората половина на 60-тите години, додека целосна прифатливост достигнал во раните 70-ти години од минатиот век. Методот бил препорачан во истражувачки извештај „Конвертирање на странските валути“ на Parkinson, објавен од страна на Канадскиот институт на овластени сметководители во 1972 година. Иако тековниот / нетековниот метод ја задржал својата актуелност и во доцните седумдесетти години, и останатите методи, како што се монетарниот / немонетарниот метод и временскиот метод, биле прифатени и применувани во практиката на мултинационалните компании. Во 1977 година, Канадскиот институт за овластени сметководители го издал Нацрт-стандардот „Сметководство за конвертирање на трансакциите изразени во странска валута и на финансиските извештаи изразени во странска валута“, којшто стапил на сила во 1978 година. Поради големите приговори од страна на бизнис-заедницата, стандардот бил ставен во мирување. Сепак, во јуни 1983 година, ревидираниот стандард бил конечно издаден. Иако голем дел од компаниите почнале да го користат временскиот метод, тековниот / нетековниот метод и методот на тековна стапка продолжиле да бидат најпреферираните методи од 1977 година до 1982 година. Методот на тековна стапка бил одобрен за независни активности, додека за интегрирани активности бил одобрен временскиот метод. Одобрените методи биле во согласност со американските стандарди, а не во согласност со практиката на канадските компании<sup>54</sup>.

Следејќи ги стапките на земјите на Европската Унија и останатите земји во светот, во однос на употребата на стандардите на меѓународното финансиско известување, Канадскиот одбор за сметководствени стандарди одредил дека сите јавни трговски компании се обврзани да известуваат во согласност со стандардите за меѓународно финансиско известување од 1 јануари 2011 година<sup>55</sup>.

### 5.7.3. Велика Британија

Извештајот за финансиските сметководствени стандарди бр. 52 бил веднаш преземен и имплементиран во Извештајот за стандардна сметководствена практика бр. 20: „Конвертирање на странски валути“ на Велика Британија во 1983 година. Причина за тоа било непостоењето на регулатива за конвертирање на странските валути во Велика Британија, иако претходно постоеле одредени обиди од страна на Комитетот за сметководствени стандарди и британските сметководствени тела. Сепак, конвертирањето по тековна стапка на девизен курс било и претходно застапено<sup>56</sup>.

Во 2002 година, во согласност со сметководствената регулатива одобрена од страна на Европската Унија, на сите компании од Европската Унија застапени на регулираниот пазар им било наложено да ги следат стандардите за меѓународно финансиско известување при консолидирањето на своите финансиски извештаи почнувајќи од 2005 година. Следствено на тоа, во мај 2002 година Одборот за сметководствени стандарди издал Нацрт-стандард за финансиско известување бр. 24 со цел да овозможи конвергенција помеѓу сметководствените стандарди на Велика Британија и стандардите за меѓународно финансиско известување. Следствено на тоа, во декември 2004 година, бил издаден новиот стандард познат како Стандард за финансиско известување бр. 24. Стандардот се применува за сите компании што котираат на официјалниот пазар на берза за подготовката на нивните финансиски извештаи во согласност со барањата на Велика Британија за сметководствени периоди по 1 јануари 2005 година. Во декември 2005 година, Одборот за сметководствени стандарди издал амандман на Стандардите за финансиско известување бр. 23, при што биле направени одредени промени на стандардот на Велика Британија во согласност со направени промените во Меѓународниот сметководствен стандард бр. 21<sup>57</sup>.

#### 5.7.4. Австралија

Првиот Нацрт-стандард во Австралија во однос на конвертирањето на странските валути бил издаден во 1973 година и произлегувал од тековната практика на компаниите во однос на методите за конвертирање и третманот на добивката и загубата што произлегуваат од конвертирањето. Според истражувањето спроведено во текот на 1976 година, од 100 испитани австралиски компании, 74 компании имале меѓународни активности, а од нив 65 компании, односно 89% го употребувале методот на тековна стапка за конвертирање на ставките на средствата и обврските изразени во странска валута. Следствено на тоа, Нацрт-стандардот го наложувал методот на тековна стапка, којшто истовремено ја рефлектирал тековната практика на австралиските компании. Следниот Нацрт-стандард од 1979 година го одобрувал временскиот метод како најсоодветен метод на конвертирање на финансиските извештаи. Сепак, овој метод не ја рефлектирал тековната практика во Австралија. Причината за предлагањето на временскиот метод била потребата од хармонизирање со Финансиските сметководствени стандарди бр. 8 на САД. Исто така, со Нацрт-стандардот од 1983 година и Австралискиот сметководствен стандард бр. 20 од 1985 година, методот на тековна стапка повторно се прифатил како најсоодветен метод на конвертирање, а за интегрираните операции бил препорачуван временскиот метод. Причината за ваквата одлука повторно била потребата од хармонизација со Финансиските сметководствени стандарди бр. 52<sup>58</sup>.

Во јули 2004 година, Австралискиот одбор за сметководствени стандарди ги издал Сметководствените стандарди бр. 121: „Влијанието од промените на девизните курсеви“, коишто почнале да се применува за периоди на годишно известување по 1 јануари 2005 година. Следствено на тоа, Австралија се вброила меѓу првите земји коишто ги усвоиле меѓународните финансиски стандарди на известување за домашни потреби. Овие стандарди се многу слични на меѓународните сметководствени стандарди бр. 21 во однос на конвертирање на странските валути. Разликите главно се однесуваат на одредбите за употребата на презентациската валута, при што австралискиот стандард им овозможува на ентитетите да ги прикажуваат финансиските извештаи само во една презентациска валута. Стандардот го претставува концептот на функционална валута и одредува дека доколку функционална валута е валута на хиперинфлациона економија, тогаш релевантен стандард е Австралискиот

сметководствен стандард бр. 129: „Финансиско известување во хиперинфлациони економии“, издаден од страна на Австралискиот одбор за сметководствени стандарди<sup>59</sup>.

### 5.7.5. Јапонија

Со воведувањето на консолидираните финансиски извештаи, во Јапонија се јавила потребата од стандарди за конвертирање на странските валути. Во 1979 година, Комисијата за деловно сметководствено советување, во рамките на јапонското Министерство за финансии, објавило „Стандардни сметководствени процедури за конвертирање на странските валути“, при што се воспоставиле правилата за конвертирање на финансиските извештаи на супсидијарите на јавните компании со ограничена одговорност. Комисијата го прифатила временскиот метод во согласност со Финансиските сметководствени стандарди бр. 8 за конвертирање на финансиските извештаи на супсидијарите. Исто така, било дозволено и консолидирање на финансиските извештаи според американската регулатива. Следствено на тоа, во 1983 година, компаниите што котираше на Токиската берза почнале да ги конвертираат своите финансиски извештаи според Финансиските сметководствени стандарди бр. 52<sup>60</sup>.

Во јуни 2009 година, Советот за сметководство, советодавното тело на Агенцијата на финансиски услуги на Јапонија, објавил привремен извештај: „Мислење за примена на меѓународните стандарди за финансиско известување во Јапонија“, препорачувајќи доброволна примена на меѓународните стандарди за финансиско известување. Врз основа на препораките во Извештајот, во декември 2009, Агенцијата за финансиски услуги издала амандман на „Регулативите за терминологијата, формата и подготовката на консолидираните финансиски извештаи“ со цел да ги претстави меѓународните стандарди за финансиско известување и да им овозможи на ентитетите да се запознаат со утврдените критериуми за подготовка на консолидираните финансиски извештаи. Во јуни 2013, Советот за сметководство ја објавил „Политиката на спроведување на меѓународните стандарди за финансиско известување“, при што се потенцирале заложбите на Јапонија во инкорпорирање на меѓународните сметководствени стандарди<sup>61</sup>.

### 5.7.6. Германија

Со инкорпорирањето на Седмата директива на Европската заедница во германското право, германските компании морале да ги вклучат финансиските извештаи на нивните супсидијари во консолидирани финансиски извештаи. Претходно постоеле само одредени мислења за прашањето на конвертирањето на финансиските извештаи, како што било мислењето на работната група на Институтот на сметководители на Германија. Според работната група, сите методи на конвертирање биле дозволени, меѓутоа ограничувањето се однесувало на употребата на ист метод за конвертирање за сите финансиски извештаи на одреден супсидијар. Следното мислење било од страна на работната група на Германското здружение за бизнис-администрација. Работната група објавила принципи за консолидирање на финансиските извештаи и го препорачувала временскиот метод. Конечно, во 1984 година, Одборот на експерти на Институтот на сметководители објавил Нацрт-стандард во однос на конвертирањето на валутите. Нацрт-стандардот ја ограничил употребата на методите на конвертирање на само два метода, односно на методот на тековна стапка и временскиот метод. Сепак, Нацрт-стандардот не одредувал јасно дали двата метода може да се користат во линија со Финансиските сметководствени стандарди бр. 52, Извештајот за стандардна сметководствена практика бр. 20 и Меѓународните сметководствени стандарди бр. 21<sup>62</sup>.

Во Германија голем број од големите компании почнале да ги подготвуваат финансиските извештаи во согласност со меѓународните сметководствени извештаи, не поради тоа што било наложено од националната регулатива, туку поради потребата за пристап на меѓународните финансиски пазари. Во 1988 година, германските законодавни тела им дале можност на компаниите коишто котираше на берза да ги подготвуваат нивните консолидирани финансиски извештаи во согласност со меѓународните сметководствени стандарди. Меѓународните сметководствени стандарди за подготовка на консолидираните финансиски извештаи станале задолжителни со одлуката на Европската Унија за примена на меѓународните сметководствени стандарди од 2002 година<sup>63</sup>.

## ФУСНОТИ

- <sup>1</sup> Antohony, R. and Govindarajan, V. (2007): *Management Control Systems*, McGraw–Hill/Irwin, 12<sup>th</sup> Edition, New York, p. 688;
- <sup>2</sup> Miyamoto, K. (2008): *International Management Accounting in Japan: Current Status of Electronics Companies*, World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., Singapore, pp. 24–26;
- <sup>3</sup> Saudagaran, S. (2013): *International Accounting: A User Perspective*, CCH, Inc., 4<sup>th</sup> Edition, Chicago, p. 225;
- <sup>4</sup> Ibid. 2, p. 26;
- <sup>5</sup> Ibid. 1, pp. 678–688;
- <sup>6</sup> Ibid. 2. pp. 27–28;
- <sup>7</sup> Schmidt, A. (2014): *Fair Value Accounting and Financial Market Crisis*, epubli GmbH, Berlin, p. 38;
- <sup>8</sup> Madura, J. (2011): *International Financial Management*, South–Western, 10<sup>th</sup> Edition, Mason, p. 173;
- <sup>9</sup> Siddaiah, T. (2009): *International Financial Management*, MLBD, New Delhi, pp. 127–128;
- <sup>10</sup> Ibid, p. 128;
- <sup>11</sup> Shapiro, A. (2013): *Multinational Financial Management*, Johan Wiley & Sons, 10<sup>th</sup> Edition, Hoboken, p. 389;
- <sup>12</sup> Ibid. 8, p. 314;
- <sup>13</sup> Ibid. 1, p. 692;
- <sup>14</sup> Nobes, C. and Parker, R. (2010): *Comparative International Accounting*, Prentice Hall, 11<sup>th</sup> Edition, Harlow, p. 571;
- <sup>15</sup> Ibid. 1, p. 692;
- <sup>16</sup> Somanath, V. (2011): *International Financial Management*, I. K. International Publishing House, 1<sup>st</sup> Edition, New Delhi, p. 400;
- <sup>17</sup> Ibid.8, pp. 305–306;
- <sup>18</sup> Sharan, V. (2010): *International Business: Concept, Environment and Strategy*, Pearson, New Delhi, p. 511;
- <sup>19</sup> Baker, K. and Powell, G. (2009): *Understanding Financial Management: A Practical Guide*, Wiley–Blackwell, Victoria, p. 314;
- <sup>20</sup> Ibid. 9, pp. 131–138;
- <sup>21</sup> Ibid. 9, pp. 138–141;
- <sup>22</sup> Ibid. 1, p. 692;
- <sup>23</sup> Bodnar, G.: “Techniques for managing exchange rate exposure”, *Class note*, University of Pennsylvania, p. 5;
- <sup>24</sup> Sharan, V. (2012): *International Financial Management*, PHI Learning Private Limited, 6<sup>th</sup> Edition, New Delhi, pp. 209–210;

- <sup>25</sup> Ibid. 16, p. 434;
- <sup>26</sup> Ibid. 24, pp. 211–212;
- <sup>27</sup> Sharan, V. (2005): *International Business*, Pearson Education, 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi, p. 458;
- <sup>28</sup> Ibid. 11, pp. 143–144;
- <sup>29</sup> Ibid. 27, p. 458;
- <sup>30</sup> Ibid. 8, p. 319;
- <sup>31</sup> Ibid. 8, pp. 318–319;
- <sup>32</sup> Ibid. 1, p. 689;
- <sup>33</sup> Rathore, S. (2008): *International Accounting*, PHI Learning, 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi, p. 56;
- <sup>34</sup> Simas, M. D. and Medeiros, D. (2005): „Translation of Financial Statements”, *SSRN Electronic Journal*, April 2005, available at:  
[https://www.researchgate.net/publication/23743919\\_Translation\\_of\\_Financial\\_Statements](https://www.researchgate.net/publication/23743919_Translation_of_Financial_Statements) (accessed 17 April 2016);
- <sup>35</sup> Ibid. 14, p. 414;
- <sup>36</sup> Ibid. 14, p. 415;
- <sup>37</sup> Ibid. 33, p. 62;
- <sup>38</sup> Eun, C. and Resnick, B. (2014): *International Financial Management*, McGraw–Hill/Irwin, 7<sup>th</sup> Edition, New York, pp. 248–251;
- <sup>39</sup> Ibid. 3, p. 80;
- <sup>40</sup> Ibid. 3, p. 80;
- <sup>41</sup> Mohapatra, D (2007): *International Accounting*, Prentice–Hall of India Pvt. Ltd, 1<sup>st</sup> Edition, New Delhi, p. 35
- <sup>42</sup> Ibid. 33, pp. 65–66;
- <sup>43</sup> Ibid. 33, p. 68;
- <sup>44</sup> Vij, M. (2002): *International Financial Management*, Excel Books, 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi, p. 224;
- <sup>45</sup> Ajami, R. et al (2006): *International Business: Theory and Practice*, M.E. Sharpe, 2<sup>nd</sup> Edition, London, p. 298;
- <sup>46</sup> Ibid. 33, p. 68;
- <sup>47</sup> Menipaz, E. and Menipaz, A. (2011): *International Business: Theory and Practice*, Sage, New Delhi, p. 594;
- <sup>48</sup> Hawawini, G. and Viallet, C. (2010): *Finance for Executives: Managing for Value Creation*, South–Western Cengage Learning, 4<sup>th</sup> Edition, Mason, p. 515;
- <sup>49</sup> Riahi-Belkaoui, A. (2001): *International Financial and Managerial Accounting*, Praeger, Westport, p. 275;
- <sup>50</sup> Ibid. 33, p. 70;
- <sup>51</sup> Ibid. 3, pp. 82–83;
- <sup>52</sup> <http://www.eisneramper.com/Foreign-Currency-Translation-FAS-52.aspx> (accessed 23 April 2016);



- <sup>53</sup> Ibid;
- <sup>54</sup> Wheeling, B. (1999): *Contextualizing the Harmonization of Accounting Standards for Foreign Currency Translation*, National Library of Canada, Ottawa, pp. 88–90;
- <sup>55</sup> Ibid. 33, p. 74;
- <sup>56</sup> Gray, S. et al. (2013): *International Group Accounting (RLE Accounting): Issues in European Harmonization*, Routledge, London, p. 319;
- <sup>57</sup> Ibid. 33, p. 76;
- <sup>58</sup> Ibid. 58, pp. 86–88;
- <sup>59</sup> Ibid. 33, p. 73;
- <sup>60</sup> Ibid. 54, p. 320;
- <sup>61</sup> [https://www.asb.or.jp/asb/asb\\_e/endorsement/jimis/20150630\\_01\\_e.pdf](https://www.asb.or.jp/asb/asb_e/endorsement/jimis/20150630_01_e.pdf) (accessed 25 April 2016);
- <sup>62</sup> Ibid. 54, pp. 320–322;
- <sup>63</sup> *United Nations* (2009): „Practical Implementation of International Financial Reporting Standards: Lessons LearnedCountry Case Studies in Ifrs (United Nations Conference on Trade and Development)“, p. 1–2;

**Оцена на влијанието на факторите на окружувањето  
врз перформансите на мултинационалните компании  
кои делуваат во Р Македонија**

## Глава VI. Оцена на влијанието на факторите на окружувањето врз перформансите на мултинационалните компании кои делуваат во Р Македонија

### 6.1. Согледување на влијанието на факторите на окружувањето на перформансите на мултинационалните компании кои делуваат во Р Македонија

#### I. ЕКОНОМСКО ОКРУЖУВАЊЕ

Во 2015 година, глобалната економија закрепнувала со побавно темпо од очекуваното. Регистрираниот глобален економски раст изнесувал 3,1%, што воедно претставувал најслаб раст од почетокот на глобалната криза. Забавениот економски раст се должел на забавувањето на брзорастечките земји како резултат на намалувањето на активностите на земјите-извознички на примарните производи предизвикано од забавувањето на растот на кинеската економија, ниската цена на нафтата, намалувањето на цените на примарните производи, значителната променливост на финансиските пазари, како и зголемените геополитички ризици<sup>1</sup>. Проекциите на Меѓународниот монетарен фонд во однос на глобалниот раст на бруто-домашниот производ за 2016 година изнесувале 3,4% и за 2017 година 3,6 %<sup>2</sup>.

Истовремено, домашната економија забележала раст од 3,7% во 2015 година. Бруто-домашниот производ по паритет на куповна моќ изнесувал 29 милијарди тековни меѓународни долари<sup>3</sup>. Истовремено, бруто-домашниот производ по паритет на куповна моќ по глава на жител изнесувал 14.009 илјади тековни меѓународни долари<sup>4</sup>. Растот на македонската економијата бил под силен притисок на политичката криза што придонело за стагнирање на индустријата и бруто-инвестициите. Проекциите на Меѓународниот монетарен фонд во однос на растот на бруто-домашниот производ на Р Македонија за 2016 година изнесувале 3,2% и за 2017 година 3,3%<sup>5</sup>.

Буџетскиот дефицит на Р Македонија во 2015 година изнесувал 3,5% од бруто-домашниот производ и претставувал намалување за 0,7 процентни поени во однос на претходната година<sup>6</sup>.

Во 2015 година, инфлацијата во Р Македонија, мерена преку промените во индексот на трошоци за живот, била негативна и изнесувала 0,3%, идентично како и претходната година. Ниските цени на примарните производи на глобално ниво и пониските цени на увозните производи биле главните фактори што го одредиле движењето на домашните потрошувачки цени во текот на годината. Истовремено, отсуство на поголеми притисоци на домашната побарувачка, како и намалувањето на цените во меѓународното окружување придонеле за намалување на домашните цени во 2015 година<sup>7</sup>.

Долгот на македонската централна власт и долгот на јавниот сектор во однос на бруто-домашниот производ биле на ниво од 37,8%, односно 46,5% од бруто-домашниот производ во 2015 година<sup>8</sup>.

Расположливите податоци во Извештајот за човековиот развој на Обединетите нации од 2015 година, покажуваат дека Цини коефициентот на Р Македонија за 2013 година изнесувал 44,2 и воедно бил највисок меѓу земјите на Југоисточна Европа<sup>9</sup>. Високата вредност на Цини коефициентот посочува на нееднаква распределба на приходите, односно на голема класна поделеност во македонското општество.

Истовремено, во Извештајот на ЕУ за напредокот на Р Македонија од 2015 година, во однос на економското окружување, Европската комисија нотирала дека постоело добро ниво на подготвеност за развој на функционална пазарна економија. Р Македонија забележала придобивки од стабилната макроекономска средина, поддржана со стабилна монетарна политика и поволни услови за влез на пазарот. Сепак, во однос на управувањето со финансиите во јавниот сектор, било регистрирано уназадување. Среднорочните фискални цели биле релаксирани, составот на јавните трошења бил насочен кон трансфери и субвенции, додека јавниот долг растел, како и неговата нетранспарентност. Според оцената на ЕУ, постоел одреден напредок во однос на диверзификацијата на извозната структура, сепак голема слабост на државата претставувала високата стапка на невработеност од 28%. Следствено на тоа, препораките се однесувале на подобрување на можностите за зголемување на вработеноста, особено кај младата популација, преку усогласување на образованието со потребите на пазарот на труд, подобро поврзување на странските инвеститори и домашната економија, како и подобар приоритет во однос на инвестициите<sup>10</sup>.

Во Табела 6.1. се прикажани основните економски показатели на Р Македонија за период од 2010 до 2015 година.

Табела 6.1. Основни економски показатели на Р Македонија, 2010–2015 година

ЕКОНОМСКИ ПОКАЗАТЕЛИ	2010	2011	2012	2013	2014	2015
БДП (стапка на реален пораст, во %)	3.4	2.3	-0.5	2.9	3.5*	3.7*
Инфлација (на годишна основа, во%)	3.0	2.8	4.7	1.4	-0.5	-0.3
Инфлација (просек, на кумулативна основа, во %)	1.6	3.9	3.3	2.8	-0.3	-0.3
Стапка на невработеност (во %)	32.1	31.4	31.0	29.0	28.0	26.1
Буџетски биланс (салдо на централен буџет и фондови, % од БДП)	-2.4	-2.5	-3.8	-3.8	-4.2	-3.5
Парична маса М1 (годишни стапки на промена во %)	9.8	6.9	7.6	6.2	22.2	18.4
Парична маса М2-денарски дел (годишни стапки на промена во %)	10.9	10.1	3.3	2.9	12.3	8.5
Парична маса М4 (годишни стапки на промена во %)	12.2	9.7	4.4	5.3	10.5	6.8
Кредити на приватен сектор дадени од банки и штедилници (годишни стапки на промена во %)	7.1	8.5	5.4	6.4	10.0	9.5
Пондерирани каматни стапки на вкупно дадени денарски кредити (во % на годишно ниво, просек за периодот)	9.5	8.9	8.5	8.0	7.5	7.1
Пондерирани каматни стапки на вкупно примени денарски депозити (во % на годишно ниво, просек за периодот)	7.0	5.9	5.1	4.4	3.7	2.9
Просечен девизен курс МКД/ЕУР	61.51	61.53	61.53	61.58	61.62	61.61
Просечен девизен курс МКД/УСД	46.46	44.23	47.90	46.40	46.44	55.50
Извоз на стоки (во милиони САД долари)	3351.4	4478.3	4015.4	4298.8	4964.1	4489.9
Извоз на стоки (во милиони евра)	2534.9	3214.9	3124.0	3235.2	3746.6	4051.2
Увоз на стоки ц.и.ф. (во милиони САД долари)	5474.5	7027.2	6522.4	6619.6	7301.4	6399.9
Увоз на стоки ц.и.ф. (во милиони евра)	4137.1	5052.9	5070.6	4983.3	5504.5	5776.9
Трговски биланс (во милиони САД долари)	-2123.1	-2548.8	-2507.0	-2320.8	-2337.2	-1909.9
Трговски биланс (во милиони евра)	-1602.2	-1838.0	-1946.7	-1748.1	-1757.9	-1725.7
Салдо на тековна сметка на билансот на плаќања (во милиони САД долари)	-198.3	-261.7	-319.1	-177.2	-104.1	-137.1
Салдо на тековна сметка на билансот на плаќање (% од БДП)	-2.1	-2.5	-3.3	-1.6	-0.9	-1.4
Салдо на тековна сметка на билансот на плаќање (во милиони евра)	-144.0	-189.2	-240.0	-134.1	-68.7	-127.3
Салдо на тековна сметка на билансот на плаќање (% од БДП)	-2.0	-2.5	-3.2	-1.6	-0.8	-1.4
Директни инвестиции–нето (во милиони САД долари)	206.9	473.9	165.5	305.0	261.4	193.3
Директни инвестиции–нето (% од БДП)	2.2	4.5	1.7	2.8	2.3	1.9
Директни инвестиции–нето (во милиони евра)	156.9	344.6	131.1	229.4	197.4	170.7
Девизни резерви (во милиони евра)	1714.5	2068.9	2193.3	1993.0	2436.5	2261.8
Покриеност на увозот со девизни резерви	5.0	5.0	5.2	4.8	5.3	4.6
<b>ДРЖАВЕН ДОЛГ*</b>	<b>1710.8</b>	<b>2092.9</b>	<b>2554.5</b>	<b>2771.6</b>	<b>3262.5</b>	<b>3453.3</b>
Државен долг како % од БДП*	24.1	27.7	33.7	34.0	38.2	38.0
<b>ЈАВЕН ДОЛГ*</b>	<b>1936.3</b>	<b>2414.9</b>	<b>2908.8</b>	<b>3281.4</b>	<b>3921.4</b>	<b>4227.3</b>
Јавен долг како % од БДП*	27.2	32.0	38.3	40.3	46.0	46.5

Извор: НБРМ <http://www.nbrm.mk/?ItemID=750FC531FC3D1B49B16440313562D400>

\*Министерство за Финансии на Р Македонија <http://finance.gov.mk/mk/node/57>

### ■ Монетарна и фискална политика

Расположливите податоци на Народна банка на Р Македонија (НБРМ), укажуваат дека во текот на 2015 година, се спроведувала приспособлива монетарна политика со задржување на основната каматна стапка на 3,25%. Поради примена на номинален девизен курс на денарот во однос на еврото, поставеноста на монетарната политика во државата е под влијание на секоја промена на каматните стапки во еврозоната. Следствено на тоа, Европската централна банка ја задржала основната каматна стапка на ниво од 0,05%, при што каматниот распон помеѓу основната каматна стапка на Европската централна банка и основната каматна стапка на НБРМ била на стабилно ниво и во декември достигнала 3,2 процентни поени. Монетарната политика била насочена кон поддршка на кредитирањето на корпоративниот сектор со што се придонело до стимулирање на корпоративното кредитирање, како и ублажување на ризиците од надворешниот сектор. Во текот на 2015 година, била забележана промената на инструментот „задолжена резерва“ како одговор на влијанието на неизвесноста, присутна во меѓународното и во домашното окружување, на очекувањата на субјектите и на нивната склоност во однос на обемот и валутната структура на штедењето. Целта на промената била стимулирање на „денаризацијата“, како процес преку кој се обезбедува намалување на потенцијалните притисоци на девизните резерви. Исто така, се вовеле привремени мерки за заштита од капитални одливи кон Грција, како одговор на можните ризици поврзани со грчката должничка криза. На крајот на годината, со цел да се избегне ризикот од појавата на финансиска нестабилност, биле преземени макропрudentни мерки, при што се забавил брзиот раст на потрошувачките кредити. Поставеноста на монетарната политика во 2015 година придонела за задржување на макроекономската стабилност, како и за неутрализирање на негативните влијанија од надворешните и од домашните шокови<sup>11</sup>.

Истовремено, поставеноста на фискалната политика била на релативно претпазливо ниво, со присуство на одредени ризици. Остварениот дефицит бил поголем и отстапувал од планираниот, сепак помал во споредба со претходните години. Исто така, постоела неизвесност во однос на структурата на финансирање на буџетскиот дефицит како резултат на промената на претпоставките за учество на надворешните и внатрешните извори на финансирање. Овие промени не се одразиле многу на монетарната политика, меѓутоа придонеле за зголемување на неизвесноста на амбиентот во текот на 2015 година<sup>12</sup>.

### ■ Кредитен рејтинг

Кредитната рејтинг-агенција Standard & Poor's, со извештајот од април 2015 година, го потврдила повторно кредитниот рејтинг на Р Македонија и тој изнесувал ББ-, со стабилна перспектива. Според Агенцијата, кредитниот рејтинг на Р Македонија ги рефлектирал нејзините ниски приходи, слаба контрола и баланс помеѓу политичките институции и ограничената флексибилност на монетарната политика. Рејтингот е поддржан од страна на среден, но со тенденција на раст, јавен долг<sup>13</sup>.

Според Standard & Poor's, можност за зголемување на кредитниот рејтинг на Р Македонија постои доколку реформите бидат директно насочени кон поголем раст следен со подобрување на ефективноста и одговорноста на државните институции, додека можност за намалување на рејтингот постои доколку се зголемат фискалните отстапувања што ќе ја отежат одржливоста на јавниот долг и значително ќе ги зголемат надворешните обврски. Исто така, постои можност за намалување на кредитниот рејтинг доколку се зголемат вонбуџетските активности. Во случај седиштата на системски значајните банки, коишто делуваат во Р Македонија, да ја намалат изложеноста на нивните супсидијари, зголемувајќи го притисокот на ликвидноста на банкарскиот сектор и надворешните финансии, постои можност, исто така, од намалување на кредитниот рејтинг на државата<sup>14</sup>.

Истовремено, кредитната рејтинг-агенција Fitch Ratings, со извештај од август 2015 година, го потврдила кредитниот рејтинг на Р Македонија и тој изнесувал ББ+, со негативна перспектива. Според Fitch Ratings, рејтингот на Р Македонија бил поддржан со перспектива на здравиот економски раст, повољна деловна клима и владини индикатори чишто перформанси биле многу подобри во однос на другите земји оценети со ББ рејтинг. Негативната перспектива на кредитниот рејтинг била рефлексивна на ризиците коишто произлегуваат од политичката нестабилност и зголемувањето на ратиото на јавниот долг / БДП<sup>15</sup>. Во последен извештај, од мај 2016 година, Fitch Ratings повторно го потенцирал притисокот на спомнатите ризици врз кредитниот рејтинг на државата што се остава простор за можно намалување на кредитниот рејтинг во периодот што следува<sup>16</sup>.

Во Табела 6.2. се прикажани ознаките за кредитниот рејтинг според кредитните рејтинг-агенции Standard & Poor's и Fitch Ratings. Следствено на тоа, Р Македонија спаѓа во групата на земји со неинвестициски, односно шпекулативен рејтинг.

**Табела 6.2. Ознаки за кредитен рејтинг според кредитните рејтинг-агенции Standard & Poor's и Fitch Ratings**

Standard & Poor's	Fitch Ratings	Кредитен рејтинг
<b>Инвестициски рејтинг</b>		
AAA	AAA	Највисок рејтинг
AA+	AA+	Висок рејтинг
AA	AA	
AA-	AA-	
A+	A+	Повисок среден рејтинг
A	A	
A-	A-	
BBB+	BBB+	Понизок среден рејтинг
BBB	BBB	
BBB-	BBB-	
<b>Неинвестициски рејтинг</b>		
BB+	BB+	Шпекулативен рејтинг
BB	BB	
BB-	BB-	
B+	B+	Високошпекулативен рејтинг
B	B	
B-	B-	
CCC+	CCC	Рејтинг со значајни ризици
CCC		Екстремно шпекулативен рејтинг
CCC-		Нефункционален рејтинг со мали шанси за оправување
CC		
C		
D	DDD	Нефункционален рејтинг
	DD	
	D	

Извор: <http://www.tradingeconomics.com/country-list/rating>

Во Табела 6.3. е прикажан кредитниот рејтинг на земјите од Југоисточна Европа според кредитните рејтинг-агенции Standard & Poor's и Fitch Ratings. Следствено на тоа, може да се увиди дека сите анализирани земји на Југоисточна Европа, според кредитниот рејтинг на Standard & Poor's, освен Словенија, спаѓаат во групата неинвестициски, односно шпекулативни рејтинзи. Кредитниот рејтинг на Словенија спаѓа во групата инвестициски рејтинзи.



**Табела 6.3. Кредитен рејтинг на земјите од Југоисточна Европа според кредитните рејтинг-агенции Standard & Poor's и Fitch Ratings**

	Standard & Poor's		Fitch Ratings	
Албанија	Б+	Стабилни перспективи	/	/
БиХ	Б	Стабилни перспективи	/	/
Бугарија	ББ+	Стабилни перспективи	БББ-	Стабилни перспективи
Грција	Б-	Стабилни перспективи	ЦЦЦ	/
Македонија	ББ-	Стабилни перспективи	ББ+	Негативни перспективи
Романија	БББ-	Стабилни перспективи	БББ-	Стабилни перспективи
Словенија	А-	Позитивни перспективи	БББ+	Позитивни перспективи
Србија	ББ-	Стабилни перспективи	Б+	Позитивни перспективи
Хрватска	ББ	Негативни перспективи	ББ	Негативни перспективи
Црна Гора	Б+	Негативни перспективи	/	/

Извор: <http://www.tradingeconomics.com/country-list/rating>

#### ■ Даночни стапки

Расположливите податоци од извештајот „Плаќање на даноците, 2016 година“ на Светска банка, укажуваат дека Р Македонија била рангирана на 7. место од вкупно 189 земји. Со вкупна стапка на данок од 12,9%, Р Македонија се вбројувала во земји со најниски даночни стапки во светот. Потребното време за плаќање на даноците изнесувало 119 часа, при што потребни биле 7 плаќања<sup>17</sup>.

**Табела 6.4. „Плаќање на даноците“, 2015/2016 година**

	Ранг (189 земји)	Вкупна даночна стапка	Потребно време за плаќање на даноците	Број на плаќања
2015	7	7.4	119	7
2016	7	12.9	119	7

Извор: *World Bank Group (2015): „Paying Taxes 2015: The Global pictures. The changing face of tax compliance in 189 economies worldwide“*, pp.163–164;

*World Bank Group (2016): „Paying Taxes 2016: The years of in-depth analysis on tax systems in 189 economies. A look at recent developments and historical trends“*, PWC, pp. 131–142;

Во однос на извештајот „Плаќање на даноците, 2015 година“, било забележано зголемување на вкупната даночна стапка од 7,4% на 12, 9% (прикажано во Табела 6.4.), што се должело на фундаментални реформи на концептот на оданочување. Реформите во даночниот систем резултирале во одредување на данокот на добивката врз основа на остварениот профит пресметан во согласност со сметководствените и даночните правила и стандарди<sup>18</sup>.

Во Табела 6.5. се прикажани резултатите од извештајот „Плаќање на даноците, 2016 година“ на земјите од Југоисточна Европа. Следствено на тоа, во споредба со анализираните земји од Југоисточна Европа, Р Македонија била рангирана на највисоко место, односно имала најниска вкупна даночна стапка, најкратко време потребно за плаќање на даноците и најмал број плаќања<sup>19</sup>. Малиот број плаќања се должел на задолжителното плаќање на ДДВ преку електронскиот даночен систем и зголеменото користење на електронските системи за данокот на добивка<sup>20</sup>.

Табела 6.5. „Плаќање на даноците, 2016 година“

	Оддалеченост од најдобрата практика*	Ранг (189 земји)	Вкупна даночна стапка	Потребно време за плаќање на даноците	Број на плаќања
Македонија	94.17	7	12.9	119	7
Грција	78.45	66	49.6	193	8
Словенија	83.74	35	31.0	245	10
Бугарија	74.19	88	27.0	423	14
Романија	80.69	55	42.0	159	14
Црна Гора	78.57	64	21.6	314	17
Хрватска	83.02	38	20.0	206	19
Косово	78.43	67	15.2	155	32
Албанија	62.01	142	36.5	357	34
Србија	61.87	143	39.7	244	42
Босна и Херцеговина	57.55	154	23.3	420	45

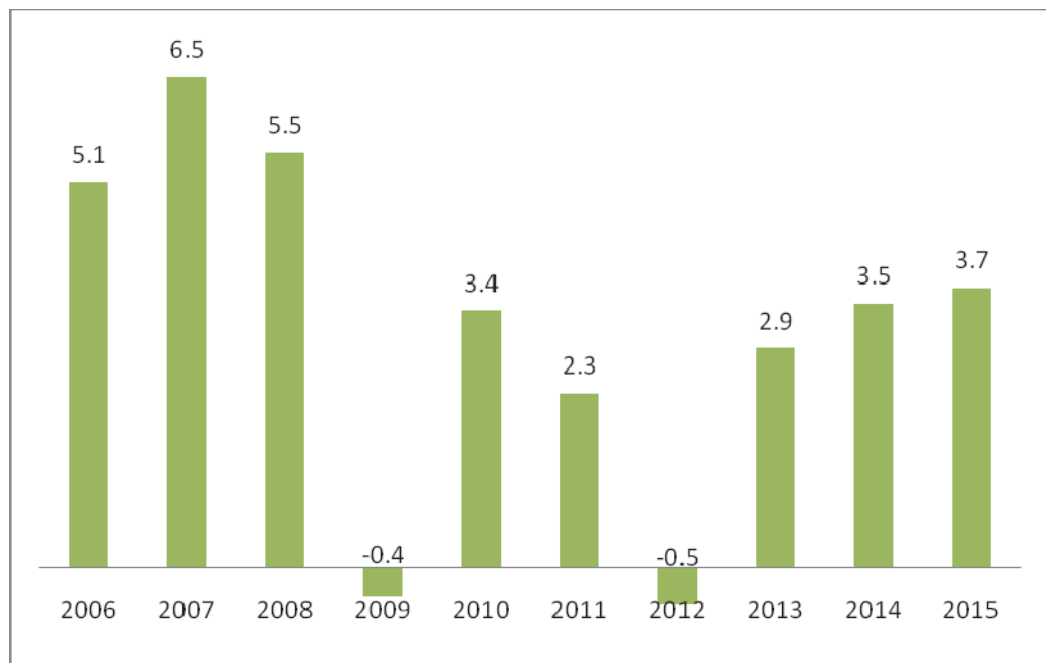
\* 0 означува најслаб, додека 100 најдобар резултат

Извор: *World Bank Group (2016): „Paying Taxes 2016: The years of in-depth analysis on tax systems in 189 economies. A look at recent developments and historical trends“*, PWC, pp. 131–142;

### ■ Бруто-домашен производ

Според Народна банка на Р Македонија, во 2015 година, домашната економија забележала раст со зголемување на бруто-домашниот производ за 3,7%. Растот на економијата се одвивал во услови на бавно закрепнување на главните трговски партнери, како и во услови на неизвесност поврзана со домашните политички случувања<sup>21</sup>. На Слика 6.1. се прикажани стапките на реален пораст на бруто-домашниот производ на Р Македонија за периодот од 2006 до 2015 година.

Слика 6.1. БДП (стапки на реален пораст, во %) на Р Македонија, 2006–2015 година



Извор: НБРМ <http://www.nbrm.mk/?ItemID=750FC531FC3D1B49B16440313562D400>

Од аспект на побарувачката, во 2015 година, растот на домашната економија се должел пред сè на растот на јавната побарувачка за 4,6 процентни поени, потоа на растот на извозната активност за 4,6 процентни поени, којашто била компензирана со растот на увозната активност за 2,4 процентни поени, и растот на домашната потрошувачка за 3,2 процентни поени во однос на претходната година, додека бруто-инвестициите се задржале на речиси идентично ниво како и претходната година. Во

Табела 6.6. е претставен бруто-домашен производ за 2015 година пресметан според расходен метод (волуменски индекси) во однос на 2014 година.

**Табела 6.6. БДП на Р Македонија според расходен метод, 2015 година  
(волуменски индекси)**

во однос на претходната година (%)

	Тримесечје				Година	Тримесечје				Година
	2014*					2014**	2015**			
	I	II	III	IV	I		II	III	IV	
Бруто-домашен производ	103.9	101.5	104.3	104.6	103.5	103.8	103.4	103.6	103.9	<b>103.7</b>
Финална потрошувачка	103.2	103.5	99.7	101.2	101.9	100.5	102.3	106.3	104.8	103.5
Финална потрошувачка на домаќинства вклучувајќи НПИСД	100.3	102.8	102.2	103.1	102.1	102.1	102.7	104.3	103.6	<b>103.2</b>
Финална јавна потрошувачка	115.3	106.4	89.6	94.2	101.0	94.4	100.7	115.4	109.7	<b>104.6</b>
Бруто-инвестиции ***	137.6	111.3	109.8	102.2	113.1	111.0	85.1	98.9	105.5	<b>100.1</b>
Извоз на стоки и услуги	126.8	117.7	112.2	118.5	118.2	102.7	106.8	104.6	104.1	<b>104.6</b>
Увоз на стоки и услуги	131.5	114.7	109.8	111.6	116.0	99.5	100.4	100.9	108.3	<b>102.4</b>

\* Претходни податоци

\*\*Прецениети податоци

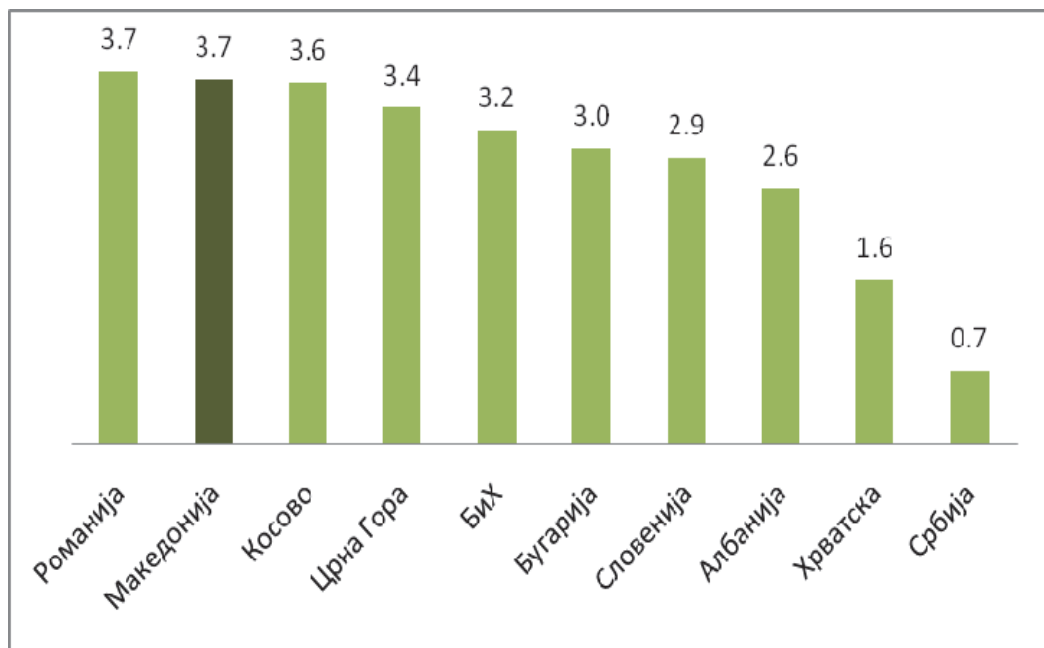
\*\*\*Вклучува разлика во залихите поради балансирање

Извор: ДЗСРМ <http://www.stat.gov.mk/pdf/2016/3.1.16.01.pdf>

Во однос на економските сектори, во 2015 година, најголем придонес кон растот на бруто-домашниот производ имале секторите градежништво со пораст од 16,8 процентни поени, потоа следувале стручните, научни и технички дејности и административни и помошни услужни дејности со пораст од 12,7 процентни поени и финансиски дејности и дејности на осигурување коишто забележале раст за 11,8 процентни поени во однос на претходната година. Додека најголем пад на додадената вредност забележале секторот „уметност, забава и рекреација“, јавна управа и одбрана, преработувачката индустрија и земјоделството<sup>22</sup>.

На Слика 6.2. се прикажани стапките на раст на реалниот бруто-домашен производ на земјите од Југоисточна Европа за 2015 година. Следствено на тоа, може да се увиди дека Р Македонија и Романија имале највисок реален раст на бруто-домашниот производ од 3,7%. Истовремено, од анализираните земји на Југоисточна Европа, Србија имала најнизок реален раст на бруто-домашниот производ од 0,7%.

**Слика 6.2. Раст на реалниот БДП (во %) на земјите од Југоисточна Европа, 2015 години**

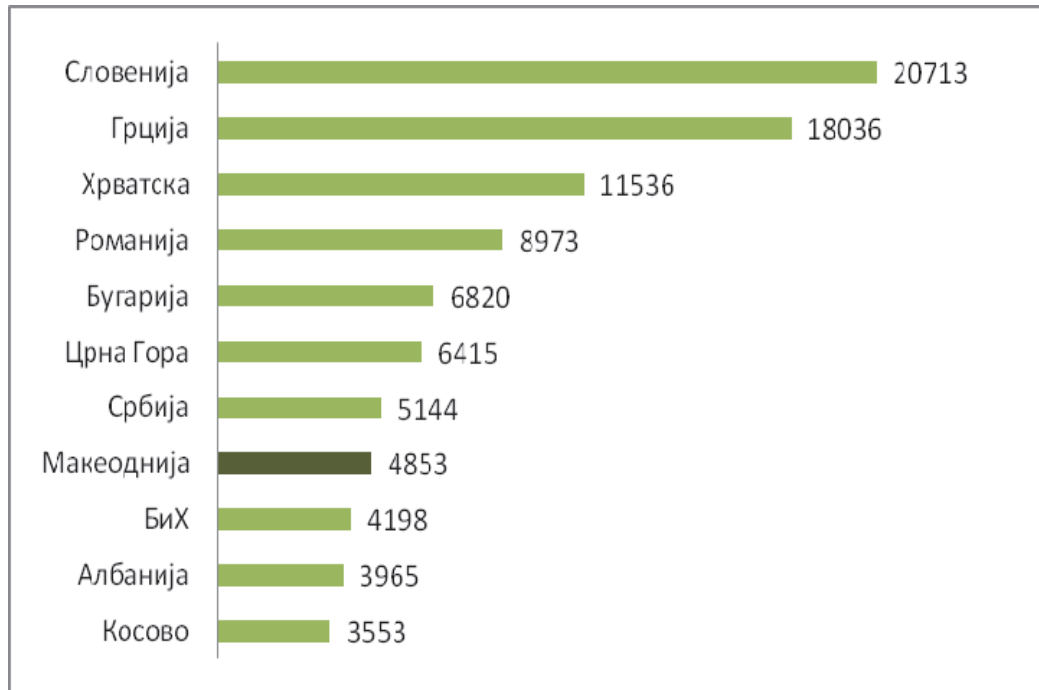


*\*просечен раст на БДП за еднаесетте земји од ЈИЕ*

Извор: World Bank <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>

Доколку се изврши споредба на земјите на Југоисточна Европа во однос на бруто-домашниот производ по глава на жител ситуацијата е поразлична. На Слика 6.3. е претставен бруто-домашен производ по паритет на куповна моќ по глава на жител на земјите на Југоисточна Европа за 2015 година. Следствено на тоа, може да се увиди дека бруто-домашниот производ по глава на жител на Р Македонија, спореден со земјите на Југоисточна Европа, бил незначително поголем од Босна и Херцеговина, Албанија и Косово. Истовремено, Србија, Црна Гора, Бугарија, Романија, Хрватска, Грција и Словенија имале повисок бруто-домашен производ по глава на жител во споредба со Р Македонија за 2015 година.

Слика 6.3. БДП по глава на жител, мерен по паритет на куповна моќ, на земјите од Југоисточна Европа, 2015 година (во тековни меѓународни долари)



Извор: World Bank [http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?year\\_low\\_desc=false](http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?year_low_desc=false)

### ■ Стоковна размена со странство

Расположливите податоците на Државниот завод за статистика на Р Македонија (ДЗСРМ), за периодот јануари–декември 2015 година, покажуваат дека вкупната вредност на извозот на стоки изнесувала 4.489.934 илјади американски долари. Истовремено, вкупната вредност на увозот на стоки во Р Македонија изнесувала 6.399.867 илјади американски долари. Трговски дефицит изнесувал 1.909.933 илјади американски долари. Покриеноста на увозот со извоз за периодот била 70,2%<sup>23</sup>.

Во споредба со 2014 година, кога извозот изнесувал 4.933.845 илјади американски долари, извозот во 2015 година се намалил за 443.911 американски долари, односно за 8,99%<sup>24</sup>. Во Табела 6.7. е претставена стоквната размена со странство на Р Македонија за период од 2010 до 2015 година во американски долари.

Трговската размена на Р Македонија за 2015 година покажува дека во извозот најмногу биле застапени катализаторите на носачи со благородни метали или нивни

соединенија, фероникелот, сетови на проводници за палење и сл., за возила, авиони или бродови, производите од железо и челик. Истовремено, во увозот наголемо учество имале платината и легурите на платина, необработени или во прав, нафтени масла и масла добиени од битумензони минерали, електрична енергија и други метали од платинската група и нивните легури, необработени или во облик на прав<sup>25</sup>.

**Табела 6.7. Стоковна размена со странство (во американски долари) на Р Македонија, 2010–2015 година**

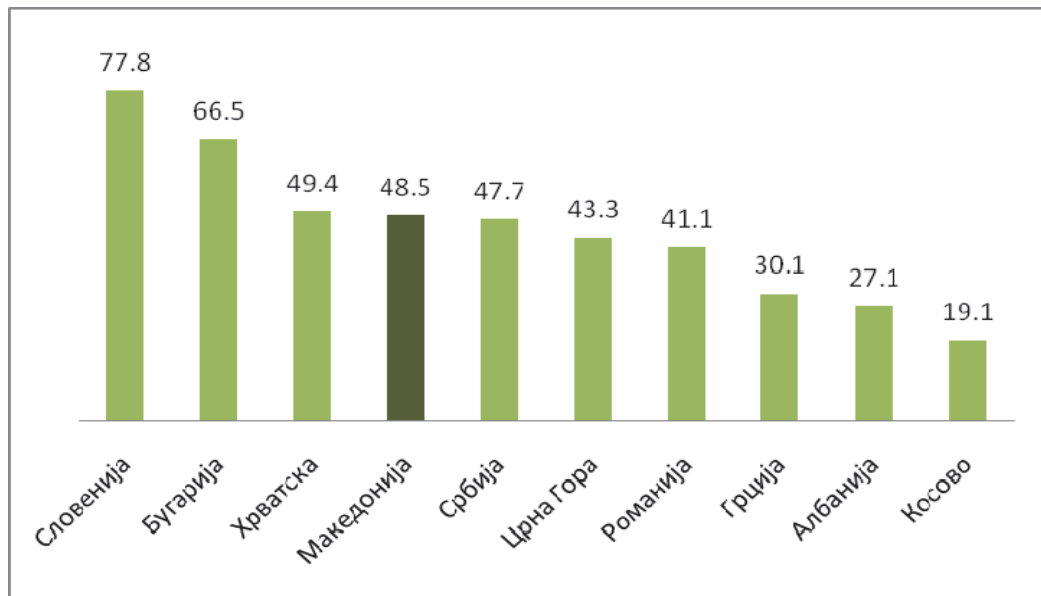
	Извоз	Увоз	Трговски суфицит / дефицит	Покриеност на увозот со извозот
2010	3.301.829	5.450.669	-2.148.840	63.60%
2011	4.455.375	7.007.251	-2.551.876	60.60%
2012	4.001.857	6.510.922	-2.509.065	61.50%
2013	4.298.772	6.619.586	-2.320.814	64.90%
2014	4.933.845	7.276.729	-2.342.884	67.80%
<b>2015</b>	<b>4.489.934</b>	<b>6.399.867</b>	<b>-1.909.933</b>	<b>70.20%</b>

Извор: ДЗСРМ <http://www.stat.gov.mk/PrethodniSoopstenijaOblast.aspx?id=78&rbrObl=23>

Во периодот јануари–декември 2015 година, најголемо учество во извозот на стоки имале земјите-членки на ЕУ 28 (77,2%), земјите од Западен Балкан (12,6%) и останатите земји на друго место неспомнати (3,63%). Истовремено, во увозот на стоки најголемо учество имале земјите-членки на ЕУ 28 (62,1%), останатите земји на друго место неспомнати (14,59%) и земјите од Западен Балкан (9,85%). Според вкупниот обем на надворешно–трговската размена, Р Македонија најмногу остварува трговска размена со Германија (25,7%), Србија (6,4%), Велика Британија (6,1%), Грција (6,1%), Бугарија (6,1%), односно 50,4% од вкупната надворешнотрговска размена се одвивала со овие пет земји<sup>26</sup>.

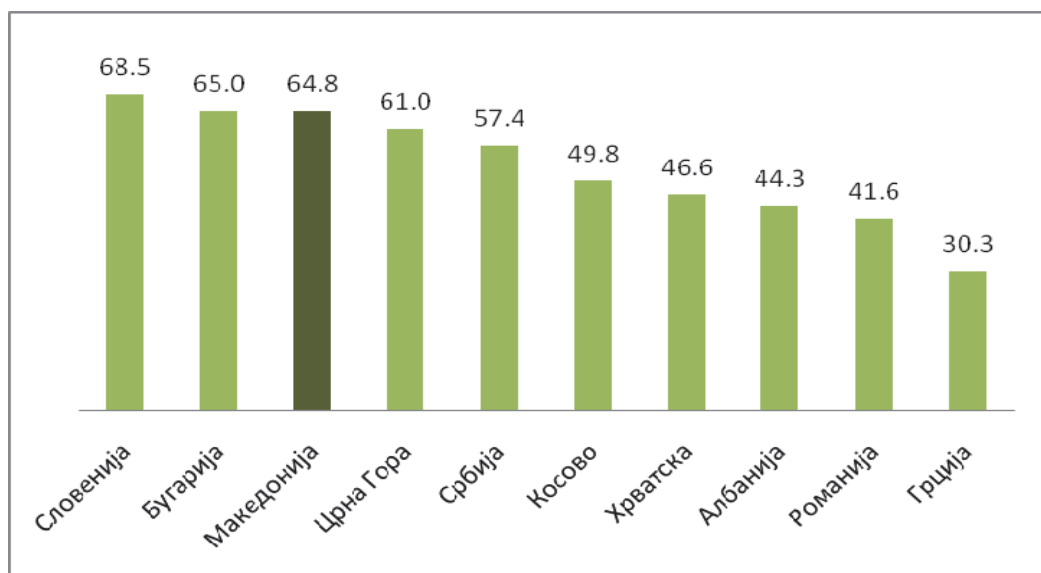
На Слика 6.4 и Слика 6.5. се прикажани извозот и увозот на стоки и услуги, како процент од БДП, на земјите на Југоисточна Европа за 2015 година. Следствено на тоа, може да се увиди дека Р Македонија во 2015 година остварила извоз со помал процент од БДП од Хрватска, Бугарија и Словенија, додека увоз со помал процент од БДП од Бугарија и Словенија.

Слика 6.4. Извоз на стоки и услуги (% од БДП) на земјите од Југоисточна Европа, 2015 година



Извор: World Bank <http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS>

Слика 6.5. Увоз на стоки и услуги (% од БДП) на земјите од Југоисточна Европа, 2015 година



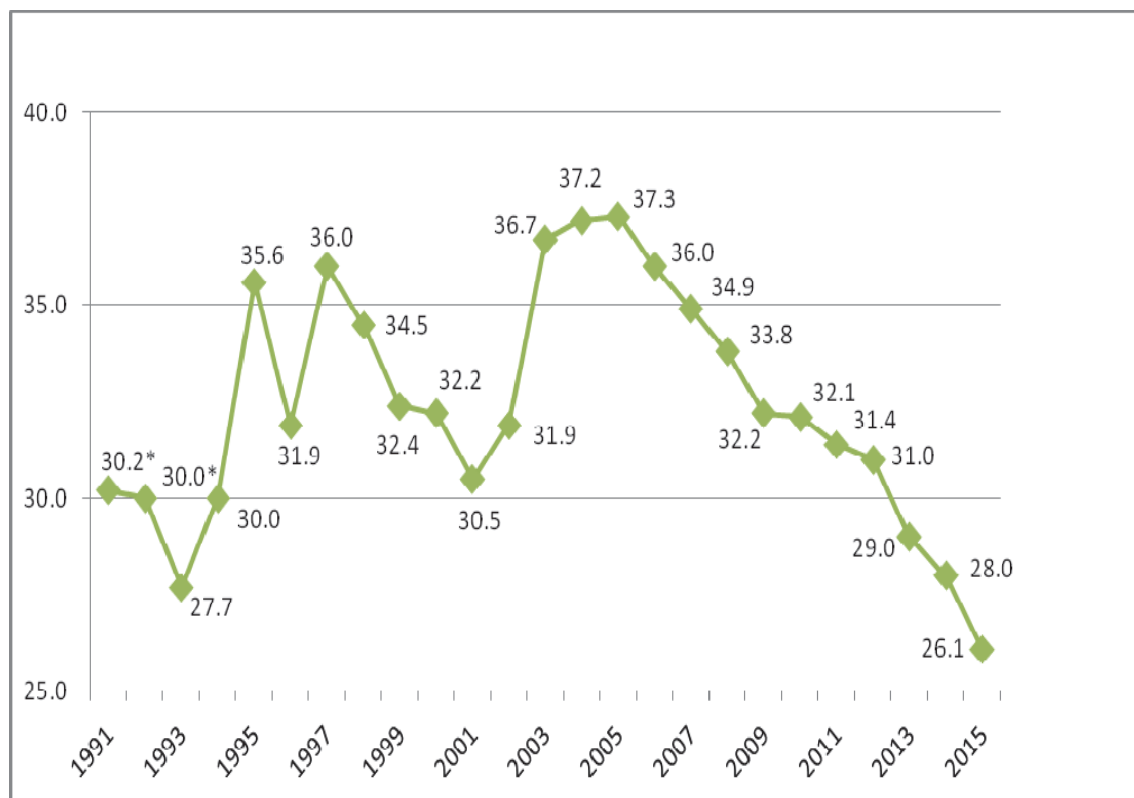
Извор: World Bank <http://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.ZS>



### ■ Пазар на труд

Р Македонија отсекогаш се соочувала со висока стапка на невработеност. Уште од време на прогласувањето на нејзината независност, стапката на невработеност изнесувала 30,2%<sup>27</sup>. Подоцнежните реструктурирања на економијата довеле до намалување на побарувачка на работна сила, додека недостатокот на странските инвестиции придонел за намалување на нови работни можности. Покрај тоа, законите со коишто се регулирал пазарот на трудот не ја овозможувале потребната флексибилност. Реформите на пазарот на трудот, вклучувајќи го Законот за работни односи донесен во 2005 година, како и неговите подоцнежни измени во 2008, 2010 и 2011, 2013 и 2014 година, вовеле одредени промени за работниците и работодавците<sup>28</sup>. На Слика 6.6 е претставена стапката на невработеност на Р Македонија за период од 1991 до 2015 година.

Слика 6.6. Стапка на невработеност на Р Македонија, 1991–2015 година



Извор: НБРМ :<http://www.nbrm.mk/?ItemID=750FC531FC3D1B49B16440313562D400>

\*World Bank: <http://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?page=4>

Стапката на невработеност е изразито висока, иако во последните години постои тенденција на нејзино намалување. Намалувањето на стапката на невработеност во различни сектори и географски региони останува економски предизвик за земјата и во 2016 година.

Според податоците на Државниот завод за статистика на Р Македонија (ДЗСРМ), во 2015 година, вкупното работноспособно население изнесувало 1.676.659 илјади лица, при што како активното население биле регистрирани 954.924 илјади лица, од коишто вработени биле 705.991 илјади лица, а како невработени биле регистрирани 248.933 илјади лица. Бројот на неактивно население во 2015 година изнесувал 721.735 илјади лица. Просечната стапка на активност изнесувала 56,95%, просечната стапка на вработеност била 42,1%, додека просечната стапка на невработеност изнесувала 26,1%<sup>29</sup>.

**Табела 6.8. Активно население и стапки на активност**

	БКУПНО РАБОТНО СПОСОБНО НАСЕЛЕНИЕ	АКТИВНО НАСЕЛЕНИЕ			НЕАКТИВНО НАСЕЛЕНИЕ	Стапка на активност	Стапка на вработеност	Стапка на невработеност	Стапка на неактивност
		Вкупно	Вработено	Невработено					
<b>2014</b>	1.673.494	958.998	690.188	268.809	714.496	57.30	41.2	28.0	42.69
<b>2015</b>	1.676.659	954.924	705.991	248.933	721.735	56.95	42.1	26.1	43.05
↑	3.165	- 4.074	15.803	- 19.876	7.239	-0.35	0.91	-1.93	0.35

Извор: ДЗСРМ <http://www.stat.gov.mk/pdf/2016/2.1.16.05.pdf>

Во Табела 6.8. е прикажано активното население и стапките на активност за 2015 година. Следствено на тоа, во 2015 година, било регистрирано зголемување на работоспособното население за 3.165 лица, односно раст од 0,19 процентни поени во однос на претходната година. Вкупното активно население се намалило за 4.074 илјади лица, односно 0,42 процентни поени, додека вкупното неактивно население се зголемило за 7.239 илјади лица, односно за 1 процентен поен, што придонело за намалување на стапката на активност за 0,35 процентни поени. Растот на побарувачката во услови на намалена понуда на работна сила придонел за намалување на невработеноста<sup>30</sup>. Следствено на тоа, во 2015 година, просечната стапка на невработеност се намалила за 1,93 процентни поени и изнесувала 26,1%, додека

просечната стапка на вработеност се зголемила за 0,91 процентен поени и изнесувала 42,1%.

Од аспект на старосната група, во 2015 година, најголем дел од намалувањето на вкупната стапка на невработеност се должел на намалувањето на невработеноста кај младата популација на возраст од 15 до 24 години (13,11 проценти поени), како и кај возрасната група од 25 до 49 години (6,21 процентни поени)<sup>31</sup>. Во Табела 6.9. е прикажано работоспособното население според економската активност, по возрасни групи.

**Табела 6.9. Работоспособно население според економската активност, по возрасни групи**

Возраст	Вкупно		Работна сила		Вработени		Невработени		Неактивно население	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
	<b>Вкупно</b>	<b>1 673 494</b>	<b>1 676 659</b>	<b>958 998</b>	<b>954 924</b>	<b>690 188</b>	<b>705 991</b>	<b>268 809</b>	<b>248 933</b>	<b>714 497</b>
15-24	292 517	281 641	94 914	92 502	44 517	48 711	50 397	43 791	197 603	189 139
25-49	774 122	775 041	626 996	616 860	460 972	461 140	166 024	155 720	147 126	158 181
50-64	394 531	400 944	231 985	236 755	179 945	187 333	52 040	49 422	162 546	164 189
65 години и повеќе	212 324	219 033	5 102	8 807	(4755)	8 807	:	-	207 222	210 226
15-64	1 461 170	1 457 626	953 895	946 117	685 434	697 184	268 461	248 933	507 275	511 509

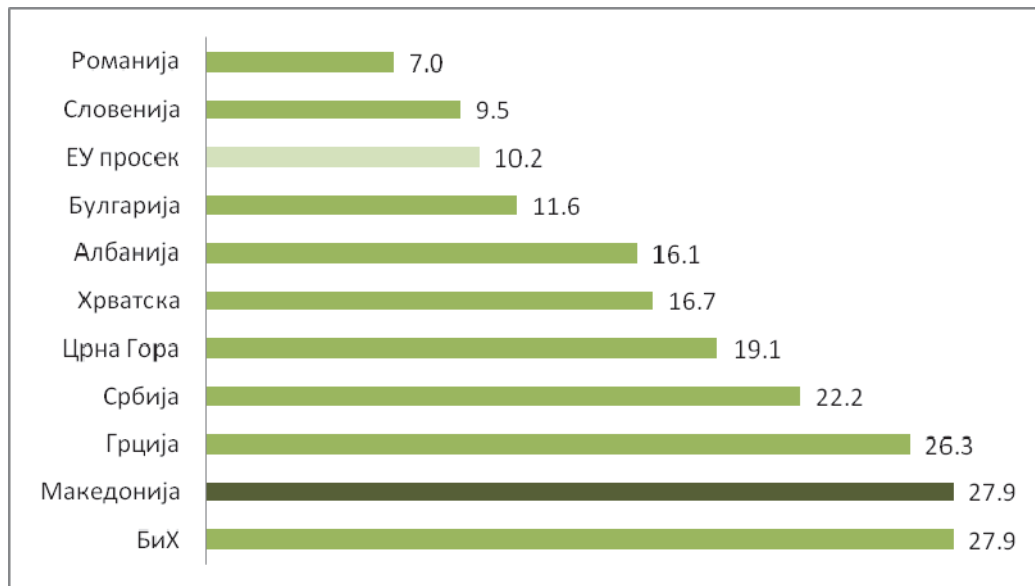
Извор: ДЗСРМ <http://www.stat.gov.mk/pdf/2016/2.1.16.05.pdf>

Доколку се спореди Р Македонија со земјите на Југоисточна Европа, во однос на стапката на невработеност за 2014 година (нема расположливи податоци за 2015 година), може да се увиди дека Р Македонија, заедно со Босна и Херцеговина, имала највисока стапка на невработеност од 27,9% во споредба со сите анализирани земји. Истовремено, најниска стапка на невработеност имала Романија – 7%. На Слика 6.7. е прикажана стапката на невработеност на земјите од Југоисточна Европа и просекот на ЕУ за 2014 година.

Во Табела 6.10. се прикажани просечните нето и бруто-плати за период од 2010 до 2015 година. Во 2015 година, просечната нето-плата изнесувала 21.906 илјади денари, додека просечната бруто-плата била 32.173 илјади денари. Во 2015 година бил

забележан поголем номинален раст на платите во однос на претходните години. Со намалување на општото ниво на потрошувачките цени од 0,3%, нето и бруто-платите забележале реален раст од 2,4%, односно 2,7%. Следствено на тоа, може да се заклучи дека растот на платите е помал од растот на бруто-домашниот производ.

**Слика 6.7. Стапка на невработеност во земјите на Југоисточна Европа и просекот на ЕУ, 2014 година**



Извор: World Bank

[http://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?order=wbapi\\_data\\_value\\_2014%20wbapi\\_data\\_value%20wbapi\\_data\\_value-last&sort=desc](http://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?order=wbapi_data_value_2014%20wbapi_data_value%20wbapi_data_value-last&sort=desc)

**Табела 6.10. Просечни нето и бруто-плати (во денари), 2010–2015 година**

	2010	↑	2011	↑	2012	↑	2013	↑	2014	↑	2015
Просечна нето-плата*	20.553	1.4%	20.847	0.3%	20.902	1.2%	21.145	1.2%	21.394	2.4%	21.906
Просечна бруто-плата**	30.225	1.2%	30.602	0.2%	30.669	1.2%	31.025	1.0%	31.325	2.7%	32.173

Извор: ДЗСРМ

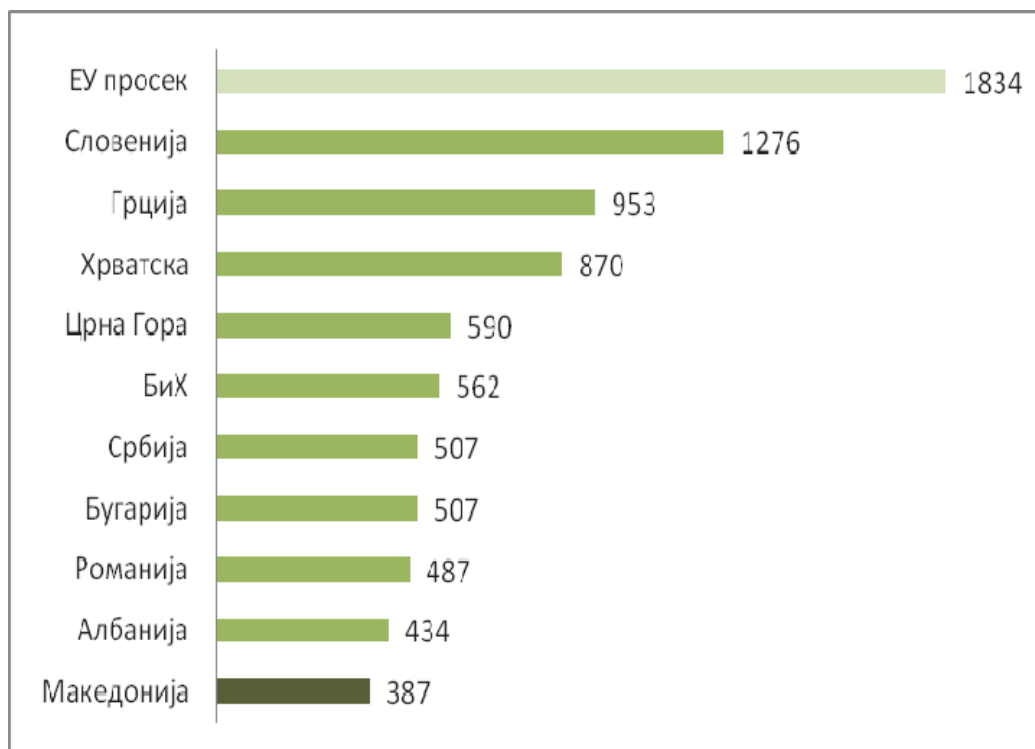
\*<http://www.stat.gov.mk/PrethodniSooptstenijaOblast.aspx?id=40&rbrObl=14>

\*\*<http://www.stat.gov.mk/PrethodniSooptstenijaOblast.aspx?id=41&rbrObl=14>

Во 2015 година, повисоки плати биле исплатени во дејностите уметност, забава и рекреација, други услужни дејности и рударство и вадење камен, додека пониски плати биле исплатени во дејности во врска со недвижен имот, транспорт и складирање, стручни, научни и технички услужни дејности и во земјоделството<sup>32</sup>.

На Слика 6.8. се прикажани износите на просечната месечна нето-плата на земјите на Југоисточна Европа исплатена во 2014 година (нема расположливи податоци за 2015 година), како и просекот на ЕУ. Следствено на тоа, Р Македонија во однос на просечна месечна нето-плата исплатена во 2014 година го заземала последното место во споредба со анализираниите земји од Југоисточна Европа со износ од 387 американски долари. Највисока просечна месечна нето-плата била исплатена во Словенија во износ од 1.276 илјади американски долари. Сите анализирани земји на Југоисточна Европа биле под просекот на ЕУ, којшто изнесувал 1.834 илјади американски долари.

**Слика 6.8. Просечна месечна нето-плата (во американски долари) исплатена во земјите на Југоисточна Европа и просекот на ЕУ, 2014 година**

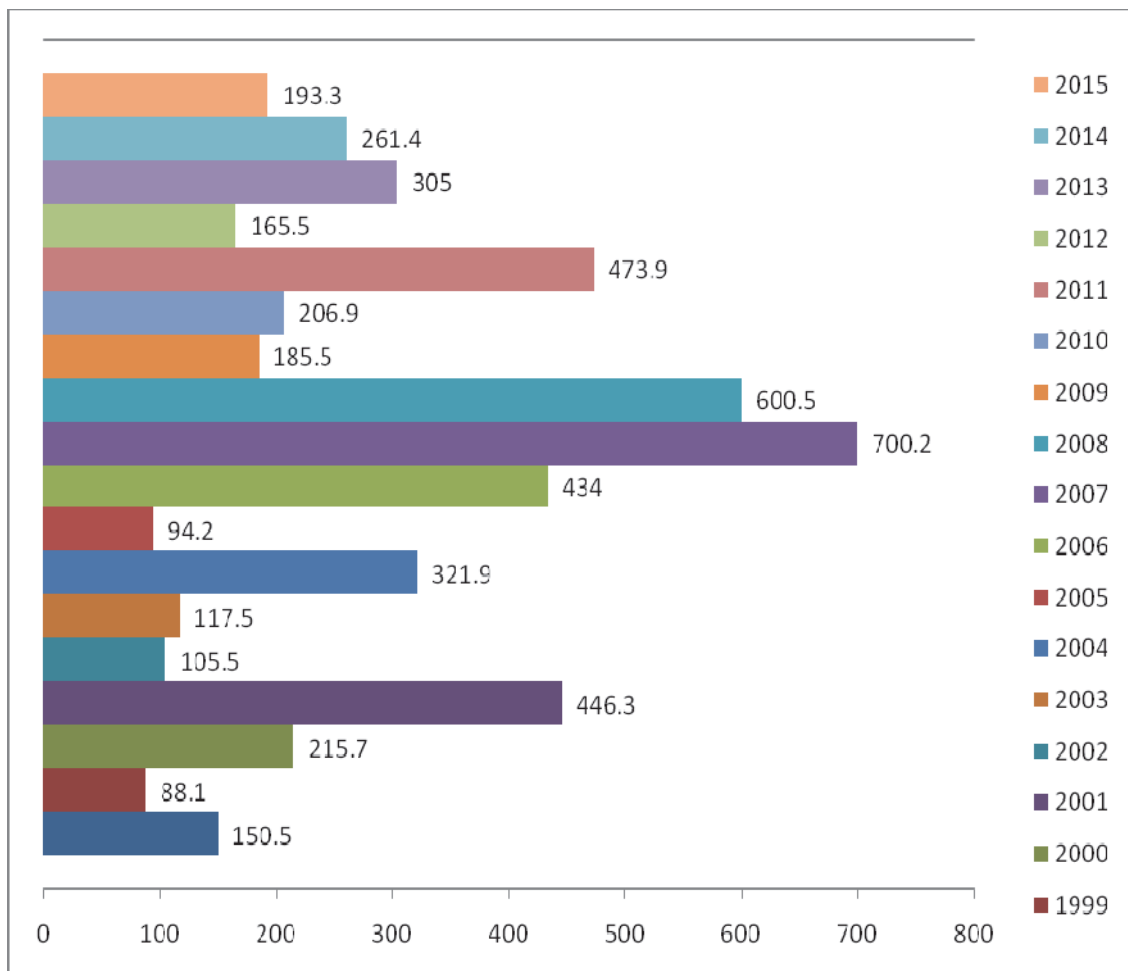


Извор: <http://www.nationmaster.com/country-info/stats/Cost-of-living/Average-monthly-disposable-salary/After-tax#2014>

### ■ Странски директни инвестиции

Странските директни инвестиции (СДИ) во Р Македонија биле незначителни пред 1998 година (во 1995 година биле регистрирани помалку од 10 милиони евра). Прв значителен пораст на СДИ бил забележан во 2001 година кога изнесувале 473,9 милиони американски долари. Ова во најголема мера е резултат на аквизициите од страна на странските инвеститори на големите компании и банки во текот на процесот на приватизација. Најголемата аквизиција била аквизицијата на националниот телекомуникациски оператор од страна Маѓар Телеком<sup>33</sup>.

Слика 6.9. Странски директни инвестиции – нето (во американски долари), 1988–2015 година



Извор: НБРМ

<http://www.nbrm.mk/?ItemID=750FC531FC3D1B49B16440313562D400>

**Табела 6.11. Странски директни инвестиции (во евра) според земји, 2006–2015 година**

Дел од земјите – инвеститори	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Австрија	130.9	10.8	95.7	30.1	-10.6	48.1	47.7	56.3	26.2	-7.53
Белгија	0.1	0.3	0.1	0.1	0.1	0.8	14.5	13.4	5.5	11.48
Бермуди	0.0	0.1	1.1	-0.1	0.2	0.2	0.0	0.1	0.2	<b>181.67</b>
Британски Девствени Острови	9.0	18.0	17.4	11.9	1.3	2.2	-9.5	-6.4	-3.4	2.80
Бугарија	11.7	25.3	38.9	10.5	31.1	4.7	7.1	-2.9	-8.1	1.40
Кајмански Острови	0.0	0.0	-1.0	-0.1	-0.1	-1.8	-0.2	0.4	-0.4	3.22
Хрватска	6.0	23.5	17.9	5.0	0.1	8.1	5.4	4.6	0.5	0.48
Франција	0.0	28.5	-2.0	-1.4	84.5	2.6	0.9	2.5	-105.7	-164.12
Германија	0.6	9.3	4.0	2.9	11.9	10.7	12.1	32.0	45.8	<b>32.46</b>
Грција	40.7	44.6	6.7	-57.2	15.2	14.8	2.1	-0.9	-3.3	-0.01
Унгарија	0.8	73.0	-8.7	-23.6	-39.0	-0.3	-0.1	-22.0	-1.4	-31.18
Италија	4.9	6.8	4.8	3.0	1.6	9.6	2.1	5.7	11.5	12.67
Холандија	14.7	26.5	2.3	65.1	0.5	136.6	8.1	37.1	40.1	12.32
Руска Федерација	0.0	0.2	-0.1	-0.3	3.5	6.6	0.2	2.3	-0.9	0.70
Сент Винсент и Гренадини	-5.0	3.0	43.9	-15.7	46.9	44.7	-27.7	-9.1	26.8	<b>49.45</b>
Словенија	10.5	60.0	79.2	134.1	19.7	19.1	8.8	38.0	-6.6	0.00
Швајцарија	21.3	30.9	24.8	4.6	-41.2	-5.8	-15.0	-8.5	131.7	19.57
Турција	3.9	2.0	-1.5	4.4	15.5	77.1	23.5	22.8	17.1	17.10
Обединето Кралство	12.1	40.5	38.0	-45.8	31.6	-59.3	0.5	45.1	39.2	-45.42
САД	6.2	1.6	9.6	2.1	-2.2	2.7	11.3	3.7	-0.4	5.40
<b>Вкупно</b>	<b>344.8</b>	<b>506.0</b>	<b>399.9</b>	<b>150.0</b>	<b>160.5</b>	<b>344.4</b>	<b>111.2</b>	<b>252.2</b>	<b>205.1</b>	<b>130.48</b>
<b>Нераспределено–реинвестирање на добивката и дел од должничките инструмент</b>	/	/	/	/	/	/	/	/	/	26.5
<b>Вкупно ДИ во земјата</b>	<b>344.8</b>	<b>506.0</b>	<b>399.9</b>	<b>150.0</b>	<b>160.5</b>	<b>344.4</b>	<b>111.2</b>	<b>252.2</b>	<b>205.1</b>	<b>157.02</b>

Извор: НБРМ <http://www.nbrm.mk/?ItemID=1606A76E6CDE70498EDB00F49CBC75F7>

Од 2007 година, Р Македонија започнала да води експанзивна кампања за привлекување странски инвеститори. Кампањата вклучува промоција на Р Македонија во многу светски познати весници, магазини и телевизии, како и честите роуд-шоуа предводени од страна на владата. Бројот на министрите задолжени исклучиво за привлекување на инвестициите се зголемил од три на пет министри по парламентарните избори во 2014 година. Владината агенција „Invest in Macedonia“ е, исто така, задолжена за привлекување, контакт и за следење на странските инвеститори. Агенцијата располага со 25 економски промотери во различни земји во светот<sup>34</sup>. На Слика 6.9. се прикажани нето-странските инвестиции за период од 1988 до 2015 година во американски долари.

Расположливите податоците на Народна банка на Р Македонија, за 2015 година, покажуваат дека Р Македонија остварила вкупна вредност на СДИ во износ од 157.02 милиони евра што претставува 48.08 милиони евра помалку СДИ во споредба со 2014 година, односно намалување за 23,4 %<sup>35</sup>.

Во однос на земјите, во 2015 година, во Р Македонија најголем прилив на СДИ имало од Бермуди (181.67 милиони евра), Сент Винсент и Гренадини (49.45 милиони евра) и Германија (32.46 милиони евра). Истовремено, најголемо одлевање на СДИ било регистрирано кон Франција (-164.12 милиони евра), Обединетото Кралство (-45.42 милиони евра) и Унгарија (-31.18 милиони евра). Во Табела 6.11. се прикажани земјите коишто имаат најголеми инвестиции во Р Македонија на годишно ниво за период од 2006 до 2015 година изразено во евра<sup>36</sup>.

Во Табела 6.12. се прикажани дејностите во коишто СДИ биле најзастапени во 2015 година изразени во евра. Следствено на тоа, во 2015 година, СДИ биле најзастапени во услужната дејност, трговијата на големо и на мало, информациите и комуникациите и производната дејност. Најголемо одлевање на СДИ биле забележани во рударството и екстракција, финансиски осигурителни активности и електрична енергија, гас, пареа и разладни уреди<sup>37</sup>.

Истовремено, расположливите податоци од Годишниот извештај за 2015 година на Народна банка на Р Македонија укажуваат дека СДИ обезбедиле дополнителен прилив во финансиската сметка со 1,9% во БДП, во најголем дел во форма на меѓукомпаниско задолжување, сепак биле умерено пониски за 0,4 проценти поени во споредба со 2014 година<sup>38</sup>.



**Табела 6.12. Странски директни инвестиции (во евра) според дејности, 2015 година**

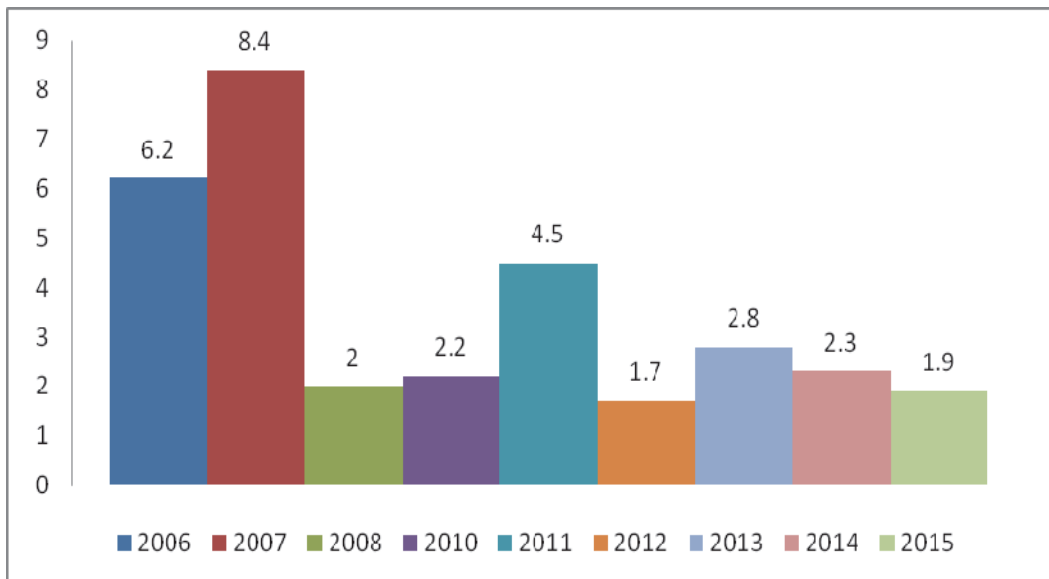
Дејности	2015
ЗЕМЈОДЕЛСТВО, ШУМАРСТВО И РИБАРСТВО	4.46
РУДАРСТВО И ЕКСТРАКЦИЈА	-103.65
ПРОИЗВОДСТВО	11.28
ЕЛЕКТРИЧНА ЕНЕРГИЈА, ГАС, ПАРЕА И РАЗЛАДНИ УРЕДИ	-6.63
ВОДОСНАБДУВАЊЕ, КАНАЛИЗАЦИЈА, УПРАВУВАЊЕ СО ОТПАД И РАБОТИ НА ПОСРЕДУВАЊЕ	0.77
ГРАДЕЖНИШТВО	4.88
ВКУПНО УСЛУГИ	219.49
ТРГОВИЈА НА ГОЛЕМО И МАЛО; ПОПРАВКА НА МОТРНИ ВОЗИЛА И МОТОЦИКЛИ	214.64
ТРАНСПОРТ И СКЛАДИРАЊЕ	4.47
СМЕСТУВАЊЕ И ПОСЛУЖУВАЊЕ	2.09
ИНФОРМАЦИИ И КОМУНИКАЦИИ	17.06
ФИНАНСИСКИ И ОСИГУРИТЕЛНИ АКТИВНОСТИ	-33.02
АКТИВНОСТИ ВО ВРСКА СО НЕДВИЖЕН ИМОТ	3.75
ПРОФЕСИОНАЛНИ НАУЧНИ И ТЕХНИЧКИ АКТИВНОСТИ	1.83
АДМИНИСТРАТИВНИ ПОМОШНИ АКТИВНОСТИ	5.16
ОБРАЗОВАНИЕ	0.01
ЗДРАВСТВЕНА И СОЦИЈАЛНА ЗАШТИТА	-0.03
УМЕТНОСТ, ЗАБАВА И РЕКРЕАЦИЈА	3.44
ОСТАНАТИ УСЛУГИ	0.10
Нелоцирани економски активности	-0.12
Вкупно ДИ во земјата	130.48
Нераспределено – реинвестирање на добивката и дел од должничките инструменти	26.54
Вкупно ДИ во земјата	<b>157.02</b>

Извор: НБРМ

<http://www.nbrm.mk/?ItemID=1606A76E6CDE70498EDB00F49CBC75F7>

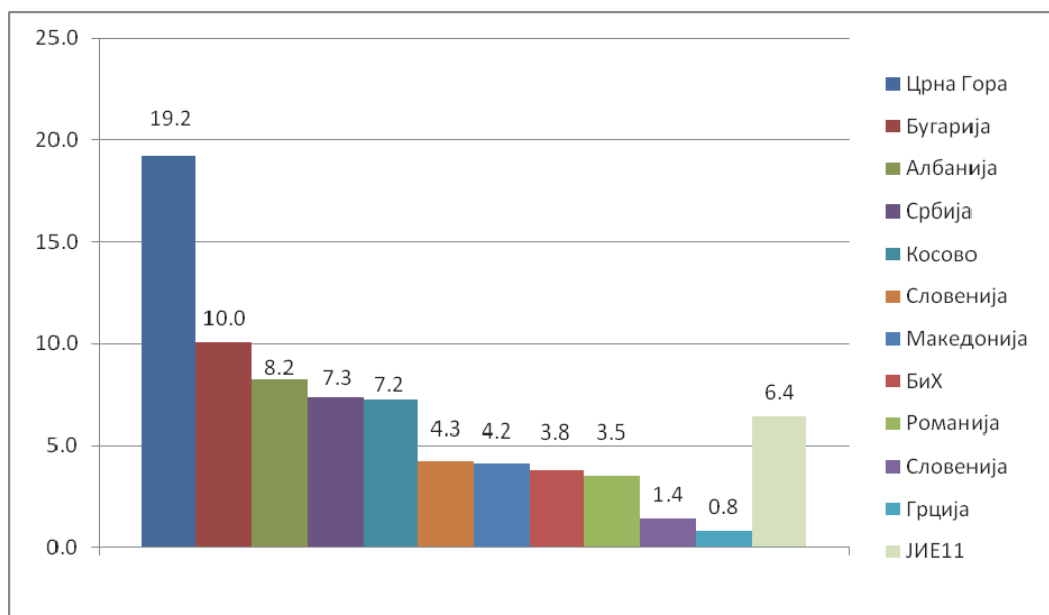
На Слика 6.10. се прикажани нето СДИ на Р Македонија (како процент од БДП) за период од 2006 до 2015 година. Следствено на тоа, може да се увиди дека нето СДИ (како процент од БДП) биле највисоки во 2007 година и изнесувале 8,4% од БДП. Од 2007 година нето СДИ (како процент од БДП) се намалиле за 6,5 проценти поени.

Слика 6.10. Нето СДИ (% од БДП) на Р Македонија, 2006–2015 година



Извор: НБРМ <http://www.nbrm.mk/?ItemID=750FC531FC3D1B49B16440313562D400>

Слика 6.11. Просечен нето-прилив на СДИ (% од БДП) на земјите на Југоисточна Европа, 2015 година

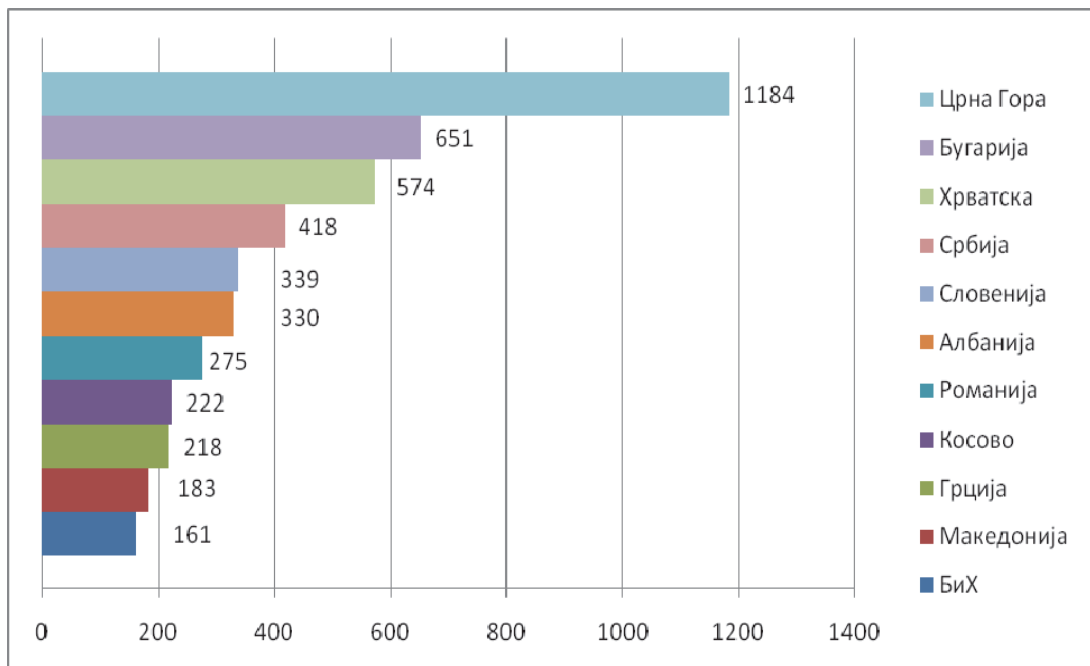


Извор: World Bank <http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS>

На Слика 6.11. е прикажан просечен нето-прилив на СДИ на земјите на Југоисточна Европа (како процент од БДП) за период од 2006 до 2015 година. Следствено на тоа, може да се увиди дека нето-приливот на СДИ во просек на Р Македонија изнесувал 4,2% од БДП, што било далеку под регионалниот просек од 6,4% од БДП за истиот период.

На Слика 6.12. е прикажан нето-приливот на СДИ по глава на жител на земјите на Југоисточна Европа за период од 2006 до 2014 година. Следствено на тоа, може да се увиди дека Р Македонија имала нето-прилив на СДИ по глава на жител во износ од 183 американски долари, што претставувал износ поголем само од нето-приливот на СДИ по глава на жител на Босна и Херцеговина (161 американски долари). Истовремено, Црна Гора имала најголем нето-прилив на СДИ по глава на жител, во однос на сите анализирани земји на Југоисточна Европа, во износ од 1.184 американски долари.

**Слика 6.12. Нето-прилив на СДИ по глава на жител (во американски долари) на земјите од Југоисточна Европа, 2006–2015 година**



Извор: Сопствена калкулација базирана на податоци од

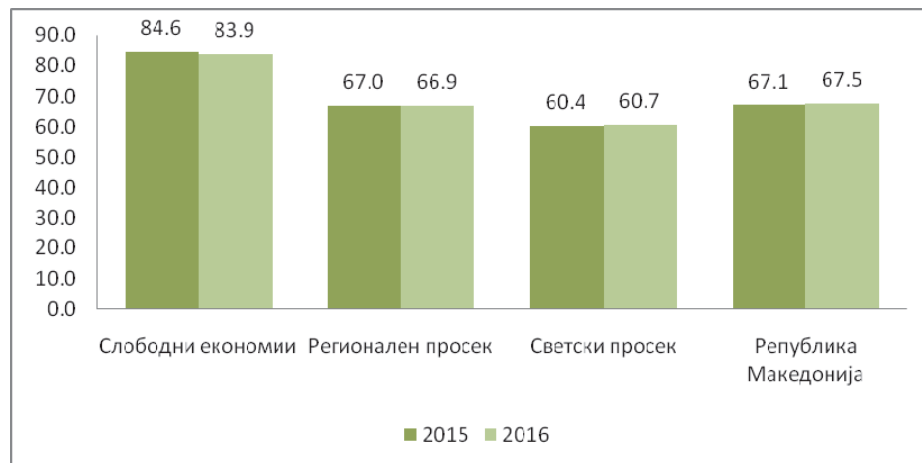
World Bank (инвестиции): <http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?view=chartCIA>

The World Factbook (популација): <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>

### ■ Индекс на економски слободи на The Heritage Foundation

Според Индексот на економски слободи на The Heritage Foundation за 2016 година, Р Македонија била рангирана на 47 место од вкупно 166 земји во светот со вкупна оцена од 67,5 поени. Статусот на земјата во однос на економската слобода спаѓал во категорија на умерено слободна земја. На глобално ниво, земјата била рангирана на 47. место, додека на регионално ниво била рангирана како 22. земја во Европа<sup>39</sup>. На Слика 6.13. е прикажана споредбата на државите според извештаите на фондацијата за 2015 и 2016 година.

Слика 6.13. Споредба на државите, 2015/2016 година



Извор: The Heritage Foundation (2016): „2016 Index of Economic Freedom: Promoting Economic Opportunity and Prosperity“, p. 291;

Индексот на економски слободи го објавува The Heritage Foundation и списанието The Wall Street Journal. Овој индекс се заснова на анализа на десет компоненти на економска слобода: 1) сопственички права, 2) отсуство на корупција, 3) финансиска слобода, 4) трошење на владата, 5) деловна слобода, 6) работничка слобода, 7) монетарна слобода, 8) трговска слобода, 9) инвестициска слобода и 10) финансиска слобода. За пресметка на индексот се користат податоци од извештаи од разни меѓународни организации, како што се Светска банка, ОЕЦД, Меѓународен монетарен фонд и др. Секоја од десетте компоненти на економските слободи се оценува со помош на скала од 0 до 100 поени врз основа на однапред одредени критериуми и фактори. Вкупниот резултат на економските слободи за секоја одделна

земја се добива како просек од десетте компоненти Повисок резултат на индексот означува поголемо ниво на економска слобода<sup>40</sup>. Во Табела 6.13. е прикажана споредбата на десетте економски слободи на Р Македонија според извештаите за 2015 и 2016 година.

**Табела 6.13. Споредба на десет економски слободи на Р Македонија, 2015 / 2016 година**

Владеење на правото					Големина на владата						
	2015		↓	2016			2015		↓	2016	
	Ранг	Оцена		Ранг	Оцена		Ранг	Оцена		Ранг	Оцена
Сопственички права	87	35.0	0	86	35.0	Фискална слобода	24	91.4	0.7	19	92.1
Отсуство на корупција	67	44.0	1	66	45.0	Трошење на владата	97	66.5	4	29	69.6

Регулаторна ефикасност					Отворени пазари						
	2015		↓	2016			2015		↓	2016	
	Ранг	Оцена		Ранг	Оцена		Ранг	Оцена		Ранг	Оцена
Деловна слобода	34	79.2	-2.8	41	76.4	Трговска слобода	45	86.2	0.2	44	86.4
Работничка слобода	55	70.7	-4.0	57	66.7	Инвестициска слобода	81	60.0	0	83	60.0
Монетарна слобода	63	79.0	4.5	28	83.5	Финансиска слобода	39	60.0	0	38	60.0

Извор: Податоци за 2015 – The Heritage Fondation (2015): „2015 Index of Economic Freedom: Promoting Economic Opportunity and Prosperity“, pp. 299–300;

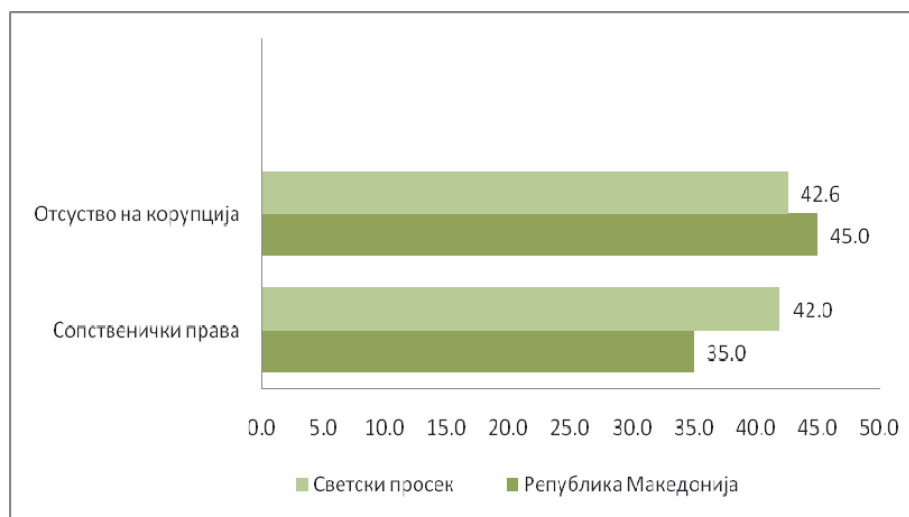
Податоци за 2016 – The Heritage Fondation (2016): „2016 Index of Economic Freedom: Promoting Economic Opportunity and Prosperity“, pp. 291–292;

Според The Heritage Foundation, македонската економија имала добра фискална претпазливост, прикажана преку релативно средно ниво на јавен долг, но со тенденција на зголемување на владините дефицити и долгови во последните години. Судскиот систем бил и понатаму слаб, поткопан од долготрајна корупција. Во новиот извештај, Р Македонија забележала подобрувања кај трговската слобода, монетарната слобода и

фискалната слобода, додека сè уште постоеле изразени проблеми во однос на имотните права и корупцијата<sup>41</sup>.

Според оцената на The Heritage Foundation, во Р Македонија постоела стабилна правна рамка, меѓутоа спроведувањето на законите било многу слабо. Поради тоа, јавноста била скептична во однос на подготвеноста и волјата на владата за процесирање на случаите поврзани со корумпираните државни службеници. Исто така, јавноста сметала дека полицијата, судството, високото образование и здравството се најкорумпирани јавни сектори. Во однос на имотните права, Фондацијата оценила дека, иако постои правна основа за заштита на имотните права, спроведувањето често било проблематично<sup>42</sup>. На Слика 6.14. е прикажана споредбата на оцената на имотните права и заштитата од корупција на Р Македонија во однос на светскиот просек.

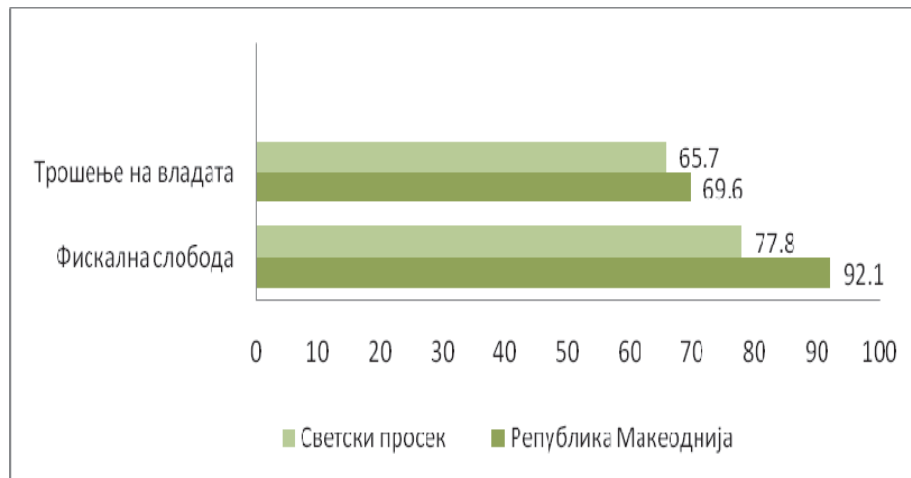
Слика 6.14. Владеењето на правото



Извор: The Heritage Foundation (2016): „2016 Index of Economic Freedom: Promoting Economic Opportunity and Prosperity“, p. 292;

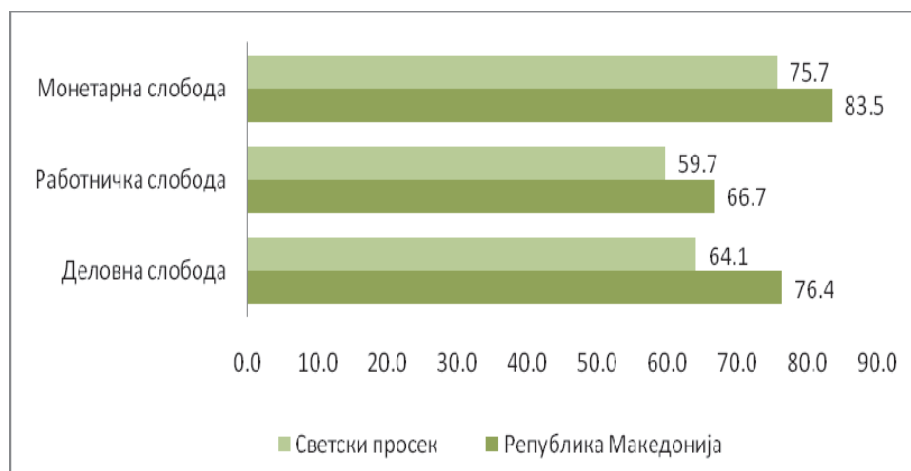
Стапката на данок на личен доход и данок на добивка биле рамни и изнесувале 10%. Останатите даноци биле данок на додадена вредност и данок на имот. Вкупните даночни приходи изнесувале 24,2% од бруто-домашниот приход. Јавната потрошувачка изнесувала 31,8% од БДП, додека јавниот долг бил 40% од БДП<sup>43</sup>. На Слика 6.15. е прикажана споредбата на фискалната слобода и владиното трошење на Р Македонија во однос на светскиот просек.

Слика 6.15. Големина на владата



Извор: *The Heritage Foundation (2016): „2016 Index of Economic Freedom: Promoting Economic Opportunity and Prosperity“*, p. 292;

Слика 6.16. Регулаторна ефикасност



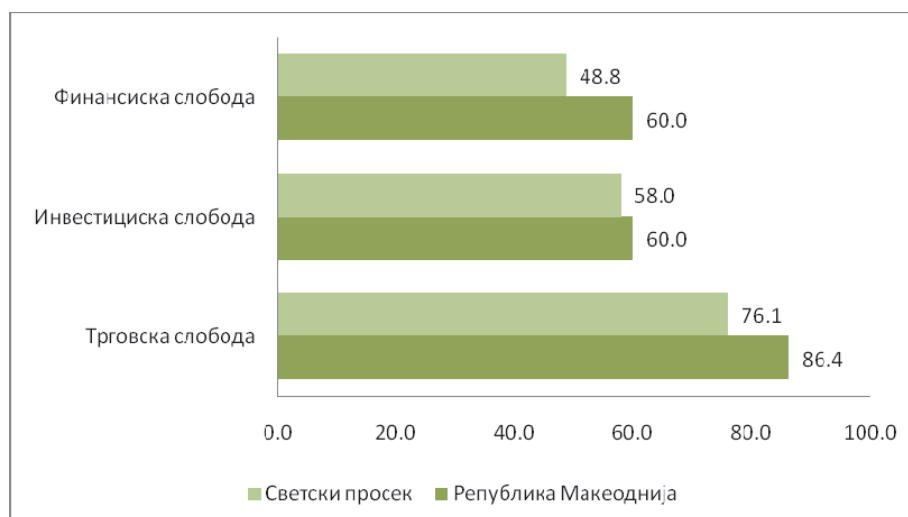
Извор: *The Heritage Foundation (2016): „2016 Index of Economic Freedom: Promoting Economic Opportunity and Prosperity“*, p. 292;

Постапката на отпочнување бизнис во Р Македонија опфаќала само два дена и две процедури, при што не бил одреден минимален капитал. Во извештајот било нотирано дека по долги години на висока невработеност последните преземени реформи биле насочени кон зголемување на флексибилноста на пазарот на работна

сила<sup>44</sup>. На Слика 6.16. е прикажана споредбата на монетарната слобода, работничката слобода и деловната слобода на Р Македонија во однос на светскиот просек.

Просечната стапка на тарифи во Р Македонија изнесувала 1,8%. Според фондацијата, во однос на трговската слобода, владата главно подеднакво ги третираше странските и домашните инвеститори. Државните компании делувале во неколку сектори на економијата. Финансискиот сектор бил зајакнат во последните години, при што улогата на владата била главно ограничена на спроведување на регулативната рамка. На пазарот доминантни биле странските банки, при што странското учество во финансискиот систем било повеќе од 90% во вкупните средства на банките<sup>45</sup>. На Слика 6.17. е претставена оцената за финансиската слобода, инвестициската слобода и трговската слобода на Р Македонија во однос на светскиот просек.

Слика 6.17. Отворени пазари



Извор: *The Heritage Foundation (2016): „2016 Index of Economic Freedom: Promoting Economic Opportunity and Prosperity“*, p. 292;

Во Табела 6.14. и Слика 6.18. е прикажана временската линија на индексите на економските слободи на земјите од Југоисточна Европа за период од 2010 до 2016 година. Врз основа на спроведената анализа, може да се заклучи дека, според The Heritage Foundation, Р Македонија имала повисок индекс на економски слободи од просекот на анализираните земји од Југоисточна Европа, европскиот просек и светскиот просек за периодот од 2010 до 2016 година.

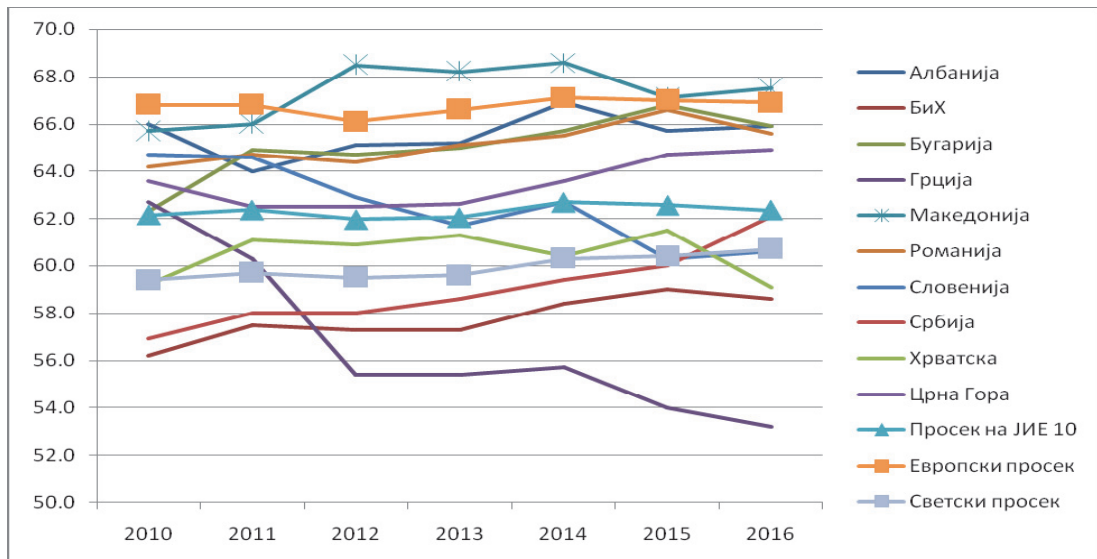


Табела 6.14. Развој на индексните вредности на земјите од Југоисточна Европа, 2010–2016 година

Земји	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Албанија	66.0	64.0	65.1	65.2	66.9	65.7	65.9
Босна и Херцеговина	56.2	57.5	57.3	57.3	58.4	59.0	58.6
Бугарија	62.3	64.9	64.7	65.0	65.7	66.8	65.9
Грција	62.7	60.3	55.4	55.4	55.7	54.0	53.2
<b>Македонија</b>	<b>65.7</b>	<b>66.0</b>	<b>68.5</b>	<b>68.2</b>	<b>68.6</b>	<b>67.1</b>	<b>67.5</b>
Романија	64.2	64.7	64.4	65.1	65.5	66.6	65.6
Словенија	64.7	64.6	62.9	61.7	62.7	60.3	60.6
Србија	56.9	58.0	58.0	58.6	59.4	60.0	62.1
Хрватска	59.2	61.1	60.9	61.3	60.4	61.5	59.1
Црна Гора	63.6	62.5	62.5	62.6	63.6	64.7	64.9
Просек на ЈИЕ 10	62.2	62.4	62.0	62.0	62.7	62.6	62.3
Европски просек	66.8	66.8	66.1	66.6	67.1	67.0	66.9
Светски просек	59.4	59.7	59.5	59.6	60.3	60.4	60.7

Извор: <http://www.heritage.org/index/visualize>

Слика 6.18. Развој на индексните вредности на земјите од Југоисточна Европа, 2010–2016 година



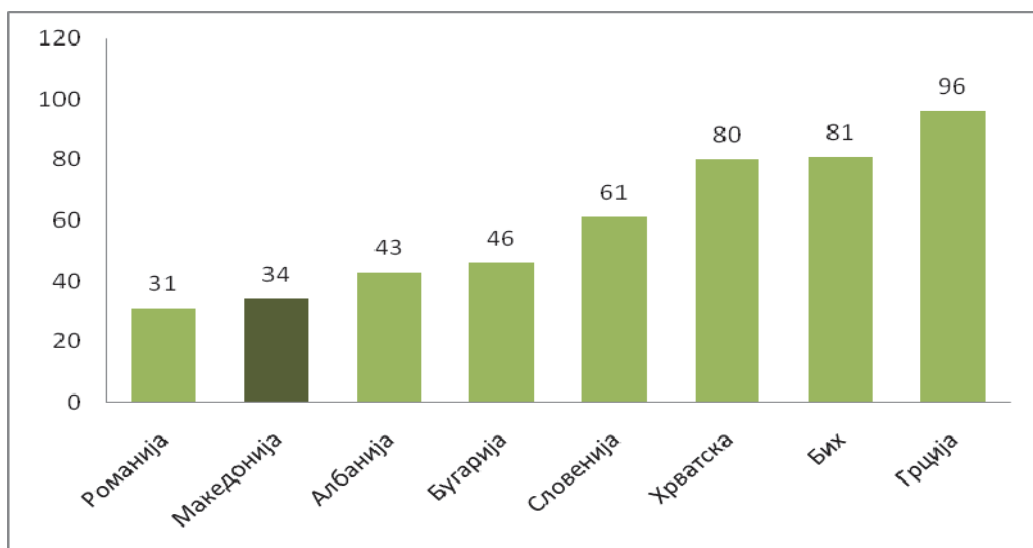
Извор: <http://www.heritage.org/index/visualize>

### ■ Индекс на деловна профитабилност на американското списание Foreign Policy

Р Македонија била рангирана на 34. место од вкупно 110 земји во светот на листата на дестинации за странски инвестиции според Индексот на деловна профитабилност на американското списание Foreign Policy. Во споредба со 2014 година, земјата бележи уназадување за 5 места<sup>46</sup>.

Овој индекс е одреден од Даниел Алтман, професор по економија на Школата за бизнис „Леонард Н. Стерн“ при Универзитетот на Њујорк. Земјите се рангираат според осум фактори: економски раст, финансиска стабилност, физичка безбедност, корупција, владина експропријација, експлоатација од локалните партнери, контрола на капиталот и девизен курс. Професорот прави проценка како секој од овие фактори влијае на инвестициите. Индексот се пресметува врз основа на податоците од извештаите на Светска банка, Светскиот економски форум, The Heritage Foundation, Transparency International, Standard & Poor's и др.<sup>47</sup>. На Слика 6.19. е прикажан рангот на одделните земји на Југоисточна Европа според Индексот на деловна профитабилност на американското списание Foreign Policy за 2015 година.

**Слика 6.19. Ранг на земјите од Југоисточна Европа според Индекс на деловна профитабилност, 2015 година**



Индекс: <http://chart.fpdatawrapper.com/wzXtv/index.html>

Следствено на тоа, Р Македонија, со исклучок на Романија (31 ранг), била подобро рангирана од сите анализирани земји на Југоисточна Европа во однос на Индексот на деловна профитабилност за 2015 година.

#### ■ Индексот на глобална конкурентност на Светски економски форум

Според Извештајот за глобалната конкуренција на Светскиот економски форум за периодот 2015–2016 година, Р Македонија била рангирана на 60. место од вкупно 140 земји во светот, што претставувало подобрување за 3 места во споредба со претходната година, додека индексот на глобалната конкурентност, којшто се движи во интервал од 1 до 7, бил идентичен со индексот на глобална конкурентност од претходната година и изнесувал 4.3<sup>48</sup>.

Индексот на глобална конкурентност на Светскиот економски форум е композитен индекс којшто се состои од дванаесет столбови на конкурентност групирани во три категории. Во првата категорија, *Општии предуслови*, спаѓаат столбовите: 1) институции, 2) инфраструктура, 3) макроекономска стабилност, 4) здравство и основно образование. Во втората категорија, *Факториите за зголемување на ефикасноста*, спаѓаат столбовите: 5) високо образование и обука, 6) ефикасност на пазарот на добра, 7) ефикасност на пазарот на работна сила, 8) софистицираност на финансискиот пазар, 9) технолошка подготвеност и 10) големина на пазарот. Во третата категорија, *Фактори на иновативност и софистицираност*, спаѓаат столбовите: 11) софистицираност на деловниот процес и 12) иновации. Сите столбови на конкурентност вклучуваат разни макроекономски и микроекономски фактори, како и фактори за развој на институциите<sup>49</sup>.

Индексот на глобална конкурентност се добива како пондериран просек на вредностите на сите столбови на конкурентност. Податоците за пресметка на Индексот на глобална конкурентност се групираат во примарни и секундарни податоци. Примарни податоци се добиваат врз основа на стандардизирани анкети коишто се спроведуваат на врвните менаџери на компаниите во секоја одделна земја, додека секундарни податоци се добиваат од меѓународните бази на податоци, како што се Меѓународен монетарен фонд, Светска банка, Обединети нации и др. Сите податоци, примарни и секундарни, се рангираат на скала од 1 до 7 (1 – најлоша оцена и 7 – најдобра оцена). Важноста што одреден столб на конкурентност ја има во рамките на

категијата во којашто припаѓа зависи од степенот на развојот на земјата. Како критериум за рангирање на земјите според нивото на развиеност се користи БДП по глава на жител деноминиран во американски долари. Во зависност од нивото на развиеност на земјата, се одредува соодветен пондер за одделните категории на столбови на конкурентност.

Следствено на тоа, според БДП по глава на жител, Р Македонија спаѓала во втор стадиум на развој, односно во „земји чијшто развој е воден од ефикасноста“, при што како главни двигатели на конкурентноста биле столбовите од втората категорија „Фактори што ја зголемуваат ефикасноста“<sup>50</sup>. Следствено на тоа, во пресметката на Индексот на глобална конкурентност, соодносот на одделните категории на столбови на конкурентност бил следен: Основни предуслови – 40%, Фактори што ја зголемуваат ефикасноста – 50% и Фактори на иновативност и софистицираност – 10%<sup>51</sup>.

**Табела 6.15. Вредност на ИГК по столбови на конкурентност за Р Македонија, 2013–2015 година**

	2013	Промена	2014	Промена	2015
<b>ИГК</b>	<b>4.1</b>	↑	<b>4.3</b>	=	<b>4.3</b>
<b>Основни предуслови (40.0%)</b>	<b>4.6</b>	=	<b>4.6</b>	↑	<b>4.7</b>
1. Институции	4.0	↑	4.3	↓	4.1
2. Инфраструктура	3.6	↑	3.7	↑	3.8
3. Макроекономско окружување	4.9	=	4.9	↑	5.1
4. Здравство и основно образование	5.6	=	5.6	↑	6.6.
<b>Фактори за зголемување на ефикасноста (50.0%)</b>	<b>4.0</b>	↑	<b>4.1</b>	=	<b>4.1</b>
5. Високо образование и обука	4.2	↑	4.3	↑	4.8
6. Ефикасност на пазарот на добра	4.5	↑	4.6	=	4.6
7. Ефикасност на пазарот на работна сила	4.2	=	4.2	↓	4.1
8. Развој на финансискиот пазар	4.1	↑	4.5	↓	4.1
9. Технолошка подготвеност	3.8	↑	4.0	↑	4.2
10. Големина на пазарот	2.9	=	2.9	=	2.9
<b>Фактори на иновативност и софистицираност (10%)</b>	<b>3.4</b>	↑	<b>3.5</b>	↑	<b>3.6</b>
11. Софистицираност на деловното работење	3.6	↑	3.8	↑	3.9
12. Иновации	3.1	↑	3.3	↑	3.4

Извор: \*World Economic Forum (2013): „The Global Competitiveness Report, 2013–2014“, pp. 260–261;

\*\*World Economic Forum (2014): „The Global Competitiveness Report, 2014–2015“, pp. 254–256;

\*\*\*World Economic Forum (2015): „The Global Competitiveness Report, 2015–2016“, pp. 242–243;

Слика 6.20. Најпроблематични фактори за водење бизнис во Р Македонија според Извештајот за глобална конкурентност, 2015–2016 година



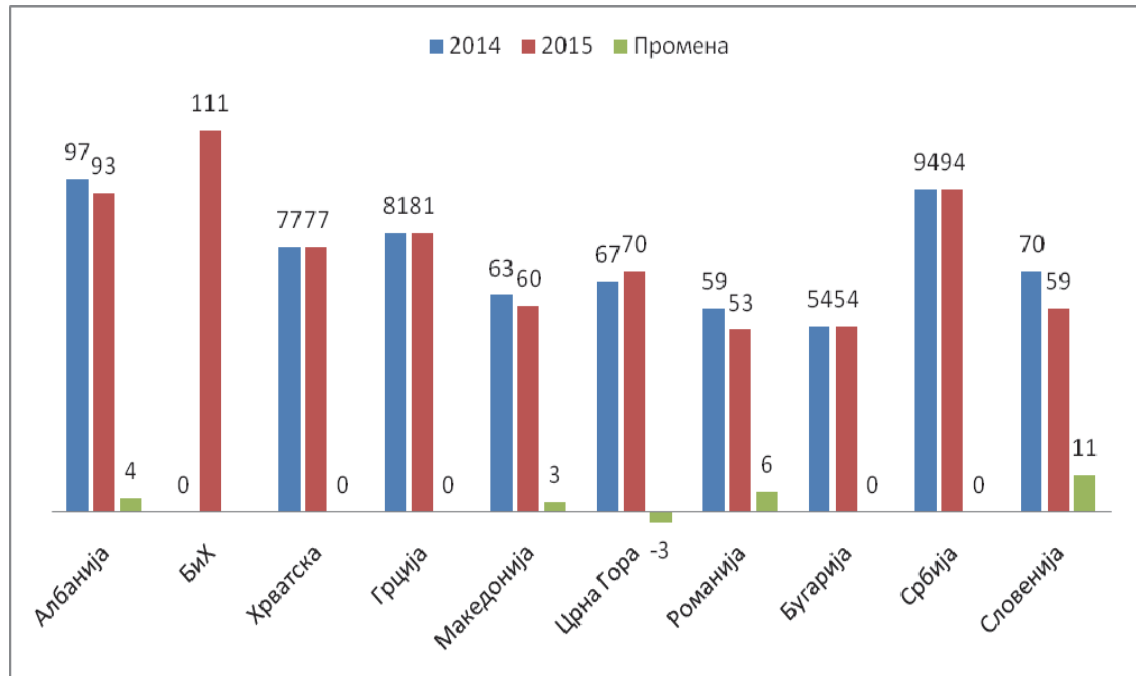
Извор: *World Economic Forum* (2015): „The Global Competitiveness Report, 2015–2016“, p. 242;

Во Табела 6.15. се прикажани вредностите на ИГК по столбови на конкурентност за Р Македонија за период од 2013 до 2015 година. Следствено на тоа, може да се согледаат столбовите на конкурентност заслужни за растот на ИГК на Р Македонија во 2014 година и стагнирањето на нејзиниот ИГК во 2015 година. Во однос на 2014 година, во 2015 година било забележано опаѓање кај столбовите институции, ефикасност на пазарот на работна сила и развојот на финансиски пазар, меѓутоа опаѓањето било целосно компензирано со растот кај столбовите инфраструктура, макроекономско окружување, здравство и основно образование, високо образование и обука, технолошка подготвеност, софистицираност на деловното работење и иновациите. Следствено на тоа, вкупниот ИГК за 2015 бил идентичен на ИГК од претходната година.

На Слика 6.20. се прикажани најпроблематичните фактори за водење бизнис во Р Македонија за 2015–2016 година според Извештајот на Светскиот економски форум за глобалната конкурентност. Следствено на тоа, во 2015–2016 година, најпроблематични фактори за водење бизнис биле „пристапот до финансирање“ со 18,4 поени, „несоодветно образована работна сила“ со 10,7 поени, „слаба работна етика кај работната сила“ со 10,1 поени, „неефикасна државна бирократија“ со 9,4 поени и „комплексност на даночната регулатива“ со 7,7 поени<sup>52</sup>.

Според Извештајот за глобална конкурентност за 2015–2016 година, Р Македонија забележала подобро рангирање во однос на претходната година (прикажано на Слика 6.21.). Во таа група земји, покрај Р Македонија, спаѓале Албанија, Романија и Словенија. Во споредба со 2014 година, како послабо рангирана била Црна Гора, додека Хрватска, Грција, Бугарија и Србија имале идентичен ранг. За Босна и Херцеговина немало расположливи податоци за 2014 година.

**Слика 6.21. Ранг на земјите од Југоисточна Европа според Извештајот за глобална конкурентност, 2014–2015 / 2015–2016 година**



\*Нема расположливи податоци за Босна и Херцеговина за 2014 година

\*\*2014 – ранг од 144 земји

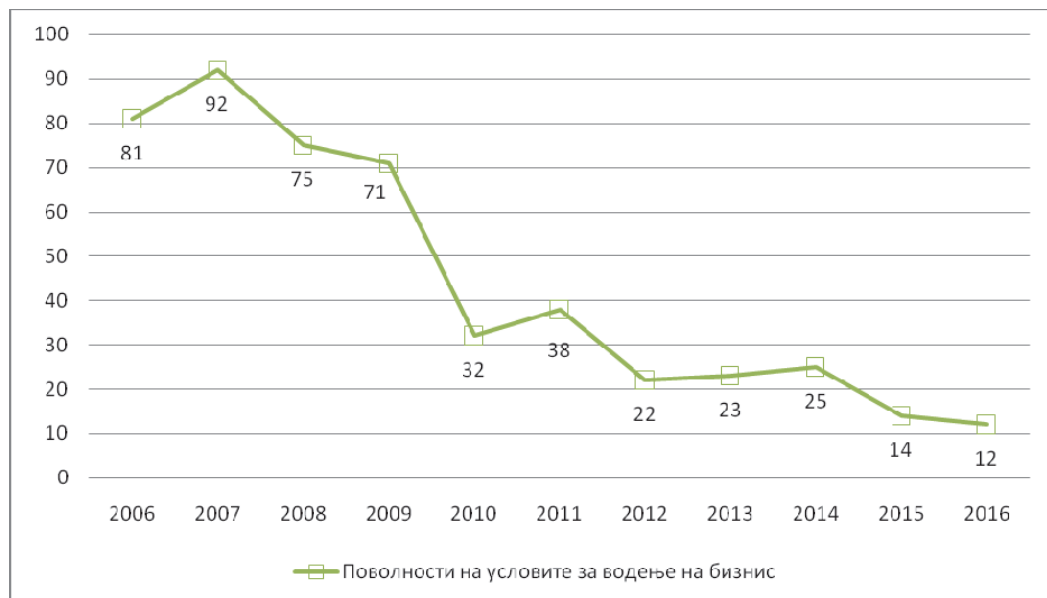
\*\*\*2015 – ранг од 140 земји

Извор: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/>

### ■ Извештајот „Doing Business, 2016“ на Светска банка

Според „Doing Business, 2016“ на Светската банка, Р Македонија продолжила да биде во групата на највисоко рангирани земји во светот во однос на поволноста на условите за водењето на бизнисот, при што ја подобрила својата позиција од 14. на 12. место (од вкупно 189 земји во светот) во однос на претходната година<sup>53</sup>. На Слика 6.22. е прикажана временската серија на рангирањето на Р Македонија според извештајот „Doing Business“ во однос на поволноста на условите за водење бизнис.

**Слика 6.22. Рангирање на Р Македонија според извештајот „Doing Business“ во однос на поволноста на условите за водење бизнис, 2006–2016 година**



Извор: World Bank <http://data.worldbank.org/indicator/IC.BUS.EASE.XQ>

Мерката „оддалеченост од најдобрата практика“ ги споредува економиите во однос на регулаторната практика, прикажувајќи ја апсолутната оддалеченост од најдобрата практика за секој показател којшто се мери. Оддалеченоста од најдобрата практика се прикажува од 0 до 100, при што 0 го претставува најлошиот резултат, додека 100 претставува најдобра практика. Според „Doing Business, 2016“, резултатот на Р Македонија изнесувал 80,18 %, што претставувало подобрување за 0,49 процентни поени во однос на „Doing Business, 2015“<sup>54</sup>. Подобрите резултати се должеле на реформите што Р Македонија ги спровела во однос на започнувањето на бизнисот,

заштитата на малцинските инвеститори и регулирањето на пазарот на работна сила. Во Табела 6.16. се прикажани деловните реформи што Р Македонија ги спроведе според извештајот „Doing Business“ од 2015 и 2016 година.

**Табела 6.16. Деловни реформи во Р Македонија според извештајот „Doing Business“ 2015 / 2016**

<b>DOING BUSINESS, 2016</b>	
ЗАПОЧНУВАЊЕ БИЗНИС	Р Македонија го олесни започнувањето на бизнисот со воведување задолжителна онлајн-регистрација преку овластени агенти
ЗАШТИТА НА МАЛЦИНСКИТЕ ИНВЕСТИТОРИ	Р Македонија ја засили заштитата на малцинските инвеститори со воведување соодветни казни за директорите вклучени во штетни трансакции помеѓу поврзани страни
РЕГУЛИРАЊЕ НА ПАЗАРОТ НА РАБОТНА СИЛА	1) Р Македонија воведо измени и дополнувања на Законот за работни односи што се однесуваат на социјалните придонеси, договорите за вработување, независните изведувачи, годишните одмори, прекувремената работа, здравствена инспекција и работните спорови 2) Р Македонија ја зголеми минималната плата
<b>DOING BUSINESS, 2015</b>	
ЗАПОЧНУВАЊЕ БИЗНИС	Р Македонија го олесни започнувањето на бизнисот со воведувањето бесплатна електронска регистрација
ЗАШТИТА НА МАЛЦИНСКИТЕ ИНВЕСТИТОРИ	Р Македонија ја засили заштитата на малцинските инвеститори преку обезбедување претходно одобрение на трансакциите помеѓу поврзаните страни од страна на надворешен ревизор
РЕШАВАЊЕ НЕСОЛВЕНТНОСТ	Р Македонија го олесни процесот за решавање на неликвидноста преку воспоставување на рамка за електронски аукции на имотните на должниците, насочување и скратување на временската рамка за стечајните постапки и процесот на жалби, како и со воспоставување вонсудски спогодби

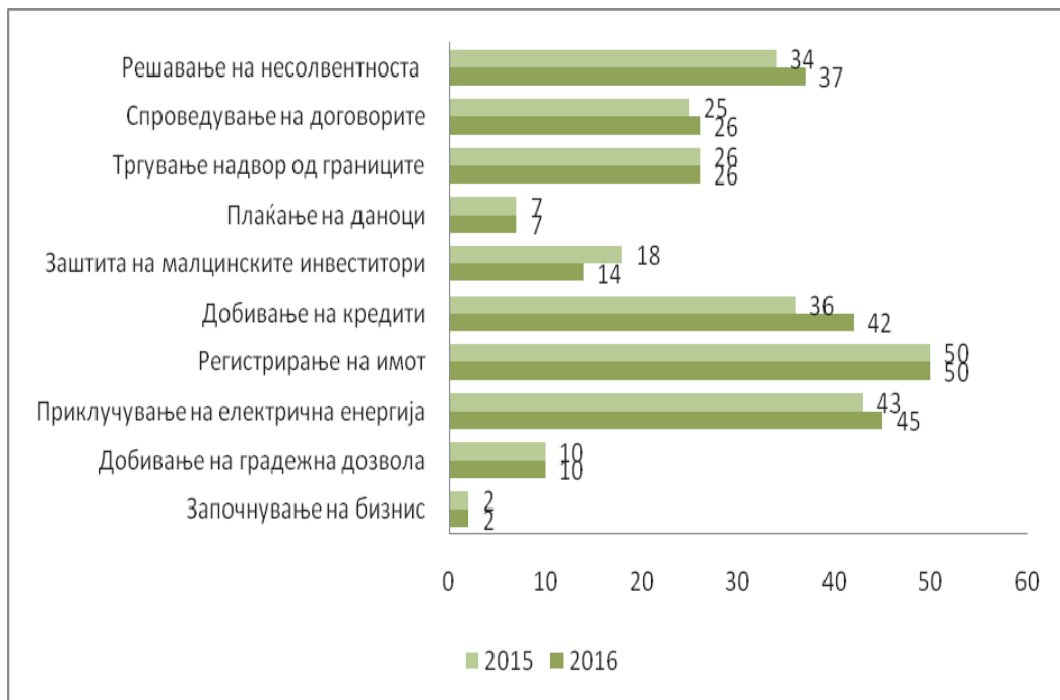
Извор: *World Bank Group* (2015): „Doing Business 2016: Measuring Regulatorz Quality and Efficiency“, p. 176

Во однос на претходната година, Р Македонија, според „Doing Business, 2016“, забележала подобрување на показателите „заштита на малцинските инвеститори“ (од 18. на 14. место), додека уназадување забележала кај показателите „приклучок на електрична енергија“ (од 43. на 45. место), „добивање кредити“ (од 36. на 42. место), „спроведување на договорите“ (од 25. на 26. место), „решавање на несолвентноста“ (од 34. на 37. место). Показателите „започнување бизнис“ (2. место), „добивање градежна



дозвола“ (10. место), „регистрирање имот“ (50. место), „плаќање на даноци“ (7. место), „тргување надвор од границите“ (26. место) имале идентичен ранг како претходната година<sup>55</sup>. На Слика 6.23. е прикажана споредбата на показателите за Р Македонија од извештајот „Doing Business“ од 2015 и 2016 година.

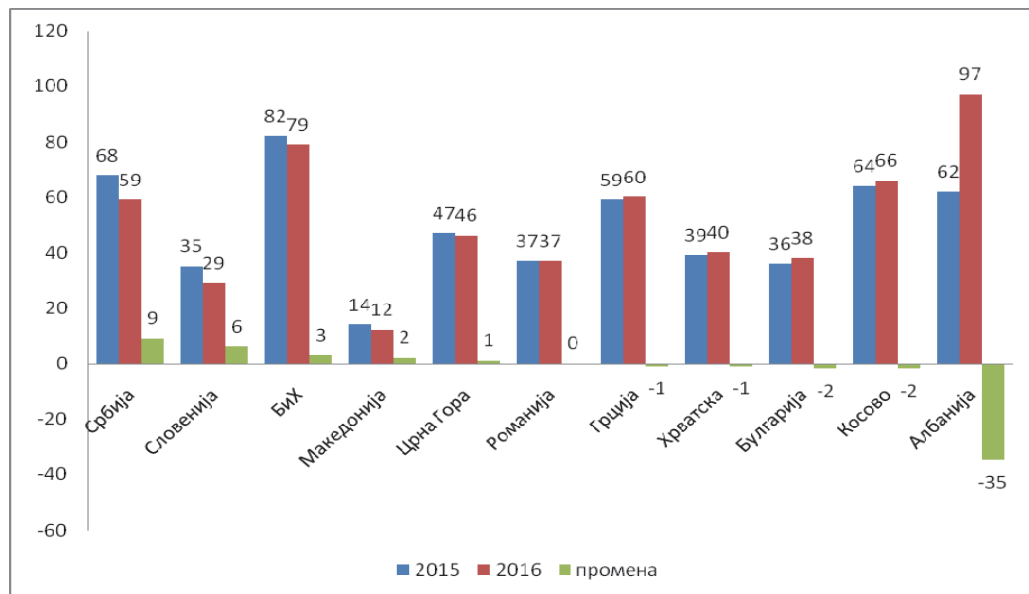
**Слика 6.23. Споредба на показателите на извештајот „Doing Business“, 2015 / 2016 година**



Извор: World Bank <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/macedonia-fyr/>

На Слика 6.24. е прикажана споредбата на земјите од Југоисточна Европа во однос на поволноста на условите за водење бизнис според извештајот „Doing Business“ од 2015 и 2016 година. Следствено на тоа, може да се согледа дека Р Македонија била најдобро рангирана во однос на сите анализирани земји во двете години. Најголемо подобрување на рангот во однос на претходната година имала Србија со 9 места, додека најголемо уназадување забележала Албанија со дури 35 места.

Слика 6.24. Споредба на земјите на Југоисточна Европа во однос на повољноста на условите за водење бизнис според „Doing Business“ 2015 / 2016



Извор: World Bank <http://data.worldbank.org/indicator/IC.BUS.EASE.XO>

## II. ПРАВНО ОКРУЖУВАЊЕ

Извештајот на Европската комисија за напредокот на Р Македонија за 2015 година, укажува дека правосудниот систем на земјата имал одредено ниво на подготвеност, при што било регистрирано уназадување во однос на претходната година. Европската комисија нотирала дека многуте реформи коишто се однесувале на владеењето на правото, законската регулатива и воспоставувањето на релевантните институционални структури биле поткопани од реалната и можната политичка вмешаност<sup>56</sup>.

За Р Македонија сè уште важи критиката нотирана во Извештајот за напредокот на Р Македонија од 2014 година, која се однесувала на преоптовареноста од новото законодавство без да се обезбеди доволно јасна консултација. Ваква критика често била упатувана од страна на странските инвеститори, коишто се жалеле на чести измени на законите, со што се создава правна несигурност. Според Извештајот, правниот систем

на Р Македонија бил функционален за пазарната економија, меѓутоа постоела изразена неефикасност од долгите постапки кои го спречувале спроведувањето на законите<sup>57</sup>.

#### ■ Закон за трговски друштва

Со Уставот на Р Македонија, странско лице во земјата може да стекне право во согласност со условите утврдени со закон. Исто така, Уставот му гарантира на странскиот инвеститор право на слободен трансфер на инвестираниот капитал и профитите. Правата што се стекнати на основа на вложениот капитал не можат да му бидат намалени со закон или со некој друг пропис<sup>58</sup>.

Во Р Македонија не постои единствен закон кој ги регулира странските инвестиции. Правната рамка што се применува за странските инвеститори е составена од различни закони, вклучувајќи ги:

- Закон за трговски друштва;
- Закон за технолошки индустриски развојни зони;
- Закон за данок на добивка;
- Закон за персонален данок на доход;
- Закон за данок на додадена вредност;
- Закон за трговија;
- Закон за хартии од вредност;
- Закон за надворешни работи;
- Закон за трансформација на претпријатијата со општествен капитал;
- Закон за девизно работење;
- Закон за супервизија на осигурувањето;
- Закон за ревизија и др.

Основен закон којшто ја регулира деловната активност во Р Македонија е Законот за трговски друштва. Овој закон ги одредува видовите на компаниите, постапките и регулативите за нивно основање и работење. Според Законот, странско лице во Р Македонија има исти права како македонските државјани, при што може да основаат и да водат приватни компании со сопствен капитал или акционерско друштво. Исто така, компании со странско учество имаат исти права и обврски како и компаниите без странско учество, освен во посебни случаи одредени со Законот<sup>59</sup>.

### ■ Закон за технолошки индустриски развојни зони

Поволностите што Р Македонија ги нуди на странските инвеститори, коишто ќе одлучат да инвестираат во технолошки индустриските развојни зони, се групираат во даночни ослободувања, царински ослободувања, инфраструктурна логистика и субвенции.

Според Законот за технолошки индустриски развојни зони, на компаниите што инвестираат во технолошки индустриските развојни зони им се овозможува посебен даночен третман. Тие погодности вклучуваат<sup>60</sup>:

- *Ослободување од плаќање данок на добивка за период од 10 години*, доколку во рок од две години по годината на добивањето на решението за започнување на работата под услови утврдени со закон го започне вршењето на дејноста во зоната;
- *Ослободување од плаќање персонален данок на доход по основ на плаќање на вработените за период од 10 години*, од отпочнувањето на вршењето на дејноста во зоната, односно од првиот месец на исплата на првата плата, без разлика на бројот на вработени лица;
- *Ослободување од плаќање ДДВ за прометот на добра и услуги во ТИРЗ*, освен за прометот наменет за крајна потрошувачка, како и за увоз на добра во ТИРЗ само под услов да не се наменети за крајна потрошувачка.

Според Законот за технолошки индустриски развојни зони, компаниите, корисници на зоните, коишто спроведуваат продуктивни инвестициски вложувања, имаат право да остварат даночни ослободувања и олеснувања доколку 1) вршат нова дејност, а не ја пренесуваат дејноста од друго подрачје на Р Македонија во зоната; 2) немаат ненадмирени даночни или царински обврски и 3) не е отворена стечајна постапка<sup>61</sup>.

Следствено на тоа, во Табела 6.17. се прикажани разликите во даночниот третман помеѓу компаниите коишто делуваат во технолошки индустриските развојните зони и компаниите коишто делуваат надвор од зоните.

Освен даночните погодности, овој закон предвидува и царински ослободувања и олеснувања во согласност со одредбите на Царинскиот закон. Овие ослободувања и олеснувања не се однесуваат за алкохол и алкохолни пијалаци, како и за тутун и производи од тутун<sup>62</sup>. Следствено на тоа, во Табела 6.18. е прикажана споредбата

помеѓу компаниите во и надвор од технолошките индустриски зони во однос на царинските олеснувања и ослободувања.

**Табела 6.17. Споредба помеѓу компаниите коишто делуваат во и надвор од технолошки индустриските зони**

	Стапка во ТИРЗ****	Стапка надвор од ТИРЗ
Данок на добивка	0% за 10 год.	10%*
Персонален данок	0% за 10 год.	10%**
ДДВ	0%	18%***
Акциза	0%	5% - 62%

Извор: <http://www.dtirz.com/zapocnuvanje-na-biznis/zosto-da-investirate/povolnosti/>

**Табела 6.18. Споредба помеѓу компаниите коишто делуваат во и надвор од технолошки индустриските зони**

	Стапка во ТИРЗ	Стапка надвор од ТИРЗ
Опрема, машини и резервни делови	0%	5% - 20%

Извор: <http://www.dtirz.com/zapocnuvanje-na-biznis/zosto-da-investirate/povolnosti/>

Останатите погодности, односно инфраструктурна логистика и субвенции, што овој Закон ги пружа за компаниите што вршат дејност во зоните вклучуваат<sup>63</sup>:

- Долгорочен закуп на земјиштето во ТИРЗ за период од 99 години;
- Ослободување од плаќање надоместок за уредување на градежно земјиште кон локалната самоуправа, како и од надоместоци за добивање градежни дозволи;
- Бесплатен приклучок на гасоводна, водоводна и канализациона мрежа;
- Во трошоците за градба на компаниите во ТИРЗ, Владата на Р Македонија учествува до 500.000 илјади евра во зависност од бројот на новите вработувања и висината на инвестицијата.

### ■ Закон на данокот на добивка

Обврзник на данокот на добивка во Р Македонија е секое правно лице-резидент на земјата, коешто остварува добивка од активностите што се извршуваат во земјата или во странство. Следствено на тоа, под резидент се подразбира субјект основан во согласност со македонскиот закон или има седиште на територијата на Р Македонија. Исто така, како обврзник на данокот на добивка се јавува и постојана деловна единица на странско лице за остварената добивка од вршењето деловна активност во Р Македонија. Стапката на данокот на добивка е пропорционална и изнесуваа 10%. Даночниот период за кој се пресметува данокот на добивка е една календарска година<sup>64</sup>.

Од јануари 2015 година стапи на сила новиот Закон за данокот на добивка со којшто се врати стариот концепт на оданочување што важел до 2008 година. Следствено на тоа, данокот на добивка повторно се плаќа на вкупната добивка остварена во текот на календарската година, којашто се пресметува како разлика помеѓу вкупните приходи и вкупните расходи на даночниот обврзник во износи утврдени според сметководствени прописи и стандарди, зголемена за непризнаените расходи за даночни цели. Даночната стапка и понатаму останува рамна (непроменета во однос на остварената добивка) и изнесува 10% од реализираната добивка во тековната година<sup>65</sup>.

Според новиот Закон за данокот на добивка, во случај на реализирана загуба во годишниот биланс на успех, загубата намалена за износот на непризнаените расходи во даночниот биланс може да се пренесе на товар на остварена добивка во идните три пресметковни години сметано од годината кога е остварена загубата. Ваквата можност за намалување на даночната основа во даночниот биланс постои само доколку претходно било извршено покривање на загубите во согласност со Законот за трговски друштва<sup>66</sup>.

Слично како и во 2008 година, законот пружа можност за намалување на даночната основа за износот на извршените вложувања од добивката остварена од претходната година, односно во случај на реинвестирање на добивката. Следствено на тоа, намалувањето на даночната основа се врши доколку се извршени инвестициски вложувања од добивката за развојни цели, односно за вложувања во материјални средства (недвижности, постројки и опрема) и нематеријални средства (компјутерски софтвер и патенти)<sup>67</sup>.

Даночно ослободување од данокот на добивка во времетраење од десет години е овозможено за даночни обврзници коишто вршат деловна активност во технолошките индустриски развојни зони во рамките на државната помош според правилата утврдени со Законот за технолошки индустриски развојни зони<sup>68</sup>.

Новиот Закон за данокот на добивката најмногу ги погоди субјектите што остваруваат поголеми годишни приходи бидејќи до донесувањето на новиот закон тие плаќале данок на добивка само доколку остварената добивка била распределувана. Со новиот Закон субјектите се обврзани да плаќаат данок на добивка на утврдената сметководствена добивка, без разлика дали добивката ќе се распредели во вид на дивиденди или не.

#### ■ Закон за трансформација на компаниите со општествен капитал

Со Законот за трансформација на компаниите со општествен капитал се уредуваат условите, начините и постапката за трансформација на компаниите со општествен капитал во компании во коишто се определени сопствениците. Следствено на тоа, овој Закон им пружа подеднакво можности на домашните и странските инвеститори за учество во приватизацијата на преостанатите јавни средства<sup>69</sup>. Истовремено, компаниите што работат со странски капитал, односно како компании во мешовита сопственост, се трансформираат со спогодба со странското лице<sup>70</sup>.

#### ■ Закон за девизно работење

Законот за девизно работење ги уредува тековните и капиталните трансакции помеѓу резиденти и нерезидентни, пренос на средствата надвор од границите, како и девизно работење. Според Законот, сите тековни трансакции се дозволени за странските субјекти, односно не постојат никакви посебни ограничувања за нерезидентните коишто сакаат да инвестираат во Р Македонија<sup>71</sup>.

Странските компании можат да извршат пренос на остварената добивка, пренос на финансиските средства со отуѓување и продажба на сопственичкиот дел во директна инвестиција, како и пренос на остаток од ликвидациона маса, под услов да ја регистрирале директната инвестиција во согласност со Законот и ги намирале сите законски обврски во однос на даноците и придонесите во Р Македонија<sup>72</sup>.

Во случај на загуба од експропријација или некоја друга мерка на државата, којашто има сличен ефект, странските компании имаат право на надоместок или обесштетување, сразмерно на вложениот капитал. Исто така, странските компании имаат право да изберат решение кое е за нив најповолно, освен ако со друг закон или ратификуван меѓународен договор не е поинаку одредено<sup>73</sup>.

#### ■ Закон за заштита на конкуренцијата

Законот за заштита на конкуренцијата има за цел поттикнување на економска ефикасност и благосостојба на потрошувачите преку обезбедување слободна конкуренција на домашниот пазар. Со Законот се уредуваат сите забранети облици на спречување, ограничување или нарушување на конкуренцијата, како и сите постапки и мерки за ограничување на конкуренцијата<sup>74</sup>.

Комисијата за заштита на конкуренцијата е независен државен орган одговорен за спроведување на Законот за заштита на конкуренцијата и е независна во работењето и одлучувањето во рамките на надлежностите одредени со законот. Комисијата е составена од претседател, четворица членови и стручна служба<sup>75</sup>. Основните надлежности на комисијата се однесуваат на контрола на примената на одредбите и прописите од Законот за заштита на конкуренцијата, следење и анализирање на пазарот со цел развој на слободна и ефикасна конкуренција, како и спроведување постапки и одлучување во согласност со одредбите на Законот<sup>76</sup>.

Комисијата не е многу активна и не презема ефикасни постапки во однос на случаи на нарушување на конкуренцијата. Комисијата беше вклучена во оцената на пазарната концентрација при спојувањето на двата големи мобилни оператори, „Оне“ (сопственост на Групацијата Телеком Словенија) и „Вип“ (сопственост на Групацијата Телеком Австрија), што се случи во октомври 2015 година.

#### ■ Закон за работни односи

Главните закони со кои се уредуваат работните односи во Р Македонија се Законот за работни односи, колективните договори и Законот за безбедност и здравје при работа и други законски акти. Законот за работни односи го уредува спроведувањето на правата, обврските и одговорностите на работниците и



работодавачите што произлегуваат со склучувањето на договорот за вработување<sup>77</sup>. Исто така, одредени законски барања се обезбедуваат и со Законот за безбедност и здравје при работа, Законот за заштита на личните податоци, како и во голем број одредби прифатени на основа на Законот за работни односи.

Една од основните цели на македонската регулатива за вработување е да се обезбеди минимално ниво на заштита на вработените. Следствено на тоа, Законот за работни односи, како и останатите релевантни закони, содржат голем број задолжителни правила и одредби кои работодавецот треба да ги почитува и да ги исполнува во процесот на вработувањето.

Договорите за вработување во Р Македонија мораат да бидат склучени во писмена форма. Договорот за вработување мора да се чува во деловните простории на работодавецот, додека еден примерок од договорот за вработување мора да му биде даден на работникот на денот на неговото потпишување<sup>78</sup>. Работодавецот е должен писмено или електронски да ја извести Агенцијата за вработување за следниве околности<sup>79</sup>:

- Пријава на работен однос – еден ден пред работникот да започне со работа;
- Одјава на работен однос – во рок од осум дена од денот на раскинувањето на договорот.

Законот за работни односи ги одредува следниве два основни вида договори за вработување<sup>80</sup>:

- Договори склучени на неопределен период на време, односно договор на неопределено време;
- Договори склучени на определен период на време, односно договор на определено време.

Најчест и општоприфатен вид на договор за вработување во Р Македонија е договорот на неопределено време. Овој вид на договор нуди поголема заштита на правата и интересите на работниците и обезбедува поголема стабилност и долготрајно вработување.

Со договорот на определено време, страните одредуваат период за кој договорот ќе биде полноважен и обврзувачки. Договор за вработување на определено време може да биде склучен за работа која ќе трае одреден временски период, со или без прекин до пет години. Во случај на продолжување на вработувањето по истекот на договорот за вработување на определено време, истиот преминува во договор за вработување на

неопределено време<sup>81</sup>.

Исто така, Законот за работни односи одредува можност за склучување договор за вработување за сезонска работа, вработување со скратено работно време, договор за вработување со пробна работа, договор за вработување со приправници (приправнички работен однос). Максимален период на ваков приправнички стаж е една година, освен ако со закон не е поинаку одредено<sup>82</sup>.

Законот за работни односи содржи задолжителни одредби со кои законски се утврдуваат работните часови според договорот за вработување во Р Македонија. Полното работно време не смее да биде подолго од 40 часа неделно, односно 5 работни дена по 8 часа. Тоа се максималниот број работни часови за кои страните на договорот за вработување можат да преговараат, освен ако не е поинаку предвидено во договорот според Законот за работни односи. Законот поставува задолжителни ограничувања на работното време во рамките на работниот ден или неделата, со цел да ги заштити работниците од наметнување на продолжено работно време. Сите исклучоци на законски утврдената работна недела се експлицитно наведени во Законот за работни односи. Барањето за работа подолга од законски утврдените часови секогаш треба да бидат надоместени од страна на работодавецот според одредбите пропишани со Законот<sup>83</sup>.

Посебни одредби го уредуваат скратеното работно време, работа во смени, вклучувајќи ја ноќната работа и прекувремена работа. Овие одредби значително се разликуваат во зависност од работната категорија и работните услови во кои работниците работат.

Вработените со полно работно време имаат право на најмалку 20 работни дена платен годишен одмор. Одредени категории на вработени имаат право на дополнителни слободни денови одредени со Законот за работни односи<sup>84</sup>. Официјалните празници се наведени во Законот за празници на Р Македонија.

Договорите за вработување може да бидат раскинати од двете страни, и од работодавецот и од работникот, во пишана форма. Законот за работни односи одредува случаи во кои работниот однос е раскинат со и без отказан рок. Генерално, отказниот рок мора да биде најмалку еден месец пред раскинувањето на договорот за вработување од страна на работникот, но не повеќе од три месеци. При раскинување на договорот за вработување од страна на работодавецот на поединечен работник или на помал број работници, тогаш отказниот рок е еден месец, додека во случај на

раскинување на повеќе од 150 работници или повеќе од 5% од вкупниот број вработени, отказниот рок изнесува два месеци. Во таков случај, работодавецот е задолжен да ја почитува постапката на спроведување на технолошки вишок<sup>85</sup>.

Со Законот за работни односи се регулира и прашањето на вработување на странците во Р Македонија. Странските државјани може да склучат договор за вработување доколку ги исполнуваат условите определени со овој или со посебен закон, односно Закон за вработување и работа на странци, којшто го уредува вработувањето на странците<sup>86</sup>.

### ■ Закон за вработување и работа на странци

Законот за вработување и работа на странци ги уредува условите и постапките под кои можат странските лица да се вработат или да работат во Р Македонија<sup>87</sup>.

Според Законот за вработување и работа на странци, доколку странското лице има намера да работи во Р Македонија, потребно е да се спроведе постапка за издавање работна дозвола. Работната дозвола е документ без кој домашниот или странскиот работодавец не може да склучи договор за вработување со странско лице. Работната дозвола може да се издаде на определен временски период до една година или на неопределено време<sup>88</sup>.

Постојат различни видови работни дозволи во зависност од природата и од времетраењето на работата којашто ја врши странското лице во Р Македонија. Во рамките на *Правилникот за издавање на работни дозволи и формата и содржината на посебните видови работни дозволи* одредена е детална постапка за издавање на работните дозволи, како и формата и содржината на образецот на потребниот сертификат<sup>89</sup>. Со измените и дополнувањата на Законот за вработување и работа на странците од 2014 година, предвидено е Агенцијата за вработување на Р Македонија да ја издава работната дозвола во рок од 5 работни дена од денот на поднесувањето на барањето, но во практика тоа е далеку од реалноста<sup>90</sup>.

За да се добие работна дозвола, странското лице прво треба да добие дозвола за престој во Р Македонија. Дозволата за престој им се издава на сите странски лица кои влегуваат во Р Македонија и имаат намера да останат во државата три или повеќе месеци. Постојат три вида дозволи за престој<sup>91</sup>:

- Престој до три месеци;

- Престој врз основа на дозвола за привремен престој и
- Престој врз основа на дозвола за постојан престој.

Целокупниот процес од добивање виза, дозвола за престој и дозвола за работа за странски лица во Р Македонија се одвива преку Министерство за надворешни работи и Агенцијата за вработување, односно Министерството за внатрешни работи.

### III. ПОЛИТИЧКО ОКРУЖУВАЊЕ

Во 2015 година, во однос на политичкото окружување, Р Македонија се соочила со најтешката политичка криза по 2001 година. Според Извештајот за напредокот на Р Македонија од 2015 година, Европската комисија нотирала дека сите предизвици регистрирани во извештаите за напредокот од претходните години кулминирале со следените комуникации коишто вклучуваат високи владини претставници со сериозни индиции за повреда на фундаменталните права, мешање во независноста на судството, слободата на медиумите, изборите, изедначување на државата со партијата и голема корупција<sup>92</sup>. Политичката криза во Р Македонија продолжува и понатаму, при што неможноста да се постигне консензус по клучните прашања придонела за амбиент на голема политичка нетрпеливост и поларизација во општеството.

Долгото траење на политичката криза го зеде својот данок, што може да се согледа од значителното намалување на странските директни инвестиции, изразена несигурност на деловната клима, вртоглаво зголемување на јавниот долг, отворени можности за намалување на кредитниот рејтинг на државата, намалени шанси за евроатлантските аспирации и многу други показатели.

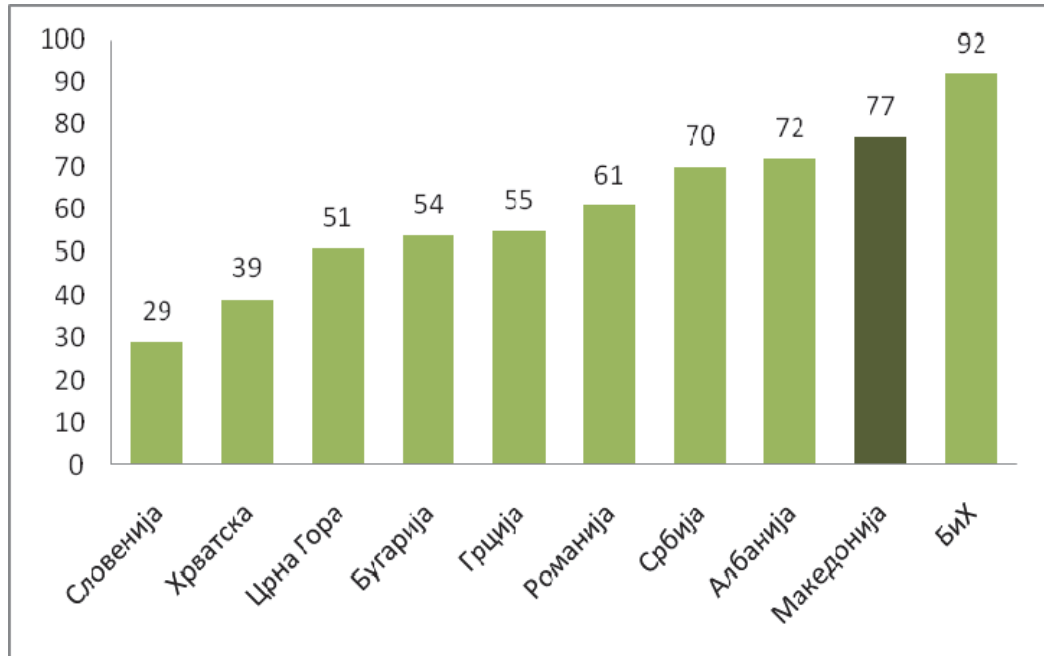
### ■ Индикатор за политичкото окружување

Според Индикаторот за политичко окружување на Глобалниот индекс на иновации од 2015 година, Р Македонија била рангирана на 77 место од вкупно 141 земји во светот<sup>93</sup>.

Индикаторот за политичко окружување опфаќа три категории коишто ја одразуваат перцепцијата за веројатноста од можна дестабилизација на владата, квалитетот на јавните и државните служби и формулирањето и спроведувањето на владините политики<sup>94</sup>.

На Слика 6.25. е прикажано рангирањето на земјите на Југоисточна Европа според Индикаторот за политичко окружување за 2015 година. Следствено на тоа, може да се увиди дека од сите анализирани земји на Југоисточна Европа, Р Македонија го зазела претпоследното место, односно пред Босна и Херцеговина која била рангирана на 92 место. Најдобро рангирана земја била Словенија, која го зазела 29 место.

**Слика 6.25. Индикатор за политичко окружување на земјите на Југоисточна Европа, 2015 година**



Извор: Cornell University, INSEAD, and The World Intellectual Property Organization (2015): „The Global Innovation Index, 2015: Effective Innovation Policies for Development“, pp. 162–302;

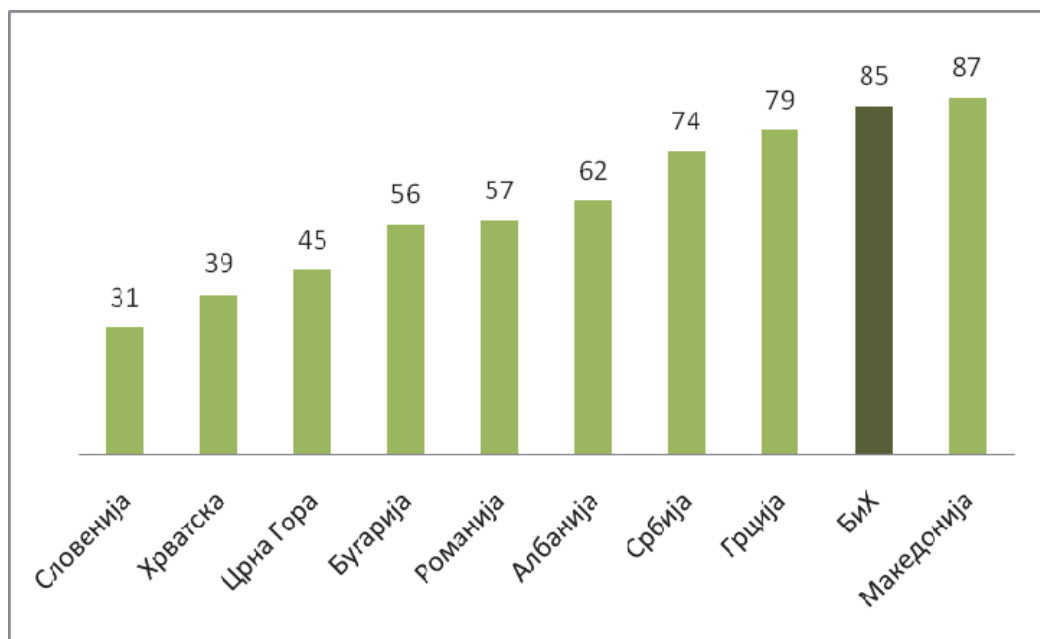
### ■ Индикатор за политичка стабилност

Според Индикаторот за политичка стабилност на Глобалниот индекс на иновации од 2015 година, Р Македонија била рангирана на 85 место од вкупно 141 земји во светот<sup>95</sup>.

Индикаторот за политичка стабилност ја рефлектира перцепцијата за степенот на веројатноста дека владата ќе биде дестабилизирана или соборена со неуставни или насилни средства, вклучувајќи го и политички мотивираното насилство и тероризмот<sup>96</sup>.

На Слика 6.26. е прикажано рангирањето на земјите на Југоисточна Европа според Индикаторот за политичка стабилност за 2015 година. Следствено на тоа, може да се увиди дека од сите анализирани земји на Југоисточна Европа, Р Македонија го зазела претпоследното место, односно пред Босна и Херцеговина која била рангирана на 87. место. Најдобро рангирана земја била Словенија, која го зазела 31 место.

**Слика 6.26. Индикатор за политичка стабилност на земјите на Југоисточна Европа, 2015 година**



Извор: Cornell University, INSEAD, and The World Intellectual Property Organization (2015): „The Global Innovation Index, 2015: Effective Innovation Policies for Development“, pp. 162–302;

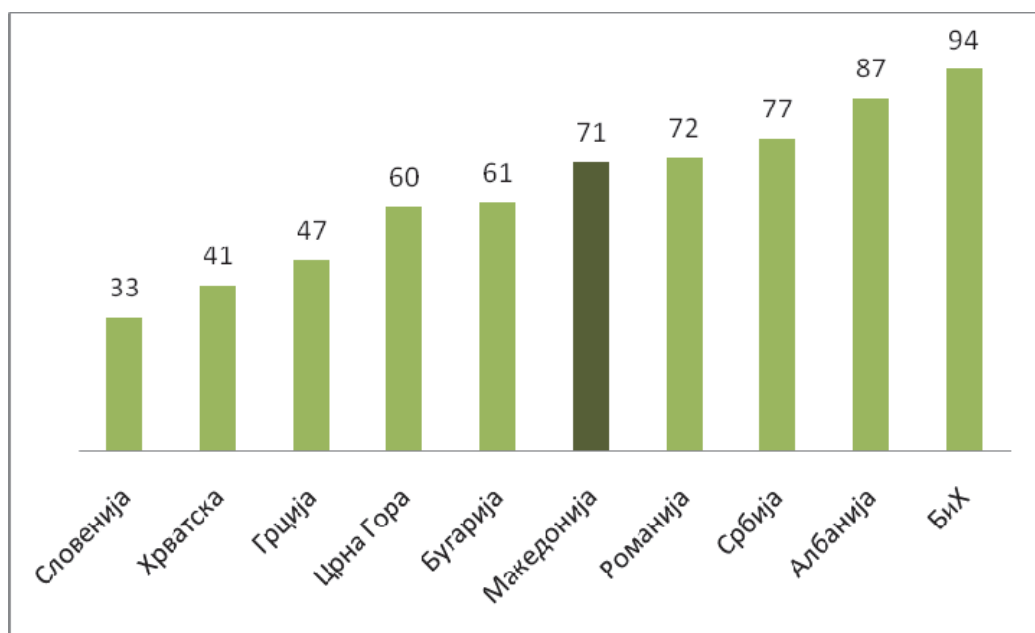
### ■ Индикатор за владина ефикасност

Според Индикаторот за владина ефикасност на Глобалниот индекс на иновации од 2015 година, Р Македонија била рангирана на 71. место од вкупно 141 земји во светот<sup>97</sup>.

Индикаторот за владина ефикасност ја рефлектира перцепцијата за квалитетот на јавните служби и степенот на нивната независност од политичките притисоци, квалитетот на формулирањето на политиките и нивното спроведување, како и кредибилитетот на владините заложби за спроведување на таквите политики<sup>98</sup>.

На Слика 6.27. е прикажано рангирањето на земјите на Југоисточна Европа според Индикаторот за владина ефикасност за 2015 година. Следствено на тоа, може да се увиди дека од сите анализирани земји на Југоисточна Европа, Р Македонија била подобро рангирана од Романија – 77. место, Албанија – 87. место и Босна и Херцеговина – 94. место, додека послабо рангирана била од Бугарија – 61. место, Црна Гора – 60. место, Грција – 47. место, Хрватска – 41. место и Словенија – 33. место.

**Слика 6.27. Индикатор за владина стабилност на земјите на Југоисточна Европа, 2015 година**



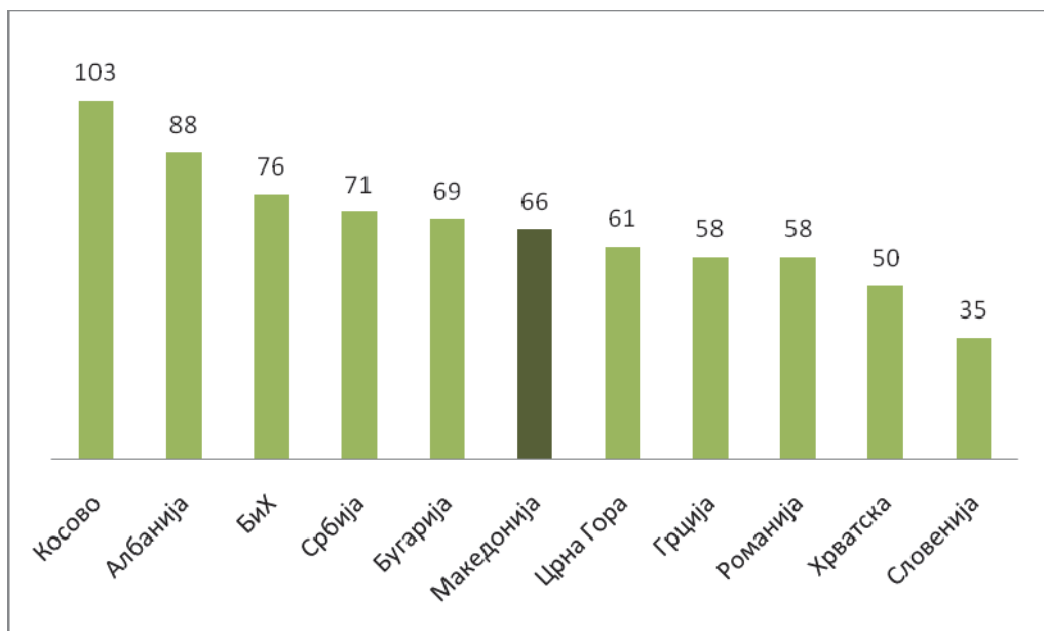
Извор: *Cornell University, INSEAD, and The World Intellectual Property Organization (2015): „The Global Innovation Index, 2015: Effective Innovation Policies for Development“*, pp. 162–302;

### ■ Индекс на перцепција на корупцијата од Transparency International

Според Индексот на перцепција на корупцијата на Transparency International, во 2015 година, Р Македонија била рангирана на 66 место од вкупно 167 земји и ја делела позицијата со Турција и афричката земја Сао Томе и Пинсипе<sup>99</sup>. Во споредба со 2014 година, Р Македонија забележала уназадување за две места<sup>100</sup>.

На Слика 6.28. претставен е рангот на земјите од Југоисточна Европа за 2015 година според Индексот на перцепција на корупцијата на Transparency International. Следствено на тоа, Р Македонија во споредба со земјите од Југоисточна Европа била подобро рангирана од Бугарија – 69. место, Србија – 71. место, Босна и Херцеговина – 76. место, Албанија – 88. место и Косово – 103. место, додека полошо рангирана била од Црна Гора – 61. место, Грција – 58. место, Романија – 58. место, Хрватска – 50. место и Словенија – 35. место. Од анализираниите земји, најдобро рангирана била Словенија која го зазела 35 место, додека Косово со заземено 103. место бил најлошо рангиран.

**Слика 6.28. Ранг на земјите од Југоисточна Европа според Индексот на перцепција на корупцијата на Transparency International, 2015 година**



\*Земјите се рангираани со поени од 0 до 100, каде 0 означува највисока коруптираност, а 100 нейлостоење на корупција.

Извор: Transparency International (2015): „Corruption Perception Index 2015“, p. 6;



### ■ Владини регулативи

Р Македонија обезбедува домашен третман на странските инвеститори. Земјата нема никакви закони или одбранбени регулативи насочени против странските инвестиции. Следствено на тоа, преку различни закони се обезбедува не само приближно еднаков третман на странските инвеститори во споредба со домашните компании, туку константно се воведуваат значајни поволности за странските директни инвестиции, што претставува одреден вид дискриминација на домашните компании. Според Уставот на Р Македонија, сите ентитети на пазарот имаат еднаква позиција, при што се обезбедува слободен трансфер и репатријација на инвестираниот капитал и профитите за странските инвеститори. Исто така, државата има усвоено разни мултилатерални конвенции коишто наложуваат строги стандарди за заштита на странските инвеститори<sup>101</sup>.

Следствено на тоа, потпишани се речиси 30 билатерални договори за заштита на инвестициите, од кои 13 се со членките на Организацијата за економска соработка и развој. Меѓу земјите со кои се потпишани вакви договори се: Австрија, Албанија, Белгија, Белорусија, Босна и Херцеговина, Бугарија, Кина, Хрватска, Република Чешка, Египет, Финска, Франција, Германија, Унгарија, Иран, Италија, Индија, Кореја, Малезија, Холандија, Полска, Романија, Русија, Србија, Црна Гора, Шпанија, Шведска, Швајцарија, Тајван, Словачка, Словенија, Турција и Украина<sup>102</sup>.

## IV. СОЦИОКУЛТУРНО ОКРУЖУВАЊЕ

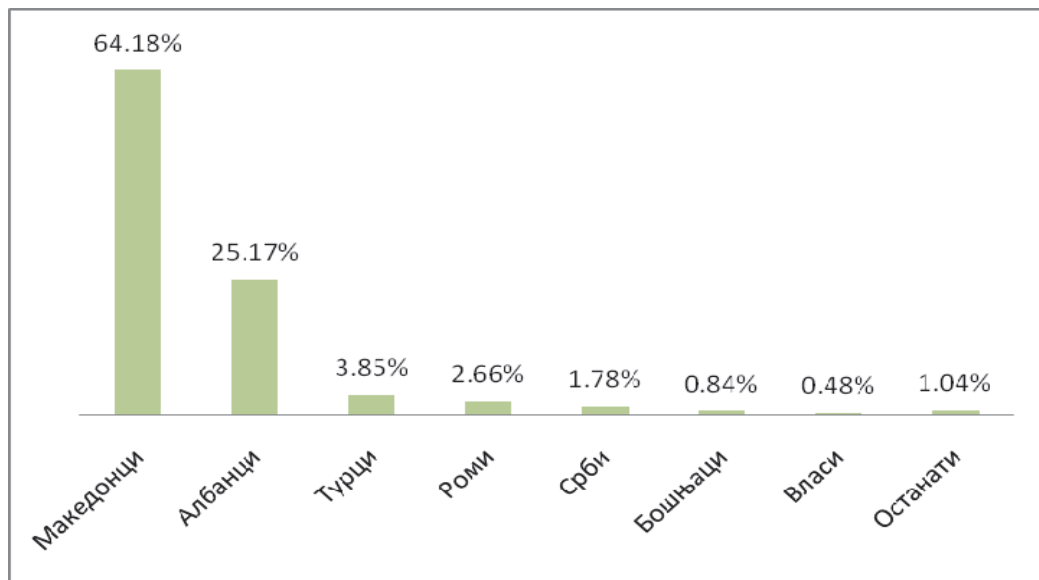
### ■ Популација

Според последниот попис од 2002 година, Р Македонија имала 2.022.547 жители, 564.296 домаќинства и 698.143 станови<sup>103</sup>. Истовремено, според последната процена на населението (состојба 30 јуни 2015 година), во Р Македонија имало 2.070.226 жители, додека густината на населението изнесувала 80.5 жители на километар квадратен. Стапката на раст на населението, според расположливите податоците на The World Factbook од 2014, била позитивна и изнесувала 0,21%<sup>104</sup>.

Според податоците од пописот од 2002 година, од вкупното население, 64,18% се изјасниле како Македонци, Албанци – 25,17%, Турци – 3,85%, Роми – 2,66%, Срби – 1,78%, Бошњаци – 0,84%, Власи – 0,48% и во групата останати – 1,04%<sup>105</sup>. На Слика

6.29. е прикажано вкупното население на Р Македонија според изјаснувањето за националната припадност изразено во проценти.

**Слика 6.29. Вкупно население на Р Македонија според изјаснувањето за национална припадност (во %) според пописот од 2002 година**



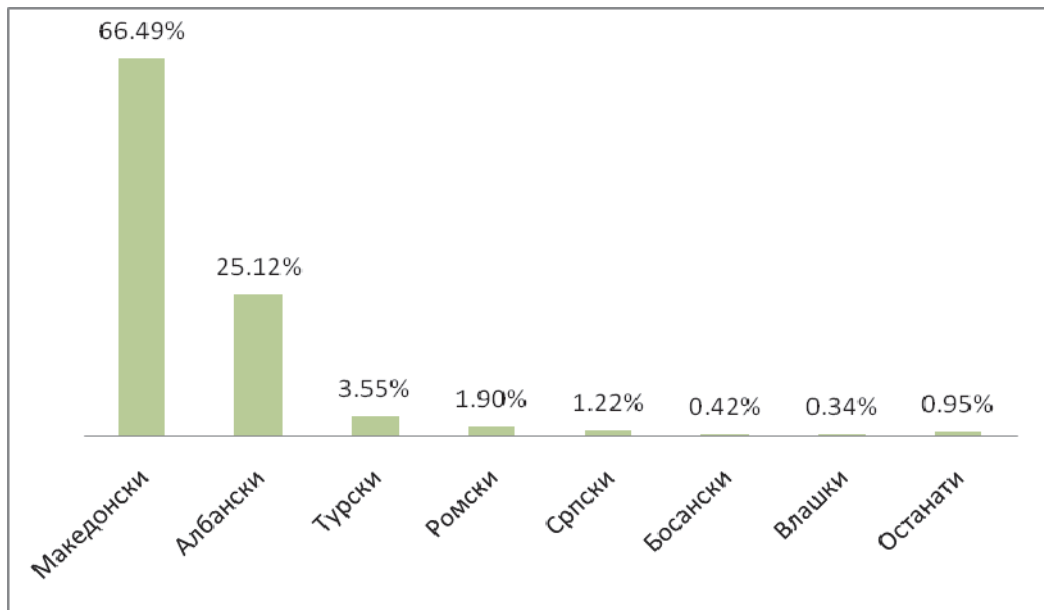
Извор: Државен завод за статистика на Р Македонија (2002): „Попис на населението, домаќинствата и становите 2002, Книга XII: Вкупно население во земјата—дефинитивни податоци по населени места—Население во земјата според активност и пол“, стр. 34;

### ■ Јазик

Во ера на интензивна глобализација, пазарите растат со голема брзина, што придонесува за проширување на границите на работењето и често приспособување на бизнис-практиките. Сепак, без оглед на ситуацијата и местото, комуникациите што не создаваат бариери секогаш претставуваат предност и носат корист.

Карактеристично за македонските граѓани е дека се вообичаено топли, љубезни и гостопримливи спрема странците. При говорењето, важен им е контактот со очите. Отсуството на контакт со очите при говорењето го сметаат за непристојно и како знак на недоверба. Тие се директни и не се воздржуваат да зборуваат или да дискутираат за теми што ги сметаат дека се од нивни интерес. Тие зборуваат брзо и гласно употребувајќи гестикулации и невербална комуникација. Ракувањето се смета како примарен поздрав во професионалните ситуации<sup>106</sup>.

**Слика 6.30. Вкупно население во Р Македонија според мајчиниот јазик (во %), според пописот од 2002 година**



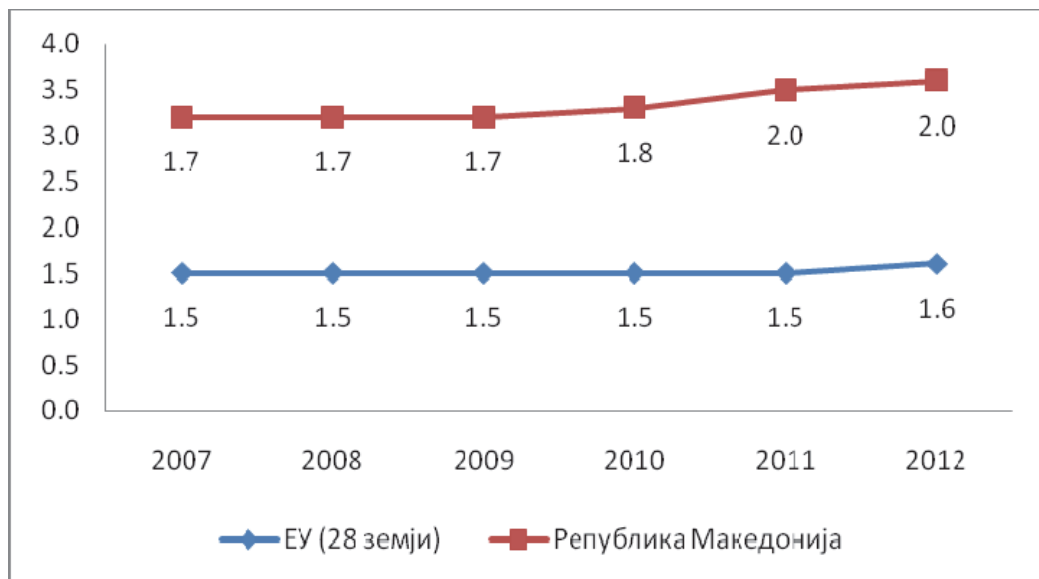
Извор: Државен завод за статистика на Р Македонија (2002): „Попис на населението, домаќинствата и становите 2002 година, Книга X: Вкупно население, домаќинства и станови – дефинитивни податоци по населени места – Вкупно население според изјаснувањето за националната припадност, мајчиниот јазик и вероисповедта“, стр. 198;

Во Р Македонија, македонскиот и албанскиот јазик се најчесто зборувани јазици. Помалку користени јазици се турскиот, ромскиот, српскиот и влашкиот јазик. Според пописот од 2002 година, 66,49% од вкупното население се изјаснило дека мајчин јазик им е македонскиот јазик, албанскиот јазик – 25,12%, турскиот јазик – 3,55%, ромскиот јазик – 1,9%, српскиот јазик – 1,22%, босанскиот јазик – 0,42%, влашкиот јазик – 0,34%, додека во групата останати јазици спаѓале 0,95% од вкупното население<sup>107</sup>. На Слика 6.30. е прикажано вкупното население на Р Македонија според мајчиниот јазик изразено во проценти.

Денес помладите граѓани на Р Македонија го разбираат англискиот јазик многу подобро отколку другите национални јазици. Повеќејазичноста е почеста во урбаните, отколку во руралните области. Исто така, голем дел од граѓаните ги говорат соседските јазици, како што се бугарскиот, српскиот и хрватскиот јазик. Странските јазици што најчесто се изучуваат во основните и во средните училишта се англискиот, германскиот

и францускиот јазик. Задолжително изучување на англискиот јазик започнува дури во основното училиште<sup>108</sup>. Речиси во сите компании во Македонија како минимум критериум за вработените се смета познавањето на средно ниво на англискиот јазик и компјутерски вештини.

**Слика 6.31. Просечен број на странски јазици по ученик што се изучува во основно образование, 2007–2012 година**



Извор: Еуростат

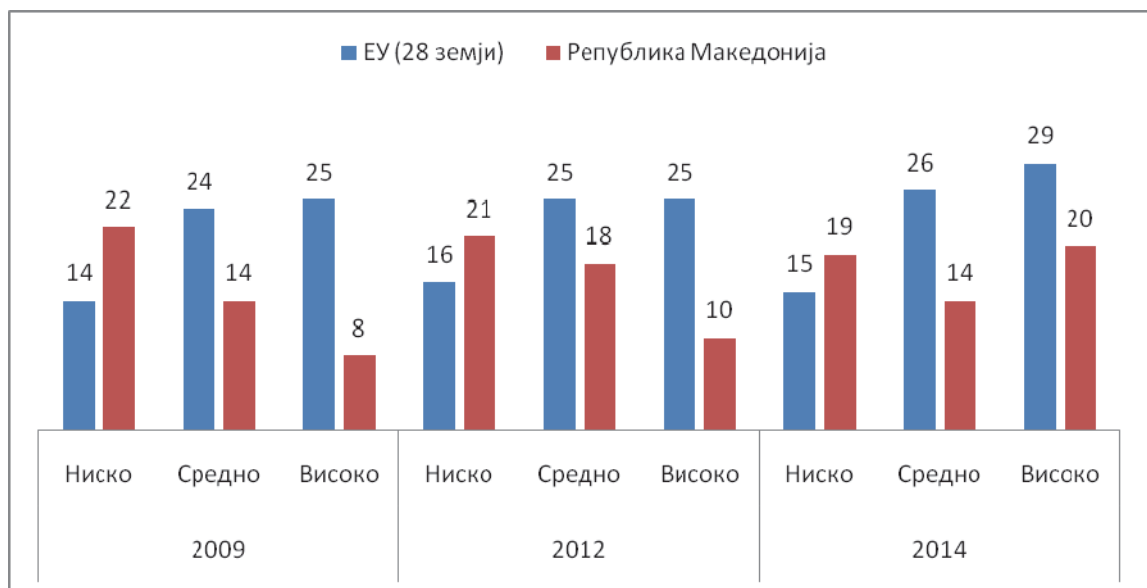
<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tps00056>

Според расположливите податоци на Eurostat, во 2012 година, во Р Македонија се изучувале просечно два странски јазика по ученик во текот на основното образование. На Слика 6.31. е прикажан просечниот број странски јазици по ученик што се изучуваат во основното образование во Р Македонија во однос на просекот на ЕУ за периодот од 2007–2012 година. Следствено на тоа, во Р Македонија во сите анализирани години просечниот број странски јазици по ученик што се изучуваат во основното образование бил поголем од просекот на ЕУ.

Во однос на индивидуалното ниво на поседувањето на компјутерските вештини, во Р Македонија бил забележан напредок, особено во однос на високото ниво на компјутерски вештини, двојно повеќе во однос на 2012 година, сепак сè уште значително помалку во споредба со просекот на ЕУ. Овој индикатор се однесува на

поседувањето компјутерски вештини, мерени со методот на самооценување, при што лицето само се оценува дека е способно да врши одредени функции поврзани со употреба на компјутер без потреба истите да бидат проверени или тестирани<sup>109</sup>. На Слика 6.32. е прикажано нивото на поседување компјутерски вештини во Р Македонија во однос на просекот на ЕУ.

Слика 6.32. Ниво на поседување компјутерски вештини, % од вкупно население

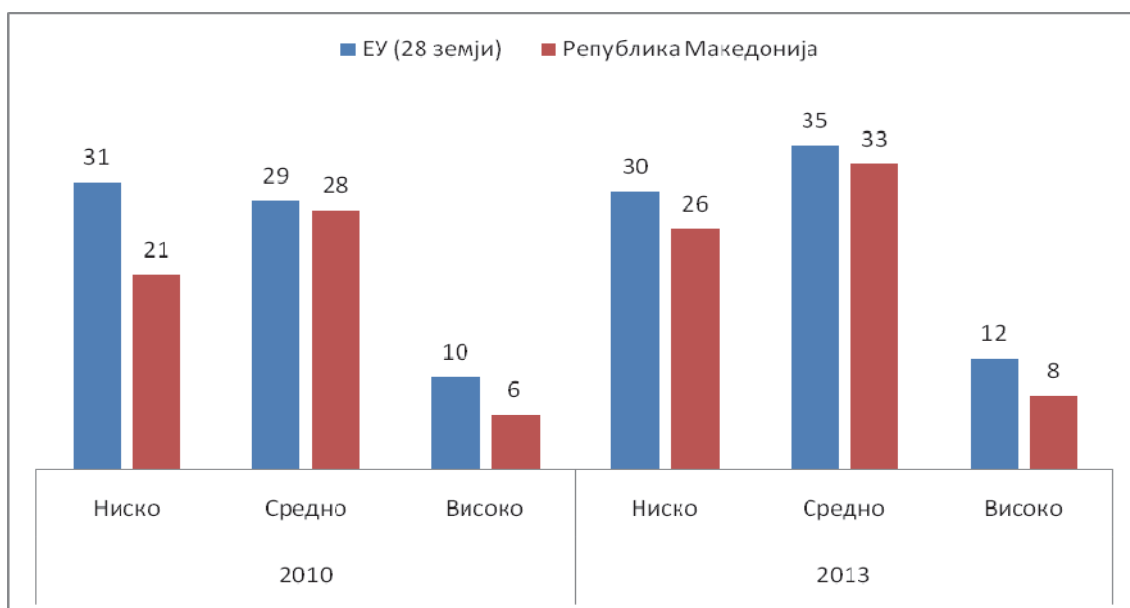


Извор: Еуростат

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tsdsc460&language=en>

Истовремено, индикаторот „Ниво на поседување интернет-вештини“ го мери нивото на интернет-вештините на основа на метод на самооценување, при што лицето се изјаснува дека извршува одредена функција поврзана со употреба на интернет без проверка или тестирање (прикажано на Слика 6. 33.)<sup>110</sup>. Следствено на расположливите податоци на Eurostat, во 2013 година, процентот на населението со ниско ниво на интернет-вештини се зголемил за 5 процентни поени во однос на 2010 година и изнесувал 26%, со средно ниво се зголемил за 5 процентни поени и изнесувал 33%, додека со високо ниво се зголемил за 2 процентни поени во однос на претходната година и изнесувал 8%. Сепак, и покрај трендот на зголемување на нивото на поседување интернет-вештини, Р Македонија сè уште заостанува во однос на просекот на ЕУ.

Слика 6.33. Ниво на поседување интернет-вештини, % од вкупно население



Извор: Еуростат

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=tsdsc470&language=en>

### ■ Ниво на образование

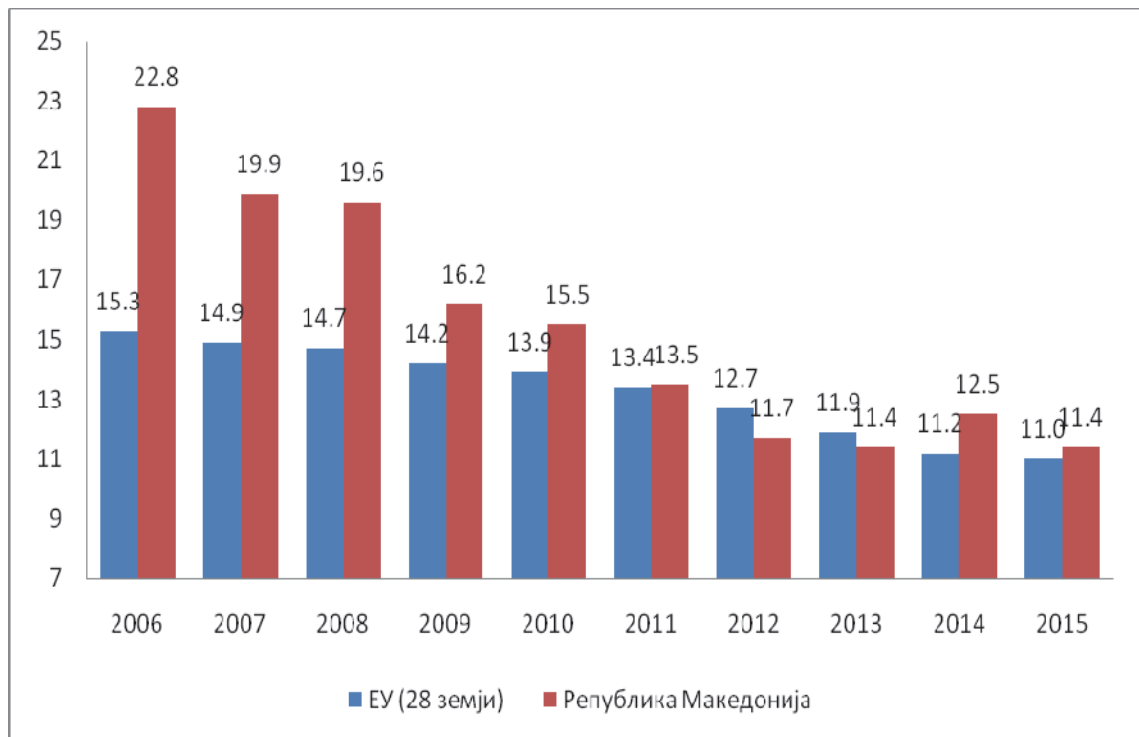
Стапката на писменост на Р Македонија, според расположливите податоци на The World Factbook од 2014, изнесува 97,4%<sup>111</sup>.

Во 2015, според податоците на Државниот завод за статистика, бројот на дипломирани студенти на високите стручни школи и факултети во Р Македонија изнесувал 8.458 лица, при што претставувало намалување за 14,2 процентни поени во споредба со 2014 година<sup>112</sup>. Со звањето магистер на науки и специјалист се стекнале вкупно 2.440 лица, од кои 2.202, односно 90,2% биле магистри, додека 238 лица, односно 9,8% биле специјалисти. Споредено со 2014 година, бројот на магистрите и специјалистите се зголемил за 11,2 процентни поени<sup>113</sup>. Истовремено, со звањето доктор на науки се стекнале 246 лица, при што претставувало зголемување за 19,4 процентни поени во споредба со 2014 година<sup>114</sup>.

Според расположливите податоци на Еуростат, во 2015 година, 11,4% од вкупната популација на Р Македонија рано го напуштиле своето образование. Овој индикатор ги опфаќа лицата на возраст од 18 до 24 години што немаат никакво или

имаат најмалку основно образование во однос на вкупната популација од истата возрастна група. На Слика 6.34. е прикажан бројот на лица, изразени како процент од вкупно население на Р Македонија, што рано го напуштиле своето образование за период од 2006 до 2015 година ставени во однос со просекот на ЕУ. Следствено на тоа, може да се увиди дека бројот на лицата што рано го напуштиле образованието во Р Македонија се намалил за 1,1 процентни поени во однос на претходната година, додека во однос на просекот на ЕУ, бројот на лица што рано го напуштиле образованието бил повисок за 0,4 процентни поени во 2015 година.

**Слика 6.34. Лица што рано го напуштиле образованието (% од вкупната популација), 2006–2015 година**



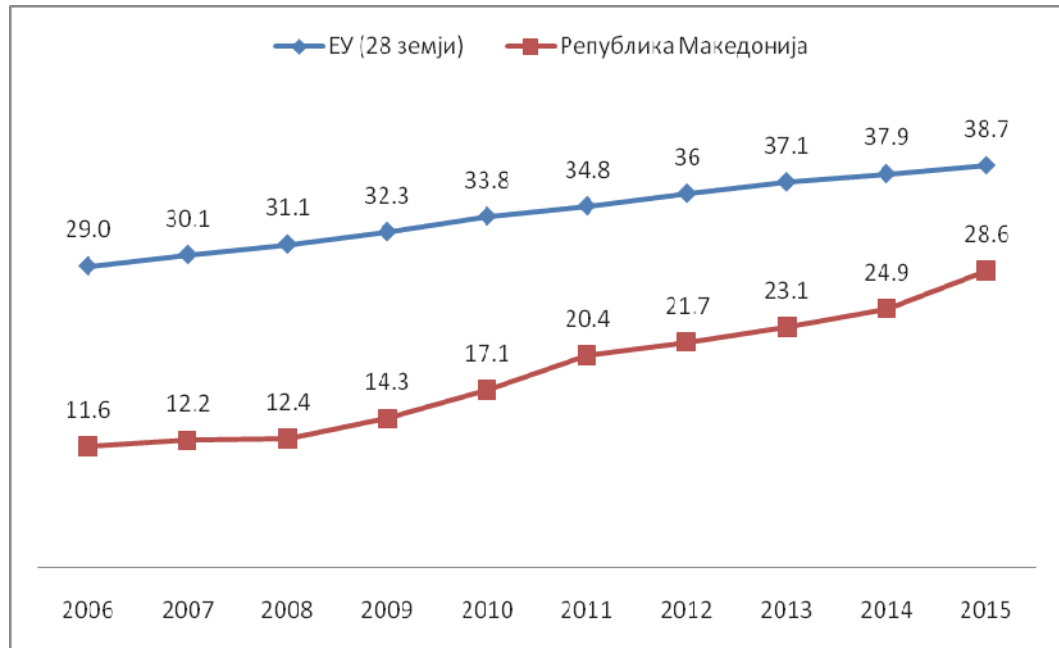
Извор: Eurostat

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tsdsc410>

Во Р Македонија, бројот на лицата коишто успеваат да завршат високо образование се зголемува од година во година, сепак тоа е сè уште многу пониско од просекот на ЕУ (прикажано на Слика 6.35.). Во 2015 година, 28,6% од вкупната

популација завршиле високо образование, што претставувало зголемување за 3,7 процентни поени во однос на претходната година.

**Слика 6.35. Лица со завршено високо образование (% од вкупна популација), 2006–2015 година**



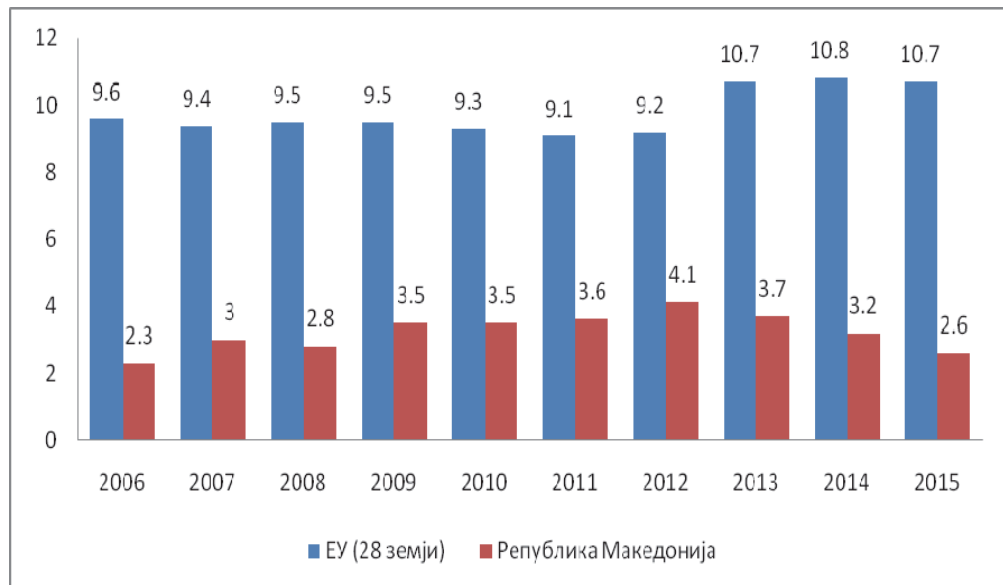
Извор: Eurostat

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tsdsc480>

Во однос на индикаторот „Лица вклучени во процес на доживотно учење“, Р Македонија била значително под просекот на ЕУ. Овој индикатор ги опфаќа лицата на возраст од 25 до 64 години вклучени во процесот на образование и обука во вкупната популација од истата возрастна група. На Слика 6.36. е претставен бројот на лица вклучени во процесот на доживотно учење во Р Македонија, изразени како процент од вкупната популација за период од 2006 до 2015 година во однос на просекот на ЕУ. Следствено на тоа, стапката на возрастни лица вклучени во процесот на доживотно учење изнесувала 2,5% во 2015 година, што претставувало намалување за 0,6 процентни поени во однос на претходната година<sup>115</sup>.



Слика 6.36. Возрасни лица вклучени во процесот на доживотно учење, 2006–2015 година



Извор: Eurostat

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tsdsc440>

Слика 6.37. Јавната потрошувачка за образование на Р Македонија (% од БДП), 2005–2014 година



Извор: Државен завод за статистика на Р Македонија (2016): „Статистички годишник на Република Македонија, 2015“, стр. 184;

Јавната потрошувачка за образование во Р Македонија во 2014 година се намалила за 0,6 процентни поени во однос на претходната година и изнесувала 2,7%. На Слика 6.37. е претставена јавната потрошувачка за образование изразена како процент од БДП за период од 2005 до 2014 година.

Компетенциите на работната сила во голем степен зависат од нивото и од квалитетот на образованието во одредена земја. Нивото и степенот на формалниот образовен систем и системот на обука влијаат не само на компетенциите на работниците, туку и на квалитетот на нивниот животен стил и видот на производи и услуги кои се барани на пазарот.

Следствено на тоа, македонското образование подлежи на критики од страна на Светска банка. Според резултатите од анализата на ефикасноста спроведена од страна на Светска банка, се покажало дека Р Македонија остварените резултати во јавниот сектор можела да ги постигне со значително помали ресурси, при што се нагласува дека ефикасноста на јавните трошења е особено на ниско ниво, посебно во однос на образованието<sup>116</sup>.

Во извештајот „Р Македонија – Преглед на јавни расходи: Фискална политика за раст“ од 2015 година, Светска банка посочила дека, и покрај зголемените расходи, резултатите во образованието биле влошени. Во споредба со земјите во регионот, во 2013 година, расходите во Р Македонија за образование биле највисоки во регионот, меѓутоа показателите на успешноста во образованието биле под регионалниот просек. Следствено на тоа, мерењата врз основа на меѓународни тестови покажале дека квалитетот на основното и средното образование во Р Македонија не бил значајно подобрен во однос на претходните години. Исто така, била забележана тенденција на значајно зголемување на запишувањата во високото образование во изминатите неколку години, меѓутоа ефикасноста на системот на високото образование и понатаму била на многу ниско ниво. Поради отсуство на критични податоци, тешко може да се согледаат резултатите на студентите во учењето, како и за вработувањето после завршувањето на студиите. Сепак, според анкетата на работодавците спроведена од Светска банка во 2010 година се покажало дека работодавците се соочуваат со тешкотии во ангажирањето работници со соодветни вештини потребни за новоотворените работни места во современите динамични компании<sup>117</sup>.

Следствено на тоа, Светска банка смета дека е потребно да се направат одредени чекори во насока на подобрувањето на состојбата на образованието. Како препорака за

зајакнување на квалитетот на основното и средното образование се одредени обуки на наставниците во основното и средното образование, како и зголемување на бројот на часовите на наставниците во основното образование во согласност со светските стандарди. Во однос на високото образование, препораките се однесувале на подобрувањето на координацијата на наставните програми со потребите на компаниите и воведување систем на финансирање по капитација за високообразовните установи. Исто така, Светска банка ја нагласила и важноста од развивање на стратегиска рамка за следење на резултатите на студентите од учењето ставени во корелација со информациите за условите и барањата на пазарот на трудот како основа при одлучувањето за јавните политики<sup>118</sup>.

Силно и квалитетно образование е темел на сите процеси во земјата, така што потребата за подобрувањата во образованието е повеќе од неопходна за квалитетен одговор на барањата на домашниот, а особено на глобалниот пазар.

### ■ Религија

Според пописот од 2002 година, во Р Македонија приближно 64,78% од вкупната популација се изјасниле дека се припадници на христијанската религија, 33,33% верувале во исламот, 0,35% од населението биле католици, 0,03% се протестанти, додека во групата останати спаѓале 1,5% од вкупното население<sup>119</sup>. На Табела 6.19. е претставено вкупното население според изјаснувањето за вероисповедта изразено во проценти.

**Табела 6.19. Вкупно население на Р Македонија според изјаснувањето за вероисповедта (во %) според пописот од 2002 година**

<b>Христијанство</b>	<b>64.78%</b>
<b>Ислам</b>	<b>33.33%</b>
<b>Католицизам</b>	<b>0.35%</b>
<b>Протестантство</b>	<b>0.03%</b>
<b>Останати</b>	<b>1.52%</b>

Извор: *Државен завод за статистика на Р Македонија* (2002): „Попис на населението, домаќинствата и становите 2002 година, Книга XII: Вкупно население, домаќинства и станови – дефинитивни податоци по населени места – Вкупно население според изјаснувањето за националната припадност, мајчиниот јазик и вероисповедта“, стр. 334;

### ■ Стапка на емиграција и дознаки од странство

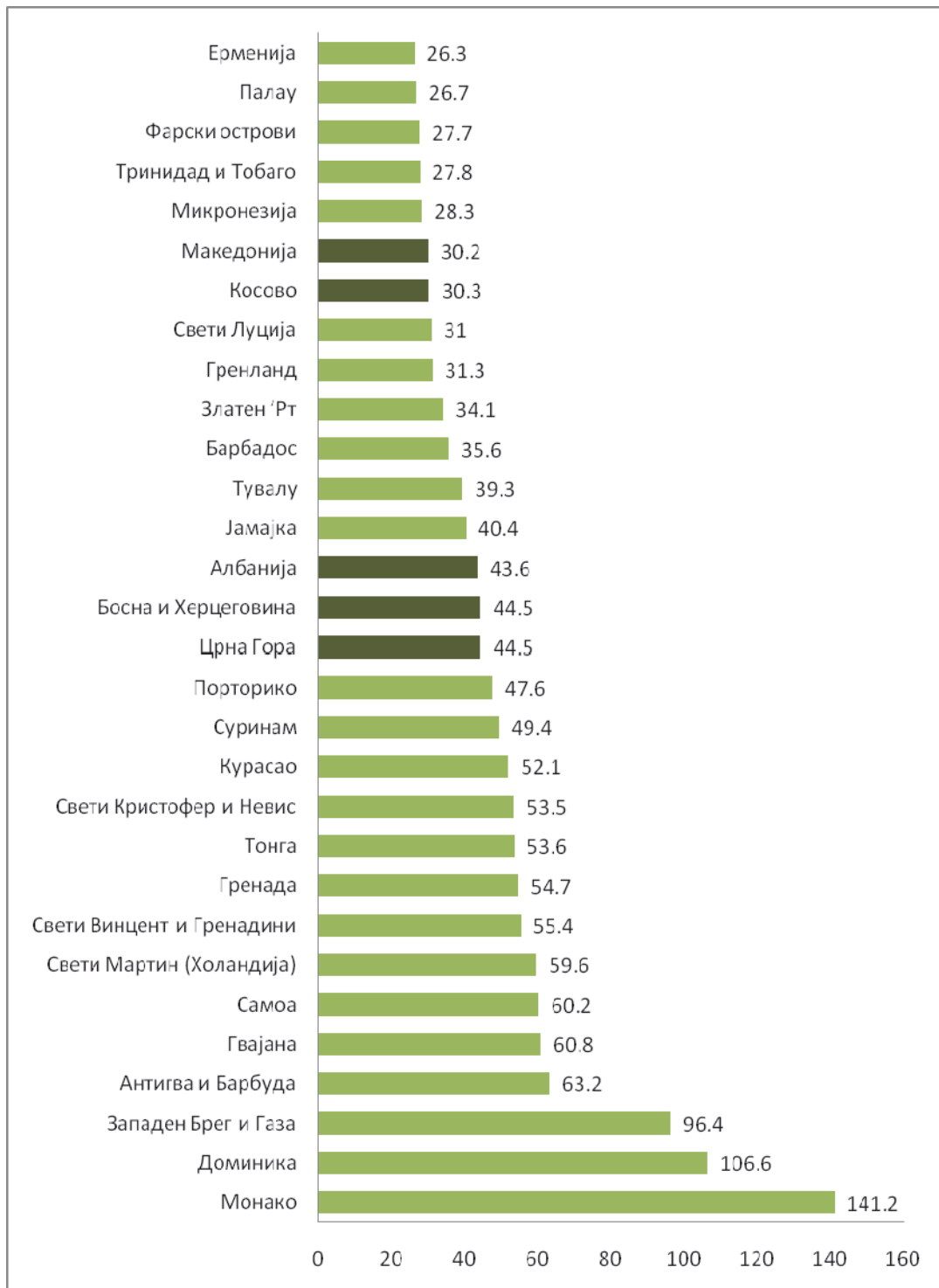
Р Македонија има долга традиција на емиграција уште од крајот на 19-от век кога се забележани последователните бранови на миграција предизвикани од разни конфликти – Балканските војни, Првата и Втората светска војна, Грчката граѓанска војна, конфликтот во Косово, како и внатрешниот конфликт во 2001 година. Брановите на миграција и понатаму продолжуваат предизвикани од лошите економски и социјални услови коишто постојат во земјата. Како најчести земји каде што македонските граѓани одлучуваат да емигрираат се Австралија, Италија, Швајцарија, Германија, САД, Канада и Турција. Нивото на образованието на емигрантите значително се зголемува, со што се создава тренд на „одлив на мозоци“<sup>120</sup>. Според расположливи податоци на Светска банка од 2000 година, стапката на емиграција на високообразовното население изнесувала 29,4%<sup>121</sup>.

Како релевантни и сеопфатни податоци за бројот на емигрантите по одделни земји се сметаат податоците на Светска банка. Според овие податоци, стапката на емиграција на македонските граѓани заклучно со 2013 година изнесувала 30,2% од вкупната популација на државата. Во согласност со пописот од 2002 година, вкупниот број на иселени граѓани од Р Македонија изнесува околу 610.809 граѓани. На Слика 6.38. се прикажани земјите со најголема миграција заклучно со 2013 година. Од сликата може да се забележи дека на листата на земји со најголема емиграција на населението, покрај Македонија – 30,2%, се наоѓале и Косово – 30,3%, Албанија – 43,6%, Црна Гора – 44,5% и Босна и Херцеговина – 44,5%<sup>122</sup>.

Според расположливите податоците на The World Factbook, стапката на нето-миграција за Р Македонија за 2015 година била негативна и изнесувала -0,48%, односно околу 9.708 граѓани (одредено врз основа на вкупната популација според пописот од 2002 година) ја напуштиле земјата во текот на 2015 година<sup>123</sup>.

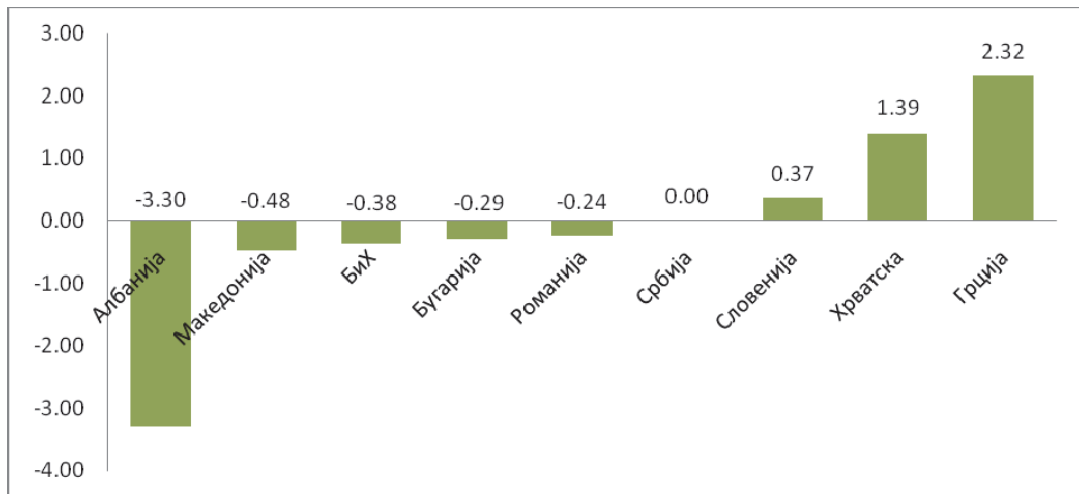
На Слика 6.39. се прикажани стапките на нето-миграција на земјите од Југоисточна Европа. Следствено на тоа, може да се увиди дека само Албанија (-3,3%) имала поголема негативна стапка на нето-миграција од Р Македонија (-0,48%). Сите останати анализирани земји имале помала негативна или позитивна стапка на нето-миграција во однос на Р Македонија. Земји со позитивна стапка на нето-миграција биле Грција – 2,32%, Хрватска – 1,39% и Словенија – 0,37%.

Слика 6.38. Земји со најголема емиграција на населението (заклучно со 2013 година), % од популација



Извор: World Bank Group (2016): „Migration and Remittances”, Factbook 2016, 3<sup>rd</sup> Edition, p. 20;

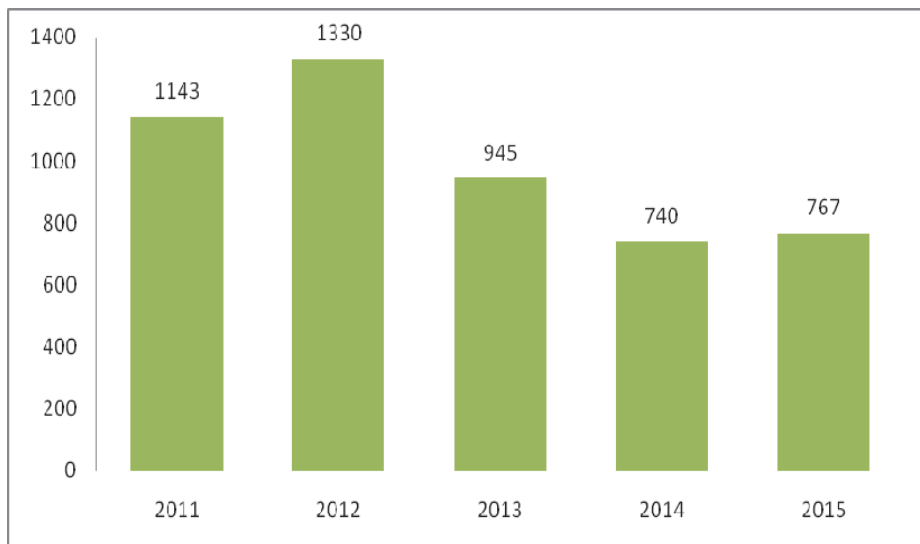
**Слика 6.39. Стапка на нето-миграција на земјите од Југоисточна Европа, процена од 2015 година**



Извор: The World Factbook

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2112rank.html>

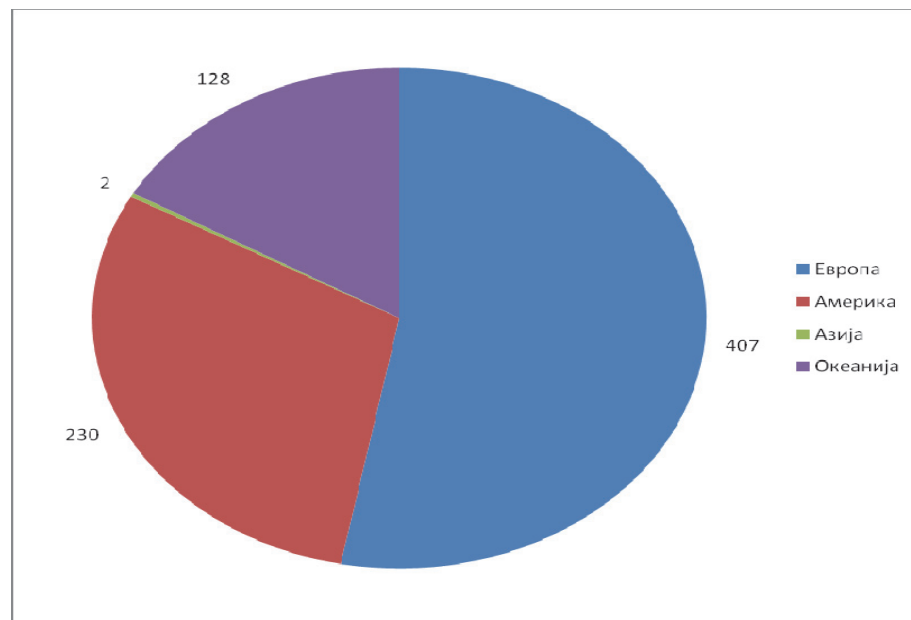
**Слика 6.40. Вкупно отселени граѓани на Р Македонија, во периодот од 2011 до 2015 година**



Извор: Државен завод за статистика на Р. Македонија (2015): „Миграции, 2015: Статистички преглед: Население и социјални статистики“, стр. 13;

Според расположливите податоци на Државниот заводот за статистика на Р Македонија, состојбата е многу поинаква. Во 2015 година, според Заводот, од Р Македонија се отселиле вкупно 767 граѓани, од кои 427 мажи и 340 жени. Во својата анализа, Заводот не ги вбројува македонските граѓани кои се на привремен престој во странство, а практично се иселени и во другата земја имаат статус на времено доселени. Според публикацијата „Миграции, 2015“, во последните пет години, државата ја напуштиле вкупно 4.925 луѓе<sup>124</sup>. Следствено на тоа, на Слика 6.40. е прикажан вкупниот број отселени граѓани на Р Македонија за периодот од 2011 до 2015 година.

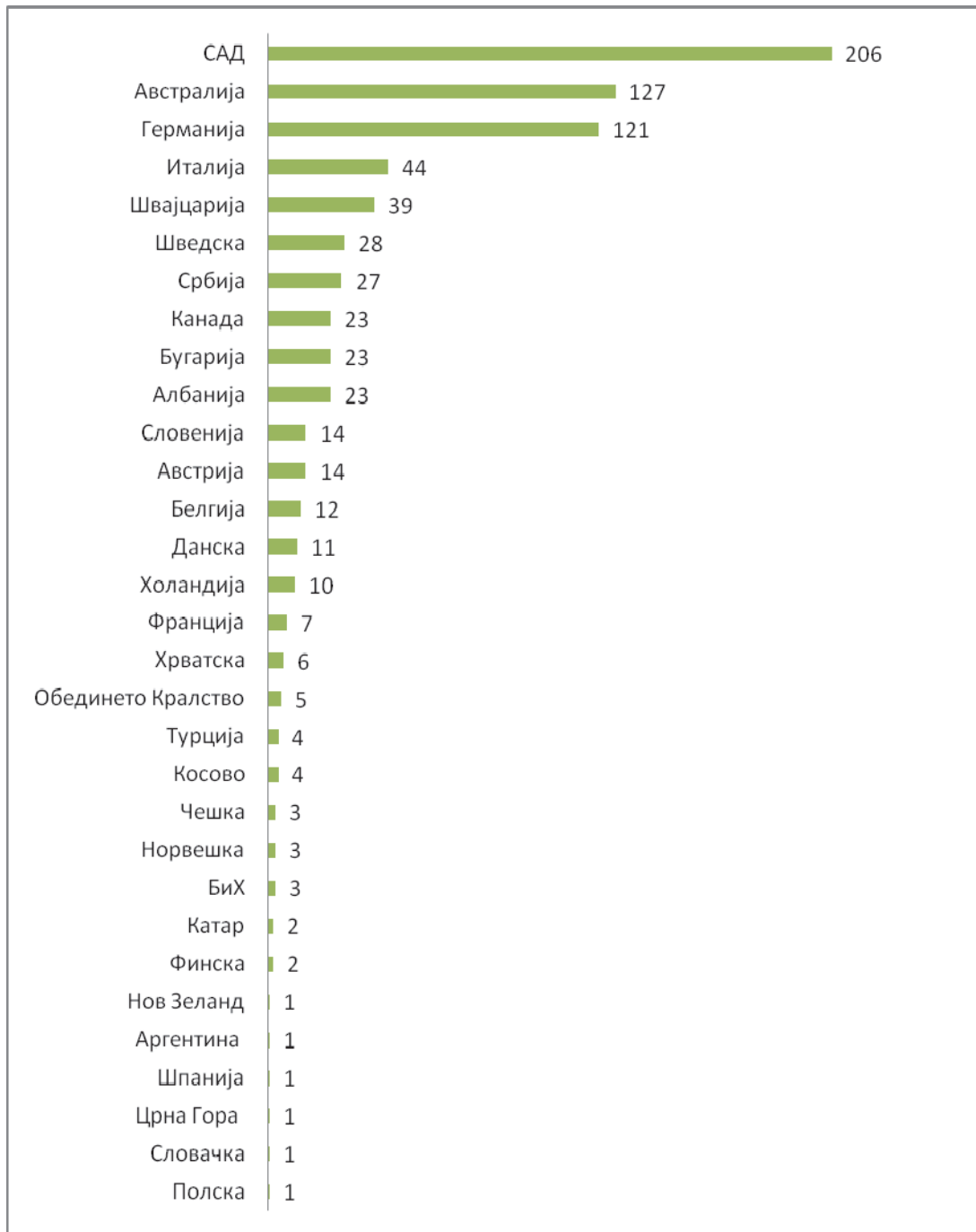
Слика 6.41. Отселени граѓани на Р Македонија во 2015 година, според континенти



Извор: Државен завод за статистика на Р Македонија (2015): „Миграции, 2015: Статистички преглед: Население и социјални статистики“, стр. 88–89;

Според презентираниите податоци во публикацијата, од вкупно 767 отселени македонски граѓани во 2015 година, вкупно 407 македонски граѓани се отселиле во Европа, Америка – 230 граѓани, Океанија – 128 граѓани и Азија – 2 граѓани<sup>125</sup>. На Слика 6.41. се прикажани вкупно отселени македонски граѓани во 2015 година според континенти.

Слика 6.42. Отселени граѓани на Р Македонија во 2015 година, според држави



Извор: Државен завод за статистика на Р Македонија (2015): „Миграции, 2015: Статистички преглед: Население и социјални статистики“, стр. 86–89;

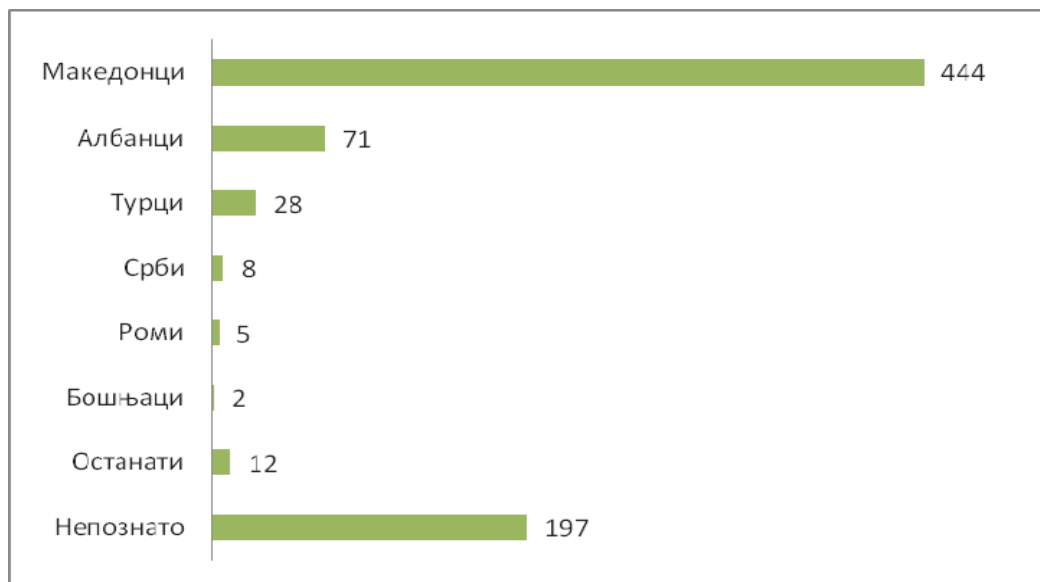
На Слика 6.42. се прикажани отселените граѓани на Р Македонија во 2015 година според држави. Следствено на тоа, најголем дел од вкупниот број отселени



македонски граѓани бил во САД – 206 граѓани, Австралија – 127 граѓани, Германија – 121 граѓани, Италија – 44 граѓани и Швајцарија – 39 граѓани<sup>126</sup>.

Според етничката припадност, во 2015 година, се иселиле 444 припадници на македонската заедница, 71 припадник на албанската заедница, 28 припадници на турската заедница, 8 припадника на српската заедница, 5 припадника на ромската заедница и 2 припадника на бошњачката заедница. Во групата останато спаѓале 12, додека во групата непознато 197 македонски граѓани<sup>127</sup>. На Слика 6.43. се прикажани отселените македонски граѓани по етничка припадност.

**Слика 6.43. Вкупно отселени граѓани на Р Македонија во други држави според етничка припадност, 2015 година**



Извор: Државен завод за статистика на Р Македонија (2015): „Миграции, 2015: Статистички преглед: Население и социјални статистики“, стр. 102;

Според школската подготвеност, во 2015 година, од вкупно отселени македонски граѓани, 17 граѓани биле без образование, 14 граѓани со непотполно основно образование, со основно образование биле 84 граѓани, со средно образование заминале 245 граѓани, со виша школа 25 граѓани, 83 отселени граѓани биле со висока школа, 11 граѓани со звање магистер и 1 граѓанин бил со звање доктор на науки, додека на 287 отселени граѓани не им била позната школската подготвеност. Следствено на податоците на Заводот, од Р Македонија во текот на 2015 година се отселиле најмногу

граѓани со средно образование, односно речиси една третина од вкупно отселените граѓани, додека најмалку, односно еден македонски граѓанин со највисок степен образование – доктор на науки<sup>128</sup>. На Слика 6.44. се прикажани отселените македонски граѓани во 2015 година според школска подготвеност.

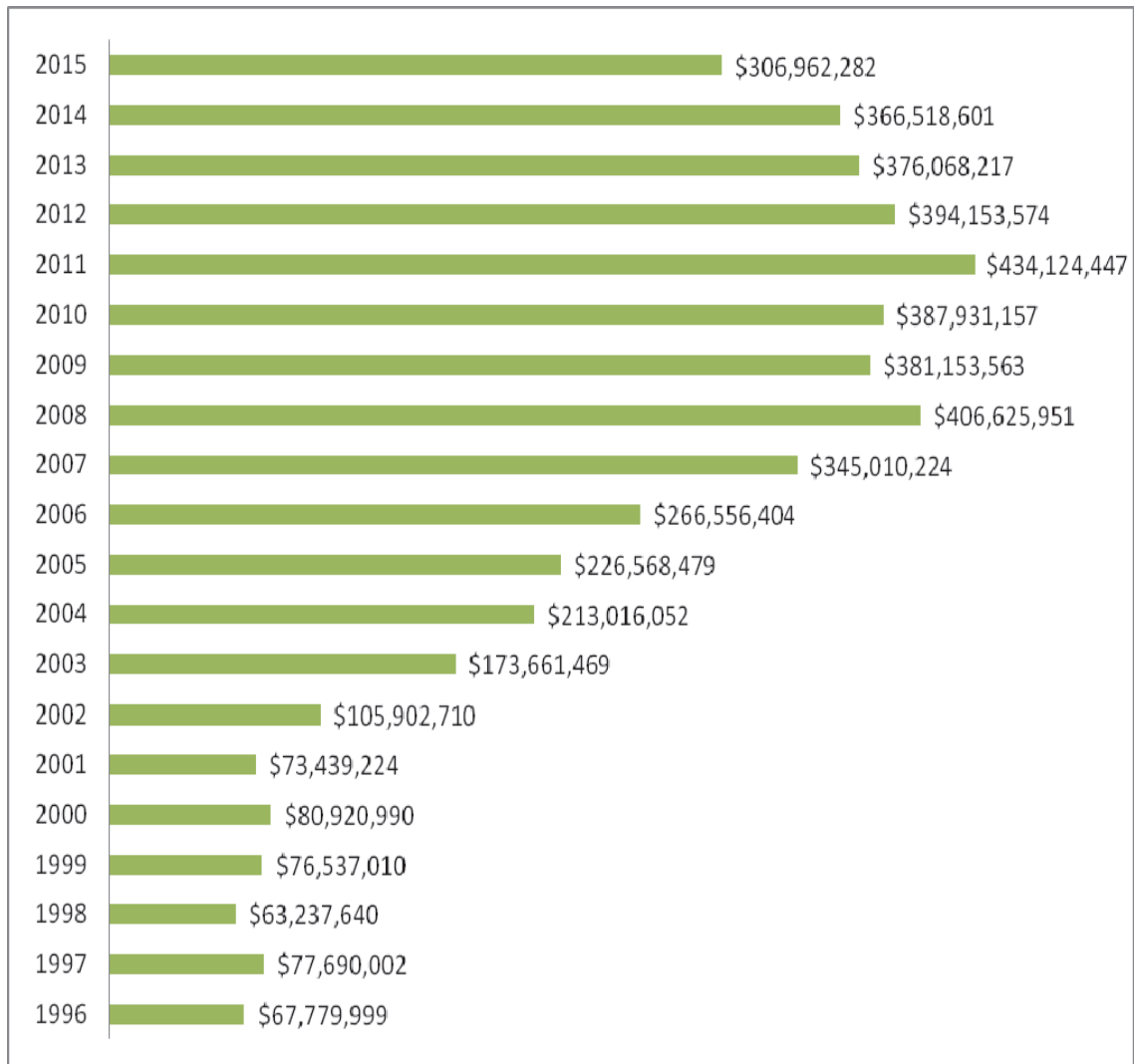
**Слика 6.44. Отселени граѓани на Р Македонија во други држави според школска подготвеност, 2015 година**



Извор: Државен завод за статистика на Р Македонија (2015): „Миграции, 2015: Статистички преглед: Население и социјални статистики“, стр. 102;

Со трендот на емиграција на населението се поврзани и дознаките од странство. На Слика 6.45. се прикажани дознаките од странство во период од 1996 до 2015 година, додека на Слика 6.46. се прикажани дознаките од странство како процент од бруто-домашниот производ. Следствено на тоа, во 2015 година, дознаките од странство биле намалени за 59.556.319 американски долари во однос на претходната година. Во 2015 година, дознаките од странство, изразени како процент од БДП, биле намалени за 0,2 процентни поени во однос на 2014 година.

Слика 6.45. Дознаки од странство за период од 1996 до 2015 година  
(во американски долари)

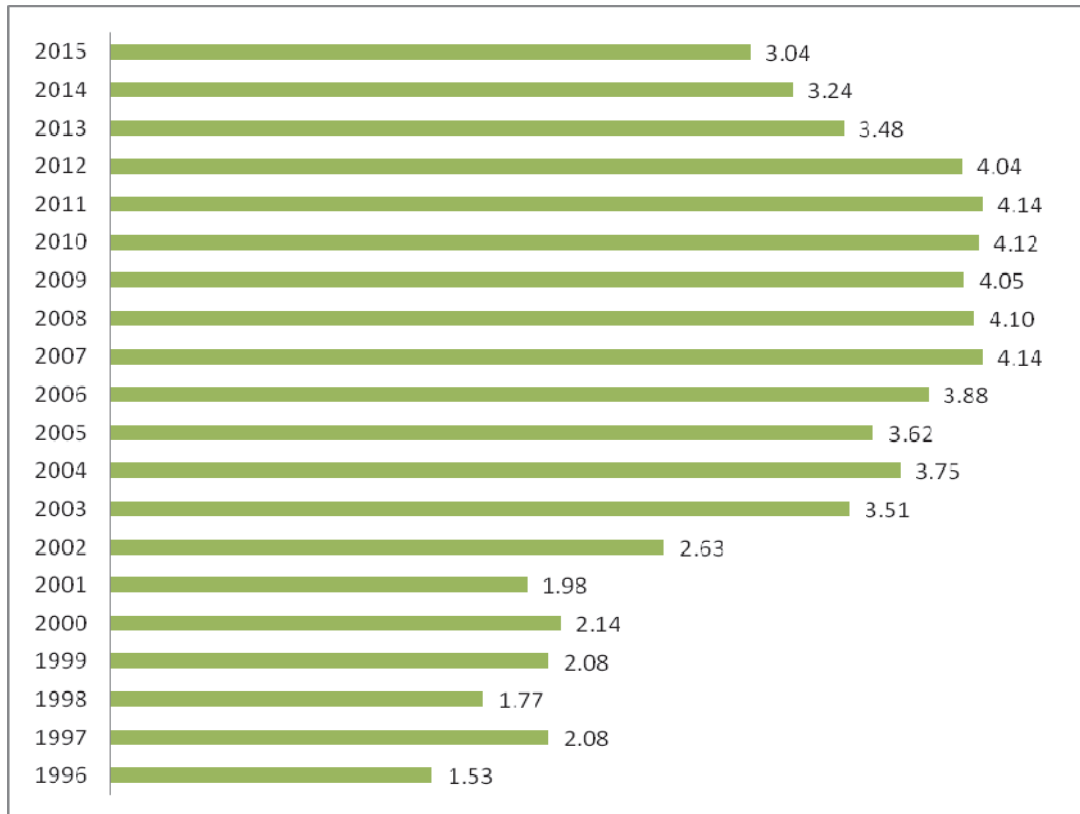


Извор: World Bank

<http://data.worldbank.org/indicator/BX.TRF.PWKR.CD.DT>

Значењето на дознаките од странство за македонската економија не може во целост да се согледа бидејќи голем дел од приливот на странските пари во вид на дознаки од странство не се одвиваат преку формалните канали, како што се агенциите за трансфер на пари, поштите и банките, така што голем дел од парите воопшто не се евидентираат во официјалните статистички податоци. Следствено на тоа, сумата на дознаките од странство е најверојатно многу поголема.

**6.46. Дознаки од странство (% од БДП), за период од 1996 до 2015 година**



Извор: World Bank

<http://data.worldbank.org/indicator/BX.TRF.PWKR.DT.GD.ZS>

**■ Стапка на сиромаштија**

Според податоците од „Анкетата за приходи и услови за живеење“, спроведена од Државниот завод за статистика на Р Македонија во согласност со препораките на ЕУ, во 2015 година, пресметани се Лаекен индикаторите за сиромаштија за 2013 и 2014 година. Во пресметката на сиромаштијата како основа биле земени приходите, а стапката на сиромаштија била дефинирана на 60% од медијалниот еквивалентен приход. Следствено на тоа, во 2014 година, стапката на сиромаштија пред исплатата на социјални трансфери се зголемила за 0,7 процентни поени во однос на претходната година и изнесувала 41,7%. Стапката на сиромашни лица, мерена по социјалните трансфери, била намалена за 2,1 процентен поени во однос на претходната година и изнесувала 22,1% (прикажано на Слика 6.47.), при што стапката на сиромаштија кај

вработените лица била 9,8%<sup>129</sup>. Анализирано според полот, стапката била поголема кај мажите, 22,3%, додека младите лица до 18 години имале поголем ризик од сиромаштија – 29,0%. Лица најмалку подложни на сиромаштија биле лицата на возраст над 65 години, кои главно живеат од пензии и социјални трансфери<sup>130</sup> (прикажано во Табела 6.20.). Цини коефициентот, односно мерката за нееднаквоста во распределбата на приходите, изнесувала 35,2%<sup>131</sup>. Во Табела 6.21. се прикажани Индикаторите на сиромаштија и социјална исклученост за периодот од 2012 до 2014 година.

Според агрегатниот индикатор „Стапка на сиромашни или социјално исклучени лица“, во 2014 година, 43,2% од населението во Р Македонија било подложно на ризик од сиромаштија или социјална исклученост, при што Р Македонија се наоѓа на самиот врв во однос на анализираниите европските земји. Веднаш по неа се Србија – 43,1%, Бугарија – 40,1%, Романија – 39,5% и Грција – 36,0%. Најмал процент на сиромашни или социјално исклучени лица има во Република Чешка – 14,8%<sup>132</sup>. На Слика 6.48. се рангирани европските земји според стапката на сиромашни или социјално исклучени лица.

**Слика 6.47. Стапка на сиромаштија пред и по социјални трансфери, 2012–2014 година**



Извор: ДЗСРМ

<http://www.stat.gov.mk/PrikaziSoopstenie.aspx?rbtxt=115>

**Табела 6.20. Стапка на сиромаштија, според возраст и според пол**

	2012			2013			2014		
	Вкупно	Мажи	Жени	Вкупно	Мажи	Жени	Вкупно	Мажи	Жени
<b>Вкупно</b>	<b>26.2</b>	<b>26.9</b>	<b>25.5</b>	<b>24.2</b>	<b>24.6</b>	<b>23.9</b>	<b>22.1</b>	<b>22.3</b>	<b>21.9</b>
<b>0-17</b>	31.5	33.2	29.7	30.9	31.0	30.9	29.0	29.2	28.9
<b>18-64</b>	25.3	25.6	25	23.6	24.0	23.2	21.4	21.4	21.4
<b>65 и повеќе</b>	22.3	22.5	22.1	16.5	16.1	16.8	14.5	14.8	14.1

Извор: ДЗСРМ <http://www.stat.gov.mk/pdf/2015/4.1.15.100.pdf>

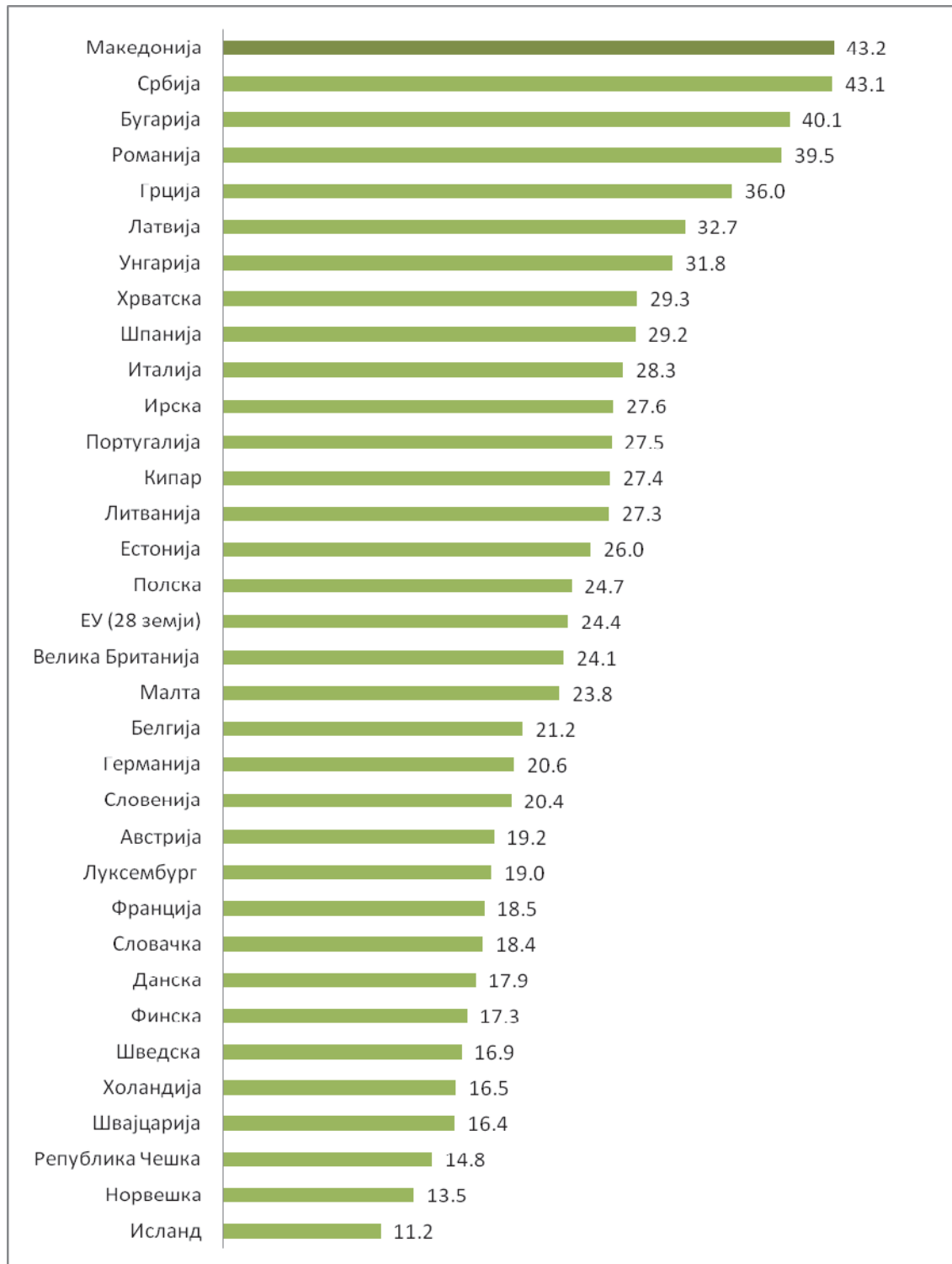
**Табела 6.21. Индикатори на сиромаштијата и социјалната исклученост, 2012–2014 година**

	2012	2013	2014
Стапка на сиромашни лица, % од населението	26.2	24.2	22.1
Број на лица кои живеат под прагот на сиромаштија, во илјади	540.1	500.4	457.2
Праг на сиромаштија за самечко домаќинство, годишен еквивалентен приход во денари	67.200	70.275	71.925
Праг на сиромаштија за четиричлено домаќинство (2 возрасни и 2 деца помали од 14 години), годишен еквивалентен приход во денари	141.120	147.578	151.043
Стапка на сиромашни лица пред социјални трансфери и пензии, % од населението	42.6	41.0	41.7
Стапка на сиромаштија кај вработеното население, %	11,1	11,1	9,8
Стапка на сиромаштија кај невработеното население, %	46,5	43,7	40,4
Стапка на сиромаштија кај пензионерите, %	14,1	10,9	8,4
Стапка на сиромаштија кај други неактивни лица, %	33,0	29,2	26,1
Нерамномерна распределба на приходите, S80/S20 квинтилен сооднос на приходи, %	10.2	8.4	7.2
Нерамномерна распределба на приходите, Џини коефициент, %	38.8	37.0	35.2

Извор: ДЗСРМ

<http://www.stat.gov.mk/pdf/2015/4.1.15.100.pdf>

Слика 6.48. Стапка на сиромашни или социјално исклучени лица за 2014 година, % од вкупната популација



Извор: Eurostat

[http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc\\_peps01&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_peps01&lang=en)

**Слика 6.49. Стапка на сиромашни лица на ниво на национална линија на сиромаштија, % од вкупната популација**



Извор: World Bank

<http://data.worldbank.org/topic/poverty>

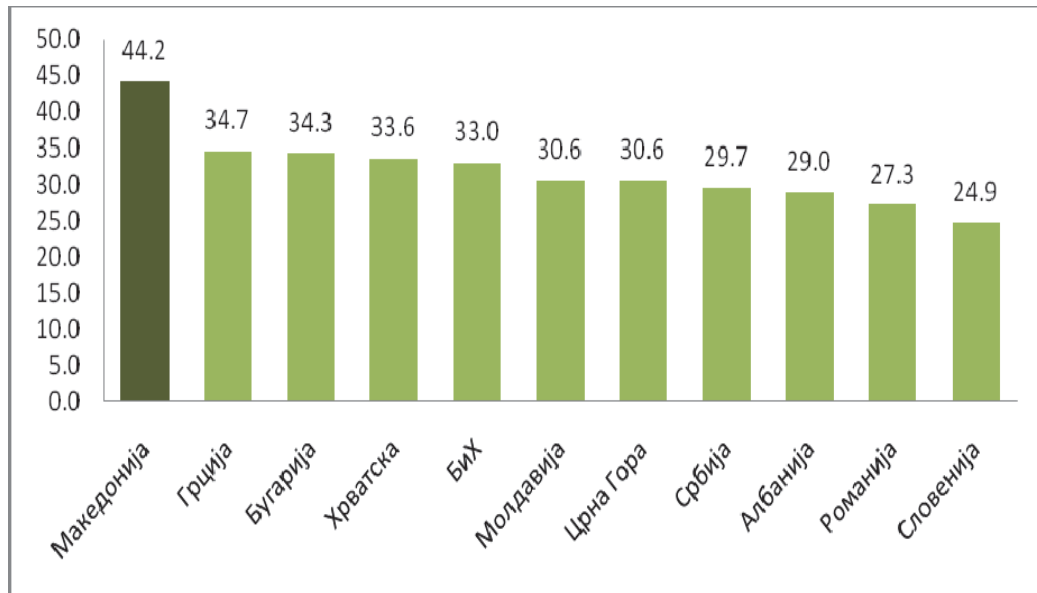
Според Светска банка, во 2014 година, стапката на сиромашни лица во Р Македонија на ниво на национална линија на сиромаштија изнесувала 22,1% од вкупната популација. Споредено со 2013 година, стапката на сиромашни лица на ниво на национална линија на сиромаштија била намалена за 2,1 процентни поени. На Слика 6.49. е прикажана стапката на сиромашни лица на ниво на националната линија на сиромаштија изразени како процент од популација за период од 2011 до 2014 година.

Според Извештајот за човечки развој на Обединетите нации од 2015 година, Цини коефициентот на Р Македонија за 2013 година изнесувал 43,6, што претставува највисок коефициент меѓу земјите на Југоисточна Европа (претставено на Слика 6.50.)<sup>133</sup>. Со Цини коефициентот се мери до кој степен распределбата на приходите помеѓу поединците или домаќинствата во одредена економија отстапува од совршено еднаква распределба. Кога Цини коефициентот е 0, тогаш постои совршено еднаква распределба на приходите. Истовремено, доколку Цини коефициентот е 100 (едно лице го поседува целиот приход, а сите останати немаат приходи), тогаш постои совршено нееднаква распределба на приходите. Следствено на тоа, Р Македонија, со Цини коефициент од 44,2 спаѓала во категорија на земји со голема класна разлика. Во



споредба со анализираниите земји од Југоисточна Европа, Р Македонија имала највисок Џини коефициент, додека најнизок Џини коефициент имала Словенија – 24,9%

Слика 6.50. Џини коефициент на земјите на Југоисточна Европа, 2013 година



Извор: *United Nation Development Program* (2015): „Human Development Report 2015”, pp. 216–219

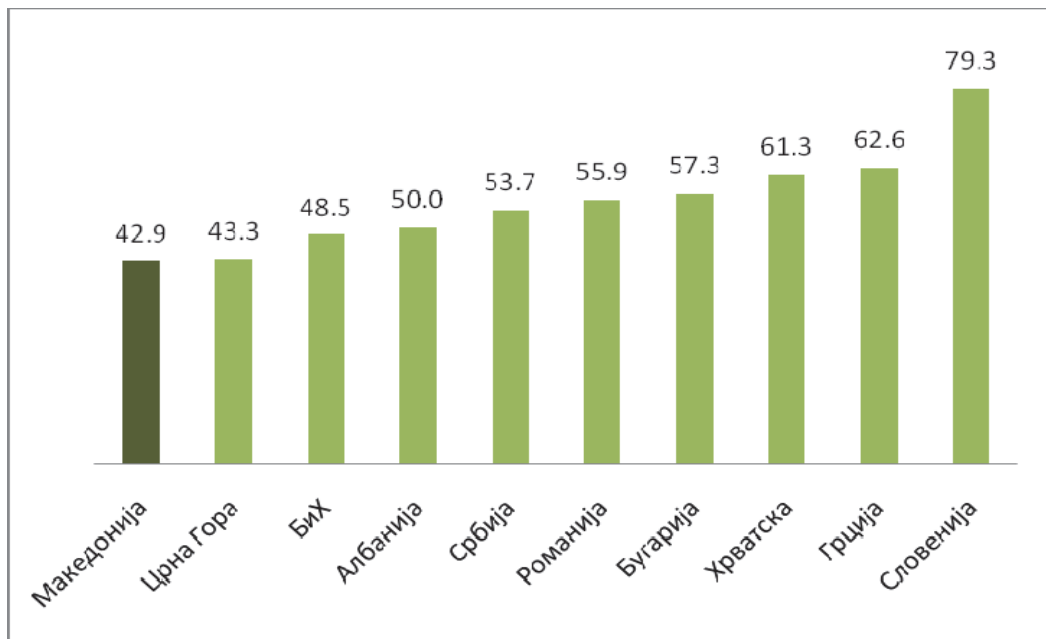
#### ■ Квалитет на животот

Според извештајот на консултантката компанија за глобален менаџмент The Boston Consulting Group од 2016 година, Р Македонија била рангирана како последна меѓу земјите на Југоисточна Европа според Индексот на одржлив квалитет на животот, иако, во споредба со извештајот од 2015 година, земјата забележала минимален напредок од 0,4 поени<sup>134</sup>.

Индексот на одржлив квалитет на животот се одредува со помош на 44 индикатори, меѓу кои како поважни се бруто-домашен производ по глава на жител, стапката на невработеност, инфлација, контрола на корупцијата, Џини коефициентот, очекуван животен век, квалитет и достапност на образованието, распространетост на болестите, квалитет на инфраструктурата, состојба на животната средина и загаденоста на воздухот. Со 0 се означува најслаб резултат, додека 100 претставува најдобар резултат<sup>135</sup>.

На Сликата 6.51. е прикажан Индексот на одржлив квалитет животот на земјите на Југоисточна Европа. Следствено на тоа, може да се увиди дека Р Македонија се наоѓала на најпоследно место во однос на сите анализирани земји на Југоисточна Европа, додека најдобро пласирана била Словенија со највисок индекс на одржлив квалитет на животот од 79.3 поени.

**Слика 6.51. Индекс на одржлив квалитет на животот на земјите на Југоисточна Европа**



Извор: The Boston Consulting Group (2016): „The Private–Sector Opportunity to Improve Well–Being: The 2016 Sustainable Economic Development Assessment“, pp. 41–43;

## V. ТЕХНОЛОШКО ОКРУЖУВАЊЕ

### ■ Технолошки индустриски развојни зони

Во Р Македонија се развиени технолошки индустриски развојни зони со намена да се постигне најповолна економска клима за водење бизнис во Југоисточна Европа. Досега постојат три целосно функционални зони: Скопје 1 и 2, лоцирани во главниот град, и ТИРЗ Штип. Во ТИРЗ Тетово е склучен договор за јавно-приватно партнерство и првите инвестициски проекти се во процес на имплементација. Истовремено, постојат уште единаесет зони, коишто се наоѓаат во различни фази на развој, основани со основна цел да се постигне рамномерен економски напредок на сите региони во Р Македонија. Тие зони се<sup>136</sup>:

- ТИРЗ Скопје 3;
- ТИРЗ Прилеп;
- ТИРЗ Струга;
- ТИРЗ Струмица;
- ТИРЗ Кичево;
- ТИРЗ Гевгелија;
- ТИРЗ Берово;
- ТИРЗ Делчево;
- ТИРЗ Радовиш;
- ТИРЗ Ранковци;
- ТИРЗ Веница.

Како корисници на зоната можеа да бидат компании коишто вршат нова дејност, и тоа: производствена дејност, дејност од областа на информатичките технологии (изработка на софтвери, склопување хардвер, дигитални записи, компјутерски чипови итн.), научно-истражувачка дејност и производство засновано на нови технологии со високи еколошки стандарди и услуги директно поврзани со увоз на добра кои се внесуваат во зоната (но не се наменети за крајна потрошувачка)<sup>137</sup>.

■ **Учество на трошоците за истражување и развој во вкупниот БДП**

Овој индикатор го покажува учеството на трошоците за истражување и развој во вкупниот бруто-домашен производ<sup>138</sup>. Според расположливите податоци на Државниот завод на статистика на Р Македонија, Р Македонија во последните години забележала благ пораст на учеството на трошоците за истражување и развој во вкупниот БДП, при што во 2014 година трошоците за истражување и развој учествувале со 0,52% во вкупниот БДП, што претставувал благ пораст од 0,08 процентни поени во однос на претходната година<sup>139</sup>. Во сите разгледувани години, учеството на трошоците за истражување и развој во вкупниот БДП на Р Македонија бил под просекот на ЕУ, којшто се движел околу 2% од БДП. Во Табела 6.22. е претставено учеството на трошоците за истражување и развој во вкупниот БДП на Р Македонија и просекот ЕУ за периодот од 2012 до 2014 година.

**Табела 6.22. Учество на трошоците за истражување и развој во вкупниот БДП на Р Македонија и просекот на ЕУ, за период од 2006–2014 година**

	2012	2013	2014
Р Македонија <sup>1</sup>	0.33	0.44	0.52
ЕУ (28 земји) <sup>2</sup>	2.01	2.01	/

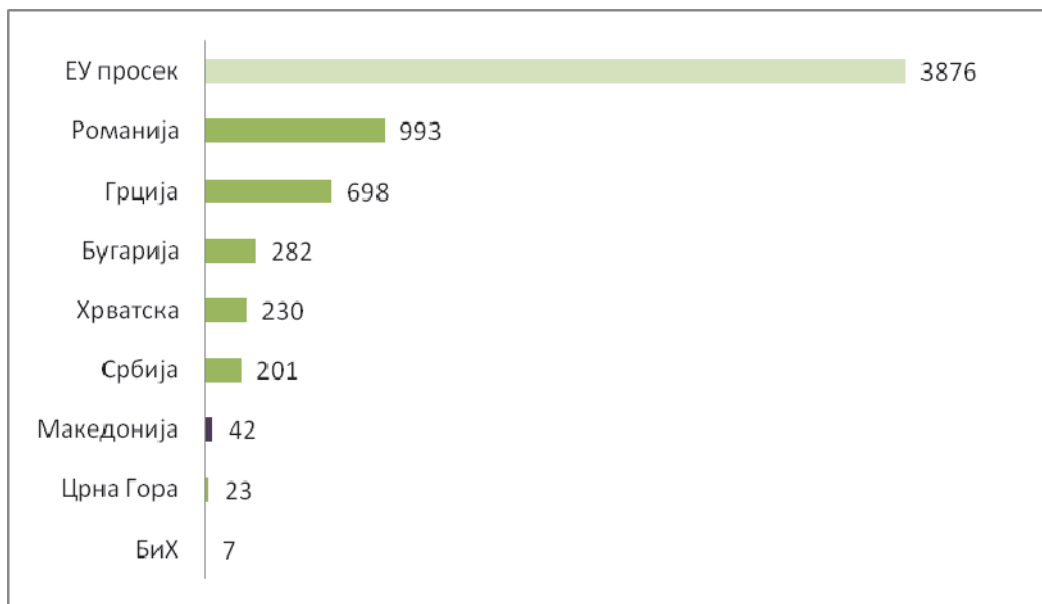
Извор: <sup>1</sup>Државен завод за статистика на Р Македонија (2016): „Статистички годишник на Република Македонија, 2015“, стр. 613;

<sup>2</sup>Eurostat [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Gross\\_domestic\\_expenditure\\_on\\_R%26D,\\_2003%E2%80%9313\\_\(%25\\_of\\_GDP\)\\_YB\\_15.png#filelinks](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Gross_domestic_expenditure_on_R%26D,_2003%E2%80%9313_(%25_of_GDP)_YB_15.png#filelinks)

### ■ Апликации за патенти

Според расположливите податоци на Светска банка, во 2013 година, во Р Македонија биле регистрирани 42 апликации за патенти од резиденти на државата. Во споредба со анализираниите земји на Југоисточна Европа, Р Македонија имала поголем број апликации за патенти само од Црна Гора – 23 апликации и Босна и Херцеговина – 7 апликации, додека за Косово, Албанија и Словенија немало расположливи податоци. Сите разгледувани земји на Југоисточна Европа биле далеку под просекот на ЕУ, којшто изнесувал 3.876 апликации за патенти. На Слика 6.52. е претставен бројот на апликации за патенти на земјите на Југоисточна Европа и просекот на ЕУ за 2013 година.

#### 6.52. Број на апликации за патенти на земјите на Југоисточна Европа и просекот на ЕУ за 2013 година, резиденти



\* Нема расположливи податоци за Албанија, Косово и Словенија

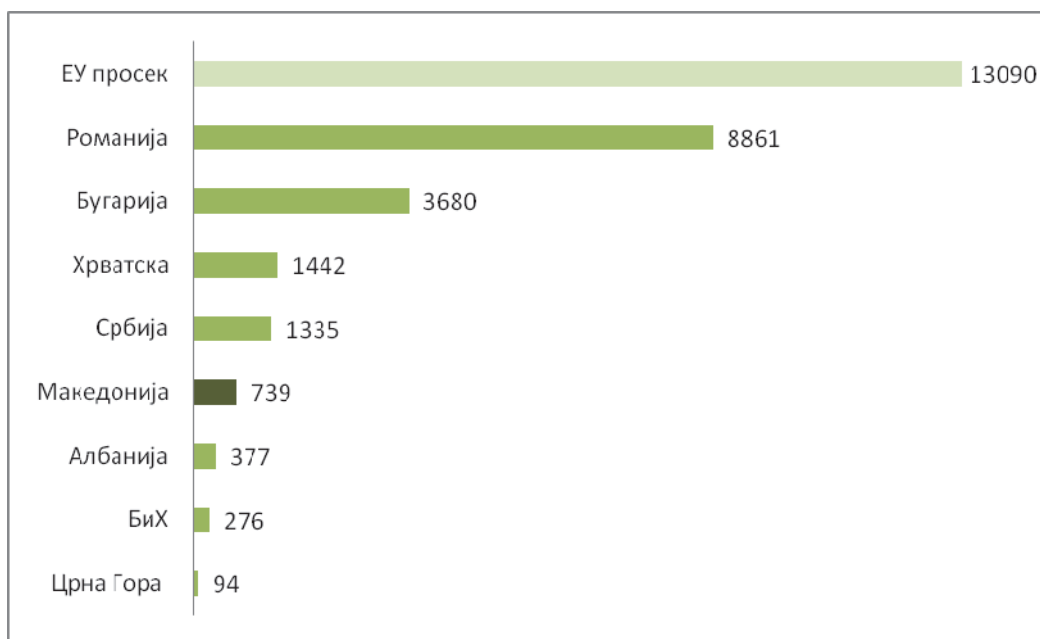
Извор: World Bank

<http://data.worldbank.org/indicator/IP.PAT.RESD>

### ■ Апликации за трговски марки

Според Светска банка, во 2013 година, во Р Македонија биле регистрирани 739 апликации за трговски марки од резиденти на државата. Во споредба со земјите на Југоисточна Европа, Р Македонија имала поголем број апликации за трговски марки само од Албанија – 377 апликации, Босна и Херцеговина – 276 апликации и Црна Гора – 94 апликации. Сите анализирани земји на Југоисточна Европа биле далеку под просекот на ЕУ, којшто изнесувал 13.090 апликации за трговски марки. На Слика 6.53. е претставен вкупниот број апликации за трговски марки на земјите од Југоисточна Европа и просекот на ЕУ за 2013 година.

**Слика 6.53. Број на апликации за трговски марки на земјите на Југоисточна Европа и просекот на ЕУ за 2013 година, резиденти**



\* Нема расположливи податоци за Косово, Грција и Словенија

Извор: World Bank

<http://data.worldbank.org/indicator/IP.TMK.RESD?view=chart>

■ Деловни субјекти според видовите иновации според сектори и оддели за период од 2012 до 2014 година

Според податоците на Државниот завод за статистика на Р Македонија, во период од 2012 до 2014 година, биле регистрирани вкупно 1.078 иновативни деловни субјекти, односно компании кои во периодот на истражување вовеле одредена иновација на производ и/или процес и/или маркетинг и/или организациски метод и/или имале некоја незавршена и/или неуспешна иновациска активност (прикажано во Табела 6.23.)<sup>140</sup>.

Табела 6.23. Деловни субјекти според видовите иновации според сектори и оддели, 2012–2014 година

Назив	Иновативен деловен субјект	Иноватори на производ или услуга		Иноватори на процес		Напуштени или се уште во тек		Иноватори во организација		Иноватори во маркетингот	
		Број	%	Број	%	Број	%	Број	%	Број	%
<b>Вкупно</b>	<b>1 078</b>	<b>513</b>	<b>47.6</b>	<b>684</b>	<b>63.5</b>	<b>300</b>	<b>27.8</b>	<b>585</b>	<b>54.3</b>	<b>667</b>	<b>61.9</b>
Рударство и вадење на камен	12	1	8.3	8	66.7	5	41.7	8	66.7	4	33.3
Преработувачка индустрија	514	241	46.9	339	66.0	137	26.7	255	49.6	345	67.1
Снабдување со електрична енергија, гас, пареа и климатизација	12	11	91.7	12	100.0	7	58.3	12	100.0	8	66.7
Снабдување со вода; отстранување на отпадни води, управување со отпад и дејности за санирање на околината	26	8	30.8	16	61.5	2	7.7	17	65.4	10	38.5
Трговија на големо, освен трговија со моторни возила и мотоцикли	202	66	32.7	117	57.9	32	15.8	111	55.0	147	72.8
Транспорт и складирање	102	51	50.0	55	53.9	32	31.4	54	52.9	45	44.1
Информации и комуникации	106	71	67.0	88	83.0	54	50.9	72	67.9	60	56.6
Финансиски дејности и дејности на осигурување	40	26	65.0	24	60.0	12	30.0	30	75.0	29	72.5
Архитектонски дејности и инженерство; техничко испотување и анализа	54	35	64.8	21	38.9	17	31.5	21	38.9	14	25.9
Научно истражување и развој	1	-	-	-	-	-	-	1	100.0	-	-
Маркетинг (реклами и пропаганда) и истражување на пазарот	8	2	25.0	4	50.0	2	25.0	4	50.0	6	75.0

Извор: Државен завод за статистика на Р Македонија (2016): „Статистички годишник на Република Македонија“, Образование, стр. 272;

Од вкупниот број на истражуваните иновативни компании, 47,6% (513 компании) вовеле одредени иновации на производ или услуга коишто опфаќале нови или подобрени карактеристики на производи, материјали и компоненти, вграден софтвер или некоја друга карактеристика поврзана со употребата на производот. Под иновација на производ се подразбираат и иновации на стоките и услугите<sup>141</sup>.

Вкупно 63,5% (684 компании) од истражуваните иновативни компании вовеле нов или подобрен процес на производство, начин на дистрибуција или некоја помошна активност во работењето, при што придонеле за подобар квалитет, ефикасност на производството или набавката или ја намалиле опасноста по животната средина и безбедноста<sup>142</sup>.

Организациска иновација вовеле 54,3% (585 компании) од истражуваните иновативни компании, односно направиле одредени промени во деловните политики и практики, во организацијата на деловните обврски или во процесот на одлучување преку обука и едукација на вработените или организацијата на односите со останатите компании и институции<sup>143</sup>.

Значаен дел од истражуваните иновативни компании, односно 61,9% (667 компании) вовеле маркетинг-иновација, со што направиле одредени промени во дизајнот или пакувањето на производот, промоцијата или цената, пласманот на производот, додека од вкупниот број истражувани компании 27,8% (300 компании) имале некоја незавршена и/или неуспешна иновациска активност<sup>144</sup>.

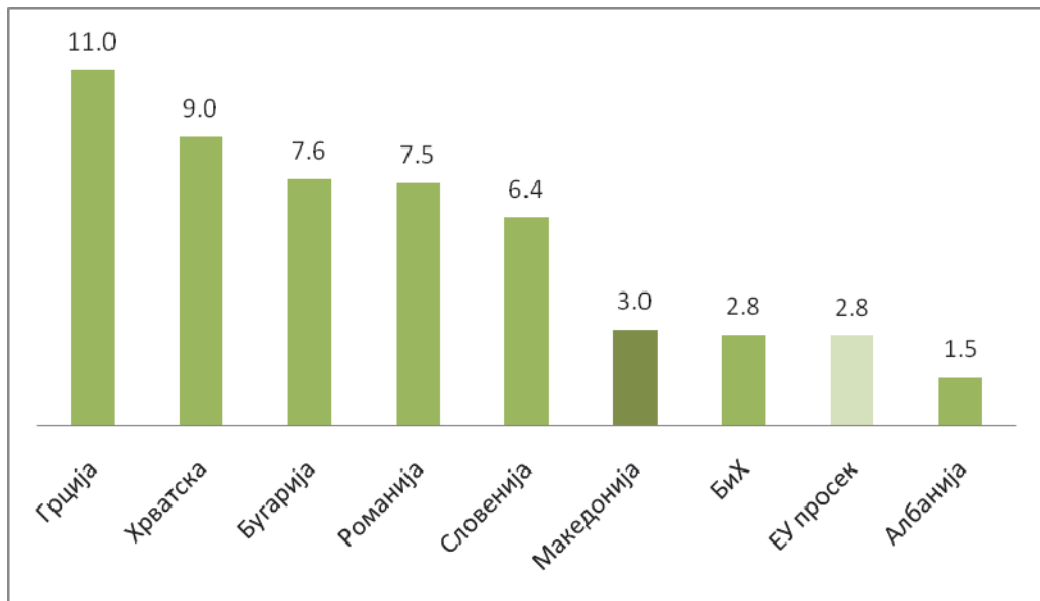
#### ■ Извоз на високотехнолошки производи (% од вкупниот извоз во преработувачката индустрија)

Според расположливите податоци на Светска банка, во 2015 година, 3% од вкупниот извоз во преработувачката индустрија на Р Македонија се однесувал на извозот на високотехнолошки производи (прикажано на Слика 6.54.). Во споредба со земјите од Југоисточна Европа, Р Македонија била само пред Босна и Херцеговина – 2,8% и Албанија – 1,5%. Највисок процент на извоз на високотехнолошки производи од анализираниите земји имале Грција – 11%. За Косово, Србија и Црна Гора немало расположливи податоци. Сите анализирани земји на Југоисточна Европа, освен Албанија, биле над просекот на ЕУ, односно 2,8% од вкупниот извоз во



преработувачката индустрија на ЕУ отпаѓал на извозот на високотехнолошки производи<sup>145</sup>.

**Слика 6.54. Извоз на високотехнолошки производи (% од вкупниот извоз во преработувачката индустрија) на земјите од Југоисточна Европа и просекот на ЕУ, 2015 година**



\* Нема расположливи податоци за Косово, Србија и Црна Гора

Извор: World Bank

<http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS?view=chart>

### ■ Корисници на интернет на 100 жители

Корисници на интернет е индикатор којшто ги опфаќа сите корисници на интернет од која било локација. Според податоците на Државниот завод за статистика на Р Македонија, бројот на корисниците на интернет во Р Македонија е во брз пораст. Во однос на вкупната популација, во 2015 година, биле регистрирани 55,1 корисници на 100 жители, додека во однос на возрасната група од 15 до 74 години, 70,4 корисници на 100 жители користеле интернет<sup>146</sup>. На Слика 6.55. е претставен бројот на корисниците на интернет на 100 жители во Р Македонија во периодот од 2007 до 2015 година.

**Слика 6.55. Корисници на интернет на 100 жители во Р Македонија, за период од 2007 до 2015 година**



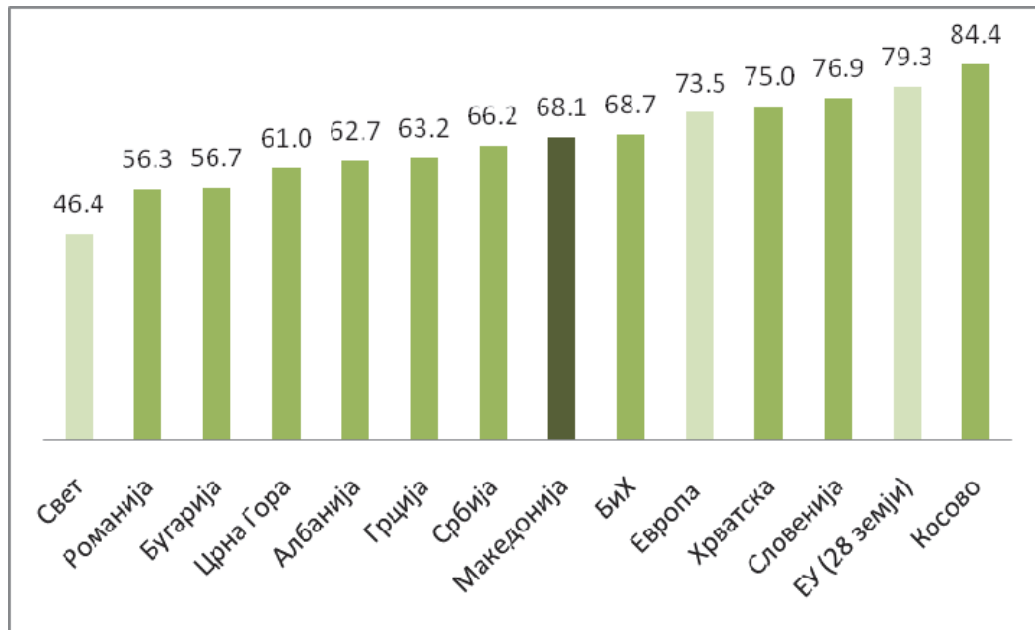
Извор: Државен завод за статистика на Р Македонија (2016), „Одржлив развој, 2016“ стр. 174;

Доколку се спореди бројот на корисниците на интернет на Југоисточна Европа, според податоци на Светската интернет-статистика, може да се увиди дека, во 2015 година, Р Македонија имала повисок процент на корисници на интернет од вкупната популација од Србија – 66,2%, Грција – 63,2%, Албанија – 62,7%, Црна Гора – 61,0%, Бугарија – 56,7% и Романија – 56,3%, додека помал процент на интернет-корисници од Босна и Херцеговина – 68,7%, Хрватска – 75%, Словенија – 76,9% и Косово – 84,4%. Сите анализирани земји на Југоисточна Европа, освен Косово, биле под просекот на ЕУ, додека сите анализирани земји биле над светскиот просек. Истовремено, Романија, Бугарија, Црна Гора, Албанија, Грција, Србија, Македонија, Босна и Херцеговина биле под европскиот просек, додека Хрватска, Словенија и Косово биле над европскиот просек на корисници на интернет како процент од вкупната популација<sup>147</sup>.

На Слика 6.56. е прикажан бројот на корисниците на интернет како процент од вкупната популација на земјите на Југоисточна Европа за 2015 година.

Слика 6.56. Корисници на интернет на 100 жители, 2015 година

% од вкупната популација



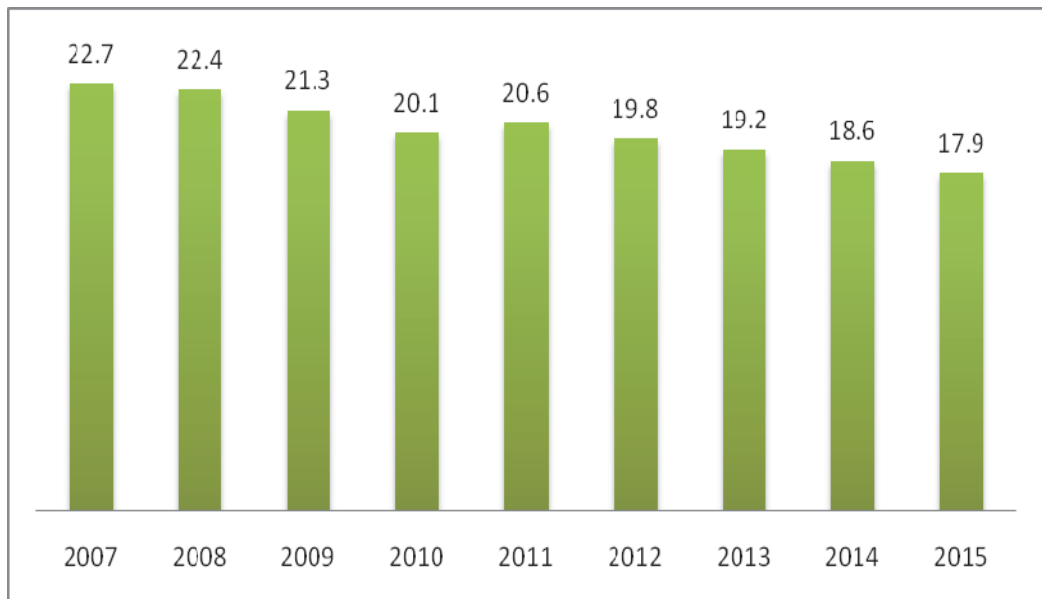
Извор: World Bank <http://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.USER.P2>

#### ■ Фиксни телефонски линии на 100 жители

Фиксните телефонски линии е индикатор што го покажува соодносот помеѓу бројот на претплатените корисници на фиксни телефони и вкупната популација, помножени со 100. Според расположливите податоци на Државниот завод за статистика на Р Македонија, бројот на фиксните телефонски линии во Р Македонија константно се намалува, при што во 2015 година биле регистрирани 17,9 фиксни телефонски линии на 100 жители. Во споредба со 2014 година, бројот на фиксните телефонски линии се намалил за 0,7 корисници на 100 жители<sup>148</sup>. На Слика 6.57. е претставен бројот на фиксните телефонски линии на 100 жители во Р Македонија за период од 2007 до 2015 година.

На Слика 6.58. е прикажан бројот на фиксни телефонски линии на 100 жители на земјите од Југоисточна Европа и просекот ЕУ за 2014 година.

**Слика 6.57. Фиксни телефонски линии на 100 жители во Р Македонија, 2007–2015 година**



Извор: Државен завод за статистика на Р Македонија (2016), „Одржлив развој, 2016“ стр. 174;

**Слика 6.58. Фиксни телефонски линии на 100 жители на земјите на Југоисточна Европа и просекот ЕУ, 2014 година**



Извор: World Bank <http://data.worldbank.org/indicator/IT.MLT.MAIN.P2>

Доколку се спореди бројот на фиксните телефонски линии на 100 жители на земјите од Југоисточна Европа, може да се увиди дека, во 2014 година, Р Македонија го зазела претпоследното место со 18,2 фиксни телефонски линии на 100 жители. Последното место ѝ припаѓало на Албанија со 7,4 фиксни телефонски линии на 100 жители, додека Грција била рангирана прва со 46,9 фиксни телефонски линии на 100 жители. Од сите анализирани земји на Југоисточна Европа, Грција – 46,9 линии, Србија – 37,3 линии, Словенија – 37,1 линии и Хрватска – 36,7 линии биле над просекот на ЕУ од 35,1 фиксни телефонски линии на 100 жители<sup>149</sup>. Истовремено, под просекот на ЕУ биле Црна Гора – 26,5 линии, Бугарија – 25,3 линии, Босна и Херцеговина – 22,2 линии, Романија – 21,1 линии, Македонија – 18,2 линии и Албанија – 7,4 линии.

### ■ Претплатници на мобилната телефонија

Претплатници на мобилната телефонија е индикатор кој го покажува соодносот помеѓу бројот на претплатени корисници на мобилни телефони и вкупната популација, помножено со 100. Овој индикатор и индикаторот „Фиксни телефонски линии“ се показатели за степенот на телекомуникацискиот развој на одредена држава. Според расположливите податоци на Државниот завод за статистика на Р Македонија, бројот на претплатниците на мобилната телефонија во Р Македонија од 2012 година постепено се намалува, при што во 2015 година биле регистрирани 100,7 претплатници на 100 жители, што претставувало 7,2 претплатника помалку во споредба со претходната година<sup>150</sup>. На Слика 6.59. е прикажан бројот на претплатниците на мобилната телефонија на 100 жители во Р Македонија за период од 2007 до 2015 година.

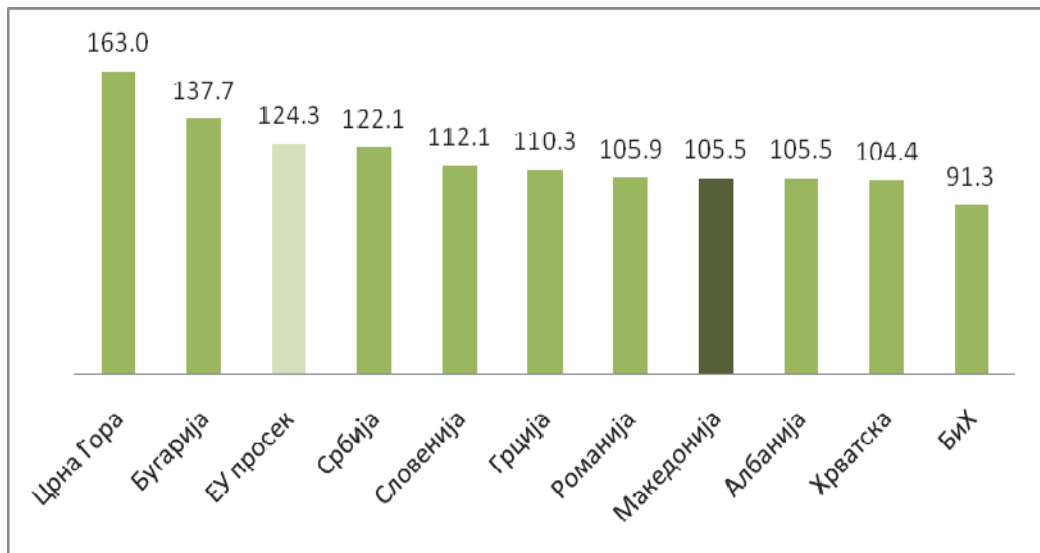
Истовремено, според податоците на Светска банка, во 2014 година, Р Македонија имала 105,5 претплатници на мобилната телефонија на 100 жители, при што била подобро рангирана само од Хрватска – 104,4 и Босна и Херцеговина – 91,3. Најголем број претплатници на мобилната телефонија на 100 жители имале Црна Гора – 163 претплатници и Бугарија – 137,7 претплатници, при што тие биле над просекот на ЕУ од 124,3 претплатници на мобилна телефонија на 100 жители. Сите останати анализирани земји биле под просекот на ЕУ<sup>151</sup>. На Слика 6.60. е прикажан бројот на претплатниците на мобилната телефонија на 100 жители на земјите од Југоисточна Европа и просекот на ЕУ за 2014 година.

Слика 6.59. Број на претплатници на мобилната телефонија на 100 жители во Р Македонија, 2007–2015 година



Извор: Државен завод за статистика на Р Македонија (2016), „Одржлив развој, 2016“ стр. 174;

Слика 6.60. Број на претплатници на мобилната телефонија на 100 жители на земјите на Југоисточна Европа и просекот на ЕУ, 2014 година



Извор: World Bank

<http://data.worldbank.org/indicator/IT.CEL.SETS.P2>

## VI. ТРАНСФЕРНИ ЦЕНИ

Во Р Македонија, трансферните цени се регулираат со Законот за данокот на добивка, Правилникот на начинот на пресметување и уплатување на данокот на добивка и спречување на двојното ослободување или двојното оданочување и Царинскиот закон.

Според измените и дополнувањата на Законот за данокот на добивка од 2011 година, како расходи и помалку искажани приходи од поврзани лица се подразбира<sup>152</sup>:

- *Разликата помеѓу трансферната цена и пазарната цена остварена помеѓу поврзани лица.* Трансферна цена е цена настаната од извршена трансакција на средствата или создавање обврски помеѓу поврзаните лица. При утврдување на разликата помеѓу пазарната и трансферната цена, се користат споредливи цени што би се оствариле на домашниот пазар или компаративен странски пазар доколку не би се работело за поврзани лица. Во случај кога тоа не е можно, се користи цена утврдена според методот на чинење, зголемена за вообичаена заработувачка, односно разликата во цени – провизија;
- *Износот на делови од камати и заемите* што се добиени од поврзано лице кое не е банка или друга кредитна институција, но го надминува износот што би се остварил доколку би се работело за неповрзани лица;
- *Износот на зависни камати помеѓу поврзани лица;*
- *Износот на каматите на заемите добиени од содружници или акционери-нерезидененти* со најмалку од 25% учество во капиталот на друштвото, кои за три пати го надминале износот на уделот на тој содружник или акционер. Исто така, како заеми се сметаат заемите од трети лица кои се гарантирани од содружникот или акционерот. Износот на уделот на содружникот или акционерот во капиталот на корисникот на заемот се одредува за даночен период како пресметан просек од уплатениот капитал, нераспределената добивка и резервите, намалени за евентуални непокриени загуби, т.н. тенка капитализација.

При утврдување на расходите од каматите кај заемите кои се добиени од поврзано лице, кое не е банка или друга овластена кредитна институција, се признава пресметаната камата најмногу до висината на каматната стапка што би се остварила помеѓу неповрзани лица во моментот на одобрување на заемот<sup>153</sup>.

При утврдување на приходите од каматите на заемите дадени на поврзани лица, се признава најмалку до висината на каматните стапки кои би се оствариле помеѓу неповрзани лица во моментот на одобрување на заемот. Како основа за определување на висината на каматните стапки се зема каматната стапка остварена на финансиските пазари во земјата или на меѓународен финансиски пазар<sup>154</sup>.

Дефиницијата на поврзаните лица за целите на данокот на добивка се поврзуваат со дефиницијата за поврзани лица дадена во Законот за трговски друштва. Следствено на тоа, под поврзани друштва се подразбираат правносамостојни друштва кои се поврзуваат и воспоставуваат меѓусебни односи како<sup>155</sup>:

- Друштво кое во друго друштво има:
  - Учество (10% - 20% од основната главнина);
  - Значајно учество (21% - 50% од основната главнина);
  - Мнозинско учество или мнозинско право на одлучување (над 50% од основната главнина);
- Зависно, владејачко друштво и друштва кои дејствуваат заеднички.

Исто така, каматата на кредитите одобрени помеѓу поврзаните страни (освен за кредити одобрени од банки и од други финансиски институции) е призната за даночни цели по принципот „дофат на рака“. Доколку даночниот обврзник не може да понуди задоволителен доказ дека каматите на кредитите помеѓу поврзаните страни се на основа на принципот „дофат на рака“, приходот / расходот од овие кредити ќе биде одреден за даночни цели со применување на ЕУРИБОР плус 1% (девизни кредити) и СКИБОР плус 1% (денарски кредити)<sup>156</sup>.

Во македонската практика, при проверка на трансферните цени помеѓу поврзаните лица, како и нивното евентуално оданочување доколку постојат разлики, даночните власти го користат наједноставниот, но не и најточниот метод на пресметка на пазарните цени, односно користење т.н. интерни компаративи. Сепак постојат начини како компаниите да се заштитат во однос на пристапот на утврдување (или оданочување) на трансферните цени: 1) одбранбен фајл во врска со применливите трансферни цени во трансакциите со поврзаните лица и 2) подготовка на студија за трансферни цени која ќе ги опфаќа трансакциите на македонската компанија. Даночните обврзници, на барањето на Управата за јавни приходи, се обврзани да приложат соодветни информации и доказ дека трансакциите помеѓу поврзаните страни се извршени по принципот „дофат на рака“<sup>157</sup>.



Р Македонија има потпишано договори за укинување на двојното оданочување со 42 земји: Холандија, Франција, Италија, Шведска, Данска, Косово, Норвешка, Финска, Швајцарија, Унгарија, Хрватска, Турција, Србија и Црна Гора, Полска, Народна република Кина, Тајван, Русија, Украина, Словенија, Бугарија, Египет, Албанија, Иран, Романија, Белорусија, Шпанија, Чешка, Словачка, Молдавија, Велика Британија, Ирска, Катар, Австрија, Латвија, Литванија, Естонија, Белгија, Мароко, Германија, Кувајт, Луксембург и Казахстан. Седум договори сè уште не се влезени во сила (договорите потпишани со Египет, Иран, Косово, Кувајт, Луксембург, Казахстан и Белгија). Во врска со Белгија, правното лице-даночен обврзник може да има корист од договорот склучен со поранешна Југославија<sup>158</sup>.

## 6.2. Препораки за унапредување на деловната клима во Р Македонија

Врз основа на согледаните фактори на окружувањето и варијаблите, во прилог се дадени одредени препораките за унапредување на деловната клима во Р Македонија:

### ■ Препораки во однос на економското окружување:

- Одржување на макроекономска стабилност како пресуден фактор за домашните и странските инвеститори;
- Замена на досегашниот моделот на раст, каде што јавната потрошувачка беше клучен фактор на растот, и создавање инвестициска клима што ќе води кон раст поттикнат од извозот;
- Да се стави приоритет на намалување на јавниот долг, посебно за тековни потреби;
- Спроведување ефективна стратегија на намалување на невработеноста со усогласување на образовните програми со потребите на пазарот;
- Да се направи кост-бенефит анализа и да се утврди колкави се реалните трошоците, односно реалната корист од бенефициите за странските инвеститори;
- Да се воспостави и да се стимулира стабилно и конкурентно деловно окружување;

### ■ Препораки во однос на правното окружување:

- Целосна реформа на правосудниот систем и враќање на неговиот интегритет и кредибилитет;
- Да се осигури спроведувањето на законите, особено во однос на административните постапки (одобренија, дозволи и сл.). Следствено на тоа, да се намалат трошоците и да се скрати постапката на добивањето на административните документи;
- Да не се создава правна несигурност со често менување на законите и подзаконски акти, како и нивно донесување без претходна консултација со бизнис-заедницата;

### ■ Препораки во однос на политичко окружување:

- Да се реши политичката криза во интерес на граѓаните и да се воспостави стабилно политичко окружување;

- Зачувување и настојување за продолжување на евроатлантската перспектива на Р Македонија;
- Воспоставување стратегија на ефективно спречување и решавање на случаите поврзани со корупцијата и поткуп, особено на високите нивоа;

■ **Препораки во однос на социокултурно окружување:**

- Спроведување попис на населението, со што би се добила реална слика за состојбите во земјата;
- Подобрување на квалитетот на образованието на сите нивоа;
- Спроведување стратегија за ефективно намалување и спречување на раното напуштање на образованието;
- Целосна реформација на сегашното образование и негово приспособување на барањата на глобалниот пазар;
- Квалитетна застапеност на практичната настава во високото образование;
- Воспоставување стратегија на долгорочно и неформално образование;
- Спроведување стратегија за ефективно намалување и спречување на емиграција на граѓаните, особено на млад и високообразован кадар;
- Да се стимулираат граѓаните да ги процесираат дознаките од странство преку формалните канали;
- Соодветна дистрибуција на социјалната помош на ранливите категории и спроведување стратегија за ефективно намалување на сиромаштијата и социјалната исклученост;

■ **Препораки во однос на технолошко окружување:**

- Воспоставување и зајакнување на соработката на домашните универзитети и истражувачки центри со релевантни странски институции преку заеднички проекти и обуки;
- Одвојување поголем процент од буџетот наменет за научно-технолошки истражувања, чии пронајдоци подоцна би се спровеле во соработка со домашните компании;

■ **Трансферни цени**

- Во утврдувањето (или евентуалното оданочување) на трансферните цени да се земат предвид квалитативните и квантитативните услови коишто постојат помеѓу производитите и услугите дадени на поврзаните лица и на

трети лица. Да не се користат т.н. интерни компаративи бидејќи со нив се споредуваат неспоредливи (нееквивалентни) вредности.

## Фусноти

- <sup>1</sup> Народна банка на Република Македонија (2016): „Годишен извештај за 2015 година“, Скопје, стр. 17;
- <sup>2</sup> <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/update/01/pdf/0116.pdf> (accessed 7 May 2016);
- <sup>3</sup> <https://knoema.com/tbocwag/gdp-by-country-1980-2015?country=FYR%20Macedonia> (accessed 11 May 2016);
- <sup>4</sup> <https://knoema.com/sijweyg/gdp-per-capita-ranking-2015-data-and-charts> (accessed 12 May 2016);
- <sup>5</sup> *International Monetary Fund* (2015): „Former Yugoslav Republic of Macedonia: 2015 Article IV Consultation – Press Release; Staff Report; and Statement by Executive Director for Former Yugoslav Republic of Macedonia“, IMF Country Report No. 15/242, p. 30;
- <sup>6</sup> Ibid. 1, p. 26;
- <sup>7</sup> Ibid. 1, p. 23;
- <sup>8</sup> Ibid. 1, p. 29;
- <sup>9</sup> *United Nations* (2015): „Human Development Report 2015: Work for Human Development“, p. 217;
- <sup>10</sup> European Commission (2015): „The Former Yugoslav Republic of Macedonia: Communication from the Commission to the European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions“, Report 2015, pp. 5–6;
- <sup>11</sup> Ibid. 1, pp. 9–15;
- <sup>12</sup> Ibid. 1, pp. 11–12;
- <sup>13</sup> [http://www.finance.gov.mk/files/u252/ratings\\_direct\\_research\\_update\\_2015.pdf](http://www.finance.gov.mk/files/u252/ratings_direct_research_update_2015.pdf) (accessed 16 May 2016);
- <sup>14</sup> Ibid;
- <sup>15</sup> <https://www.fitchratings.com/site/pressrelease?id=999751> (accessed 17 May 2016);
- <sup>16</sup> <https://www.fitchratings.com/site/pressrelease?id=1004825> (accessed 18 May 2016);
- <sup>17</sup> *World Bank Group* (2016): „Paying Taxes 2016: The years of in-depth analysis on tax systems in 189 economies. A look at recent developments and historical trends“, pp. 131–142;
- <sup>18</sup> Ibid, p. 52;
- <sup>19</sup> Ibid. 17, pp. 131– 142;
- <sup>20</sup> *World Bank Group* (2015): „Paying Taxes 2015: The Global Picture. The changing face of tax compliance in 189 economies worldwide.“, p. 37;
- <sup>21</sup> Ibid. 1, p.21;
- <sup>22</sup> <http://www.stat.gov.mk/PrikaziSoopstenie.aspx?id=31&rbr=1937> (accessed 14 May 2016);
- <sup>23</sup> <http://www.stat.gov.mk/PrikaziSoopstenie.aspx?id=78&rbr=1903> (accessed 14 May 2016);
- <sup>24</sup> <http://www.stat.gov.mk/PrikaziSoopstenie.aspx?id=78&rbr=1590> (accessed 14 May 2016);
- <sup>25</sup> <http://www.stat.gov.mk/pdf/2016/7.1.16.02.pdf> (accessed 15 May 2016);

- <sup>26</sup> Ibid;
- <sup>27</sup> <http://data.worldbank.org/indicator/SU.UEM.TOTL.ZS?page=4> (26 May 2016);
- <sup>28</sup> PWC (2014): „Guide to Doing Business and Investing in Macedonia“, 2014 Edition, p. 34;
- <sup>29</sup> <http://www.stat.gov.mk/pdf/2016/2.1.16.05.pdf> (26 May 2016);
- <sup>30</sup> Ibid;
- <sup>31</sup> Ibid. 29;
- <sup>32</sup> Ibid. 1, p. 25;
- <sup>33</sup> Ibid. 18, p.28;
- <sup>34</sup> U.S. Department of State (2015): „Macedonia Investment Climate Statement 2015“, p. 6;
- <sup>35</sup> <http://www.nbrm.mk/?ItemID=750FC531FC3D1B49B16440313562D400> (accessed 20 April 2016);
- <sup>36</sup> <http://www.nbrm.mk/?ItemID=1606A76E6CDE70498EDB00F49CBC75F7> (accessed 20 April 2016);
- <sup>37</sup> Ibid;
- <sup>38</sup> Ibid. 1, p. 32;
- <sup>39</sup> The Heritage Foundation (2016): „2016 Index of Economic Freedom: Promoting Economic Opportunity and Prosperity“, p. 291;
- <sup>40</sup> Ibid, pp. 467–477;
- <sup>41</sup> Ibid. 39, p. 291;
- <sup>42</sup> Ibid. 39, p. 291;
- <sup>43</sup> Ibid. 39, p. 291;
- <sup>44</sup> Ibid. 39, p. 291;
- <sup>45</sup> Ibid. 39, p. 291;
- <sup>46</sup> <http://chart.fpdatawrapper.com/wzXtv/index.html> (accessed 23 April 2016);
- <sup>47</sup> <http://foreignpolicy.com/2013/05/07/introducing-the-baseline-profitability-index/> (accessed 24 May 2016);
- <sup>48</sup> World Economic Forum (2015): „The Global Competitiveness Report, 2015–2016“, pp. 242–243;
- <sup>49</sup> Ibid, pp. 35–40;
- <sup>50</sup> Ibid. 48, pp. 35 – 40;
- <sup>51</sup> Ibid. 48, p. 242;
- <sup>52</sup> Ibid. 48, p. 242;
- <sup>53</sup> <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/macedonia-fyr/> (accessed 25 May 2016);
- <sup>54</sup> Ibid.
- <sup>55</sup> Ibid. 53;
- <sup>56</sup> Ibid. 10, p. 5;

- <sup>57</sup> *European Commission* (2014): „The Former Yugoslav Republic of Macedonia“, p. 19;
- <sup>58</sup> *Службен весник на Р Македонија* (1991): „Устав на Република Македонија“, бр. 52/91, стр. 807–809;
- <sup>59</sup> *Службен весник на Р Македонија* (2004): „Закон за трговски друштва“, бр. 28/04, стр. 1–16;
- <sup>60</sup> [http://www.ujp.gov.mk/m/megiunardni\\_organizacii/category/1027](http://www.ujp.gov.mk/m/megiunardni_organizacii/category/1027) (accessed 26 May 2016);
- <sup>61</sup> <http://www.dtirz.com/media/1189/zakon-tirz-mkd.pdf> (accessed 26 May 2016);
- <sup>62</sup> *Службен весник на Р Македонија* (2012): “Закон за технолошки индустриски развојни зони”, бр. 14/07, стр. 3;
- <sup>63</sup> <http://www.dtirz.com/zapocnuvanje-na-biznis/zosto-da-investirate/povolnosti> (accessed 26 May 2016);
- <sup>64</sup> *Службен весник на Р Македонија* (2014): “Закон за данокот на добивка”, бр. 112/14, стр. 3;
- <sup>65</sup> *Ibid*, p. 7;
- <sup>66</sup> *Ibid*. 64, p. 6;
- <sup>67</sup> *Ibid*. 64, pp. 7–8;
- <sup>68</sup> *Службен весник на Р Македонија* (2014): “Закон за изменување и дополнување на Законот на технолошки индустриски зони”, бр. 160/14, стр. 4;
- <sup>69</sup> *Службен весник на Р Македонија* (1993): „Закон за трансформација на претпријатијата со општествен капитал“, бр. 38/93, стр. 7;
- <sup>70</sup> *Ibid*, p. 23;
- <sup>71</sup> *Службен весник на Р Македонија* (2001): „Закон за девизно работење“, бр. 34/01, стр. 1–4;
- <sup>72</sup> *Ibid*, p. 5;
- <sup>73</sup> *Ibid*. 71, p. 5;
- <sup>74</sup> *Службен весник на Р Македонија* (2010): „Закон за заштита на конкуренцијата“, бр. 145/10, стр. 119;
- <sup>75</sup> *Ibid.*, p. 125;
- <sup>76</sup> *Ibid*. 74, p. 145;
- <sup>77</sup> *Службен весник на Р Македонија* (2015): „Закон за работни односи (прочистен текст)“, бр. 74/15, стр. 2;
- <sup>78</sup> *Ibid.*, p. 6;
- <sup>79</sup> *Ibid*. 77, p. 5;
- <sup>80</sup> *Ibid*. 77, p. 6;
- <sup>81</sup> *Ibid*. 77, p. 11;
- <sup>82</sup> *Ibid*. 77, p. 12;
- <sup>83</sup> *Ibid*. 77, p. 23;
- <sup>84</sup> *Ibid*. 77, p. 27;
- <sup>85</sup> *Ibid*. 77, p. 18;

- <sup>86</sup> Ibid, 77, p. 7;
- <sup>87</sup> Службен весник на Р Македонија (2015): „Закон за вработување и работа на странци“, бр. 217/15, стр. 5;
- <sup>88</sup> Ibid, p. 6;
- <sup>89</sup> Службен весник на Р Македонија (2007): „Закон за вработување и работа на странци“, стр. 70/07, стр. 5;
- <sup>90</sup> Службен весник на Р Македонија (2014): „Закон за изменување и дополнување на Законот за вработување и работа на странци“, стр. 38/14, стр. 57;
- <sup>91</sup> Службен весник на Р Македонија (2006): „Закон за странците“, бр. 35/06, стр. 8;
- <sup>92</sup> Ibid. 10, p. 4;
- <sup>93</sup> Cornell University, INSEAD, and The World Intellectual Property Organization (2015): „The Global Innovation Index, 2015: Effective Innovation Policies for Development“, p. 19;
- <sup>94</sup> Ibid, p. 43;
- <sup>95</sup> Ibid. 93, p. 19;
- <sup>96</sup> Ibid. 93, p. 392;
- <sup>97</sup> Ibid. 93, p. 19;
- <sup>98</sup> Ibid. 93, p. 392;
- <sup>99</sup> *Transparency International* (2015): „Corruption Perception Index 2015“, p. 6;
- <sup>100</sup> *Transparency International* (2014): „Corruption Perception Index 2014“, p. 3;
- <sup>101</sup> *Ibid.* 34, pp. 3–4;
- <sup>102</sup> *Ibid.* 28, p. 21;
- <sup>103</sup> <http://www.stat.gov.mk/IndikatorITS.aspx?id=31> (accessed 6 June 2016);
- <sup>104</sup> <http://www.indexmundi.com/g/r.aspx?t=0&v=24&l=en> (accessed 6 June 2016);
- <sup>105</sup> Државен завод за статистика на Република Македонија (2002): „Попис на населението, домаќинствата и становите 2002, Книга XII: Вкупно население во земјата–дефинитивни податоци по населени места–Население во земјата според активност и пол“, стр. 34;
- <sup>106</sup> <http://businessculture.org/southern-europe/former-yugoslav-republic-of-macedonia-fyrom/business-communication-in-fyrom/> (accessed 25 May 2016);
- <sup>107</sup> Државен завод за статистика на Република Македонија (2002): „Попис на населението, домаќинствата и становите 2002 година, Книга X: Вкупно население, домаќинства и станови–дефинитивни податоци по населени места–Вкупно население според изјаснувањето за националната припадност, мајчиниот јазик и вероисповедта“, стр. 198;
- <sup>108</sup> *Ibid.* 106;



- <sup>109</sup> Државен завод за статистика на Република Македонија (2016), „Одржлив развој, 2016“ стр. 90;
- <sup>110</sup> Ibid, p. 91;
- <sup>111</sup> <http://www.indexmundi.com/g/r.aspx?t=0&v=39&l=en> (accessed 30 May 2016);
- <sup>112</sup> <http://www.stat.gov.mk/PrikaziSoopstanie.aspx?rbtxt=28> (accessed 30 May 2016);
- <sup>113</sup> <http://www.stat.gov.mk/PrikaziSoopstanie.aspx?rbtxt=20> (accessed 30 May 2016);
- <sup>114</sup> <http://www.stat.gov.mk/PrikaziSoopstanie.aspx?rbtxt=21> (accessed 30 May 2016);
- <sup>115</sup> Ibid. 109, стр. 87;
- <sup>116</sup> World Bank Group (2015): “FYR Macedonia Public Expenditure Review–Fiscal Policy for Growth”, Report No. 93913–MK, July 2015, p. 4;
- <sup>117</sup> Ibid., pp. 4–5;
- <sup>118</sup> Ibid. 116, p. 5;
- <sup>119</sup> Ibid. 107, p. 334;
- <sup>120</sup> International Monetary Fund (2014): „Remittances and Economic Development in FYR Macedonia“, IMF Country Report No. 14/232, p. 2;
- <sup>121</sup> <http://data.worldbank.org/indicator/SM.EMI.TERT.ZS> (accessed 31 May 2016);
- <sup>122</sup> World Bank Group (2016): „Migration and Remittances“, Factbook 2016, 3rd Edition, p.20;
- <sup>123</sup> <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2112rank.html> (accessed 31 May 2016);
- <sup>124</sup> Државен Завод за статистика на Република Македонија (2015): „Миграции, 2015: Статистички преглед: Население и социјални статистики“, стр. 13;
- <sup>125</sup> Ibid, pp. 88–89;
- <sup>126</sup> Ibid 124, pp. 88–89;
- <sup>127</sup> Ibid 124, p. 102;
- <sup>128</sup> Ibid 124, p. 102;
- <sup>129</sup> <http://www.stat.gov.mk/pdf/2015/4.1.15.100.pdf> (accessed 8 June 2016);
- <sup>130</sup> Ibid. 109, p. 73;
- <sup>131</sup> Ibid. 129;
- <sup>132</sup> Ibid. 109, pp. 70–71;
- <sup>133</sup> Ibid. 9, pp. 216–219
- <sup>134</sup> The Boston Consulting Group (2016): „The Private–Sector Opportunity to Improve Well–Being: The 2016 Sustainable Economic Development Assessment“, pp. 41–43;
- <sup>135</sup> Ibid, p. 14;
- <sup>136</sup> <http://www.dtirz.com/zonesmk/pregled-na-zoni/>

- <sup>137</sup> Ibid. 61;
- <sup>138</sup> Државен завод за статистика на Република Македонија (2016): „Статистички годишник на Република Македонија, 2015“, 15. Одржлив развој, стр. 609;
- <sup>139</sup> Ibid, p. 613;
- <sup>140</sup> Државен завод за статистика на Република Македонија (2016): „Статистички годишник на Република Македонија, 2015“, 6. Образование, p. 268;
- <sup>141</sup> Ibid;
- <sup>142</sup> Ibid. 140, p. 268;
- <sup>143</sup> Ibid. 140, p. 268;
- <sup>144</sup> Ibid. 140, p. 268;
- <sup>145</sup> <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS?view=chart> (accessed 11 June 2016);
- <sup>146</sup> Ibid. 109, p. 174;
- <sup>147</sup> <http://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.USER.P2> (accessed 12 June 2016);
- <sup>148</sup> Ibid. 109, p. 174;
- <sup>149</sup> <http://data.worldbank.org/indicator/IT.MLT.MAIN.P2> (accessed 12 June 2016);
- <sup>150</sup> Ibid. 109, p. 174;
- <sup>151</sup> <http://data.worldbank.org/indicator/IT.CEL.SETS.P2> (accessed 12 June 2016);
- <sup>152</sup> Службен весник на Р Македонија (2011): „Закон за изменување и дополнување на законот за данокот на добивка“, бр. 47/11, стр. 87;
- <sup>153</sup> Ibid;
- <sup>154</sup> Ibid. 152, p. 87;
- <sup>155</sup> Ibid. стр. 59;
- <sup>156</sup> Службен весник на Р Македонија (2011): „Правилник за начинот на пресметување и уплатување на данокот на добивка и спречување на двојното ослободување или двојното оданочување“, бр. 174/11, стр. 17;
- <sup>157</sup> [http://www.iorm.org.mk/doc/kpu\\_2013/12/06/3.%20Transferi%20ceni.pdf](http://www.iorm.org.mk/doc/kpu_2013/12/06/3.%20Transferi%20ceni.pdf) (accessed 10 June 2016);
- <sup>158</sup> Ibid. 28, p. 40;

## Заклучни согледувања

Врз основа на досега изложено, од оваа докторска дисертација можат да се извлечат следните заклучни согледувања:

### 1. Оцена на перформансите на мултинационалните компании

Системот на управување и оцена на перформансите преставува збир на процедури за известување за финансиските и нефинансиските перформанси, врз основа на што компанијата утврдува колку успешно делува, во кој правец се движи и какви подобрувања треба да се направат во однос на зголемувањето на профитабилноста. Оцената на перформансите опфаќа употреба на квантитативни средства за оцена на перформансите на компанијата во однос на претходнопоставените цели или очекуваните резултати. Оцената на перформансите претставува комплексна задача, којашто дополнително се усложнува во меѓународен контекст поради влијанието на различните фактори и варијабли на окружувањето во секоја одделна земја-домаќин. Со започнувањето на меѓународните активности во различни деловни окружувања, значително се зголемува ризикот на којшто се изложени мултинационалните компании. Со цел да се намали ризикот што произлегува од меѓународните активности, глобалноактивните компании треба да воспостават ефективен систем којшто ќе го контролира работењето на нивните супсидијари. Ефективниот систем на оцена на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери вклучува финансиски и нефинансиски индикатори. Значајно прашање што се појавува при оцена на перформансите на супсидијарите е прашањето за потребата да се направи разлика помеѓу перформанси на супсидијарот и перформанси на неговиот менаџмент, односно разлика помеѓу економски и менаџерски перформанси. Во однос на ова прашање, преовладуваат различни мислења. Одредени мултинационални компании сметаат дека перформансите на менаџментот се неразделиви од перформансите на супсидијарот. Тие го застапуваат ставот дека делувањето на супсидијарот е под одговорност на неговиот менаџмент. Според тоа, оцената на перформансите на менаџерите треба да биде поврзана со оцената на перформансите на супсидијарите. Иако одредени компании сметаат дека перформансите на менаџерите се еднакви на перформансите на супсидијарот, постојат неоспорливи причини дека е потребно нивно разграничување. Добрите резултати од работењето на супсидијарот не се секогаш поврзани со добар менаџмент. Истовремено, можна е и спротивна ситуација, односно, и покрај лошите

резултати од работењето на супсидијарот, неговиот менаџмент може да биде оценет како успешен бидејќи факторите што влијаеле на резултатите на супсидијарот биле надвор од контрола на менаџментот или не биле предвидени во буџетот. Со цел да се добијат точни резултати во процесот на оцена на перформансите, неопходно е да се направи разлика помеѓу перформанси на супсидијарите и перформанси на нивните менаџери. Следствено на тоа, факторите што треба да бидат отстранети во оценувањето на перформансите на менаџерите на супсидијарите, бидејќи се поврзани со приходите и трошоците коишто се надвор од нивна контрола, може да се класифицираат во две групи фактори: 1) фактори надвор од контрола на менаџментот во екстерното окружување и 2) фактори надвор од контрола на менаџментот во интерното окружување;

### **2. Фактори на окружувањето кои влијаат на перформансите на супсидијарите**

Секоја компанија што делува надвор од границите на матичната земја се соочува не само со нови можности, туку и со дополнителни закани и ризици. Во секоја земја-домаќин постои различно економско, политичко, правно, социокултурно и технолошко окружување. Факторите на окружувањето значајно се одразуваат на меѓународната активност на мултинационалните компании бидејќи се надвор од контролата на менаџментот на супсидијарите. Поради тоа, неопходно е компаниите да ги согледаат сите фактори на окружувањето пред да ја донесат одлуката за експанзија на своите активности во одредена земја, како и да ги антиципираат подоцна при оцената на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери;

### **3. Трансферни цени и перформансите на мултинационалните компании**

Брзиот раст на мултинационалните компании во последните неколку декади придонесе за популаризација на концептот „трансферни цени“. Трансферни цени е поим што е многу повеќе присутен меѓу мултинационалните компании. Внатрешната размена во рамките на мултинационалната компанија и трансферните цени се тесноповрзани, така што со интензивирањето на размената се зголемува фокусот на трансферните цени. Со воспоставување систем на трансферни цени помеѓу меѓусебно зависни сегменти во рамките на компанијата, трансферните цени служат за нивна координација и обезбедување информации потребни на менаџментот во процесот на одлучувањето. Општата класификација на методите на трансферни цени е во три категории: методи на трансферни цени базирани на трошоци; методи на трансферни

цени базирани на пазар и методи на трансферни цени базирани на преговарање. Изборот на методот на трансферни цени или комбинација од повеќе методи зависи пред сè од предности и недостатоци на одделните методи на трансферни цени, политиката на компанијата и од факторите коишто влијаат на политиката на трансферни цени. За компаниите вклучени во меѓународните активности, даночната димензија е клучна во одредувањето на трансферните цени. Трансакциите меѓу одделните сегменти на мултинационалната компанија се набљудуваат како веќе одредени од страна на даночните власти во земјите-домаќини. Поради тоа, главна цел на компаниите е да ги минимизираат даночните обврски на глобално ниво со исполнување на насоките на ОЕЦД во однос на принципот „дофат на рака“ применливи во најголем дел од земјите во светот. Најсоодветна трансферна цена за пренос на производите и услугите во рамките на компанијата е цената одредена според принципот „дофат на рака“ бидејќи така одредена цена обезбедува оценка на реалните перформанси. Методите на трансферните цени прифатливи според насоките на ОЕЦД се поделени во две категории: традиционални трансакциски методи и методи засновани на трансакциска добивка. Во традиционалните методи на трансферни цени се вбројуваат три методи: метод на споредлива неконтролирана цена, метод на трговска цена и метод на цена на чинење зголемена за вообичаена заработувачка. Истовремено, методите засновани на трансакциски добивки се состојат од два метода: метод на поделба на трансакциска добивка и метод на трансакциска нето-маржа;

#### **4. Инфлацијата и перформансите на мултинационалните компании**

Во инфлационите периоди, бројките и податоците во финансиските извештаи стануваат неточни и придонесуваат за погрешни одлуки, коишто подоцна се одразуваат на севкупните перформанси на мултинационалната компанија. Поради тоа, од големо значење е мултинационалните компании да го земат предвид влијанието на инфлацијата во оцената на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери. Инфлацијата се одразува на финансиските извештаи на мултинационалните компании, односно на билансот на состојба и билансот на успех, при што придонесува за несоодветни оперативни одлуки на менаџерите. Поради тоа, потребно е да се извршат одредени усогласувања во однос на влијанието на инфлацијата. Доколку не се земе предвид влијанието на инфлацијата, профитите на супсидијарите ќе бидат преценети и тоа ќе придонесе за создавање нереална слика по консолидација на финансиските извештаи. Мултинационалните компании имаат на располагање различни методи за

усогласување на финансиските извештаи на супсидијарите за отстранување на влијанието на инфлацијата во земјата-домаќин: 1) создавање резерви, 2) ревалоризација на средствата, 3) ЛИФО метод на вреднување на залихите, 4) сметководство врз основа на општа куповна моќ на парите и 5) сметководство по тековни вредности. Првите три метода на усогласување, создавање резерви, ревалоризација на средствата и ЛИФО методот на вреднување на залихите, се застапени во многу земји во светот иако по својата природа и функција се сметаат за некомплетни методи за усогласување на финансиските извештаи на супсидијарите на влијанието на инфлацијата во земјата-домаќин, додека последните два метода, сметководство врз основа на општа куповна моќ и сметководство по тековни вредности, по својата природа и функција сочинуваат комплетен систем на сметководство во услови на инфлација.

### 5. Девизниот курс и перформансите на мултинационалните компании

Еден од факторите што дополнително ја усложнува оцената на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери се флукуациите на девизниот курс. Мултинационалните компании делувајќи во повеќе земји се соочуваат со проблемот нивните готовински текови да се деноминирани во различни валути, а вредноста на секоја валута во однос на валутата на матичната земја е различна во различни временски периоди. Овие варијации придонесуваат за тешкотии во оцената на перформансите на супсидијарите и нивните менаџери. По девизен ризик се подразбира отстапување од вредноста на средствата, обврските или оперативните приходи изразени во домашна валута како резултат на непредвидливите промени на девизниот курс. Многу е важно да се направи разлика помеѓу влијанието на реалниот и влијанието на номиналниот девизен курс на готовинските текови на компанијата. Реалниот девизен курс претставува номинален девизен курс прилагоден за инфлационата разлика помеѓу две земји. Следствено на тоа, изложеноста на ризикот од промените на девизниот курс може да се одреди во однос на реалната вредноста на средствата, обврските или оперативните готовински текови, односно во однос на вредности прилагодени на инфлацијата или дефлацијата. Мултинационалните компании, делувајќи во различни земји со различни валути, се соочуваат со следните видови изложеност на промените на девизниот курс: економска изложеност, којашто се состои од трансакциска и оперативна изложеност, и сметководствена изложеност. Истовремено, финансиските извештаи на одделните супсидијари, коишто делуваат во различни земји, се консолидираат и на крајот се презентираат како финансиски

извештаи на една компанија. Основна причина за конвертирање на одделните финансиски извештаи од една валута во друга валута е да се овозможи поголема прегледност на корисниците на финансиските извештаи, како што се акционерите и кредиторите. Мултинационалните компании имаат на располагање четири меѓународно признати методи за конвертирање на финансиските извештаи, т.е. методот на тековна стапка, тековен / нетековен метод, монетарен / немонетарен метод и временски метод. Процедурата што се следи при конвертирањето на ставките од билансот на успех на супсидијарот се разликува во зависност од методот што се употребува за конвертирањето на ставките на билансот на состојба, при што при примена на одделните методи се јавуваат значајни разлики во финансиските резултати на мултинационалната компанија. Од аспект на оцената на перформансите, методот на тековна стапка на девизен курс се смета за релевантен метод за конвертирање на финансиските извештаи на супсидијарите бидејќи обезбедува објективност на финансиските податоци потребна за оцена на перформансите. Објективноста на финансиските податоци е присутна кога податоци во конвертираните финансиски извештаи ги одразуваат економските услови и околности на земјата-домаќин и кога избраниот метод на конвертирање не води до нарушување на односот меѓу одделните ставки во финансиските извештаи. Исто така, методот се препорачува од страна на најголем дел од професионалните сметководствени тела во светот, пред сè, поради неговата едноставност и лесна примена.

### **6. Оцена на влијанието на факторите на окружувањето и варијаблите на перформансите на мултинационалните компании кои делуваат во Р Македонија**

- Во 2015 година, глобалната економија закрепнувала со темпо побавно од очекуваното. Регистрираниот глобален економски раст изнесувал 3,1%, што воедно претставувал најслаб раст од почетокот на глобалната криза. Истовремено, домашната економија забележала раст од 3,7% во 2015 година. Бруто-домашниот производ по паритет на куповна моќ изнесувал 29 милијарди тековни меѓународни долари, додека бруто-домашниот производ по паритет на куповна моќ по глава на жител изнесувал 14.009 илјади тековни меѓународни долари. Растот на македонската економија бил под силен притисок на политичката криза, што придонело за стагнирање на индустријата и бруто-инвестициите.

- Поставеноста на монетарната политика придонела за задржување на макроекономската стабилност, како и за неутрализирање на негативните влијанија од надворешните и домашните шокови. Истовремено, поставеноста на фискалната политика била на релативно претпазливо ниво, со присуство на одредени ризици коишто не се одразиле многу на монетарната политика, меѓутоа придонесоа за зголемување на неизвесноста на амбиентот во текот на 2015 година;

- Кредитната рејтинг-агенција Standard & Poor's, со извештајот од април 2015 година, го потврдила повторно кредитниот рејтинг на Р Македонија и тој изнесувал ББ-, со стабилна перспектива. Кредитниот рејтинг рефлектирал ниски приходи на Р Македонија, слаба контрола и баланс помеѓу политичките институции и ограничената флексибилност на монетарната политика. Рејтингот бил поддржан од страна на среден, но со тенденција на раст, јавен долг. Истовремено, кредитната рејтинг-агенција Fitch Ratings, со извештајот од август 2015 година, го потврдила кредитниот рејтинг на Р Македонија и тој изнесувал ББ+, со негативна перспектива. Рејтингот на Р Македонија бил поддржан со перспектива на здрав економски раст и поволна деловна клима. Негативната перспектива на кредитниот рејтинг била рефлексија на ризиците коишто произлегуваат од политичката нестабилност и зголемувањето на ратиото на јавниот долг / БДП;

- Расположливите податоци од извештајот „Плаќање на даноците, 2016 година“ на Светска банка укажуваат дека Р Македонија била рангирана на 7. место од вкупно 189 земји. Со вкупна стапка на данок од 12,9%, Р Македонија се вброила во земји со најниски даночни стапки во светот. Потребното време за плаќање на даноците било 119 часа, при што потребни биле 7 плаќања. Во споредба со земјите на Југоисточна Европа, Р Македонија била рангирана на највисоко место, односно имала најниска вкупна даночна стапка, најкратко време потребно за плаќање на даноците и најмал број плаќања;

- Расположливите податоци на Народна банка на Р Македонија, за 2015 година, укажуваат дека домашната економија забележала раст со зголемување на бруто-домашниот производ за 3,7%. Растот на економијата се одвивал во услови на бавно закрепнување на главните трговски партнери, како и во услови на неизвесност поврзана со домашните политички случувања. Според *стајлкајта на раст* на реалниот бруто-домашен производ на земјите од Југоисточна Европа, Р Македонија и Романија имале највисок реален раст на бруто-домашниот производ од 3,7%. Од анализираните



земји на Југоисточна Европа, Србија имала најнизок реален раст на бруто-домашниот производ од 0,7%. Истовремено, според *бруто-домашниот производ по глава на жител*, ситуацијата била сосема поразлична. Бруто-домашниот производ по глава на жител на Р Македонија, спореден со земјите на Југоисточна Европа, бил незначително поголем од Босна и Херцеговина, Албанија и Косово, додека Србија, Црна Гора, Бугарија, Романија, Хрватска, Грција и Словенија имале повисок бруто-домашен производ по глава на жител во однос на Р Македонија;

- Расположливите податоци на Државниот завод за статистика на Р Македонија, за периодот јануари–декември 2015 година, покажуваат дека вкупната вредност на извозот на стоки изнесувала 4.489.934 илјади американски долари. Истовремено, вкупната вредност на увозот на стоките во Р Македонија изнесувала 6.399.867 илјади американски долари. Трговскиот дефицит изнесувал 1.909.933 илјади американски долари. Покриеноста на увозот со извоз за периодот била 70,2%. Извршената споредба на извозот и увозот на стоки и услуги (како процент од БДП) на земјите на Југоисточна Европа за 2015 година укажува дека Р Македонија остварила извоз со помал процент од БДП од Хрватска, Бугарија и Словенија, додека увоз со помал процент од БДП од Бугарија и Словенија;

- Расположливите податоците на Државниот завод за статистика на Р Македонија, за 2015 година, покажуваат дека било регистрирано зголемување на работоспособното население за 3.165 лица, односно раст од 0,19 процентни поени во однос на претходната година. Вкупното активно население се намалило за 4.074 илјади лица, односно 0,42 процентни поени, додека вкупното неактивно население се зголемило за 7.239 илјади лица, односно за 1 процентен поен, што придонело за намалување на стапката на активност за 0,35 процентни поени. Растот на побарувачката во услови на намалена понуда на работната сила придонел за намалување на невработеноста. Следствено на тоа, во 2015 година, просечната стапка на невработеност се намалила за 1,93 процентни поени и изнесувала 26,1%, додека просечната стапка на вработеност се зголемила за 0,91 процентен поени и изнесувала 42,1%. Истовремено, извршената споредба на земјите на Југоисточна Европа, во однос на стапката на невработеност за 2014 година (нема расположливи податоци за 2015), укажува дека Р Македонија, заедно со Босна и Херцеговина, имала највисока стапка на невработеност од 27,9% во споредба со сите анализирани земји. Најниска стапка на невработеност имала Романија –7%;

- Според просечната месечна нето-плата исплатена во 2014 година (нема расположливи податоци за 2015 година), Р Македонија го зазела последното место во однос на земјите на Југоисточна Европа во износ од 387 американски долари. Највисока просечна месечна нето-плата била исплатена во Словенија во износ од 1.276 илјади американски долари. Сите анализирани земји на Југоисточна Европа биле под просекот на ЕУ, којшто изнесувал 1.834 илјади американски долари;

- Расположливите податоци на Народна банка на Р Македонија, за 2015 година, покажуваат дека Р Македонија остварила вкупна вредност на странски директни инвестиции (СДИ) во износ од 157,02 милиони евра, што претставувало 48,08 милиони евра помалку СДИ во споредба со претходната година, односно намалување за 23,4%. Истовремено, СДИ обезбедиле дополнителен прилив во финансиската сметка со 1,9% во БДП, во најголем дел во форма на меѓукомпаниско задолжување, сепак биле умерено пониски за 0,4 проценти поени во споредба со 2014 година;

- Извршената анализа во однос на нето СДИ на Р Македонија (како процент од БДП), за период од 2006 до 2015 година, укажува дека нето СДИ (како процент од БДП) биле највисоки во 2007 година и изнесувале 8,4% од БДП. Во споредба со 2015 година, нето СДИ (како процент од БДП) се намалиле за 6,5 проценти поени. Истовремено, според просечниот нето-прилив на СДИ (како процент од БДП) на земјите на Југоисточна Европа, за период од 2006 до 2015 година, нето-приливот на СДИ во просек на Р Македонија изнесувал 4,2% од БДП, при што бил далеку под регионалниот просек од 6,4% од БДП за истиот период. Додека според нето-приливот на СДИ по глава на жител за период од 2006 до 2014 година, Р Македонија имала нето-прилив на СДИ по глава на жител во износ од 183 американски долари, што претставува износ поголем само од нето-приливот на СДИ по глава на жител на Босна и Херцеговина (161 американски долари). Од сите анализирани земји на Југоисточна Европа, Црна Гора имала најголем нето-прилив на СДИ по глава на жител во износ од 1.184 американски долари;

- Расположливите податоци на The Heritage Foundation, за 2016 година, покажуваат дека Р Македонија, во однос на Индексот на економски слободи, била рангирана на 47. место од вкупно 166 земји во светот со вкупна оцена од 67,5 поени. Статусот на земјата во однос на економската слобода спаѓал во категоријата на умерено слободни земји. На глобално ниво, земјата била рангирана на 47. место, додека на регионално ниво била рангирана како 22. земја во Европа;

- Расположливите податоци на американското списание Foreign Policy, во однос на Индексот на деловна профитабилност за 2015 година, покажуваат дека Р Македонија била рангирана на 34. место од вкупно 110 земји во светот на листата на дестинации за странски инвестиции. Во споредба со 2014 година, земјата забележала уназадување за 5 места. Направената споредба меѓу земјите на Југоисточна Европа, во однос на Индексот на деловна профитабилност за 2015 година, покажува дека Р Македонија, со исклучок на Романија (31 ранг), била подобро рангирана од сите останати анализирани земји;

- Податоците од Извештајот за глобалната конкуренција на Светскиот економски форум, за периодот 2015–2016 година, покажуваат дека Р Македонија била рангирана на 60. место од вкупно 140 земји во светот, што претставувало подобрување за 3 места во споредба со претходната година, додека индексот на глобалната конкурентност, којшто се движи во интервал од 1 до 7, бил идентичен со индексот на глобална конкурентност од претходната година и изнесувал 4.3. Истовремено, податоците од Извештајот за глобална конкурентност на земјите од Југоисточна Европа, за периодот 2015–2016 година, укажуваат дека Р Македонија забележала подобро рангирање во однос на претходната година. Во таа група земји, покрај Р Македонија, спаѓаат Албанија, Романија и Словенија, додека Црна Гора била послабо рангирана во споредба со претходната година. Истовремено, Хрватска, Грција, Бугарија и Србија имале идентичен ранг како претходната година, додека за Босна и Херцеговина немало расположливи податоци за анализираниот период;

- Р Македонија продолжила да биде во групата највисоко рангирани земји во светот во однос на поволноста на условите за водењето на бизнисот, што може да се заклучи на основа на расположливите податоци од извештајот „Doing Business, 2016“ на Светска банка, при што ја подобрила својата позиција од 14. на 12. место (од вкупно 189 земји во светот) во однос на претходната година. Расположливите податоци од извештаите од 2015 и 2016 година укажуваат дека Р Македонија, во споредба со земјите од Југоисточна Европа, била најдобро рангирана во однос на сите анализирани земји во двете години. Најголемо подобрување на рангот во однос на претходната година имала Србија со 9 места, додека најголемо уназадување забележала Албанија со дури 35 места;

- Извештајот на Европската комисија за напредокот на Р Македонија за 2015 година укажува дека правосудниот систем на земјата имал одредено ниво на

подготвеност, при што било регистрирано уназадубање во однос на претходната година. Европската комисија нотирала дека многуте реформи, коишто се однесувале на владеењето на правото, законската регулатива и воспоставувањето на релевантните институционални структури, биле поткопани од реалната и можната политичка вмешаност. Исто така, правниот систем на Р Македонија бил функционален за пазарната економија, меѓутоа постоела изразена неефикасност од долгите постапки кои го спречувале спроведувањето на законите;

- Во Р Македонија не постои единствен закон кој ги регулира странските инвестиции. Правната рамка што се применува за странските инвеститори е составена од различни закони, вклучувајќи ги: Закон за трговски друштва, Закон за технолошки индустриски развојни зони, Закон за данок на добивка, Закон за персонален данок на доход, Закон за данок на додадена вредност, Закон за трговија, Закон за хартии од вредност, Закон за надворешни работи, Закон за трансформација на претпријатијата со општествен капитал, Закон за девизно работење, Закон за супервизија на осигурувањето, Закон за ревизија и др.;

- Со Уставот на Р Македонија, странско лице во земјата може да стекне право во согласност со условите утврдени со закон. Исто така, Уставот му гарантира на странскиот инвеститор право на слободен трансфер на инвестираниот капитал и профитите. Правата што се стекнати на основа на вложениот капитал не можат да му бидат намалени со закон или со некој друг пропис. Основен закон којшто ја регулира деловната активност во Р Македонија е Законот за трговски друштва. Според овој Закон, странско лице во Р Македонија има исти права како македонските државјани, при што може да основаат и да водат приватни компании со сопствен капитал или акционерско друштво. Исто така, компаниите со странско учество имаат исти права и обврски како и компаниите без странско учество, освен во посебни случаи одредени со Законот. Поволностите што Р Македонија ги нуди на странските инвеститори, коишто ќе одлучат да инвестираат во технолошки индустриските развојни зони, се групираат во даночни ослободувања, царински ослободувања, инфраструктурна логистика и субвенции;

- Во 2015 година, во однос на политичкото окружување, Р Македонија се соочила со најтешката политичка криза по 2001 година. Извештајот на Европската комисија за напредокот на Р Македонија од 2015 година укажува дека сите предизвици регистрирани во извештаите за напредокот од претходните години кулминирале со

следените комуникации коишто вклучувале високи владини претставници со сериозни индиции за повреда на фундаменталните права, мешање во независноста на судството, слободата на медиумите, изборите, изедначување на државата со партијата и голема корупција. Политичката криза во Р Македонија продолжува и понатаму, при што неможноста за постигнување консензус по клучните прашањата придонела за амбиент на голема политичка нетрпеливост и поларизација во општеството;

- Р Македонија била рангирана на 77. место од вкупно 141 земја во светот во однос на Индикаторот за политичко окружување на Глобалниот индекс на иновации за 2015 година. Во споредба со земјите на Југоисточна Европа, Р Македонија го зазела претпоследното место, односно пред Босна и Херцеговина, којашто била рангирана на 92. место. Најдобро рангирана земја била Словенија, која го зазела 29. место;

- Индикаторот за политичка стабилност на Глобалниот индекс на иновации за 2015 година покажува дека Р Македонија била рангирана на 85. место од вкупно 141 земји во светот. Во споредба со земјите на Југоисточна Европа, Р Македонија го зазема претпоследното место, односно пред Босна и Херцеговина, којашто била рангирана на 87. место. Најдобро рангирана земја била Словенија, која го зазела 31. место;

- Р Македонија била рангирана на 71. место од вкупно 141 земји во светот во однос на Индикаторот за владина ефикасност на Глобалниот индекс на иновации за 2015 година. Во споредба со земјите на Југоисточна Европа, Р Македонија била подобро рангирана од Романија – 77. место, Албанија – 87. место и Босна и Херцеговина – 94. место, додека послабо рангирана била од Бугарија – 61. место, Црна Гора – 60. место, Грција – 47. место, Хрватска – 41. место и Словенија – 33. место;

- Расположливите податоци на Transparency International покажуваат дека Р Македонија, во однос на Индексот на перцепција на корупцијата за 2015 година, била рангирана на 66. место од вкупно 167 земји, при што ја делела позицијата со Турција и афричката земја Сао Томе и Пинсипе. Во однос на 2014 година, Р Македонија забележала уназадување за две места. Во 2015 година, Р Македонија, споредена со земјите од Југоисточна Европа, била подобро рангирана од Бугарија – 69. место, Србија – 71. место, Босна и Херцеговина – 76. место, Албанија – 88. место и Косово – 103. место, додека полошо рангирана била од Црна Гора – 61. место, Грција – 58. место, Романија – 58. место, Хрватска – 50. место и Словенија – 35. место. Од анализираниите земји, најдобро рангирана била Словенија, која го зазела 35. место, додека Косово со заземено 103. место било најлошо рангирано;

## Заклучни согледувања

- Последниот попис од 2002 година покажува дека Р Македонија имала 2.022.547 жители, 564.296 домаќинства и 698.143 станови. Истовремено, според последната процена на населението (состојба 30 јуни 2015 година), во Р Македонија имало 2.070.226 жители, а густината на населението изнесувала 80.5 жители на километар квадратен. Стапката на раст на населението, според расположливите податоци на The World Factbook од 2014 година, била позитивна и изнесувала 0,21%;

- Во 2012 година, во Р Македонија се изучувале просечно два странски јазика по ученик во текот на основното образование, на што укажуваат расположливите податоци на Eurostat. Во сите анализирани години, просечниот број странски јазици по ученик што се изучуваат во основното образование во Р.Македонија бил поголем од просекот на ЕУ. Истовремено, во однос на индивидуалното ниво на поседувањето на компјутерските вештини во Р Македонија, во 2014 година, бил забележан напредок, особено во однос на високото ниво на компјутерски вештини, двојно повеќе во споредба со 2012 година, сепак бил значително помал во споредба со просекот на ЕУ. Во однос на ниво на поседување интернет-вештини, во 2013 година, процентот на населението со ниско ниво на интернет-вештини се зголемил за 5 процентни поени во споредба со 2010 година и изнесувал 26%, со средно ниво се зголемил за 5 процентни поени и изнесувал 33%, додека со високо ниво се зголемил за 2 процентни поени и во споредба со претходната година изнесувал 8%. Сепак, и покрај трендот на зголемување на нивото на поседување на интернет-вештините, Р Македонија била далеку под просекот на ЕУ;

- Стапката на писменост на Р Македонија, што може да се увиди на основа на податоците на The World Factbook од 2014 година, изнесувала 97,4%. Истовремено, расположливите податоци на Eurostat укажуваат дека 11,4% од вкупната популација на Р Македонија рано го напуштиле своето образование во 2015 година. Овој индикатор ги опфаќа лицата на возраст од 18 до 24 години што немаат никакво или имаат најмалку основно образование во однос на вкупната популација од истата возрасна група. Бројот на лицата што рано го напуштиле образованието во Р Македонија се намалил за 1,1 процентни поени во однос на претходната година, додека, во однос на просекот на ЕУ, бројот на лица што рано го напуштиле образованието во 2015 година бил повисок за 0,4 процентни поени;

- Во Р Македонија, бројот на лицата коишто успеваат да завршат високо образование се зголемува од година во година, сепак тоа е сè уште многу пониско од

просекот на ЕУ. Во 2015 година, 28,6% од вкупната популација завршиле високо образование, што претставувало зголемување за 3,7 процентни поени во однос на претходната година. Истовремено, според лицата вклучени во процес на доживотно учење, во 2015 година, Р Македонија била значително под просекот на ЕУ. Овој индикатор ги опфаќа лицата на возраст од 25 до 64 години што биле вклучени во процесот на образование и обука во вкупната популација од истата возрасна група. Стапката на возрасни лица вклучени во процесот на доживотно учење изнесувала 2,5% во 2015 година, што претставувало намалување за 0,6 процентни поени во однос на претходната година;

- Расположливите податоци на Светска банка укажуваат дека стапката на емиграција на македонските граѓани заклучно со 2013 година изнесувала 30,2% од вкупната популација на државата. Пресметано на основа на пописот од 2002 година, вкупниот број иселени граѓани од Р Македонија би изнесувал околу 610.809 граѓани. Истовремено, податоците објавени на The World Factbook покажуваат дека стапката на нето-миграција за Р Македонија за 2015 година била негативна и изнесувала -0,48%, односно околу 9.708 граѓани (одредено врз основа на вкупната популација според пописот од 2002 година) ја напуштиле земјата во текот на 2015 година. Споредено со земјите од Југоисточна Европа, само Албанија (-3,3%) имала поголема негативна стапка на нето-миграција од Р Македонија (-0,48%). Сите останати анализирани земји имале помала негативна или позитивна стапка на нето-миграција во однос на Р Македонија. Земји со позитивна стапка на нето-миграција биле Грција – 2,32%, Хрватска – 1,39% и Словенија – 0,37%;

- Расположливите податоци на Државниот завод за статистика на Р Македонија укажуваат на сосема поинаква слика во однос на емиграцијата на македонското население. Во 2015 година, се отселиле вкупно 767 граѓани, од кои 427 мажи и 340 жени. Во својата анализа, Заводот не ги вбројува македонските граѓани кои се на привремен престој во странство, а практично се иселени и во другата земја имаат статус на времено доселени. Податоците од публикацијата „Миграции, 2015“, која се однесува на последните пет години, укажуваат дека државата ја напуштиле вкупно 4.925 луѓе. Од вкупно 767 отселени македонски граѓани во 2015 година, вкупно 407 македонски граѓани се отселиле во Европа – 407 граѓани, Америка – 230 граѓани, Океанија – 128 граѓани и Азија – 2 граѓани. Анализирани според држави, најголем дел од вкупниот број отселени македонски граѓани бил во САД – 206 граѓани, Австралија –

127 граѓани, Германија – 121 граѓани, Италија – 44 граѓани и Швајцарија – 39 граѓани. Според етничката припадност, се иселиле 444 припадници на македонската заедница, 71 припадник на албанската заедница, 28 припадници на турската заедница, 8 припадника на српската заедница, 5 припадника на ромската заедница и 2 припадника на бошњачката заедница. Во групата останато спаѓале 12 граѓани, додека во групата непознато 197 македонски граѓани. Според школската подготвеност, од вкупно 767 отселени македонски граѓани, 17 граѓани биле без образование, 14 граѓани со непотполно основно образование, со основно образование биле 84 граѓани, со средно образование заминале 245 граѓани, со виша школа 25 граѓани, 83 отселени граѓани биле со висока школа, 11 отселени граѓани биле со звање магистер, додека само 1 граѓанин бил со звање доктор на науки, а на 287 отселени граѓани не им била позната школската подготвеност;

- Во споредба со 2014 година, во 2015 година, дознаките од странство биле намалени за 59.556.319 американски долари, додека дознаките од странство изразени како процент од БДП биле намалени за 0,2 процентни поени, на што укажуваат расположливите податоци на Светска банка. Значењето на дознаките од странство за македонската економија не може во целост да се согледа бидејќи голем дел од приливот на странските пари во вид на дознаки од странство не се прават преку формалните канали, како што се агенциите за трансфер на пари, поштите и банките, така што голем дел од парите воопшто не се евидентираат во официјалните статистички податоци. Следствено на тоа, сумата на дознаките од странство е најверојатно многу поголема;

- Расположливите податоци од „Анкетата за приходи и услови за живеење“, спроведена од Државниот завод за статистика на Р Македонија во согласност со препораките на ЕУ, укажуваат дека стапката на сиромаштија пред исплатата на социјални трансфери во 2014 година се зголемила за 0,7 процентни поени во однос на претходната година и изнесувала 41,7%. Стапката на сиромашни лица, мерена по социјалните трансфери, се намалила за 2,1 процентен поени во однос на претходната година и изнесувала 22,1%, при што стапката на сиромаштија кај вработените лица изнесувала 9,8%. Анализирани според пол, стапката била поголема кај мажите – 22,3%, додека младите лица до 18 години имале поголем ризик од сиромаштија – 29,0%. Лица најмалку подложни на сиромаштија биле лицата на возраст над 65 години, кои главно живеат од пензии и социјални трансфери. Цини коефициентот, односно мерката за



нееднаквоста во распределбата на приходите, изнесувал 35,2%. Истовремено, според агрегатниот индикатор „Стапка на сиромашни или социјално исклучени лица“, во 2014 година, 43,2% од населението во Р Македонија било подложно на ризик од сиромаштија или социјална исклученост, при што Р Македонија се наоѓала на самиот врв во однос на анализираниите европски земји. Веднаш по неа биле Србија – 43,1%, Бугарија – 40,1%, Романија – 39,5% и Грција – 36,0%. Најмал процент на сиромашни или социјално исклучени лица имало во Република Чешка – 14,8%;

- Во 2014 година, стапката на сиромашни лица во Р Македонија на ниво на национална линија на сиромаштија изнесувала 22,1% од вкупната популација, на што укажуваат расположливите податоци на Светска банка. Споредено со 2013 година, стапката на сиромашни лица на нивно на национална линија на сиромаштија се намалила за 2,1 процентни поени;

- Податоците од Извештајот за човечки развој на Обединетите нации од 2015 година укажуваат дека Цини коефициентот на Р Македонија за 2013 година, којшто изнесувал 43,6, претставувал највисок коефициент меѓу земјите на Југоисточна Европа;

- Распожливите податоци на консултантската компанија за глобален менаџмент The Boston Consulting Group од 2016 година укажуваат дека Р Македонија била рангирана како последна меѓу земјите на Југоисточна Европа во однос на Индексот на одржлив квалитет на животот, иако, во споредба со 2015 година, земјата забележала минимален напредок од 0,4 поени;

- Распожливите податоци на Државниот завод за статистика на Р Македонија, укажуваат дека Р Македонија во последните неколку години забележала благ пораст на учеството на трошоците за истражување и развој во вкупниот БДП, при што во 2014 година трошоците за истражување и развој учествувале со 0,52% во вкупниот БДП, при што претставувало благ пораст од 0,08 процентни поени во однос на претходната година. Во сите разгледувани години, учеството на трошоците за истражување и развој во вкупниот БДП на Р Македонија било под просекот на ЕУ, којшто се движел околу 2% од БДП;

- Во 2013 година, во Р Македонија биле регистрирани 42 апликации за патенти од резидентите на државата, што може да се согледа од расположливите податоци на Светска банка. Во споредба со анализираниите земји на Југоисточна Европа, Р Македонија имала поголем број апликации за патенти само од Црна Гора – 23 апликации и Босна и Херцеговина – 7 апликации, додека за Косово, Албанија и

Словенија немало расположливи податоци. Сите разгледувани земји на Југоисточна Европа биле далеку под просекот на ЕУ, којшто изнесувал 3.876 апликации за патенти. Истовремено, во 2013 година, во Р Македонија биле регистрирани 739 апликации за трговски марки од резиденти на државата. Во споредба со земјите на Југоисточна Европа, Р Македонија имала поголем број апликации за трговски марки само од Албанија – 377 апликации, Босна и Херцеговина – 276 апликации и Црна Гора – 94 апликации. Сите анализирани земји на Југоисточна Европа биле далеку под просекот на ЕУ, којшто изнесувал 13.090 апликации за трговски марки;

- Во периодот од 2012 до 2014 година, расположливите податоци на Државниот завод за статистика на Р Македонија покажуваат дека биле регистрирани вкупно 1.078 иновативни деловни субјекти, односно компании кои во периодот на истражување вовеле иновација на производ и/или процес и/или маркетинг и/или организациски метод и/или имале некоја незавршена и/или неуспешна иновациска активност;

- Расположливите податоци на Светска банка од 2015 година укажуваат дека 3% од вкупниот извоз во преработувачката индустрија на Р Македонија се однесувал на извозот на високотехнолошки производи. Споредено со земјите од Југоисточна Европа, Р Македонија била подобро рангирана само од Босна и Херцеговина – 2,8% и Албанија – 1,5%. Највисок процент на извоз на високотехнолошки производи од анализираниите земји имала Грција – 11%, додека за Косово, Србија и Црна Гора немало расположливи податоци. Сите анализирани земји на Југоисточна Европа, освен Албанија, биле над просекот на ЕУ, односно 2,8% од вкупниот извоз во преработувачката индустрија на ЕУ отпаѓал на извозот на високотехнолошки производи;

- Бројот на корисниците на интернет во Р Македонија е во брз пораст, што може да се заклучи на основа на расположливите податоци на Државниот завод за статистика на Р Македонија. Во однос на вкупната популација, во 2015 година, биле регистрирани 55,1 корисници на 100 жители, додека, во однос на возрасната група од 15 до 74 години, 70,4 корисници на 100 жители користеле интернет. Доколку се спореди бројот на корисниците на интернет на Југоисточна Европа, на основа на расположливите податоци на Светската интернет-статистика, може да се увиди дека во 2015 година Р Македонија имала повисок процент на корисници на интернет од вкупна популација од Србија – 66,2%, Грција – 63,2%, Албанија – 62,7%, Црна Гора – 61,0%, Бугарија – 56,7% и Романија – 56,3%, додека помал процент на интернет-корисници од

Босна и Херцеговина – 68,7%, Хрватска – 75,0%, Словенија – 76,9% и Косово – 84,4%. Сите анализирани земји на Југоисточна Европа, освен Косово, биле под просекот на ЕУ, додека сите анализирани земји биле над светскиот просек. Истовремено, Романија, Бугарија, Црна Гора, Албанија, Грција, Србија, Македонија, Босна и Херцеговина биле под европскиот просек, додека Хрватска, Словенија и Косово биле над европскиот просек на корисниците на интернет, како процент од вкупната популација;

- Бројот на фиксните телефонски линии во Р Македонија константно се намалува, што може да се согледа од расположливите податоци на Државниот завод за статистика на Р Македонија, при што во 2015 година биле регистрирани 17,9 фиксни телефонски линии на 100 жители. Во споредба со 2014 година, бројот на фиксните телефонски линии се намалил за 0,7 корисници на 100 жители. Доколку се спореди бројот на фиксните телефонски линии на 100 жители на земјите од Југоисточна Европа за 2014 година, може да се увиди дека Р Македонија била рангирана на претпоследното место со 18,2 фиксни телефонски линии на 100 жители. Последното место го зазела Албанија со 7,4 фиксни телефонски линии на 100 жители, додека Грција била рангирана прва со 46,9 фиксни телефонски линии на 100 жители. Од сите анализирани земји на Југоисточна Европа, Грција – 46,9 линии, Србија – 37,3 линии, Словенија – 37,1 линии и Хрватска – 36,7 линии биле над просекот на ЕУ од 35,1 фиксни телефонски линии на 100 жители. Под просекот на ЕУ биле Црна Гора – 26,5 линии, Бугарија – 25,3 линии, Босна и Херцеговина – 22,2 линии, Романија – 21,1 линии, Македонија – 18,2 линии и Албанија – 7,4 линии. Истовремено, бројот на претплатниците на мобилната телефонија во Р Македонија од 2012 година постепено се намалува, при што во 2015 година биле регистрирани 100,7 претплатници на 100 жители, што претставувало 7,2 претплатника помалку во споредба со претходната година. Расположливите податоци на Светска банка за 2014 година укажуваат дека Р Македонија со 105,5 претплатници на мобилната телефонија на 100 жители била подобро рангирана само од Хрватска – 104,4 претплатници и Босна и Херцеговина – 91,3 претплатници. Најголем број претплатници на мобилната телефонија на 100 жители имале Црна Гора – 163 претплатници и Бугарија – 137,7 претплатници, при што тие биле над просекот на ЕУ од 124,3 претплатници на мобилна телефонија на 100 жители. Сите останати анализирани земји биле под просекот на ЕУ;

- Во Р Македонија, трансферните цени се регулираат со Законот за данокот на добивка, Правилникот на начинот на пресметување и уплатување на данокот на

добивка и спречување на двојното ослободување или двојното оданочување и Царинскиот закон. Трансферна цена е цена настаната од извршена трансакција на средствата или создавање обврски помеѓу поврзаните лица. При утврдување на разликата помеѓу пазарната и трансферната цена се користат споредливи цени што би се оствариле на домашниот пазар или компаративен странски пазар доколку не би се работело за поврзани лица. Во случај кога тоа не е можно, се користи цена утврдена според методот на чинење зголемена за вообичаена заработувачка, односно разликата во цени – провизија. Во македонската практика, при проверка на трансферните цени помеѓу поврзаните лица, како и нивното евентуално оданочување, доколку постојат разлики, даночните власти го користат наједноставниот, но не и најточниот метод на пресметка на пазарните цени, односно користење т.н. интерни компаративи. Сепак, постојат начини како компаниите да се заштитат во однос на пристапот на утврдување (или оданочување) на трансферните цени: 1) одбранбен фајл во врска со применливите трансферни цени во трансакциите со поврзаните лица и 2) подготовка на студија за трансферни цени која ќе ги опфаќа трансакциите на македонската компанија. Даночните обврзници, на барањето на управата за јавни приходи, се обврзани да приложат соодветни информации и доказ дека трансакциите помеѓу поврзаните страни се извршени по принципот „дофат на рака“.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Abdallah, W. (2004): *Critical Concerns in Transfer and Practice*, Praeger, Westport;
2. Ahmad, M (2003): *Inflation Accounting Practices in India's Corporate Sector*, Atlantic Publishers & Distributors Pvt Ltd, New Delhi;
3. Ajami, R. et al. (2006): *International Business: Theory and Practice*, M.E. Sharpe, 2<sup>nd</sup> Edition, London,
4. Alexander, D. and Simon Archer (2001): *International Accounting Standards*, Guide Harcourt, 2001, New York;
5. Alexander, D. and Britton, A. (2004): *Financial Reporting*, Cengage Learning EMEA, 7<sup>th</sup> Edition, Royal Tunbridge Wells;
6. Anthony, R. and Govindarajan, V. (2007): *Management Control Systems*, McGraw-Hill/Irwin, 12<sup>th</sup> Edition, New York;
7. Aswathappa, K. (2008): *International Business*, Tata McGraw–Hill Publishing Company Limited, 3<sup>rd</sup> Edition, New Delhi;
8. Avis, J. (2009): *CIMA Official Learning System Performance Management*, CIMA Publishing, 6<sup>th</sup> Edition, Oxford;
9. Balakrishnan, R. et al. (2008): *Managerial Accounting*, John Wiley & Sons Inc, New Jersey;
10. Baker, K. and Powell, G. (2009): *Understanding Financial Management: A Practical Guide*, Wiley–Blackwell, Victoria;
11. Bessong, P. and Charles, E. (2012): "Comparative Analysis of Fair Value and Historical Cost Accounting on Reported Profit: A Study of Selected Manufacturing Companies in Nigeria", *Research Journal of Finance and Accounting*, Vol. 3, Issue 8;
12. Bhar, B. (2012): *Cost Accounting Methods and Problems*, Academic Publishers, Kolkata;
13. Bhattacharyya, D. and Sharma, L. (2011): *Management Accounting*, Dorling Kindersley Pvt. Ltd., New Delhi;
14. Bhimani, A. et al (2008): *Management and Cost Accounting*, Financial Times Prentice Hall, 4<sup>th</sup> Edition, New Jersey;
15. Birendra, K. (2010): *Financial Accounting: Concepts, Analyses, Methods and Uses*, PHI Learning, New Delhi;

16. Bonham, M. et al (2008): *International GAAP 2008: Generally Accepted Accounting Practice under International Financial Reporting Standards*, John Wiley & Sons, Ltd, Chichester;
17. Bodnar, G.: “Techniques for managing exchange rate exposure”, *Class note*, University of Pennsylvania;
18. Bourne, M. et al (2003): “Why Some Performance Measurement Initiatives Fail: Lessons From the Change Management Literature”, *International Journal of Business Performance Management*, Vol. 5, No. 2/3;
19. Ciurlau, L. (2012): *Measuring Financial Performance Types of Responsibility Centers*, University from Targu Jiu, Faculty of Economics and Business Administration, Vol. XIII, November 2012;
20. Chandra, S. (2010): *Management Control Systems: Principle and Practices*, 1<sup>st</sup> Edition, New Delhi;
21. Choi, F. (2003): *International Finance and Accounting Handbook*, John Wiley & Sons, New Jersey;
22. Choi, F and Meek, G. (2011): *International Accounting*, Patrice Hill, 7<sup>th</sup> Edition, Boston;
23. Colin, D (2012): *Management and Cost Accounting*, Cengage Learning EMEA, 8<sup>th</sup> Edition, Andover;
24. Cools, M. (2005): “Cross-border transfer pricing: A Corporate Governance Perspective”, *Finance & Bien Commun*, Vol. 23, Issue 1;
25. Cornell University, INSEAD, and The World Intellectual Property Organization (2015): „The Global Innovation Index, 2015: Effective Innovation Policies for Development“;
26. Crosson, S. and Needles, B. (2013): *Managerial Accounting*, South–Western College Pub, 10<sup>th</sup> Edition, Mason;
27. Cullen, J. and Parboteeah, K. (2009): *International Business: Strategy and the Multinational Company*, Routledge, 1<sup>st</sup> Edition, New York;
28. Cullen, J. and Parboteeah, P. (2013): *Multinational Management*, South–Western Cengage Learning, 6<sup>th</sup> Edition, Mason;
29. Daft, R. (2007): *Management*, South–Western College Pub, 8<sup>th</sup> Edition, Mason;
30. Dewan, J. and Sudershan, K. (2003): *International Marketing Management*, Discovery Publishing House, New Delhi;
31. Drury, C. (2012): *Management and Cost Accounting*, Cengage Learning, 8<sup>th</sup> Edition, Andover;

32. Dunning, J. and Lundan, S. (2008): *Multinational Enterprises and The Global Economy*, Edward Elgar Publishing Ltd, 2<sup>nd</sup> Edition, Northampton;
33. Duta, M (2009): *Cost Accounting: Principles and Practice*, Pearson Education, New Delhi;
34. Duta, B. (2012): *International Business Management: Text and Cases*, Excel Books, 1<sup>st</sup> Edition, New Delhi;
35. *European Commission* (2014): „The Former Yugoslav Republic of Macedonia“;
36. Eun, C. and Resnick, B. (2014): *International Financial Management*, McGraw–Hill/Irwin, 7<sup>th</sup> Edition, New York;
37. Glautier, M. and Underdown, B. (2000): *Accounting Theory and Practice, Financial Times Management*, 7<sup>th</sup> Edition, Harlow;
38. Godiwalla, Y. et al. (2006): “The MNSC Global Ethics and Social Responsibility: A Strategic Diversity Management Impetrative”, *Journal of Diversity Management*, Volume 1, Issue 2;
39. Gray, S. (2014): *International Accounting and Translation Decisions*, Butterworth–Heinemann, Oxford;
40. Greenwood, R. (2002): *Handbook of Financial Planning and Control*, Gower Pub, 3<sup>rd</sup> Edition, Aldershot;
41. Groff, M. (2004): “The Role of Financial and Non–financial Evaluation Measures in The Process of Management Control over Foreign Subsidiaries - Empirical Evidence in Slovene multinational companies”, *Journal of Contemporary Management*, Vol. 9, Issue 2;
42. Fabozzi, F. et al (2007): *The Complete CFO Handbook: From Accounting to Accountability*, Wiley, 4<sup>th</sup> Edition, New York;
43. Fatehi, K. (2008): *Managing Internationally: Succeeding in Culturally Diverse World*, 1<sup>st</sup> Edition, Sage Publications, London;
44. Fernando, A. (2011): *Business Environment*, PE, New Delhi;
45. Feinshreiber, R and Kent, M (2012): *Transfer Pricing Handbook: Guidance for the OECD Regulations*, Wiley Corporate F&A, New Jersey;
46. Frynas, G. and Mellahi, K. (2015): *Global Strategic Management*, Oxford University Press, 3<sup>rd</sup> Edition, Oxford;
47. Gray, S. et al. (2013): *International Group Accounting (RLE Accounting): Issues in European Harmonization*, Routledge, London,

48. Hansen, D. et al (2007): *Cost Management: Accounting and Control*, South–Western College Pub, 6<sup>th</sup> Edition, Mason;
49. Hawawini, G. and Viallet, C. (2010): *Finance for Executives: Managing for Value Creation*, South–Western Cengage Learning, 4<sup>th</sup> Edition, Manson;
50. Hedrik, V. (2008): *Performance Evaluation of Foreign Subsidiaries: A Critical Analysis*, Grin Verlag GmbH, 1 Edition, London;
51. Henriques, A. (2007): *Corporate Truth: The Limits to Transparency*, Routledge, 1<sup>st</sup> Edition, New York;
52. Hiemann, M. and Reichelstein, S. (2012): “Transfer Pricing in Multinational Corporations: An Integrated Management and Tax Perspective”, *Fundamentals of International Transfer Pricing Law and Economics*, Vol. 1, Issue 1;
53. Hiriyappa, B. (2008): *Strategic Management for Chartered Accountants*, New Age International Pvt. Ltd. Publishers, 1<sup>st</sup> Edition, New Delhi;
54. Horngren, C. et al. (2012): *Cost Accounting–A Managerial Emphasis*, Prentice Hall–Pearson Education, 14<sup>th</sup> Edition, New Jersey,
55. Horngren, C. et al. (2015): *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*, Prentice Hall, 5<sup>th</sup> Edition, New Jersey;
56. *International Monetary Fund (2014): „Remittances and Economic Development in FYR Macedonia“*, IMF Country Report No. 14/232;
57. Jiambalvo, J. (2009): *Managerial Accounting*, John Wiley & Sons Inc, 4<sup>th</sup> Edition, Chicago;
58. Katsioloudes, M. and Hadjidakis, S. (2011): *International Business*, Routledge, 1<sup>st</sup> Edition, Oxford;
59. Kenney, M. and Raiborn, C. (2011): *Cost Accounting: Foundations and Evaluations*, Thomson South–Western, Mason;
60. Kinney, M. and Raiborn, C. (2012): *Cost Accounting: Foundations and Evaluations*, South–Western Cengage Learning, 8<sup>th</sup> Edition, Mason;
61. Knezevic, G. (2009): *Analiza finansiskih izvestaja*, Univerzitet Singidunum, Beograd;
62. Kretschmer, K. and Schmid, S. (2009): *Performance Evaluation of Foreign Subsidiaries*, Gabler Verlag, Frankfurt,
63. Kulkarni, M. and Mahajan, S. (2008): *Management Accounting*, Nirali Prakashan, Pune;
64. Lai, J. and Srivastava, S. (2009): *Cost Accounting*, Tata McGraw–Hill Publishing Company Limited, 4<sup>th</sup> Edition, New Delhi;



65. Law, J. (2010): *A Dictionary of Accounting*, Oxford University Press, Oxford;
66. Lerbinger, O. (2014): *The Global Manager: Contemporary Issues and Corporate Responses*, Palgrave Macmillan, London;
67. Madura, J. (2011): *International Financial Management*, South–Western, 10<sup>th</sup> Edition, Mason;
68. Maheshwari, N. and Maheshwari, K. (2009): *Corporate Accounting*, Vikas Publication House, 5<sup>th</sup> Edition, New Delhi;
69. Mahlendorf, D. et al (2012): “Influencing foreign subsidiary decisions through headquarter performance measurement systems”, *Management Decision*, Vol. 50, Issue 4;
70. McDonald, F. and Burton, F. (2002): *International Business*, Cengage Learning EMEA, 1<sup>st</sup> Edition, London;
71. Meiners, R. et al. (2014): *The Legal Environment of Business*, South–Western College Pub, 12<sup>th</sup> Edition, Stamford;
72. Mellahi, K. et al. (2003): “Motives for Foreign Direct Investment in Oman”, *Thunderbird International Business Review*, July/August 2003, Vol. 45, Issue 4;
73. Menipaz, E. and Menipaz, A. (2011): *International Business: Theory and Practice*, Sage, New Delhi;
74. Miyamoto, K. (2008): *International Management Accounting in Japan: Current Status of Electronics Companies*, World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., Singapore;
75. Mohana, R. (2010): *Financial Statement Analysis and Reporting*, 1<sup>st</sup> Edition, PHI Learning, New Delhi;
76. Mohapatra, D. (2012): *International Accounting*, PHI Learning, 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi;
77. Needles, B. et al. (2011): *Financial and Managerial Accounting*, South–Western Cengage Learning, 9<sup>th</sup> Edition, Manson;
78. Neelankavil, P. J. (2007): *International Business Research*, M. E. Sharpe, New York;
79. Nobes, C. (2008): *Comparative International Accounting*, Prentice Hall, 10<sup>th</sup> Edition, Harlow;
80. Nobes, C. and Parker, R. (2010): *Comparative International Accounting*, Prentice Hall, 11<sup>th</sup> Edition, Harlow;
81. Palanivelu, V. (2012): *Accounting for Management*, USP, 3<sup>rd</sup> Edition, New Delhi,

82. Paul, J. (2009): *International Business*, Prentice-Hall of India Pvt. Ltd., 4<sup>th</sup> Edition, Delhi;
83. PWC (2014): „Guide to Doing Business and Investing in Macedonija“, 2014 Edition;
84. Peng, M. and Luo, Y. (2000): “Managerial Ties and Firm Performance in a Transition Economy: The Nature of a Micro-macro Link”, *Academy of Management Journal*, June 2000, Vol. 43 Issue 3;
85. Porwal, L. (2001): *Accounting Theory*, Tata McGraw–Hill Publishing Company Limited, 3<sup>th</sup> Edition, New Delhi;
86. Ramsey, J. and Bahia, B. (2013): “How to Determine Subsidiary Performance Based on the Internationalization Strategy”, *Journal of Management Policy & Practice*, Vol. 14, Issue 1, 2013;
87. Rathore, S. (2008): *International Business*, PHI Learning; 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi;
88. Rao, P. (2010): *Financial Statement Analysis and Reporting*, PHI Learning, New Delhi;
89. Riahi-Belkaoui, A. (2000): *Advanced Management Accounting*, Praeger, Westport;
90. Sahaf, M. (2010): *Management Accounting: Principle & Practice*, Vikas Publishing House Pvt. Ltd, New Delhi;
91. Saudagaran, S.(2013): *International Accounting: A User Perspective*, CCH Inc., 4<sup>th</sup> Edition, Chicago;
92. Schaefer, H. (1995): *International Economic Trend Analysis*, Praeger, London;
93. Schmidt, A. (2014): *Fair Value Accounting and Financial Market Crisis*, epubli GmbH, Berlin;
94. Schuster, P. (2015): *Transfer Pricing and Management Accounting*, Springer, London;
95. Shapiro, A. (2013): *Multinational Financial Management*, Johan Wiley & Sons, 10<sup>th</sup> Edition, Hoboken;
96. Sebastian, S. and Maurer, R. (2002): “Inflation Risk Analysis of European Real Estate Securities”, *Journal of Real Estate Research*, Vol. 24, Issue 1;
97. Sharan, V. (2010): *International Business: Concept, Environment and Strategy*, Pearson, New Delhi;
98. Sharan, V. (2012): *International Financial Management*, PHI Learning Private Limited, 6<sup>th</sup> Edition, New Delhi;

99. Siddaiah, T. (2009): *International Financial Management*, MLBD, New Delhi;
100. Sinha, P. and Sinha, S. (2008): *International Business Management*, Excel Books, New Delhi;
101. Simas, M. D. and Medeiros, D. (2005): „Translation of Financial Statements”, *SSRN Electronic Journal*, April 2005, available at:  
[https://www.researchgate.net/publication/23743919\\_Translation\\_of\\_Financial\\_Statements](https://www.researchgate.net/publication/23743919_Translation_of_Financial_Statements) (accessed 17 April 2016);
102. Somanath, S. (2011): *International Financial Management*, I. K. International Publishing House, 1<sup>st</sup> Edition, New Delhi;
103. Suneja, V. (2006): *Understanding Business: Markets: A Multidimensional Approach to the Market Economy*, Routledge, 2<sup>nd</sup> Edition, New York;
104. Thakur, M. et al. (2001): *International Management Concepts & Cases*, Tata Mcgraw Hill Education, New Delhi;
105. The Boston Consulting Group (2016): „The Private–Sector Opportunity to Improve Well–Being: The 2016 Sustainable Economic Development Assessment“;
106. The Heritage Foundation (2016): „2016 Index of Economic Freedom: Promoting Economic Opportunity and Prosperity“;
107. *Transparency International (2015)*: „Corruption Perception Index 2015“;
108. *Transparency International (2014)*: „Corruption Perception Index 2014“;
109. Trehan, M. and Trehan, R. (2009): *Government and Business*, V. K. Enterprises, New Delhi;
110. *United Nations (2009)*: „Practical Implementation of International Financial Reporting Standards: Lessons Learned Country Case Studies in IFRS (United Nations Conference on Trade and Development, New York);
111. *United Nation (2013)*: “Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries”, Department of Economic & Social Affairs, New York;
112. *United Nations (2015)*: „Human Development Report 2015: Work for Human Development“;
113. *U.S. Department of State (2015)*: „Macedonia Investment Climate Statement 2015“;

114. Vij, M. (2002): *International Financial Management*, Excel Books, 2<sup>nd</sup> Edition, New Delhi;
115. Vuuptakesh, S. (2011): *International Business: Concept, Environment and Strategy*, Pearson Education, 3<sup>rd</sup> Edition, New Delhi;
116. Weygandt, J. (2009): *Managerial Accounting: Tools for Business Decision Marketing*, Wiley&Sons, Inc., 5<sup>th</sup> Edition, New Jersey;
117. Wheeling, B. (1999): *Contextualizing the Harmonization of Accounting Standards for Foreign Currency Translation*, National Library of Canada, Ottawa;
118. Witt, M. and Redding, G. (2009): “Culture, meaning, and institutions: Executive rationale in Germany and Japan”, *Journal of International Business Studies*, Vol. 40, Issue 5;
119. Wittendorff, J. (2010): *Transfer Pricing and the Arm’s Length Principle in International Tax Law*, Kluwer Law International, New York;
120. *World Bank Group* (2015): “FYR Macedonia Public Expenditure Review—Fiscal Policy for Growth”, Report No. 93913—MK, July 2015;
121. *World Bank Group* (2015): „Paying Taxes 2015: The Global Picture. The changing face of tax compliance in 189 economies worldwide.“;
122. *World Bank Group* (2016): „Migration and Remittances“, Factbook 2016, 3rd Edition;
123. *World Bank Group* (2016): „Paying Taxes 2016: The years of in-depth analysis on tax systems in 189 economies. A look at recent developments and historical trends“;
124. *World Economic Forum* (2015): „The Global Competitiveness Report, 2015–2016“;
125. Zimmerman, J. (2010): *Accounting for Decision Making and Control*, 7<sup>th</sup> Edition, McGraw–Hill, Chicago;
126. Zurawicki, L. and Habib, M. (2002): “Corruption and Foreign Direct Investment”, *Journal of International Business Studies*, Vol. 33, Issue 2;
127. Дракулевски, Љ. и Бобек Шуклев (2005): *Меѓународен менаџмент*, Економски факултет, Скопје;
128. *Државен завод за статистика на Р Македонија* (2002): „Попис на населението, домаќинствата и становите 2002 година, Книга X: Вкупно население, домаќинства и станови—дефинитивни податоци по населени места—Вкупно население според

- изјаснувањето за националната припадност, мајчиниот јазик и вероисповедта“, Скопје;
129. *Државен завод за статистика на Р Македонија* (2002): „Попис на населението, домаќинствата и становите 2002, Книга XII: Вкупно население во земјата–дефинитивни податоци по населени места–Население во земјата според активност и пол“, Скопје;
130. *Државен Завод за статистика на Р Македонија* (2015): „Миграции, 2015: Статистички преглед: Население и социјални статистики“, Скопје;
131. *Државен завод за статистика на Р Македонија* (2016), „Одржлив развој, 2016“, Скопје;
132. *Државен завод за статистика на Р Македонија* (2016): „Статистички годишник на Република Македонија, 2015“, 15. Одржлив развој, Скопје;
133. *Државен завод за статистика на Р Македонија* (2016): „Статистички годишник на Република Македонија, 2015“, 6. Образование, Скопје;
134. *Народна банка на Р Македонија* (2016): „Годишен извештај за 2015 година“, Скопје;
135. *Организација за економска соработка и развој* (2010): “ОЕЦД Насоки за трансферни цени за мултинационални претпријатија и даночни администрации”, Американска стопанска комора, Скопје;
136. *Службен весник на Р Македонија* (2012): “Закон за технолошки индустриски развојни зони”, бр. 14/07;
137. *Службен весник на Р Македонија* (2004): „Закон за трговски друштва“, бр. 28/04;
138. *Службен весник на Р Македонија* (2001): „Закон за девизно работење“, бр. 34/01;
139. *Службен весник на Р Македонија* (2006): „Закон за странците“, бр. 35/06;
140. *Службен весник на Р Македонија* (1993): „Закон за трансформација на претпријатијата со општествен капитал“, бр. 38/93;
141. *Службен весник на Р Македонија* (2014): „Закон за изменување и дополнување на Законот за вработување и работа на странци“, стр. 38/14;
142. *Службен весник на Р Македонија* (2011): „Закон за изменување и дополнување на законот за данокот на добивка“, бр. 47/11;
143. *Службен весник на Р Македонија* (1991): „Устав на Р Македонија“, бр. 52/91;

## Заклучни согледувања

144. *Службен весник на Р Македонија* (2007): „Закон за вработување и работа на странци“, стр. 70/07;
145. *Службен весник на Р Македонија* (2015): „Закон за работни односи (прочистен текст)“, бр. 74/15;
146. *Службен весник на Р Македонија* (2014): „Закон за данокот на добивка“, бр. 112/14;
147. *Службен весник на Р Македонија* (2010): „Закон за заштита на конкуренцијата“, бр. 145/10;
148. *Службен весник на Р Македонија* (2014): „Закон за изменување и дополнување на Законот на технолошки индустриски зони“, бр. 160/14;
149. *Службен весник на Р Македонија* (2011): „Правилник за начинот на пресметување и уплатување на данокот на добивка и спречување на двојното ослободување или двојното оданочување“, бр. 174/11;
150. *Службен весник на Р Македонија* (2015): „Закон за вработување и работа на странци“, бр. 217/15;
151. Шуклев, Б. (2004): *Менаџмент*, четврто издание, Економски факултет, Скопје;
152. Шуклев, Б. и Љубомир Дракулевски (2001): *Стратеџиски менаџмент*, Економски факултет, второ издание, Скопје;
153. [http://www.worldcommercereview.com/publications/article\\_pdf/625](http://www.worldcommercereview.com/publications/article_pdf/625) (accessed 2 November 2014);
154. [https://www.irs.gov/irm/part4/irm\\_04-061-003.html](https://www.irs.gov/irm/part4/irm_04-061-003.html) (accessed 12 February 2016);
155. [http://www.taxpayer.net/images/uploads/articles/LIFO\\_policy\\_brief.pdf](http://www.taxpayer.net/images/uploads/articles/LIFO_policy_brief.pdf) (accessed 15 February 2016);
156. [http://www.fasb.org/jsp/FASB/Document\\_C/DocumentPage?cid=1218220128051&acceptedDisclaimer=true](http://www.fasb.org/jsp/FASB/Document_C/DocumentPage?cid=1218220128051&acceptedDisclaimer=true) (accessed 20 February 2016);
157. [http://catalog.flatworldknowledge.com/bookhub/3158?e=fwk-168388-ch06\\_s02](http://catalog.flatworldknowledge.com/bookhub/3158?e=fwk-168388-ch06_s02) (accessed 2 March 2016);
158. [https://www.destatis.de/EN/PressServices/Press/pr/2015/05/PE15\\_160\\_624.html](https://www.destatis.de/EN/PressServices/Press/pr/2015/05/PE15_160_624.html) (accessed 6 March 2016);
159. <http://www.transparency.org/cpi2014/results> (accessed 7 March 2016);

160. <http://www.myaccountinginfo.net/2012/01/national-perspectives-on-inflation.html> (accessed 23 March 2016);
161. <http://www.fasb.org/summary/stsum89.shtml> (accessed 27 March 2016);
162. <http://www.ifrs.org/Use-around-the-world/Documents/Jurisdiction-profiles/Germany-IFRS-Profile.pdf> (accessed 27 March 2016);
163. <http://www.ifrs.org/Use-around-the-world/Documents/Jurisdiction-profiles/Brazil-IFRS-Profile.pdf> (accessed 27 March 2016);
164. <http://www.nbrm.mk/?ItemID=750FC531FC3D1B49B16440313562D400> (accessed 20 April 2016);
165. <http://www.nbrm.mk/?ItemID=1606A76E6CDE70498EDB00F49CBC75F7> (accessed 20 April 2016);
166. <http://chart.fpdatawrapper.com/wzXtv/index.html> (accessed 23 April 2016);
167. <http://www.eisneramper.com/Foreign-Currency-Translation-FAS-52.aspx> (accessed 23 April 2016);
168. [https://www.asb.or.jp/asb/asb\\_e/endorsement/jmis/20150630\\_01\\_e.pdf](https://www.asb.or.jp/asb/asb_e/endorsement/jmis/20150630_01_e.pdf) (accessed 25 April 2016);
169. <http://fortune.com/global500/2015/walmart-1/> (accessed 3 May 2016);
170. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/update/01/pdf/0116.pdf> (accessed 7 May 2016);
171. <https://knoema.com/tbocwag/gdp-by-country-1980-2015?country=FYR%20Macedonia> (accessed 11 May 2016);
172. <https://knoema.com/sijweyg/gdp-per-capita-ranking-2015-data-and-charts> (accessed 12 May 2016);
173. <http://www.stat.gov.mk/PrikaziSoopstanie.aspx?id=31&rbr=1937> (accessed 14 May 2016);
174. <http://www.stat.gov.mk/PrikaziSoopstanie.aspx?id=78&rbr=1903> (accessed 14 May 2016);
175. <http://www.stat.gov.mk/PrikaziSoopstanie.aspx?id=78&rbr=1590> (accessed 14 May 2016);
176. <http://www.stat.gov.mk/pdf/2016/7.1.16.02.pdf> (accessed 15 May 2016);

177. [http://www.finance.gov.mk/files/u252/ratings\\_direct\\_research\\_update\\_2015.pdf](http://www.finance.gov.mk/files/u252/ratings_direct_research_update_2015.pdf) (accessed 16 May 2016);
178. <https://www.fitchratings.com/site/pressrelease?id=999751> (accessed 17 May 2016);
179. <https://www.fitchratings.com/site/pressrelease?id=1004825> (accessed 18 May 2016);
180. <http://foreignpolicy.com/2013/05/07/introducing-the-baseline-profitability-index/> (accessed 24 May 2016);
181. <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/macedonia-fyr/> (accessed 25 May 2016);
182. <http://businessculture.org/southern-europe/former-yugoslav-republic-of-macedonia-fyrom/business-communication-in-fyrom/> (accessed 25 May 2016);
183. <http://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?page=4> (accessed 26 May 2016);
184. <http://www.stat.gov.mk/pdf/2016/2.1.16.05.pdf> (accessed 26 May 2016);
185. [http://www.ujp.gov.mk/m/megjunarodni\\_organizacii/category/1027](http://www.ujp.gov.mk/m/megjunarodni_organizacii/category/1027) (accessed 26 May 2016);
186. <http://www.dtirz.com/media/1189/zakon-tirz-mkd.pdf> (accessed 26 May 2016);
187. <http://www.dtirz.com/zapocnuvanje-na-biznis/zosto-da-investirate/povolnosti> (accessed 26 May 2016);
188. <http://www.indexmundi.com/g/r.aspx?t=0&v=39&l=en> (accessed 30 May 2016);
189. <http://www.stat.gov.mk/PrikaziSoopstenie.aspx?rbtxt=28> (accessed 30 May 2016);
190. <http://www.stat.gov.mk/PrikaziSoopstenie.aspx?rbtxt=20> (accessed 30 May 2016);
191. <http://www.stat.gov.mk/PrikaziSoopstenie.aspx?rbtxt=21> (accessed 30 May 2016);
192. <http://data.worldbank.org/indicator/SM.EMI.TERT.ZS> (accessed 31 May 2016);
193. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2112rank.html> (accessed 31 May 2016);
194. <http://www.stat.gov.mk/IndikatorITS.aspx?id=31> (accessed 6 June 2016);
195. <http://www.indexmundi.com/g/r.aspx?t=0&v=24&l=en> (accessed 6 June 2016);
196. <http://www.stat.gov.mk/pdf/2015/4.1.15.100.pdf> (accessed 8 June 2016);
197. [http://www.iorm.org.mk/doc/kpu\\_2013/12/06/3.%20Transferni%20ceni.pdf](http://www.iorm.org.mk/doc/kpu_2013/12/06/3.%20Transferni%20ceni.pdf) (accessed 10 June 2016);



198. <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS?view=chart> (accessed 11 June 2016);
199. <http://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.USER.P2> (accessed 12 June 2016);
200. <http://data.worldbank.org/indicator/IT.MLT.MAIN.P2> (accessed 12 June 2016);
201. <http://data.worldbank.org/indicator/IT.CEL.SETS.P2> (accessed 12 June 2016);
202. <http://www.dtirz.com/zonesmk/pregled-na-zoni/> (accessed 15 June 2016);